

métaphore

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

PNL et Neurosciences

par Thierry Gallopin — 3

Savoir comment cela marche, quand cela marche ?

par Angélique Gimenez — 9

Vérités et contre-vérités sur la PNL

Alain Thiry — 12

**Les images mentales en PNL :
l'éclairage de la psychologie cognitive**

par Yves-André Féry — 14

Témoignage

par Dora Pannozzo — 17

L'externalisation

par Valérie Mounier — 18

Ouvrez les portes à l'intuition

par Christian Pagès — 20

Mon premier livre grâce à la PNL ?

Pascal Ruf — 23





LE MOT du bureau

MERCI À TOUS!

Grâce à votre présence et à votre participation active, le congrès 2016 a été un franc succès.

Nous remercions tous les intervenants qui ont bien voulu mettre leurs présentations à notre disposition : Angélique Gimenez, Thierry Gallopin et Yves-André Fery. Et aussi Alain Thiry pour avoir su passionner avec son atelier sur le bêtisier de la PNL.

Le thème des neurosciences intéresse depuis longtemps les PNListes ; vous pourrez également relire des articles dans *Métaphore*, notamment les numéros 51 (novembre 2008) et 59 (novembre 2010).

Nous avons le plaisir de vous annoncer le congrès du 28 janvier 2017 : « PNL et entrepreneuriat », avec une intervention exceptionnelle de Robert Dilts. Retenez la date ! À bientôt !

ANNE-BRIGITTE, MARINA, MARIE-CHRISTINE



ÉDITO de la Présidente de la Commission

Bonjour chers amis,

Après avoir fait peau neuve depuis le numéro 72 et séduit bon nombre de lecteurs, *Métaphore* range ses beaux atours et entame une mue de printemps... Le voici dans une version épurée et sobre, orientée sur les textes...

Qu'en pensez-vous ? À vous d'imaginer le décor qui vous conviendrait, comme le Petit Prince qui a choisi le mouton idéal caché dans sa boîte !

Bonne lecture imaginative...

ANNE STEPOURENKO



PAR THIERRY GALLOPIN

PNL et Neurosciences

1) Présentation

Je suis maître de conférences dans le domaine des neurosciences et plus spécifiquement dans l'étude des mécanismes cérébraux liés au sommeil. Ce qui m'a amené aux Neurosciences est ma passion des capacités que nous avons à développer notre potentiel. Je suis convaincu que notre cerveau à un pouvoir illimité et qu'il est crucial de mieux comprendre son fonctionnement afin de pouvoir développer et optimiser nos capacités. Cela m'a amené naturellement à me former à la PNL et à l'hypnose afin de m'initier aux stratégies efficaces amenant aux changements de nos états mentaux, émotionnels et comportementaux. Je suis également auteur d'un blog dans lequel je conseille et accompagne des personnes ayant des troubles du sommeil (<http://www.secrets-du-sommeil.com>). Dans ma pratique des thérapies brèves, j'essaie autant que je le peux de corréler les changements d'états aux mécanismes cérébraux mis en jeu afin d'affiner les stratégies qui fonctionnent.

2) Introduction

Tout d'abord, j'aimerais faire un état des lieux des recherches scientifiques menées sur la PNL. En collaboration avec Anne-Laure Nouvion (Docteur en Biologie et Coach professionnelle), nous avons réalisé un comparatif des données de la littérature scientifique (publications à comité de lecture évaluées par des pairs) étudiant l'efficacité de trois approches thérapeutiques, à savoir la PNL, l'EMDR et les TCC, nous pouvons constater que la PNL est très peu étudiée et souvent critiquée. Alors pourquoi si peu de reconnaissance? Il faut noter que la PNL a souffert de divers obstacles dès sa sortie.

Très vite, la PNL est sortie du milieu universitaire vers le grand public. L'un des premiers ouvrages de Bandler & Grinder associait la PNL à la magie comme mentionné par son titre: « The Structure of Magic ». De plus, la PNL a très vite été récupérée dans des stratégies de vente la cantonnant à une approche de manipulation. Cette communication de la PNL a très certainement effrayé de nombreux scientifiques dévaluant ainsi l'intérêt de l'étudier dans des programmes de recherche.

Malgré ces obstacles, certains professionnels de la PNL, soucieux de démontrer scientifiquement l'efficacité de leurs approches, ont permis de ramener la PNL dans le domaine de la recherche scientifique. Et bien que le nombre des études soit encore trop faible à ce jour, l'efficacité thérapeutique de la PNL a pu être démontrée dans de nombreux domaines tels que les phobies, les symptômes de burnout, d'anxiété et de dépression, les syndromes post-traumatiques (PTSD) ainsi que certaines allergies.

En modélisant des thérapeutes d'exceptions, Richard Bandler et John Grinder ont mis en lumière des méthodes et des stratégies efficaces pour mieux communiquer, exploiter nos ressources intérieures et maîtriser nos émotions. La PNL s'appuie sur les capacités de notre cerveau à modifier et adapter nos programmes mentaux à notre environnement. Ces processus mettent en jeu des mécanismes neuronaux complexes que les neurosciences modernes tentent d'explorer.

Cette recherche est essentielle, parce qu'il y a des milliards de personnes sur la planète qui sont atteintes de troubles mentaux ou psychologiques et que les médicaments prescrits de nos jours reposent parfois sur des bases empiriques. Mieux comprendre comment l'efficacité des approches de PNL module le fonctionnement de notre cerveau est essentiel d'une part pour crédibiliser l'utilisation de cet outil et d'autre part pour le faire évoluer.

3) Notions de bases sur le fonctionnement de notre cerveau

Le cerveau est un organe de 1,5 kg qui est le fruit de plus de 3 milliards d'années d'évolution du vivant. Il est composé d'environ 100 milliards de cellules nerveuses et de plus d'un million de milliards de connexions. Un neurone peut présenter près de 10000 contacts avec d'autres neurones. Ainsi, le nombre de combinaisons possible excède le nombre de particules élémentaires dans l'univers. Par conséquent, le cerveau est l'un des systèmes les plus complexes qu'il puisse exister. Il peut apprécier la notion d'infini, poser des questions sur la signification de sa propre existence, et même sur la nature de Dieu.

Cette merveille biologique a commencé son évolution il y a une centaine de millions d'années. Grossièrement, le cerveau humain est organisé en 3 grands systèmes : reptilien, limbique et néocortical. Le système « reptilien » est le plus ancien et assure les fonctions vitales de l'organisme telles que la régulation de la fréquence cardiaque, de la respiration, de la température corporelle, etc. Il est composé du tronc cérébral et du cervelet. Il est le siège des instincts et de nos comportements primaires comme fuir, manger, se reproduire. Il est également impliqué dans certaines fonctions cognitives en liens avec des structures cérébrales supérieures.

Le système « limbique » est apparu avec les premiers mammifères. Il est capable de mémoriser les comportements agréables ou désagréables, et par conséquent il est impliqué dans la gestion des émotions. Il comprend principalement l'hippocampe, l'amygdale et l'hypothalamus. C'est le siège de nos jugements de valeur, souvent inconscients, qui exercent une grande influence sur notre comportement.

Le « néocortex » qui s'est fortement développé chez les primates et chez l'homme est composé

de deux hémisphères cérébraux. C'est grâce au développement important du néocortex chez l'homme que se sont développés le langage, les pensées complexes et la conscience de soi. Le néocortex a évolué pendant des millions d'années pour représenter près de 80 % du volume du cerveau chez l'homme.

La communication entre ces systèmes se fait par l'intermédiaire de neurones qui communiquent entre eux par l'intermédiaire de synapses. La synapse désigne l'endroit où l'axone (fibre envoyant l'information) se connecte aux dendrites (parties réceptrices des neurones). Les synapses chimiques ont besoin de molécules particulières appelées neurotransmetteurs pour transmettre l'information entre deux neurones. Une mauvaise régulation dans la quantité de ces neurotransmetteurs libérés peut conduire à des déséquilibres psychologiques. Il existe 6 grands types de neurotransmetteurs :

- L'acétylcholine impliqué dans la contraction musculaire, l'attention, la colère, la sexualité, la soif et la mémoire.
- La dopamine est impliquée dans le contrôle du mouvement et de la posture, l'humeur, le renforcement positif et la dépendance.
- Le GABA est l'un des plus puissants neurotransmetteurs inhibiteurs du cerveau. Il contribue au contrôle moteur, à la vision et à plusieurs autres fonctions corticales. Il régule aussi l'anxiété.
- Le glutamate est quant à lui le neurotransmetteur excitateur par excellence du cerveau. Il est entre autre crucial pour les apprentissages et la mémoire.
- La noradrénaline est impliquée dans les mécanismes attentionnels, les émotions, l'humeur et l'apprentissage.
- La sérotonine joue un rôle dans la régulation de la température corporelle, le sommeil, l'humeur, l'appétit et la douleur.

4) Comment les neurosciences valident-elles que la carte n'est pas le territoire ?

Le traitement des informations sensorielles est un processus neurophysiologique impliquant le système nerveux périphérique et central. Ce traitement se manifeste en cinq étapes bien précises :

- Intégration du stimulus sensoriel par le biais de récepteurs périphériques spécifiques.
- Transduction du signal et codage du stimulus en message nerveux.
- Intégration par le cerveau, décodage et élaboration de réponses réflexes et végétatives.
- Sensation consciente du stimulus.
- Perception modulée par la motivation, l'expérience et la mémoire.

Les différentes sensibilités de l'organisme sont classées en 3 grandes catégories

- Sensorialité Extéroceptive : vision, audition, odorat, goût, toucher et sens de l'équilibre.
- Sensorialité intéroceptive : sensibilité des viscères, des vaisseaux et des endothéliums.
- Sensorialité proprioceptive : muscles, tendons et articulations.

Pour prendre exemple sur l'intégration de l'information visuelle, il arrive fréquemment que nos perceptions deviennent subjectives. En effet, le système visuel n'est pas passif mais interprète des informations objectives. Contrairement à ce que l'on ressent intuitivement, ce que nos sens nous montrent ne correspond pas directement au « réel ». Avec la vision, il y a par exemple une très grande réduction de la quantité d'information entre l'image qui s'imprime sur la rétine et le message transmis par le nerf optique. Percevoir,

c'est créer une figure ou une forme qui n'apparaît pas nécessairement comme tel dans le réel, mais dont la représentation mentale permet de la reconnaître dans diverses conditions, comme lorsqu'elle est partiellement cachée par quelque chose. Par conséquent, étudier la façon dont le cerveau parvient à combler l'information manquante ou ambiguë peut nous en dire beaucoup sur notre façon de percevoir le monde.

5) Bases neuronales des processus d'ancrage

On est toujours tenté de considérer que le cerveau n'est qu'une machine qui ne change pas. Toutes les recherches montrent dorénavant qu'il faut complètement revoir cette conception du cerveau. Et on est en train de s'apercevoir que le cerveau change sans cesse, à chaque pensée, à chaque sensation, à chaque expérience.

Les techniques d'ancrage utilisées en PNL impliquent des conditionnements associatifs mis en place par notre cerveau. Un des conditionnements les plus célèbres est le réflexe de Pavlov qui est un réflexe conditionnel mis en évidence par Ivan Petrovitch Pavlov qui lui a donné son nom. Le physiologiste montra que si l'on habitua un chien à accompagner sa nourriture d'un signal sonore, ce dernier pouvait déclencher la salivation de l'animal sans être accompagné de nourriture. Cette expérience princeps montre que les réactions acquises par l'apprentissage et l'habitude deviennent des réflexes lorsque le cerveau fait les liens entre un signal et l'action ou l'émotion associée.

Ces processus de conditionnement mettent en jeu des mécanismes de plasticité synaptique qui est la propriété que les neurones ont de moduler la force de leurs connexions en fonction de l'usage qui en est fait. Les connexions entre deux neurones ne sont pas figées, comme on le pensait il y a 50 ans, mais dépendent de leurs activités

antérieures et de leur utilisation. Cette forme de plasticité à l'échelle de la connexion neuronale permet d'expliquer de nombreuses formes de mémoires simples. C'est très certainement grâce à des mécanismes d'associations de connexions neuronales plastiques que nous pouvons associer un état émotionnel donné à un stimulus sensoriel.

6) Comment notre cerveau gère-t-il nos émotions ?

La gestion de nos émotions implique la communication entre diverses structures cérébrales et en particulier l'amygdale, le cortex préfrontal et l'hippocampe.

- L'amygdale est une structure cérébrale bilatérale située dans la région du lobe temporal. Cette structure est essentielle au décodage des émotions. Elle va permettre le décodage rapide de stimuli menaçants pour l'organisme. C'est le cas de la peur et de toutes les modifications corporelles qu'elle entraîne. L'amygdale semble en fait moduler toutes nos réactions à des événements qui ont une grande importance pour notre survie.

- Le cortex préfrontal est la partie antérieure du lobe frontal. Cette région est le siège de différentes fonctions cognitives dites supérieures telles que la mémoire, le raisonnement, et les fonctions exécutives.

- L'hippocampe est une structure bilatérale faisant partie du système limbique. Il joue un rôle dans le contrôle de l'humeur et de la mémorisation. L'hippocampe est spécialisé dans le traitement du contexte d'une situation en comparaison avec l'expérience acquise.

Les recherches ont montré que le cerveau intègre plusieurs types de mémoires. L'hippocampe et le cortex rendent possibles une mémoire consciente dite explicite qui est fonction des expériences acquises. De son côté, l'amygdale permet le

codage de nos mémoires implicites qui conservent les informations sensorielles responsables des réponses émotionnelles et/ou comportementales associées. Différents aspects reliés à une situation particulièrement émotive comme un traumatisme psychologique seront donc pris en charge à la fois par l'hippocampe et l'amygdale, les deux systèmes fonctionnant en parallèle. Grâce à l'hippocampe, vous vous souviendrez avec qui vous étiez, ce que vous faisiez, et le fait que c'était une situation particulièrement difficile. Toutefois, c'est par l'activation de l'amygdale que le rappel de la scène traumatisante déclenchera votre réponse comportementale au stress.

Les différentes étapes de la gestion des émotions impliqueront tout d'abord l'arrivée d'un événement extérieur qui va induire un stimulus émotionnel. Celui-ci déclenchera des réactions sensorielles comme l'augmentation de la fréquence cardiaque, le changement de couleur de la peau, la transpiration et les tensions musculaires. L'activation de l'amygdale va alors générer une réponse comportementale (inhibition, attaque, fuite, etc.). L'amygdale peut être représentée comme un système d'alarme inconscient. C'est alors que le cortex préfrontal intervient afin d'analyser la situation de manière consciente, à la recherche d'une solution. Le cortex va alors envoyer des informations complémentaires à l'hippocampe et à l'amygdale qui va adapter la réponse comportementale. Le cortex va également transmettre des informations à l'hippocampe qui va rechercher dans les souvenirs et renvoyer de nouvelles indications à l'amygdale qui va continuer d'adapter son activité en fonction du contexte. Un stress excessif peut perturber la communication entre l'hippocampe, le cortex et l'amygdale. En PNL, la double dissociation permet de rejouer subtilement l'événement traumatisant en changeant la réponse émotionnelle et donc comportementale. Ce processus effacera l'ancienne mémoire par une nouvelle plus confortable.

7) Rôle des neurones miroirs dans les pratiques de la PNL

C'est dans les années 90 que l'équipe du neurophysiologiste Giacomo Rizzolatti fait une découverte étonnante, celle des neurones miroirs. Ce nouveau système représente une avancée cruciale dans la connaissance du fonctionnement complexe du cerveau. Ces neurones découverts dans le cortex moteur s'activent lorsque le sujet effectue une action motrice dirigée vers un but mais également lorsqu'il observe ou entend une autre personne réaliser ce geste.

L'activité des neurones miroirs est étroitement liée au degré d'habileté du sujet à réaliser le geste qu'il observe. Cette activité peut néanmoins être modulée par l'expérience et l'apprentissage par l'observation et l'imitation. Ce système miroir permet de comprendre le but poursuivi par l'autre. Il permet de prédire l'action motrice utilisée en fonction du contexte. Il semble jouer un rôle dans l'interaction sociale, les apprentissages par imitation mais aussi dans les processus affectifs tels que l'empathie. Ces neurones miroirs semblent également nous permettre de différencier les comportements congruents et incongruents que la PNL nous apprend à détecter. C'est comme si ces neurones nous permettaient d'adopter le point de vue d'une autre personne. Ces neurones sont certainement recrutés lors de la thérapie dans le rapport, lorsque l'on se synchronise avec un sujet et également lorsque l'on essaie de modéliser une personne.

8) Comment les traitements non-conscients influencent-ils nos perceptions et nos décisions ?

Les neurosciences commencent maintenant à comprendre l'impact prépondérant de notre inconscient dans nos prises de décision. Tout a commencé quand le neurophysiologiste Benjamin Libet a découvert, dans les années 1980, qu'un

mouvement volontaire est précédé dans le cerveau d'une activité neuronale préparatoire détectable près d'une seconde avant l'exécution du mouvement mais également avant la prise de décision consciente de faire ce mouvement. Le sentiment de la prise de décision arrive donc beaucoup trop tard pour être à l'origine du mouvement volontaire, et ne semble être qu'une illusion que notre cerveau génère pour nous donner l'impression d'être l'agent derrière nos actions. Grâce aux techniques d'imageries cérébrales, des chercheurs ont conforté cette hypothèse en démontrant que certaines de nos décisions seraient prises jusqu'à plusieurs secondes avant même qu'elles nous parviennent à la conscience. Ces découvertes ont fait couler beaucoup d'encre car elles remettaient tout simplement en cause le phénomène du libre arbitre, tout du moins conscient. Notre conscience construirait en quelques millisecondes une justification à cette décision prise. Il ne pourrait alors agir sur cette décision qu'à posteriori. Parmi les théories sur le fonctionnement du cerveau, il y a celle qui stipule que le cerveau crée une version de notre univers et projette cette version de notre monde tout autour de nous. Nous expérimentons tous dans notre pratique que le conscient n'intègre qu'une infime partie des informations que notre cerveau reçoit. En contrepartie, notre inconscient percevrait l'ensemble des informations. Il établirait une combinaison de filtrages qui sont fonctions de nos expériences. Ces filtres sont connus en PNL comme étant constitués par nos croyances, nos valeurs et nos métaprogrammes qui nous amènent à faire des généralisations, des omissions et des distorsions. C'est sur la base de ces filtres que nous ressentons nos émotions et que nous prenons nos décisions.

Pouvons-nous alors dire que nous prenons consciemment nos décisions ? Est-ce que l'on décide consciemment de voir, d'entendre ou de ressentir certaines choses ? De tourner à gauche dans une rue en pensant retrouver notre chemin ? Finalement nous aurions plutôt le choix conscient de ne pas suivre notre stratégie inconsciente plutôt que de décider consciemment de cette stratégie.

9) Peut-on utiliser notre sommeil pour manipuler nos souvenirs ?

L'une des fonctions les plus importantes du sommeil est le traitement de notre mémoire. Les chercheurs commencent maintenant à comprendre comment le cerveau nous aide à apprendre lorsque nous sommes endormis. L'hippocampe y joue un rôle crucial. Cette région cérébrale enfouie à l'intérieur de notre cerveau est l'endroit où sont encodés nos souvenirs pour être transférés par la suite, si nécessaire pour un stockage à long terme. Les chercheurs pensent que pendant le sommeil des informations seraient téléchargées de cet hippocampe vers d'autres structures du cerveau où l'on pense qu'elles sont interprétées et enregistrées. Mais le sommeil n'est pas un processus de stockage passif, comme l'enregistrement d'un fichier vidéo sur un disque dur. Le sommeil reconfigure également la mémoire. Il nous aide à modifier certains fichiers, d'ajouter ou de supprimer du contenu et même de moduler certaines tonalités émotionnelles, et de les ré-enregistrer. Il est encore difficile pour les chercheurs de comprendre comment notre cerveau fait tout cela tout simplement parce que nous ne savons toujours pas comment les souvenirs sont créés. Cette énigme est l'un des défis des neurosciences modernes et c'est pourquoi les chercheurs étudient aussi bien chez l'homme que chez l'animal le fonctionnement du cerveau endormi et essaient de lier cette activité à la constellation vaste et complexe de l'information qu'il stocke. Mais est-il possible de manipuler nos souvenirs pendant le sommeil? C'est ce que des neurobiologistes ont récemment réussi à faire en implantant de faux souvenirs à des souris endormies. En effet, à leur réveil, elles associaient une sensation agréable à un lieu où elles n'avaient rien vécu de particulier. Ces résultats princeps suggèrent qu'il

serait possible de rendre un souvenir plus positif ou plus négatif. La perspective de pouvoir utiliser notre sommeil pour traiter certains traumatismes est très séduisante même si elle n'est pour l'instant que théorique chez l'homme.

10) Conclusion

J'espère vous avoir convaincu que les neurosciences peuvent apporter beaucoup à la PNL tant dans la compréhension des mécanismes cérébraux à la base des processus du changement mais également dans les capacités d'évolution de la PNL. J'aimerais faire une analogie de la prise de conscience de la puissance des capacités de notre cerveau avec la découverte du feu à l'époque paléolithique, 400 000 ans avant notre ère. Le feu a été la première source d'énergie utilisée par l'homme pour améliorer son quotidien afin de s'éclairer, se chauffer et cuire ses aliments. C'est grâce à la Chimie que l'homme est arrivé à maîtriser le feu permettant de réaliser les premières transformations contrôlées de la matière afin de fabriquer le verre, la céramique et divers alliages métalliques. À l'instar de la Chimie, je suis persuadé que les Neurosciences peuvent aider l'homme à mieux comprendre et maîtriser cette capacité intrinsèque que nous avons à maîtriser notre cerveau afin de l'utiliser pour évoluer dans des changements positifs. Bandler et Grinder ont ouvert une première porte en nous apportant les fruits de la modélisation de thérapeutes d'exceptions. Ne pouvons-nous pas aller encore plus loin en tentant de modéliser directement le fonctionnement de notre cerveau. Nous pourrions ainsi avec l'aide des neurosciences décoder les stratégies que le cerveau met en jeu dans les processus du changement et les exploiter dans notre pratique de la PNL. ■

Savoir comment cela marche, quand cela marche ?



PAR ANGÉLIQUE GIMENEZ

C'est essentiel quand on envisage « réparer » une machine ! Si vous attendez qu'elle tombe en panne pour vous y intéresser, le temps de réparation en sera plus long et difficile ! Si vous connaissez son mécanisme et les rouages de son fonctionnement, vous pouvez même allonger sa durée de vie et l'optimiser tout en l'économisant... développement durable !

Évidemment, peu d'entre nous lisent les consignes de réparation d'une machine avant qu'elle ne tombe en panne. Par contre, certains d'entre nous en lisent le mode d'emploi pour savoir comment elle marche... quand elle marche ! Et ceux-là gagnent en efficacité quand une panne se présente parce qu'ils peuvent constater les différences entre les modes « marche » et « panne » !

Pour les êtres humains, nous ne lisons que rarement leur « mode d'emploi » spécifique car nous avons une forme de « présupposé intégré » pour fonctionner avec l'autre : son mode de fonctionnement ressemble au nôtre ! C'est à la fois vrai et faux sur les plans métaboliques et psychiques ; nous avons des « matrices » semblables et chacun nos « programmations et câblages spécifiques ».

Une partie des « modules communs » nous permet de nous reconnaître entre humains, en tant qu'humains et de modéliser l'autre pour devenir « soi » ; neurones-miroirs et neurones-fuseaux servent à activer nos « modules

communs » pour mieux ensuite développer nos propres « modes de fonctionnement ».

Nous fonctionnons entre nous selon des processus de « comparaison-identification/projection » et « d'intégration/spécialisation » pour que cela soit cohérent dans notre « machinerie interne ».

Traduit en langage PNL, nous appliquons à chaque humain un modèle de fonctionnement selon un mode d'emploi : « métaprogrammes/valeurs/croyances et lecture des comportements externes ».

Cela nous permet ensuite d'aller faire un décodage plus ciblé, une lecture plus précise de chacun pour en trouver le fonctionnement spécifique. Plus nous savons comment est fait son « état de marche optimal » (état-ressource ou équilibrable ou homéostasie), plus aisément nous saurons repérer les dysfonctionnements (méthologie des contrastes) et axer nos efforts de « réparation » vers les bonnes zones (les bons métaprogrammes notamment).

Par analogie, plus votre cerveau comprendra comment vous fonctionner, plus il saura rétablir les bonnes voies neuronales de l'état-ressource pour lui-même et votre corps ! Votre cerveau comprendra que plus on le connaît, plus on connaît les relations cerveau-corps, plus on connaît les interactions relationnelles humaines, et plus il sera aisé de bien fonctionner, autrement dit, se sentir

bien, en accord à tous les niveaux de l'index de computation et en lien avec les autres et l'environnement externe !

En 1960-70, à l'époque de la création du Mental Research Institute à Palo Alto, des hommes et des femmes d'orientation très diverses avaient déjà compris qu'en associant les différentes facettes de l'humain et en modélisant des gens d'exception, on obtenait des résultats remarquables. Ils observaient comment cela marche quand cela marche pour pouvoir ensuite utiliser les processus de « modélisation » et transférer des « modèles-ressources ». Cela confirme qu'ils savaient déjà qu'avant d'aborder les « problèmes », mieux vaut regarder les « solutions », autrement dit, les « modes de bonne marche » ! Et ils créaient des modes opératoires-modèles pour pouvoir « dépanner » les autres humains qui pourraient être en « panne » de fonctionnement optimal.

Ensuite, il fallait prendre le temps de soutenir l'autre pour qu'il puisse intégrer les « solutions » dans son mode personnel, opération d'autant mieux réussie que le praticien avait foi en eux, qu'il instaurait un système « toi-moi » sous-tendu par une croyance « je te fais confiance, tu vas réussir »... une relation apaisante dont l'effet pourrait être vu comme celle d'un placebo. Sans avoir notre bagage en termes de neurosciences, ils savaient déjà intuitivement que la communication et les relations humaines sont une science fine et précise. Ils pressentaient que

les fonctionnements interpersonnels soutiennent le développement de chacun.

Il est temps de poursuivre leur travail et de montrer de plus en plus « objectivement et scientifiquement » comment le langage au sens large et les relations interpersonnelles stimulent chaque humain. Quand les interactions humaines activent la pensée, les ressentis et les comportements, que se passe-t-il concrètement à l'intérieur de chaque interlocuteur ?

Quelles zones de son cerveau s'activent, des neurotransmetteurs affluent, sa physiologie se régule...

Comprendre ce qui se passe alors permet de mieux agir pour aider l'autre à penser, sentir et développer des comportements adaptés. Le praticien en PNL devient un meilleur « guide » et favorise un développement durable et optimal de chaque individu !

Dès le début de l'apprentissage de la PNL, dans les premiers exercices de mise en rapport analogique et digitale, on explique à l'apprenti PNL que quand il « singe » son sujet, il n'est absolument pas ridicule, mais il active ces neurones-miroirs et entre ainsi dans « le monde » de l'autre et limite ses propres interprétations ! En activant les mêmes neurones-moteurs que son sujet, les mêmes « images » associées aux mêmes mots, il peut ainsi saliver à l'idée qu'il est lui aussi sur le point d'avaler « ce carré de chocolat délicieux que son sujet mangeait la veille ».

Un petit schéma du cerveau rassure les apprentis et leur permet de s'approprier plus rapidement les « outils PNL » et d'oser. Ils peuvent aussi « lâcher » les modes de reformulation-synthèse, les « si je comprends bien », les « vous

voulez dire... », et rester dans la simplicité de la reformation « mot » pour « mot » et comprendre qu'ils font du bon travail justement parce qu'ils renvoient en miroir le « mot » de l'autre ! Ce qui leur paraît « trop simple », ou ridicule « faire le perroquet ou le singe », est simple parce que c'est le fonctionnement naturel des humains que de communiquer par mimétisme et modélisation, en miroir externe pour faciliter les reconnaissances en interne.

Quelle formidable expérience alors que de joindre également le geste à la parole et de voir en face de soi une personne capable de refléter les deux, et de sentir tellement compris. Ne se pose alors pas la question de savoir si l'on est compris ! C'est une évidence que l'autre a compris à tous les niveaux ! La PNL n'est pas de la magie, c'est un art ! L'art du reflet et de la synchronisation entre deux individus pour que chacun se sente encore plus exister puisque l'autre le reconnaît vraiment.

Le cerveau peut être décrit sous différents aspects sans qu'aucun ne soit totalement complet et juste à lui seul. Et en même temps, tout comme nous savons que « la carte n'est pas le territoire », nous comprenons aisément qu'une représentation du cerveau et de son fonctionnement est limitée. Plus vos représentations seront multiples, et plus vous pourrez repousser les limites de votre connaissance du sujet.

Le cerveau comprend 3 niveaux fonctionnels qui s'apparentent globalement à 3 niveaux neuro-anatomiques : le cerveau « logique » ou cortex, le cerveau mammifère ou

mésencéphale et le cerveau reptilien ou tronc cérébral.

Nous pourrions rapprocher les fonctionnalités de chaque niveau de l'index de computation : le processus mental peut être rattaché au cortex, l'état interne alliant sensations et ressentis émotionnels au mésencéphale (respectivement plus spécifiquement au thalamus sensoriel pour les sensations et à l'amygdale et l'hypothalamus pour les émotions) et le comportement au tronc cérébral d'où émanent les nerfs efférents dans le contrôle de la majorité des mouvements du corps et qui contient plusieurs noyaux (au niveau du bulbe rachidien) qui régulent les fonctions vitales telles que respiration et fonction cardio-vasculaire (qui sont aussi du comportement, même si ce sont des mouvements involontaires). En gardant sans cesse ces liens à l'esprit, et en montrant des schémas simplifiés du cerveau et de l'index de computation, beaucoup de gens comprennent comment leurs façons de penser, d'agir pour eux-mêmes ou avec les autres influent sur leurs ressentis, la vie quotidienne, leurs relations et leur communication.

Ils adhèrent plus rapidement au fait que dire « il faut que je travaille » est moins « moteur » que « je peux travailler » ; l'un s'adresse au cortex et rappelle les injonctions d'un autre temps et stimule à nouveau la peur ou la rébellion interne, l'autre ouvre des perspectives sensorielles et moteur et consonne avec « je suis capable » au niveau cortical ! On stimule au fond les mêmes niveaux neurologiques mais par des voies différentes.

Et quand nous accompagnons le sujet à nous décrire ensuite le sujet :

« comment ce serait de travailler? Comment verras-tu? Entendras-tu? Sentiras-tu? ». Nous l'associons à son vécu; nous nous affranchissons des aspects temporels et nous retraisons « l'épisode dans le présent ».

À travers la stimulation de ses ressentis, nous l'aidons à ré-accéder à certains épisodes passés et nous pouvons les retravailler avec lui comme si nous y étions; le cerveau sensoriel peut s'affranchir du temps et poser « temporairement » le cortex le « ré-interrogeant comme si c'était maintenant ».

Soit nous pouvons stimuler et amplifier des ressources, soit distancier en visuel et faire des recadrages sur le plan cognitif, soit lui permettre d'intégrer de nouveaux éléments perceptuels ou cognitifs avec ce qu'il est dans le présent (transfert de ressources, travail de reimplanting...).

Nous transformerons ainsi, non pas l'épisode vécu « mémorisé dans l'hippocampe », mais son regard, puis ses ressentis (rétablissement d'un kinesthésique paisible) et ses cognitions (croyances/critères). Quand nous stimulons en lui les différentes voies sensorielles, et plus encore, les sous-modalités de chaque sens, nous favorisons un passage entre le cerveau « moyen », plutôt sensitif et instinctif, vers le cortex et la mise en place de système de « retraitement » des données avec accès aux zones mémoires, à des pensées conceptuelles et le sujet peut faire des recadrages de contexte, de temps, élargir son champs de vision et avoir recours à des apprentissages antérieurs et intégrer l'expérience éventuellement « mal digérée » dans une liste plus vaste d'expériences dont il s'est finalement bien sorti (puisqu'il est en vie!).

Un petit schéma pour mieux voir que nous sommes des artisans du lien entre cerveau moyen et cerveau « cortical » et qu'en exploitant toutes les fonctionnalités des niveaux cérébraux, nous aidons l'humain à aller mieux puisqu'il opère avec son potentiel optimal à ce moment-là.

Nous pourrions également le montrer avec une représentation « par zones ». Nous stimulons des zones des lobes gauche et droit, des faces avant ou arrière, et nous permettons un retraitement par les différents centres qui s'y trouvent. Je préfère le définir ainsi en zones « cartographiques » plutôt qu'en termes de bilatéralisation car nous savons aujourd'hui fonctionne selon des systèmes symétriques et asymétriques, par zones de spécialisation et possibilité de réadaptation, et selon une hiérarchisation (des séquences) et en parallèle!

Enfin, n'oublions pas le dernier niveau de cerveau, le « reptilien », qui lorsque le sujet est associé, va envoyer des messages via des voies « câblées », le système nerveux partant de la moelle épinière et du bulbe rachidien, et des voies en partie « câblées » via le système nerveux périphérique (qui se divise en deux, axes sympathique-parasympathique et somatique). Par voie d'influx nerveux ou voie chimique (neuro-transmetteurs et hormones), la base du cerveau « inonde » le corps et modifie l'interne, transformant la physiologie. Nous verrons alors clairement notre sujet respirer autrement, se colorer ou blêmir, et son état interne évoluer... Et magie? Quand son état interne s'améliore, ses pensées « positivent ». Il se sent mieux, alors il pense mieux

sur un même épisode sous réserve qu'il soit dans un environnement ou il se sent en sécurité, ou le VAKOG externe est « confortable » parce qu'il est dans un lieu et avec un guide qui veille à lui conférer ce climat favorable à son voyage intérieur. Il aide d'autant plus qu'il soutient en miroir les regards, les sourires et stimule ainsi le système nerveux autonome parasympathique qui s'appelle aussi « système d'engagement social ». Partant du visage, les fibres myélinisées ventrales du système parasympathique sont communes aux mammifères et liées aux nerfs crâniens qui activent ensuite les aires de communication. L'expression faciale est raccordée au SNA via le parasympathique myélinisé ventral. C'est ce qui permet de sentir l'autre et se socialiser.

Nous confirmons également à quel point le développement humain est systémique et que sans l'autre « bienveillant » comme support-miroir, plus encore au niveau analogique que digital, nous aurions des difficultés à être qui nous sommes, à le savoir, à le sentir et à le faire évoluer!

Et la PNL regagne ainsi en crédit... ce n'est pas de la magie; c'est un art! L'art peut ressembler à la magie mais il fait moins peur! Il est basé sur certaines sciences exactes et sur des principes « créatifs » plus instinctifs; il associe tous les niveaux de cerveau!

Soyons des artistes et nous gagnerons en crédibilité dans un monde moderne très « logique » et très scientifique et qui accepte aussi l'art et l'artisanat sous réserve qu'ils soient empreints de bonnes intentions et de principes « explicables »... ■

Vérités et contre-vérités sur la PNL



PAR ALAIN THIRY

Depuis 40 ans, la PNL s'est largement développée et pourtant elle reste très décriée par certains. Leurs critiques portent sur 4 aspects : la définition de la PNL, ses débuts mythiques, les domaines d'application et la propension des PNListes à citer les sciences cognitives de manière erronée. Prendre le feedback de ces détracteurs pour améliorer notre communication ne serait peut-être pas inutile pour notre crédibilité.

1. Pour la définition, les PNListes ne parviennent même pas à se mettre d'accord. On lit qu'elle serait de la communication, ou de la psychothérapie, ou un chemin vers l'excellence, ou l'étude de la subjectivité, ou une démarche transdisciplinaire... Les universitaires ont l'habitude d'adopter une vue catégorielle. Dès lors, la PNL fait partie des sciences humaines, plus particulièrement de la psychologie appliquée (psychologie humaniste et constructiviste). Certains ont peur du mot « psychologie », mais force est de constater que 100 % des techniques PNL sont de la psychologie. Les analystes transactionnels utilisent l'AT en psychothérapie, en management, en communication et en éducation et continue à reconnaître que l'AT est de la psychologie. La psychologie cognitive est transdisciplinaire mais reste de la psychologie. Pour les détracteurs, nos définitions confuses et contradictoires sont Adopter une définition conceptuellement correcte serait plus crédible auprès des académies.

2. Au sujet des débuts mythiques, par exemple, lorsqu'on propage que Bandler est mathématicien ou qu'avec Grinder ils étaient docteurs en psychologie, on y va un peu fort. Il ne faut pas longtemps à des détracteurs pour trouver cela impossible. À 23 ans, Bandler était en 4^e

de psycho. Il a dû commencer à 19 ans. Quand aurait-il eu le temps de faire un diplôme de mathématicien. Grinder n'était pas psychologue mais linguiste et aucun des deux n'a un doctorat en psychologie. En colportant des infos fausses, nous nous ridiculisons.

3. Pour les domaines d'application, des PNListes peuvent verbaliser des énormités, comme « nous n'avons pas besoin du transfert en PNL » alors que ce n'est pas nous qui choisissons si le client va ou non transférer sur nous et dans ce cas, nous devons apprendre à gérer cela. Autre exemple, dire « les apprenants sont visuels, auditifs ou kinesthésiques » ne propose que de limiter ceux-ci dans leur potentiel, alors qu'on sait que les élèves devront utiliser toutes les opérations mentales (V, A et K) dans une seule heure de cours. Il faut donc leur apprendre à utiliser toutes les opérations mentales et non les laisser se limiter. Perpétrer de grandes citations qu'on a entendues dans notre propre formation, sans analyse de leur pertinence aux vues des développements actuels, ne nous glorifie pas.

4. La plus grande critique des détracteurs reste celle liée à notre habitude de citer les sciences cognitives et plus particulièrement les neurosciences. Plusieurs aspects y posent problème : le manque supposé de validation de nos modèles, des citations erronées ou obsolètes des sciences, de l'essai par les PNListes de valider leur modèle par les sciences.

a. Il est vrai que nous n'avons que rarement validé scientifiquement nos modèles. Nous sommes persuadés par l'efficacité de notre pratique mais nous sommes incapables de le prouver. Bien que certaines expérimentations soient déjà

réalisées, nous devrions bien plus faire des expérimentations, validables scientifiquement, c'est-à-dire randomisées en double-aveugle, pour prouver l'effet des techniques PNL. Un travail énorme reste à faire.

- b. Des citations erronées ou obsolètes? Par exemple, « la compréhension d'un message est due à 7 % par les mots, 38 % pour le ton de voix et 55 % pour le visuel » est une interprétation abusive de l'expérience de Mehrabian. Autre exemple, « le cerveau gauche et le cerveau droit » est une conception démodée, les neuroscientifiques sachant que bien des compétences humaines ne sont pas d'un côté ou de l'autre mais nécessitent la mise en action de zones des 2 côtés en même temps. Un autre exemple? Notre expression « la mémoire visuelle », pour un neuroscientifique, elle ne dure que 2 secondes maximum dans les aires sensorielles; au delà, l'information doit passer dans la région préfrontale pour être maintenue. Le fait d'employer un terme qui n'existe pas, comme par exemple « systémie », alors qu'un terme existe déjà avec le même sens, « systémique », ne rend pas crédible.

- c. Grand principe en science: « Une corrélation n'est pas une causalité ». Certains PNListes ont cette fâcheuse tendance à tirer des conclusions hâtives. Ils apprennent l'existence d'une expérience en neurosciences et en concluent que cela valide notre belle PNL. Beaucoup de détracteurs de la PNL reprochent aux PNListes de chercher à valider la PNL par les expériences en sciences cognitives. Ils voient alors la PNL comme une simplification abusive et erronée de leur science. La PNL n'est pas une simplification d'autre chose. Elle a son propre processus de validation. Mais alors il faudrait que les PNListes parlent plus de PNL

et cesse de parler de quelque chose qu'ils ne maîtrisent pas. À la rigueur, ils pourraient simplement relever la « résonance » entre telle expérience en sciences et tel modèle de PNL. Mais en aucun cas, dire « Comme ils disent ceci en sciences, alors on a raison en PNL de dire... » car ce serait un biais logique inacceptable pour des scientifiques.

Lorsqu'un PNListe prend la parole et dit des « bêtises », cela n'est pas grave en soi. Mais force est de constater qu'il impacte la crédibilité et la réputation de ces collègues. Une vue du système nous aiderait à nous responsabiliser. « La signification de notre communication est donnée par la réponse qu'on en obtient »? 40 ans de critiques! Alors qu'est-ce qu'on attend pour prendre le feedback? Je pense qu'il est temps de nettoyer devant notre porte. Donnons une définition de la PNL conceptuellement correcte, propageons des infos vérifiées sur les débuts de la PNL ou sur ses applications dans certains domaines, parlons plus de PNL et moins des sciences cognitives ou alors correctement. Notre crédibilité collective en dépend. ■

(Le contenu de cette conférence est développé dans mon livre *Le bêtisier des PNListes* – uniquement disponible sur la boutique de <http://www.interactif.be>)

Les images mentales en PNL : l'éclairage de la psychologie cognitive



PAR YVES-ANDRÉ FÉRY

Sommaire: La PNL fait largement appel aux images mentales car elles sont pensées – d'après ce que rapportent le plus souvent les clients — comme des voies privilégiées d'accès aux émotions. Mais les images mentales sont-elles une représentation valide de la réalité comme peuvent le présumer le client et le PNListe? Qu'en disent la psychologie cognitive et la neuropsychologie?

1) Pour répondre nous abordons d'abord ce débat qui, depuis 40 ans, oppose deux chercheurs remarquables, Zénon Pylyshyn et Stephan Kosslyn, sur la question de la nature et donc la fonction réelle de l'image mentale dans les processus de pensée. Pour le premier, la pensée humaine doit être comprise comme le fonctionnement d'un ordinateur. Les informations sensorielles que nous extrayons d'une scène de vie ne « peignent » pas une image, un « tableau », de cette scène dans notre cerveau. Elles sont en effet immédiatement soumises à des calculs logiques (cf. figure) et sous un format purement symbolique dans lesquels elles s'évanouissent. Si nous formons une image de cette scène de vie, celle-ci n'est alors à considérer que comme une « sortie imprimante » de calculs abstraits de notre cerveau-computeur. Pour transformer ces images, le cerveau doit d'abord changer sa programmation. Cette figure montre comment notre cerveau « computer » peut former une image d'un triangle isocèle. Toute modification d'une image mentale est donc d'abord soumise à un calcul abstrait. La conséquence essentielle est que l'intervention du PNListe doit éviter de solliciter chez son client la mobilisation d'images concernant des épisodes de vie mais au contraire le faire réfléchir logiquement et abstraitement sur ceux-ci (c'est-à-dire de manière verbale).

Stephan Kosslyn a une position exactement inverse: la vision que nous avons des scènes de vie est fidèlement retranscrite spatialement, c'est-à-dire point par point, dans la représentation qu'en fait notre cerveau. Et c'est à partir d'elle, de l'image, que s'exercent nos raisonnements. Elle s'impose alors comme le média de choix dans l'évocation

des épisodes de vie. Voyons une expérience de Kosslyn qui donne raison à l'idée qu'une image mentale est le reflet de la réalité et non un sous-produit de l'activité abstraite du cerveau.

Les sujets de cette expérience devaient mémoriser cette carte d'une île et les distances séparant le rocher (tout en haut indiqué d'une croix) et (par exemple) le marais (à mi-chemin) ou la hutte tout en bas. De deux choses l'une: soit ils mémorisaient cette carte de façon arithmétique: la distance entre le rocher et le marais fait 5 cm et la distance entre le rocher et la hutte fait 10 cm. Soit ils mémorisaient ces distances en termes d'effort à produire pour aller d'un point à l'autre. Dans le premier cas leur demander d'imaginer le parcours ne devait pas prendre plus de temps même pour les points les plus éloignés du rocher. Car il n'y a aucune raison que les sujets prennent plus de temps pour dire que la distance est de 10 cm que pour dire qu'elle est de 5 cm. Dans le second cas, toute distance est liée à l'effort mental pour aller d'un point à l'autre. Les résultats montrent que plus la distance à parcourir est importante et plus les sujets de l'expérience ont besoin de temps pour imaginer qu'ils sont sur le point d'arrivée. En d'autres termes, lorsque les sujets devaient imaginer arriver sur le marais à partir du rocher, ils mettaient beaucoup moins de temps que s'ils devaient imaginer arriver sur le lieu de la hutte. Aussi l'hypothèse d'un codage purement métrique (abstrait) en termes de centimètres devait donc être rejetée.

Aussi l'image mentale n'est pas un sous-produit de l'activité abstraite du cerveau mais bien une représentation de « mon environnement » et des efforts corporels pour visualiser certains de ses points. L'image est donc une représentation incarnée de l'environnement dans lequel j'agis.

2) Ensuite l'exposé cite des études scientifiques qui démontrent que l'image mentale exerce un rôle puissant dans le rappel des émotions.

Il existe un recouvrement des processus impliqués dans la perception *et* l'image mentale qui permet au sujet d'imaginer la situation émotionnelle « comme si » il la

vivait effectivement. L'idée que les images mentales ont des liens spécifiques avec l'émotion n'est pas nouvelle et est centrale dans la théorie Bio-informationnelle de Lang (1979). L'image est pour l'auteur particulièrement efficace pour provoquer des émotions lorsque celle-ci figure (c'est-à-dire recrée) le stimulus aversif ou appétitif. On a donc bien l'idée d'une **image émotionnelle**. Vrana et al., (1986) propose une étude de référence. Des sujets doivent lire un texte décrivant une situation stressante. Ils doivent s'imaginer la scène. Pour certains sujets il est ajouté la phrase « je sens mon cœur battre la chamade ». D'autres sujets n'ont pas cette phrase dans le texte. Les auteurs montrent que la fréquence cardiaque des premiers sujets augmente. Le système émotionnel est particulièrement sollicité par l'activité d'imagerie. Elle réactive des informations sensorielles (face à un danger mais aussi face à une récompense) qui mobilisent à leur tour les aires du cerveau impliquées dans l'émotion, telle que l'amygdale et cela à l'insu de toute volonté du sujet (LeDoux, 2000; Öhman & Mineka, 2001).

3) Enfin la troisième partie de la conférence a rappelé que l'image d'un épisode de vie n'est – de toutes façons — pas immédiatement consultable comme une scène photographiée et imprimée sur la pellicule argentique d'un vieux Reflex, ou la mémoire d'un iPhone. Sa génération suit des étapes précises qui en déterminent les aspects. Les traitements conduisant à la génération d'une image sont *visuo-spatiaux* (ou *allocentrés*) et *visuo-moteurs* (ou *égocentrés*).

Dans le premier cas, le traitement visuo-spatial (allocentré), l'image formée est issue d'un rappel d'informations rapportant tous les aspects environnementaux d'un épisode vécu, et nous donne à le revoir comme si nous en étions des observateurs externes « enquêtant » sur lui. Dans le second cas, l'image visuo-motrice (égocentrée) est issue de rappel d'un nombre d'informations beaucoup plus restreint, extrait d'un stimulus auquel nous avons été confrontés cette fois corporellement, c'est-à-dire par rapport auquel nous avons dû (ou tenté d') agir.

Dans le cas de peur panique pouvant déboucher sur des TSPT, le traitement égocentré absorbe toutes les capacités

de traitement. L'image générée est faite uniquement d'une focalisation corporelle sur l'image du stimulus agressif (ici un chien qui nous a attaqué).

L'étude de Sharot et al. (publiée en 2007) montre que des événements, vécus de manière très traumatique, demeurent gravés en mémoire sous cette forme d'image égocentrée. Les auteurs font appel à 24 personnes ayant assisté, trois ans auparavant, aux attentats du 11 septembre 2001. Ils ont demandé ensuite à ces personnes de former une image de l'épisode, alors qu'ils étaient soumis à des enregistrements par IRMf de leur activité cérébrale. Deux groupes de personnes ont pu être clairement distingués sur la base des images livrées par l'IRMf, mais aussi la nature de leurs témoignages. Un premier groupe de personnes (Figure 6) s'est dégagé. Ces personnes avaient été très proches des attentats (en moyenne à 3,6 km du World Trade Center, c'est-à-dire à la hauteur du Washington Square). Le témoignage de ce premier groupe était riche en souvenirs sensori-moteurs, soit égocentrés (e.g. « je n'ai pensé qu'à chercher un refuge sous l'échafaudage qui était devant moi »). Les personnes du second groupe (Figure 7) avaient assisté aux attentats, mais de plus loin (en moyenne à 7,2 km du WTC, c'est-à-dire à la hauteur de l'Empire State Building). Pour ces personnes, les images étaient beaucoup plus détachées de l'épisode (elles étaient clairement allocentrées) (e.g. « J'ai entendu un grand bruit, mais je ne sais plus s'il venait de la télévision ou du dehors, je suis sortie du bar où j'étais avec mes amis et j'ai vu cette immense fumée sortant des Twin Towers et j'ai cherché à comprendre ce qui se passait »)

Ces résultats sont donc conformes à l'idée que le traitement de l'information lors d'un épisode très traumatique, engage la génération d'images fortement égocentrées (motrices). En langage PNL le fait de revivre de manière égocentrée un épisode traumatique est le revivre de *manière kinesthésique*. « Je me revois tenter de m'échapper d'un événement traumatique en courant et en cherchant à me réfugier ». Le fait de le revivre de manière allocentré (de manière dissociée en langage PNL) est le revivre de manière visuelle. « J'ai observé et cherché à le comprendre ». Ces deux types d'image sont évoqués dans le cadre du protocole de dissociation V/K. On peut tout à fait considérer que la procédure de dissociation V/K conduit le client à

basculer d'une représentation égocentrée vers une représentation allocentrée (détachée ou dissociée) beaucoup moins pénible et qui réduira son impact traumatique.

Soit ici le revécu d'un accident de voiture traumatisant. Dans le protocole de dissociation V/K, il s'agit de demander au client de revoir cet accident mais comme s'il était projeté sur un écran de cinéma, projection pour laquelle le client ne sera que spectateur.

Dans ce cadre, la neuropsychologie nous invite à penser que des structures d'inhibition des émotions sont mises en œuvre dans le revécu de situations traumatiques.

Il s'agit du CPFm, c'est-à-dire du cortex préfrontal médian (CPFm dans la figure ci-bas). On peut d'abord citer le travail de Hölzel et al. (2007) concernant l'activité cérébrale des méditants. On sait que la pratique intensive de la méditation permet de réguler tout type d'émotions. Les auteurs ont démontré, de manière intéressante et par IRMf (Imagerie par résonance magnétique), que ces personnes suivant une telle pratique régulière, présentaient une activité plus forte du CPFm que les non-méditants.

Aussi une activité puissante du CPFm permettrait de rendre prioritaires les informations contextuelles livrées par l'hippocampe (voie allocentrée), donnant la possibilité d'une analyse plus objective, dissociée et ce au détriment de leurs caractéristiques les plus aversives.

Dans son étude de 2010, Mobbs et ses collaborateurs décrivent le mode d'intervention précis du CPFm. Les chercheurs n'hésitent pas à construire des situations expérimentales induisant une peur panique chez les participants. Ainsi, ceux-ci, allongés dans une machine d'IRMf, voyaient une tarentule arriver tout près de leurs pieds (A), ou au contraire en être encore éloignée (B) (Figure 9, bas). Précisons que les participants savaient que la tarentule ne pouvait en aucun cas les toucher, car elle était présentée dans des compartiments parfaitement étanches.

Leur activité cérébrale était enregistrée par IRMf (Figure 9, haut). Les images livrées ont montré que dans la situation A les participants (rapportant un état de panique) présentaient une forte activité du circuit de la peur (activation en cascade de l'amygdale, de la PAG et de l'insula), mais aussi une activité réduite du CPFm. En revanche, dans la situation B, on assistait au phénomène inverse: une forte activation du CPFm, *inhibant* l'amygdale, et de fait la PAG.

1 - Il est à noter que les participants ne présentaient a priori aucune phobie des araignées et qu'ils avaient des scores normaux dans un questionnaire d'anxiété très utilisé : l'inventaire d'Anxiété Trait-État de Spielberger.

Les participants rapportaient de plus un « contrôle » de la situation.

Ce que montre cette expérience est que les participants étaient incapables dans la situation A de focaliser leur attention sur les informations contextuelles (e.g. la tarentule qui ne pouvait en aucun cas les toucher, les parois du compartiment dans laquelle elle était placée qui étaient épaisses), qui auraient dû les aider à dresser « une barrière cognitive ». En revanche, dans la situation B, on assistait au phénomène inverse: une forte activation du CPFm, *inhibant* l'amygdale, et de fait la PAG. Les participants rapportaient caractéristiques les plus aversives.

Ainsi la dissociation V/K en demandant au client de se détacher d'une image incarnée, kinesthésique, d'un événement traumatique amène bien celui-ci à s'extraire de cet événement traumatique, solliciter le CPFm, et à élaborer une image plus lointaine du traumatisme vécu. Ce qui en réduit les impacts émotionnels. ■

BIBLIOGRAPHIE

- Hölzel, B., Ott, U., Hempel, H., Hackl, A., Wolf, K., Stark, R., & Vaitl, D. (2007). *Differential engagement of anterior cingulate and adjacent medial frontal cortex in adept meditators and non-meditators*. *Neuroscience Letters*, 421, 16-21.
- Lang, P (1979) *A bio-informational theory of emotional imagery*, *Psychophysiology*, 16, 495 – 512.
- LeDoux, J. (2000). *Emotion circuits of the brain*, *Annual Review of Neuroscience*, 23 pp. 155 – 184
- Mobbs, D., Yu, R., Rowe, J., Eich, A., FeldmanHall, O., & Dalgleish, T. (2010) *Neural activity associated with monitoring the oscillating threat value of a tarantula*. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 12, 20582-20586.
- Öhman, A., & Mineka, S (2001). *Fears, phobias, and preparedness: Toward an evolved module of fear and fear learning*, *Psychological Review*, 108 (3) (2001), pp. 483 – 522
- Sharot, T., Martorella, E., Delgado, M., & Phelps, E. (2007). *How personal experience modulates the neural circuitry of memories of September 11*. *Proceedings of the National Academy of Sciences, USA*, 104, 389 – 394.
- Vrana, S, B.N. Cuthbert, P.J. Lang *Fear imagery and text-processing Psychophysiology*, 23 (3) (1986), pp. 247 – 253



PNL et ENTREPRISE

Cette rubrique est ouverte aux témoignages et récits de nos clients, les miens... les vôtres... les nôtres !



PAR DORA PANNOZZO

Témoignage

La découverte de la Programmation Neuro Linguistique m'a aidé à faire de meilleurs choix dans ma vie en général, et plus précisément à saisir une opportunité professionnelle qui m'épanouit réellement aujourd'hui.

Je m'étais retrouvée, il y a quelques années, à exercer des fonctions où je ne me sentais tout simplement pas à ma place, et très souvent soit je me forçais et étais frustrée, soit j'abandonnais et étais découragée.

Grâce aux formations PNL, j'ai appris à considérer mes erreurs comme une occasion d'apprendre, j'ai eu l'occasion de mieux me connaître, de prendre conscience de mes ressources internes et de clarifier mes buts et mes valeurs. J'ai appris à me « créer » une carte du monde plus large et plus aidante. C'est en prenant conscience de tout cela, et en faisant la lumière sur ce qui me correspondait que j'ai pu aujourd'hui faire un choix en accord avec mes compétences, dans une entreprise qui partage les mêmes valeurs que moi. Je me suis donc lancée dans le marketing de réseaux, un métier où je suis amenée à communiquer et partager des informations, mais aussi à recruter, parrainer et encadrer des équipes de vendeurs. Là aussi, les outils PNL en termes de techniques de communication m'ont été précieux.

Ma communication est devenue plus efficace, je pose des questions orientées solutions, ce qui dynamise l'interaction au sein des équipes. Il y a plus de clarté, plus d'efficacité, donc un gain de temps en termes de réalisation. J'ai également appris à prendre en considération la « carte du monde de l'autre » : dernièrement une

collaboratrice me remettait un dossier en me disant simplement « urgent » alors que je m'apprêtais à quitter mon bureau. J'ai alors demandé : peux-tu me dire exactement pour quand tu aurais besoin de ce dossier ? Ma collaboratrice me répond : demain 11H. Pour moi urgent veut dire tout de suite, mais en évitant de voir les choses selon mon modèle du monde, et en allant chercher l'information chez l'autre, j'ai évité la frustration inutile de râler en restant au bureau après les heures de travail. En fait, la PNL nous apprend de nouvelles attitudes, et elle nous aide à développer une certaine forme d'empathie envers l'autre, tout en étant plus responsable face à notre communication.

En outre, afin de réussir dans l'atteinte de mes objectifs professionnels, j'ai identifié au sein de mes superviseurs la personne dont les compétences et les résultats étaient brillants. Puis, j'ai appliqué le principe de modélisation : il s'agit d'observer et de reproduire avec le même succès les compétences de cette personne. Dans ce cas précis, il s'agissait d'apprendre à animer une présentation business selon un timing et un déroulé spécifique. C'est en imitant l'attitude verbale et para verbale de mon « Modèle », sa façon de parler, son intonation, sa posture, le choix de ses moments de silence etc., que j'ai pu rapidement apprendre à animer avec succès cette présentation.

Je peux affirmer que je me sens aujourd'hui plus sereine et plus confiante dans mon travail parce que les stages PNL m'ont enrichi d'outils qui me permettent de mieux gérer mes émotions. D'ailleurs nous sommes formés à présenter, et à traiter les objections

en nous servant d'outils PNL. J'ai appris à abandonner le réflexe de vouloir convaincre lorsque l'on me pose une question ou que l'on me fait une objection. Notre première posture en tant que distributeur animateur étant d'accueillir les questions. Par exemple, lorsque je présente notre plan de rémunération et qu'une personne me demande « combien ce business rapporte par mois ? ». Nous appliquons le processus de questionnement inspiré de la PNL, suivant :

1/ accueillir la question avec sincérité : je comprends ta question, de nombreuses personnes la posent, et d'ailleurs moi-même, je me la suis posée en démarrant.

2/reformulation : Quel est le sujet qui t'intéresse réellement : est-ce que c'est combien je gagne à titre personnel ? Ou est-ce : combien tu peux gagner si tu te lances dans ce métier ? »

Par ce questionnement, nous avons déjà des éléments de réponses, le vrai sujet étant ici ce que la personne souhaite gagner en fonction de son investissement dans ce métier, et non pas ce que je gagne moi-même. La communication est de ce fait, redirigée vers le vrai sujet que la personne souhaite aborder.

Lorsque ces outils PNL sont utilisés dans le respect et la bienveillance, ils permettent réellement d'établir une relation de confiance et une interaction constructive avec autrui. Pour ma part, ces outils m'aident à réussir dans ma vie professionnelle aussi bien en termes de communication et qu'en termes de performance. Je recommande vivement ! ■

SIHEM



L'externalisation



PAR VALÉRIE MOUNIER

L'Externalisation est un exercice pour surmonter les peurs en les mettant à l'extérieur de soi de manière métaphorique. Dans cet exercice, l'adolescent nomme sa peur et parle d'« elle ». Il constate les dégâts qu'elle a sur sa vie puis s'adresse à elle comme à une personne. Il chemine jusqu'au moment où il constate qu'elle n'a plus tout pouvoir sur lui : il peut alors agir sur elle et reprendre son propre pouvoir. Ainsi il cesse de s'identifier à sa peur. Des questions simples et inattendues accompagnent ce travail :

« Comment veux-tu l'appeler ? Dans quelles circonstances est-elle née ? Quelles sont ses intentions ? À quoi sert-elle ? Qu'est-ce qu'elle empêche ? Est-ce que parfois elle n'apparaît pas ? Comment t'y prends-tu alors ? »...

Ce travail utilise la métaphore, la dissociation et les submodalités, bien connues en PNL. Il s'inspire du travail de Steve de Shazer¹ et de la thérapie narrative de Michael White².

1 - De Shazer S., « Clés et solutions en thérapie brève », Bruxelles, SATAS, 1999.

2 - White M., Epston D., « Les moyens narratifs au service de la thérapie », Bruxelles, SATAS, 2003.

En voici un exemple :

Le stress de l'oral

Rémy a 17 ans. Il ne saurait douter de son charme, or, pour réussir son bac pro, ce n'est pas forcément l'atout majeur. L'an dernier, il a obtenu des résultats catastrophiques à l'oral de français auquel il s'est présenté « très relax », dit-il, à regret. Résultat ? Aujourd'hui, il est terrorisé à l'idée d'avoir à affronter à nouveau un examinateur. Il commente :

Rémy : Je flippe, j'ai peur de ne pas être à la hauteur depuis mon échec. Ça me pourrit la vie.

Valérie : Comment tu te sens quand tu dis « échec » ?

R : Nul, dégoûté. Je me dis que je n'y arriverai jamais.

V : Qu'est-ce qui se passe alors ? Tu sens quelque chose à l'intérieur de toi ?

R : J'ai la tête qui cogne, je transpire, mes mains commencent à trembler. Je ne contrôle plus rien ! Il me prend la tête, cet échec !

V : Et si on l'appelait autrement, juste pour voir ?

R : Comme quoi ?

V : Choisis.

R : « Contrariété ? Pas de chance ? Imprévu ? »

V : Par exemple.

Lequel choisis-tu ?

R : « Imprévu ».

Rémy sourit, manifestement surpris de ce changement.

V : Comment te sens-tu quand tu dis « Imprévu » ?

R : Un peu mieux, c'est vrai. Ça m'enlève le mur que j'ai devant.

V : Bien, alors voyons l'histoire d'« Imprévu ».

Tu dirais qu'il est apparu quand dans ta vie ?

R : Apparu ? La première fois qu'il est venu ? Et bien quand je me suis rétamé à l'oral de français, l'an dernier.

V : Maintenant, dis-moi, il vient souvent te voir, comme cela ? Et alors, tu as la tête qui cogne, tu transpires, tes mains commencent à trembler ?

R : Chaque fois que je pense aux épreuves d'oral du bac.

V : Il arrive comment ? Il te prévient avant de venir ?

R : Je ne sais pas.

V : Imaginons que je veuille le faire venir en moi, comment je dois faire ?

R : Ah ! Rien, il vous tombe dessus. C'est naze !

Puis, après réflexion, il ajoute :



R: En fait, je me trompe. Il est déjà là avant, chaque fois que je pense au bac.

V: Tu veux dire que c'est toi qui le fais venir?

R: On dirait, oui.

V: En y pensant avant, tu anticipes sa venue: c'est ça?

R: Ben... oui.

V: On va dire qu'« Imprévu » a déjà un allié, « Anticipation ». Tu es d'accord avec cela?

R: Oui, moi je dirais « Anticipe ». Mais j'ai jamais pensé que c'était moi qui le faisais venir.

V: Pour qu'il te prenne la tête?

R: En plus. Non, ça non! Je le voyais à l'extérieur.

V: Quels sont ses autres alliés, dans cette situation?

R: Moi. C'est-à-dire plutôt... ce que je pense.

V: Ce n'est pas la même chose. Tu n'es pas tes pensées, tu es d'accord?

R: Enfin, oui... Heureusement.

V: Donc il a trois alliés: les symptômes physiques qu'il t'envoie, « Anticipe » et les pensées qu'il te fait avoir.

R: Oui, ça fait pas mal! Et en plus je pense à mes potes qui vont me prendre pour un fragile, à mes parents qui seront déçus si je loupe le bac et à Amandine, ma copine, qui va me larguer.

V: Une sorte de scénario catastrophe?

R: On peut vraiment dire ça. Subitement en colère, il explose:

R: Mais c'est franchement débile, non, vous ne trouvez pas? Je me fabrique ça tout seul!

V: Tu sais, on fabrique un peu tout, tout seul. Surtout quand on croit des pensées qui ne sont pas vraies, et dévalorisantes, en plus! Sais-tu ce que deviennent ces pensées, une fois qu'elles t'ont rendu visite et bien pourri la vie?

R: Rien, elles disparaissent, comme les autres. C'est vrai, pourquoi je me pourris la vie avec ça?

V: On a vu les alliés d'« Imprévu ». J'imagine que tu as dû lutter contre lui, déjà? Tu ne le laisses pas toujours te cogner la tête?

Rémy secoue la tête et sourit.

R: Non, j'arrive à l'esquiver, de temps en temps.

V: Comment?

R: Je me raisonne, je me dis que toutes ces idées, je n'en veux pas, que ça ne me rend pas service. Alors je me mets sur l'ordi ou j'appelle des potes pour faire un foot. Ou je vois ma copine.

V: Donc, tu as des stratégies pour lutter contre « Imprévu ». Toi aussi, tu as des alliés. Et tu réussis souvent?

R: Je crois que j'ai capté. Maintenant, je réussirai plus souvent. Je ne vais plus me laisser piéger par des images et des pensées, je ne suis pas un bolos³.

V: À présent, pense à l'oral du bac.

R: C'est cool! En fait, ce qu'il faut, c'est que j'arrête de glander. Que je bosse plus et que je passe moins d'heures sur l'ordi.

Suite à cette séance, Rémy se reprendra en main. D'autres techniques PNL l'aideront à renforcer sa motivation et à mieux se concentrer. Il se sentira plus préparé et confiant pour le bac, et surtout, il aura découvert que celui qui a le problème, a aussi les solutions.

En conclusion, l'Externalisation permet à l'adolescent, comme à l'enfant ou l'adulte, de régler en quelques séances des difficultés ponctuelles ou installées depuis longtemps. Grâce au travail sur la métaphore, il s'exprime facilement et trouve lui-même des solutions concrètes. Alors, il peut tourner la page. ■



Ouvrez les portes à l'intuition



PAR CHRISTIAN PAGÈS

Entre le coach et le coaché le lien se fait par le sentiment de confiance partagée. Le don de soi s'opère dans les deux sens. La relation est humaine et sensible et non simplement technique et professionnelle. La règle d'or est le lâcher prise et la générosité. Les sommets sont atteints par l'intuition et la créativité. Toute la connaissance et la technique acquises sont des fonds de tiroirs qui ne peuvent rivaliser avec les atouts principaux, qui sont ceux de la personne que nous sommes. Notre pensée créatrice fait des miracles et prépare le devenir. Insuffler le positif et permettre au coaché de se réaliser en valorisant lui-même ses propres ressources, c'est le connecter à son identité profonde et lui permettre de se relier à son double spatio-temporel.

Le PNListe a des outils précis pour laisser émerger les ressentis qui nous connectent avec la sensibilité de l'enfant ou du rêveur que nous sommes. Il a étudié comment fonctionnent les états internes et sait que la pensée linéaire est influencée et orientée par des paramètres qu'il dissocie un à un de façon à éclairer les intentions et les objectifs, mais aussi ce qui relie la démarche et l'objectif à ce qui est important pour le coaché.

Bien entendu, la connaissance, l'expérience, le professionnalisme du PNListe sont des appuis et donnent la structure. Ils permettent le cadre et font gagner un temps précieux.

Cet ensemble étant réuni en un seul homme ou une seule femme, notre coach peut écouter, entendre, voir, ressentir et se livrer à ce jeu de l'accompagnement. Libéré, détaché, prenant lui-même la distance nécessaire par rapport à sa « caisse d'outils », il a la possibilité de faire appel à son intuition. Il se met alors en rapport direct avec le cerveau du cœur. Cela lui permet

de recevoir des informations essentielles qui ne sont pas rationnelles et qui, même si parfois elles le dépassent, peuvent le guider droit au but à atteindre.

La souplesse du coach est de mise afin d'affiner et d'approfondir ce qui paraît, ce qui est énoncé et perceptible dans l'ensemble de la séance et dans ce qui émerge de la demande et des besoins de l'accompagné.

Il s'agit déjà de déceler où sont les chemins de traverse, les embûches et d'apercevoir la lumière au bout du chemin : Nous sommes ici au cœur de l'intuition, cette valeur sûre venue du cerveau du cœur, qui sait avant l'action et précède la compréhension.

Le coaché, lui, fait son travail. Il ne le sait pas toujours très bien. Il chemine. Il veut souvent comprendre, analyser, déduire. Il se rassure comme il peut avec ses propres moyens.

Nous sommes dans un processus de relation essentiellement humaine qui domine le contexte d'avancée et de progression. Si le coach lui (-même reste essentiellement rationnel, accroché à ses outils, il a toutes les chances de passer à côté de « son cœur ». Ainsi, il voit uniquement selon l'angle de vue de sa technicité et passe à côté d'un éclairage dense qui le guiderait lui-même vers l'objectif qui peut être parfois énoncé et pourtant minutieusement caché.



Trouver le bon coach, c'est aussi trouver le bon coaché. L'un ne va pas sans l'autre. Et chacun peut ou moins correspondre à l'autre. Ainsi, dans un groupe le coach peut obtenir des résultats plus importants avec certaines personnes qu'avec d'autres qui ont réagi différemment à sa présence, à son travail ou à son imaginaire. La relation d'âme à âme permet l'accompagnement subtil et l'échange par les subconscious. Il me paraît important que ce soit dit, écrit et que cela nous serve de base de réflexion. Même si tout ceci se sait et reste tacite pour tout coach. Les récentes découvertes en neurosciences ont découvert l'importance des différents cerveaux. D'autres découvertes parallèles moins officielles mais tout aussi importantes nous signalent que nous vivons dans une époque dans laquelle nous sommes engagés à pousser les limites qui ont si gravement ralenti notre avancée depuis des millénaires.

Le coach reste sensible aux réactions de ses patients. Son importance et sa responsabilité sont grandes. Il lui faut aussi se dédouaner et admettre qu'il n'est pas censé être tout-puissant. Sa souplesse lui permet de se détendre et de développer ainsi cette intuition si nécessaire. Elle n'est pas enseignée l'intuition. Elle n'est pas renseignée non plus. Elle est personnelle, différente et singulière. Elle émerge en zone alpha nous dit-on et vient du subconscient nous éclairer.

Les artistes s'en servent sans cesse pour créer. Ils ont ce pouvoir magique de recréer le monde et de nous proposer un autre angle de vision. Le coach est un artiste. Je le maintiens, le signe et le proclame.

Celui qui me dit le contraire sera puni et n'aura pas son goûter à quatre heures. Je l'enverrai revoir sa copie afin qu'il puisse me dire ce qui l'empêche de s'autoriser la vision et la lumière intérieure. Et s'il me dit qu'il les a trouvées je le déclare artiste à vie. Qu'il lâche alors ses peurs et qu'il devienne à son tour artiste de sa vie, afin de proposer à ses coachés de faire de même.

Les artistes en France ont eu à se défendre contre un monde qui les asservissait afin d'obtenir une reconnaissance sociale. Les coaches peuvent à leur tour se proclamer importants dans notre société tout en découvrant en eux la force de leur art et la puissance de leur créativité. Évidemment cela demande la force de se battre contre les pensées rationnelles limitantes. Mais n'est-ce pas déjà ce que l'on fait chaque jour déjà en séance et dans bien d'autres occasions? Il y a aussi cette notion de générosité qui me paraît essentielle. Les peurs limitent grandement la générosité. Peur de ne pas avoir suffisamment de travail et de ne pas être crédible par exemple. Pourtant, la générosité est une base indispensable pour être admis et reconnu. On voit ici un dilemme courant. La personne qui se bat intérieurement entre ses peurs, ses intérêts et ses envies de dépasser celles-ci a du mal à se livrer entièrement, à s'offrir librement. Si c'est le coach il ne laissera pas l'espace nécessaire à l'expression de son intuition. Si c'est le coaché il ne s'autorisera peut-être pas le lâcher prise nécessaire à son épanouissement.

Nous sommes nés libres, démunis de cette conscience des limites et des frontières. Nous avons appris à acquiescer et à accepter des limites, des frontières et à identifier des champs d'action.

Nous avons admis des paradigmes, des comportements identitaires et nous sommes nous-mêmes peu à peu reconnus comme appartenant à nos espaces d'adoption sur tous les plans. Garder la distance et rester libre fut notre plus grand combat et bien peu en sortent épargnés, personne n'étant vraiment vainqueur. Pourtant, notre conscience et notre intuition nous proposent chaque jour de nous remettre en question. Chaque situation de vie est un cadeau pour subir une épreuve identitaire. Ne sommes-nous pas là justement au cœur du métier de coaching?



Permettre à chacun de se retrouver et de s'identifier à nouveau différemment en prenant ses distances par rapport à son programme d'adoption. La PNL nous permet d'accompagner la personne sur ce parcours et de lui faire ressentir ce qui est bon pour elle.

Notre mission nous propose bien de commencer par nous-mêmes en vérifiant dans chaque situation que l'on suit ce parcours du combattant qui nous permet de retrouver notre liberté tout en suivant notre intuition et en allant chercher nos ressources, en vérifiant ce qui est bon pour nous. Considérons alors que notre pensée n'est pas nous, qu'elle nous imite et triche avec nos perceptions et que nous sommes néanmoins présents et uniques dans notre ressenti. Allons chercher au-delà de ce qui bouge en nous et se déplace (les émotions) ce qui est intact et immobile depuis longtemps et nous identifie comme une griffe personnelle. Que ce soit par le rêve ou le voyage intérieur, l'intuition nous guide alors vers notre source, la force qui est en nous et qui nous conduit depuis toujours vers nous-mêmes. C'est là, et uniquement à cet endroit-là que nous sommes et que nous pouvons transmettre le meilleur de nous-mêmes.

C'est en partant du centre et en y revenant que nous pouvons ouvrir les yeux sur le monde. La concentration est un état intérieur qui nous éloigne immensément de nous pour nous y ramener sans cesse, nous ouvrant à la lumière pour éclairer le plus profond.

Ainsi, travaillez autant votre corps que votre esprit. Vous y gagnez en sensibilité et en liberté. Votre ressenti en est enrichi de l'expérience physique et sensorielle. Et votre vision se développe et s'ouvre à la lumière de ce qui vibre en vous. La vibration de l'être s'enrichit peu à peu et peut nourrir la relation d'échange.

Pour sauter haut, rentrez dans le sol profondément, pour envoyer une flèche vers une cible, commencez par descendre en vous puis par tirer en arrière, pour ouvrir l'horizon, allez chercher le plus fin et le plus imperceptible dans ce qui n'est pas conscient mais frissonne et résonne dans votre être sensible. ■



Mon premier livre grâce à la PNL ?



PAR PASCAL RUF

Mâitre praticien depuis novembre 2014, c'est grâce à la PNL que j'ai concrétisé ce projet stocké dans un coin de ma tête. Comme une boîte en carton oubliée parmi d'autres sous les combles ou rangée au fin fond d'une cave sombre. Et pour comprendre comment à 55 ans j'ai réussi à donner vie à un de mes rêves, il faut remonter le temps. Faire tourner à l'envers les aiguilles de la pendule. Délicatement. Du bout des doigts. Un tour de cadran. Puis dix, cinquante, et d'autres encore. Se balader ainsi sur la ligne de temps jusqu'au printemps 2011.

Un second burn-out m'a permis de rencontrer Nadine Amour Métayer de Nam Communication et actuelle présidente de NPNL Poitou-Charentes. En une heure d'entretien, je lui expliquais mon parcours et les motivations qui étaient les miennes et m'amenaient à vouloir me former. Loin d'une thérapie classique, j'éprouvais, outre le besoin de comprendre pourquoi je renouvelais à l'infini une stratégie de l'échec, l'envie de modifier ma façon de concevoir ma relation à l'autre. Au cœur du processus d'insuccès dans lequel j'étais empêtré, il me paraissait impérieux de changer. Changer de l'intérieur pour peut-être voir évoluer l'extérieur. J'avais acquis la conviction d'être à l'origine, d'être ce moteur grippé qui provoquait une succession d'événements néfastes. Cela avait fini par épuiser ma capacité d'action.

La formation en PNL m'apporta bien plus de réponses que je ne l'avais supposé. Elle ouvrit une porte : celle du champ des possibles. Un vaste champ, lumineux, coloré, abondant et tellement prometteur. Un horizon enfin atteignable pour peu que je m'en donne les moyens. Et cela dépendait de moi. De moi seul. Alors j'acquis de nombreuses techniques ludiques, magiques, parfois déconcertantes et je mis en pratique des protocoles jusqu'à recouvrer confiance en moi et en mes compétences. Jusqu'à prendre conscience de mes fabuleuses ressources internes. Jusqu'à abandonner certaines croyances limitantes. Jusqu'à renaître aux plus belles heures de mon adolescence. Celles qui me laissaient imaginer que tout m'était permis, que j'allais m'accomplir et montrer à la terre entière ce dont j'étais capable.

En mars dernier, j'ai donc soumis à My Major Company mon projet d'édition de livre. Pour le financer, il me fallait récupérer 3 000,00 €. Cet objectif fut atteint en trois mois, période maximale autorisée dans le cadre du crowdfunding. Et en octobre 2015, je remettais à mes contributeurs un exemplaire papier ou au format PDF en fonction de la somme qu'ils avaient investie. Et je me dois, ici, de saluer NLPNL Poitou-Charentes et Nam Communication pour l'aide et le magnifique soutien qui m'a été consenti pour sa réalisation.

« Nouvelles fantastiques d'une journée ordinaire » est le titre de mon premier livre édité chez Atramenta. Tout au long des seize textes qui le composent, j'évoque le fantastique. Celui imaginé, vécu ou transcendé qui s'immisce depuis bien des lunes dans notre quotidien. Mais en avons-nous seulement conscience ? Nos aïeux savaient, eux, lui accorder crédit.

Avec mépris, on se met alors à révéler les superstitions, les croyances d'une autre époque, les récits de grand-mère. Et la vie moderne, avec son arrogant esprit cartésien, balaye le surnaturel, le magique, l'improbable, l'extraordinaire d'un revers de manche... Dommage ! Ce que je propose au gré de ses nouvelles, c'est de renouer avec notre imaginaire. Celui qui se moque de la logique, de la réalité, du crédible. Après tout, ce n'est qu'une question de point de vue. Une position de perception où la poésie et l'humour sont aussi présents. C'est une invitation au voyage, à la rêverie à laquelle je vous convie. Si vous l'acceptez, vous y croiserez des âmes tourmentées, des souvenirs persistants qui embrument l'esprit des vivants. Vous découvrirez des lieux empreints de sentiments et d'humeurs qui se révèlent à celles et ceux qui les parcourent. Vous entendrez des voix d'outre-tombe et appréhendez des sensations tout aussi étranges que celle d'un « déjà vu ». Il y a à travers mes lignes de quoi se laisser surprendre, séduire et frémir. À vous de les lire ! ■

« Nouvelles fantastiques d'une journée ordinaire » de Roger Angélo est disponible en version papier ou ebook chez Amazon, Fnac, iTunes, Kobo, Atramenta.net et chez votre libraire préféré.



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



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



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



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



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



EFPNL (ECOLE DE FORMATION PNL)
(Jean-Jacques VERGER)
9, rue Montorge - 38000 Grenoble
1770, ch. de la Blaque
13090 Aix en Provence
Tél.: 06 34 48 11 91
jjverger@efpnl.fr
www.efpnl.fr



PROGRESS:
(Geneviève HAIZE)
02 35 07 70 89
71 bd Charles de Gaulle
76140 Le Petit Quevilly
www.pnl-communication.fr



INSTITUT FRANÇAIS DE PNL
(Françoise DUCREUX)
21 rue Sébastien Mercier — 75015 Paris
Tél.: 01 45 75 30 15
Fax: 01 40 58 11 60
info@ifpnl.fr
www.ifpnl.fr



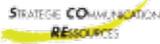
ACTIV'PNL
(Jordi TURC)
à Arthameprod, 7 Place des Terreaux,
69001 Lyon
Tél.: 06 64 97 97 64 et 04 26 01 23 88
infos@activpnl.com
www.activpnl.com



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



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



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



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



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



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



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



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



HEXAFOR
(Bertrand HENOT)
« Les Dorides »
1 rue Eugène VARLIN
44100 Nantes
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



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



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



FORMATION ÉVOLUTION ET SYNERGIE
(Gilles ROY)
3 av. de la Synagogue
84000 Avignon
Tél.: 04 90 16 04 16 — Fax:
04 32 76 24 23
gilles.roy2@orange.fr
www.coaching-pnl.com



APIFORM
(Brigitte PENOT)
1005 C Chemin des Signols
83149 Bras
Tél.: 09 77 92 31 52 et 06 80 87 82 61
contact@apiform.net
www.apiform.net



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



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



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



FAC PNL
28 rue Henri Charlet
62840 Fleurbaix
Tél.: 03 21 62 17 40



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



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



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



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

CONTACTS NLPNL

Pour contacter les membres du bureau fédéral:
federation@nlpnl.eu
Pour contacter votre association locale
Méditerranée: mediterrance@nlpnl.eu
Paris — Île de France: parisidf@nlpnl.eu
Poitou-Charentes: nlpnlpoitoucharentes@nlpnl.eu
Pour envoyer un article:
anne.stepourenko@free.fr

SIÈGE SOCIAL ET CORRESPONDANCE

Fédération NLPNL
14 rue de l'Opéra, Paris, France
DIRECTEUR DE LA PUBLICATION:
Anne Brigitte LUBREZ
COMMISSION PUBLICATION:
Anne STEPOURENKO (rédactrice en chef),
Angélique GIMENEZ, Annie RAPP, Carole DIGUET
metaphore@nlpnl.eu

métaphore

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

