

# métaphore

DÉCEMBRE 2021 N°103

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

Associations locales

**La PNL  
pour  
apprendre,  
entreprendre  
et évoluer**

Délégations

Collèges



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



## La PNL au service du développement des compétences

par Michaël AMEYE — 4

## Le modèle de « la relation » en PNL...

par Angélique GIMENEZ — 8

## La vie de la Fédération — 12

## Développez l'estime de soi de vos enfants

par Marion SARAZIN — 14

## « Objectif 100 % bonheur d'être parent grâce à la PNL »

par Marion SARAZIN — 17

## La Passerelle entre le conscient et l'inconscient

par Patrick CONDAMIN — 18

## Le livre de l'année: « Pratiques et bienfaits de la PNL »

par Anne LANG-BRINGER — 22

## Le petit arbre

Texte recueilli par Evelyne LERNER — 23



**Métaphore** et d'autres informations sur la vie de la Fédération NLPNL sont consultables sur notre site internet [www.nlpnl.eu](http://www.nlpnl.eu). En vous abonnant à la newsletter vous serez informés 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.

## CALENDRIER DES ÉVÉNEMENTS

**2022** **Samedi 29 janvier**  
**2022 : 32<sup>e</sup> Congrès**  
**de la Fédération,**  
avec la participation  
exceptionnelle de  
Judith DeLozier

Pour plus d'informations,  
consultez notre site [www.nlpnl.eu](http://www.nlpnl.eu).



## LE MOT de la Présidente

**B**onjour à toutes et à tous,

La fin de l'année arrive à grand pas et avec elle cette envie de nous retrouver entourés de nos proches.

L'année 2021 nous a peut-être apporté à chacune, chacun une sensation bizarre de liberté retrouvée avec un peu de retenue comme si nous découvriions une nouvelle façon de vivre différemment.

C'est comme si nous osions un voyage différent... Un peu comme le Voyage du Héros... qui annonce le Thème de notre prochain Congrès « La Journée du Voyage du Héros ».

Les Héros de la Fédération NLPNL sont Armelle, Véronique, Dora, Gilles, Marie-Christine, Marc, France, Jane, Olivier, Chantalle, Évelyne, Marina, les membres du CD, de la communication qui œuvrent pour vous tout au long de l'année pour vous offrir des conférences, des universités,

des ateliers, des échanges, un magazine Métaphore de qualité, et le Congrès NLPNL.

Les Héros de la Fédération sont également vous chers membres adhérents qui contribuez par vos cotisations, vos contributions, vos participations, à faire de la Fédération NLPNL une organisation de référence au service de la PNL.

Nous vous espérons toutes et tous présents au Congrès NLPNL le samedi 29 janvier 2022 pour vivre ensemble le Voyage du Héros avec Judith DeLozier.

Je vous souhaite de belles fêtes en attendant le plaisir de vous accueillir toutes et tous en 2022.

Prenez soin de vous, vous comptez beaucoup pour nous.

Bien chaleureusement à vous !

MARINA GANNAT



## LE MOT de la responsable de la publication

**B**ientôt les fêtes ! Nous sommes heureux de vous proposer ce numéro dans lequel vous trouverez des articles très variés :

Michaël AMEYE y parle de la PNL au service du développement des compétences. Les outils de base de la PNL renforcent l'efficacité du développement des compétences en favorisant une expression riche de la compétence, en rendant les apprentissages plus prégnants et en soutenant la clarification des exercices de validation.

En PNL, nous évoquons deux principes de base pour pouvoir « travailler » avec nos clients/patients : la relation et l'objectif. L'un et l'autre doivent être équilibrés. C'est la clé de voûte pour nos accompagnements ! Avec Angélique GIMENEZ, réfléchissons à ce qui est important dans la relation avec l'autre.

Tous les parents souhaitent que leurs enfants réussissent dans la vie et soient heureux. Marion SARAZIN nous propose d'aider nos enfants à se construire une estime

de soi tout au long des différentes phases de leur développement.

Il existe une passerelle entre notre conscient et notre inconscient. Au travers d'exemples, Patrick CONDAMIN montre que ces deux entités communiquent.

Et pour occuper votre temps libre en cette période festive, voici le livre « Pratiques et bienfaits de la PNL ». La PNL, comment en parler ? Comment démontrer son efficacité ? Comment donner au lecteur l'envie d'essayer ? Comment conserver un langage compréhensible sans dénaturer l'outil et ses spécificités ? En écrivant ce nouveau livre sur la PNL, Anne LANG BRINGER s'est appliquée à répondre à ces questions.

Très bonne lecture,

ÉVELYNE LERNER



# La PNL au service du développement des compétences



PAR MICHAËL AMEYSE



Image par Gerd ALTMANN de Pixabay

Pour ceux qui n'auraient pas vu l'information passer, la Fédération de la Formation Professionnelle a changé de nom pour devenir « Les Acteurs de la Compétences ». Ce changement est loin d'être anodin. Il s'inscrit dans le projet gouvernemental de la formation professionnelle tout au long de la vie, qui vise à rendre chacun auteur et acteur de sa carrière professionnelle. Cette stratégie passe par la validation de compétences par bloc ou par métier. Ces compétences sont répertoriées et validées par l'organisme d'État qu'est France Compétences.

Pour financer les formations qui permettent de valider certaines compétences, le Compte Personnel de Formation (CPF) a été créé. Chaque personne reçoit une somme qu'elle peut accumuler jusqu'à un certain seuil pour financer partiellement ou totalement des formations (même si ce n'est pas le seul mécanisme de financement, il a le mérite d'être universel, enfin pour les français). Seules les compétences déposées auprès de France-Compétences sont finançables par le CPF. La boucle est bouclée. Une personne peut donc avoir accès à des formations subsidiées par la collectivité si elles développent des compétences utiles selon les règles et la stratégie d'État qui vise à la mise à l'emploi, à la conservation de l'emploi et à combler les métiers en pénurie.

Et que vient faire la PNL dans tout cela ?

La PNL peut apporter sa contribution au développement des compétences pour différentes raisons. Tout d'abord, nous avons développé une finesse de langage qui nous permet de spécifier une compétence dans son contexte et ses effets. Ensuite, nous disposons de plusieurs modèles d'intervention sur le processus d'apprentissage et nous maîtrisons plusieurs méthodes de modélisation de l'expérience. Nous avons également une méthode pour analyser nos stratégies et les rendre plus efficaces ou efficientes. Enfin, nous sommes entraînés à décrire les effets d'un changement à travers des indicateurs concrets.

## Notre méthodologie sera donc utile dans trois domaines :

- Dans l'expression de la compétence, par son apport linguistique ;
- Dans la conception des stratégies d'apprentissage par son expertise des stratégies et du changement individuel ;
- Dans la construction d'exercices de validation et la définition des critères de réussite par la maîtrise de la stratégie de l'objectif.

## Approche linguistique de la compétence



Image par Pixabay

Le cadre de la compétence qui nous occupe dans cet article est la compétence professionnelle en lien avec une certification.



La définition AFNOR X50-750 donne ceci :  
 « mise en œuvre de capacités en situation professionnelle qui permettent d'exercer convenablement une fonction ou une activité. »  
 Dans la démarche de France Compétences, la compétence s'inscrit dans un référentiel d'activités et chaque compétence définie doit être un levier critique pour la réalisation de l'activité.  
 La compétence est dès lors rédigée avec un verbe d'action, le sujet de l'action et la description de la finalité par rapport au résultat à atteindre, une éventuelle exposition des moyens mis en œuvre pour atteindre la maîtrise de la compétence.

### APPORT DE LA PNL

L'outil du méta-modèle est extrêmement riche et l'utilisation des prédicats (mots représentatifs des canaux sensoriels) est également utile pour définir les compétences avec précision.  
 Le choix d'un verbe d'action nécessite une attention particulière car le verbe choisi doit à la fois représenter une catégorie d'actions significatives du référentiel d'activités, sans être trop général.

#### EXEMPLE :

Dans la définition d'une compétence de « vendeur » dans l'activité « accueil du client », le verbe d'action principal sera autour de la notion de contact ou, en PNL, de rapport.  
 La compétence doit être exprimée de telle sorte que chacun la comprenne ; donc le terme de « créer un rapport », qui n'est compréhensible que par des PNListes, ne convient pas. La formule « rentrer en relation » est trop générale.  
 La question du métamodèle sur le verbe non spécifique va permettre de définir la compétence comme « Montrer des comportements propices à la création d'une relation positive afin que le client se sente valorisé et en confiance ».  
 Pour vérifier la formulation, nous allons nous représenter le vendeur accueillant le client.

Nous pourrions, dès lors, questionner « la relation positive » qui peut constituer une équivalence complexe car elle n'est pas vérifiable sensoriellement. Par rapport à cela, la limite du questionnement sera la concision dans la formulation. Nous pourrions écrire « Montrer des

comportements propices à la création d'une relation où le client se sent valorisé et en confiance ». Les comportements en question peuvent être définis et entraînés. La vérification de la compétence se fera via le ressenti du client. Les prédicats jouent un rôle important dans cette vérification.

La formulation des compétences est un exercice subtil qui nécessite d'équilibrer la précision de langage et une généralisation à une classe de comportements utiles pour l'activité de la profession ou du bloc de compétences. Comme il a été démontré, l'utilisation du métamodèle et des prédicats contribue fortement à la réussite de cet exercice.

### Concevoir des stratégies d'apprentissage



Image par pixabay

Apprendre et maîtriser une nouvelle compétence demande du temps. C'est d'ailleurs une difficulté à laquelle doivent faire face les organismes de formation professionnelle qui doivent se conformer à la loi française. Celle-ci exige que chaque formation professionnelle débouche sur la validation d'une ou plusieurs compétences. Bien que tout à fait logique, cette règle ne peut être respectée que dans des programmes longs avec possibilité d'exercer la compétence de nombreuses fois (comme des programmes d'apprentissage long et des formations en alternance). Pour des formations courtes, le niveau de maîtrise de la compétence est très fortement réduit. Pouvons-nous en effet valider qu'une personne a intégré la compétence après quelques exercices seulement ?  
 La réponse est non. Nous pouvons valider que la personne connaît, comprend et peut appliquer la compétence à une situation. Ceci correspond à des niveaux de taxonomie de l'apprentissage



(selon la taxonomie de Bloom) faibles par rapport à une réelle maîtrise opérationnelle. Pour pallier cela, il est important de mettre en œuvre des stratégies d'apprentissage qui dépassent l'espace-temps du programme de formation.

## APPORT DE LA PNL

La PNL s'est intéressée de très près à l'apprentissage. Robert Dilts avec son programme de « Formateur PNL » et Alain Thiry, avec son parcours de 16 jours sur l'apprentissage avec la PNL, reconnu par NLPNL, en sont d'excellents exemples. Les stratégies d'apprentissage en PNL sont des approches spécialisées qui demandent une exploration fouillée. Néanmoins voici quelques pistes.

### 1. Stratégie générale

Les stratégies d'apprentissage (comme toutes les stratégies cognitives) sont généralement structurées à l'aide du modèle TOTE :

- Un Test d'entrée pour vérifier le niveau de connaissance ou d'expérience des apprenants par rapport à la compétence.
- Des Opérations pour développer la compréhension et la capacité à appliquer la compétence à une situation donnée.
- Un Test de vérification qui permet de décider si l'on reprend une série d'opérations quand la compétence n'est pas atteinte ou de sortir de la séquence si c'est le cas.
- Une opération de sortie (Exit) qui peut être une synthèse et/ou une futurisation.

Il est intéressant de décliner différentes séquences d'apprentissage sur une ligne du temps pour construire la compétence.

### 2. Stratégie de compréhension

Qu'allez-vous mettre en œuvre pour que les apprenants comprennent la compétence?

#### EXEMPLES :

- Présentation claire avec questions et réponses

#### Outils :

- *Représentation multiple de l'objet de l'apprentissage avec VAK(OG) pour la présentation.*

- *Questionnement du métamodèle pour vérifier ce qui a été compris.*

- Mise en situation problème montrant l'utilité de la compétence

#### Outils :

- *Débriefing: Questionnement avec les sous-modalités.*
- *Reformulation avec les prédicats VAK(OG).*

- Construction par une méthode déductive (faire comprendre par un questionnement de l'expérience de l'apprenant)

#### Outil :

- *Questionnement avec le métamodèle.*

### 3. Stratégie de mémorisation

Qu'allez-vous mettre en œuvre pour que l'apprentissage perdure au-delà de la formation?

#### EXEMPLES :

- La synthèse picturale (faire résumer l'acquis d'apprentissage par une représentation graphique) permet également de vérifier la compréhension. Si les apprenants ne peuvent pas faire une représentation visuelle de l'apprentissage, l'apprentissage n'aura pas une durée de vie très élevée).

- Exercice d'application / d'intégration

#### Outil :

- *Mise en situation ou jeu de rôle conçu à l'aide de la représentation VAK(OG) de l'exercice de la compétence.*

- Ancrer l'apprentissage en mouvement: associer l'apprentissage (même cognitif) à un mouvement ou à un geste ou encore à une posture corporelle.

#### Outil :

- *Syntaxe somatique.*

### 4. Stratégie de transfert

Qu'allez-vous mettre en œuvre pour que les apprenants puissent appliquer la compétence à d'autres contextes que les exercices effectués durant la formation?

#### EXEMPLES :

- Futurisation / Pont vers le futur: faire réfléchir les apprenants à des moments précis où ils vont mettre en œuvre la compétence dans leurs situations propres et les aider à imaginer comment cela se déroulera (Visualisation VAKOG).





- Demander un compte rendu d'une situation d'utilisation de la compétence avant de clôturer l'apprentissage.

Outil :

- Mise en situation ou jeu de rôle conçu à l'aide de la représentation VAK(OG) de l'exercice de la compétence.

## 5. Autres stratégies

Il existe encore bien d'autres stratégies d'apprentissage pour lesquelles les outils de la PNL sont utiles. L'utilisation des ancrages VAK, des ancrages spatiaux, des méta-programmes... sont monnaie courante dans les séquences d'apprentissage.

Les outils de la PNL proviennent de la modélisation du fonctionnement humain et visent à mettre en place un changement. Ils sont dès lors étroitement liés au processus d'apprentissage.

## Orchestrer la validation



Image par pixabay

L'efficacité d'une séquence d'apprentissage se mesure dans l'acquisition de cet apprentissage. La vérification de l'apprentissage est donc une démarche indissociable du développement des compétences.

Pédagogiquement, il est important de permettre à l'apprenant de prendre conscience de son niveau d'apprentissage par rapport aux attendus.

La validation de la compétence pourra se faire à différents niveaux taxonomiques (pour l'apprentissage cognitif) :

- Connaissance : par le biais de questionnaires simples, vérifier l'acquisition du savoir ;
- Compréhension : par des questions plus complexes, vérifier l'acquisition de l'usage du savoir ;
- Application : par des mises en situation ou des cas pratiques, vérifier la capacité à utiliser la compétence ;

- Analyse : par des mises en situation ou des cas pratiques, vérifier la capacité à repérer des éléments utiles pour la mise en œuvre de la compétence (adaptation de celle-ci à la situation) ;
- Synthèse : par la création de documents écrits, graphiques, audio ou vidéo, vérifier la capacité à combiner, à remanier des éléments de la réalité pour créer quelque chose d'original ou de propre à la personne ;
- Évaluation : par la création d'œuvres personnelles, vérifier la capacité de l'apprenant à prendre de la distance par rapport à une expérience pour en faire une analyse critique et modifier son approche future.

La validation passe par la création d'un référentiel qui décrit les modalités de validation et les critères de validation. Le modèle TOTE sera utile pour développer les modalités. La stratégie de l'objectif et le métamodèle soutiendront l'expression des critères.

## Conclusion

La PNL, par son approche complète ou holistique du fonctionnement de l'être humain, apporte une grande aide au développement des compétences. Les fondateurs de notre discipline en ont fait leur fer de lance. Ils ont réussi à développer une méthodologie pour transférer des compétences observées chez de grands thérapeutes, à tout un chacun, dans des contextes beaucoup plus larges que la thérapie.

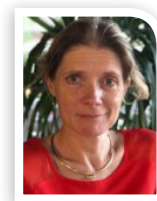
Les outils de base de la PNL renforcent l'efficacité du développement des compétences en favorisant une expression riche de la compétence, en rendant les apprentissages plus prégnants et en soutenant la clarification des exercices de validation.

Bonne réflexion ! ■

[www.egregoria.be](http://www.egregoria.be)



# Le modèle de « la relation » en PNL...



PAR ANGÉLIQUE  
GIMENEZ

## La relation et l'objectif

En PNL, nous évoquons deux principes de base pour pouvoir « travailler » avec nos clients/patients : la relation et l'objectif. L'un et l'autre doivent être équilibrés. Une relation sans objectif risquerait de transformer l'interaction en un lien « amical » et/ou de créer une dépendance et une affiliation au long cours qui ne seraient pas totalement éthique, et pas conformes à notre posture « métier ». Un objectif sans réel fond de relation, serait un objectif « égocentrique » et/ou « mal développé » au risque de « ne pas voir le jour ». La relation sous-tend l'engagement dans une interaction avec autrui, un phénomène de feed-back et plus encore de récursivité, qui va encourager le sujet à clarifier, caractériser et améliorer son objectif et la façon de le réaliser. L'autre en face crée déjà, via sa présence, ses questionnements et ses observations factuelles, une mise en relief de l'objectif et le rend « objectivable », et permet d'en tester l'écologie non seulement pour le sujet, mais aussi de le mettre à l'épreuve d'un premier système pour valider sa justesse au niveau systémique et psychosocial. Le binôme est déjà un représentant d'un système sociétal plus vaste et permet de « tester » l'objectif qui passe ainsi d'une pensée, plan en 2D à maquette en 3 D... de toi à moi et nous. Il prend en « amplitude » et peut se peaufiner pour devenir « réaliste, réalisable et écologique » ! La relation donne vie à l'objectif ! L'équilibre entre relation et objectif est donc la clé de voûte pour nos accompagnements !

## Avons-nous un modèle de la relation ?

Nous avons la chance d'avoir un modèle de l'objectif en PNL... et qu'en est-il de la relation ? En avons-nous un modèle ? L'objectif se dessine en 7 pas et se déroule selon un processus qui permet de reboucler régulièrement autour d'une formulation qui deviendra un fil conducteur pour nos prochaines séances, comme un ancrage/un mantra qui aidera le sujet à garder sa motivation, à aller vers ce projet et à lui donner forme concrètement ! L'objectif sera formulé et repris comme un leitmotiv qui engage la tête et le corps à s'organiser pour « agir ». L'objectif est parfois même formulé comme une véritable croyance génératrice qui va créer un mécanisme de changements en cascade et s'élargir en méta-objectif, constituant alors une ouverture vers un nouveau sens à la vie et à une meilleure conscience et cohérence de soi !

Revenons à la relation, et le modèle « de la relation » ?

Disons qu'aucun modèle en PNL n'est ainsi nommé supposant peut-être que l'art d'un PNliste est justement de toujours savoir établir une relation de confiance ?

Nous commençons tous notre apprentissage en apprenant à nous mettre en rapport analogique et digital, et à créer ainsi une interaction dans laquelle le sujet se sent compris, vu, entendu et reconnu dans sa demande, ses besoins et son projet. Est-ce que cela suffit à dire qu'une relation est établie ? Posons en préambule ce qu'est une relation. J'emprunte ici des définitions enseignées en cours d'éthologie par certains référents français du





sujet (Michel Delage notamment, qui reprend en partie les travaux de l'école de Palo Alto et les lie aux travaux sur l'attachement). « À la base, existent des interactions, à savoir ce qui se passe ici et maintenant et qui est observable entre nous deux. Vient ensuite la relation : l'habitude de se rencontrer et d'établir des interactions qui nous permettent alors d'établir des représentations de la relation à l'autre ». Nous pourrions dire que la relation prend forme sur des interactions répétées, à travers lesquelles chaque interlocuteur apprend les « codes de l'autre » et les règles de fonctionnement du système qui s'est ainsi créé.

## Le lien

Nous pouvons ensuite évoquer le lien, qui symbolise un degré supplémentaire d'appartenance : lien affiliatif, quand on se sent appartenir à un groupe, et lien symbolique et/ou structurel comme le lien de parenté-la filiation, le lien à une nation qui précède parfois même la relation et est imposé plutôt que choisi et agi.

Lorsqu'on parle de l'attachement, on franchit les 3 niveaux : nos interactions, dont les interactions précoces, donnent un premier modèle de relation et des représentations sur ce fond de lien filiatif (les parents étant souvent les premiers supports d'une interaction qui sera aussi la première relation et est aussi un lien filial). Peuvent s'installer, à notre insu, des modèles plus ou moins sécurisants de la relation à autrui, et des confusions entre interaction, relation et lien. Nos liens de filiation/parenté précèdent même les interactions et leur évolution vers une relation ; ils semblent imposer une relation « d'office » et ces relations « non choisies » vont servir de « modèle » pour nos futures interactions sociales et nos possibles relations, et certains futurs liens d'affiliation (dans nos amitiés, nos alliances de couple, etc.). L'attachement définit notre façon

de nous adapter à l'autre en situation de stress. Si nous avons eu des expériences initiales avec des parents ou un entourage (dits aussi care-giver) rassurantes, le sujet abordera la future relation avec son coach/thérapeute de façon positive. Un bon care-giver est disponible, prévisible dans ses réactions, qui favorise le sentiment de sécurité et l'envie d'exploration/autonomie. Le système d'attachement d'un patient/client s'est développé à son jeune âge et se rejouera dans ses interactions futures, principalement quand il sera sous stress. Si son système est sûr, il saura réagir et s'adapter face à nous, et rejouer avec nous l'expérience de l'équilibre entre « attachement et exploration », un bon attachement servant à développer suffisamment de sécurité pour aller explorer le monde !

Venir voir un coach ou un thérapeute sous-tend que la personne traverse une situation de stress, y compris dans le champ relationnel, et qu'elle a assez foi en l'autre pour venir chercher de l'aide. Cela présuppose qu'elle a, « a minima », pu créer « des liens d'attachement primaires » qui ne l'ont pas poussé à l'inhibition totale et à l'évitement de l'autre. Cependant cela ne préjuge pas que le système d'attachement dit secondaire, qui active les réactions face à l'autre (le supposé care-giver) en situation de stress, soit sûr et qu'il réagisse de façon « ajustée face à nous ». Le sujet peut avoir un système d'attachement insécure et réagir selon des « réflexes évitants, ambivalents » et parfois même selon un « mode désorganisé » où l'adaptation face à l'autre peut devenir la crainte/l'opposition et autres réactions incohérentes, de prime abord, quand on vient chercher de l'aide, justement !

Je vous inviterai à lire davantage sur les sujets des attachements et le développement des interactions sociales si cela vous intéresse. Les travaux de Bowlby puis de Mary Main et Mary Ainsworth nous aident à mieux saisir comment



nous évoluons vers des modes relationnels sécurés ou pas, et s'allient très facilement aux travaux faits par nos « ancêtres PNListes ».

Pour ces personnes qui ont des modes d'attachement « insécures », il va nous falloir davantage travailler la mise en relation et rendre l'interaction des premières séances vraiment « sécurisantes » pour que la personne puisse réellement travailler son objectif dans un équilibre entre relation et objectif.

Pour certains, la mise en relation « sécurée » est déjà un objectif en soi et notre seul statut d'accompagnant ne suffira pas à les rassurer. Ils ont fait l'expérience que certaines figures d'autorité qui auraient dû être des figures d'attachement « fiables » ne le sont pas. Pourquoi aurions-nous leur totale confiance spontanément ? C'est là qu'il est important de savoir évaluer le degré d'affiliation... Sommes-nous dans une interaction « cordiale » ou dans une relation avec une réelle réciprocité et un processus vraiment génératif et productif pour le sujet, parce qu'il se sent pleinement « entouré, porté et supporté ». Voit-il en nous un autre suffisamment bon/aidant, et en sous-couche un care-giver « fiable » (rappelez-vous : disponible, prévisible, congruent et encourageant le sentiment de sécurité autant que l'exploration et l'autonomie) ? Le ressent-il au plus profond de lui ?

## Un modèle de la relation alors ?

Ce serait un modèle qui demanderait que l'accompagnant se questionne déjà sur son propre système d'attachement, et notamment ses réactions quand il est en stress face à un patient/client ? Un modèle qui questionne ensuite, en quelques mots, le passé du sujet pour savoir qui étaient ses référents plus jeunes et quels étaient les acteurs et leurs réactions face à son stress... et nous verrons ainsi comment il a lui-même développé son système d'attachement. Évoquer avec lui comment il s'y prend, adulte maintenant, quand il a des difficultés

relationnelles ? Ensuite lui expliquer qu'interagir n'est pas forcément être en relation. Comment peut-il envisager une relation avec nous, dans un climat de confiance et surtout de sécurité ? De quoi a-t-il besoin ? Et comment peut-il évaluer son sentiment de sécurité en face de nous ? Quels critères vont permettre d'évaluer cette sécurité, cette attache sécurée ou « à sécuriser » ? Vous pouvez travailler avec des échelles et faire chiffrer le sentiment de sécurité avec vous de 1 à 10.

De quoi aurait-il besoin pour faire augmenter le sentiment de sécurité relationnelle d'un point ? Qu'est ce qui pourrait le dégrader d'un point aussi ? Comment allez-vous ensemble vérifier régulièrement le sentiment de sécurité/confiance/non-jugement ? Vérifier également comment certains sujets que vous aborderez peuvent eux-mêmes impacter le sentiment global de sécurité et ce qu'il faut alors pour oser les aborder.

Vous comprenez que ce n'est pas l'accueil bienveillant et la pose d'un cadre de travail « global » qui peut suffire à mettre une personne en confiance. Les présupposés de la PNL ne posent pas que « la personne a forcément les ressources pour savoir établir des relations sécurées ». Elle a les ressources pour aller vers ses objectifs... s'ils sont réalistes, réalisables et écologiques. Pour certains, les ressources relationnelles sont défensives et parfois sur-adaptatives. Nous devons donc, avant même le travail sur l'objectif, nous mettre un objectif crucial, qui sera de « savoir évaluer la qualité relationnelle » car d'elle dépendra, en partie, la possibilité que l'accompagnement dure jusqu'à la réalisation de l'objectif, et que la personne ne « lâche pas avant », qu'elle soit dans un réel « aller vers » et non « éviter de ». Sur les métaprogrammes, vous verrez que cela modifie largement les aspects référence interne/externe et la position vis-à-vis d'autrui, les frontières et l'aptitude à la réceptivité.

Pour certains, l'objectif parlant lui-même de relation aux autres, il sera essentiel que la relation patient/client - thérapeute/coach soit



un modèle de changement pour permettre une « accroche sécurisée » et que l'accompagnant montre « disponibilité, prévisibilité, clarté des propos, congruence et inspire le sentiment de sécurité pour que le sujet le modélise » et reprenne ensuite sa vie relationnelle avec un système d'attachement renouvelé et « sécurisé » !

### Le modèle de la relation est donc à créer ?

Vous pouvez vous inspirer de mes quelques lignes et des travaux sur l'attachement et les prérequis pour travailler en psychotraumatologie où l'on suggère les qualités suivantes : calme, sourire, prévisibilité, clarté des propos - langage

simple, humilité, disponibilité et travail avec les échelles de sécurité pour faire évoluer le sentiment de sécurité du client/patient. Ce n'est pas le vôtre qui compte, car se sentir sécurisé ne préjuge pas que l'autre se sente en sécurité. Même s'il paraît « calme et serein » en apparence... il peut aussi être en partie dissocié et suradapté. L'intégralité de sa personne ne sera donc pas disponible pour la séance... et parfois il l'ignore autant que vous car jamais personne ne lui a fait sentir et comprendre ce qu'est une pleine présence, confiance, le sentiment de sécurité « intégrée ». Prenez donc grand soin d'évaluer, voir, sentir, saisir ensemble quel est son degré de sécurité avec vous et commencez l'objectif quand vous serez à 7 sur 10... et entre-temps, on fait monter l'échelle de sécurité et on soigne l'affiliation. 😊

## ET POUR FINIR...et pour SOURIRE 😊

### RECAPITULONS:

- **Le lien** est ce qui symbolise un niveau d'appartenance à un système (ex. le coach et le coaché, le parent et l'enfant, le patron et son salarié...),
- **L'interaction** signifie que l'un et l'autre interagissons, échangeons des propos dans un système dont la nature est définie via le lien,

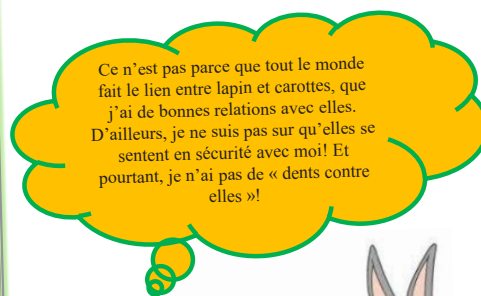
- **La relation** signifie que nous sommes en relation et qu'il y a une interaction répétée et reconnue, renouvelée.

NB : une relation de qualité signifie une relation où chacun se sent en sécurité et libre d'explorer les différentes cartes du monde...

**Rappelons-nous :** Le lien est posé avec un cadre et des modalités fonctionnelles et ne préjuge pas des interactions à venir, encore moins d'une relation sécurisée...

Mettre sa ceinture de sécurité ne suffit pas à voyager en confiance.

C'est la route parcourue à plaisir ensemble, l'attention renouvelée du conducteur à son passager, et la confiance librement renouvelée, qui nous fera aller...au bout du monde 😊



Copyright Angélique GIMENEZ

Cabinet Anvisage  
Contact@anvisage.fr



# La Fédération NLPNL organise

TOUT AU LONG DE L'ANNÉE DES TEMPS FORTS DE RENCONTRES

- Un congrès national avec des intervenants experts
- Des universités d'été et d'automne
- Des ateliers, des journées à thèmes
- Des publications : Métaphore et NewsLetter



La PNL pour apprendre, entreprendre et évoluer



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

## La Fédération NLPNL rassemble :



**COLLÈGE  
DES ENSEIGNANTS**

Harmoniser l'enseignement de la PNL pour l'appliquer dans tous les domaines de la vie.



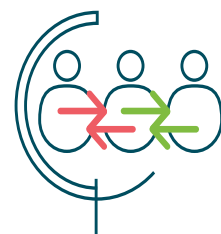
**COLLÈGE DES COACHS**

Promouvoir la position de coach PNL et enrichir nos pratiques.  
Contribuer à l'évolution du coaching PNL.



**COLLÈGE DES PSYS**

Échanger entre praticiens et faire avancer les applications de la PNL en thérapie.



**COLLÈGE  
DES ENTREPRENEURS**

Vivre la PNL comme un atout majeur dans le développement de l'entreprise, de ses équipes et de ses professionnels.

# ÊTRE ADHÉRENT, C'EST :



- Avoir un accès illimité à l'espace privé du site,
  - Recevoir en avant-première toutes nos informations,
  - Recevoir à chaque publication Métaphore et la NewsLetter,
  - Avoir accès en replay vidéo à tous les congrès,
  - Être invité à participer à tarif préférentiel aux manifestations organisées par la Fédération NLPNL,
  - Rejoindre les collègues de la Fédération NLPNL : enseignants, coachs, psys, entrepreneurs,
  - Figurer\* sur l'annuaire en ligne de la Fédération NLPNL,
  - Rencontrer et échanger avec les PNListes adhérents,
  - Contribuer au développement de la PNL pour apprendre entreprendre et évoluer,
- Et bien plus encore...



\*à partir du niveau Praticien PNL



## La Fédération NLPNL en région et dans le monde :

**DYNAMIQUES LOCALES POUR SENSIBILISER PAR DES CONFÉRENCES ET DES ATELIERS ET CRÉER DU LIEN.**

NLPNL Méditerranée Provence Alpes Côte d'Azur  
Adresse : facebook : nlpnl Méditerranée

NLPNL Paris – Ile de France  
Adresse : Facebook : nlpnl Paris Ile de France

NLPNL Nouvelle Aquitaine  
Adresse : [www.nlpnl-poitou-charentes.fr](http://www.nlpnl-poitou-charentes.fr)

NLPNL Belgique  
Adresse : [www.nlpnl.be](http://www.nlpnl.be)

NLPNL Tunisie  
Adresse : Facebook : NLPNL Tunisie



## La Fédération NLPNL

### POUR DEVENIR ADHÉRENT :

- 1/ Rendez-vous sur [nlpnl.eu](http://nlpnl.eu) rubrique : «ADHERER»
- 2/ Remplissez le formulaire puis Adhérez
- 3/ Recevez votre identifiant et mot de passe
- 4/ Voilà ! Vous êtes ADHERENT !

La PNL, basée sur une éthique, permet de mieux comprendre notre fonctionnement et celui des autres.

Elle facilite les relations et le changement dans tous les domaines de la vie personnelle et professionnelle.

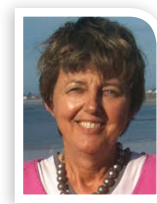
Fédération NLPNL  
des associations francophones de certifiés en  
Programmation Neuro-Linguistique  
site web : [nlpnl.eu](http://nlpnl.eu)  
[federation@nlpnl.eu](mailto:federation@nlpnl.eu)

14 Avenue de l'Opéra - 75001 PARIS

Association loi 1901 - n° déclaration W751153523



# Développez l'estime de soi de vos enfants



PAR MARION SARAZIN

**Tous les parents souhaitent que leurs enfants réussissent dans la vie et soient heureux.**

Ces souhaits ont beaucoup plus de chance de se réaliser si l'enfant a une bonne estime de soi que s'il en a une mauvaise. Le rôle des parents est fondamental pour aider l'enfant à construire son estime de soi tout au long des différentes phases de son développement. Il consiste bien sûr à fixer les limites, à aider l'enfant à prendre conscience des règles de la vie en société. Et il consiste aussi à lui montrer la voie, le conforter dans ses qualités, lui apporter du soutien.

Il est fondamental de rétablir l'équilibre entre ces deux aspects. Être un « bon parent » ne signifie pas passer son temps à critiquer son enfant, à réagir à la moindre bêtise ou à la moindre imperfection. Il s'agit plutôt de l'aider à développer son estime de soi dans le cadre des règles établies.

## Qu'est-ce que l'estime de soi ?

Parmi les nombreuses définitions possibles, j'en ai retenu deux :

- L'estime de soi est un état intérieur d'amour de soi, d'amour que je qualifierais d'inconditionnel. Lorsque vous

avez une bonne estime de soi, quoi que vous fassiez, quoi que vous disiez, quoi qu'il arrive, vous ressentez de l'amour vis-à-vis de vous-même.

- Par ailleurs, estime vient du latin *estimare* : évaluer, juger. L'estime de soi mesure donc comment vous vous percevez, quelle image vous avez de vous, quel genre de personne vous pensez être.

Voici la citation d'un adolescent qui résume bien ces deux définitions : « L'estime de soi, c'est comment on se voit et si ce qu'on voit, on l'aime ou on ne l'aime pas. »

Selon que votre estime est forte ou faible, votre vie ne sera pas la même.

## Valoriser la personnalité de votre enfant, tout en décourageant certains comportements

Je vous présente ici une façon d'aider votre enfant à bâtir son estime de soi :

**Valoriser sa personnalité tout en décourageant certains comportements.**

Le principe de base de cette méthode est la distinction entre le comportement et l'identité. Votre enfant n'est pas ce qu'il fait. Même s'il fait des choses

condamnables, sa personne est respectable et digne d'amour. Cela signifie concrètement que votre enfant n'est pas bête quand il dit une bêtise, qu'il n'est pas cochon quand il se salit, qu'il n'est pas nul quand il se trompe, etc. Au lieu de dire : « Tu es une fille méchante », préférez : « Ce que tu as fait n'est pas gentil. Mais toi, tu es une petite fille foncièrement gentille. »

Cette méthode consiste à faire un commentaire lorsque votre enfant fait quelque chose que vous appréciez, qui correspond à vos valeurs, à ce que vous voulez que votre enfant devienne. Ce commentaire est à faire en deux temps :

- 1<sup>er</sup> : Décrivez tout haut le comportement et dites ce que vous ressentez (par exemple que cela vous fait plaisir) et/ou complimentez votre enfant ou remerciez-le.
- 2<sup>e</sup> : Généralisez en faisant un lien avec une des caractéristiques de sa personnalité.

Vous connaissez les qualités de votre enfant. Vous avez réfléchi aux traits de sa personnalité que vous voulez encourager. Et son comportement illustre un des traits de sa personnalité que vous valorisez. C'est comme s'il vous apportait un cadeau. Profitez-en.

Exemples :

- Elle est intéressante ton idée, merci. Tu es créative ma fille.



- Cette tâche n'était pas facile et tu as persévéré. Tu es déterminé/courageux/tu as de la volonté.
- J'ai remarqué que tu as aidé ta petite sœur hier à faire ses devoirs. Ça m'a vraiment touchée. Cela me montre que tu es un enfant attentionné, qui prend soin des autres.
- Tu t'es fait mal et tu ne t'es pas plaint. Bravo. Je suis fière de toi. Tu es courageux/stoïque/résistant.
- Tu as partagé ton goûter avec ton petit frère, cela m'a ému, tu es une fille généreuse.
- Tu m'as aidé à faire les courses. Cela m'a vraiment soulagé. Cela me montre que je peux compter sur toi, tu es vraiment quelqu'un de confiance.

*Avec un ado qui rentre à la maison à l'heure prévue, si c'est inhabituel:* – C'est vraiment agréable quand tu rentres à la maison à l'heure prévue. J'apprécie vraiment beaucoup. Je suis contente que tu commences à le faire. Tu deviens responsable.

*Ou bien, si c'est habituel:* – J'apprécie vraiment beaucoup que tu me téléphones chaque fois que tu sais que tu vas entrer en retard. Cela me rassure. Tu es vraiment un garçon responsable.



## C'est une méthode très puissante car :

- Vous connectez un attribut, un trait de sa personnalité à quelque chose qui s'est vraiment passé. Votre compliment est basé sur un fait concret qui constitue une preuve tangible, non discutable. Votre enfant a vraiment eu ce comportement-là. Vous ne dites pas : « Mon enfant, tu es le meilleur, le plus beau ! » Chanter les louanges de votre enfant sans que cela s'appuie sur une preuve tangible peut le mettre mal à l'aise : il peut se sentir incité à choisir entre toujours parfait et mal à l'aise, et que cela ne soit pas possible. Il risque également de douter de votre parole.
- Vous engagez votre propre crédibilité à cette connexion. D'une part, vous dites : « Ce n'est que mon opinion » mais, d'autre part, cette opinion pèse de tout le poids de votre expérience et de toute la force de votre amour de parent.
- L'enfant est profondément touché et l'effet est durable.

## Comment trouver facilement le lien à faire avec une de ses qualités

Pour ne pas être pris de court, vous pouvez préparer à l'avance vos interventions. Pour ce faire, prenez une feuille de papier et listez les comportements de votre enfant que vous appréciez et que vous voulez favoriser. En face, inscrivez l'attribut de

sa personnalité auquel chaque comportement correspond. Ainsi, vous ne serez pas pris au dépourvu et vous saurez quoi dire lorsque la situation se présentera. Vous pouvez aussi faire la démarche inverse :

- Penser d'abord au genre d'homme ou de femme que vous aimeriez que vos enfants deviennent.
- Être à l'affût de tout ce qu'ils peuvent faire qui va dans ce sens.

## Comment généraliser

Pour généraliser, vous pouvez dire :

Tu commences à..., tu deviens..., tu es capable maintenant de..., tu peux réussir à..., tu fais des progrès, des efforts... tu es quelqu'un de...

Attention à ne pas faire des compliments trop exagérés et trop généraux sous peine de ne pas être crédible. Ainsi avec une ado qui a rangé sa chambre, exclamez-vous : « Oh, je suis vraiment impressionnée, ta chambre est vraiment bien rangée ! » Puis pour généraliser, dites : « On dirait que tu commences à acquérir le sens de l'ordre », plutôt que : « Je suis tellement contente que tu sois devenue si ordonnée ! » Faire des compliments trop exagérés peut également avoir des effets négatifs sur l'estime de soi. Louer votre enfant de façon excessive, chaque fois qu'il obtient une bonne note par exemple peut le rendre infatué





de sa personne. Cela peut gonfler son ego. Ce dernier risque de se dégonfler comme une baudruche à la première mauvaise note.

## Comment sauvegarder l'estime de soi d'un enfant au comportement indésirable

Mais, me direz-vous, si le comportement de mon enfant me déplaît, comment réagir pour que mon enfant conserve son estime de soi ?

**Exemple : Le cas d'un comportement indésirable : Baptiste et Clément (8 ans), un as de la batterie !**

Clément joue de la batterie. Le bruit est insupportable pour le père.

### La méthode inefficace :

**Baptiste :** « Écoute Clément, ça suffit. Arrête de jouer de la batterie comme ça. Tu ne fais jamais attention aux autres ! Clément, tu es vraiment un enfant bruyant. »  
Clément baisse à peine le volume. Baptiste crie de plus en plus fort : – « Tu te fous complètement de moi ! Tu es irrespectueux des gens. Tu es un enfant égoïste, tu ne penses qu'à toi ! »

### La méthode que je propose :

**Baptiste :** « Clément, tu fais trop de bruit maintenant. C'est désagréable. Ça me dérange et ça me fatigue. Je ne peux pas travailler. Je te demande de baisser le volume ou d'aller jouer

ailleurs si tu veux continuer à jouer si fort. Merci. »  
Dans le premier cas le père porte des jugements sur la personne de son fils. Il est bruyant, égoïste, irrespectueux... Ces jugements sont présentés comme des caractéristiques de sa nature profonde. Pour l'enfant, c'est une condamnation sans appel, contre laquelle il ne peut rien faire. C'est sans espoir.  
Dans le second cas, le père a commenté uniquement le comportement de son fils. Il a expliqué en quoi ce comportement l'affectait. Il a exprimé ses besoins et proposé un autre comportement.

La façon de faire dans le cas de comportements désagréables, voire nuisibles, obéit à deux principes :

- Parler uniquement du comportement. Vous avez parfaitement le droit de dire ce que vous pensez de ce comportement indésirable et il est important que vous le fassiez. Mais limitez vos commentaires au comportement. N'émettez pas un jugement quant à sa personne.
- Rester spécifique. Décrivez le comportement tel qu'il est, en le contextualisant, c'est-à-dire en le délimitant dans le temps et dans l'espace.

### Exemples de commentaires d'un comportement indésirable :

- Dites : « Ça fait trois matins de suite que tu arrives à l'école en retard. Ça ne va pas. Qu'est-ce que tu peux faire pour changer cela ? »

- Ne dites pas : « Tu es toujours en retard à l'école le matin. Tu es un vrai tire-au-flanc. »
- Dites : « Hier tu as frappé ton petit frère. Je ne veux pas que tu le frappes. Ça, non, il n'en est pas question. Trouve une autre façon d'exprimer que tu n'es pas content. »
- Ne dites pas : « Tu es méchant, tu es coléreux, tu es violent », ou « Tu es tout le temps agressif. »
- Dites : « Tes notes ne sont pas bonnes ce trimestre. Je suis inquiète. Que s'est-il passé ? Qu'as-tu fait ? Que comptes-tu faire ? »
- Ne dites pas : « Tu es un cancre, un flemmard. Que va-t-on faire de toi ? »  
Où : « Les maths, ce n'est pas ton truc ! »  
Où : « Je suis déçue ».

Un certain nombre de répétitions de ce genre conduit au découragement. Votre enfant va se convaincre lui-même qu'il est nul : « Ce n'est pas la peine que je fasse des efforts. Maman elle-même le dit. Je suis nul en maths. » Cette croyance va s'ancrer en lui. Votre prédiction va devenir réalité. ■

| EN RÉSUMÉ                | Donner votre avis sur le comportement | Faire un lien avec sa personnalité |
|--------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|
| Comportement indésirable | <b>OUI</b>                            | <b>NON</b>                         |
| Comportement désirable   | <b>OUI</b>                            | <b>OUI</b>                         |

Extrait du livre « Objectif 100 % bonheur d'être parents »

[www.aubonheurdesparents.fr](http://www.aubonheurdesparents.fr)



# « Objectif 100 % bonheur d'être parent grâce à la PNL »



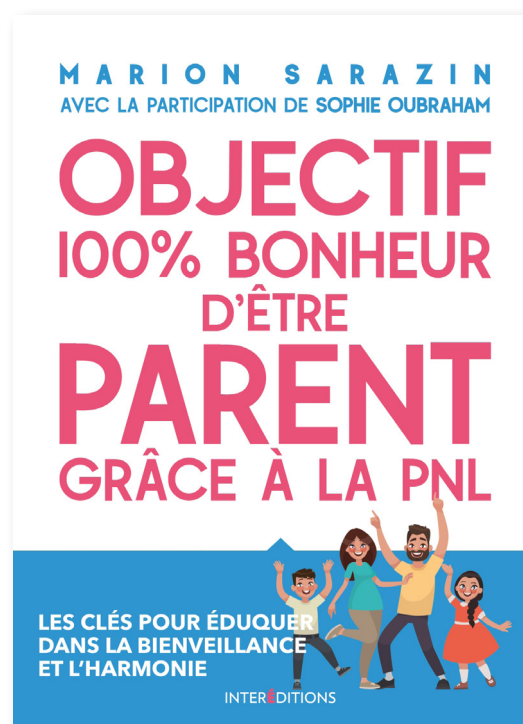
PAR MARION SARAZIN

**L**es domaines d'application de la PNL sont variés et celui de l'éducation des enfants en est un, passionnant et très important à mon avis. Vous retrouverez dans ce livre l'état d'esprit et les méthodes de PNL, que vous aimez, utilisez et enseignez peut-être. Ces méthodes permettent de mieux communiquer, apaiser les relations, les rendre fluides en changeant sa façon de penser et d'agir. Elles sont ici appliquées à la relation parents-enfants : une occasion de présenter la PNL sous un autre angle !

Ce livre est un guide de parentalité bienveillante et positive qui aide à fixer le cadre et les règles pour éduquer ses enfants, tout en continuant à leur témoigner son amour. Il est très concret. Il donne des solutions pratiques et opérationnelles pour gérer les problèmes du quotidien. Il fourmille d'exemples, issus de cas réels, mettant en scène des petits enfants comme des ados. La grande variété des outils qu'il propose permet de choisir ceux qui correspondent le mieux à sa personnalité et à celles de ses enfants.

Par rapport à mon précédent livre : « Éduquer avec le sourire », entre autres ajouts et corrections, il propose une façon élégante d'apprendre la diplomatie à ses enfants. Il donne de nombreuses solutions pour mieux vivre les périodes de confinement et traite du cas critique de la classe à la maison. Il donne aussi de précieux conseils pour les devoirs scolaires. Sophie Oubraham y présente des témoignages éclairants de parents et d'enfants ayant adopté les méthodes de ce livre, tirés des ateliers que nous avons animés ensemble.

Enfin, ce livre est une source de réflexion sur le métier de parent. Il apporte des connaissances en psychologie du développement de l'enfant. Il permet de se positionner par rapport à ses valeurs et croyances sur l'éducation et de thèmes comme ceux de la violence éducative et du harcèlement. ■



Marion Sarazin est psychopraticienne, formatrice et autrice. Enseignante certifiée en PNL, elle a animé des formations à l'institut Repère pendant 15 ans ainsi que de nombreux ateliers de développement personnel et de coaching parental. C'est en Californie où elle a vécu 7 ans que Marion a pu travailler avec les meilleurs formateurs américains, en particulier Robert Dilts. Elle a obtenu un master en psychologie à l'université américaine de Santa Clara et est formée en hypnose ericksonienne. Diplômée d'HEC, elle a occupé pendant 20 ans des fonctions de direction en entreprise avant de se consacrer à la PNL.



# La Passerelle entre le conscient et l'inconscient



PAR PATRICK CONDAMIN

**L**e conscient est simplement ce dont nous sommes conscients, l'inconscient, ce dont nous ne sommes pas conscients. L'un et l'autre font partie pleinement de nous-même. En conséquence, si l'un et l'autre n'ont que des intentions positives à notre égard, ils peuvent parfois se tromper. Une différence fondamentale est, qu'à un moment donné, le conscient ne fait qu'une tâche à la fois, alors que l'inconscient fait en permanence un grand nombre de tâches en parallèle. (Voir mon article dans *Métaphore* n°65 de juin 2012, pages 13 à 16: *Le monde parallèle*).

L'objet de cet article est de montrer, à travers des exemples, que ces deux entités communiquent. Mon objet est une sensibilisation par des exemples thérapeutiques, et non une démarche globale.

## UNE PETITE HISTOIRE POUR AIGUISER L'APPÉTIT...

Certains de mes clients me rencontrent, épuisés par leur excès de générosité. Ce sont des sauveurs, tellement sensibles aux malheurs du monde, qu'ils ne peuvent faire autrement qu'agir ainsi. Or je ne peux que partager cette valeur si importante qui consiste finalement à aider les autres: est-il envisageable de guérir d'une qualité? Voici pour illustrer ce dilemme un conte soufi:

### Réflexions d'une vigne

Dans le désert Africain, une vigne a poussé contre toute attente. Elle a

creusé profondément avec ses racines, pour trouver l'eau si rare, et donne les plus beaux raisins du désert.

Un jour elle apprend qu'un sage est de passage dans le village, et la vigne demande à le rencontrer.

*« Je me donne un mal fou pour donner au village des raisins juteux et délicieux. Et les gens les arrachent, sans respect pour moi, au lieu de les cueillir avec délicatesse.*

Le sage réfléchit: *« La raison en est peut-être, dit-il, qu'ils pensent que tu ne peux pas faire autrement que donner ces raisins ».*

### Commentaire:

- Ce conte parle souvent à plusieurs niveaux. Au conscient bien sûr, et souvent à l'inconscient. Beaucoup sont confus en l'écoutant. Or la confusion ouvre l'accès à l'inconscient.

- Je dis ce conte depuis de nombreuses années, et il engendre le plus souvent pour moi un questionnement ou un apprentissage original...

## QUAND LE CONSCIENT SOLLICITE L'INCONSCIENT

### La modestie du grand Jung

Dans un de ses livres, « Ma vie, souvenirs et pensées », Jung décrit une thérapie fort instructive. Une femme vient le voir et lui demande: *« Docteur, j'ai un problème personnel à résoudre, et j'ai besoin de vous. J'ai besoin que vous me mettiez en transe pendant une heure pour avoir le temps de résoudre un problème personnel »* Jung accepte. Au bout d'une heure, comme convenu, il lui propose de sortir de transe. *« Docteur, j'ai besoin d'encore dix*



*minutes* ». Jung accepte, la remet en transe, et au bout du temps convenu, elle demande encore cinq minutes supplémentaires. À la fin de cette transe, la dame remercie Jung et lui annonce que grâce à lui, son problème est résolu. Jung avoue dans son livre son désarroi et son malaise : « *je ne sais rien de son problème ni de la façon dont cette dame l'a résolu, alors que ma responsabilité de thérapeute est engagée* ».

#### Commentaire :

- Bien qu'il ait pris ses distances avec Freud, Jung était au départ son disciple. Or Freud avait besoin de contrôler ses patients, ce qui est incompatible avec l'hypnose véritable. L'origine de cette difficulté en est, selon moi, sa conception dépassée de l'inconscient comme dangereux !
- Cette patiente avait fait de l'Erickson avant la lettre : elle savait ce qu'elle voulait au départ et considérait son propre inconscient comme un allié inconditionnel pour sa guérison. Elle a activé la passerelle qui fait l'objet de mon titre.
- Remarque : les entrées/sorties en hypnose, au cours d'une même séance, facilitent la profondeur de la transe.

### Un voyage en ballon dirigeable riche d'enseignement !

Un jour, je découvre un problème personnel que j'appellerai « mon symptôme ». Je décide de tenter l'expérience de le résoudre par moi-même. S'il s'agissait d'un de mes clients, j'utiliserais probablement pour ce faire une technique fort connue en PNL qui s'appelle le « recadrage en 6 points ». Pour ceux de mes lecteurs peu familiers avec cette technique PNL, cela consiste à proposer à l'inconscient de remplacer un **symptôme** (comportement gênant) par un autre comportement plus écologique. En autohypnose, je demande à mon inconscient de résoudre mon problème, car

il m'a souvent vu l'utiliser avec mes propres clients. J'ajoute à ma demande : « *pendant que tu travailles, j'irai me promener en ballon dirigeable, je ne veux pas en entendre parler. Rappelle-moi quand c'est fini* ».

L'inconscient adore les challenges et commence à travailler, pendant que je profite pleinement de mon fort agréable voyage en ballon ! Lorsqu'il me rappelle, je lui demande ce qu'il a fait ?

La réponse est simple et directe : « *Tu m'as dit que tu ne voulais pas en entendre parler !* » En effet, l'inconscient est littéral, c'est-à-dire qu'il prend la demande telle qu'elle est formulée. Je me suis cependant rendu compte par la suite que le symptôme avait disparu. Mais j'ai mis quelques mois à découvrir par quel nouveau comportement il avait été remplacé ! J'ai remarqué que je m'étais inscrit à un certain nombre de formations professionnelles : je m'étais sans doute enfermé, et avais manifestement besoin à cette époque de rencontrer des enseignants et des confrères...

#### Commentaire :

Comme dans l'exemple précédent, le conscient a clairement demandé l'aide de l'inconscient.

## QUAND L'INCONSCIENT SOLLICITE LE CONSCIENT

### Une expérience personnelle

Ce jour-là, j'assiste à un cours d'hypnose de trois jours proposé par Stephen Gilligan, sans doute le plus jeune disciple de Milton Erickson. Gilligan propose un exercice aux participants. Je travaille avec une autre participante que je ne connais pas, et nous dirigeons cet exercice chacun à notre tour. À la fin de l'exercice, Gilligan demande quelle personne, dans la salle, a fait une transe profonde. Ma partenaire toute fière lève le doigt.  
- *Avec qui avez-vous travaillé ?*





- Avec Patrick.  
- Et qu'a fait Patrick pour induire la transe ?  
Rien, il n'a pratiquement rien fait !  
- Gilligan, qui me connaissait, me prend à partie devant la salle surprise : *Alors Patrick, je donne un exercice, et toi tu ne fais rien ?*  
- Puis après un silence pesant, il déclare : *Vous savez, c'est quand je ne fais rien, que j'obtiens les trances les plus profondes et bienfaisantes !* Et il développe le propos. Ouf ! L'humour de Gilligan est bienfaisant !

### Commentaire :

J'avais perçu que ma partenaire de travail débutait dans l'expérience de l'hypnose, et avait besoin de contrôler ce qui se passait. Il convenait pour faciliter son hypnose de renforcer son contrôle, pour qu'elle se sente en sécurité. Son inconscient connaissait l'exercice, puisqu'elle venait de le faire avec moi. J'ai juste ouvert la passerelle : lorsque j'ai perçu qu'elle entrait en transe, j'ai simplement dit en accentuant les mots en italique : *maintenant, vous pouvez faire confiance à votre propre esprit inconscient, qui est capable de piloter et réaliser parfaitement cet exercice.* Le conscient peut alors prendre en charge le souvenir, par exemple, en montrant sa détresse.

### Le "Fardeau" de Tom

Tom est un garçon adopté d'une douzaine d'années. Tout se passe bien pour lui, dans sa famille et à l'école. Mais à la puberté, Tom change de comportement et persécute son enseignante aussi bien que certains de ses camarades. On le présente à un thérapeute, qui fait un excellent travail et se rend compte que Tom revit le traumatisme de sa petite enfance pendant laquelle il avait probablement été battu. Tout rentre finalement dans l'ordre après le travail du thérapeute.

### Commentaire :

Au moment où un enfant est battu, il est fréquent que l'inconscient éloigne la perception de ce qui lui arrive, un peu comme s'il se regardait de l'extérieur. Par la suite, l'inconscient a probablement permis à Tom d'oublier ces scènes de l'enfance, car il a estimé que ce dernier était trop petit pour supporter ces souvenirs. Mais on ne peut ni ne doit garder indéfiniment ces souvenirs traumatisants enfouis. L'inconscient de Tom savait que ce dernier devrait un jour affronter ce malheur. Il a estimé qu'il fallait attendre la puberté et un environnement favorable. Le conscient peut alors prendre en charge le souvenir.

## QUAND LA PASSERELLE EST SOLLICITÉE

### Livia

Livia a 9 ans quand elle vient me voir avec son père. Depuis plusieurs années, elle a une « phobie de l'école » qui se manifeste à la fois par une forte envie de vomir et souvent une occlusion intestinale. Elle est parfois si malade que l'école appelle d'urgence les parents. L'un des deux vient la chercher et la garde à la maison. Je me méfie des étiquettes en général, mais les symptômes comme leurs conséquences sont des données objectives. Livia est une jeune fille intelligente, charmante, parle de son problème librement et a beaucoup d'humour : j'apprends en discutant qu'elle fait du théâtre et de la musique. D'une manière générale, je parle directement et franchement aux ados, ce qui me permet d'établir un lien de confiance. « Dis-moi Livia, il y a un truc qui m'ennuie : ton système est vraiment super pratique,



*et quand tu en as marre de l'école, ou que tu veux rentrer chez toi, il te suffit de le déclencher! Si on guérit tous les deux ce problème, comment feras-tu pour rentrer chez toi quand tu en auras besoin? »*

Livia en convient, et j'imagine que son père, très attentif, se demande où je veux en venir!

*« D'un certain côté, c'est un système qui marche, mais cela doit être pénible de vomir, et encore plus d'avoir une occlusion intestinale, et du coup je ne sais pas comment t'aider! »* Livia est totalement d'accord, elle le confirme en non-verbal.

*« Maintenant, tu m'as dit que tu fais du théâtre et que tu adores cela ».* Ses yeux brillent en effet.

*« J'ai bien une idée, je ne sais pas si cela va te plaire, mais si tu es d'accord pour la mettre en place, il faut que tu n'en parles à personne, et que cela soit un secret entre nous! »* Accord non verbal!

*« Je ne sais pas si tu es vraiment douée pour le théâtre (certes je la provoque!), mais je me demande si tu peux faire semblant d'être malade, d'avoir mal au ventre et envie de vomir quand tu en as besoin. Cela te permettrait en effet de ne pas souffrir et d'avoir le même effet! »*

Livia réfléchit sérieusement et confirme que cette approche lui plaît.

*« Oui, c'est facile à dire (autre provocation!), mais franchement, à faire, c'est autre paire de manches! Es-tu prête à tester ce comportement en hypnose pour voir si tu réussis cette simulation dans le contexte de l'école? »*

Livia sourit et trouve le jeu passionnant!

Et nous jouons ce théâtre en hypnose!

Je lui demande si elle a réussi, ou si elle veut s'entraîner encore une fois? Sourire! Elle est sûre d'elle et cela lui convient parfaitement.

Quelque temps plus tard, son père m'écrit un mot me disant que Livia n'a plus aucune angoisse en allant à l'école et que tout se passe bien.

patrickcondamin@gmail.com

### Commentaire :

- En permanence nous avons travaillé à plusieurs niveaux : il fallait faire alliance avec le conscient aussi bien qu'avec l'inconscient, c'est-à-dire parler aux deux niveaux.

- Nous aurions pu travailler de manière différente, par exemple faire un recadrage en six points en hypnose. Dans ce cas j'ai préféré utiliser à fond cette passerelle et impliquer également le conscient.

- Enfin, Livia est devenue actrice de son destin, ce qui est tout à fait conforme à sa personnalité.

- Rappelons enfin la vitesse extraordinaire avec laquelle travaillent les enfants (je n'ai vu Livia qu'une heure en tout!) Ces derniers sont généralement plus joueurs et plus familiers avec leur inconscient que les adultes.

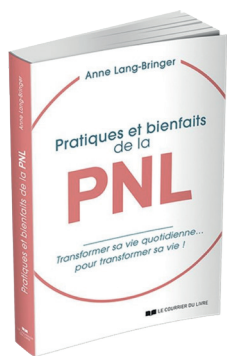
## CONCLUSION

Je me rends compte que j'ai poursuivi cette réflexion de manière systémique. L'analyse systémique considère essentiellement les relations entre les personnes plutôt que les personnes elle-même.

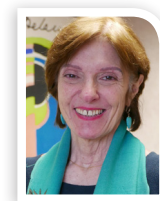
Ici, j'ai examiné les relations entre le conscient et l'inconscient, plutôt que l'un ou l'autre.

Et puis j'aime bien, finalement, la métaphore de la passerelle! ■





## Le livre de l'année : « Pratiques et bienfaits de la PNL »



PAR ANNE LANG-BRINGER

### La PNL, comment en parler ?

Comment démontrer son efficacité ? Comment donner au lecteur l'envie d'essayer ? Comment conserver un langage compréhensible sans dénaturer l'outil et ses spécificités ? En écrivant ce nouveau livre sur la PNL, je me suis appliquée à répondre à ces questions.

Sur les conseils d'Annie Rapp, pionnière de la PNL, on peut le dire, j'ai fait appel à mes souvenirs, aux témoignages de collègues et à mon plaisir afin d'organiser de nombreuses illustrations concrètes de l'utilisation de ce modèle qu'est la PNL.

Au fur et à mesure de l'écriture, mon esprit s'emballait et d'autres exemples me venaient en tête. La difficulté consistait à sélectionner les bons et même les meilleurs cas afin de montrer comment des personnes

comme vous et moi ont appris à desserrer des freins dans leur vie.

Chaque technique de PNL a ses succès ! Du simple ancrage aux traitements des croyances les plus enracinées, une possibilité existe de penser autrement, d'élargir son champ de perception et de se sentir plus à l'aise. Notre cerveau a d'incommensurables capacités et nous pouvons adresser un grand merci à John Grinder et Richard Bandler d'avoir puisé dans son potentiel.

### Les outils de la PNL aident les gens

Dans ce livre, toutes les personnes citées (ce n'est évidemment pas leurs vrais prénoms) ont réellement vécu ce qui est décrit : la souffrance, le manque de confiance, l'angoisse de ne pas y arriver, le découragement,

l'impression de retomber encore et encore dans les mêmes scénarios, la colère contre les autres... vous verrez, tout un monde d'émotions ! La variété des exemples permet de se faire une idée de l'étendue des possibilités de travail et des résultats obtenus grâce à la PNL. Bien sûr que ces personnes vivaient déjà sans la PNL et fabriquaient un équilibre tant bien que mal, mais ne dit-on pas que la PNL permet de « vivre encore mieux ce que nous vivons déjà bien » ?

Je vous souhaite autant de joie à lire ce livre que j'en ai eu à l'écrire. Pour tout vous avouer, la rédaction de l'éditeur s'est passé le livre de mains en mains ! Il est donc destiné à tous les publics, avertis ou non des principes de la PNL et ensuite, il ne vous restera plus qu'à essayer à votre tour ! Bonne lecture ! ■

[https://www.amazon.fr/Pratiques-bienfaits-PNL-Transformer-quotidienne-ebook/dp/B09F3QH8TF/ref=sr\\_1\\_5?mk\\_fr\\_FR=%C3%85M%C3%85%C5%BD%C3%95%C3%91&dchiId=1&keywords=pratiques+et+bienfaits+de+la+PNL&qid=1632935287&sr=8-5](https://www.amazon.fr/Pratiques-bienfaits-PNL-Transformer-quotidienne-ebook/dp/B09F3QH8TF/ref=sr_1_5?mk_fr_FR=%C3%85M%C3%85%C5%BD%C3%95%C3%91&dchiId=1&keywords=pratiques+et+bienfaits+de+la+PNL&qid=1632935287&sr=8-5)



À l'aide de nombreux exemples vécus et de mises en pratique, Anne Lang-Bringer vous livre ses astuces pour apprendre à lire le regard des autres, apprivoiser vos croyances les plus profondes, vous affirmer et gagner de la confiance en vous. Vous apprendrez ainsi à dépasser vos peurs et à utiliser le plein potentiel de votre mental. Santé, moral, éducation, famille, entreprise... autant de domaines de votre quotidien que la PNL peut transformer. Ce n'est pas de la magie, c'est de la PNL !

Sophrologue, hypnothérapeute, Master PNL, formée à l'Analyse Transactionnelle et l'Approche Systémique, Anne Lang-Bringer est aussi consultante-formatrice. Depuis 30 ans, elle partage son temps entre les accompagnements individuels et la recherche de l'équilibre dans les projets de changement pour des institutions et des grands groupes. Elle est également co-auteur de « Animateur créativité » aux éditions Caillade.



TEXTE RECUEILLI PAR EVELYNE LERNER

# Le petit arbre

**I était une fois, dans la forêt, un petit arbre couvert de feuilles aiguës.**

« Ah ! disait-il, mes voisins sont heureux. Ils ont des feuilles agréables à voir. Les miennes sont comme des aiguilles. Personne n'ose m'approcher. Je voudrais avoir de plus belles feuilles que celles de mes voisins. Je voudrais avoir... des feuilles d'or. »

La nuit vient, le petit arbre s'assoupit, et le lendemain matin, il fut transformé.

« Quel bonheur, s'écrie-t-il, me voilà couvert d'or ! Pas un seul arbre de la forêt n'a un pareil vêtement. »

Mais à l'approche de la nuit arrive un vieux brigand, avec de longues mains sèches, une grande barbe et un grand sac. Il jette autour de lui un regard craintif, et voyant que personne ne l'observe, détache les feuilles d'or, les met dans son sac et s'enfuit.

« Ah ! dit le petit arbre, je regrette ces belles feuilles qui reluisaient au soleil. Mais des feuilles de verre pourraient être aussi brillantes. Je voudrais avoir des feuilles de verre. »

Le soir, il s'endort, et le lendemain matin, il est de nouveau transformé. À tous ses rameaux, se balancent des feuilles de verre.

« Ah ! dit-il, voilà une jolie parure. Mes voisins n'en ont pas une pareille. »



Mais des nuages noirs s'amassent dans le ciel, le vent se lève, l'orage éclate, et toutes les feuilles de verre sont brisées.

« Hélas ! Murmure en soupirant le vaniteux petit arbre, il est bien élégant ce feuillage que je voulais, mais bien fragile. Mieux vaudrait un vêtement de bonnes feuilles vertes et parfumées. »

Le soir, le petit arbre s'endort, et le lendemain matin, il est vêtu comme il l'a désiré.

Mais l'odeur de ces feuilles fraîches attire les chèvres, qui viennent les ronger et, en se dressant sur leurs pattes arrière, elles rongent jusqu'à la cime du petit arbre, et le laissent entièrement nu.

Il reconnut enfin la folie de ses orgueilleux désirs. Et en s'endormant le soir, il regrette ses premières feuilles. Le lendemain matin, il se réjouit de les voir reparaître sur ses rameaux.

Elles n'ont point l'éclat de l'or, ni la lumineuse transparence du verre, ni l'attraction des plantes aromatiques, mais elles sont solides, on ne viendra pas les lui prendre et il les gardera en toute saison. ■

Source : Institut-Repère





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



**INSTITUT REPÈRE**  
(Claude LENOIR)  
78 Av. du Gal. Michel Bizot – 75012 Paris  
Tél.: 01 43 46 00 16  
formation@institut-repere.com  
www.institut-repere.com



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



**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



**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



**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

**FAC PNL**  
(Chantal SERVAIS)  
28 rue Henri Charlet  
62840 Fleurbaix  
Tél.: 03 21 62 17 40



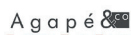
**FRANCE PNL**  
(Robert LARSONNEUR)  
73 Bd De Magenta  
75010 Paris  
Tél.: 09 52 04 95 14  
contact@france-pnl.com  
www.france-pnl.com



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



**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



**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



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



**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



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



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



**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



**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



**SYNERGIC\_PNL3D**  
(Hélène GONZALEZ)  
14 rue du repos  
75020 PARIS  
Tél.: 01 44 64 73 83  
inscription@pnl3d.com  
www.pnl3d.com



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



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



**INSTITUT DE FORMATION PNL**  
(Olivier ZENOUDA)  
159 avenue du Maréchal Leduc - 33130 Bègles  
Tél.: 05 56 85 22 33 – Fax: 05 56 85 44 11  
contact@pnl.fr  
www.pnl.fr



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



**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



**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

## CONTACTS NLPNL

Département Adhérents Individuels (DAI): [dai@nlpnl.eu](mailto:dai@nlpnl.eu)  
Pour contacter les membres du bureau fédéral: [federation@nlpnl.eu](mailto:federation@nlpnl.eu)  
Pour contacter votre association locale:  
Belgique: [nlpnlbelgique@gmail.com](mailto:nlpnlbelgique@gmail.com)  
Méditerranée: [mediterranee@nlpnl.eu](mailto:mediterranee@nlpnl.eu)  
Paris – Île de France: [parisidf@nlpnl.eu](mailto:parisidf@nlpnl.eu)  
Poitou-Charentes: [nlpnlpoitoucharentes@nlpnl.eu](mailto:nlpnlpoitoucharentes@nlpnl.eu)  
Pour envoyer un article:  
[evelyne.lerner@free.fr](mailto:evelyne.lerner@free.fr)

## SIÈGE SOCIAL ET CORRESPONDANCE

Fédération NLPNL  
14 rue de l'Opéra, Paris, France  
DIRECTEUR DE LA PUBLICATION:  
Marina GANNAT  
COMMISSION PUBLICATION:  
EVELYNE LERNER  
[metaphore@nlpnl.eu](mailto:metaphore@nlpnl.eu)

## métaphore

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

