François BUREAU



"Le tout est plus que la somme des parties."

ARMONIA

Innovation et Collectif

Coaching, conseil et formation

francoisbureau01@yahoo.com

33 (.) 682 33 13 06

"La vie est une lutte, un effort continu vers quelque chose de plus haut, de plus noble."

(Nat SCHACHNER)

"Apprendre à vivre, c'est apprendre à lâcher prise." (Soggyal RINPOCHE)

"Certains voient le monde comme il est et se demandent pourquoi, d'autres, au contraire, le voient comme il devrait être et se disent pourquoi pas." (John Fitzgerald KENNEDY, 1963)

François BUREAU



"Le tout est plus que la somme des parties."

ARMONTA

Innovation et Collectif

Coaching, conseil et formation

francoisbureau01@yahoo.com

33 (.) 682 33 13 06

Méthodologie de management de projet

(méthodologie P.M.I. du Project Management institute)

Entreprise, projet d'Entreprise, projets, travail collaboratif et réseaux

- ou l'utilisation des moyens offerts par les Nouvelles Technologies de l'Information, de la Communication, de l'Education et de la Connaissance Partagée (N.T.I.C.E.C.P.)



par Bruno Valibouse, Formateur certifié en Process Communication, Coach et Psychothérapeute, co-fondateur de la société MetaSens (www.metasens.fr)

Introduction

« Je ne sais pas si vous avez déjà dressé un Golden Retriever ou assisté à son dressage. Si vous lui lancez quelque chose pour qu'il le rapporte, il va parfois partir en courant pour aller le chercher, mais ensuite refuser de vous rendre l'objet. Vous pouvez l'appeler et le cajoler, il refuse de venir vers vous. Si par frustration, vous commencez à aller vers lui, il va s'enfuir en courant. Mais si vous acceptez son comportement, et commencez à partir dans l'autre direction, il va souvent décider de venir avec vous. »

Ce dont il est question ici est révélateur de ce que l'on nomme en Process Communication : « La problématique du lien » qui s'applique à une personne de type « Promoteur » en phase.

Qu'est ce qui caractérise la problématique du lien ?

- La difficulté à vivre l'intimité
- Ne pas s'autoriser à parler de soi de ce qu'on pense et de ce qu'on ressent
- Avoir peur d'être envahi par l'autre
- Etre sous driver « Sois Fort » et renvoyer « Sois Fort » aux autres, sous une forme comportementale et/ou verbale.
- La peur d'être abandonné
- Etre prêt à accepter de prendre les besoins de l'autre à la place des siens par peur d'être rejeté et de se retrouver seul
- Rejeter l'autre par peur d'être rejeté

11 12 06	La problématique du lien	3/5



· La difficulté à s'engager

Celle-ci provient de la croyance suivante :

« A un moment donné de mon existence je me suis trouvé dans une situation de *survie*, et je n'ai dû compter que sur moi-même pour m'en sortir, car les autres n'étaient pas là pour m'aider à ce moment là, et donc je ne peux compter que sur moi dans ce monde impitoyable pour m'en sortir. Je dois donc être fort, je ne dois pas exprimer mes émotions, ce qui serait un aveu de faiblesse, et surtout, je ne dois pas m'engager d'une quelconque façon que ce soit, car je risque de me faire avoir ».

Un scénario « toujours » coincé

Le scénario coincé est caractérisé par le vécu de la personne d'une situation comprenant 2 positions qui s'excluent l'une l'autre: « Si je fais ça je suis envahi, mais si je fait ça je suis rejeté. Dans les deux cas je suis coincé. »

Que faire dans ce cas?

Pour la personne :

- Tout d'abord, s'autoriser à vivre les émotions refoulées qui surgissent lors de la peur d'envahissement. D'où d'envahissement? vient la peur En général, la peur d'envahissement est une peur de perdre contact avec ses propres besoins, une peur de perdre son identité et ses « frontières ». Et pour éviter de perdre ses frontières, la personne met des « murs ». Donc accepter volontairement de dissoudre le « mur » que l'on oppose à autre, même si vivre la peur de ce moment doit faire remonter de fortes émotions.
- Ensuite, s'autoriser à vivre les émotions liées à l'abandon et à la solitude. Prendre le risque d'être rejeté ou abandonné si l'on exprime ses propres besoins. Comprendre que l'on peut être seul et néanmoins « en lien ».
- En restant en contact avec ses propres besoins, explorer le champ des possibles et négocier sans couper la relation ni arriver volontairement au bénéfice négatif final, qui consisterait à dire : « Je le savais bien que je ne pouvais pas compter sur toi et que je me ferais avoir ».

11 12 06	La problématique du lien	4/5



Pour les autres :

- Eviter de vouloir le convaincre à tout prix (personnes de type Persévérant en base ou en phase),
- Eviter de l'envahir avec ses émotions (personnes de type Empathique en base ou en phase),
- Eviter de le provoquer (personnes de type Promoteur ou Rebelle en base ou en phase).
 - sinon on risque de l'envahir et de provoquer le 2nd degré de stress de la phase avec expression de colère suivi de la mise en place de « murs ».