métaphore

JUIN 2016 – n° 81

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

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

sommaire

Gagner ou avoir raison
par Patrick Condamin
— 4

Témoignage
« J'ai entrepris tardivement des cours en développement personnel »
par Kais BELLIL
Rubrique de Dora Pannozzo
— 9

Nourrir la motivation
par Christian Pagès
— 10

L'allégorie de la grenouille
par Anne Stepourenko
— 14

Courrier des lecteurs
— 15

sommaire

LE MOT du bureau

Pause réflexion : le monde change, la fédération évolue, fait retour sur elle-même et regarde dans sa propre direction. Elle s'intéresse à son mode de fonctionnement et à tout ce qui l'engage, elle a besoin de re-définir sa mission, sa vision et ses actions.
Deux journées de travail préparatoire ont déjà eu lieu. À la rentrée, le 1er octobre, un grand forum réunira des représentants des adhérents, des associations, des collèges et des commissions fédérales. Le but ? réfléchir à notre avenir commun, faire émerger le sens et la raison d'être de notre appartenance à NLPNL, dessiner nos rêves et nos désirs de réalisations.
Et vous quels sont les vôtres ?
Nous en reparlerons bien sûr !
D'ici là bonnes vacances à tous !

Anne-Brigitte, Marina, Marie-Christine

ÉDITO de la Présidente de la Commission

Bonjour amis PNListes,
La rédaction réfléchit… Le Bureau réfléchit… tout le monde se mobilise pour faire de ce journal un lien efficace entre vous tous, professionnel et agréable à lire en même temps. Avant de nous précipiter et de vous présenter des modèles incertains, nous préférons ralentir un peu notre rythme et bien poser les critères de chacun en harmonie. Ne soyez donc pas étonnés de la minceur de ce numéro ! Il nous faudra bien toutes les vacances pour produire un livrable attractif qui puisse satisfaire tous nos lecteurs et en augmenter le nombre !
Je vous remercie de votre patience et l'espère que vous voudrez bien contribuer à étoffer le nombre d'articles en partageant vos expériences de PNL avec nous. À bientôt.

Anne Stepourenko

Gagner ou avoir raison

par Patrick Condamin

Cette provocation d'un consultant d'entreprise particulièrement inventif et créatif a fait évoluer ma vie. Elle a remis en perspective certaines conceptions héritées de ma culture et de mon histoire et un certain nombre de mes comportements. Je me rends compte combien les notions qu'elles recouvrent restent d'actualité.

AVOIR RAISON

Le loup et l'agneau

La Fontaine nous parle la morale de son époque, mais aussi de celle d'Ésope, son modèle, il y a environ deux siècles et demi ! Le monde n'a pas tellement changé.
L'agneau est poli et bien élevé. Il se justifie en réfutant, avec une politesse exquise, chaque argument fallacieux du loup : ce dernier l'accuse de troubler son eau alors qu'il boit en aval, d'avoir dit du mal de lui alors qu'il n'était pas né, et accumule les justifications que notre gentil agneau démonte avec logique et bon sens… *« Là dessus, au fond des forêts, le loup l'emporte et puis le mange ! »* Le gentil agneau qui a toutes les qualités enseignées dans la tradition de mon enfance, finit en emportant sa vérité dans le ventre du loup.

Jeanne d'Arc, qui avait toujours raison, n'a pas eu la chance de survivre comme Galilée (dont l'intelligence participait – ce qui n'est pas toujours le cas – à sa survie). Le roi de France n'a pas levé le petit doigt pour la sauver des griffes des Anglais, on peut même imaginer, qu'il s'est trouvé soulagé de la mise hors d'état de nuire de cette donneuse de conseils (emmerderesse aussi, aurait dit Georges Brassens) quelque peu intransigeante. Droite, inflexible et parfaite, la pucelle fera l'admiration de l'église au point de la canoniser. Même après avoir été brûlée, elle aura donc eu raison.

Les psychologues ont fait récemment une étude en utilisant un jeu de plateau. L'un des participants était particulièrement loyaliste et exigeait le respect des règles du jeu par chacun : *« à quoi bon jouer si l'on ne respecte pas exactement les règles ? »* Les autres joueurs n'étaient pas vraiment tricheurs, mais s'accordaient quelques libertés avec la loi, comme lorsqu'on oublie parfois – que c'est vilain – de déclarer quelques peccadilles au service des impôts ! Il n'a pas fallu longtemps pour que cette personne rigide et loyaliste fasse l'unanimité contre elle et soit éjectée du jeu par l'ensemble du groupe. Que s'est-il passé ? La vie n'est pas blanche ou noire (une autre fable de La Fontaine !) comme le rappellent sans cesse les traditions orientales. L'homme n'est ni ange ni bête, disait Pascal, et qui veut faire l'ange fait la bête !

L'histoire d'Évariste Gallois est de ce tonneau-là ! Cet homme-là est considéré comme un des plus grands génies des mathématiques. À 20 ans, il provoque en duel un adversaire pour une banale histoire d'amour, et se fait blesser à mort. En perdant son sang, il passera la nuit à écrire et poser les bases de la géniale théorie des ensembles, ceci avant de mourir. Notons également qu'il avait auparavant échoué à Polytechnique, parce qu'il avait proposé une démonstration géniale que son examinateur n'avait pas comprise et avait traité ce dernier d'incapable. Évariste Gallois avait raison…

Cependant, encore une fois ce comportement fait vraiment partie de notre héritage : au point d'applaudir le fameux « coup de boule » de Zidane… qui accessoirement a fait perdre à la France l'occasion de gagner un deuxième championnat du monde de foot ! Il a eu raison, il a perdu !

RECADRAGE : Bénis soit les insoumis !

Notons deux réserves complémentaires de mon assertion initiale :
- Il s'agit bien entendu d'une provocation, car on peut parfois vouloir avoir raison et gagner quand même… Et réciproquement ! Mais elle contient une vérité : lorsque j'entame une action, est-ce que ma motivation de départ est d'avoir raison ou de vouloir gagner ?
- D'autre part, il existe de nombreux domaines où il convient de désirer au départ avoir raison. C'est le cas d'un grand nombre de journalistes qui ont eu le courage de dénoncer des scandales ou des injustices à leurs risques et périls. C'est le cas d'un certain nombre de positions morales. Certes, les évêques orthodoxes de Moscou sont riches et roulent en voiture blindée en se couchant sans vergogne devant la dictature du pouvoir, mais ils ont abandonné leur morale.
Il est bon de se rappeler les accords de Munich, ou Chamberlain et Daladier abandonnent la Tchécoslovaquie à Hitler. L'un et l'autre seront applaudis par leur peuple à leur retour de Munich. Ils ont offert à Hitler en Allemagne une popularité qu'il n'avait pas auparavant, et lui ont permis d'acquérir un formidable outil industriel. En effet, Les fameux Panzers de Rommel étaient Tchèques ! Je laisse le commentaire – un peu résumé – à Churchill : *« Ils ont abandonné leur honneur pour avoir la paix, ils auront le déshonneur et la guerre ! »*

GAGNER

Quelques histoires vont ici éclairer mon propos : *grandes voiles, grandes murailles et grandes bouches !*

La première est celle d'ATATÜRK, qui décide, et réussira, à obtenir l'indépendance et l'unité de la Turquie et à développer à toute force son économie entre les deux guerres. Pour ce faire, Ataturk estime qu'un certain nombre de lourdeurs du passé empêchent d'accéder à la civilisation moderne qu'il souhaite. En particulier, il abhorre la coutume du port du tchador. Il décide d'édicter une loi interdisant le port du voile. Un conseiller judicieux (les grands leaders savent s'entourer) lui fait remarquer certes poliment :
– « c'est une coutume très ancrée, vous allez mettre le peuple contre vous et faire le jeu des Ayatollahs ! »
– Et que suggères-tu ?
– « exigez simplement que le port du voile soit obligatoire chez les prostituées ! »
En quelques mois, le problème était réglé : quel homme aimerait finalement s'afficher au bras d'une putain ?

Une autre histoire fort amusante nous est rapportée dans l'excellent livre « chevaucher le tigre » en voici ma version :
Une ville entière du temps jadis s'inquiète d'une sorte de coutume irrationnelle qui s'est emparée de certaines jeunes filles nobles de la ville. Pour telle ou telle contrariété, ces dernières décident parfois de se sacrifier, en se jetant du haut des remparts. Le roi envisage évidemment toutes les propositions, la plus inefficace consistant à interdire cette mode absurde qui s'est emparée brutalement de la jeune noblesse féminine.

Un conseiller, fin sociologue, connaissant la mentalité prude de la population féminine de sa ville, propose une autre solution : le roi décrète et fait savoir dans la ville que désormais, les cadavres des personnes qui se seront jetées du haut des remparts, seront exposés nu sur la place publique. Comme suite à cette annonce, les suicides ont totalement disparu ! Mourir pour des idées, d'accord, mais qu'on voit mes fesses, non !

Une histoire pour les enfants reprend la trame générale du loup et l'agneau, mais d'une manière subtilement modifiée : c'est celle de la petite grenouille à grande bouche, délicieuse à raconter aux enfants, en ouvrant très grande la bouche quand on parle grenouille !
Comme l'agneau de la fable, désobéissant formellement à ses parents, la toute jeune grenouille quitte l'étang pour découvrir le monde.
Elle rencontre d'abord à hauteur de ses yeux une patte couverte de fourrure blanche. En ouvrant très grand la bouche, elle demande : « *Qui t'es toi ? – Moi je suis le lapin ! – Et qu'est-ce que tu manges toi ? – Moi je mange de l'herbe – Ah bon !* », et elle continue son périple.
Elle rencontre ensuite une patte noire, filiforme et palmée « *Qui t'est toi ?* – Moi je suis un coq. – « *Et qu'est-ce que tu manges toi ? – Moi je mange des graines – Ah bon !* » et elle continue.
Elle rencontre enfin une patte griffue couverte de poils roux « *Qui t'es toi ? – Moi je suis un renard – Et qu'est-ce que tu manges toi ? – Moi j'adore manger les petites grenouilles à grande bouche – Ah bon !* », et en parlant cette fois avec une toute petite bouche (les enfants adorent !) « *Et il en passe souvent par ici ?* »
Les histoires laissent à penser, mais personnellement j'aime à imaginer que le renard a tellement ri, qu'il a laissé la grenouille en vie. Et même qu'il la remercie encore lorsqu'il raconte cette histoire aux renardeaux dans sa tanière ! (Puisqu'il faut tout expliquer, les renards ne racontent pas dans une chaumière, non, mais alors !!!)

Une des plus belles leçons dans ce domaine m'a été racontée par Betty-Alice, l'une des filles de Milton Erickson !
Donc, Betty-Alice est mariée à un militaire de haut rang en Corée. Ce dernier revient avec un orphelin coréen qu'ils décident tous deux d'adopter. Malheureusement, son mari est fait prisonnier de guerre en Corée. Or la loi américaine dans cet état exige l'accord écrit des deux parents pour accepter une adoption. Les fonctionnaires de l'état sont inflexibles : l'enfant va devoir retourner dans son pays.
Betty Alice, est désespérée, car elle s'est attachée à l'enfant. Elle en parle à son père : « *ne t'en fais pas* » ! Milton Erickson est déjà un homme largement connu comme hypnothérapeute. Il convoque les journalistes à une conférence de presse. Durant cette conférence, il fait part de son admiration pour les fonctionnaires de l'état, qui se mobilisent depuis plusieurs mois, et font d'incroyables prouesses, afin que sa fille puisse adopter l'enfant malgré une loi contraignante ! Naturellement, cela paraît dans la presse et les fonctionnaires ne pourront plus perdre la face !

Erickson était coutumier du fait, il allait dans le sens des gens, car c'était un observateur de génie. (Le fameux concept de PNL du « tri sur l'autre » vient sans doute de la modélisation d'Erickson par la PNL).
Un jour Erickson rencontre une femme qui lui dit être malheureusement incapable d'envisager un rapport sexuel avec un homme, car ce serait accepter une position inférieure d'être ainsi dépendante et envahie. Milton Erickson ne cherche nullement à changer les croyances de la dame. Au contraire il explique qu'elle est victime de l'apparence des choses. Comme dans toutes les thérapies du monde, il va effectuer un recadrage, mais à sa façon : « *c'est vrai, un homme paraît triomphant au début, le sexe droit et victorieux comme un pilum romain.* » (Je vais décevoir mes lecteurs, ma culture romaine vient d'Asterix :

« *Mon pilum est plus dur que votre sternum !!!* »). Erickson explique à cette femme que l'homme ressort toujours du jeu de l'amour mou, épuisé, désarmé et sans force. Ainsi lorsqu'elle mène ce jeu, la femme en est toujours vainqueur.

Voici ma première tentative pour appliquer ce précepte : notre fils aîné vient de rentrer en deuxième année de maternelle. Au bout d'une semaine, son enseignante, qui est également la directrice de l'école convoque les parents pour expliquer comment se passera la classe. La plupart des parents ont ce souvenir de s'être retrouvés assis à ces petits bureaux et se sentir retourner en enfance.
Après sa présentation, l'enseignante se dirige vers ma femme et moi : « *J'ai un problème avec votre fils, car je pense qu'il n'est pas au niveau des autres enfants. Il est seul et ne comprend pas* » ma femme ne dit rien, et d'un regard me passe la parole. Mon penchant naturel est, vous l'avez deviné, d'avoir raison : « *Vous n'avez rien compris à cet enfant, vous nous dites des âneries, n'importe qui verrait que cet enfant est loin d'être idiot* » l'avenir de mon fils dans la classe aurait été pour le moins compromis, si j'avais cédé à ce penchant naturel. Pour la première fois, j'envisage d'essayer de gagner : « *Madame, vous êtes directrice de l'école et vous avez une classe de 40 élèves. C'est une charge énorme et je vous admire. Je vous remercie de vos informations, mais d'un autre côté, ma femme et moi sommes scientifiques, et nous avons besoin d'un peu plus de précisions. Nous souhaiterions que, pendant une récréation par exemple, vous testiez un peu notre fils pour savoir de combien il est en retard, car nous avons confiance en votre expérience. Si vous voulez, nous viendrons samedi prochain vous rencontrer à ce sujet essentiel.*
– Mais samedi, j'ai d'autres choses à faire !
– C'est trop important pour nous d'avoir votre avis documenté. Nous serons à l'école à 9h et nous vous attendrons jusqu'à midi. Venez quand vous pouvez.
– Alors, venez à 10h. »
Dont acte le samedi suivant !
« *J'ai testé votre fils et c'est en effet très grave.*
– Vous nous en avez effectivement un peu parlé
– Oui, je me suis rendu compte qu'il savait ses lettres… – Ah oui, c'est grave – Mais il y a pire !
– Pire que savoir ses lettres ? – Oui, il sait lire ! »
Cette enseignante avait donc découvert par elle même qu'elle avait un enfant doué dans sa classe ; elle l'a soutenu toute l'année et l'a fait passer en CP, où il n'est d'ailleurs resté qu'une semaine, car effectivement il savait lire.

J'avais d'ailleurs raconté l'histoire d'Évariste Gallois ci-dessus à ce même enfant, avant qu'il ne passe le concours de polytechnique. À l'oral, on lui demande une longue démonstration d'un problème de physique. Il propose une solution originale et rapide en se basant sur un théorème qui n'était pas vraiment au programme de Math Spé. Le professeur lui demande de faire la démonstration normale. Il sourit et s'exécute, en écrivant pendant une heure les équations qu'il voulait éviter. Il était sans doute loin du Génie d'Évariste Gallois, mais contrairement à lui, il fut classé premier au concours.

Le rouage de la fortune

Une des plus belles illustrations de cette façon de procéder est donnée par le magnifique roman de Jacques Weber : « *Saint Germain ou la négociation* » Catherine de Médicis propose, pour obtenir la paix, que les villes de France soient partagées entre les catholiques et les protestants. Elle nomme côté catholique un négociateur habile qui obtient de nombreux avantages face aux négociateurs protestants. Mais connaissant Catherine de Médicis, il faut que chaque étape de la négociation soit avalisée par la Reine. Donc ce fameux négociateur va faire en sorte que ce soit finalement la reine qui lui suggère les solutions qu'il vient précisément de négocier avec les protestants. Ainsi elle aura l'impression d'avoir entièrement piloté cette affaire et sera satisfaite d'elle-même…

L'une des difficultés de la vente de haut niveau est de faire accepter par notre entreprise les accords particuliers que nous avons négociés avec notre client. C'est souvent l'autre moitié du travail. Le mot « représentant » se lit en fait dans les deux sens. Présenter la spécificité d'un client à son entreprise pour en modifier l'offre, est un travail aussi complexe que la vente elle-même. Elle demande autant de temps et de diplomatie.

Bien entendu, dans un certain nombre de cas, il convient d'avoir raison. En particulier lorsque nos valeurs sont en jeu. Mais il faut savoir que cela rend la victoire bien plus rare. Prenons un exemple : L'Église russe orthodoxe a fait totalement allégeance à Vladimir Poutine. Elle est prospère et corrompue, mais d'une certaine façon elle a gagné ! Sans doute aux dépens de la fonction initiale du message religieux qu'elle est censée défendre. C'est quelque part le choix opposé de celui de Jeanne d'Arc, mais les religieux gros, gras et corrompus ont existé de tout temps

Pour terminer, je voudrais requalifier la phrase de départ : lorsqu'on débute une tâche, il est fondamental de se poser la question : Est-ce qu'il est plus important pour moi de gagner ou d'avoir raison. L'un n'empêche pas l'autre naturellement, mais la stratégie et les résultats sont différents.

Je vais terminer par un conte qui a accompagné ma vie de conteur. Il a fallu cet écrit pour que je devine un peu pourquoi !

Il était une fois un roi dont la fille était malade. Elle allait manifestement mieux, mais ne voulait pas quitter son lit ! Son père vient la voir : « *Que désires-tu ma fille pour accepter de quitter ton lit ? - Je veux que tu me donnes la lune !* »
Le roi réunit son conseil : il y a un général, un grand chambellan et un philosophe. « *Dites-moi comment je vais donner la lune à ma fille chérie* »
– Le général : « *c'est très simple, Votre Majesté, il suffit d'utiliser une arbalète avec une flèche et une ficelle, quand la flèche est plantée dans la lune, on tire sur la ficelle* » - *Faites donc !* « *Malheureusement, il n'existe pas d'arbalète assez puissante !* »
– Le Grand Chambellan : « *Il suffit de construire une tour haute, avec un chemin de ronde. Un homme amènera la lune sur ses épaules* ». *Faites !* « *Malheureusement, il n'existe pas suffisamment d'hommes ni d'argent dans le pays pour construire un tel édifice* »
– Le Philosophe : « *La lune est une illusion, un simple trou dans la voûte céleste…* »
Déçu et fâché par cette incompétence, le roi en parle à son fou ! Ce dernier demande l'autorisation de voir la princesse dans son lit. « *C'est comment la lune ? – Tu es bien fou toi ! C'est comme un croissant d'ivoire un peu plus grand que mon ongle !* »
Le fou fait fabriquer le croissant en ivoire dans les ateliers du roi, et le met en sautoir sur une chaîne en or. Le roi l'offre à sa fille et la princesse se lève.
Naturellement, le conseil du roi est furieux de cet état de choses et décide de se venger du fou : « *Votre Majesté, lorsque votre fille la princesse va s'apercevoir que la lune se lève à la tombée de la nuit, elle va savoir que vous avez menti, et retomber malade. C'est une catastrophe !* »
Le roi furieux va gronder son fou. « *Puis-je voir votre fille ?* » « *Princesse que se passerait-il si vous voyez ce soir la lune se lever à nouveau ? – Tu es vraiment bien fou toi ! Quand on coupe une rose, elle repousse, quand on me coupe un ongle, il repousse, la lune c'est pareil !* » ! ■

PNL et ENTREPRISE

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

PAR DORA PANNOZZO

J'ai entrepris tardivement des cours en développement personnel

La PNL est un cursus dont je n'avais jamais entendu parlé auparavant et pourtant je me demande bien jusqu'à cet instant comment ai-je fait pour passer à côté de cet *apprentissage* pendant toutes ces années.

J'ai donc commencé à m'y intéresser depuis quelques années et me suis glissé dans ce cursus ou plutôt installé dans ce voyage. Je ne regrette pas d'avoir franchi le pas même si celui-là était bien lourd au début.

Grâce à la PNL j'ai tant appris ! Mais le plus important peut sembler invraisemblable. En effet, j'ai appris avant tout à me connaitre. Et quelle fut ma surprise. J'ai appris à **me** parler et à écouter **mes** émotions. J'ai aussi appris que je ne connais pas tout, que nous sommes tous différents dans nos interprétations. De plus, j'ai appris que nous sommes responsables de ce que nous disons mais surement tout aussi responsable de ce que nous faisons comprendre à l'autre. Quelle responsabilité !!!

Apprendre à mieux se connaitre permet de connaitre les autres et aide aussi à anticiper, à gérer et à réduire son stress **et** celui de son interlocuteur. Cette technique trouve tous ses sens lorsqu'on est appelé à gérer tous les jours des hommes et des femmes *aux caractères* différents et donc aux réactions différentes.

J'ai appris à cesser d'interpréter leurs réactions sous l'angle étroit de mes propres filtres. Grâce à la PNL j'ai découvert d'autres modes de fonctionnement que j'ai pu comprendre et *même modéliser* afin de les utiliser pour mieux me faire entendre et finalement engager l'action chez les autres en respectant leur propre système de croyances. J'ai découvert le principe de l'Ecologie : respect des valeurs, les miennes et celles des autres.

Pour un profil rigide et dissocié comme le mien, je n'ai pu évoluer et donc faire évoluer mes équipes qu'après avoir pris conscience de tout le potentiel qu'offre la PNL. Ça m'a permis de développer ma capacité d'empathie qui était quasi inexistante et la faire naître également au sein de mes équipes, de quitter ma carte du monde assez confortable pour aller visiter celle des autres, de m'adapter à des profils différents mais si riches en potentiel, de gagner leur confiance en boostant leur motivation et leur efficacité.

Aujourd'hui, avec mes équipes, nous veillons à rester le plus possible dans un cercle vertueux, nous co-créons dans une communication faite d'écoute et de questionnements et avançons efficacement ensemble pour le bien de tous, pour le bien de notre projet commun : Notre entreprise. ! ■

M. Kais BELLIL - DIRECTEUR GÉNÉRAL DE SOCIÉTÉS
CHEZ LE GROUPE ONE TECH - TUNISIE

Nourrir la motivation

PAR CHRISTIAN PAGÈS

Nous allons parcourir un chemin de vision :
- le rôle de l'accompagnateur dans notre société,
- une bonne énergie pour mieux agir,
- la motivation qui fait progresser,
- l'intérêt partagé qui fit évoluer le monde,
- la bienveillance qui engendre l'écoute et l'échange pour une évolution,
- l'art de faire de son mieux pour avancer en lumière,
- la responsabilité pour trouver sa juste place,
- noblesse de l'être et de l'âme afin d'améliorer le monde et les vivants,
- les stades de conscience et leurs étapes successives,
- conscience de l'objectif afin d'éclairer l'horizon.

Le rôle de l'accompagnateur

Maître en PNL, coach, thérapeute, tout cela se confond allègrement, même si c'est clair pour certains ou pour beaucoup. Pour moi cela forme un ensemble cohérent qui me convient. À quel moment suis-je plutôt accompagnateur ? À quel moment est-ce que je deviens coach ? À quel moment précis suis-je thérapeute ? Personnellement, dans tous les cas en fait je me sens thérapeute ou j'accompagne.

est-ce bien raisonnable ce joyeux mélange

Une bonne énergie

Il apparaît que le rôle que je me suis attribué consiste principalement à faire remonter l'énergie afin de nourrir la motivation de mon accompagné. Quelle que soit la situation, qu'il y ait déséquilibre ou désordre, l'énergie est en cause. Après quasi chaque séance j'ai le plaisir de constater que mon accompagné va mieux, voir bien ou très bien. Alors, je sens que j'ai accompli ma mission.

...ou pas ! parfois le coaché doit passer par des phases de doute, d'inconfort...

La motivation

Parlons de la motivation. Cette vibration qui permet le plaisir et nous remet en conscience des besoins tout en permettant de faire des choix qui mènent à la réalisation. Nous avons appris en PNL qu'il s'agit là de la dynamique du progrès. Nous avons réalisé qu'il s'agit d'un chemin et non d'une gare d'arrivée. Chemin à entretenir car il est question d'une dynamique. L'envie, la motivation sont souvent liées à la reconnaissance, à la gratification. Pavlov nous l'a démontré. Ainsi, permettre à l'accompagné de remonter son estime de lui-même et le reconnaître dans ses qualités, lui donne l'énergie pour entreprendre.

Pavlov ?

L'intérêt partagé

Prenons l'exemple du monde de l'emploi. L'intérêt de l'entreprise domine. L'intérêt des personnes reste trop souvent peu prise en compte dans la politique des directions de sociétés. Et pourtant c'est bien la motivation des personnes qui détermine l'action menée et donc les résultats obtenus.
Cette incohérence ne saute pas aux yeux de ceux qui auraient le plus intérêt à la clarifier.
L'accompagnateur peut, s'il est lui-même investi d'une démarche de développement personnel, provoquer les prises de conscience qui permettront une évolution plus rentable pour tous.
Ce partage permet d'évoluer ensemble, de se connecter les uns aux autres et aux lois de la nature.
Il y a encore fort à faire pour que les groupes humains et les entreprises prennent conscience de la valeur positive de l'intérêt individuel dans l'intérêt du groupe.
Le « gagnant-gagnant » n'est pas encore une valeur très partagée.

...du professionnel humain, c'est ça?

La bienveillance

Parlons maintenant de la bienveillance. Elle permet de calmer les malentendus, d'atténuer les frustrations, de diminuer les souffrances et contribue à une meilleure communication.
La bienveillance offre l'harmonie et une évolution possible dans les meilleures conditions.
Elle ne peut donner tout son rendement que lorsqu'elle est partagée et générale.
La bienveillance accentue l'écoute et le respect de soi et de l'autre.
Ainsi, l'accompagnateur, s'il est investi de cette bienveillance peut la communiquer à son « coaché », lui transmettre une part de conscience, transformer son comportement, l'améliorer et ainsi participer à un monde meilleur fait de plus en plus de bienveillance.

CQFD !

L'art de faire de son mieux

En faisant de son mieux on participe à la transformation positive du monde. Les personnes qui se sentent en harmonie et qui sont plutôt sereines peuvent facilement agir ainsi. Celui qui a confiance en lui-même et qui pratique la bienveillance peut faire de son mieux. Dans toute situation il est possible de faire de son mieux. Il est plus facile de faire de son mieux lorsqu'on se sent responsable et que l'on souhaite partager son intérêt.

...tout le monde fait de son mieux même sans le savoir...

La responsabilité

Dans un monde chaotique qui peu à peu s'éveille, je suis intimement convaincu que nous sommes tous responsables. Par notre position d'accompagnateur nous pouvons aussi devenir éveilleurs de conscience. Ceux d'entre nous qui veulent bien prendre en charge cette part de leur charge participent à l'éveil de ce monde, à le calmer et à lui donner un nouveau souffle. Si beaucoup pensent qu'ils ne sont pas responsables des résultats obtenus peut-être voudront-ils tout de même considérer qu'ils sont responsables d'eux-mêmes, de leurs actions et donc des résultats obtenus ou alors j'en perds ma PNL !

...c'est bien ça le problème, non? le refus de responsabilité et la recherche d'un coupable...

Je n'ai d'ailleurs pas eu besoin de passer par les techniques d'accompagnement pour me sentir responsable (et non fautif). Mon sens profond de la liberté et de la force créative de la solitude m'ont toujours permis de me sentir profondément responsable et partie prenante pour toute action et toute réalisation choisie.
Tous les personnages qui ont fait avancer ce monde ont été responsables de leurs actions et de leurs créations et de leur impact, qu'ils l'aient voulu et ressenti ou pas.

Noblesse de l'être et de l'âme

Nous pouvons aujourd'hui donner des lettres de noblesse à nos techniques d'accompagnement en améliorant d'abord notre être, et ce pas uniquement par la PNL mais aussi par des prises de conscience successives qui nous ouvrent à la connaissance de l'être, de ce monde, de la terre qui est vivante, des astres qui nous nourrissent de cette énergie dont nous sommes faits.

...c'est lyrique n'est-il pas?

Dans un article précédent j'ai parlé de spiritualité. Comment ne pas relier l'amélioration du comportement au développement de la personne et à sa spiritualité profonde ? L'étude révèle les abus des sociétés qui ont récupéré par le biais des religions le mysticisme et empêché l'éveil réel des êtres afin de mieux les asservir. Aujourd'hui, chacun peut, s'il se sent prêt, s'ouvrir à la connaissance et faire un chemin de conscience en toute liberté.

Les stades de conscience

Nous savons, pour l'avoir expérimenté nous-mêmes, que chacun ressent, pense et agit en fonction de l'étape qu'il est en train de vivre et de passer. Notre travail consiste aussi me semble-t-il, à accompagner ces passages d'étapes et ces étapes de conscience pour notre coaché. Bien entendu il en est ainsi pour nous-mêmes. Plus nous avançons en conscience plus nous améliorons notre efficacité d'accompagnateur. Grandir est un devoir de conscience. Cela demande une ouverture d'esprit, une écoute, une bienveillance, un sens des responsabilités.
En acceptant d'éveiller nos consciences, nous participons activement à l'ouverture de ce monde et à son amélioration.

...de l'inconsciemment incompétent à l'inconsciemment compétent?

Conscience de l'objectif

En prenant conscience des enjeux personnels ou sociaux un horizon s'éclaire. En développant la conscience du chemin à réaliser, l'intérêt monte avec l'envie et la motivation.
La PNL nous a montré ce processus simple et concret qui nourrit nos désirs de réussite. En éclairant l'objectif de notre coaché nous pouvons lui permettre de se sentir impliqué dans une évolution personnelle qui le conduit vers sa réussite propre tout en lui faisant prendre conscience de la part qu'il prend dans l'ensemble social. C'est nourrir ses envies que de lui permettre de réaliser qu'il est capable d'agir et de se donner les moyens d'une réussite qui lui renvoie une meilleure image de lui-même. Selon le niveau de conscience et d'implication de l'accompagnateur, l'éclairage apporté et l'éveil seront plus ou moins importants. Sans entraver la liberté de décision de votre accompagné vous pouvez lui permettre de grandir et lui ouvrir des portes si vous-mêmes les avez déjà ouvertes.
Notre société est en crise. Le monde est en crise. La violence des actions et des rapports envahit tous les groupes et leurs différents représentants. La violence est dans les propos et dans les actions, du côté des manifestants et du côté de la police. Chacun a intérêt pour sortir de ce cercle vicieux sans écoute sans respect à transformer ses comportements en passant par des étapes de conscience.
Nous avons plus que jamais en qualité d'accompagnateur ou d'éveilleurs de conscience à agir, à communiquer, à éclairer afin d'emmener ce monde vers une réalité manifestée meilleure et plus sereine.!

L'allégorie de la grenouille

PAR ANNE STEPOURENKO

Il était une fois une course de grenouilles... L'objectif était d'arriver en haut d'une grande tour. Beaucoup de gens se rassemblèrent pour les voir et les soutenir.
La course commença.
En fait, les gens ne croyaient pas possible que les grenouilles atteignent la cime et toutes les phrases que l'on entendit furent de ce genre : «Inutile !!! Elles n'y arriveront jamais!»

Les grenouilles commencèrent peu à peu à se décourager, sauf une qui continua de grimper et les gens continuaient : «... Vraiment pas la peine !!!
Elles n'y arriveront jamais!...»
Et les grenouilles s'avouèrent vaincues, sauf une qui continuait envers et contre tout …
A la fin, toutes abandonnèrent, sauf cette grenouille qui, seule et au prix d'un énorme effort, rejoignit la cime.
Les autres, stupéfaites, voulurent savoir comment elle avait fait.
L'une d'entre elles s'approcha pour lui demander comment elle avait fait pour terminer l'épreuve.
Et découvrit qu'elle... ...était sourde !

N'écoutez pas les personnes qui ont la mauvaise habitude d'être négatives ... car elles volent les meilleurs espoirs de votre coeur!

Rappelez-vous du pouvoir qu'ont les mots que vous entendez ou que vous lisez. et soyez TOUJOURS POSITIF !

En résumé :
Soyez toujours sourd quand quelqu'un vous dit que vous ne pouvez pas réaliser vos rêves.
Portez-vous bien!

Courrier des lecteurs

« À propos de ***Métaphore,*** réflexion sur l'enthousiasme des rédacteurs…
Alors je me pose la question a-t-on actionné les bons leviers ?
Est-ce un phénomène de société ?
Est-ont absorbé par la spirale du temps (ou du « y-a-pas le temps » ?
Je te promets de réfléchir à tout cela et soit de t'envoyer un petit papier, soit de partager des pistes d'amélioration invisibles aujourd'hui qui jailliraient de mon inconscient (il paraît qu'il est riche).

CAROLINE

… avec grand plaisir !

« Une idée me trotte dans la tête depuis un moment : solliciter nos « anciens » pour qu'ils nous écrivent leurs souvenirs des débuts de NLPNL, les évolutions qu'ils ont vécues, etc., etc.

ABL

… oui, bonne idée !

« J'ai un petit article en tête pour une utilisation de la PNL pour ceux qui font un jeûne.

ANNIE

… ce sera pour septembre ?

Organismes agréés

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

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

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

RESSOURCES & STRATÉGIES
(Gérard SZYMANSKI)
2 allée René Fonck
BP 312 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
13 090 Aix en Provence
Tél : 06 34 48 11 91
jjverger@efpnl.fr
www.efpnl.fr

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

FORMATION ÉVOLUTION ET SYNERGIE
(Gilles ROY)
3 av. de la Synagogue
84 000 Avignon
Tél : 04 90 16 04 16 — Fax :
04 32 76 24 23
gilles.roy2@orange.fr
www.coaching-pnl.com

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

CONTACTS NLPNL

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

DAI ???

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, Caroline DIGUET

metaphore@nlpnl.eu

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

NLPNL/MÉTAPHORE copyright — Vente par abonnement — N° ISNN 1279 - 2497 — Dépôt légal : juin 2016

Toute reproduction totale ou partielle d'un article publié dans Métaphore est soumise aux textes en vigueur sur la propriété intellectuelle et en particulier un article ne peut être reproduit sans l'autorisation de la rédaction. Les points de vue exprimés dans Métaphore sont ceux de leurs auteurs et ne reflètent pas nécessairement les opinions de la rédaction et de l'association.

Prix compris dans les cotisations annuelles — Montant de la souscription : 10 euros pour les non adhérents