

métaphore

JUIN 2018 - n° 89

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



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

som-

L'espoir est un bon médicament, dit la science

par Jean-Luc Monsempès — 4

Un rêveur n'est pas un fou mais un être envisageant de dépasser ses limites

Géraldyne Prevot Gigant — 6

Transmission de la PNL entre les générations

Dialogue entre Marion et Pierre Sarazin — 8

Collège des coaches

par Dora Pannozzo — 10

Modélisation PNL dans les organisations - Le futur de la PNL en entreprise

par Michaël Ameye — 11

Comment la méditation de pleine conscience modifie le cerveau ?

par Jean-Luc Monsempès — 15

Le Mandalavision

par Caroline Diguët — 17

Le diamant et la goutte de rosée

Texte recueilli par Evelyne Lerner — 19

Métaphore et d'autres informations sur la vie de la Fédération NLPNL sont consultables sur notre site internet www.nlpnl.eu. En vous abonnant à la Newsletter vous serez informé toutes les trois semaines des événements à venir. Nous vous invitons également à visiter notre page Facebook <https://www.facebook.com/nlpnl/> pour ne rien rater de notre actualité.

CONTACTS NLPNL

Département Adhérents Individuels (DAI) : dai@nlpnl.eu

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

Pour contacter votre association locale

Méditerranée : mediterranee@nlpnl.eu

Paris - Île de France : parisidf@nlpnl.eu

Poitou-Charentes : nlpnlpoitoucharentes@nlpnl.eu

Pour envoyer un article :

evelyne.lerner@free.fr et eugene.mpundu@yahoo.fr

SIÈGE SOCIAL ET CORRESPONDANCE

Fédération NLPNL

14 rue de l'Opéra, Paris, France

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :

Anne Brigitte LUBREZ

COMMISSION PUBLICATION :

EVELYNE LERNER ET EUGÈNE MPUNDU

metaphore@nlpnl.eu

métaphore

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



NLPNL/MÉTAPHORE copyright - Vente par abonnement - N° ISSN 1279 - 2497 - Dépôt légal : juin 2018

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



LE MOT de la Présidente

Lors de notre dernière Assemblée Générale le bureau s'est élargi, et les groupes de travail se sont depuis multipliés autour des axes de développement de NLPNL : à ce stade, il est plus simple qu'un seul s'occupe de vous présenter le travail de toute l'équipe, et c'est à moi que revient logiquement ce plaisir !

Après la trêve estivale, vous retrouverez donc (entre autres) des informations sur la vie des collègues et les événements qu'ils proposent, ainsi que sur notre congrès annuel du 26 janvier 2019 sur le thème « PNL et Santé », dont le programme est en cours d'élaboration.

Vous trouverez également une nouveauté dans les prochains numéros de Métaphore : les « Portraits » des bénévoles qui mettent leur temps et leurs compétences au service du Comité Directeur de notre Fédération, et dont le travail considérable reste trop souvent dans l'ombre. Je vous souhaite à tous un bel été avec ce nouveau numéro de Métaphore.

ANNE-BRIGITTE LUBREZ



LE MOT des responsables de la publication

Le mois de juin et ses perspectives de vacances nous invitent à la détente ; à prendre du temps pour réfléchir à ce que nous voulons faire de différent dans notre vie professionnelle, familiale, amicale, associative... et à voyager avec les auteurs...

Avec ce numéro, l'expression « L'espoir fait vivre » prend toute sa signification.

Que diriez-vous de changer de médicament ? La science nous en propose un nouveau, inattendu : l'espoir ! L'espoir est un bon médicament ! Jean-Luc Monsempès explique pourquoi le fait d'ajouter de l'espoir aux messages de santé motive les changements comportementaux. Géraldyne Prévot-Gigant accompagne les voyageurs de l'espoir : devenir acteur de notre espoir, c'est le plus beau cadeau que nous puissions nous faire.

Côté famille, quel meilleur moment que les vacances pour « transmettre la PNL quand on est parent » ? Pierre Sarazin interviewe sa mère, Marion, qui nous relate sa propre expérience.

Vacances bien méritées pour nos Collèges. Dora Pannozzo a pris la présidence du Collège des coachs et nous invite à découvrir sa feuille de route.

Profitons de ces moments de repos pour explorer, avec Michaël Ameye, le futur de la PNL en entreprise. Michaël nous invite à privilégier la générativité plutôt que de rester dans la tradition.

Et prenons aussi le temps de méditer. La méditation de pleine conscience pourrait être nécessaire pour produire des changements dans notre cerveau. Jean-Luc Monsempès nous invite à y réfléchir : « Nous pouvons jouer un rôle actif pour changer notre cerveau et accroître notre bien-être et notre qualité de vie. »

Après avoir recherché des idées pour interpeller et motiver, Caroline Diguët nous propose le « Mandalavision », mélange d'art thérapie, de PNL, avec une pointe de systémie. Cet outil ouvre la réflexion sur notre complémentarité dans nos différences.

Bonne Lecture et bonnes vacances.

ÉVELYNE LERNER ET EUGÈNE MPUNDU



L'espoir est un bon médicament, dit la science



PAR JEAN-LUC
MONSEMPÈS

Ajouter de l'espoir aux messages de santé motive les changements comportementaux

Qu'est ce qui vous motive à agir pour obtenir une meilleure santé? Pour obtenir un résultat différent de celui que vous avez dans votre vie actuelle, la formulation positive du but de santé est nécessaire. Mais qu'en est-il de la motivation à adopter de nouveaux comportements de santé? La motivation est à un niveau logique plus élevé que celui de l'action, car c'est le niveau des valeurs.

Pour ceux qui connaissent les méta-programmes de la PNL, la motivation peut avoir deux directions distinctes : soit l'attention est dirigée vers la réalisation de quelque chose d'important à obtenir dans le futur (on parle du schéma « Aller vers »), soit l'attention est dirigée vers les obstacles à éviter ou à prévenir (on parle du schéma « S'éloigner de »). Dans le premier cas c'est souvent une émotion négative comme la peur qui déclenche l'énergie à agir. Dans le second cas, c'est une émotion positive d'envie, d'espoir, d'optimisme qui est la source de l'énergie à agir. La question est de savoir, dans le domaine de la santé, quelle est la direction de la motivation la plus associée à l'adoption d'un nouveau comportement.

Une étude récente montre clairement que l'espoir est un bon médicament car l'espoir peut aider les individus à adopter des mesures préventives. Les résultats de deux études montrent que la croyance de la personne en sa capacité à s'aider elle-même prédit de manière significative les intentions de prendre des mesures préventives contre le cancer de la peau, comme par exemple se protéger par une crème solaire ou des vêtements. Cette croyance est composée d'espoir (c'est possible pour moi) et d'auto-efficacité (je suis capable de faire ce qu'il convient et les comportements adoptés peuvent produire les résultats attendus). Et une croyance positive par rapport aux buts de santé va générer des émotions qui facilitent la

mise en œuvre des comportements appropriés. «Lorsqu'on délivre des messages de santé, il ne suffit pas d'éduquer les patients, il faut aussi les motiver, et les émotions sont vraiment de bons motivateurs », a déclaré Jessica Myrick, professeur agrégé de communication. Nous pensons souvent que les émotions sont irrationnelles, mais notre recherche indique que les émotions peuvent nous aider à faire les choses qui nous garderont en bonne santé et en sécurité. Il est donc important de comprendre la portée des réponses émotionnelles aux différents types de messages.

Selon les chercheurs, des travaux antérieurs ont montré que si la peur peut capter l'attention du patient et créer une prise de conscience sur son problème de santé, cette prise de conscience ne conduit pas nécessairement à des comportements susceptibles d'aider les gens à affronter le problème.

Selon J. Myrick « Il existe un important et intéressant travail sur les effets de la peur. Mais nous nous sommes demandé si le fait de dire aux gens comment éviter que quelque chose d'effrayant ne se produise, pouvait générer de l'espoir » ; « Nous ne comprenions pas bien comment le fait de passer d'un message concernant la peur de quelque chose à un message sur la manière de réparer ou prévenir cette chose, pouvait déplacer l'état émotionnel de la peur à l'espoir. »

La peur et l'espoir peuvent travailler ensemble pour créer des messages plus convaincants, déclare J. Myrick « Nous pouvons penser à l'espoir et la peur comme la carotte et le bâton » ; « L'un ou l'autre seul peuvent être efficace, mais les deux ensemble peuvent être une combinaison particulièrement gagnante. »

Dans la première étude, 341 participants, âgés de 17 à 72 ans, ont été recrutés à partir de la plate-



forme en ligne d'Amazon, Mechanical Turk. Les participants devaient examiner et réagir à un article sur le cancer de la peau à partir d'une page Web conçue pour ressembler à une page du site de santé WebMD.

L'article à lire était divisé en trois parties avec les sous-titres suivants : « Dans quelle mesure la plupart d'entre nous sont-ils susceptibles d'avoir un cancer de la peau ? » « Quelle est la gravité du cancer de la peau ? » et « Quelles mesures pouvons-nous prendre pour prévenir le cancer de la peau et quelle est l'efficacité de ces mesures ? » Les sous-parties du message exprimaient des croyances pouvant impacter la santé, notamment la vulnérabilité à la maladie, la gravité de la maladie, l'existence d'une aide et la possibilité d'accéder à cette aide.

Après avoir lu le message, les participants devaient faire part des émotions ressenties à propos de l'article, dont les ressentis d'espoir, d'optimisme et d'encouragement, toutes ces émotions que les chercheurs ont liées à des états d'espoir. L'auto-efficacité et l'espoir ont servi de facteurs prédictifs significatifs par rapport à des intentions de vouloir se protéger du soleil.

Dans une deuxième étude, 382 étudiants ont regardé une vidéo de sensibilisation au mélanome puis répondu à une série de questions sur la vidéo. 367 étudiants ont répondu au sondage qui leur a été adressé une semaine plus tard pour déterminer s'ils avaient adopté des comportements de protection vis-à-vis du soleil. Les résultats de la deuxième étude montrent que l'espoir a joué un rôle dans l'adoption de mesures de protection

et qu'une semaine plus tard les participants étaient engagés dans ces comportements de protection. Myrick a déclaré que l'addition d'espoir aux messages de santé pouvait non seulement créer des messages plus persuasifs, mais aussi être plus éthiques. « Vous ne voulez pas laisser les gens

dans un état de peur », a déclaré Myrick. « Vous devez leur donner des solutions possibles qui vont les aider. » Pour les chercheurs, les travaux futurs pourraient se pencher sur la conception de messages individuels, mais aussi de messages collectifs, y compris la façon dont les craintes pour la santé sont signalées dans les médias.

« Cette étude représente un bon début dans la compréhension de la danse complexe entre les différents types d'émotions et de cognitions afin de mieux promouvoir la santé publique », a déclaré Myrick. « Et peut-être cela conduira-t-il à concevoir d'autres campagnes de santé — par exemple, des campagnes de vaccination antigrippale souvent associées à la peur dans les médias, pour donner de l'espoir aux gens et les aider à se souvenir de ce qu'ils peuvent faire tous les jours, par exemple se faire vacciner, se laver les mains et ne pas aller à l'école quand on est malade.

Commentaires : les résultats suggèrent clairement qu'en matière de motivation, les deux schémas cognitifs (méta-programmes PNL) peuvent être utilisés. En même temps un message qui crée une envie « d'Allers vers » un comportement de santé, et un autre message d'évitement de la peur des dangers de la maladie. Cela consiste à ajouter une force d'attraction à une force de propulsion. ■

Source : Penn State. « Fear and hoping: Adding hope to health messages may motivate better behaviors. » ScienceDaily. ScienceDaily, 23 February 2018. < www.sciencedaily.com/releases/

jl.monsempes@institut-repere.com



Les pouvoirs de l'espoir

Un rêveur n'est pas un fou mais un être envisageant de dépasser ses limites



PAR
GÉRALDYNE
PRÉVOT
GIGANT

Un lendemain de 13 novembre, jour de l'attentat du Bataclan, j'animais, comme toutes les semaines, un groupe de parole. L'atmosphère était lourde mais je m'étais préparée à accompagner des participants sous le choc. Après quelques interventions où les personnes tentaient de parler d'autres choses, le sujet arriva enfin sur le tapis. À ma grande surprise, la majorité n'avait plus d'espoir. Elles étaient certes sous le choc mais je m'aperçus très vite que l'espoir n'était pas une ressource réaliste pour elles: ce sentiment, ou plutôt cet état d'esprit, n'apporterait rien à notre malheur collectif.

Ce jour-là, je décidais de réhabiliter l'espoir à travers un livre. Après quelque temps d'observation, je découvrais que, contrairement à d'autres pays, l'espoir n'avait pas sa place dans notre esprit français. J'ai compris que notre héritage culturel ne lui avait pas laissé de place. Mon livre *Les Pouvoirs de l'Espoir* redonne ses lettres de noblesse à ce sentiment si important à notre équilibre. Il est une carte routière vers l'optimisme.



Acceptation du temps présent

Devenir acteur de son espoir est le plus beau cadeau que nous puissions nous faire. Ce que nous faisons de l'espoir est notre part de responsabilité. Espérer peut être noble, grand, humain. Il nous revient le choix de la façon dont nous voulons espérer et du sujet de notre espoir. Notre relation à l'espoir est assez similaire avec notre propension au bonheur.

L'espoir est une attente à propos d'un événement, d'une action, qu'on aimerait voir se produire dans le futur. Il y a donc une attente de ce que nous souhaitons obtenir. Pour diverses raisons nous sommes dans l'attente que quelque chose de précis se produise. Il s'agit d'une attente conditionnée, d'un lendemain spécifique.

Il semble évident que la meilleure façon d'avoir de l'espoir est avant tout d'accepter le présent. Sinon l'espoir risque d'être tout simplement une fuite du réel, une fuite du présent. Accueillir

et accepter ce qui se produit ici et maintenant est la clef. Et une des solutions pour accepter les événements présents est de leur donner du sens. Ce qui, *de facto*, permettra d'être dans l'acceptation du présent. Lorsque nous donnons du sens à un événement, lorsque nous trouvons l'hypothétique raison à cet événement, il nous est plus facile de

l'accepter. Souvenez-vous à quel point vous avez pu être dans le refus lorsqu'un événement inattendu se produisait et qu'il n'avait aucun sens. Et souvenez-vous de ce sentiment de légèreté lorsque vous avez enfin trouvé une explication à l'événement.

Une des clefs du bon usage de l'espoir est d'adopter cette sagesse qui consiste à être conscient et à accepter le présent, à faire la paix avec son présent. Ainsi nos espoirs ne seront plus une fuite de la réalité présente. Nos espoirs seront des promesses de bonheurs. Bonheurs venant renforcer notre bien-être actuel.



L'atout des bienheureux

Les personnes ayant une propension à espérer sont généralement celles qui ont une vision optimiste de la vie. Les pessimistes n'espèrent pas, ils sont fatalistes et défaitistes, pour eux l'espoir est inutile et forcément source de déception. En revanche le bienheureux croit qu'il y a toujours une solution aux problèmes, une victoire possible, une lumière au bout du tunnel, un événement inattendu, un tournant favorable.

Voici les 10 clefs du voyageur de l'espoir :

- 1 – Le bonheur c'est maintenant,
- 2 – Le bonheur c'est maintenant ET demain,
- 3 – Le bienheureux porte attention au chemin ET au but,
- 4 – Tout est dans l'ici et maintenant,
- 5 – La satisfaction immédiate est savoureuse mais le bonheur durable l'est davantage,
- 6 – La réalisation des objectifs est importante,
- 7 – Je surfe sur la vague de l'essentiel,
- 8 – Je surfe sur la vague et c'est l'essentiel,
- 9 – Je surfe sur la vague et je prends le vent afin que l'un et l'autre me transportent vers ma destination,
- 10 – Quoiqu'il arrive je garde le cap.

Espoir et Gratitude

Porter un regard plein d'espoir sur l'avenir n'est faisable qu'avec un regard plein de gratitude sur le présent. Notre rapport au présent, le regard que nous portons sur les événements, le sens que nous donnons aux choses contribuent à notre futur. La façon dont nous vivons chaque instant à une incidence sur la suite. En fonction de la façon dont nous allons vivre les événements

nous allons créer peu à peu une ouverture ou une fermeture en nous. Nous serons peu à peu disponibles aux messages de l'existence ou bien réfractaires. Si nous remercions la vie pour chaque merveilleux instant, si nous savons être émerveillés par la beauté de la vie, si nous avons conscience de la richesse du moment alors nous contribuons à notre futur.

Lorsque nous sommes en capacité de voir la magie de la vie nous sommes en capacité d'avoir de l'espoir car nous avons conscience que la vie est un continuum : ce que je choisis aujourd'hui influence mon futur. Si je sais être émerveillée par la vie et si je ressens sincèrement de la gratitude alors je porte attention aux dimensions positives de la vie.

Avoir de l'espoir c'est surfer sur les vagues du moment, prendre le vent du présent et ne pas perdre de vue le futur. ■



www.geraldyneprevotgigant.com



Transmission de la PNL entre les générations



DIALOGUE ENTRE
MARION ET PIERRE SARAZIN

Pierre: *Comment transmettre la PNL à ses enfants quand on a été formé soi-même à la PNL?*

Marion: Quand je me suis formée à la PNL, ça a été une découverte incroyable, une suite d'émerveillements. Et chaque soir je rentrais à la maison et je retrouvais les membres de ma famille, qui eux n'avaient pas baigné toute la journée dans cet environnement. Et très vite j'ai compris qu'il fallait que je fasse très attention, c'est-à-dire qu'il ne fallait pas que je les « saoule » avec la PNL. Mais je me suis dit que j'avais quand même le droit de parler de mon expérience. Alors je leur racontais de temps en temps les choses très intéressantes qui s'étaient passées dans la formation, en essayant de ne pas exagérer.

Pierre: C'est vrai tu as commencé à te former à la PNL quand j'avais 7 ans mais, moi, avant l'âge de 16 ans, je n'ai pas le souvenir que tu aies jamais évoqué la PNL à la maison. À 8 ans une nuit j'avais fait un cauchemar. Tu m'as fait un « swish » en pleine nuit pour que je me rendorme sans que je sache que c'était de la PNL. En fait je m'imprégnais gentiment de la PNL dans le quotidien, sans m'en rendre compte.

Marion: Je pratiquais effectivement la PNL au quotidien dans la mesure où je me synchronisais avec mes enfants, je posais les questions du méta modèle pour avoir de l'information, j'utilisais beaucoup l'intention positive, je faisais des recadrages, des ancrages etc. Et puis grâce à la PNL j'étais devenue plus positive, confiante, patiente qu'avant avec mes enfants, (sans y parvenir à chaque fois, bien sûr, je ne suis pas une mère parfaite!). Mais finalement,

du fait de ma formation, mes enfants ont baigné sans le savoir dans un bain de PNL.

Pierre: Et à partir de quand tu nous as coachés à proprement parler en utilisant la PNL?

Marion: J'ai attendu que chacun, à votre rythme, vous me demandiez de vous aider à surmonter une difficulté. Deux de mes fils m'ont sollicitée, chacun à sa manière. Le troisième ne m'a jamais sollicitée ouvertement.

Pierre: Et moi je t'ai sollicitée pour quoi la première fois?

Marion: Tu m'as sollicitée au moment où tu as eu une difficulté avec une fille avec qui tu avais une relation. Le premier travail que nous avons fait ensemble était le dialogue entre les parties. Je t'ai aidé à te rendre compte qu'il y avait en toi trois parties en conflit. J'ai trouvé ce travail passionnant parce que je découvrais un aspect de ta personnalité. Quant à ton frère, il m'a demandé mon aide pour définir son orientation après avoir obtenu son BAC. Nous avons travaillé sur ce qu'il voulait faire de sa vie et sur ce qui le bloquait pour y parvenir.

Pierre: Maman, coacher ses propres enfants, c'est compliqué. Comment fais-tu pratiquement?

Marion: Au niveau éthique, je considère que je peux coacher mes enfants si ce sont eux qui me le demandent. Et il faut aussi que ce soit un sujet où je ne suis pas impliquée. Je ne vais pas les coacher sur leur relation avec moi.



Pierre: Mais n'est-il pas difficile de rester neutre, même si c'est un sujet où tu n'es pas directement impliquée ?

Marion: À partir du moment où je coache, je deviens ouverte à toute idée, à toute suggestion, sans aucun jugement sur le contenu de ce que mon enfant me raconte. Je change véritablement de casquette. Je deviens quelqu'un de neutre, entièrement dédiée à l'aider à trouver ce qui est bon pour lui. Ce qui est très curieux c'est que je



n'ai aucun mal à le faire, alors que j'ai mes propres inquiétudes, croyances, valeurs. Ton frère s'interrogeait sur l'opportunité de vouloir devenir musicien, ce qui n'est pas une orientation très rassurante pour une

mère soucieuse du fait que son fils parvienne à gagner sa vie. Et pourtant, comme j'avais cette posture de coach, je l'ai vraiment aidé à approfondir et à prendre des décisions de façon extrêmement neutre. Et toi Pierre, comment as-tu vécu le fait que j'utilise la PNL ?

Pierre: En fait je me rends compte que tu as souvent été neutre et bienveillante dans notre vie et ça nous a aidés. Ça change toute la dynamique parent-enfant. Contrairement à d'autres parents, tu n'as pas dit : « *moi je sais ce qui est le mieux pour toi, je vais t'enseigner la vie* ». À cause du fort enjeu affectif entre un parent et un enfant, un petit problème d'un ado peut être mal accueilli parce que ce problème énerve le parent, l'inquiète ou parce que ça lui renvoie une mauvaise image de lui. Mais plus l'adulte aura

travaillé sur lui grâce à la PNL, notamment, plus il pourra facilement dire à l'enfant : « *fais ce qui est bon pour toi, je veux le meilleur pour toi* » et aussi : « *je vais t'aider à trouver ce qui est mieux pour toi* ». J'aimerais rajouter que, pour intéresser un enfant à la PNL, le terrain se prépare lorsque l'adulte prend une posture d'accompagnant à des moments clés et incarne les principes de PNL en tant que personne. C'est comme s'il répandait de l'engrais sur un terrain dans lequel une graine pousse, jusqu'à ce que l'enfant lui pose des questions sur la PNL ou même se dise : « *ah ben tiens, j'ai envie d'apprendre la PNL, j'ai envie de la pratiquer* ». Et cela arrive à un moment où l'enfant en a besoin, comme pour n'importe quel adulte qui commence la PNL. Car le fait d'en avoir besoin est essentiel.

Marion: Oui, si on force l'enfant, s'il prend ça comme un devoir, peut-être qu'il en tirera un bénéfice à court terme mais ensuite il risque de rejeter la PNL pendant des années.

Pierre: Une fois que l'ado ou le jeune adulte est demandeur, le meilleur moyen de lui faire connaître la PNL est de lui faire vivre un séminaire. J'ai vécu un séminaire avec Robert Dilts tellement fort que cela m'a touché profondément. C'était une expérience sociale, constructive, une expérience de vacances, de découverte de moi-même et de l'humain, si positive et impactante que cela m'a complètement convaincu pour la suite. Bien sûr il n'est pas nécessaire de suivre la formation de Robert Dilts à Santa Cruz pour expérimenter les bienfaits de la PNL. Un week-end, un atelier d'un après-midi peut être impactant. C'est très bien de faire vivre cela à son enfant. ■

Marion Sarazin est formatrice en PNL, auteure de « S'initier à la PNL » et de « Éduquer avec le sourire ». Pierre Sarazin est maître praticien en PNL, formateur en intelligence collective, management et communication et coach en motivation profonde.

www.aubonheurdesparents.com



PAR DORA PANNOZZO
PRÉSIDENTE DU COLLÈGE DES COACHS

C'est avec plaisir et joie que notre Commission

vous informe de la remise en route du Collège des COACHS PNL.

En effet, celui-ci était en sommeil depuis un an.

Je vous présente sa nouvelle Commission :
Présidente Dora Pannozzo

Membres de la Commission
Claire Flavigny
Véronique Olivier
Clément Boyé
Jean-Yves Detriche

L'objectif du Collège des Coaches :

- Explorer et promouvoir la position très spécifique de Coach PNL autant dans le domaine professionnel, personnel que social.
- Développer, enrichir nos pratiques PNL dans des échanges et des partages entre pairs tout en étant à l'écoute des avancées des neurosciences.
- S'ouvrir à de nouvelles méthodes et/ou à de nouvelles techniques dans le cadre de la formation et/ou du

coaching et participer ainsi à faire évoluer la PNL.

L'intention du Collège des Coaches :

- Participer à donner du sens à l'existence et à la vie de la Fédération.
- Faire connaître et comprendre au grand public la spécificité du Coach PNL.
- Permettre aux membres du Collège d'échanger en toute simplicité et en toute confiance sur leurs pratiques, de s'apporter des outils, de s'enrichir de la carte du monde des uns et des autres.
- Se rapprocher de l'I.C.F et par conséquent envisager la question d'une reconnaissance de Coach PNL.

Critères d'adhésion :

- Règlement de la cotisation Fédération NLPNL (55€) et de la cotisation au Collège des Coaches (50€ et 25€ si adhésion à d'autres collèges de la Fédération).
- Être titulaire du Maître Praticien PNL.
- Être titulaire d'une certification de Coach

- ou justifier d'une pratique de Coach d'au moins 5 ans avec un rapport d'activité, des feedbacks de clients et si possible d'autres formations complémentaires.
- S'engager à participer à une réunion par an et à une journée de supervision au sein du Collège (voir planning 2019) ou justifier d'une journée de supervision à l'extérieur.
- Un entretien permettra à la fin de l'étude du dossier de valider le processus d'adhésion ou d'accompagner le postulant à acquérir la certification manquante.

Nous restons à la disposition de chacun pour répondre à vos différentes questions et apporter les compléments d'informations dont vous auriez besoin.

Notre Premier travail consistera à :

- Définir la fiche d'identité du Coach PNL.
- En préciser la spécificité et la différence. ■

dora.pannozzo@gmail.com

Les événements et les réunions

- Il a été décidé d'organiser notre première **Université d'été les samedi et dimanche 15 et 16 juin 2019** à PARIS au centre Maurice RAVEL, sous forme de 5 interventions/ateliers autour du Coaching. Cette idée est à l'heure actuelle sous forme de projet et demande à être étudiée en Commission et dans les prochains travaux du Collège.
- Toutes les idées ou thèmes et toutes les propositions d'intervention sont les bienvenues.

Réunions du second semestre 2018 et de l'année 2019

- Vendredi 1^{er} juin
- Vendredi 21 septembre
- Samedi 10 novembre 2019
- Vendredi 15 mars
- Samedi 15 juin (le matin)
- Samedi 15 juin (après-midi) et dimanche 16 juin UNIVERSITÉ d'ÉTÉ du Collège – ouverte à tout public
- Samedi 28 septembre Journée de supervision
- Vendredi 6 décembre

Les réunions du Collège se déroulent autour d'échanges et d'ateliers pratiques.



Modélisation PNL dans les organisations



PAR MICHAËL AMEYE

Le futur de la PNL en entreprise

Introduction

Dans l'article précédent, paru dans le Métaphore n° 88, je présentais des pistes pour développer la PNL et plus particulièrement la PNL en entreprise. La quatrième piste présentée, concernait la création de nouveaux outils appropriés pour la réalité quotidienne vécue dans les organisations.

La PNL est née de la modélisation de thérapeutes « hors du commun », ce qui a débouché sur les modèles et les outils que l'on connaît aujourd'hui.

Modéliser, c'est être capable de faire ressortir « la différence qui fait la différence » dans une situation donnée. Un manager vit une difficulté, on peut modéliser sa difficulté et modéliser des solutions propres à lui. C'est également pouvoir sortir un schéma cognitif suffisamment simple pour être utilisable et suffisamment complexe pour s'approcher de la réalité. Il s'agit donc bien d'une démarche scientifique empirique qui observe, en déduit des principes ou des lois, des relations entre des objets (la chute d'une pomme et la masse de la Terre) qui peuvent s'appliquer à un domaine ou une série d'autres domaines.

Cette démarche de modélisation a permis de sortir du domaine thérapeutique pour se développer dans le domaine de la performance « à l'américaine ». C'est la deuxième génération de la PNL. Pour ma part, celle-ci a fait beaucoup de mal à l'image de la PNL en lui donnant un côté magique, « fast-food », voire en développant une approche de gourou, voire de secte.

La troisième génération de la PNL intègre encore plus l'approche systémique (qui était déjà bien présente dans les premiers outils grâce à la modélisation de Virginia Satir) et permet, aujourd'hui, d'apporter des solutions à la plupart des situations vécues dans les organisations.

La PNL peut donc relever bien des défis sociétaux d'aujourd'hui et contribuer ainsi à un « Monde dans lequel il fait bon vivre. »

Modéliser, oui! Mais... comment?

D'après l'expérience que j'ai acquise au cours de nombreux projets, j'ai identifié cinq types de modélisation possibles dans les contextes organisationnels. J'en ai pratiqué quatre sur les cinq avec beaucoup de plaisir et de succès.





1 – L'étude statistique et les métadonnées.

Je commence par le plus difficile. J'ai au cours de ma carrière envisagé et abandonné plusieurs idées de modélisation parce que cela prend énormément de temps et que c'est plus adapté à une recherche académique, ce qui n'est pas ma fonction de base.

Le processus commence par une question, par exemple : « Combien de temps et d'argent les organisations perdent-elles suite à des difficultés relationnelles entre travailleurs et responsables ? ». (Si cela intéresse un chercheur, je suis vraiment preneur.)

Sur base d'une enquête rigoureuse, définissant les conditions et les paramètres de l'étude, avec un échantillonnage bien défini et important en nombre (proportion significative de la population totale visée selon le modèle statistique utilisé, la loi normale préconise 10 000), on peut certainement identifier et démontrer ce que notre « bon sens » nous dicte. Cela peut même étayer certaines théoriques empiriques existantes (dans le cadre de la question en exemple cela pourrait corroborer ou étayer des hypothèses issues des méthodologies d'amélioration des processus).

Enfin, sur base de cette étude, un outil de diagnostic pourrait être créé, ainsi qu'une boîte à outils d'intervention.

Quel est l'apport de la PNL par rapport à cette démarche de psychologie appliquée ?

La PNL permettra particulièrement de :

- Identifier les facteurs critiques, les différences qui font la différence
- Représenter ces facteurs en un « outil » simple et utile (un modèle)
- Faire des liens ou créer des outils adéquats pour remédier aux manquements relevés par le diagnostic

Un exemple que j'apprécie particulièrement, hors du

monde PNL et pourtant tout-à-fait dans la même approche est le modèle de la spirale dynamique tirée des travaux académiques de Clare Graves.



2 – La modélisation empirique

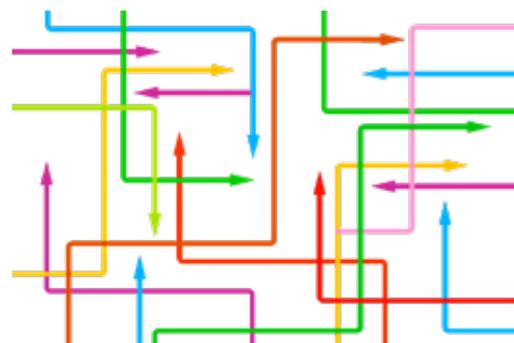
Beaucoup plus proche de la démarche des fondateurs de la PNL, cette discipline consiste à observer « ce qui fonctionne » dans les organisations et à en extraire les mécanismes essentiels.

Cela commence par une question :

« Comment font les gens/les équipes/les organisations/les managers/... qui excellent dans une activité particulière ? »

Ensuite, le modélisateur va chercher à identifier des schémas récurrents, à déceler des causes à effets répétitifs. Il peut ensuite donner une forme vulgarisatrice à ces schémas :

- Formes géométriques (Triangle de Karpman),
- Symboles (la Boussole de l'Intelligence Collective),
- Schéma de flux
- Matrice (Fenêtre de Johari),
- Acronymes de processus (SCORE),
- Processus (Théorie U, Co-Développement, MAP©),
- Ensemble de recommandations,...





3 — Modélisation situationnelle

La modélisation de la situation d'un client individuel ou organisationnel peut prendre plusieurs formes :

- Un facilitateur graphique, un spécialiste des représentations symboliques ou dans un groupe d'intervention, chaque membre peut représenter la situation sur la forme d'un schéma, d'une bande-dessinée,...
- Un habitué du schéma heuristique (schéma en arbre ou Mindmap©) peut résumer les grandes lignes d'un problème en idées clés structurées.
- Un spécialiste des constellations ou de la mise en scène peut représenter une situation dans l'espace, par le mime, la sculpture, la mise en résonance
- Un praticien de la PNL bien formé peut aider son client à identifier ses stratégies VAKOG ou ses synesthésies dans le cadre d'une difficulté ou, comme dans le cadre de la pédagogie PNL développée par Alain Thiry, identifier les stratégies cognitives propices à l'apprentissage ou à une activité bien précise.

Cette compétence est extrêmement utile pour aider un client à sortir de sa représentation habituelle d'une situation. Elle permet d'identifier les enjeux et les leviers de transformation de cette situation.

La modélisation situationnelle permet également de mettre en place des solutions ou des ressources. Un client peut ainsi modéliser :

- D'autres personnes ou entités qui ont résolu le problème dans un même domaine ou dans d'autres,
- Un animal ou un groupe d'animaux qui ont des ressources intéressantes à mobiliser dans la situation
- ...



4 — Modélisation des bonnes pratiques

Dans mes rencontres avec mes clients, au début, je venais avec l'espoir de leur apprendre toute la richesse de mes découvertes et de mes explorations... Au fil du temps, je me suis bien vite rendu compte que les humains ont une conscience et une connaissance intuitive des choses. Ainsi, lorsque je propose un modèle ou une stratégie à un client, je me rends régulièrement compte que celui-ci le fait déjà intuitivement, il n'a juste pas conscience de le faire (un peu comme Monsieur Jourdain et sa prose). Ceci m'amène régulièrement à proposer une démarche de modélisation de bonnes pratiques plutôt que de venir avec un modèle « extérieur » à l'entreprise.

Modéliser les bonnes pratiques, c'est identifier les « performeurs » et aller chercher leurs différences qui font la différence.

Cette démarche a plusieurs avantages importants :

- Le client se rend compte de la richesse des membres de son organisation (alors que son premier réflexe serait d'aller chercher une référence externe)
- Les participants à la modélisation sont valorisés, renforcés et reconnus pour leurs bonnes pratiques
- La diffusion des bonnes pratiques est dans la plupart des cas plus facile parce qu'elle provient des « pairs » (cela ne fonctionne qu'avec une équipe saine dans un cadre de bienveillance; dès qu'il y a conflit, cette approche est contre-productrice).

L'intervenant prend un rôle de facilitateur, de coach et d'expert de processus qui est plus valorisant pour l'entreprise-cliente.



Photo by rawpixel on Unsplash



5 – Modèle de Rôle ou de Fonction

Qu'est-ce qu'un bon Chef de projet, un bon Commercial, un bon Manager?

Pour une entreprise, cela peut vouloir dire des choses différentes par rapport à une autre organisation.

La modélisation peut aider l'entreprise à établir un profil de fonction-type, un modèle de Fonction ou de Rôle.

Dans la même démarche qu'au point précédent, la définition se fait en intelligence collective. J'utilise cette approche lorsqu'il n'y a pas de bonnes pratiques établies et que toutes les personnes ont un même niveau de performance. Dans ce cas-là, on rassemble le meilleur de chacun et on établit un profil-type auquel chacun pourra se référer avec ses points forts et ses potentiels.

L'apport de la PNL dans cette modélisation est d'intégrer, à travers l'utilisation des Niveaux Neuro-Logiques de Robert Dilts, Finalité, Rôle, Valeurs, Critères de performances, Compétences et équivalences comportementales.

Ce type de modélisation permet d'établir tant une carte interne qu'un alignement complet pour une fonction critique de l'entreprise.



Conclusion

Les spécialistes auront perçu que mes exemples de modèles et les démarches de modélisation présentées ne viennent pas tous du monde de la PNL.

C'était voulu de ma part.

La démarche de modélisation est une des caractéristiques fondatrices de la PNL. Mais, c'est avant tout une compétence de l'être humain. De nombreuses modélisations utiles existent dans le monde, un intervenant avisé s'équiperait de tous les outils et les démarches qui lui permettent d'avoir une action juste vis-à-vis de la demande du Client.

Je trouve personnellement que cette démarche ne ressort pas suffisamment des formations à la PNL en général.

Pour NLPNL, ceci est une invitation à revisiter les Standards et à mettre la capacité à modéliser avant la maîtrise des outils « des anciens ».

Ceux-ci proviennent vraisemblablement tous d'une des modélisations décrites dans cet article.

Ne devrions-nous pas concentrer les formations sur la transmission de l'approche et de la méthodologie qui ont permis l'émergence de ces outils?

L'avenir de la PNL ne serait-elle pas dans la générativité plutôt que dans la tradition? J'invite tous les Enseignants PNL et les Organismes de Formations PNL à méditer sur cette question. ■



Comment la méditation de pleine conscience modifie le cerveau ?



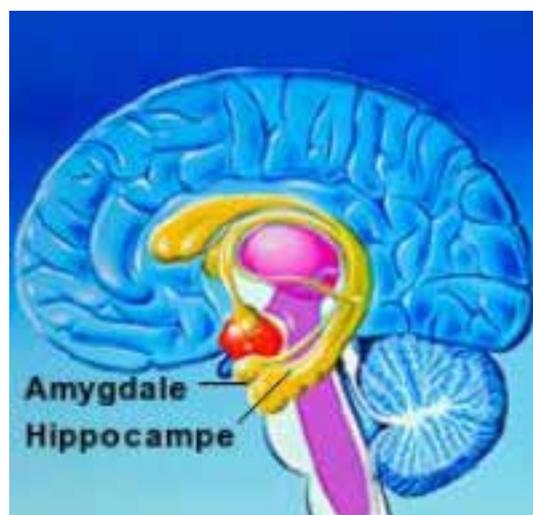
PAR JEAN-LUC MONSEMPÈS

Comment changer notre cerveau pour accroître notre bien-être et notre qualité de vie

Si la méditation de pleine conscience (Mindfulness) a bien démontré son efficacité dans l'amélioration des symptômes dépressifs, de l'anxiété, et même de la douleur chronique, on ne savait jusqu'à présent pas en expliquer le mécanisme. Les effets bénéfiques résultent-ils uniquement du temps passé à se détendre, ou existe-t-il un impact de l'exercice de méditation sur les structures neurologiques ? Une étude intitulée « *Neural mechanisms of symptom improvements in generalized anxiety disorder following mindfulness training* » a pu décrire le mécanisme neuronal en jeu dans la méditation de pleine conscience.

L'étude menée par Britta Hölzel et ses collaborateurs de l'Hôpital général du Massachusetts et publiée dans la revue *Psychiatry Research: Neuroimaging*, examinait l'impact d'un programme de 8 semaines de réduction du stress par la méditation de pleine conscience ou MBSR (mindfulness-based stress reduction) sur le cerveau de patients atteints de troubles anxieux généralisés (TAG). La méditation de pleine conscience consiste à porter intentionnellement attention aux sensations, émotions et états d'esprit sans porter de jugement de valeur.

Le TAG est un syndrome qui peut sérieusement affecter le quotidien de ceux qui en souffrent, car ils ont en général des difficultés à réguler leurs émotions et souffrent souvent d'anxiété chronique et persistante.



Les 26 patients diagnostiqués comme TAG ont été répartis de façon aléatoire en deux groupes comparables selon des données démographiques : la moitié bénéficiait du MBSR et l'autre moitié (groupe contrôle) d'un programme d'éducation à la gestion du stress. Un IRM a été réalisé au début et à la fin de l'étude.

Pendant l'IRM initial, qui a concerné l'ensemble des participants, ces derniers étaient invités à donner un nom aux différentes expressions faciales (colère, joie, ou neutre) qui se trouvaient sur les photos présentées.

La comparaison initiale a montré que les patients souffrant de TAG présentaient une activation de l'amygdale plus élevée que celle observée chez des sujets en bonne santé, lorsqu'il s'agissait de regarder des visages neutres ou heureux. L'amygdale est la partie du cerveau qui est associée aux réactions de



peur. Les chercheurs en ont conclu que le cerveau des sujets souffrants de TAG ont, au début de l'étude, réagi plus fortement aux stimuli ambigus que les cerveaux des sujets en bonne santé.

À l'issue des deux programmes d'entraînement (MBSR ou formation à la gestion du stress), les sujets répondaient une auto-évaluation sur leurs troubles anxieux et étaient soumis à un deuxième IRM

Les chercheurs ont alors noté les modifications suivantes : les participants des deux groupes (MBSR ou formation à la gestion du stress) montraient une amélioration de leurs symptômes anxieux. Les IRM de fin d'entraînement ont également montré une diminution de l'activation de l'amygdale en réponse à des images neutres. Les réductions de stress rapportées étaient aussi en corrélation avec une diminution de la densité de matière grise dans l'amygdale, qui joue un rôle important dans l'anxiété et le stress.

Le plus intéressant est que les patients ayant reçu une formation à la MBSR ont montré une augmentation de la connexion entre l'amygdale et de plusieurs régions du cerveau (aires fronto limbiques) associées à la mémoire et l'apprentissage (hippocampe), la conscience de soi, l'empathie, l'introspection et de la gestion des émotions et du stress.

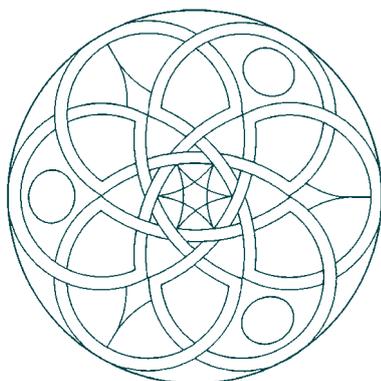
Les auteurs suggèrent que la pratique de la méditation à plus long terme pourrait être nécessaire pour produire des changements dans la région de l'insula (structure associée à la conscience de soi). Cette étude montre bien, d'une part la plasticité du cerveau avec l'impact neurologique de la méditation de pleine conscience, et d'autre part que « nous pouvons jouer un rôle actif pour changer notre cerveau et accroître notre bien-être et notre qualité de vie. » commente Hölzel. ■

jl.monsempes@institut-repere.com



PAR CAROLINE DIGUËT

Le Mandalavision



Il y a quelques années je cherchais des idées, des améliorations, de nouvelles présentations, pour être plus ludique et améliorer mes formations. Des idées pour interpeller et motiver. C'est ainsi qu'est né le « Mandalavision », mélange d'art thérapie, de PNL avec une pointe de systémie. Je l'utilise depuis trois ans, principalement dans mes formations et les résultats sont intéressants.

Cet outil est utilisable en séance de :

- Formation, où il peut aider à la cohésion d'équipe et à la fédération du groupe (il est préférable de l'utiliser en début de formation).
- Thérapie familiale, resserrer des liens...
- Toutes les situations demandant le respect de la différence, dans la fédération d'un groupe autour d'un projet, d'une relation ou d'un objectif de travail.

Le but de cet outil est de faire comprendre à vos participants :

- « La vision du monde »,
- La complémentarité et le respect des différences,
- Le faire ensemble,
- Le cadre commun.

Nous avons tous un regard différent sur les choses... En même temps nous pouvons tous être complémentaires, apprendre et nous enrichir de nos différences.

C'est pour vous, coaches, thérapeutes, formateurs, un moyen de faire une rupture de schéma en amenant un exercice surprenant, inattendu.

Le « Mandalavision » vous permet de mieux comprendre votre groupe à travers l'observation et le calibrage que vous réalisez pendant l'exercice. Observez les individus dans leurs comportements,

leurs façons de réagir, de s'organiser, d'agir voire d'interagir, lors de la présentation et de la réalisation de cet exercice.

Comment pratiquer

1. Choisissez un Mandala avec un graphisme simple, à formes rondes, anguleuses ou mixtes (selon la situation... cf. signification des formes), vierge et en faire autant de photocopies que de participants à votre séance. Utilisez un papier assez fin (prévoir quelques exemplaires en plus au cas où...).
2. Prévoyez des boîtes de crayons de couleurs ou feutres (une pour trois personnes environ).
3. Une lampe style lampe de bureau assez puissante ou repérez une fenêtre très lumineuse.
4. Disposez les mandalas à l'envers sur les tables si possible avant que les personnes arrivent.
5. Puis présentez l'exercice de façon simple, en demandant aux personnes de bien vouloir prendre la feuille et de colorier ce qu'ils peuvent du Mandala durant 10 à 15 mn (ils pourront s'ils le désirent le finir ultérieurement). Précisez que tout est permis : couleurs ou monochrome.



Évitez à ce stade de parler de vision du monde, de Mandala ou de respect. Expliquez juste que vous avez besoin de cela pour la suite, en insistant sur le sens bienveillant de l'exercice et le non jugement. (Le moment où ils prennent et retournent la feuille est un moment riche d'enseignements pour vous.)

6. Laissez 10 à 15 mn de silence ou silence musical. Durant ce temps observez... La façon, les couleurs, l'organisation, la rapidité, le soin...
7. Une fois le temps écoulé, demandez à tous de lever leur feuille afin de présenter leur réalisation au groupe et de regarder celle des autres.
8. À ce stade, vous pouvez faire constater que nous sommes tous différents dans nos perceptions, nos réalisations,... et introduire la notion de « vision du monde ».
9. Ramassez toutes les feuilles, bien aligner les mandalas les uns sur les autres puis mettez l'ensemble des feuilles devant la lampe afin de découvrir, par transparence le mandala unique conçu ensemble! Puis mélangez les feuilles ou prenez-en seulement trois ou quatre, le résultat est toujours harmonieux!

Vous pouvez alors facilement introduire les notions de :

- richesse des différences dans le cadre d'un travail, d'une réalisation ou d'un projet commun,
- respect de la différence de chacun qui est un complément utile pour la construction commune,
- partage et respect d'un cadre commun,
- importance de définir, de partager.

Vous pouvez ensuite introduire dans votre livret de formation le mandala de l'équipe ou bien un mandala choisi, selon votre présentation. Cela viendra jouer un rôle mnémotechnique sur la « vision du monde » et la tolérance des différences.

Je vous invite à le tester sans plus attendre et à me faire des retours d'expériences sur le site :

www.carolinediguets.com.

Vous trouverez également sur le site — onglet événements — les dates des prochaines formations.

Mandalavision le 14 août 2018 à
17h, à Paris - Métro Opéra

Si vous aussi, vous utilisez des outils personnels et que vous avez envie de les partager avec vos collègues, écrivez-nous! ■



www.carolinediguets.com

Le diamant et la goutte de rosée



TEXTE RECUEILLI PAR
EVELYNE LERNER

Un beau diamant, qui avait autrefois brillé au doigt d'une princesse, gisait dans un pré, à côté de pissenlits et de pâquerettes. Juste au-dessus de lui, brillait une goutte de rosée qui s'accrochait timidement à un brin d'herbe.

Tout en haut, le brillant soleil du matin dardait ses rayons sur tous les deux, et les faisait étinceler.

La modeste goutte de rosée regardait le diamant, mais sans oser s'adresser à une personne d'aussi noble origine.

Un gros scarabée, en promenade à travers les champs aperçut le diamant et reconnut en lui quelque haut personnage.

- Seigneur, dit-il en faisant une grande révérence, permettez à votre humble serviteur de vous offrir ses hommages.

- Merci, répondit le diamant avec hauteur.

En relevant la tête, le scarabée aperçut la goutte de rosée.

- Une de vos parentes, je présume, Monseigneur ? demanda-t-il avec affabilité en dirigeant une de ses antennes vers la goutte de rosée.

Le diamant partit d'un éclat de rire méprisant.

- Quelle absurdité ! déclara-t-il. Mais qu'attendre d'un grossier scarabée ? Passez votre chemin, Monsieur. Me mettre, moi, sur le même rang, dans la même famille qu'un être vulgaire, sans valeur et le diamant s'esclaffait.

- Mais, Monseigneur, il me semblait... sa beauté n'est-elle pas égale à la vôtre ? balbutia timidement le scarabée déconfit.

- Beauté, vraiment ? Imitation, vous voulez dire. En vérité, l'imitation est la plus sincère des flatteries, il y a quelque satisfaction à se le rappeler. Mais cette beauté factice même est ridicule si elle n'est pas accompagnée de la durée. Bateau sans rames, voiture sans chevaux, puits sans eau, voilà ce que c'est que la beauté sans la fortune. Aucune valeur réelle là où il n'y a ni rang ni richesse. Combinez beauté, rang et richesse, et le monde sera à vos pieds. À présent, vous savez pourquoi on m'adore.

Et le diamant lança de tels feux que le scarabée dut en détourner les yeux, pendant que la pauvre goutte de rosée se sentait à peine la force de vivre, tant elle était humiliée.

Juste alors une alouette descendit comme une flèche, et vint donner du bec contre le diamant.

- Ah ! fit-elle désappointée, ce que je prenais pour une goutte d'eau n'est qu'un misérable diamant. Mon gosier est desséché, je vais mourir de soif.

- En vérité ! Le monde ne s'en consolera jamais, ricana le diamant.

Mais la goutte de rosée venait de prendre une soudaine et noble résolution.

- Puis-je vous être utile, moi ? demanda-t-elle.

L'alouette releva la tête.

- Oh ! ma précieuse amie, vous me sauverez la vie.

- Venez, alors.

Et la goutte de rosée glissa du brin d'herbe dans le gosier altéré de l'alouette.

- Oh ! oh ! murmura le scarabée en reprenant sa promenade. Voilà une leçon que je n'oublierai pas. Le simple mérite vaut plus que le rang et la richesse sans modestie et sans dévouement. Il ne peut y avoir aucune réelle beauté sans cela. ■

CONTE ALLEMAND



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



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



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



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



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



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



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



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



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



ANDANTE
(Marie et Richard OUVREARD)
3 place de l'Hôtel de Ville
04100 Manosque
04 92 87 31 61 et 06 87 78 46 35
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
(Dominique de VILLOUTREYS)
La Colline – St-Etienne
81310 Lisle-sur-Tarn
Tél. 05 67 11 29 86
- 06 77 13 58 43
score-pnl@wanadoo.fr
www.score-pnl.fr



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



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



NAM COMMUNICATION PRÉSENCE PNL
(Nadine AMOUR-METAYER)
1 rue Victor Hugo - 17300 ROCHEFORT
Tél.: 05 46 89 68 16 et 06 12 83 80 04
namour@namcom.com



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



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



HEXAFOR
(Bertrand HENOT)
Gare Maritime
1 rue Eugène VARLIN
44100 Nantes
Tél.: 02 40 200 200
bertrand@hexafor.fr
www.hexafor.fr



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



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



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



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



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



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



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

FAC PNL
(Chantal SERVAIS)
28 rue Henri Charlet
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 Ovest Atlantique
(Marie-Christine Clerc)
Contact: 06 32 66 39 62
pnlformations@gmail.com
pnl-formations.fr



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



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



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



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



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



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



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



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