



SUPPOSE...

2009 EDITION AUTOMNE
www.canlp.ca

SUPPOSE

Mission

Suppose est le bulletin officiel et bilingue de l'ACPNL/CANLP et sa mission est de consolider la valeur de membricité d'une association professionnelle de PNL et contribue à un sentiment d'appartenance et de parenté à l'intérieur de la communauté de PNL.

Vision

Encourage le développement personnel et professionnel à l'aide de partage d'idées, de techniques, modèles et applications de la PNL, tout en enrichissant l'expérience d'apprentissage déjà existante de ses membres et tout en diffusant son message PNL vers l'extérieur afin d'atteindre un plus grand public. SUPPOSE représente un présentoir pour les nombreuses applications de la PNL ainsi que pour les membres et instituts de l'ACPNL/CANLP qui offrent leurs services et dispensent des formations et ateliers reliés à la PNL.

Editor/Rédactrice *Suppose* : Carol Ann Brazier



Message du président

J'espère que vous avez tous eu un bel été et que vous avez hâte d'atteindre les résultats que vous escomptez cet automne. Les membres du conseil d'administration et des comités de l'ACPNL ont travaillé fort pour vous, et je crois que vous pourrez bientôt voir les résultats de ce travail, si ce n'est déjà fait.

Je suis flatté du privilège qui m'est donné de diriger l'ACPNL et d'être entouré d'une équipe de bénévoles talentueux et enthousiastes. Notre mission est de susciter des conversations et un sentiment d'appartenance autour de la PNL; nous faisons donc des changements! Tout en améliorant les communications entre le conseil et vous, les membres, nous travaillons à augmenter le nombre d'avantages que vous offre l'association.

Votre point de vue sera essentiel pour nous aider à obtenir des résultats valables et offrir à tous les membres une valeur réelle. Il nous faut savoir ce que vous attendez spécifiquement de votre association afin de pouvoir vous l'offrir. Nous comptons sur vos commentaires à ce sujet!

Voici certaines mesures que nous avons prises ou que nous prévoyons prendre :

- Améliorer le site Web afin de le rendre dynamique et interactif;
- Négocier pour nos membres des escomptes auprès de services complémentaires et d'industries connexes, par exemple massothérapie, hypnothérapie, livres, formation, etc.
- Fournir à nos membres et aux instituts des trucs et des stratégies de marketing qui appuieront leurs entreprises et aideront à leur croissance;
- Diffuser un bulletin d'information mensuel qui vous tiendra au courant de ce qui se passe dans le monde de la PNL et à l'ACPNL;
- Offrir aux instituts de l'information, qu'ils pourront distribuer à leurs étudiants, sur les avantages qu'il y a à être membre de l'ACPNL;
- Offrir sur notre site Web des escomptes d'autres organisations.

Votre point de vue sur ces idées et les autres idées que vous pouvez avoir sont importants pour le conseil d'administration. La manière la plus facile de nous transmettre vos commentaires est par l'intermédiaire du Forum du site Web de l'ACPNL, à l'adresse www.acpnl.ca. Je vérifie régulièrement les nouveaux messages sur le site et je lis toujours tous les commentaires reçus afin d'y répondre s'il y a lieu.

Le domaine de la PNL est fascinant et attirant; il est source de transformation et son potentiel est sans limite. C'est grâce à la collaboration et au soutien réciproque que nous ferons mieux connaître la PNL. En offrant le bénéfice de nos connaissances et de nos compétences aux personnes et aux organisations, nous pourrions créer un monde auquel il fera bon appartenir.

Veuillez utiliser le Forum du site Web de l'ACPNL pour nous communiquer vos idées et vos critiques. Prenez soin de vous! Santé et plaisir!

Steve Whiteley ACPNL/CANLP président

20 ans, ca se fête en grand !



Cette année, nous avons célébré notre 20^{ième} anniversaire; voici un extrait du discours d'ouverture de Dr. Michael Hall avec 3 questions importantes sur la quelle il nous demande de porter un moment de réflexion.

Pour faire connaître le prodige de la PNL

Vous me demandez si la PNL est prodigieuse ! C'est ce pourquoi je suis devenu un adepte de la PNL et pourquoi je l'explore depuis maintenant 23 ans. À cause de ce qu'elle est, la PNL est extraordinaire dans bien des aspects – pour devenir un communicateur efficace, pour modéliser l'excellence, pour créer des succès concrets au quotidien, pour identifier le détail important qui fait toute la différence du monde, et pour concrétiser le potentiel optimal d'une personne.

Et pourtant, non seulement la valeur de la PNL n'est pas répandue, mais elle semble même être étouffée, réduite, diluée, séquestré et déformée. La plupart des habitants de cette planète n'ont aucune idée de la puissance et de la grandeur du modèle de la PNL.

Pourquoi ?

... Ou avons-nous fait preuve d'incompétence dans cette démarche ?

Qu'est-ce qui nous est nécessaire aujourd'hui, que doit-on faire pour libérer le potentiel de la PNL ?

Comment pouvons-nous provoquer le point de bascule afin que nous puissions propager l'univers de possibilités et la vision que ce modèle véhicule ?

Qu'est-ce qui nous est nécessaire aujourd'hui, que doit-on faire pour libérer le potentiel de la PNL ?

Le travail du DR Hall est reconnu dans le monde entier pour son innovation et sa diversité. Il est chercheur et créateur de modèles en PNL tout en étant Maître praticien PNL, formateur, chercheur et auteur. Il est l'auteur de 40 livres dont plusieurs sont des best-sellers dans le domaine de la PNL. Son dernier ouvrage s'intitule 'UNLEASHED - A Guide to Your Self- Actualization'.

Propulsez vos compétences et votre entreprise à un plus haut niveau avec la neuro sémantique.

Le docteur Michael Hall a émerveillé son auditoire qui assistait à sa conférence sur le pouvoir des quatre modèles de coaching en transformation qui avait lieu lors de la conférence annuelle de l'ACPNL en 2009. Vous pouvez maintenant propulser vos compétences à un niveau supérieur avec votre propre DVD de Michael Hall, « Coaching Transformationnel avec la PNL et la neuro sémantique. » Apprivoisez les axes du modèle de changement, les Meta-États, les quadrants de la réalisation de soi et le modèle de la matrice, et **transformez ainsi votre pratique de coaching en une entreprise qui incite vos clients à revenir davantage.** Et surtout, vous apprendrez quoi faire et comment avec l'approche du Meta-Coaching du Dr. Hall.

Vous voulez augmenter votre clientèle et impressionner vos clients qui ne pourront pas résister à vous référer ? Alors vous devez vous procurer ce DVD. Soyez au premier rang de l'évolution en PNL et voyez pourquoi les plus grands coachs en PNL au Canada accomplissent un incroyable succès avec la simplicité puissante de la neuro sémantique. Commandez votre exemplaire afin d'inclure ces modèles de changement efficaces dans votre boîte à outils!

\$125 – taxes et expédition incluses

Rendez-vous sur le site de l'ACPNL à l'adresse suivante <http://acpnl.ca/coaching-and-nlp/le-dvd-de-michael-hall.html> pour plus d'information ou afin de passer votre commande. Pour commander facilement, vous pouvez appeler au 1-877-701-6463 ou envoyer un courriel à info@acpnl.ca.

Veillez noter: tout l'argent amassé ira directement à l'Association Canadienne de la PNL.



Pooh et son nom

Par Al Bailey Salt Lake City, UT

Note : L'histoire pour enfants que Al a écrite, utilise la Stratégie de l'Orthographe incorporée à la PNL. Cette stratégie a été créée suite aux recherches faites par Tom Malloy à l'Université de l'Utah et F. Loiselle à l'Université de Moncton au Nouveau-Brunswick, Canada 1985.

Les deux projets de recherche ont montré un changement significatif de la capacité des gens à écrire de façon précise après avoir étudié la Stratégie de l'orthographe de la PNL. Ces études soutiennent que la Stratégie de l'orthographe, spécifiquement celle de la PNL ont un accès direct avec les répliques de l'œil. L'utilisation du système Sensorielle et des Stratégies en général sont exposés dans : Dilts, R. et Epstein, T., Étude Dynamique, Meta, Capitola, la Californie, 1995 et ailleurs dans plusieurs de livres de PNL

Pooh se tourne vers Lapin et lui dit, « Porcelet m'a dit que je ne pouvais pas écrire mon nom correctement. »

« Tu peux ? », lui répond Lapin.

« Bien sûr », dit Pooh, « il commence par 'p' et finit avec 'oo'. »

« Je pense qu'il y a un 'h' à la fin », observa Lapin.

Pooh regarde vers le sol et après réflexion répond, « Alors Porcelet à raison, je ne sais pas écrire ». « Je ne trouve pas de 'h' dans mon nom ».

Lapin regarde Pooh sévèrement et lui dit de sa voix de savant, « le 'h' est muet ».

Pooh après réflexion demande à Lapin, « si le 'h' est muet - alors pourquoi il y en a un ? ».

Lapin de lui répondre de sa voix savante « la raison c'est que c'est comme ça en français, voilà tout ».

Porcelet dit à Pooh « Ne fait pas attention à Lapin, il dit juste ce que son Père lui dit. Allons au grand arbre et demandons la raison au Hibou. »

Quand Pooh, Porcelet et Lapin se sont présentés au grand arbre, le Hibou était endormi. Ils sont restés là, devant l'arbre pendant quelque temps en attendant que le Hibou se réveille. C'est alors que Lapin a éternué et que le Hibou a tourné sa tête en les regardant d'un œil.

« Pour quelle raison venez-vous tous les trois à mon arbre ? », demanda Hibou lentement.

« Vous voyez », hurla Lapin, « Hibou sait tout ».

Porcelet tout en regardant Pooh dit, « Pooh ne peut pas écrire son nom correctement parce qu'une partie dans son nom est muette ».

Hibou regarda dédaigneusement Porcelet, puis demande à Pooh : « tu ne peux pas écrire ton nom ? »

Pooh gêné, regarde au sol et dit, « je pense que non. »

« Oui tu peux ! », lui cria Hibou, en bondissant de sa branche, à la gauche de Pooh, là où était son tableau noir.

"Regarde", commande Hibou tout en écrivant en grosses lettres au tableau P-O-O-H. « C'est ton nom », « Épelles les lettres. »

Pooh se racle la gorge, lève les yeux et part au tableau "P-O-O-H" dit il.

Tous se mirent à l'acclamer et à le féliciter. Pooh sembla embarrassé, Hibou lui demande, "Alors je vais épeler et écrire - euh - Lapin ?"

Hibou efface le tableau et écrit : Lapin.

"Oh!", dit Pooh, "je pensais qu'il avait deux 'P'." Le Hibou de répondre, "Vous voyez, les gens essayent de voir les mots écrits sur le sol ou sous la table alors qu'ils sont écrit ici la haut sur le tableau ". "Chaque fois que vous apprenez un nouveau mot - si vous l'écrivez sur le tableau ici, quand vous voudrez savoir comment il s'écrit, vous lèverez les yeux et il sera écrit là."

"Merci Hibou", dit Pooh tout en marchant vers la maison.

Tout à coup il se retourne et dit « mais je sais pourquoi le 'h' est muet - parce que des tas de choses que l'on peut voir sont muettes mais elles sont quand même là ! » Chacun est retourné à la maison en y pensant pendant très longtemps.





Carol Ann Brazier

www.nlpl.ca

www.nlplstresstraining.com

Quel sont les savoirs du Coach PNL ?

Le « savoir » = les connaissances

- Il s'agit de vos connaissances, elles sont issues de vos formations et de vos expériences professionnelles ou extraprofessionnelles.

Le « savoir-faire » = la maîtrise des techniques indispensables à la pratique d'un métier du Coach.

- Le savoir-faire n'est pas acquis pour toujours et toute forme de savoir se doit d'être réactualisée et réadaptée aux innovations de notre métier.

Le « savoir-être » = la personnalité, la manière de faire les choses (comportements) et la qualité de la relation avec les autres.

- Le savoir-être, c'est l'ensemble de nos dispositions de base, nos qualités et nos défauts, nos attitudes, nos croyances, les intentions qui sous-tendent nos comportements et aussi notre dimension de conscience ou de manque de conscience, notre capacité d'ouverture, ou de fermeture...

Tous nos savoirs et nos savoir-faire sont teintés de notre qualité d'être, notre savoir-être impacte l'ensemble de nos savoir-faire et de nos réalisations. De plus en travaillant au niveau du savoir-être, en amont, les résultats sont exponentiels.

Le savoir-être inclut aussi toutes les compétences non techniques clés (talents) de la personne.

Qu'est-ce qu'un talent ?

Certains parlent de capacité, d'aptitude, de facilité, de faculté, de dextérité, d'aisance, d'habileté (donc des compétences individuelles), d'autres de vertu, de don, d'intelligence, de lucidité (donc des qualités humaines), de tour de main, de remarquable (qui provoque l'admiration), etc.

- En résumé un talent est une capacité innée qui influence le style du Coaching que le Coach adopte et dans lequel il trouve sa puissance personnelle ou son « **génie** » **personnel**.

Le « génie personnel » du Coach avec ses talents clés émergent chaque fois qu'il y a adéquation entre **ÊTRE et FAIRE**; « ce que je suis » a l'occasion d'être mis en valeur dans ce que je fais, permettant à la personne de ressentir le « **FLOW** »¹.

Mais c'est quoi au juste, être dans le «FLOW » ?

Critère-clé : l'État du **FLOW** est toujours un état intérieur

- Le «**FLOW** » est un état d'être dans lequel vous êtes complètement immergé dans la réalisation d'une performance, à l'exclusion de tout autre chose.

Être dans cette zone est l'état d'être idéal pour le Coach, celui où toutes les conditions sont réunies : notre intention, toutes nos ressources et nos compétences, l'esprit centré sur les besoins de la tâche, une motivation intrinsèque, le sentiment d'exercer la maîtrise sur ses pensées, sur ses mouvements, sur l'environnement avec une expérience de temps « ralenti » qui donne de la marge à tout ce que l'on entreprend.

Gérer son talent ou passer de génie potentiel à génie effectif

Pour le Coach, gérer son talent consiste à le reconnaître, l'assumer et le développer, puis à rechercher les meilleures conditions de son expression et de sa valorisation, au travers de sa trajectoire professionnelle ainsi que dans sa vie privée. Ces ressources présentent à l'origine les caractéristiques d'un potentiel qui, grâce à un apprentissage et à une préparation adaptée, s'actualisent dans des compétences relatives à une activité de Coaching.

Le talent inné représente donc l'avantage concurrentiel d'un individu, ce qu'il fait naturellement et qu'il réalise avec aisance et plaisir. Ceci constitue aussi le moyen de différenciation du talent sur le « marché », l'arme dont il se dote pour se « faire une place » dans son métier.

¹ Le flow (Csikszentmihalyi, 2004).

Quand le tout s'intègre

L'intégration des trois dimensions, le savoir, le savoir-faire, le savoir-être = **Le « savoir devenir »** :

1. Le désir d'éprouver et d'exprimer son talent, le « besoin de s'exprimer et d'actualiser ses capacités propres »²
2. Une motivation principalement « intrinsèque », orientée sur la tâche,

Dans une recherche d'excellence personnelle, j'aspire à mon œuvre³. Et au-delà d'une aptitude au changement et à l'innovation, le savoir-devenir permet de se relier à un projet ou activité en donnant un sens à la fois au présent et à l'avenir.

- Le savoir-devenir dépasse l'utilité immédiate de son action.
- Le savoir-devenir invite à se mobiliser sur nos rêves, l'espoir et l'avenir.

En effet, une personne qui a l'occasion de solliciter souvent **le savoir** et **le savoir-faire** qu'elle a acquis et **le savoir-être** qui est le sien pourra découvrir son **savoir-devenir**, la voie qui est la sienne et la carrière dans laquelle elle peut se réaliser.

Les talents sont innés, le savoir s'apprend, et l'expérience donne le savoir-faire.

À chacun son génie!

Carol Ann Brazier

Honorée en 2009 par l'association Canadien de la PNL pour sa contribution à la PNL et son dévouement à L'association, Master Coach PNL, Conférencière, formatrice et consultante internationale, son expertise inclut notamment la Gestalt, la psychothérapie Biopsychosociale ainsi que l'hypnose Eriksonienne. Enseignante internationale PNL, Coach d'affaires et de vie, Consultante en stress certifiée avec l'institut Canadien du Stress, Mme Brazier est accréditée comme formatrice par l'association internationale des Formateurs en PNL, Emploi-Québec et l'association Canadienne des Formateurs.

www.nlpnl.ca – NLPNL membre institut de ACPNL/CANLP, vous offre un ensemble de formations certifiantes Praticien PNL, Maître Praticien PNL, Formateur PNL, Enseignant PNL COACH PNL®, MASTER COACH PNL © COACH PNL EN GESTION DU STRESS ©, HYPNOSE ERIKSONIENNE©

² (Rogers, 1998)

³ (cf. Nietzsche, 1881 : « j'aspire à mon œuvre »)



Habiller la reine avec les habits du prince...

Marie-France Gagnon, CPCPNL, CCF

Donald Fortin, Ph. D., CPCPNL, CCF



« En me préparant à recevoir la cliente, ce soir-là, j'avais l'impression d'être dans un défilé de mode, cherchant à imaginer le vêtement qui répondrait le mieux à son besoin. J'ai fait un choix intuitif, à partir de l'information dont je disposais, pour préparer, à son intention, une métaphore qui satisferait mon intelligence de sa situation. Beaucoup d'énergie dévolue à l'exercice en misant sur la confiance en mes moyens d'être pertinente et que la métaphore produise ses effets. »

(Marie-France Gagnon, CCF, CPCPNL)

Avez-vous déjà vécu cette expérience de devoir choisir un vêtement pour une personne en son absence? Vous est-il déjà arrivé, comme nous auparavant, d'habiller la reine avec les habits du prince, à partir de vos perceptions et de vos bonnes intentions ?

Les dialogues internes du coach, à propos de ce qu'apporte un client, qui peuvent prendre la forme de présupposés, d'analyses, de revenir, diagnostics, d'interprétations, de projections, de conseils, de recettes ou de résonances sont parfois *ce qui l'éloigne des vraies choses de son client et qui éloigne son client de ses vraies choses.*

Lorsqu'un client est déconnecté de son expérience pour faire une excursion forcée dans l'univers de ce qu'apporte le coach, le client quitte parfois sa voie pour ne plus y Et pendant ce temps, le client est entièrement responsable de son cheminement et de sa transformation; il est responsable de l'atteinte de ses objectifs.

N'est-ce pas que cela touche une difficulté importante que nous pouvons avoir comme intervenant - coach ou thérapeute - de rester en dehors de la voie du client, de le distraire, de ne pas nous immiscer dans son champ expérientiel par nos propres affaires, de prendre une distance par rapport à nos propres certitudes pour faciliter le client dans sa propre voie !

Et comment, en tant que coach, être ce facilitateur exceptionnel pour que son client avance dans sa voie, explore son espace et profite de l'émergence d'informations précieuses auxquelles il puisse conférer un sens personnel dynamisant ?

Trois bonnes questions de coach balisent, à cet égard, nos perspectives de développement personnel et professionnel :

- Que pouvons-nous faire de mieux, de différent, pour faciliter l'atteinte de résultats significatifs pour nos clients ?
- Comment conjuguer nos savoirs acquis avec des approches qui émergent en puissance dans l'environnement ?
- Comment grimper sur les épaules des géants pour développer et enrichir nos compétences professionnelles ?

La voie du coach propre

Cette voie est apparue dans notre radar à l'occasion de notre travail avec les métaphores en coaching PNL et en hypnose. Une façon nouvelle d'utiliser la métaphore et d'interroger son contenu, pour en dégager le sens profond, commençait à se propager dans l'univers du coaching et de la thérapie brève : le *Langage propre* et la *Modélisation symbolique*. Et venaient se greffer sur ces outils, d'autres approches puissantes que sont : le *Coaching propre*, les *Savoirs émergents*, l'*Espace propre*, le *Pouvoir de six*.

Levons un coin du rideau

À l'origine était le *langage propre* développé par David Grove, thérapeute d'exception formé à la PNL, à l'hypnose Éricksonienne et aux psychothérapies. Son travail auprès de clients, ayant des blocages importants, l'a amené à explorer directement le langage métaphorique qu'ils utilisaient spontanément. Il s'est rendu compte que la métaphore était une autre façon de structurer l'expérience et qu'elle pouvait être un langage digne d'étude. Et comment étudier la métaphore qu'apporte le client, pour découvrir des informations importantes, sans la contaminer ?

En observant le travail d'autres thérapeutes, dont Virginia Satir, Carl Rogers, Milton Erickson, et particulièrement les questions utilisées lors des interventions, Grove a fait le constat que ces questions venaient souvent interférer avec le processus du client : par des questions basées sur leurs propres hallucinations; par des questions qui bougeaient constamment l'attention du client en les faisant quitter leur expérience; en redéfinissant ce que les clients disaient, etc. « *Et quand vous faites cela, disait David Grove, vous volez une partie de l'expérience du client.* »

Il a donc cherché les questions propres qui pouvaient être posées, sans plaquer ses présupposés sur le client et sans interférer avec son processus. Il a ajouté à ces questions un protocole et une syntaxe propices au respect intégral des informations que le client apporte. Cela est devenu le « langage propre » constitué d'un ensemble cohérent de 12 questions de base très simples et d'une série de questions spécialisées utilisables dans des contextes précis.

Le travail exceptionnel de David Grove a été modélisé pendant plus de cinq ans par deux thérapeutes britanniques, formés à la PNL et spécialistes de la modélisation, James Lawley et Penny Tompkins. Cette œuvre de modélisation a permis de documenter le langage propre utilisé par David Grove, d'en faire un modèle opérationnel et de systématiser l'exploration de la métaphore en créant la *modélisation symbolique**. Ainsi, le langage propre et la modélisation symbolique pouvaient devenir des outils efficaces d'intervention pour le changement et la transformation en facilitant l'émergence des informations structurantes de la métaphore.

En PNL et en hypnose, le coach ou le thérapeute est formé pour utiliser cette approche de communication indirecte avec le client, en construisant et en délivrant une métaphore pour son bénéfice. Ici, c'est la métaphore qui émerge du client et son exploration vient refléter la complexité de son expérience et sa façon unique de la structurer. Les mots, les images et les signes du corps (expressions et ressentis) sont rendus interprétables pour la personne à travers ses métaphores, lesquelles puisent directement aux ressources de ses expériences de vie.

La métaphore qui habille mieux le sujet, c'est la sienne. Ce qui est remarquable de cette approche, véritablement Méta, c'est que le coach en fait moins, afin que le sujet fasse mieux sa propre découverte. David Grove dira : « **Moins est plus!** »



Marie-France Gagnon, / Donald Fortin, Coachs professionnels certifiés; Certified Clean Facilitators. <http://www.coachera.com> comporte des informations utiles sur le langage propre, la modélisation symbolique et les formations offertes en coaching propre.

Lawley J., et Tompkins P., *Des métaphores dans la tête- Transformation par la Modélisation Symbolique et le Clean Language*, InterÉditions, 2006.

CANLP Board of directors – Conseil d’administration de l’ACPNL

President/président : Steve Whiteley	stevewhiteley@canlp.ca
Past President/président sortant : Jean-Stephen Gendron	jsgendron@canlp.ca
Vice-President/vice président : David Kynan	davidkynan@canlp.ca
Treasurer/trésorière : Peggy Cameron	mcameron@sympatico.ca
Secretary/secrétaire : Claire Beauchesne-Chabot	claire.chabot@sympatico.ca
Editor/Rédactrice <i>Suppose</i> : Carol Ann Brazier	c.brazier@videotron.ca
Webmaster/webmestre : Jean-Stephen Gendron Web Content Managers/Gestion du contenu du site Web Janine Rosart – English jrosart@sympatico.ca Caroline Douret – Français cdouret@gmail.com	jsgendron@canlp.ca
Membership Committee/comité des services aux membres : Lisa Tremblay	lisa01@videotron.ca
Ethics Committee/comité d’éthique : Carol Ann Brazier; Jean-Stephen Gendron, & Steve Whiteley	
By-Laws Committee/comité du règlement : Claire Beauchesne-Chabot, Louise Pinet	
Members-at-large/membres généraux : Annie Létourneau Michèle Priem	annie.letourneau2@sympatico.ca michelepriem@sympatico.ca
Conference & Marketing/conférence et marketing : Annie Létourneau, Michèle Priem Linda Henripin	annie.letourneau2@sympatico.ca michelepriem@sympatico.ca henripinl@mdhc.ca