

métaphore

MARS 2024 N°112

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

**Comment une collectivité (un peuple),
peut-elle pardonner ?
Les chemins du pardon collectif...
les freins et les leviers**

par Michaël AMEYE — 4

HOMMAGE à Denis BRIDOUX

par Céline Di PIERRO et Marina GANNAT — 9

**La synergie ARTS – PNL – HYPNOSE
Une nouvelle passerelle:
La Méthode CAVAL**

*par Valérie MOUNIER et
Caroline VERDIER — 10*

**Le modèle du changement
intentionnel en coaching**

*par Jean-Luc
MONSEMPÈS — 14*

**Améliorer les compétences
en lecture grâce à la PNL**

par Alain THIRY — 18

**En finir avec les idées
fausses sur le coaching**

par Patrick FARRÈ — 19

Le trou du monde

*Texte proposé 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. 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 2024

COLLÈGE DES COACHS

**LES LUNDIS AU COLLÈGE DES COACHS PNL:
CONFÉRENCES-DÉBATS MENSUELLES**

lundi 25 mars – 8 avril – 8 juillet

L'UNIVERSITÉ D'AUTOMNE:

samedi 12 octobre 2024: Nous fêterons les
5 ans de l'Université du collège des coaches
PNL sur le thème « Les arts et la PNL ».

COLLÈGE DES ENSEIGNANTS - FORMATEURS EXPERTS EN PNL

**SOIRÉES D'ÉCHANGES ET DE PRATIQUE
« PAROLES D'EXPERTS »:**

15 février 2024 – 18 avril – 6 juin

L'UNIVERSITÉ D'ÉTÉ:

samedi 29 juin

COLLÈGE DES EXPERTS EN PÉDAGOGIE PNL

LES CONFÉRENCES:

19 février 2024: Alain THIRY –
Maîtriser les compétences en
lecture

28 mai 2024: Anne PINTEAUX
– la posture d'accompagnant

LES INTERVISIONS:

**18 mars – 15 avril –
22 mai – 13 juin**

FÉDÉRATION NLPNL

samedi 25 janvier 2025: Congrès
de la Fédération NLPNL

dimanche 26 janvier 2025:
Assemblée générale de
la Fédération NLPNL

Pour plus d'informations consultez notre site www.nlpnl.eu.



LE MOT de la Présidente

Chers toutes et tous,
Le congrès NLPNL 2024 a rencontré un vif succès grâce à vous toutes et tous !

Je vous dis un grand merci pour votre participation toujours plus nombreuse chaque année.

La conférence de Lucas DERKS sur le « Panorama social » a captivé les participants et les ateliers proposés par Isabelle LOIRE, Wilma MENKO, Armelle PAILLIER, Jane TURNER et Paolo MICCINILLI ont reçu une belle ovation du public tant par leur animation que par la qualité des thèmes, sans oublier l'interview de Jean-Marc STEZYCKI, le fondateur des 2 marmottes. Votre enthousiasme, vos feed-back positifs nous motivent à aller encore plus loin dans notre volonté de fédérer un plus grand nombre.

Je remercie les dirigeantes et dirigeants des organismes de formation agréés NLPNL pour leur présence au congrès, pour les échanges intéressants que nous avons eus et que nous allons poursuivre, pour faire de la Fédération NLPNL un acteur majeur de l'accompagnement en France.

L'année 2024 est l'année du renouvellement des membres du comité de direction de la fédération.

C'est un comité de 12 membres, professionnels des métiers de l'accompagnement, du coaching, de la formation, des stratégies d'apprentissage, qui vont œuvrer pour vous tout au long des quatre années à venir : Dora PANNOZZO, France DOUTRIAUX, Alain THIRY, Paolo MICCINILLI, Armelle PAILLIER, Marie-Christine CLERC, Marc SCIALOM, Gilles MOCHON, Claude LENOIR, Christina LEBRETON, Céline Di PIERRO et Marina GANNAT.

L'année 2024 annonce un changement avec la transformation des associations en délégations, avec le projet d'adhésion au SIMACS et CINOV, donnant ainsi la possibilité de faire partie des organisations représentatives nationales des métiers de l'accompagnement.

C'est aussi pour ces raisons que nous avons besoin de vous car plus nous serons nombreux, plus nous pourrons porter haut les valeurs de la PNL. Je vous invite à vous rapprocher de la Fédération et de vos collègues professionnels, pour renouveler votre adhésion.

Bien chaleureusement !

MARINA GANNAT



LE MOT de la responsable de la publication

Et voilà le printemps !
Ce printemps, où l'actualité nous amène à nous interroger sur les chemins du pardon collectif, Michaël AMEYE nous invite à nous détacher des programmations inconscientes qui nous restreignent dans notre liberté et nous freinent, pour ouvrir les portes aux possibles d'un monde plus juste et plus serein !

Dans son article « Le modèle du changement intentionnel en coaching » Jean-Luc MONSEMPÈS présente une étude qui suggère qu'un mode de leadership ou de coaching, centré sur la formulation d'une intention, peut favoriser la croissance des individus dans le cadre d'un coaching managérial, sportif, scolaire ou parental.

En art, quel que soit le domaine de création, l'artiste met en mouvement son corps pour exprimer ses émotions. En PNL systémique et hypnose, cette dimension corporelle et de mouvement existe d'une autre manière. Valérie MOUNIER et Caroline VERDIER ont, ensemble, créé une approche inédite, qui met en symbiose les arts, la PNL et l'hypnose.

Alain THIRY et Fanny DEMEULDER viennent de publier un nouveau livre dans lequel ils nous proposent d'améliorer les compétences en lecture grâce à la PNL. Ils nous en diront plus dans un prochain Métaphore.

Aujourd'hui, où le coaching est un mot galvaudé, source de malentendus et dénigré dans certains médias, beaucoup de personnes ont de fausses idées sur le coaching et sur ce qu'il peut leur apporter. Alors, avec Patrick FARRÉ, finissons-en avec les idées fausses sur le coaching.

Ce numéro contient aussi l'hommage que la Fédération NLPNL que la Fédération NLPNL, Céline Di PIERRO et et Jean-Luc MONSEMPÈS rendent à Denis BRIDOUX.

Et, pour terminer, je vous propose un conte dans lequel un homme tomba dans un trou et se fit très mal. Que va-t-il lui arriver ?

Bonne lecture.

EVELYNE LERNER



Comment une collectivité (un peuple), peut-elle pardonner ?

Les chemins du pardon collectif... les freins et les leviers



PAR
MICHAËL
AMEYS



Image de Anastasiya Lobanovskaya par Pexels

À l'heure où la haine se déchaîne dans différents endroits du monde, médiatisés et moins – voire pas – médiatisés, notre intelligence collective planétaire (la résultante de toutes les interactions entre les huit milliards 87 millions d'individus sur cette planète) se délite petit à petit. Il devient vraiment temps de changer de paradigme et d'installer une vraie gouvernance planétaire, de sortir de la logique de nations pour évoluer vers une logique régionale, linguistique ou culturelle, de répartir les richesses du monde de manière plus juste (1 % des plus riches a capté 63 % des richesses du monde en 2020-2021 (1)).

Nous avons les moyens technologiques, scientifiques et les ressources pour nourrir convenablement toute la population et assurer un revenu minimum décent à chacun.

Si nous voulons évoluer vers cette utopie, les premiers pas de l'humanité devraient sans doute se diriger vers une résolution des conflits qui agitent l'ensemble de la population mondiale.

Quand le « Je » ou le « Nous » s'oppose à « Toi » ou « Vous » le pire peut se produire.

Quel que soit le « mal » vécu du passé, les représailles ne font qu'alourdir et qu'étendre la « gangrène relationnelle ».

Le remède à cela : pardonner... collectivement !

Qu'est-ce que pardonner ?



Image de Fauxels par Pexels

Étymologiquement, « pardonner » signifie se donner complètement, faire un don complet. Le droit au ressentiment et à la rancœur est abandonné, l'injure et l'offense sont effacées du champ relationnel. (2)

On pourrait croire au premier abord que ce « don » est au pur bénéfice de l'offenseur, de l'agresseur et pourtant...

Lorsque nous subissons une injustice, une agression, la colère monte, les muscles se tendent, la pression artérielle explose. Notre neurologie se mobilise pour lutter ou pour fuir. En résumé, notre intelligence se dégrade pour se placer au niveau des primates ou des mammifères en général.



Images de Cottonbro Studio par Pexels

Nous devenons semi-humains ou semi-animaux selon notre méta programme accordage/désaccordage.

Dès lors, fuir ou faire la guerre à « l'ennemi » semble la seule solution. La défense du « territoire », du « patrimoine », de la « culture », de la « pratique religieuse », de « l'identité nationale », devient



une cause pour mobiliser les pires expressions de nos pulsions collectives. Vraiment???

De plus, les émotions récurrentes ont des répercussions sur l'équilibre physiologique et à terme sur la santé...

On peut dès lors commencer à comprendre que le pardon est autant un acte libérateur pour soi que pour l'autre.

Voici les propositions de deux grands « mentors du Pardon » :

Thich Nhat Hanh nous apprend que les humains ne sont jamais nos ennemis ; l'ignorance, la haine, les illusions le sont. Et nous pouvons choisir (3) : « La pratique de la paix, et singulièrement en temps de guerre, est un acte de courage. Nous sommes tous capables de pratiquer la non-violence. Il faut commencer par reconnaître que nous portons tous, dans les profondeurs de notre conscience, à la fois les graines de la compassion et celles de la violence. Puis il faut constater que notre esprit est un jardin contenant des graines de toutes sortes : celles de la compréhension, du pardon, de l'attention et de la pleine conscience – tout comme celles de l'ignorance, de la peur et de la haine. Il suffit de comprendre qu'à tout instant, nous pouvons opter soit pour la violence, soit pour la compassion, selon la vigueur de ces graines en nous. Si nos graines de colère, de violence et de peur sont arrosées plusieurs fois par jour, elles s'enracineront plus profondément, et deviendront plus vigoureuses, nous empêchant d'être heureux et de nous aimer tels que nous sommes. Nous en souffrirons, et nous ferons souffrir autrui. Inversement, si nous apprenons à cultiver nos graines d'amour et de compassion, elles se développeront, tandis que celles de la haine et de la violence perdront progressivement de leur vigueur. »

Martin Luther King proposait dans un de ses discours (4) :

« À nos adversaires les plus farouches, nous disons : À votre capacité d'infliger la souffrance, nous opposerons notre capacité d'endurer la souffrance. À votre force physique, nous répondrons par la force de nos âmes. Faites-nous ce que vous voulez, et nous continuerons à vous aimer. Nous ne pouvons, en toute bonne conscience, obéir à vos lois injustes, car la non-coopération avec le mal est une obligation morale au même titre que la coopération avec le bien. Jetez-nous

en prison, et nous vous aimerons encore. » ... « Un jour nous gagnerons la liberté, mais pas pour nous seuls. Nous ferons un tel appel à vos cœurs et à vos consciences que nous vous aurons gagnés en chemin et que notre victoire sera une double victoire. » (4)

Ces citations nous montrent les racines du pardon. Pardonner est en effet un acte d'amour, un choix conscient de ne pas se laisser « contaminer » par la « folie » du monde environnant.

Le pardon collectif



Images de Cottonbro Studio par Pexels

Pour qu'une collectivité arrive à pardonner à une autre collectivité, le chemin peut être long car notre neurologie est très sensible à notre environnement. Nous sommes « programmés » pour réagir plus promptement aux signaux de « danger » qu'aux signaux de paix et de sécurité. C'est une longue histoire de survie.

Dès lors, il suffit qu'il y ait un nombre même faible de signaux de danger alimentés par l'ignorance, l'illusion et la violence pour que toute une collectivité soit entraînée dans une spirale de « non-pardon ».

Quels sont les facteurs et les causes de cette « transe collective » qui consiste à trouver des ennemis et à entretenir la haine de l'autre ?

Sans prétendre être exhaustif, nous avons identifié quelques causes qui nous semblent tenir un rôle principal :

1. Les inégalités : plus il y a de disparités entre certains collectifs, d'un point de vue des ressources et des niveaux de sécurité et de bien-être, et plus il est facile de « tomber » dans le piège de l'illusion d'un ennemi « qui a tout, alors que nous n'avons rien ».
2. La démagogie ou le contrôle de la part d'une élite égocentrée : la politique, l'idéologie, le pouvoir religieux utilisent les illusions « faciles » pour orienter les « masses » dans la direction d'un



« ennemi » commun. Les histoires colportées permettent aux dirigeants de toutes les nations de cautionner un effort de guerre ou de préparation à celle-ci. Il est en effet plus aisé de piloter des « semi-humains ». Ces dogmes peuvent être remis en question, comme Sting dans sa chanson « Russiens » : « j'espère que les russes aiment leurs enfants autant que nous ». Relisez les paroles de cette chanson et remplacez quelques noms, les paroles sont d'une actualité dérangeante.

3. Une identité collective égotique : « La France », « L'Europe » sont des constructions mentales historiques qui justifient la notion de frontière et d'étrangers. Génétiquement nous faisons tous partie de la même espèce, nous avons tous 23 paires de chromosomes (sauf certains variants qui en ont un de plus mais partagent néanmoins toutes les caractéristiques principales de notre espèce). À quelles histoires collectives croyons-nous pour attacher collectivement tant de valeur affective à une « identité nationale » qui n'a que quelques siècles, durée dérisoire au regard de l'histoire de l'humanité ? L'avenir de l'homme dépend sans doute de notre capacité collective à dépasser ces attachements.
4. Une mémoire et une loyauté orientées vers le passé : Souvent, dans les situations incluant une rancœur persistante, le rôle des histoires et des mémoires tend à renforcer et à perpétuer des comportements agressifs, exclusifs, etc.
5. Un effet de circularité : Dernier facteur de maintien d'une haine collective, l'effet de circularité ou de cycle de violence repose sur le principe de la vengeance. La loi du Talion, « œil pour œil dent pour dent » régit encore énormément de logiques collectives. Les agressions vécues par un collectif motivent ce dernier à exercer des représailles vis-à-vis du collectif-agresseur. Celui-ci « oubliera » son action et se concentrera sur les souffrances vécues suite à la réponse et ainsi de suite. Le processus peut s'accompagner d'une escalade symétrique complémentaire selon la théorie de Palo Alto qui se traduit par des actions qui visent un impact de plus en plus important... plus de violence qui entraîne plus de violence.

Maintenant que nous avons évoqué les quelques causes principales identifiées du non-pardon, voyons

quelles sont les pistes de remédiation et d'évolution pour les collectifs pris dans ce genre d'engrenage.

Perspectives : Comment sortir de ces ornières collectives... avec la PNL ?

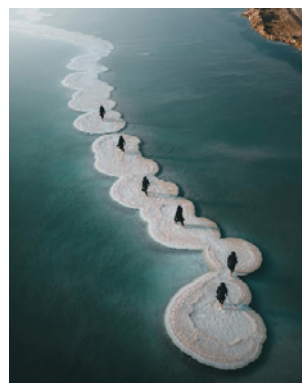


Photo de Aviv Peretz par Pexels

Les quatre pistes de réflexion qui suivent doivent s'envisager à la fois individuellement et collectivement. En effet, la logique collective peut bénéficier d'un effet collectif appelé effet d'entraînement. Plus il y a de personnes qui regardent dans une certaine direction et plus cela entraîne d'autres. Comme l'effet de mode, mais si c'est entretenu de manière durable, cela devient une nouvelle norme. Le recyclage des déchets, les smartphones... sont des exemples triviaux de ce genre d'effet. La sensibilité au climat et le respect des différents genres en sont d'autres. On peut imaginer instaurer une vague de pardon dans un collectif de la même manière. Cela prendra du temps et de l'énergie. C'est possible.

Quels sont les axes possibles ? Et comment la PNL peut-elle jouer un rôle important pour ces axes ?

■ Apprendre du passé et prendre du recul



Le passé est riche d'informations sur l'origine de la situation actuelle. En prenant du recul sur le passé immédiat, nous pouvons regarder la ponctuation



d'un cercle vicieux de manière plus large et voir la spirale destructrice dans son « ensemble ». Deux outils sont particulièrement utiles dans ce contexte : le changement d'histoire de vie et la ré-empreinte. Le premier concerne les événements vécus en direct qui ont amené l'envie de vengeance et de violence. Le deuxième concerne les histoires que l'on a apprises plus jeunes et que l'on a intégrées comme des vérités absolues.

Ces deux pratiques permettent de poser un regard plus serein – ou adulte – sur la situation actuelle et de se libérer de rancœurs qui, en définitive, polluent nos cœurs, entretiennent notre combativité et notre état semi-animal (j'ai choisi) au lieu de nous apporter des ressources pour prendre un autre chemin que celui de la circularité destructrice.

■ Se désidentifier ou se reconnecter à soi



Image de Josh Sorenson par Pexels

Notre société actuelle nous habitue, nous renforce dans nos réflexes d'identification. Je suis... un père, un sportif, Français, un professionnel, une personne très importante dans tel milieu, etc. Ce qui précède ne sont que des idées superficielles.

En utilisant un langage plus précis, ces identifications deviennent : nous avons un rôle et une responsabilité de parent, nous pratiquons un sport, nous appartenons à une tribu attachée à un territoire appelé France, nous exerçons une profession, nous avons l'impression ou les preuves sensorielles qui montrent que nous exerçons une certaine influence dans un tel environnement...

Une méditation en utilisant les niveaux neurologiques peut nous aider à distinguer ce que nous sommes profondément. Cette sensation ou connexion est par ailleurs difficile à décrire avec des mots. Que ressentez-vous quand vous dites « Je » ? Et plus profondément ? Et encore plus profondément ?

Notre Être intérieur, notre Soi, ne peut ni être blessé, ni être diminué. Notre lumière intérieure n'est obscurcie que par nos propres croyances limitantes et nos identifications étriquées. Nous avons besoin, pour la plupart d'entre nous, de toute une vie d'adulte pour nous en détacher. Jung appelle ce processus l'individuation. Cette individuation est une clé importante dans le détachement. Il est permissif pour la pratique du pardon.

■ Investir dans l'Éducation



Images de Michael Burrows et Rebecca Zaal par Pexels

L'avenir ne nous appartient pas, il appartient aux enfants et aux enfants de leurs enfants. Dans notre conception du monde aujourd'hui, nous avons intégré, au plus profond de nous, la notion de possession.

La carte n'est pas le territoire. Nous ne possédons pas les choses. Nous passons à travers elles. L'argent, la maison, la voiture, nos objets, sont présents pendant une certaine période dans notre vie. Parfois, nous nous séparons d'elles, parfois elles perdurent au-delà de notre durée de vie. Elles sont transmises à d'autres qui les traverseront également.

Nous avons le devoir aujourd'hui avec toutes les connaissances à notre disposition, tant aux niveaux technologique et sociologique qu'historique, d'apprendre une autre manière de vivre aux générations futures.

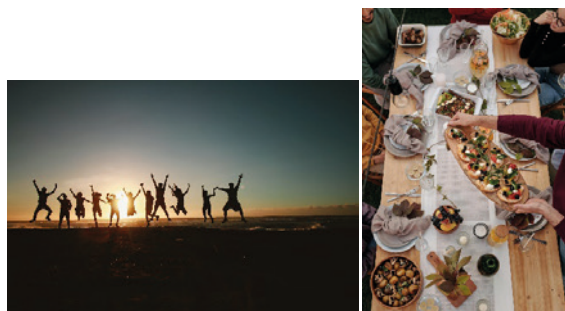
De toutes les façons, les jeunes générations d'aujourd'hui sont en demande et en attente de changement. Notre fonctionnement actuel les frustre et les révolte. Allons-nous continuer à les décevoir, allons-nous continuer à adopter l'attitude de Louis XV « après moi, le déluge ».

Les présupposés, les modèles et les outils développés par la PNL sont des pépites pour aider les jeunes générations à incarner leur Être intérieur plus



rapidement que nous. Aidons-les par l'enseignement de nos pratiques. Ils seront rapidement meilleurs que nous car ils n'ont pas encore tous « cristallisé » nos œillères.

■ Développer un état d'esprit génératif afin de guérir les blessures du passé



Images de Belle Co et Askar Abayev par Pexels

La PNL de 4e génération a pour but de développer notre intelligence collective et spirituelle. Les outils et les modèles sont encore à développer. L'approche générative permet de développer nos compétences spirituelles. Par « spirituel », nous comprenons toutes les démarches qui permettent de se relier à son Soi et de se mettre au service du monde. L'approche générative est essentielle dans cette optique car elle permet d'intégrer les opposés. Une opposition ou l'expression de contraire n'est possible qu'à un niveau superficiel lié à une structure de surface. Si l'on regarde en profondeur, la contradiction et le paradoxe sont des sources d'inspiration et de créativité pour réinventer une nouvelle situation plus égalitaire, plus paisible et plus riche.

Le pardon est un bel exemple de pratique générative et spirituelle : générative parce que grâce à la position du pardon, une personne peut briser le cycle de causalité négative ; spirituelle parce que le pardon libère de nos attachements égotiques.

Nous nous devons de modéliser les figures exemplaires de pardon comme Mary Ward, Hildegard Von Bingen, Thich Nhat Hanh ou Oprah Winfrey. Les modèles féminins choisis sont des exemples de grandes dames qui ont pu se faire une place dans le monde phallocrate. Tous les modèles ont exercé une certaine forme de pardon, chacun.e à sa manière. Nous nous devons de les transmettre au plus grand nombre.

Conclusion : Comment une collectivité peut-elle pardonner ?



Image de Eliane Dipp par Pexels

En résumé, il est important de prendre pleinement conscience des origines de notre histoire, de son développement à travers les siècles, de prendre de la perspective et de la hauteur afin de se détacher des « programmations inconscientes » qui nous restreignent dans notre liberté d'être et dans les choix pour le futur.

Le pardon est une pratique qui peut faire la différence. Donnons-nous la liberté d'évoluer et de vivre autrement que ce que nous dictent nos réactions égotiques de survie.

Nous, PNListes avons en main beaucoup de clés pour développer notre intelligence spirituelle et celle des autres.

Ouvrons les portes aux possibles d'un monde plus juste et plus serein !

Bon courage... ■

BIBLIOGRAPHIE :

- 1 - Rapport Oxfam : La loi du plus riche. Oxfam International, janvier 2023. DOI : 10.21201/2023.621477
- 2 - Introduction à la psychologie positive - Chapitre 12 : Le pardon : Une porte ouverte vers l'avenir. Jacques Lecomte, 2014, éditions Dunod - ISBN : 978-2-1007-0533-7
- 3 - L'art de la Paix, Thich Nhat Hanh, 2006, 2017, éditions Jean-Claude Lattès ISBN : 978-2-7096-6115-72
- 4 - La force d'aimer, Martin Luther King, 2013 ; Édition Empreinte, ISBN 978-2-3561-4063-0

www.egregoria.be

HOMMAGE à Denis BRIDOUX

PAR PAR CÉLINE DI PIERRO ET MARINA GANNAT



Dans ce numéro de *Métaphore*, nous souhaitons rendre un hommage spécial à Denis BRIDOUX, qui a contribué à la mise en valeur et à l'épanouissement de la PNL en France et à l'international.

Denis nous a quittés le 28 avril 2023 après un parcours riche de plus de 20 ans d'expérience en qualité d'enseignant en PNL et neuro-sémantique au Royaume-Uni, en France, en Suisse, au Québec, en Norvège, en Australie et en Nouvelle-Zélande.

Il a aussi été thérapeute en PNL, hypnose et neuro-sémantique ainsi que coach en neuro-sémantique et méta-coach.

Il était membre du Collège de la Société internationale de neuro-sémantique.

Il est le co-auteur de plusieurs ouvrages :

Tout d'abord « *7 Steps to Emotional intelligence* », publié en 2000 et traduit en langue française en 2004 sous le titre « Découvrir et utiliser votre intelligence émotionnelle ». Dans ce livre, il nous permet de mieux comprendre nos émotions et celle des autres afin de retrouver de l'harmonie dans notre vie de couple, de famille, professionnelle ou en entreprise. Il nous accompagne dans cette compréhension des émotions par le biais d'un processus en 7 étapes qui sont enrichies d'exercices pratiques.

En 2004, il a aussi publié « *Mastering Mentoring and Coaching with Emotional Intelligence* » où il livre les éléments clés du mentorat et du coaching ainsi que les similitudes et différences entre les deux.

Sa maîtrise parfaite de la langue anglaise lui a permis d'être le traducteur et l'interprète de L. Michael Hall en français¹. Il a aussi traduit le livre « *Méta-Coaching (Vol. 1) : Coacher le Changement* » de L. Michael HALL et Michelle DUVAL, publié en 2012.

En France, il a été enseignant en PNL et formateur au sein de l'Institut Repère.

Jean-Luc MONSEMPÈS se souvient de Denis comme faisant partie des personnes ayant contribué à ajouter de la valeur humaine et de l'expertise à l'Institut Repère... Il avait une immense culture concernant le domaine de la PNL et surtout de la neuro-sémantique de Michael HALL, dont il était l'ambassadeur en France.

C'était un formateur qui amenait beaucoup d'enthousiasme dans ses animations.

Il a été le premier à enseigner le « Panorama social » (créé par Lucas DERKS) en France, en 1999.

Enfin, il nous a fait l'honneur de publier un article dans le numéro 100 de *Métaphore*, en mars 2021, qui s'intitule « Aux Origines de la PNL ».

Dans cet article, il retrace les débuts de la PNL avec la rencontre entre les deux membres fondateurs que sont R. BANDLER et J. GRINDER et comment, grâce à un enchaînement remarquable de concours de circonstances et un terreau fertile semé par de nombreux chercheurs des années 50, la PNL a vu le jour.

Sa précision sur les événements ainsi que sur les anecdotes rend la PNL encore plus vivante après cette lecture et nous font sortir de la simplification de l'histoire de la PNL que nous connaissons tous : la rencontre entre R. BANDLER et J. GRINDER, la modélisation de Fritz PERLS et la naissance de la PNL par l'application de celle-ci.

Cet article est aussi disponible sur WikiPNL : https://wikipnl.fr/index.php?title=Histoire_de_la_PNL_vue_par_Denis_Bridoux

Pour toute cette valeur apportée et sa riche contribution, nous souhaitons infiniment remercier Denis BRIDOUX. ■

1 - L. Michael HALL était notre invité au congrès 2023 – *Métaphore* numéro 107 bis, janvier 2023



La synergie ARTS – PNL – HYPNOSE

Une nouvelle passerelle : La Méthode CAVAL

En ART, quel que soit le domaine de création (dessin, peinture, danse, musique, écriture, théâtre...), l'artiste met en mouvement son corps pour exprimer ses émotions

Il va rechercher, consciemment et inconsciemment, la qualité du geste pour créer une vibration particulière. Dès le premier instant, l'artiste se connecte à ces parties de lui que sont les ressentis et l'audace. Il est dans une forme de transe naturelle qui lui permet de capter l'élan nécessaire, l'impulsion et l'énergie fondamentales pour concevoir et réaliser ses projets d'art.

En PNL systémique et en hypnose, cette dimension corporelle et de mouvement existe d'une autre manière

Nous pourrions dire que le corps nous accompagne plutôt comme un ami. Nous le sollicitons, par exemple dans les positions de perception, l'alignement des niveaux logiques, le S.C.O.R.E ou le carré magique. De même il aide à visiter la ligne du temps et à se connecter à différentes parties de soi, y compris dans le « Voyage du héros ».

En hypnose, le patient ressent la colère, le stress ou tout autre état interne/émotion dans le corps: il peut le décrire et le transformer de manière écologique pour lui, entre autre grâce aux submodalités...

Dans nos accompagnements, nous savons rendre le corps présent, nous

l'utilisons – tandis que l'art vit en symbiose avec lui.

En 2005, j'ai commencé à créer des passerelles en adaptant la PNL et l'hypnose aux enfants et aux adolescents afin qu'ils puissent aller plus loin dans l'expression de leurs besoins et de leurs objectifs. Pour eux, la PNL est un jeu d'enfant... En entretien, ils dessinent, bougent (ce qu'ils aiment!), s'ancrent et incarnent leurs émotions. Après mes années de pratique et de formations données en France et à l'étranger, après l'écriture de mes livres de PNL et Systémie, je voulais aller plus loin.

La rencontre

C'est alors que nous nous sommes trouvées avec Caroline VERDIER, architecte française diplômée des Beaux-Arts de Paris, journaliste et professeur d'arts. Persuadée qu'établir des passerelles entre les arts enrichit et développe son propre art majeur, Caroline VERDIER a créé il y a quelques années en Suisse sa propre méthode d'enseignement artistique « Verdier de la Vigne » et son **École d'Arts « ATELIER 5 »**.

Très vite, elle réalise à quel point son écoute synchronisée et les arts qu'elle enseigne ont un effet thérapeutique sur ses élèves. Elle décide d'aller vers la thérapie et devient Maître-Praticien en hypnose ericksonienne.

Là, tout s'éclaire. L'art et l'hypnose sont dans le même axe de recherche :

la quête de son âme et de ses désirs profonds.

Nous devons nous rencontrer.

Ainsi est né notre désir de créer ensemble **une nouvelle passerelle**: une approche inédite qui met en symbiose les arts, la PNL et l'hypnose.

Depuis 2023, nous proposons en Suisse des ateliers de découverte de soi, master class, ouverts à tous - enfants, adolescents et adultes

Les thèmes proposés répondent aux besoins actuels et incontournables de notre société: concentration, motivation, gestion des émotions et du stress, quête de sens, impact des pensées, communication, mission... Nous avons créé des outils nouveaux comme les masques en miroir, la sphère en mouvement, l'arbre de la confiance, le château des émotions, la cible de l'audace... et bien d'autres encore.

Au vu de l'enthousiasme des participants, nous avons voulu voir plus loin et sortir du cadre pour transmettre notre approche aux professionnels de l'accompagnement afin qu'ils puissent, eux aussi, s'ils le souhaitent, l'inclure dans leur pratique en individuel ou en groupe.

Nous vous attendons avec enthousiasme si cette exploration vous intéresse! ■



PAR VALÉRIE
MOUNIER



ET CAROLINE
VERDIER





ENFANTS
ADOLESCENTS
ADULTES



ARTS
HYPNOSE
PNL
(Programme Neuro Linguistique)



MASTER CLASS INÉDITES
WEEK-END 1^{ER} ET 2 JUIN 2024 de 10H00 À 17H30

FORMATION DE THÉRAPIE PAR LA SYNERGIE ARTS - HYPNOSE - PNL

Méthodologie mixte avec explications de cas, associées à des exercices

- Comment sortir du cadre à partir d'un point ?
- Travailler sur un objectif avec des dessins humoristiques
- Les masques en miroir : connexion et concentration
- Histoires hypnotiques
- A partir d'un objectif, tracer sa voie en s'inspirant d'animaux
- L'arbre de la confiance
- Les bonnes raisons de ne pas exprimer ses ressentis et besoins
- Mise en mouvement de la sphère
- Oser ! Tirer ses flèches pour atteindre la cible...



Cette nouvelle approche destinée aux professionnels de l'accompagnement met en harmonie et mouvement les Arts, l'Hypnose et la PNL. Elle permet d'aider les enfants, adolescents ou adultes à régler leurs difficultés en explorant des voies nouvelles pour, notamment :



-> Améliorer la concentration et la motivation
-> Reconnaître et mieux vivre ses émotions
-> Surmonter les peurs et le stress
-> Renforcer la confiance en soi
-> Donner du sens à ses actions



Valérie Mounier, *maître praticienne certifiée et formatrice en PNL, thérapie familiale systémique et hypnose ericksonienne. Auteure de 3 livres. Site : www.lapnlpourlesenfants.com*

Caroline Verdier, *maître praticienne certifiée en hypnose ericksonienne, professeur d'Arts, fondatrice de la méthode Verdier de la Vigne (Suisse) Site : www.atelier-5.org*

Pour toute information envoyer un mail : valerie-mounier@hotmail.fr **Tél : 06 12 93 46 13**
Lieu : Chatou (78400), France
Tarif : 250 euros le weekend.

La première session de formation, en France, aura lieu à Chatou/Croissy (78) le week-end des 1 et 2 juin 2024.

Contact en France : Tél : 06 12 93 46 13
valerie-mounier@hotmail.fr

PNL

Pour apprendre, entreprendre et évoluer

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 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.



COLLEGE DES EXPERTS EN PEDAGOGIE PNL

Participer à la crédibilité et à la notoriété de la Pédagogie PNL et de la Fédération NLPNL.



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

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.

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, coaches, 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 Belgique
Adresse : www.nlpnl.be

et NLPNL Tunisie
Adresse : Facebook : nlpnl Tunisie



Rejoignez la Fédération NLPNL !

POUR DEVENIR ADHÉRENT :

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

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

Site web : nlpnl.eu
federation@nlpnl.eu

14 Avenue de l'Opéra - 75001 PARIS

ASSOCIATION LOI 1901 - N° DÉCLARATION W751153523



Le modèle du changement intentionnel en coaching



PAR JEAN-LUC
MONSEMPÈS

Une étude utilisant l'imagerie cérébrale suggère qu'un mode de leadership ou de coaching centré sur la formulation d'une intention, peut favoriser la croissance des individus dans le cadre d'un coaching managérial, sportif, scolaire ou parental.

Les chercheurs de la Case Western Reserve University, ont utilisé la neuro-imagerie pour observer le cerveau des participants qui réagissaient à deux styles différents de coaching. Ils voulaient observer dans le cerveau, ce qui aide les individus à se développer ou les pousse à résister au changement.

« Ce travail s'applique à tous les métiers d'aide et à tous les professionnels », a déclaré M. Boyatzis, « qu'il s'agisse de thérapeutes, de médecins, d'infirmières, de religieux, de managers, d'enseignants, de professeurs, de travailleurs sociaux, de dentistes et de parents ». « Ceux qui cherchent à aider autrui font une confusion entre les processus d'aide et les processus de résolution de problème ».

Cette étude démontre que lorsque nous interagissons pour aider une personne, en insistant sur ses problèmes immédiats, nous limitons bien involontairement sa capacité à envisager de futures possibilités, ce qui compromet l'intention même d'aider.

La méthodologie de l'étude

L'étude a porté sur 47 étudiants qui ont bénéficié d'une série de coaching de 30 minutes avant d'effectuer une Imagerie par résonance

magnétique fonctionnelle (IRMf). Les chercheurs ont visualisé l'activité neuronale des fonctions cérébrales associées à ce qui est décrit en psychologie comme le « moi idéal » (la personne que vous aimeriez être), avec le « moi réel » (la personne que vous êtes réellement). Un exemple de « moi idéal » serait : « Je suis enthousiaste des possibilités que m'offre mon avenir », et un exemple de « moi réel » serait : « J'ai peur de ne pas atteindre ce que l'on attend de moi ».

Tous les sujets ont bénéficié d'une séance de coaching axée sur le moi réel, puis après randomisation la moitié des participants ont bénéficié d'un nombre variable de séances de coaching axées sur le moi idéal. Pour les besoins de l'étude, on a présenté aux sujets 96 vidéos préenregistrées dans lesquelles les coachs font des déclarations sur l'expérience éducative du participant ou sur ses perspectives d'avenir. Les déclarations s'articulaient autour des thèmes de l'espoir, de la compassion, de la pleine conscience et du jeu pour la condition du moi idéal, et des thèmes de l'absence d'espoir pour la condition du moi réel. Les sujets signalaient dans quelle mesure ils étaient d'accord ou non avec chaque affirmation.

Cette étude s'appuie sur les neurosciences pour évaluer certains aspects de la théorie du changement intentionnel de Boyatzis, concernant la manière d'obtenir un changement durable et souhaité chez les individus, les équipes, les organisations, les communautés et les pays.

Les résultats

Les chercheurs ont découvert quelque chose de surprenant, à savoir l'existence d'un conflit entre les deux façons différentes de se



percevoir. Cette constatation est importante car elle montre à quel point les « je devrais » et autres pensées autocritiques peuvent facilement entraver le développement d'une vision forte de notre moi idéal. Nous devons reconnaître que ces pensées négatives créent une attitude défensive et une résistance au changement, concluent les chercheurs.

Les personnes connectées à un fort moi idéal ont plus de facilités à analyser leur environnement de façon globale, et à percevoir les thèmes émergents, affirment les chercheurs. Ils ressentent davantage d'émotions positives, sont plus ouverts aux nouvelles idées et possèdent une plus forte motivation intrinsèque. « Nombreux sont ceux qui pensent que le meilleur moyen de faire changer les autres, et eux-mêmes, est de combiner la carotte et le bâton, par exemple en accompagnant une critique, de compliments », a déclaré un des chercheurs. « Ces résultats montrent qu'il est plus efficace d'amener l'individu à se concentrer d'abord et avant tout sur ses rêves et ses aspirations concernant l'avenir. »

Le développement d'une vision claire d'un moi idéal, amène plus facilement la personne à désirer évoluer, plutôt que de faire des efforts, exprimer une résistance ou un déni. « De nombreux managers surestiment l'importance d'échanger avec leurs collaborateurs sur leurs forces et leurs faiblesses. La véritable astuce consiste à aider les individus à se donner activement un feedback sur eux-mêmes ». « Les entreprises, les coachs et les managers qui veulent que les gens changent doivent se taire sur ce qu'ils pensent devoir être corrigé. Ils doivent plutôt faire confiance au désir intrinsèque de l'individu de se développer et lui permettre de diriger son propre processus de développement. Sinon, ils risquent de se heurter à un mur de résistance psychologique ».

Commentaires pour les coachs de santé

Le modèle du changement intentionnel (Intentional Change Theory ou ICT) de Richard Boyatzis propose d'apporter des réponses aux questions clés que se posent tous les facilitateurs du changement : « Comment les gens modifient-ils leur comportement ? Que faut-il faire pour obtenir un changement durable ? La **théorie du changement intentionnel** repose sur cinq étapes ou « cinq découvertes », à savoir :

- 1) la définition d'un moi idéal et d'une vision personnelle ;
- 2) un bilan comparatif des forces et faiblesses entre le moi réel et le moi idéal ;
- 3) un programme d'apprentissage et un plan d'action ;
- 4) l'expérimentation et la pratique d'un nouveau comportement, de nouvelles pensées, de nouveaux ressentis ou de nouvelles perceptions ;
- 5) des relations de confiance ou de résonance, qui permettent à une personne d'expérimenter et d'apprendre de chaque découverte.

Les individus parcourent un cycle répétitif de ces cinq découvertes au fur et à mesure de leurs changements.

a) Imaginer son moi idéal et créer une vision personnelle.

Le « moi idéal » est l'image de la personne que nous voulons être, et dont le développement comporte trois composantes :

- l'image d'un avenir désiré ;
- l'espoir de pouvoir l'atteindre ;
- les points forts et durables de son identité centrale sur lesquels s'appuyer pour atteindre cet avenir souhaité.

Pour Boyatzis, la création de l'image du moi idéal déclenche l'engagement émotionnel à changer.



b) Comparaison des points forts et faiblesses entre le moi idéal et le moi réel.

Le moi « réel », est avant tout celui que les autres voient et avec lequel ils interagissent, même si nous pouvons avoir un avis différent.

Car parfois, nous ne voulons pas regarder de trop près nos forces et faiblesses, ou les autres peuvent être réticents à nous faire part de ce qu'ils observent. L'important est de savoir ce que l'on apprécie chez soi et que l'on souhaite conserver, et aussi ce que l'on souhaite changer.

Pour Boyatzis, les divergences de perception entre le moi idéal et le moi réel peuvent être considérées comme des lacunes ou des faiblesses.

c) Élaboration d'un programme et d'un plan d'apprentissage.

Le plan est ce qui peut combler l'écart entre le moi « réel » et la vision du « moi idéal ».

Ce plan de développement s'avère d'autant plus efficace qu'il est soutenu par une croyance positive en ses capacités et la possibilité d'amélioration, et qu'il comporte des critères de réalisations fixés par la personne qui veut changer.

d) Mettre en pratique les changements souhaités.

Cette étape consiste en l'expérimentation d'un nouveau comportement, l'évaluation de son efficacité et une réflexion sur la poursuite de l'expérience.

Elle peut se réaliser dans le cadre d'une formation, ou dans le monde réel, par exemple au travail ou à la maison. Et l'expérimentation sera plus efficace dans des conditions de sécurité psychologique, c'est-à-dire en l'absence de risques de gêne ou de graves conséquences en cas d'échec.

e) Des relations qui nous aident à apprendre.

Les relations et les groupes de soutien jouent un rôle important dans la mise en œuvre de notre capacité à changer, comme source de feedback, et pour nous éviter de retomber dans nos anciennes habitudes.

Pour Richard Boyatzis, nous disposons de deux états : d'une part un Attracteur émotionnel positif (AEP) et d'autre part un Attracteur émotionnel négatif (AEN).

L'activation de l'AEP permet d'atteindre un état psychophysiologique d'ouverture aux nouvelles idées, ce qui facilite le passage à la découverte suivante.

En revanche, l'AEN est lié à un sentiment d'obligation qui sabote la durabilité de toute tentative de changement. Pour le soi réel, l'accent porte sur les points forts et non sur les manques. Cela stimule l'AEP en s'appuyant sur ce que l'on sait déjà faire et en comblant les lacunes, plutôt que de s'attarder sur les faiblesses.



Cette étude apporte plusieurs enseignements

a) La formulation d'un état désiré (moi idéal) au même niveau de pensée que celui de l'état présent (soi réel) crée immédiatement un problème, un conflit interne objectivable par l'imagerie cérébrale. On peut donc favoriser l'apparition d'un conflit interne chez son client, tout simplement en lui demandant « Que veux-tu à la place de ce que tu ne veux pas ? »



b) La formulation d'un état désiré (moi idéal) à un niveau de processus (ou logique) supérieur à celui qui a créé le problème, amène non pas à résoudre un conflit, mais à faciliter un processus d'alignement. Comme le dit Einstein « On ne peut pas résoudre un problème en restant au même niveau de pensée que celui qui a créé le problème ». Dans son modèle SCORE, Robert Dilts distingue « l'espace problème » avec ses quatre composantes (Symptômes, Causes, Objectif, Effets) de « l'espace solution » qui se trouve à un niveau de pensée plus élevé et qui comporte un potentiel important de ressources pour modifier les composantes de l'espace problème.

c) L'étude ne le dit pas, ou je ne l'ai pas trouvé, mais il me semble important de rappeler que la formulation de l'état désiré sur le « moi idéal » soit associée à une forte résonnance émotionnelle, ou à une « **cognition incarnée** » comme le diraient le scientifique Francisco Varela ou le guérisseur Neville Goddard. Il est également important que la formulation du « soi idéal » soit bien plus l'expression d'un soi fondamental (notre raison d'être, notre nature profonde ou notre âme) que l'expression de l'égo (qui assure notre sécurité par des « il faut, il faudrait que, je dois, il est impossible... »)

d) Le modèle du changement intentionnel, apporte une validation théorique aux enseignements de Robert Dilts et Stephen Gilligan sur les **changements génératifs**, et aussi à ma propre démarche en matière de **coaching de santé**. Seule la formulation d'une intention identitaire d'un niveau de pensée bien supérieur à l'identité associée au problème de santé est en mesure de rétablir un équilibre corps-esprit plus satisfaisant, et de faire émerger en même temps les ressources à la réalisation de l'intention et ses résistances.

e) Le modèle du changement intentionnel, reconnaît l'importance de l'intention dans un

processus de changement. Si la formulation d'un objectif précis et contextualisé répond aux exigences de l'égo (en termes d'avoir ou faire), il ne peut répondre à la formulation d'un « soi idéalisé » exprimée en termes de qualité d'être. Un objectif est une destination à atteindre, alors qu'une intention est une direction qu'on donne à sa vie sans savoir à l'avance comment cette intention va pouvoir s'exprimer. La possibilité d'échec qui est liée à l'objectif, n'existe pas avec l'expression d'une intention, car il est possible de ressentir dans le présent les bénéfices de la nouvelle orientation donnée à sa vie. ■

SOURCES

A better coaching method can promote an individual's growth, by Case Western Reserve University, Mecical x press august 3, 2023

When fixing problems kills personal development : fMRI reveals conflict between Real and Ideal selves, Frontiers (2023). DOI : 10.3389/fnhum.2023.1128209, www.frontiersin.org/articles/1 ... 023.1128209/abstract

Developing resonant leaders through emotional intelligence, vision and coaching ; Boyatzis Richard, Smith Melvin Van Oosten Ellen, Woolford Lauris ; March 2013, Organizational Dynamics 42(1):17-24 ; DOI : 10.1016/j.orgdyn.2012.12.003

The Grand Challenge for Research on the Future of Coaching ; Richard E. Boyatzis, Alicia Hullinger, Sharon F. Ehasz, Janet Harvey, Silvia Tassarotti, Anna Gallotti, and Frances Penafort, The Journal of Applied Behavioral Science, March 2022, the Journal of Applied Behavioral Science 2022, Vol. 58(2) 202-222

www.coaching-sante.net



PAR ALAIN THIRY

Améliorer les compétences en lecture grâce à la PNL

Tous les conseils et outils d'un spécialiste de la PNL et d'une linguiste

L'accès à tout savoir, même le plus simple, est conditionné par la lecture. Comment un jeune peut-il progresser s'il ne décote pas correctement l'écrit ou ne comprend pas

bien ce qu'il lit ? Ces difficultés ne sont pas une fatalité.

La pédagogie PNL propose des outils cognitifs concrets, détaillés dans ce livre, pour maîtriser les compétences en lecture. Elle donne les moyens à chaque jeune de devenir un bon lecteur et lui ouvre la voie pour apprendre tout ce qu'il a décidé d'apprendre.

Cet ouvrage propose :

- des réflexions détaillées sur les pratiques de lecture en milieu scolaire, étayées par des illustrations ludiques et explicatives ;
- des exercices progressifs ;
- une plateforme interactive complémentaire et gratuite. ■



Alain THIRY est psychologue, enseignant certifié en PNL et directeur du centre de formation InterActif. Il a reçu le prix NLPNL pour ses travaux sur la pédagogie PNL qu'il développe depuis 1988. Il organise des formations complètes sur les stratégies PNL d'apprentissage à Bruxelles, Paris et Genève.

Il est l'auteur d'une dizaine de livres sur la PNL

Fanny DEMEULDER est linguiste de formation et enseignante en français. Elle s'est formée en pédagogie PNL, en gestion mentale et aux neurosciences.

Elle a travaillé avec de nombreux élèves à troubles ou simplement en difficulté d'apprentissage. Elle est formatrice et travaille en recherche et développement pour construire le matériel indispensable à la r-évolution du système scolaire belge.

www.interactif.be



En finir avec les idées fausses sur le coaching



PAR PATRICK FARRÉ

Aujourd'hui, le coaching est un mot galvaudé, source d'énormes malentendus et surtout dénigré dans certains médias. Du coup, beaucoup de personnes ont de fausses idées sur le coaching et sur ce qu'il peut leur apporter dans leur vie personnelle et/ou dans leur vie professionnelle. Il est nécessaire de le regarder avec de bonnes lunettes de vue, afin de mettre à la benne les préjugés et les interprétations erronées. *Alors finissons-en avec les idées fausses sur le coaching.*

1^e IDÉE FAUSSE : Un coaching, ça dure longtemps

Eh bien, c'est faux !

Car le coaching fait partie des approches dites brèves, puisqu'il faut compter entre 3 et 9 mois d'accompagnement, en moyenne. Bien évidemment, le coaching devra être adapté aux besoins des clients(es). En effet, chaque personne est unique. Et il n'y a pas de « formule » passe-partout, même s'il y a des programmes et des forfaits de coaching en ligne qui vous sont proposés sur le Net. De fait, les modalités d'un coaching sont toujours variables. Et la flexibilité est un atout indispensable pour exercer ce noble métier de coach de vie (life coach). Tout dépend aussi de la disponibilité réelle des clients(es). Cela étant, il est clair qu'un véritable engagement, en pleine conscience, est la base minimum pour démarrer un tel accompagnement personnel. Gardez bien en mémoire ceci : « Pas d'action, pas de résultats ! »

Quant à la durée des séances beaucoup de coaches vous proposent une séance offerte en amont (45 minutes en ce qui me concerne). La durée des séances est souvent de 1h00 à 1h30. Ce qui vous permet d'avoir le temps de vous poser chez votre coach. Il serait quand même incroyable que vous deviez courir le marathon,

quand vous êtes en séance. Mais, l'approche, comme je vous l'ai dit, reste résolument brève, vu que c'est votre autonomie qui en est le but.

2^e IDÉE FAUSSE : Un coaching, ça coûte cher

Là encore, c'est une idée reçue !

Certes, il y a des tarifs de coaching pour les hauts dirigeants de grands groupes qui sont plutôt exorbitants et qui ne s'appliquent pas au « commun des mortels ». En réalité, si vous prenez en considération la durée des séances, et surtout la brièveté d'un accompagnement, vous êtes largement gagnant. Et vous êtes certain que vous ne passerez pas votre vie chez votre coach, dans tous les cas. Tout comme la durée du coaching, le coût sera bien évidemment adapté au type d'accompagnement qui est mis en place. Et aussi à sa durée dans le temps. Par convention et pratique habituelle, les tarifs de coaching de vie et les tarifs de coaching d'entreprise diffèrent – sachant qu'en entreprise, il est question de coaching contraint, vu que les objectifs du coaching sont définis de façon tripartite (l'entreprise, le coach et le coaché). De plus, vous devez mettre en parallèle l'investissement « temps plus argent » que vous allez faire, avec les gains que vous allez obtenir grâce à votre accompagnement. En effet, vous verrez qu'il y a toujours un avant et un après coaching. Le coaching s'appuie toujours sur des objectifs SMART : Spécifiques, Mesurables, Accessibles, Réalistes, Temporellement définis. Quand votre objectif est bien défini, vous savez où vous allez.

3^e IDÉE FAUSSE : Un coach, c'est un gourou

Aujourd'hui, vous trouvez des coaches dans la plupart des secteurs de l'économie et des services : coach en développement personnel, coach bien-



être, coach confiance en soi, coach hypersensibilité, love coach, coach sexuel, coach financier, coach HPI, coach HPE, coach organisation, coach professionnel, coach émotionnel, coach comportemental, coach image, coach timidité, coach communication, coach de fin de vie, etc.

Il serait illusoire de dire qu'il n'y a pas d'influence dans le coaching, mais influencer n'est pas manipuler. Oui, un coach est influent, au sens où il est en interaction directe avec son client. Il n'est pas là pour faire joli dans le décor, se contenter de vous écouter et de vous laisser parler. Au contraire, à certains moments, il va être confrontant, pour vous faire quitter votre zone de confort habituel où vous vous sentez un peu coincé.

Dans les écoles de coaching, il y a un postulat de base qui vous est systématiquement enseigné : il s'agit, pour le coach, d'être en position basse, alors que le client est en position haute. En effet, l'expert de sa vie, c'est bien le client. Tout le reste ne serait que de la mauvaise littérature de gare. C'est le client qui se connaît, il est conscient de ce qui va moins bien, il sait au fond de lui ce dont il a besoin, ce qu'il veut obtenir dans sa vie.

4^e IDÉE FAUSSE : Un coach, c'est un magicien

Un livre de PNL (Programmation Neuro Linguistique) a pour titre *L'esprit de la magie, la PNL*. La PNL est très utilisée dans le coaching de développement personnel et aussi dans le coaching d'entreprise. Et c'est vrai qu'elle a largement fait ses preuves dans le monde, depuis sa création par Richard BANDLER et John GRINDER. Elle englobe un corpus foisonnant de techniques variées utilisées dans différents domaines. Mais, derrière la magie, il y a des protocoles, des process avec des étapes formalisées, structurées, pour en garantir l'efficacité. Rien de magique là-dedans. En réalité, cet aspect un peu féérique est lié au succès fulgurant de la PNL dans les premières années de son lancement. En effet, les fondateurs animaient des séminaires au cours

desquels ils traitaient des phobies de personnes en moins de 15 minutes. Incroyable mais vrai ! De fait, le coach n'est pas un magicien, et il ne fait jamais apparaître des lapins dans un chapeau haut de forme. Plus modestement, il utilise des outils qui ont fait leurs preuves et qui permettent d'accompagner les clients(es) de façon « écologique » (bon pour eux, bon pour les autres également, au sens de la PNL). Par contre, l'alliance entre le coach et le coaché peut être perçue par certains comme magique, puissante.

5^e IDÉE FAUSSE : Un coach, c'est juste en présentiel

Pour le grand public, le coaching, c'est en présentiel dans un cabinet, où le coach accueille ses clients(es) en toute confidentialité. Et c'est vrai que c'est le modèle encore dominant. Mais, les choses ont beaucoup changé depuis 2020. Inutile de vous parler ici de ce qui s'est passé cette année-là, vu le cataclysme psychologique et social auquel les pays ont été durement confrontés. Bien évidemment, le coaching en a été fortement impacté. En effet, l'impact sur le coaching a été spectaculaire, puisque les coaches ont été amenés à travailler en ligne, à distance, et à proposer leurs services sans le traditionnel face-à-face dans un cabinet de coaching. Il a fallu repenser les sites, les canaux d'information et de communication avec les clients(es). Ainsi, les coaches n'ont pas eu d'autre choix que de sortir de leur zone de confort, et montrer leur flexibilité, leur capacité d'adaptation. Toute une batterie d'applications et de logiciels ont facilité cette transition de vie professionnelle des praticiens du coaching. En réalité, il y a déjà pas mal d'années que certains professionnels proposent leurs services en ligne (par exemple, au travers de programmes de formations, accessibles sur le Net). Bien avant l'année sombre 2020 ! Mais depuis, la méthode s'est généralisée et diffusée partout.



6° IDÉE FAUSSE : Un coach, ça change ma personnalité



Encore une idée fausse sur le coaching !
Le coach n'a pas vocation à changer la personnalité des personnes. Son travail consiste à aider ses clients(es) à se débarrasser de comportements et de croyances qui sont fortement limitants. De fait, ce n'est pas la personne qui change, mais sa manière de fonctionner, au quotidien. Elle met en place de nouvelles stratégies de fonctionnement et aussi de nouvelles actions. L'enjeu du coaching, c'est de redonner aux personnes les clés de leur maison, qu'elles ont malheureusement perdues en cours de route. Cette métaphore de la maison est très parlante, et elle illustre bien ce que l'accompagnement peut produire comme effets désirables et désirés. Dès lors, l'autonomie et la capacité d'initiative peuvent à nouveau faire partie des outils qui sont à la disposition des clients(es). Car il s'agit bien de focaliser sur l'autonomie. En grec ancien, c'est *ἰστέον*, au sens d'indépendance. Le coaching redonne à chaque personne coachée sa capacité de faire les choses par elle-même. Et ce qui est important également, c'est qu'elle apprend à ne pas dépendre des autres. En effet, être dépendant, c'est la porte toute grande ouverte aux problèmes, aux situations difficiles à vivre, aux conflits, etc.

7° IDÉE FAUSSE : Un coach, ça n'a pas d'éthique

Belle idée fausse que celle-ci !
Bien évidemment, vu que le coach est en interaction avec des personnes, il se doit d'avoir une éthique forte, qui s'appuie sur une véritable

déontologie éprouvée, vivante. Il serait impossible de faire ce métier sans une éthique personnelle puissante. Vous comprenez facilement qu'il est indispensable que vous ayez des garanties sur le sérieux et le professionnalisme de votre coach. La tendance actuelle est donc de renforcer les standards qui sous-tendent le métier de coach. C'est ce qui explique l'incroyable prolifération des accréditations et des certifications professionnelles. Nous parlerons bientôt du fameux RNCP (Répertoire National des Compétences professionnelles), qui a permis de renforcer le professionnalisme, la crédibilité et la légitimité du coaching. Il vient compléter avantageusement les trois principales fédérations de coaches (SFCOACH, ICF, EMCC-France). À côté de ces grandes fédérations de coaches, il existe des organismes de formation qui ont reçu un agrément de la fédération NLPNL, agrément validant le sérieux de ces organismes, la qualité du contenu de leurs formations, la compétence et l'éthique des coaches qu'ils certifient. Ces différentes fédérations ont vocation à donner au coaching ses lettres de noblesse. Leurs actions garantissent la rigueur qui doit caractériser cette activité. De plus, il est fondamental que votre coach ait un superviseur de coaching, ce qui élève vraiment son niveau d'efficacité et de sérieux.

8° IDÉE FAUSSE : Un coach, c'est comme un psy



C'est encore une idée fausse qu'il convient d'examiner ici.
Ce sont deux métiers bien différents l'un de l'autre. D'un côté, il y a le coaching qui a vocation à aider la personne à solutionner elle-même une problématique de vie (motivation, confiance en soi, etc.). Et d'un autre côté, il y a



la psychothérapie, dont l'étymologie est issue du grec ancien ψυχή, (âme, esprit), et θεραπεία, au sens de soin, ce qui implique une certaine durée. Effectivement, une thérapie, même s'il y a des thérapies dites brèves, suppose un travail curatif, afin d'aider la personne à guérir de certaines blessures émotionnelles, psychologiques. C'est pour cette raison que le passé est toujours intégré dans une psychothérapie, vu que ces blessures prennent racine essentiellement durant l'enfance. De plus, en thérapie, il est question de patients(es), comme c'est le cas dans la médecine. Par ailleurs, il est nécessaire de prendre en considération le cursus suivi par les psychothérapeutes. Il passe donc par l'université, qui délivre le titre de psychologue, avec deux types d'orientation : psychologue clinicien ou psychologue du travail. Bien sûr, il y a d'autres spécialités. Et il convient de rajouter ici les psychanalystes, qui doivent avoir été psychanalysés préalablement à l'exercice de leur métier.

9^e IDÉE FAUSSE : Être coach, ce n'est pas un vrai métier

Alors là, nous tombons dans le ridicule total si nous avons cette idée en tête. Car le coaching est plus qu'un métier, c'est une vocation, comme celle de vouloir être médecin, missionnaire évangéliste, etc. Personne ne peut faire véritablement ce métier sans conviction profonde que les êtres humains ont tous des ressources cachées derrière les blessures, les peurs, les angoisses. C'est un métier de service, de « care », du soin aux autres.

Personnellement, c'est la souffrance au travail qui m'a conduit jusqu'à la porte d'entrée de la maison du coaching. C'est une belle grande maison qui respire la bienveillance et le respect entre les gens, et non pas l'air nauséabond de **la société sociopsychopathique actuelle**. Il y a beaucoup d'approches de développement personnel, mais le coaching mérite d'y avoir une jolie place, car c'est le passeport de votre bien-être. Oui, c'est bel et bien un métier, qui est réglementé par le RNCP (Répertoire National des Compétences Professionnelles), ce qui garantit le sérieux et la rigueur du coach qui

en possède la certification. Le RNCP est délivré par la Commission Nationale de la Certification Professionnelle (CNCP) qui a été créée par la Loi de modernisation sociale n° 2002-73 du 17 janvier 2002. Elle est directement rattachée au Ministère du travail, du plein-emploi et de l'insertion.

10^e IDÉE FAUSSE : Un coach, ce n'est pas pour moi

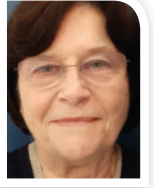
C'est la dernière des idées fausses que vous pouvez vous faire sur le coaching. Pourquoi n'auriez-vous pas droit au coaching ? Qu'est-ce qui pourrait vous en interdire l'accès ? Et qui serait en capacité de vous dire que ce n'est pas pour vous ? Eh bien, la bonne nouvelle, c'est que cette grande maison vous accueillera toujours avec plaisir, élégance et joie de vivre. Car les coachs (les vrais !) sont des personnes lumineuses, vibrantes, en joie !

Oui, les coachs sont des professionnels à l'écoute, chaleureux, dévoués à leurs clients. C'est pour cette raison que les opportunistes qui ne cherchent que la réussite financière ne durent pas longtemps dans ce monde du coaching. Ce n'est pas un métier de capitalisation d'argent, mais un métier de services, même si aujourd'hui il y a des experts de la manipulation qui vous promettent la lune si vous devenez coach professionnel.



Aujourd'hui, vous vous demandez peut-être si c'est le bon moment pour vous de vous faire coacher, et vous avez raison de vous interroger par rapport à votre véritable besoin. Car tout le monde n'a pas besoin de se faire coacher. Heureusement ! Aussi, je vous invite, si vous le souhaitez, à faire le test qui est en ligne sur mon site www.coaching-toulouse.com, qui vous aidera à trouver les réponses à votre interrogation qui est tout à fait légitime. ■

patrick-farre@coaching-toulouse.com



TEXTE PROPOSÉ PAR
EVELYNE LERNER



Le trou du monde

**Un homme tomba dans un
trou et se fit très mal.**

Un cartésien se pencha et lui dit : « *Vous n'êtes pas rationnel, vous auriez dû voir ce trou* ».

Un spiritualiste le vit et dit : « *Vous avez dû commettre quelque péché* ».

Un scientifique calcula la profondeur du trou.

Un journaliste l'interviewa sur ses douleurs.

Un yogi lui dit : « *Ce trou est seulement dans ta tête, comme ta douleur* ».

Un médecin lui lança deux comprimés d'aspirine.

Une infirmière s'assit sur le bord et pleura avec lui.

Un thérapeute l'incita à trouver les raisons pour lesquelles ses parents le préparèrent à tomber dans le trou.

Une pratiquante de la pensée positive l'exhorta : « *Quand on veut, on peut !* »

Un optimiste lui dit : « *Vous avez de la chance, vous auriez pu vous casser une jambe* ».

Un pessimiste ajouta : « *Et ça risque d'empirer* ».

Puis un enfant passa, et lui tendit la main... ■

AUTEUR INCONNU

Texte publié sur le site de l'Institut Repère : <https://www.institut-repere.com/>



INSTITUT REPÈRE

(Claude LENOIR)

78 Av. du Gal. Michel Bizot - 75012 Paris
Contact : 01 43 46 00 16
formation@institut-repere.com
www.institut-repere.com



E.C.R.I.N.

(Dora PANNOZZO)

2 Square Lafayette - 49000 Angers
Contact : 06 95 42 69 89
dora.pannozzo@hotmail.fr



NAM COMMUNICATION PRÉSENCE PNL

(Nadine AMOUR-METAYER)

1 rue Victor Hugo - 17300 Rochefort
Contact : 05 46 89 68 16 et 06 12 83 80 04
namour@namcom.com



EFPNL (ECOLE DE FORMATION PNL)

(Jean-Jacques VERGER)

9, rue Montorge - 38000 Grenoble
1770, ch. de la Blaque - 13090
Aix en Provence
Contact : 06 34 48 11 91
jjverger@efpnl.fr
www.efpnl.fr



CQPNL

4848 Papineau, H2H 1V6 Montréal
Québec - Canada
Contact : 514.281.7553



SYNERGIC_PNL3D

(Hélène GONZALEZ)

14 rue du repos - 75020 Paris
Contact : 01 44 64 73 83
inscription@pnl3d.com
www.pnl3d.com

PAUL PYRONNET

INSTITUT

(Paul PYRONNET)

76, rue Masséna - 69006 Lyon
Contact : +33 4 37 24 33 78
contact@paul-pyronnet-institut.fr
www.formation-coaching-pnl.com



INSTITUT RESSOURCES PNL

(Anne PIERARD)

54 Grand Chemin - B-1380 Lasne
Contact : +32 2 633 37 82
mail@ressources.be
www.ressources.be



COMMUNICATION ACTIVE

(France DOUTRIAUX)

27 rue aux coqs - 14400 Bayeux
Contact : francedoutriaux@gmail.com
www.communication-active-normandie.fr



ANVISAGE

(Angélique GIMENEZ)

270 chemin du Puits - 83720 Trans-en-provence
Contact : 06 23 85 87 09
Email : contact@anvisage.fr
Site : www.anvisage.fr



FRANCE PNL

(Robert LARSONNEUR)

73 Bd De Magenta - 75010 Paris
Contact : 09 52 04 95 14
contact@france-pnl.com
www.france-pnl.com



ÉCOLE DE PNL de Lausanne

(Valérie COMTE)

Avenue Louis-Ruchonnet
2 - 1003 Lausanne
Contact : +41 (0) 21 552 0800



REA-ACTIVE

(Tania LAFORE)

72 rue Cassiopée - 74650 Chavanod
Contact : 04.50.69.04.25
contact@rea-active.com
https://www.mieux-vivre-pnl.fr



ANDANTE

(Marie et Richard OUVREUR)

3 place de l'Hôtel de Ville
04100 Manosque
Contact : 04 92 87 31 61
contact@pafepi.com
www.coachingandante.com



INSTITUT FRANÇAIS DE PNL

(Françoise DUCREUX)

21 rue Sébastien Mercier - 75015 Paris
Contact : 01 45 75 30 15
Fax : 01 40 58 11 60
info@ifpnl.fr
www.ifpnl.fr



ÉCOLE DE PNL

Ouest Atlantique

(Marie-Christine Clerc)

Contact : 06 32 66 39 62
pnlformations@gmail.com
pnl-formations.fr



SYNERGIE PNL

(Marc SCIALOM)

430 Route de la Rappe - 74380 Lucinges
Contact : 06 07 96 19 08
marc.scialom@gmail.com



GROUPE MHD-EFC

(Marie-Hélène DINI)

266, avenue Daumesnil - 75012 Paris - (Métro 8 : Michel Bizot)
Contact : 01 80 49 04 16
contact@mhd-efc.com
www.mhd-efc.com



ACTIV'PNL

(Jordi TURC)

7 Place des Terreaux - 69001 Lyon
Contact : 06 64 97 97 64
infos@activpnl.com
www.activpnl.com



IPE PNL HUMANISTE

L'Institut Parisien d'Enseignement de la PNL Humaniste

(Pascal SERRANO)
6 rue Gaston Jouillerat - 78410 Aubergenville
Contact : 09 51 18 24 37
info@ipepnlhumaniste.com
http://www.ipepnlhumaniste.com



PAFEPI.COM

(France POGGIO-ROSSET)

1 Impasse des cyprès - 11200 Escales
Contact : 06 81 09 84 21
contact@pafepi.com
www.pafepi.com



INTERACTIF

(Alain THIRY)

200, rue de Loncée 5030 Gembloux [Belgique]
Contact : 0032 478 380 335
alainthiry@interactif.be
www.interactif.be



FAC PNL

(Chantal SERVAIS)

28 rue Henri Charlet - 62840 Fleurbaix
Contact : 03 21 62 17 40
facpnl@free.fr



ECPNL

(Maryse CHABROL)

226 quai P. de Bayard - 73000 Chambéry
Contact : 06 20 83 32 77
www.communiquer-pnl.com
contact@communiquer-pnl.com



L'Institut de PNL Humaniste

(Elisabeth FALCONE)

315 chemin des Veyans
« Journey Home » - 06530 Le Tignet
Contact : 06 75 20 62 83
elisabeth.falcone@orange.fr



CAPRÉSILIENCE

(Isabelle LEGUEURLIER)

220 Rue de Paris - 93260 Les Lilas
Contact : 06 74 53 01 57
ile@capresilience.fr



METAPHORM

(Guillaume ZIEGEL)

49 Impasse Thomas More
Le Clos des Cigales - 34070 Montpellier
Contact : 06 89 20 86 69
guillaume.ziegel@metaphorm.fr



UNIVERSITÉ DE LILLE

(Luce VANDEN BROUKE)

Service DFCA Bat B8 - 59655 Villeneuve d'Ascq
Contact : 06 83 48 93 35
luce.vandenbrouke@univ.lille.fr

CONTACTS NLPNL

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

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

Pour contacter votre association locale :

Belgique : nlpnlbelgique@gmail.com

Méditerranée : mediterranee@nlpnl.eu

Paris - Île de France : parisidf@nlpnl.eu

Tunisie sur Facebook : [nlpnl Tunisie](https://www.facebook.com/nlpnl.tunisie)

Pour envoyer un article : elyne.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

métaphore

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

