

métaphore

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



La PNL et

les 4 accords Toltèques,

l'art des relations humaines !

par Jordi TURC

2



Coaching et Accords Toltèques

par Marie Jeanne HUGUET

6



Oser dire ses peurs pour
mieux être en relation

par Laurent CLARET

16

Collèges

19 et 20

NLPNL Régions

20



LE MOT de la Présidente de la Fédération

Nasrudin et les sages

Philosophes, logiciens et docteurs de la loi furent appelés à la cour pour faire subir un interrogatoire à Nasrudin. L'affaire était sérieuse : le Mulla avait reconnu être allé de village en village en répétant : « *Les soi-disant sages ne sont que des ignorants et des esprits indécis et confus.* » On l'accusa de saper la sécurité de l'État. « *Tu peux parler le premier,* dit le Roi. - *Que l'on apporte des plumes et du papier !* » On apporta des plumes et du papier. « *Qu'on les distribue à sept de ces savants,* ordonna Nasrudin. *Et maintenant que chacun d'entre eux écrive séparément sa réponse à cette question : 'Le pain, qu'est-ce que c'est ?'* » Ce qui fut fait. On tendit les feuillets au Roi qui lut à haute voix : Le premier dit : « *Le pain est un aliment* » Le deuxième : « *C'est de la farine et de l'eau* »

Le troisième : « *Un don de Dieu* »

Le quatrième : « *De la pâte cuite au four* »

Le cinquième : « *Variable, selon ce qu'on entend par « pain »* »

Le sixième : « *Une substance nutritive* »

Le septième : « *Personne ne sait vraiment* »

« *Lorsqu'ils auront décidé ce qu'est le pain, dit Nasrudin, alors ils pourront décider d'autres choses. Par exemple, si j'ai tort ou raison. Peut-on s'en remettre à de tels gens du soin d'évaluer et de juger ? Ne trouvez-vous pas singulier qu'ils ne puissent même pas se mettre d'accord sur la nature d'une chose qu'ils mangent tous les jours et qu'ils soient en même temps unanimes à m'accuser d'être un hérétique ?* ».

TEXTE PROPOSÉ PAR DOMINIQUE
ROBERT-MARQUIS



ÉDITO de la Présidente de la Commission



Bonjour à tous !!!

Ce numéro 71 est le dernier de l'année 2013. Il est consacré plus particulièrement aux *Accords Toltèques*. Avec un article de Jordi TURC qui a vécu l'initiation et suivi les enseignements des RUIZ directement au Costa Rica. Il donne de nombreux séminaires sur ce thème en France et dispense l'initiation en langue française au Mexique, sur le site sacré de Teotihuacan. Il utilise *Les Accords Toltèques* également dans le cadre de son enseignement de PNL dans son école : *ACTIV'PNL* à Lyon. L'article de Marie Jeanne HUGUET aborde les principes de base des *Accords Toltèques*, qui semblent certes très simples comme outils de coaching et cependant difficiles à suivre au jour le jour et complexes à intégrer au coaching. Adaptés au Coaching et intégrés aux approches PNL, ces principes concernent autant le coaché que le coach. Laurent CLARET, qui lui aussi utilise les *Accords Toltèques*, en tant que coach, a préféré aborder la peur selon les concepts de William SCHUTZ concernant les comportements relationnels que nous avons en groupe. Quels liens avec les *Accords Toltèques*? Nous espérons qu'il nous en parlera explicitement dans un prochain écrit.

Cet hiver en Île de France, en Atlantique, en Méditerranée et dans le Nord, les associations régionales vous proposent de nombreux événements et activités. Des occasions pour vous retrouver et vivre ensemble la PNL. Sans oublier le congrès 2014 le 18 janvier 2014, consacré exclusivement à David GORDON. Belles journées d'hiver à vous tous...

Cet hiver en Île de France, en Atlantique, en Méditerranée et dans le Nord, les associations régionales vous proposent de nombreux événements et activités. Des occasions pour vous retrouver et vivre ensemble la PNL. Sans oublier le congrès 2014 le 18 janvier 2014, consacré exclusivement à David GORDON. Belles journées d'hiver à vous tous...

Belles journées d'hiver à vous tous...

MARIE JEANNE HUGUET

PRÉSIDENTE DE LA COMMISSION PUBLICATION DEPUIS LE NUMÉRO 51 (NOVEMBRE 2008)



La PNL et les 4 accords Toltèques, l'art des relations humaines!



PAR JORDI TURC

Qui ne connaît pas les 4 accords Toltèques, un best-seller de Don Miguel Ruiz, vendu à plusieurs millions d'exemplaires dans le monde ?

Ces 4 accords proposent un puissant code de conduite capable de transformer rapidement notre vie en une expérience de liberté, de joie et d'amour.

Leurs compréhensions sont simples, la mise en application parfois plus ardue...

Il est remarquable de constater à plusieurs millénaires d'intervalle, les ponts entre cette sagesse ancienne et les découvertes de la PNL, beaucoup plus récentes.

« *La carte n'est pas le territoire* », nous dit-on dans les présupposés de base de la PNL qui ne retient que la première partie de l'idée de l'auteur. En fait la phrase exacte d'Alfred KORZYBSKI dans la sémantique générale est « *une carte n'est pas le territoire. Mais si elle est précise, la carte a la structure semblable à celle du territoire, ce qui justifie son utilité* ».

Les Toltèques avaient bien compris cela, puisqu'ils considéraient que l'esprit humain était fait pour rêver en permanence. Nous filtrons notre perception et notre réalité en fonction des différents programmes que nous avons acquis tout au long de notre vie : famille, religion, culture, scolarité, médias, divertissements, etc.

Notre cerveau perçoit la réalité autour de lui, et nous justifions ce que nous percevons par nos croyances, ce qui génère une énergie émotionnelle. La PNL nous parle aujourd'hui des phénomènes de sélection, distorsion et généralisation, les Toltèques nous parlaient de notre esprit comme étant « le rêveur », c'est-à-dire, celui qui crée sa propre histoire de vie, à partir de son esprit.

Les Toltèques étaient de véritables artistes (musique, art, peinture), et la forme d'art la plus élevée était pour eux, *l'art de rêver sa vie*. Nous avons le pouvoir, nous disaient-ils, de créer un rêve d'enfer, basé sur des mensonges et une perception déformée de la réalité, ou de créer un rêve de paradis sur terre, basé sur la vérité et l'amour ! Le but de l'enseignement Toltèque, étant de retrouver la maîtrise du rêve, et de créer un chef-d'œuvre de sa vie !

Pour cela, il existe trois maîtrises :

- **la maîtrise de la conscience** (ou de l'attention) qui consiste à observer les croyances et les programmes qui régissent notre esprit. Cet apprentissage était symboliquement représenté par un jaguar, qui traque sa proie et observe ses habitudes avant de la chasser. Les Toltèques appelaient cela « la traque », car il s'agit de savoir observer son propre esprit.
- **la maîtrise de la transformation**, soit la maîtrise du changement. Une fois que nous évaluons dans notre jardin intérieur les graines qui proviennent du mensonge et de la peur, nous pouvons cultiver de nouvelles semences, basées sur l'amour et la paix.
- **La maîtrise de l'intention** (ou la maîtrise de l'amour) est le plus haut niveau de maîtrise, car il s'agit là de retrouver son état divin, l'observateur, ce que nous sommes vraiment. En effet, d'après les Toltèques, nous ne pouvons pas dire que nous sommes notre corps (si on m'enlève un bras, je suis toujours moi), nous ne pouvons pas dire non plus que nous sommes nos émotions (je ne suis pas identifié à ma colère ou ma joie), et nous ne sommes pas non plus nos pensées (celles-ci changent et se transforment avec le temps). Alors qui sommes-nous vraiment ? Nous sommes l'énergie créatrice, qui donne vie à notre mental, à nos émotions, et à notre corps physique. Cette dernière maîtrise est plus axée sur notre être véritable, offrant un cheminement spirituel et intérieur plus profond.

L'utilisation des quatre accords Toltèques permet de réaliser les deux premières maîtrises, et donne le pouvoir de changer sa vie.

Grâce à la PNL, nous disposons d'un outil merveilleux, le **Méta Modèle**, qui permet de pouvoir à travers notre langage, repérer nos croyances par des formes linguistiques telles que la "lecture de pensée" (« elle est partie plus tôt, elle ne m'aime pas »), les cause à effets (« il arrive en



retard pour se faire remarquer »), les équivalences complexes (« la pluie me donne un teint triste »), les présuppositions (« je me sentirai seul quand cette histoire sera terminée »), les généralisations (« mon fils ne m'écoute jamais »), les règles personnelles ou universelles (« je n'ai pas le droit de réussir », « ce n'est pas bien de se démarquer des autres »), etc.

C'est face à une réaction émotionnelle désagréable que nous pouvons analyser et repérer quels sont les croyances et les accords néfastes que nous avons conclus dans notre esprit.

Le Méta Modèle nous apprend à pouvoir nous questionner dès lors qu'il existe une « violation du méta modèle » afin d'exercer un doute sur notre système de croyance.

Le doute est la première étape importante du changement.



Le premier accord Toltèque :

Ayez une parole impeccable

« Parlez avec intégrité, ne dites que ce que vous pensez. N'utilisez pas la parole contre vous ni pour médire d'autrui »

En effet, par la parole et lors d'un conflit, nous cherchons souvent à avoir raison. Pourquoi faisons-nous cela ? La simple réalité est qu'il est rassurant pour nous d'être conforté dans ce que nous pensons. Notre système limbique préfère s'orienter sur le connu (même inconfortable), que sur quelque chose d'inconnu (et de plus confortable). C'est le sentiment de sécurité généré, même si cela nous mène droit à l'échec, qui est plus rassurant.

Le fait d'utiliser cet accord et cette sagesse permet de ne plus trouver d'écho validant une perception erronée. Comme le dit Miguel Ruiz, « la vérité n'a pas besoin que l'on croie en elle pour exister, tandis qu'un mensonge demande beaucoup d'énergie »...

C'est une démarche qui demande une bonne dose d'humilité, de patience et de persévérance.

Nos croyances et nos accords sur nous-mêmes, les autres et le monde, sont comme une bâtisse que nous avons

construite autour de nous pour nous protéger. Notre foi est le ciment qui scelle ces briques les unes avec les autres. Il est inconfortable de ne plus donner son pouvoir et son énergie à chercher à avoir raison. Il est plus aisé de rependre, dans nos moments difficiles, notre poison émotionnel autour de nous, pour nous soulager. Certaines briques sous-tendent parfois de nombreuses autres pièces, qui s'effondrent lorsqu'elles ne sont plus soutenues. Miguel explique que la vérité est comme un scalpel. Il est difficile et courageux de faire tomber notre attachement aux illusions qui construisent bien souvent le fondement même de notre identité.

Or, dès lors que le doute est installé sur une croyance, la vérité émerge, et de là, lorsqu'une de nos briques intérieures, s'effrite, la lumière du soleil passe à travers et petit à petit, le mur de nos croyances s'effondre. C'est éblouissant au début, mais tel le prisonnier qui sort de sa caverne dans l'allégorie de Platon, c'est lorsque nous retrouvons la vue de ce qui est réel que nous pouvons enfin avancer et devenir libre, libre d'être qui nous sommes vraiment !

Quoi de plus intéressant avec la PNL d'utiliser les notions de feedback, de reformulation, ainsi qu'une panoplie d'outils tels que les positions de perceptions, la négociation entre partie, la marelle des croyances, l'utilisation des métaphores et *le Méta Modèle* afin d'améliorer l'utilisation de notre parole et la remise en question de notre système de croyance ?

Le deuxième accord Toltèque :

Quoi qu'il arrive, n'en faites pas une affaire personnelle

« Ce que les autres disent et font n'est qu'une projection de leur propre réalité. Lorsque vous êtes immunisés contre cela, vous n'êtes plus victime de souffrances inutiles ».

Don José Ruiz (le fils de Miguel) donne la merveilleuse métaphore où vous vous imaginez dans une salle de cinéma, avec un film biographique sur l'histoire de votre mère. Vous vous rendez dans la salle de cinéma, et vous voyez votre mère, accaparée et totalement hypnotisée par l'histoire de sa vie. Vous vous plongez dans le film dont vous reconnaissez également tous les personnages, sauf que vous-même n'y avez qu'un rôle secondaire. Dans son film à elle, sa façon de se projeter elle-même est totalement différente de ce que vous percevez d'elle. C'est ainsi que votre mère voudrait que tout le monde l'aperçoive. Vous savez que ce n'est pas vrai, qu'elle ne fait que jouer un rôle. Puis, vous commencez à prendre conscience que c'est ainsi qu'elle se perçoit elle-même et cela vous fait un choc !

Ensuite, vous considérez que le personnage qui a votre visage n'est pas le même que celui de votre propre film à vous. Vous vous dites alors « ah, ce n'est pas moi ça ! », mais vous voyez désormais de quelle façon votre mère vous perçoit, ce qu'elle croit à votre sujet... et c'est bien différent de ce que vous croyez vous-même à votre propos. Puis, vous voyez le personnage de votre père, la façon dont votre mère le perçoit, et là encore, cela ne correspond pas du tout à votre propre perception de lui. Vous trouvez cela complètement déformé et c'est pareil avec tous les personnages. Vous vous levez et vous sortez de la salle.

Vous pénétrez dans une autre salle où se joue cette fois-ci l'histoire de votre conjoint. Vous voyez maintenant de quelle façon il vous perçoit et son personnage est complètement déformé de ce qu'il était dans votre propre perception, ou dans le film de votre mère. Vous découvrez également de quelle façon votre conjoint perçoit vos enfants, votre famille et vos amis...

Vous continuez votre promenade dans le cinéma, et c'est la même chose pour le film de vos enfants, de vos amis, de vos collègues...

Après avoir vu tous ces films, vous décidez de revenir dans votre salle à vous, et de regarder votre propre film. Vous vous regardez jouer dans votre film à vous, sauf que désormais, vous ne croyez plus ce que vous voyez. Vous avez cessé de croire à votre histoire parce que vous savez désormais que ce n'est qu'une histoire. Vous prenez conscience désormais de l'inutilité de ce jeu d'acteur que vous vous êtes efforcé de faire, votre vie durant, puisque personne ne vous perçoit comme vous le souhaitez. Vous vous rendez compte que tout ce qui se passe dans votre film échappe à ceux qui vous entourent. De toute évidence, chacun est concentré sur son propre film.

Dès lors que vous comprenez que les opinions des gens à votre propos ne concernent que le personnage qui figure dans leurs films et non dans le vôtre. Autrement dit, la personne qu'ils jugent en votre nom n'est que le personnage qu'ils ont créé. Cela veut dire que ce que les autres pensent de vous ne s'applique en réalité qu'à l'image qu'ils se sont faite de vous, mais ce n'est pas vous.

En PNL, nous disposons des techniques de dissociation pour permettre une meilleure application de cet accord, et ainsi, de ne plus prendre les choses personnellement !

Le troisième accord :

Ne faites aucune supposition

« Ayez le courage de poser des questions et d'exprimer vos vrais désirs. Communiquez clairement avec les autres pour éviter tristesse, malentendus et drames ».

Le problème étant que nous faisons des suppositions sur le fonctionnement de la carte du monde de nos interlocuteurs. Nous pensons à leur place. Nous utilisons la sélection pour entendre ce que nous voulons entendre, la distorsion pour interpréter le message, et la généralisation... Ces accords peuvent parfois se montrer impossibles dans la pratique, car nous ne pouvons-nous empêcher d'en faire ! Il est parfois trop tard ! De plus, il est vrai qu'il n'est pas toujours possible de communiquer. Nous sommes parfois témoins d'événements, mais n'avons pas la possi-



bilité de poser une question ou d'avoir une réponse. L'auteur Olivier Clerc donne le bel exemple d'un conducteur qui vous double et vous fait une queue de poisson sur la route. Vous n'allez pas le pister dans toute la ville pour lui demander ce qui lui prend !

Vous risquez de partir donc sur une supposition, l'hypothèse que c'est un chauffard. Dans ces situations-là, la tentation est très forte de prêter des intentions négatives à la personne concernée. Le fond du problème ce n'est pas de faire « des » suppositions, au pluriel. Le vrai problème est de faire une seule supposition et de la croire vraie !

En PNL, nous pouvons utiliser le recadrage de sens. Par exemple, au lieu de penser que c'est un chauffard égoïste, un jeune inconscient « je m'en foutiste », je peux aussi penser que sa femme est en train d'accoucher sur la banquette arrière et qu'il doit arriver d'urgence à l'hôpital, ou encore qu'il est en train de faire une crise d'asthme et qu'il a besoin de trouver sa ventoline dans les 5 prochaines minutes, ou encore (option plus humoristique), qu'il a marché dans de la colle avant de monter dans sa voiture et qu'il n'arrive pas à enlever le pied de l'accélérateur !

Que se passe-t-il dès lors que j'utilise toutes les ressources de mon imagination ? J'arrive rapidement à la conclusion qui s'impose : je n'en sais rien. Je ne peux donc plus faire de supposition !

La seule chose que je sais, c'est la vérité : ce conducteur m'a fichu la trouille, cela m'a mis en colère et je décide maintenant de ne pas laisser mon mental se faire piéger par mes émotions et imaginer les pires des scénarios possibles pour justifier ma peur ou ma colère, et même les amplifier en prêtant à l'autre les intentions les plus lamentables.

Le quatrième accord :

Faites toujours de votre mieux

**« Votre « mieux » change
d'instant en instant. Quelles que
soient les circonstances, faites
simplement de votre mieux et
vous éviterez de vous juger »**

Le principe fondamental de cet accord est de pouvoir évaluer chaque jour quel est notre mieux. Notre mieux est variable selon les journées et les circonstances. Il existe deux pièges à éviter :

- le premier est de vouloir en faire plus, ce qui génère de l'épuisement,
- le deuxième piège à éviter est de faire moins que le mieux dont on se sait capable. On a tôt fait de tomber dans la culpabilité, les regrets et les remords.

Le risque de ces pièges, c'est de jouer de l'accordéon en passant du « trop » au « pas assez ». J'en fais trop, donc je m'épuise. Par conséquent, j'en fais donc moins que ce que j'aurais pu en temps normal. Du coup, je culpabilise, je me force à me donner à fond et je grille mes ressources... Je retombe de nouveau à un niveau inférieur à ce qui est normal pour moi, et ainsi de suite.

Faire de son mieux, c'est savoir éviter et le perfectionnisme et le laxisme. C'est être dans le juste.

En PNL, les critères de l'objectif, à savoir ce qui est réalisable, et ce qui me permettra de respecter mon écologie interne, sont d'excellents moyens de parvenir à cette conscience de nos capacités.



JORDI TURC

Jordi TURC est fondateur de l'école Activ'PNL (formations certifiantes en PNL) à Lyon et enseignant PNL certifié depuis fin 2011.

Il a vécu l'initiation de la sagesse Toltèque avec Don Miguel Ruiz (auteur des 4 accords Toltèque) et son fils Don José Ruiz au Costa Rica, et au Mexique avec Claudia Aguirre. En plus de son école de PNL, il donne de nombreux stages sur ce sujet en France, et donne l'initiation en langue française au Mexique, sur le site sacré de Téotihuacan, alliant dans son accompagnement différents outils comme La PNL, mais aussi l'analyse transactionnelle, et différentes spiritualités et sagesse du monde.



Coaching et Accords Toltèques



PAR MARIE JEANNE HUGUET

1 - Que votre parole soit impeccable

Cet accord met l'accent sur la Parole émise avec intégrité : ne dites **que** ce que vous pensez, à **chaque instant**.
Parler avec intégrité, c'est parler vrai.

N'utilisez pas la parole contre vous-même, ni pour médire d'autrui.

La Parole a un pouvoir créateur.

La Parole EST un pouvoir créateur. (Cf. la bible, au commencement était le Verbe). Les choses existent parce que nous les nommons.

La parole manifeste ce que nous pensons, rêvons, créons, ressentons, c'est un outil puissant, peut-être le plus puissant.

La Parole peut créer ou détruire (par ex. les dictateurs peuvent convaincre par la seule parole, réveiller la peur et la colère... créer le chaos par l'orgueil, la violence, la guerre). La parole est de la magie. Elle fait la jonction entre le Réel et L'Imaginaire.

Chaque être humain est un magicien : il peut envoyer des sorts (poisons émotionnels ou bienfaits émotionnels) par la parole. La parole peut se libérer pour détruire : les opinions exprimées sur nous par les parents et adultes génèrent les croyances, et l'enfant subit l'influence d'un sort. En écoutant une opinion, on conclut un accord avec soi-même. Savons-nous à quel type de graines, de sorts, notre esprit est préparé par le doute, l'inquiétude, le manque de confiance et d'estime de nous. D'estime véritable et non de l'Ego. Que choisissons-nous de faire germer ? L'important n'est pas forcément la réalité. Ce qui importe c'est que nous soyons d'accord avec l'opinion des autres et qu'elle nous influence. Certains écoutent ce qu'ils n'ont pas vérifié par eux-mêmes et choisissent de croire les choses négatives que d'autres colportent sur leurs amis, leurs col-



lègues de travail, leurs relations... Dans les conflits certains ont tendance à vouloir porter leurs différents dans un groupe pour étendre le conflit qu'ils ont avec une personne et montrer à quel point ils sont victimes de la personne ou que cette personne est mauvaise. En fait ils sont victimes... de leur Ego.

Impeccable veut dire «sans péché». Nous faisons parfois un péché contre nous-mêmes. (Peccatus: péché: quelque chose commis contre)

Contre nous-mêmes, c'est se juger, se critiquer sans justesse, selon l'avis de l'autre (éducation, société, transmission...) Alors quoi faire ? S'aborder avec intégrité (être impeccable vis-à-vis de nous-mêmes) être responsable de nos actions, de notre parole mais sans jugement, faire bon usage de son énergie, de ses actes, de ses choix.

Contre les autres : les juger exclusivement selon notre construction du monde.

Un sort peut être rompu par la seule force d'un autre sort : quelqu'un qui croit en nous.

Un sort est un péché, contre soi et contre les autres. Alors que nous pouvons nous aborder avec intégrité, être responsable de nos actions, de notre parole mais sans jugement, et faire bon usage de son énergie.

Mais souvent nous sommes dans le Mensonge comme mode de parole avec les autres et avec nous-mêmes (Ego). Utiliser sa parole contre l'autre, c'est aussi l'utiliser contre soi : car on crée de la violence contre nous et non de la gratitude. Si j'envoie un sort poison émotionnel j'en recevrai un aussi.

La Médisance, est souvent employée. C'est un avis négatif sur les autres, que nous connaissons et mêmes ceux que nous ne connaissons pas. C'est pour se sentir proche des autres que nous faisons cela, la misère aime la compagnie (l'enfer est peuplé de bonnes intentions). La rumeur



est une propagation comme un virus informatique, de la Médisance, du Mensonge.

La parole exprime alors la colère, la haine, l'envie, la jalousie, le ressentiment, le dépit...

Chaque fois que quelqu'un dit du mal de quelqu'un d'autre demandez-vous quel intérêt il a de propager cette rumeur, ce virus. Pour capter l'attention sur vous. Pour diminuer autrui. Pour flatter notre ego. Pour se sentir moins seul dans sa haine (et donc se dire qu'il est quelqu'un de bien de penser cela en compagnie des autres). Pour lutter contre son angoisse de rejet, d'abandon, de solitude. Peut-être a-t-il d'autres façons d'être aimé, apprécié, reconnu qu'il n'a pas encore explorées.

Nous ne recevons une parole négative que si notre esprit y est préparé, si le terrain est là et prêt pour le négatif.

Alors, que faire ? Créer le changement, c'est-à-dire user de la Vérité.

La vérité a le pouvoir de rompre les sorts, de mettre en place un autre sort, positif cette fois.

La vérité crée du juste, de la clarté, de la beauté, de l'amour, le paradis sur terre, la libération, la réparation. Pour cela il nous faut conclure un nouvel accord qui s'intègre à notre système de croyance... L'impeccabilité conduit à la liberté, à l'amour. Et Transcende les peurs, la Peur.



EN COACHING

Comment appliquer cet accord en coaching - Qu'est ce que la parole impeccable en coaching

Le coaching est une sorte de rituel. Dans un cadre, pensé, élaboré, donc artificiel, « fabriqué », « factice », j'élabore avec mon client une relation d'une rare authenticité. Autrement dit, j'établis, je définis un espace « sacré » d'une merveilleuse efficacité. C'est le paradoxe du coaching et de toute situation d'accompagnement. D'où la puissance de

l'accompagnement. « La parole impeccable » est la spécificité de la parole en coaching. Cette parole impeccable est déjà garantie par le contrat, par le cadre, par le processus, par la bonne définition d'un objectif (cf. en PNL)... En tant que coach, je parle authentiquement et avec intégrité à mon client et ne lui dis que ce que je pense et ressens. Pas de compliment ou de flatterie pour l'encourager fausement. Pas de parole de sauvetage, quand je le sens en danger. Car à ce moment-là, j'abandonne le client dans ses capacités d'autonomie, dans ses capacités à trouver les ressources en lui, pour résoudre le problème. Je suis là, **totale-ment là pour lui dans une Présence** (une Alliance) totale avec la personne qu'il EST et non avec sa problématique. J'ai conscience que j'ai un pouvoir et que

tout dépend de la façon dont je l'utilise, tout dépend de mes intentions. Ma parole peut être emplie de parasites, de poisons émotionnels, elle peut être destructrice, limitante. J'en prends conscience. Ou créatrice de nouvelles perspectives pour lui. Elle peut éclairer ou assombrir, donner des protections et des permissions ou devenir dommageable. Parfois, même si « je l'aide » trop... Elle peut le renforcer dans ses croyances, le démobiliser. Elle peut aussi le libérer de ses croyances, elle peut lui donner confiance et estime de lui.

Je suis vigilant vis-à-vis de ce que je dis, (mes propres résonances, les processus parallèles, mes diagnostics, mes interprétations, mes hypothèses, mon contre-transfert), respectueux vis-à-vis de ses croyances à lui, et de ses paroles, de sa construction du monde et de sa façon d'aborder la réalité. Je sais qu'il exprime sa construction du monde et que je la reçois avec ma construction du monde, avec ce que je suis, mon ego, ma toute puissance possible dans ma bienveillance. Je n'ai pas peur de ses peurs. Je mets le cadre du coaching et ma parole au service du meilleur en moi et en lui. Je préserve son autonomie et ne me laisse pas griser par le succès. Ma parole est impeccable lorsque je reformule, je recadre, je questionne. Ma parole devient alors éclairante pour lui, elle devient créatrice car il se comprend mieux, il comprend mieux ses motivations, et comprend mieux les autres et leur construction du monde. Il est libre alors de recréer son monde de façon plus harmonieuse pour lui. Ma parole respecte l'éthique de ma pro-





fession vis-à-vis de mon client, de mes confrères, de mon métier... **Ma parole impeccable a pour effet de lui restituer sa parole impeccable**, sa parole vraie, sa liberté de choisir, de trouver en lui les ressources nécessaires à la prise de conscience, nécessaire à la découverte de ses solutions, nécessaire aux solutions qu'il trouve, aux changements qu'il opère.

2 - Quoiqu'il arrive n'en faites pas une affaire personnelle

Ce que les autres disent et font n'est qu'une projection de leur propre réalité, de leur rêve. Une construction du monde faite à partir de leurs seules expériences du monde, des relations, des autres, d'eux-mêmes. Lorsque vous êtes immunisés contre cela, vous n'êtes plus victime de souffrances inutiles. Prendre du recul, c'est cesser de ramener à soi ce qui appartient à l'autre.

Ce qui est dit par l'autre, est de SA responsabilité. Si nous en faisons une affaire personnelle, c'est lui accorder de l'importance et accorder de l'importance à notre Ego. Dans ce cas-là, nous sommes responsables de tout. Or nous ne sommes pas responsables de ce que les autres font et croient. Nous croyons que l'autre connaît notre monde. Ce sont des accords que nous faisons dans notre esprit. Si nous en faisons des affaires personnelles, nous sommes en proie à tous poisons émotionnels qui passent. Nous nous sentons angoissés, offensés, meurtris, victimes. Si nous en faisons une affaire personnelle, cela déclenche inévitablement en nous du stress, de la peur, de la colère ou de la tristesse, et souvent une réaction de défense.

Et nous sommes dans la croyance que l'autre a raison et que Nous (notre Ego) avons raison.

Nous ne sommes pas toujours responsables de ce qui nous arrive (par exemple un deuil), mais nous sommes responsables de la façon dont nous choisissons de les recevoir. Ne rien prendre, c'est se protéger, c'est protéger nos frontières, nos limites, notre Moi authentique. C'est se

dire « Peu m'importe ce que vous pensez de moi, je n'en fais pas une affaire personnelle. Car Je sais ce que je suis, qui je suis. Je n'ai pas besoin de ce que ce vous pensez de moi, cela ne concerne pas ma personne, **cela concerne vos plaies intérieures**. Vous n'êtes confronté qu'à vous-mêmes. Votre colère vient de vos peurs. »

Quand nous n'avons pas peur, nous nous sentons bien, nous sommes heureux avec nous-mêmes, nous concluons des accords heureux avec nous-mêmes et souvent avec les autres. Les bonnes idées, claires et authentiques, les bons sentiments, clairs et authentiques, ce sont nos meilleurs alliés.

Nous avons tendance à attribuer à l'autre un pouvoir sur nous, même quand il nous dit que nous sommes merveilleux. Il est temps de se libérer de ce pouvoir.

Notre esprit est aussi divisé que notre corps. Le problème est quand différentes, voire des milliers de parties de nous-mêmes parlent et agissent en même temps pour des enjeux différents et souvent contraires. Ce sont les mitotés (écran de fumée, brouillard). Ces parties sont régies par la peur. Ces parties se créent les guerres internes et provoquent des conflits intérieurs. C'est une vraie place de marché, et chacun veut l'emporter et faire le plus de bénéfices possibles.

Si vous avez besoin d'être maltraités, vous trouvez quelqu'un pour

vous maltraiter.

Si vous avez besoin d'être rejeté, vous trouvez quelqu'un pour vous rejeter.

Si vous avez besoin d'être abandonné, vous trouvez quelqu'un pour vous abandonner.

Si vous avez besoin d'être humilié, vous trouvez quelqu'un pour vous humilier.

Si vous avez besoin d'injustice, vous trouvez quelqu'un pour être injuste vis-à-vis de vous.

Se faire confiance, c'est choisir et faire le tri, dans ce que les gens nous disent.

Si vous ne percevez pas de respect et d'amour dans ce que l'autre dit, c'est un cadeau de le quitter. C'est faire confiance en ses propres capacités à faire de bons choix. C'est savoir refuser le poison qui vient de l'autre, c'est savoir s'immuniser car celui qui nous l'envoie va le recevoir. Suivre Les 2 premiers accords, c'est rompre avec 75 %





des micros accords négatifs qui sont en nous, et laisser ces accords sans répercussion sur nous et sur notre relation avec les autres. C'est se libérer, de notre Ego et de celui des autres.



EN COACHING Comment appliquer cet accord en coaching - Qu'est ce qu'une affaire personnelle en coaching

En tant que coach, je perçois et respecte la construction du monde de mon client, sa façon de percevoir la Réalité avec ses croyances, les conclusions qu'il a tirées sur lui-même, les autres, la vie, issues des situations qu'il a vécues. Ses injonctions, ses drivers, ses croyances, comme les identifie le coach. Mais aussi ses objectifs, ses jugements sur lui, sur sa vie, sur le monde, sur les autres, ses utopies, ses espoirs. Je ne fais pas du coaching une affaire personnelle, je ne cherche pas à avoir raison, à le faire progresser malgré lui, lui enlever l'autonomie de son évolution, de son devenir. Je n'en fais pas une affaire personnelle s'il choisit d'évoluer à son rythme. Je lui fais confiance, je nous fais confiance. Il saura me guider pour le guider. Ce qu'il met dans le coaching est de sa responsabilité. Et ma responsabilité est de l'accompagner et de voir la belle personne qu'il est. Je fais le tri entre ce qui est de moi et ce qui est de lui. Je sais prendre du recul et me mettre en position Méta. Je suis vigilant vis-à-vis de mes émotions, de mes associations d'idées, de mes résonances. Je sais également chercher et trouver des espaces de ressourcement et de supervision. De même, si le coaché découvre lors du coaching comment prendre du recul par rapport aux situations, par rapport à son ego, ses émotions, ses peurs, ses croyances, à prendre en compte le point de vue de l'autre, il n'en fera plus une affaire personnelle et trouvera plus facilement les solutions pour changer ou faire changer les situations qu'il vit.



3 - Ne faites pas de suppositions

Ayez le courage de poser des questions et d'exprimer vos vrais désirs, vos vraies idées.

Communiquez clairement avec les autres pour éviter colères, tristesses, malentendus et drames. Pour éviter ressentiments et culpabilités vis-à-vis de vous-même et des autres.

Nous faisons des Suppositions à propos de tout. À l'origine, c'est notre mode d'apprentissage : emmagasiner de l'expérience et des conclusions pour faire des liens, pour anticiper. Ainsi nous nous préparons aux événements, nous nous reconforçons quand nous concluons que certaines choses vont arriver. Cela nous permet d'attendre, de ne pas nous sentir dans la frustration, la colère. Tout petit par exemple nous attendons notre mère, nous supposons qu'elle va arriver, que la séparation n'est pas définitive. Et cela nous reconforte et nous permet d'attendre. Et de nous centrer sur le positif, les retrouvailles, les satisfactions que sa présence nous apportera. Cependant nous avons tendance à prêter des intentions à autrui et souvent des intentions négatives, en fonction des quelques éléments



que nous avons. Et nous croyons que c'est vrai, et nous en faisons après des affaires personnelles et nous faisons un drame en prêtant des intentions négatives à autrui. Puis nous médisons sur ces suppositions et défendons ces suppositions comme des vérités. Et plus de personnes font les mêmes suppositions, plus nous pensons que ce sont des vérités (c'est vrai puisque c'est écrit sur le journal, c'est vrai puisqu'on le dit à la télévision, c'est vrai puisque nous l'avons lu sur internet, c'est vrai puisque mon voisin, mon collègue le pensent, c'est vrai puisque je le suppose, c'est vrai puisque je suppose qu'ils le pensent...)

On ne voit et entend que ce que l'on veut bien voir et entendre.

Quand nous ne comprenons pas, ne savons pas, n'avons pas toutes les données, nous faisons des suppositions, des scénarios imaginaires.

Une personne que nous croisons, nous sourit : elle m'aime beaucoup.



Une personne que nous croisons nous ignore : elle me déteste

Nous supposons que notre conjoint nous connaît et sait ce que nous croyons, ce dont nous avons besoin, et nous n'avons pas besoin de lui dire.

Nous empilons les suppositions les unes sur les autres, sur les motivations des autres, ce que nous n'avons pas communiqué.

Nos suppositions : l'autre doit savoir ce dont nous avons besoin, que les autres pensent ce que nous pensons, qu'ils nous jugent comme nous les jugeons ou nous nous jugeons.

Nous faisons des suppositions sur ce que nous connaissons, ce que nous savons faire ou ne pas faire...

Les suppositions c'est comme les pièces éparées d'un puzzle dont nous ne connaissons pas la totalité assemblée. Nous supposons que cela représente telle ou telle figure.

Par exemple avec cette Supposition « Mon amour va transformer cette personne ». Et nous voulons transformer la personne. Nous ne l'aimons pas vraiment. Nous aimons seulement la personne qu'elle deviendra grâce à nous, grâce au changement que nous voulons opérer sur elle. Ce que nous aimons, c'est notre désir, c'est notre ego devenu aimable par cette action de transformation.



De l'autre côté, il est difficile de trouver quelqu'un qui ne veut pas nous changer, qui nous aime tel que nous sommes. Et pourtant, c'est possible si les Accords conclus avec autrui sont clairs et impeccables.

L'amour ne se justifie pas, et nous rendons l'autre responsable de nos choix ; accepter les autres tels qu'ils sont sans essayer de les changer, c'est là que réside l'amour.

La communication change complètement lorsque nous arrêtons de faire des suppositions.

Donc nous devons poser des questions pour éviter des hypothèses erronées. Jusqu'à ce que tout soit aussi clair que possible et même alors nous devons éviter de faire encore et encore des suppositions. Nous nous donnons alors la Possibilité de dire oui ou non et que l'autre puisse nous dire oui ou non.

C'est difficile de mettre en œuvre tout cela car **notre vision de la réalité est parcellaire**. Donc, il s'agit de **faire des actions et non des suppositions et utiliser la parole**

pour créer, pour donner. La parole nous permet la maîtrise des intentions. **La maîtrise des intentions, c'est la maîtrise de la liberté, de la vie.**



EN COACHING Comment appliquer cet accord en coaching - Ne faites pas de suppositions

Exprimer positivement, cela pourrait être : clarifiez pour éviter suppositions et interprétations. Je ne fais pas de spéculations et chaque fois que je ressens ambiguïté, confusion, double sens, communication peu authentique, manipulation, séduction, je communique clairement, avec authenticité, pour dissiper les confusions et les malentendus. Je vérifie mes hypothèses avec mon client. Je

suis au clair avec mes résonances et mon contre-transfert. Je ne me laisse pas envahir par mes émotions et je m'en sers comme indicateurs. J'ai le courage d'aborder avec lui, à son rythme, à sa demande les zones d'ombre que je perçois et je lui pose les questions nécessaires à l'avancement du coaching (clarification, confrontation en bienveillance, sans complaisance). Je sors de mes suppositions si je commence à en faire, pour rétablir une communication, authentique, adulte, de respect mutuel et de vérité. Je ne fais pas de

suppositions, d'interprétations sur moi-même lors du coaching, je clarifie mes émotions, mes réactions. Je sais que ma vision est parcellaire et si besoin je me fais superviser. Je n'induis pas mon client vers des orientations où il ne voudrait pas aller, des solutions pensées par moi, même si je suis persuadé que c'est ce dont il aurait besoin. Je peux faire des hypothèses pour moi-même mais je ne fais pas d'interprétations hâtives et limitantes que je propose à mon client sans respecter sa capacité d'élaborer par lui-même ses propres hypothèses.

Et pourtant le coaching repose sur une philosophie, une croyance, une hypothèse (une sorte de supposition), la croyance que le client est une belle personne, un champion, un prince (étouffé par ses propres croyances limitantes, ses peurs, ses émotions gelées, ses non-dit, ses dénis) et que chacun peut non seulement changer, progresser, évoluer, mais aussi qu'il peut participer à son propre devenir, à sa propre évolution, et qu'il a les capacités pour



cela. Cette « supposition » là est créatrice. C'est un rêve, selon les accords Toltèques qui permettrait de dissiper le brouillard des mitotés, les mauvais sorts, transmis, reçus par l'éducation, la société, les croyances individuelles.



4 - Faites toujours de votre mieux

Votre « mieux » change d'instant en instant. **Quelles que soient les circonstances faites simplement de votre mieux** et vous éviterez de vous juger, de vous culpabiliser et d'avoir des regrets.

Cet accord transforme les 3 autres accords en applications: faire de notre mieux, ni plus ni moins. Ne pas en faire trop au risque de s'épuiser. Ne pas en faire le moins possible au risque de se dévaloriser.

Le mieux variera en fonction de notre fatigue, de notre humeur, de nos capacités, du contexte... Vouloir faire davantage, c'est dépenser plus d'énergie que nous pouvons donner. Faire moins, c'est s'exposer aux frustrations, à la culpabilité, à la honte, aux regrets. et sacrifier notre joie et notre vie.



De notre mieux: c'est agir car nous en avons envie, pas pour une récompense, c'est être libre, c'est choisir et non subir. Si c'est seulement pour la récompense, il y a de la frustration et donc de la résistance. Nous sommes alors divisés et ce n'est pas productif. Ne pas être attaché à la récompense, c'est jouir de la vie et ne pas donner prise à son juge intérieur.

Si nous prenons Plaisir à ce que nous faisons, il n'y a pas de conséquences négatives. Car nous le voulons et non nous le devons.

Faire de notre mieux, c'est aussi passer à l'action pour concrétiser nos idées. C'est faire de chaque chose, une célébration, un rituel... même l'acte le plus anodin de la vie quotidienne, un petit-déjeuner, une douche, regarder un nuage qui passe, écouter attentivement un ami, un enfant nous parler de lui. Ce qui compte c'est la manière d'effectuer le rituel et non le rituel lui-même. Le Plaisir s'accompagne de la Présence: être totalement et entièrement là.

Se détacher du passé et être dans le présent pour apprécier pleinement le présent, c'est être là, dans la totalité, la beauté de l'instant.

Sinon nous passons notre temps en apitoiement, en souffrance, en regrets que ce qui a été fait ou pas fait ou mal fait, dit ou pas dit ou mal dit... (j'aurais dû...)

C'est Être et prendre le risque d'apprécier la vie. Sans besoin d'être accepté par les autres, seulement de s'apprécier, de s'accepter soi-même de son mieux, d'accepter l'instant que nous vivons.

Et Cela va affaiblir la parole non impeccable, les réactions personnelles, les suppositions.

C'est la pratique qui fait le maître et cela par la répétition, l'entraînement, l'exercice.

Faire de notre mieux, c'est se lever et apprécier notre humanité, c'est Faire, enfin.

C'est une communion avec soi et avec le spirituel.

Faire de son mieux pour honorer les 4 accords toltèques, c'est le travail d'un grand guerrier, d'un guerrier pacifique (sans s'apitoyer sur soi-même, sans être victime) car le chemin est jonché d'obstacles... C'est transcender l'expérience humaine de la souffrance. C'est Vivre un jour à la fois.



EN COACHING Comment appliquer cet accord en coaching - Faire de son mieux

Faire de mon mieux dans le respect de l'écologie de mon client, c'est prendre en compte à toutes les phases du coaching, les capacités de mon client. C'est prendre en compte la situation et mes capacités de coach à le guider. **Je prends soin de ma relation avec mon client (Alliance) et de ma relation avec moi-même** en tant que coach durant le coaching, justement pour faire de mon mieux. Je ne baisse pas les bras, je ne me montre pas découragé, laxiste, reportant à plus tard ce qui doit être fait dans l'instant. En même temps j'évite d'être perfectionniste, légaliste et de vouloir à tout prix à la place de mon client. Je sais que cette insatisfaction vient de moi. Je sais que ce mieux qui nous lie, mon client et moi est un équilibre de tous les instants, à créer, à recréer. Et parce que c'est un équilibre, cela peut changer à tout moment. Alors, quelles que soient les circonstances, je prends soin de ma relation avec mon

client du mieux que je le peux. Faire de son mieux libère également de la peur de ne pas être à la hauteur, de la peur de l'échec, de la peur de ne pas être légitime. Faire de son mieux c'est aussi se donner les moyens de progresser en tant que coach : supervision, formations, remises en questions, explorations de différentes approches... Faire de son mieux, c'est apprendre à se ressourcer, à rêver, à créer.

Ces 4 accords nous parlent du passage de l'état de peur, de confusion, de soumission, de conditionnement, à un état de conscience plus libre grâce au lâcher prise, au pardon, à l'acceptation, à la justesse, au discernement. Le 5^e accord permet la découverte et l'accès à l'état d'« être ».

5- Soyez sceptique, mais apprenez à écouter !

«... Si les Quatre Accords Toltèques s'adressent à tout le monde, c'est parce qu'ils relèvent du bon sens. Il est temps maintenant de vous faire un autre cadeau : le Cinquième Accord Toltèque. S'il n'ai pas inclus ce cinquième accord dans mon premier livre, c'est parce que les autres premiers représentaient déjà un défi suffisant, à l'époque. Le cinquième accord est composé de mots, bien entendu, mais sa signification et son intention dépassent largement sa formulation. Avec le Cinquième Accord Toltèque, il s'agit en fin de compte de **voir toute votre réalité avec les yeux de la vérité, sans mots. La pratique de ce cinquième accord a pour résultat l'acceptation complète de vous-même, tel que vous êtes, et l'acceptation totale de tous les autres, tels qu'ils sont. Avec pour récompense, le bonheur éternel.** » 5^e ACCORD TOLTÈQUE.

Qui écoutez-vous ?

À qui donnez-vous votre pouvoir ?

Remettez-vous en cause vos connaissances ?

Sur quelles vérités sont fondées les croyances que vous avez ou que les autres ont ?

Si vous étiez né(e) ailleurs ou dans une autre époque, auriez-vous les mêmes ? Sont-elles réelles ou illusions ?

Si une vérité est valable pour tous, pourquoi d'autres pensent-ils ou font-ils l'opposé de vous et pensent aussi être dans la vérité ?

Qui est dans l'erreur ? Vous, l'autre ou les deux ?

Quelles déformations, altérations de la vérité écoutez-vous ?

Quelle est la charge des émotions ?

Quelle est la Charge du passé ?

Vivez-vous dans le jeu des victimes ou coupables, des sauveteurs ou des persécuteurs ? En Guerrier à l'affût de ce qu'il faut combattre ou en Sage neutre comprenant son pouvoir pour... ?

Ne vous croyez pas vous-même, ni personne d'autre. Écoutez-vous et osez penser l'inverse...

Utilisez la force du doute pour remettre en question tout ce que vous entendez : est-ce que c'est « vraiment » la vérité ?

Écoutez l'intention qui sous-tend les mots prononcés et comprenez le véritable message.

Soyez sceptique, mais apprenez à écouter ! C'est sortir du rêve des

autres et vivre ses propres choix le mieux possible.

Ce 5^e Accord Toltèque nous donne **accès à un niveau de conscience de la puissance du Soi**, nous restituant du même coup **l'authenticité avec laquelle nous sommes venus au monde**. Ce 5^e accord nous remet en mémoire le plus grand cadeau que nous puissions nous faire : **la liberté d'être qui nous sommes vraiment**. Et nous donne les outils pour y parvenir, en partant de l'intérieur de soi.

Chaque être humain est un messenger. Nous recevons ce message, le transformons pour le faire nôtre et le partager avec qui veut l'entendre.

« **Soyez sceptique** » veut dire aussi vous ne me croyez pas, vous ne croyez personne d'autre, mais le plus important, vous ne vous croyez pas vous-même. Quand vous apprenez à écouter, vous entendez des histoires que les autres partagent avec vous, leurs points de vue, leur



construction du monde, et si vous ne le prenez pas personnellement, ni ne faites pas de suppositions, vous comprenez exactement d'où ils viennent, d'où ils parlent et la communication devient plus facile.

Car vous savez que vous êtes tout le monde et que nous sommes tous UN.

Quand nous écouterons les autres, nous prendrons conscience **qu'ils communiquent « leur construction du monde » ce qu'ils croient être « leur » vérité. Nous n'aurons donc aucun jugement, mais seulement du respect.** Si ce qu'ils disent est vrai, nous le sentirons, et nous le saurons.

Nous nous dispenserons donc de croire à l'histoire de l'autre, et du même coup tout jugement devient inutile. Nous n'aurons pas besoin de nous forger une opinion, ni de créer des émotions perturbatrices, ni de réagir avec colère. **Le fait de savoir que ce que disent les autres fait partie de leur propre monde, cesse de nous interpeller et de créer en nous des émotions perturbatrices** (colère, tristesse, jalousie, attachement, ressentiment...). Au contraire, cela nous servira à mieux communiquer avec eux.

Être sceptique va modifier considérablement notre comportement vis-à-vis des autres car il n'y aura plus rien à prouver à qui que ce soit, ni avoir raison ou tort. Et cela élimine du coup toute notion de pouvoir.

Apprendre à écouter signifie apprendre à communiquer. Grâce à l'écoute, nous apprendrons ce que les autres vivent, dans leur monde, ce qu'ils souhaitent, ce qu'ils veulent. (Ce qui ne signifie pas qu'il faille le leur donner). L'écoute permet de capter des informations, qui seront après gérées comme nous le souhaitons vraiment: les accepter, en totalité ou en partie, les rejeter en totalité ou en partie, y réagir ou rester indifférent... Et savoir que ce que nous en comprendrons, restera cependant dépendant de notre propre rêve, de notre réalité, de notre construction du monde à nous.

En fait, il s'agit aussi de remettre en cause nos propres croyances. Nous pouvons nous mettre en phase avec les paroles et les idées énoncées par quelqu'un d'autre, parce qu'elles correspondront plus ou moins à notre réalité. Alors ce que nous aurons intégré deviendra notre vérité, car elle

aura pris les teintes de notre construction du monde. Mais elle ne pourra être considérée comme la vérité absolue.

Il s'agit de ne pas croire les autres mais de les écouter, ne croire personne, et surtout pas nous-mêmes! (Être sceptique avec soi-même également). La plupart du temps nous adhérons à des croyances comme « je suis incapable », « je suis laid ». Ce sont des messages déformés par des critères extérieurs (culturels, familiaux, sociaux, commerciaux) que nous avons introjectés. En quelque sorte des accords, devenus normes, conclus par la société. **La puissance du doute, nous rend sceptique et... Clairvoyant.**

Comment parvenir à cette clairvoyance, sachant que notre Ego fonctionne constamment dans notre esprit, a tendance à contaminer nos jugements, nos émotions ?

Cet Ego, qui nous raconte des scénarii auxquels nous croyons, car les émotions qu'ils suscitent sont bien réellement ressenties (colère, tristesse, souffrance..) dans leurs puissances décuplées. Cet Ego, entité qui vit en nous, qui trompe notre volonté, notre conscience des choses. Cet Ego qui nous entraîne vers des comportements inadéquats, des souffrances, et nous éloigne de nous-mêmes chaque fois plus et nous épuise. Comme un trou noir qui absorbe la Lumière.

Alors comment ?

Le seul remède, c'est l'Amour. Commencer par apprendre à s'aimer, c'est par la suite pouvoir aimer autrui. Avec une pointe d'humour et de discernement. La liberté d'être nous-mêmes, c'est le plus beau cadeau que nous puissions nous offrir.

Si les quatre premiers accords nous laissent en bonne communion avec nous-mêmes, le cinquième accord nous ouvre aux autres et par conséquent, nous nous acceptons tel que nous sommes, avec amour, sans vouloir absolument changer.

Avec le cinquième accord, nous apprenons à nous écouter, à respecter nos rêves. À S'accepter entièrement car nous sommes la personne avec laquelle nous passons le plus de temps et cette cohabitation ne peut pas, ne pas être. Nous sommes l'amour de notre vie. Sans Ego dilaté. Seulement dans le respect de notre humanité,





de notre humilité. Car si nous ne nous aimons pas nous-mêmes, nous passerons notre temps à poursuivre des chimères, à demander l'amour impossible, à faire des suppositions sur soi et sur les autres et à souffrir de ce que ce nous sommes et ce que nous ne sommes pas. Découvrir finalement que sommes l'amour de notre vie, fera de notre vie une joie, un bonheur, un paradis.



EN COACHING
Comment appliquer cet accord en coaching.
Soyez sceptique mais apprenez à écouter.

Cet accord, c'est la spécificité même du coaching. J'écoute totalement mon client, sans jugement, je fais alliance avec mon client. Mais pas avec sa problématique (je suis sceptique, j'ai du recul, je suis en position méta) En tant que coach, j'écoute totalement mon client, ce qu'il me dit avec ses paroles, ses comportements, son non verbal, ses contradictions, ses hésitations, ses désirs. J'écoute ses émotions, ses peurs, ses doutes. Mais je sors de son rêve, je ne fais pas alliance avec sa problématique, avec ses mitotés, avec ses écrans de fumée, aussi séduisants, émouvants, brillants qu'ils puissent être. J'écoute avec attention, avec bienveillance mais avec discernement.



Je me montre sceptique et non méfiant, je recadre, reformule, clarifie, je nettoie avec lui sa construction du monde, l'accompagne sur son chemin. Je ne marche pas devant, il pourrait ne pas suivre, pas derrière, il pourrait ne pas bien conduire. Je marche à côté : c'est alors que je l'écoute et que je garde ma clairvoyance, mon scepticisme. Je n'adhère pas sans discernement à tout ce qu'il me dit, me présente, me livre. Je clarifie et reformule ce que j'entends et je n'hésite pas à recadrer ses propos pour lui permettre de «nettoyer ses lunettes» et mon scepticisme se révèle dans ma prise de recul, ma position méta, qui me permet de garder mon axe et ma posture de coach. C'est ce regard «écoutant» et sceptique, proche et lointain qui lui permet d'évoluer vers ses objectifs, de transformer ses problèmes en opportunités, de se dépasser,

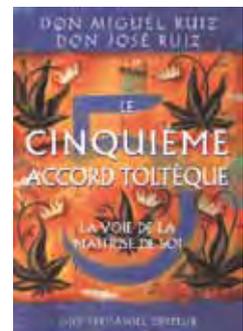
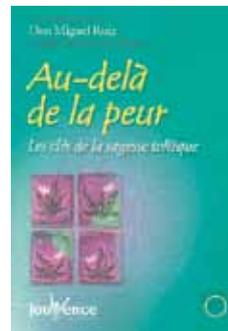
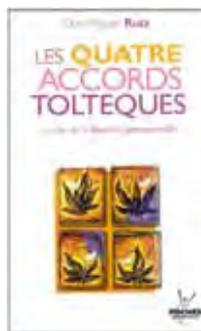
de dépasser ses peurs et ses craintes. De même je m'écoute sans complaisance : mes résonances, mes interrogations, me révèlent des options de coaching, me révèlent mes processus internes, me révèlent des réactions de mon propre ego, et je me montre sceptique vis-à-vis de moi-même et de mes stratégies.

MARIE JEANNE HUGUET
Coach de dirigeants et formateur-superviseur de Coachs



Qui est Don Miguel Ruiz ? L'auteur des 4 accords Toltèques

Né en 1952 dans une famille de guérisseurs au Mexique, Miguel Ruiz devient neurochirurgien, avant qu'une NDE (Near Death Experience, « expérience de mort imminente ») dans les années 1970 ne transforme sa vie. Il décide alors de retrouver le savoir de ses ancêtres toltèques, devient chaman et se donne pour mission de transmettre cette sagesse au plus grand nombre. Les Quatre Accords toltèques restent son livre majeur. Après des années d'enseignement et d'écriture, il est victime d'une attaque cardiaque en 2002, et passe le relais à son fils, José Luis Ruiz. (Auteur du 5^e accord Toltèque)





Qui sont les Tolèques ?

Artistes, Chamanes, Philosophes et Guerriers du nord de l'Amérique latine, les Tolèques ont vécu dans l'actuel Mexique entre les années 900 et 1300, autour de Tula, leur capitale. Située près de Teotihuacán au Mexique. D'après les légendes

et les vestiges retrouvés, le terme Tolèques provient du nahuatl et désigne les « maîtres bâtisseurs ». Dans les légendes nahuatl, les Tolèques sont censés être à l'origine de toute civilisation (c'est pourquoi on les nomme artistes ou maîtres bâtisseurs). Ce peuple a développé le raffinement dans les arts et l'architecture, l'astrologie et la symbolique, ainsi qu'une sagesse dont les fameux accords seraient la clé essentielle.

Les Tolèques ont pour origine un peuple nomade. Leur religion paraît avoir été de type chamanique, ne nécessitant pas de lieux de culte permanents. Les dieux étaient cosmiques, le ciel, l'eau, la terre. Cependant leur monde religieux a généré la grande figure de Quetzalcoatl, le serpent à plume. Les Tolèques avaient un système de croyance dualiste. L'opposé de Quetzalcoatl était Tezcatlipoca, qui est supposé avoir envoyé Quetzalcoatl en exil. Une autre tradition affirmait qu'il s'en était allé volontairement sur un radeau de serpents, promettant son retour prochain. Il a donné à l'homme le Chocolat. (« Tchocolatl ») que les Tolèques ont été les premiers à cultiver. La culture plus tardive des Aztèques considérait les Tolèques comme ses prédécesseurs sur le plan intellectuel et culturel et décrivait la culture tolèque émanant de Tollan (nom désignant Tula en Nahuatl) comme représentant la quintessence de la civilisation. En langue nahuatl le mot tolèque prenait le sens d'artisan. La tradition orale et pictographique aztèque a également décrit l'histoire de l'empire tolèque en donnant la liste de ses dirigeants et en énumérant leurs exploits. Revendiquant fièrement cet héritage, pour affirmer leur supériorité, les Aztèques auraient transmis le savoir et la philosophie des Tolèques.





Oser dire ses peurs pour mieux être en relation



PAR LAURENT CLARET

C'est la peur qui fait le héros. Aussi surprenant que cela puisse paraître, le premier moteur de l'acte héroïque est la peur, cette peur chevillée au plus profond de notre cerveau reptilien, depuis l'aube de l'humanité, peur de l'inconnu, peur de la nuit, peur d'un lendemain sans soleil, peur que le ciel nous tombe sur la tête, peur de la mort. C'est cette peur maîtrisée qui vaut à l'espèce humaine d'être encore aujourd'hui créatrice de progrès. L'homme a mis toute son intelligence et son esprit créatif à inventer ce qui pouvait faire reculer ses peurs, assurer sa survie et la sécurité des siens.

Il ne s'agit pas de vaincre sa peur mais de l'apprivoiser, de vivre avec, de s'en faire une alliée. « *Puisque ces mystères nous échappent, feignons d'en être les organisateurs* » disait Jean Cocteau. Puisque la peur est viscéralement humaine, feignons de ne plus la craindre, apprivoisons-la au lieu de la fuir, dominons-la au lieu de nous laisser dominer par elle, faisons-en nous une alliée et utilisons sa force naturelle. Les peurs, ça fait peur ! La bonne nouvelle est qu'elles peuvent s'apprivoiser.

« *Trouvez ce dont une personne a le plus peur et vous saurez de quoi sera faite sa prochaine étape de croissance* » disait Carl Gustav Jung.

Regarder ses peurs en face, c'est accepter sa vulnérabilité, c'est avoir le courage d'être imparfait. Se montrer vulnérable c'est s'accepter nous-mêmes tels que nous sommes, imparfaits. Étant plus gentils avec nous-mêmes, nous traitons les autres de la même façon. Quand nous osons dire nos peurs, nous osons nous montrer vulnérables, nous devenons authentiques, nous dévoilons notre vraie personnalité. La confiance et l'humilité dont nous faisons preuve profitent à tout le monde et nos relations avec les autres s'enrichissent.

Alors pour celles et ceux qui souhaitent oser dire leurs peurs afin d'être mieux en relation avec eux-mêmes et les autres, je suggère une démarche en 3 étapes :

- IDENTIFIER ses peurs et les nommer.
- APPRIVOISER ses peurs.
- DIRE ses peurs de façon directe et non violente.

1 - IDENTIFIER ses peurs et les nommer

D'après les travaux de William Carl Schutz (1925-2002) synthétisés dans « *L'Élément Humain - Comprendre le lien entre estime de soi, confiance et performance* » (InterEditions), je suis capable d'identifier 3 peurs en lien avec 3 besoins interpersonnels (relationnels).

- La peur de l'abandon
- La peur de l'humiliation
- La peur du rejet

Les **besoins interpersonnels** (relationnels) correspondent à la nécessité d'établir et de maintenir entre l'individu et son environnement humain, une relation satisfaisante. Les trois besoins identifiés par Will Schutz sont : **l'inclusion dans des groupes humains, le contrôle du cours de sa vie (l'autonomie) et le besoin d'affection**. La satisfaction ou la non-satisfaction de ces besoins per-

mettent d'expliquer et de prédire la manière d'agir, de ressentir et de penser d'un individu en relation à soi ou aux autres :

- **les comportements (l'agir)** s'expriment dans trois zones : l'Inclusion, le Contrôle et l'Ouverture (affection),
- **les sentiments (le ressentir)** s'expriment dans trois dimensions : le sentiment d'Importance, de Compétence et de Sympathie,
- **le concept de soi (la manière de se percevoir)** concerne trois domaines : la Présence, l'Autocontrôle et la prise de Conscience.

1 - La peur de l'abandon liée au besoin interpersonnel d'inclusion

L'inclusion met en jeu les critères Intérieur/Extérieur par rapport au groupe : c'est le besoin d'établir et de maintenir une relation satisfaisante avec les autres en matière d'interaction.

Au niveau des **comportements**, l'inclusion va se mesurer par le nombre de **contacts échangés** avec les autres dans un contexte particulier. Les questions qui se posent sont : *Quel est le nombre de contacts dont vous avez besoin ? Êtes-vous plutôt extraverti ou introverti ? Préférez-vous être seul(e) ou entouré(e) ? Qui initie les relations et la conversation ?*

Au niveau des **sentiments**, la dimension de base est celle de **l'importance**. Nous nous sentons importants lorsque nous recevons des signes d'attention, lorsque notre présence fait une différence. **La peur liée au sentiment de ne pas être important ou de ne pas être intégré dans un groupe humain est celle de l'abandon (de l'ignorance)**.

Au niveau du **concept de soi**, se trouve la notion de **présence**. Être présent, c'est être centré au bon niveau sur ce que nous faisons, être entièrement dans la situation, faire ce que nous faisons avec tout



« Puisque ces mystères nous échappent, feignons d'en être les organisateurs »

notre être et être en contact avec ce qui se passe. Une présence trop faible (dissociation) se manifeste par un éparpillement, une distraction ou un détachement par rapport à ce qui se passe. Une présence trop forte (association), se manifeste par la perte du sens de soi en s'identifiant totalement à ce que nous faisons. Le bon niveau de présence, c'est celui qui est adapté à la situation dans laquelle nous nous trouvons. Trouver un équilibre entre association et dissociation pour vivre pleinement ce qui se passe sans être submergé par nos émotions. Un niveau approprié de sociabilité n'est possible que si nous pensons avoir de la valeur, si nous nous sentons importants et dignes d'être pris en compte. **Une personne qui doute de son importance peut manifester aussi bien une absence de sociabilité (introversion, égocentrisme, retrait excessif) ou au contraire un excès de sociabilité (extraversion, prétention, exhibitionnisme).**

2 – La peur de l'humiliation liée besoin interpersonnel d'autonomie

Ce besoin met en jeu des critères de Dominant/Dominé ou Au dessus/En dessous : c'est le besoin d'établir et maintenir une relation satisfaisante avec les autres en matière de contrôle, d'influence et de pouvoir.

Au niveau des **comportements**, le contrôle va se mesurer par un **niveau d'influence** et de prise en charge selon les différents contextes. Les questions qui se posent sont : *Quel niveau d'influence souhaitez-vous exercer ? Quel niveau d'impact souhaitez-vous ? Préférez-vous exercer une influence sur les autres en donnant des instructions, en dirigeant leur activité, en prenant des décisions pour vous ou les autres ou préférez-vous ne pas exercer d'influence en vous laissant guider par les autres, en évitant les situations dans lesquelles vous devez prendre des responsabilités ?*

Au niveau des **sentiments**, la dimension de base est celle de la **compétence**. Nous nous sentons compétents quand nous nous sentons autonomes, capables de faire face aux situations pour satisfaire nos désirs ou prévenir les difficultés, prendre des décisions pour gérer les problèmes qui surviennent, quand nous nous donnons des responsabilités, quand nous nous autorisons à entreprendre et quand nous recevons des compliments sur la qualité de notre travail. **La peur liée au sentiment d'incompétence ou de la non-maîtrise des événements est celle de l'humiliation.**

Au niveau du **concept de soi**, se trouve la notion d'**autocontrôle**, de **maîtrise de soi**, de détermination personnelle, d'expression spontanée de soi. Les individus s'imposent un degré variable de retenue dans l'expression de leurs pensées et ressentis. Une perte de contrôle de soi, par exemple sous l'effet de l'alcool, peut générer des comportements antisociaux d'agressivité ou de violence. Trop d'autocontrôle se manifeste par une inhibition, des rigidités, l'absence de spontanéité et la non-expression de soi. Le bon niveau de contrôle de soi est celui où l'expression de soi permet de se développer en respectant son entourage. **Nous pouvons choisir le degré d'expression de soi (être libre de faire ce que nous avons envie de faire et de s'arrêter quand nous le souhaitons) en fonction de la situation.**

3 – La peur du rejet liée au besoin interpersonnel d'affection

Ce besoin met en jeu des critères Ouverture/Fermeture : c'est le besoin interpersonnel d'établir et de maintenir une relation satisfaisante avec les autres au niveau affectif de l'intimité, de l'amour.

Au niveau des **comportements**, le besoin d'affection va se mesurer par un **niveau d'ouverture**, de sincérité en fonction des

différents contextes. Les questions qui se posent sont : *Quel niveau d'intimité souhaitez-vous ? Aimez-vous les relations dans lesquelles vous pouvez parler de vos émotions, de vos sentiments, de vos croyances, de vos rêves, de vos espoirs, de vos secrets, de votre vulnérabilité ?*

Au niveau des **sentiments**, la dimension de base est celle de la **sympathie** ou de l'**amabilité**, c'est-à-dire la capacité à créer un climat de confiance dans lequel un individu va s'apprécier. Nous apprécions une personne si nous nous apprécions dans notre façon de nous comporter avec les autres et nous nous sentons appréciés des autres lorsqu'ils recherchent notre compagnie, notre amitié et se confient facilement à nous. **La peur liée au sentiment d'être antipathique, non reconnu comme aimable et non considéré est celle du rejet.**

Au niveau du **concept de soi**, se trouve la notion de **conscience de ce qui se passe en soi**, de connaissance de soi. Cette ouverture à nous-mêmes nous permet d'être en contact avec nos émotions, nos ressentis, nos croyances, nos motivations... Être trop peu conscient de ce qui se passe en nous, c'est être étranger à nous-mêmes, ne pas savoir qui nous sommes, avec la difficulté d'être clair, lucide et sincère avec soi-même. Être trop conscient de ce qui se passe en nous-mêmes se manifeste par une trop grande introspection avec une perte d'attention et de contact à ce qui se passe dans le monde extérieur. **Le bon degré de conscience de nous-mêmes est celui qui permet de nous sentir bien dans notre peau pour exprimer le meilleur de nous.** Nous pouvons choisir le degré de conscience de ce qui se passe en nous ou en dehors de nous en fonction de la situation.

Will Schutz nous invite à prendre conscience que **les peurs qui se rattachent à la perception de notre importance, compétence et amabilité sont à l'origine des interprétations que nous faisons des comportements de l'autre.**



RÉCAPITULATIF : LES BESOINS INTERPERSONNELS ET LES PEURS ASSOCIÉES

RAPPORT AUX AUTRES

COMPORTEMENT (L'AGIR)

INCLUSION	CONTRÔLE	OUVERTURE
Niveau de contact avec les autres Suis-je dedans ou dehors ?	Niveau d'impact / d'influence Suis-je au dessus ou en dessous ? Suis-je en charge ou pris en charge ?	Niveau d'intimité / d'authenticité Suis-je ouvert ou fermé ?

SENTIMENTS (LE RESSENTI)

IMPORTANCE	COMPÉTENCE	AMABILITÉ
Se sentir important aux yeux des autres Suis-je important ?	Se sentir compétent aux yeux des autres Suis-je compétent ?	Se sentir apprécié par les autres Suis-je aimable ?

PEUR

Peur d'être ignoré et/ou d'ignorer Peur d'être abandonné et/ou d'abandonner	Peur d'être dans l'embarras et/ ou de mettre dans l'embarras Peur d'être humilié et/ou d'humilier	Peur d'être rejeté et/ou de rejeter Peur d'être méprisé et/ou de mépriser
--	---	--

RAPPORT À SOI

CONCEPT DE SOI

Présence à soi-même (aliveness)	Détermination de soi (auto-contrôle)	Conscience de soi
Quel niveau d'inclusion de moi par la perception de ma propre importance ?	Quel niveau de contrôle / lâcher prise sur moi-même par la perception de ma compétence ?	Quel niveau d'ouverture avec moi-même par la perception de mon amabilité ?

SENTIMENTS (LE RESSENTI)

Se sentir important et vivant	Se sentir compétent (quoi qu'il arrive, je sais que je ferai face)	Se sentir aimable / apprécié
-------------------------------	---	------------------------------

PEUR

Peur d'être indigne d'exister, d'être sans valeur	Peur de ne pas être à la hauteur, de ne pas être capable	Peur d'être indigne d'être aimé / apprécié
---	---	--

INDICATEURS / CORPS

Difficulté à respirer, envie de vomir, transpiration, démangeaison	Ventre / tripes nouées, squelette, céphalées	Cœur, circulation sanguine, reins
---	--	-----------------------------------

2 - APPRIVOISER ses peurs

Les peurs, ça fait peur ! Que faisons-nous quand nous avons peur ? Il est probable que nous mettions en œuvre des tentatives d'évitement de l'objet de peur, de ressentir la peur. Une telle logique de l'évitement est aidante dans un premier temps (lorsque nous évitons ce qui nous fait peur) puis aggrave le problème par la suite (perte de confiance en nous) : elle est donc paradoxal (soulagement puis aggravation).

Alors, qu'est ce que je choisis ?

Le cercle vertueux ?

J'ose traverser mes peurs et expérimenter une situation qui me fait peur.

J'éprouve mes points de solidité.

Je renforce ma confiance en moi, mon estime de moi, ma sécurité intérieure.

Ou le cercle vicieux ?

Je n'ose pas, j'évite d'expérimenter une

situation qui me fait peur.

Je conserve mes peurs.

Je dégrade ma confiance en moi, mon estime de moi, ma sécurité intérieure.

Comme le disait Gregory Bateson, « *la seule peur qui tienne est celle d'un tigre affamé aux yeux jaunes qui vous regarde de près.* »

Affronter aide à dépasser. **Une peur que j'évite se transforme progressivement en panique : je porte en moi les blessures des batailles évitées. Une peur que j'affronte se transforme progressivement en courage : à chaque fois que j'ose faire ce que j'évitais, je deviens plus courageux.**

Apprivoiser ses peurs demande du temps, de la motivation et de la méthode.

Apprivoiser demande du temps, donc de la patience : c'est ce que disait le renard au Petit Prince. Pour apprivoiser, il faut être en contact régulier.

Apprivoiser demande de la motivation : appréhender le sens que je mets dans cette démarche d'apprivoisement. Qu'est-ce qui aura changé dans ma vie lorsque j'aurai apprivoisé mes peurs ? En ce qui me concerne, dès que je les regarde en face à la façon du Samourai, mes peurs deviennent mes alliées : elles me permettent d'être en conscience. Et vous, qu'allez vous pouvoir faire au fur et à mesure que vous apprivoiserez vos peurs ?

Apprivoiser demande de la méthode :

- **Observer ses peurs :** un exercice possible est de les décrire dans un carnet de bord (tâche distractive qui permet de défocaliser l'attention) et de les évaluer (sur une échelle de 0 à 10). Maintenant que j'ai reconnu mes peurs et que je les ai nommées, je suis capable de les regarder en face à la façon des Samourais qui les visualisaient au bout de la lame de leur sabre lorsqu'ils partaient au combat.

- **Ressentir ses peurs :** se laisser progres-



sivement traverser par ses peurs pour mieux les traverser ensuite.

- **Partager ses peurs :** se les dire (à voix haute) et les dire aux autres (à son thérapeute, à son coach, à ses proches, à la personne concernée dans la relation).
- **Affronter progressivement ses peurs :** aller vers la situation redoutée et s'arrêter juste avant que la peur ne devienne insupportable.
- **Éviter d'éviter :** chaque fois que j'évite, je nourris ma peur et elle prend de plus en plus de place.
- **Limiter la demande d'aide :** chaque fois que je demande de l'aide à mon entourage ou que je me laisse aider, je nourris ma peur et elle grandit.
- **Rassurer son enfant intérieur** car désormais c'est l'adulte que nous sommes qui protège votre petit garçon/petite fille apeuré(e). Comme l'a dit André Comte-Sponville « *Qu'est ce que l'angoisse, sinon ce sentiment de la possibilité immédiate du pire? Toute angoisse est imaginaire, le réel est son antidote.* »
- **Dédiaboliser la peur :** la peur est protectrice. C'est bien pour cela que les parents apprennent aux enfants à avoir peur de traverser la rue sans regarder auparavant, à ne pas caresser un chien inconnu... La « juste peur » permet de conserver les sens en éveil.

3 - DIRE ses peurs de façon directe et non violente en adaptant son niveau de communication (d'ouverture) à son interlocuteur et au contexte

Will Schutz disait que « l'ouverture est le grand simplificateur des relations humaines ». L'inclusion et le contrôle sont des étapes nécessaires pour gérer la relation à l'autre. « *First truth first* » : dire ma première vérité d'abord. Comme par exemple « *J'ai peur de ta réaction par rapport à ce que je vais te dire et je vais te le dire tout de même...* ». Être honnête dans sa manière de communiquer dépend donc du degré de conscience de soi-même.

Afin de pouvoir dire ses peurs de façon directe et non violente, je suggère d'abord d'écrire ses peurs pour mieux les dire ensuite.

Lorsque je vis une situation inconfortable avec quelqu'un, dans ma sphère professionnelle ou personnelle, que cette situation provoque chez moi un ressenti fort et que j'aimerais faire en sorte qu'une telle situation et un tel ressenti ne se reproduisent pas, j'écris une lettre à cette personne sur ma propre perception de la situation et sur mon ressenti envers elle. Je suis complètement honnête en le faisant.

La trame de ma lettre peut être la suivante :

- Vous avez/tu as fait, dit... **(les faits : actes, paroles)**
- Je pense que vous êtes/tu es... **(mon jugement)**
- Vis-à-vis de vous/toi, je ressens... **(mon ressenti, mes émotions)**
- J'ai l'impression que vous pensez/tu penses que je... **(le film que je me fais dans ma tête)**
- J'ai peur d'être... **(la perception de la peur qui m'anime)**
- J'ai besoin de... **(mon besoin qui n'a pas été respecté)**
- Est-ce que vous/tu...? **(expression de ma demande)**

Cette lettre n'a pas forcément pour objet d'être envoyée à son destinataire. Après avoir pris le temps d'écrire, je dois pouvoir être capable de dire mes peurs de façon directe et non violente en adaptant mon niveau de communication (d'ouverture) à mon interlocuteur et au contexte.

Identifier ses peurs, les apprivoiser et les dire de façon directe et non violente, vaste programme ! Et si vous décidiez de les identifier, de les apprivoiser et de les dire pour pouvoir être plus authentiques ? Pour pouvoir faire le cadeau de qui vous êtes véritablement à celles et ceux avec qui vous êtes en relation ?

Qui est Laurent CLARET ?

Laurent CLARET est coach certifié depuis 2008 et s'est spécialisé dans l'accompagnement systémique : il tient compte des interactions et des relations entre les individus à l'intérieur d'un système. Il est supervisé dans sa pratique par François Balta (expert des interventions systémiques brèves) et respecte le code de déontologie de l'EMCC et du Syntec Coaching.

Laurent est riche de près de 25 années d'expériences dans l'agro-industrie et le conseil, dans des environnements multiculturels (expatrié en Amérique du Sud), dans des entreprises de taille diverses (de la TPE à la multinationale), dans des fonctions de direction (Directeur Administratif et Financier) et de management hiérarchique et transversal (jusqu'à 100 personnes).

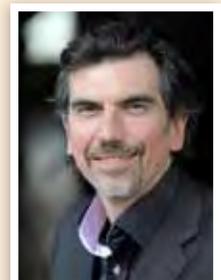
Il accompagne des femmes et des hommes, dirigeants et managers en entreprise : il les aide par exemple à développer leur

leadership, mieux communiquer, faire face à une situation de stress, décider sereinement, réussir une prise de fonction ou élaborer un nouveau projet professionnel.

Il accompagne des équipes et des organisations : il aide par exemple un manager à renforcer la cohésion de son équipe, un comité de direction à élaborer une vision stratégique partagée ou à conduire le changement.

Ses clients disent de lui qu'il les aide à retrouver confiance et sérénité.

LAURENT CLARET
Coach en mieux-être
professionnel et personnel





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

Dates des prochaines rencontres

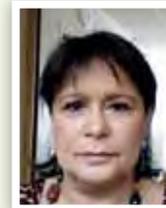
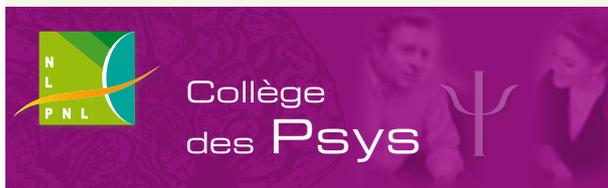
- **17 janvier 2014 à Paris: Réunion de 10h à 17h**
- **17 janvier 2014 à Paris: Repas annuel du Collège à 19h30**

PLANNING DES RÉUNIONS 2014:
Renseignements auprès de Marie Jeanne HUGUET:
mjh@abondance-development.com. Tél. 06 08 98 02 98

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



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



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



vendredi 17 janvier 2014
Réunion du Collège des Formateurs
Renseignement auprès de François DURNEZ
francois.durnez@gmail.com

ESPACE ASSOCIATIONS LOCALES

NLPNL Île de France

ATELIERS / CONFÉRENCES - 2014

consulter le site
www.nlpnl.eu



Andrée ZERAH
CONFÉRENCES



Philippe POPOTTE
Président

Organisation: Andrée ZERAH - Inscriptions à l'avance sur le site ou auprès d'Andrée ZERAH - Tél.: 01 45 04 93 37 - Mail: a.zerah@orange.fr
Paiement en ligne ou Réservation pour paiement sur place: <http://www.weezevent.com>
NLPNL Ile de France - 21 rue de Fécamp 75012 PARIS - Mail: idf@nlpnl.eu - Site Web: <http://www.nlpnl.eu>

NLPNL Méditerranée



Christine
FALK

ATELIERS 2014

« DÉCOUVERTE DE LA PNL »

Tous les 2^e mardi & samedi de chaque mois
Maison des Associations
9 rue L. Braille - CANNES
Participation 5 €

NLPNL Méditerranée

Christine FALK - 06 85 54 17 22 - christine.falk@wanadoo.fr ou mediterranee@nlpnl.eu
15 Av. Prince de Galles - 06400 CANNES

NLPNL Nord

■ LES ATELIERS DE PRATIQUE MENSUELS 2014

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

Samedi 11 janvier 2014
EXERCICES SUR LA
DÉFINITION D'OBJECTIFS
Inscription obligatoire

Samedi 11 janvier 2014
ASSEMBLÉE
GÉNÉRALE
NLPNL NORD

■ LES CONFÉRENCES

Les conférences de 19h à 22h (voir programme sur le site) Centre Spirituel du Hautmont. Les conférences ont pour but de faire connaître des aspects variés de la pratique de la PNL et ne nécessitent aucune connaissance PNL pour être appréciées. Les conférences sont suivies d'un cocktail afin de permettre un échange convivial entre les participants et le conférencier ou la conférencière.



Gilles SERPRY

Centre spirituel du Hautmont - 1, rue Mirabeau - 59420 MOUVAUX
Renseignements - Inscription sur le site: www.nlpnl.eu
ou par email: nord@nlpnl.eu ou gserpry@orange.fr
Tél. Gilles SERPRY: 0 616 987 166

NLPNL Atlantique

ATELIERS - CONFÉRENCES - 2014

consulter le site: www.nlpnl.eu

Ouvert à tous. 20h - 22h

Lieu: Hexafor - 1 rue Eugène Varlin - 44 000 Nantes

Inscription: nlpnl.atlantique@gmail.com



Antoinette
MARMARA

Lieu: HEXAFOR - 1, rue Eugène Varlin - 44 100 NANTES
Renseignements: Antoinette MARMARA
marmara.a@gmail.com - Tél: 06 75 34 35 71

CRÉER UNE EXPÉRIENCE QUI TRANSFORME LA VIE ANIMÉ PAR DAVID GORDON

CONGRÈS
NLPNL

SAMEDI
18 JANVIER
2014

09H30 ACCUEIL	10H00 MOT DE LA PRÉSIDENTE	10H15 INTERVENTION - DAVID GORDON	12H15 REPAS	14H00 INTERVENTION DAVID GORDON	18H00 PRIX NLPNL & POT DE DÉPART
------------------	----------------------------------	---	----------------	---------------------------------------	--

La puissance des interventions de Milton Erickson provenait bien plus de sa capacité à créer des expériences irrésistibles que de sa capacité à mettre les gens en transe !

De telles expériences de référence sont à la base d'un changement durable dans le modèle du monde de la personne. Elles sous-entendent un travail de changement réellement efficace.

Créer des expériences de référence, ce n'est pas une technique, c'est une nouvelle manière de penser, à laquelle David nous exercera, afin que nous puissions nous aussi créer des expériences de référence pour nous-mêmes et pour les gens qui nous entourent. D'abord, nous explorerons la structure des expériences formatrices de croyance, puis nous l'utiliserons pour dessiner des interventions thérapeutiques puissantes.

DAVID GORDON (USA) est l'un des premiers concepteurs, formateurs et auteurs dans le champ de la PNL depuis ses débuts, il y a plus de 20 ans. Conteur, il donne de merveilleux séminaires sur les métaphores.

Chercheur passionné, ses travaux sur la structure des émotions, les métaphores thérapeutiques et l'approche Ericksonienne sont considérés comme des références dans le domaine de la PNL. Il est l'auteur du livre "Therapeutic Metaphors" qui est un des grands classiques de cette approche

renseignements et inscriptions www.nlpnl.eu

Résidence Internationale de Paris, 44 rue Louis Lumière 75020 PARIS



Conception graphique Labo.graphie 06 84 76 64

ESPACE ORGANISMES CONTRIBUTEURS



FORMATIONS EN PNL (Bases, Technicien, Praticien et Maître praticien)
agrées NLPNL

à Paris et à Nantes

Formule : **semaine** ou **week-end** ou **intensif été**

Formateurs agréés NLPNL : Bernard Barel et Armelle Paillier

Autres formations: Coaching, Hypnose, Systémique, Ennéagramme, Sophrologie
Caycédienne, Développement personnel...

GROUPE MHD-EFC (dirigé par Marie-Hélène DINI)
266, avenue Daumesnil - 75012 Paris - (Métro 8: Michel Bizot)

contact@mhd-efc.com 01 80 49 04 16



PRESENCEPNL
La Rochelle

Pôle Régional d'Enseignement Certifiant en PNL
de NAM communication

Formations certifiantes en PNL

(agrées NLPNL)

Technicien, Praticien, Maître Praticien

Enseignante certifiée :

Nadine AMOUR METAYER

18, rue Massiou - 17000 La Rochelle

namour@namcom.com - Tél. 05 46 00 65 24 - 06 12 83 80 04



EFPNL
Ecole de Formation PNL

ECOLE DE FORMATION PNL

Formations certifiantes en PNL

(agrées NLPNL)

Bases, Technicien, Praticien
et Maître-Praticien

Enseignant certifié :

Jean-Jacques VERGER

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

Autres formations : Ennéagramme certifiant, coaching, management...

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



FRANCE PNL

73, bd de Magenta

75010 PARIS

09 52 04 95 14

contact@france-pnl.com

www.france-pnl.com

Robert LARSONNEUR

Formations certifiantes en

PNL (Agrément NLPNL)

Praticien - Maître Praticien



INSTITUT REPÈRE - Jean-Luc MONSEMPES

• Formations certifiantes ayant reçu l'agrément de NLPNL

PRATICIEN - MAÎTRE-PRATICIEN - ENSEIGNANT

Lieux: PARIS, STRASBOURG. Semaine - WE - Sessions intensives

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

formation@institut-repere.com

www.institut-repere.com



Jordi TURC (Enseignant certifié)

Formation agréé NLPNL: Praticien Maître Praticien

Centre de formations certifiantes en PNL

Autres formations :

Hypnose Ericksonienne et Coaching entreprise

ACTIV'PNL 7 Place des Terreaux - 69001 Lyon

Tél. : 06 64 97 97 64 / 04 26 01 23 88

infos@activpnl.com - www.activpnl.com



LeDôjô

3 rue des Patriarches

75005 PARIS

contact@ledojo.fr

www.ledojo.fr

tél. : 01 43 36 51 32

Centre de formation
aux métiers de la relation d'aide

Formations certifiantes en PNL
(agrées NLPNL)

Praticien en PNL,
Maître-Praticien en PNL,
Enseignant en PNL

Enseignante certifiée : **Jane TURNER**

Autres formations certifiantes :

Hypnothérapie Ericksonienne

Praticien en Psychothérapie

Coaching

Ligne du Temps



Ressources & Stratégies

RESSOURCES ET STRATEGIES - Gérard SZYMANSKI

Formations certifiantes ayant reçu l'agrément de NLPNL

Praticien - Maître Praticien - Enseignant

Lieu : Paris

ressources.strategies@wanadoo.fr

ressourcesetstrategies.fr



L'INSTITUT FRANÇAIS
DE PROGRAMMATION
NEURO-LINGUISTIQUE

Formations certifiantes agrées NLPNL

Technicien, Praticien, Maître Praticien, Enseignant

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

Directrice : Françoise Ducreux

Co-fondatrice : Josiane de Saint-Paul

info@ifpnl.fr - www.ifpnl.fr



PAUL PYRONNET
INSTITUT

www.formation-coaching-pnl.com

PAUL PYRONNET INSTITUT

(Paul Pyronnet) PPI

76, rue Masséna — 69006 LYON

+33 4 37 24 33 78

contact@paul-pyronnet-institut.fr

www.formation-coaching-pnl.com

Formations certifiantes en PNL

(Agrément NLPNL)

Praticien - Maître Praticien

Enseignant PNL

Autres formations :

Formation au coaching individuel et d'équipe

Team Building

Cohésion d'équipes

Métier de formateur en RH



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



FRANCE PNL
(Robert LARSONNEUR)
73 Bd De Magenta
75010 Paris
Tél : 09 52 04 95 14
contact@france-pnl.com
www.france-pnl.com



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



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



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



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



INSTITUT FRANÇAIS DE PNL
(Françoise DUCREUX)
21 rue Sébastien Mercier - 75 015 Paris
Tél : 01 45 75 30 15
Fax : 01 40 58 11 60
info@ifpnl.fr
www.ifpnl.fr



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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

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

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

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



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



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



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

CONTACTS NLPNL

Pour contacter les membres du bureau fédéral :
federation@nlpnl.eu

Pour contacter votre association locale
Ile de France : idf@nlpnl.eu
Rhône-Alpes : rha@nlpnl.eu
Atlantique : atl@nlpnl.eu
Nord : nord@nlpnl.eu

Pour envoyer un article :
mariejeannehuguet@yahoo.fr

SIÈGE SOCIAL ET CORRESPONDANCE

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

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :
Dominique ROBERT-MARQUIS

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

métaphore

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

