

## EDEC MODULE 3 - JUILLET

### PRISE DE NOTES EN DIRECT DE LA JOURNÉE DU 17/07/2021

#### Intervenant: David Laroche

Accueil de DL

Programme de ce début de PM

- Questions sur les coachings
- Histoire d'un homme qui l'a enrichi:

Elle vous permettra de faire une vraie différence pour être meilleur dans le fait **d'identifier le drapeau**. Je vais le présenter autrement aujourd'hui.

On va voyager dans l'histoire du cerveau à travers les millénaires. On va voir ça tout à l'heure.

#### Questions élève:

- Q :Comment tu fais pour aller détecter que l'objectif que le client te donne n'est pas l'objectif réel ?
  - ex: le coaching avec Juliette: elle voulait arrêter de fumer, et en fait il s'agissait davantage de la pression qu'elle se met.
  - **David:** Il y a plusieurs niveaux de discours chez notre coaché et je me focalise sur une dimension . Je vais répondre un peu plus tard à ta question.
- Q: Tu as dit que la pensée positive pouvait créer un effet inverse et je sens qu'il y a une subtilité là, que je n'ai pas saisi.
  - **David:** notre cerveau sa mission c'est de créer de l'équilibre, de créer de l'homéostasie: équilibre chimique, mental....
  - Concernant la pensée positive: imaginons que j'ai une prise de paroles en public et que je suis terrifié parce que j'ai peur d'être humilié, dans ce contexte où je perçois plus d'inconvénients que d'avantages , la pensée positive va m'aider. Qu'est ce que je vais gagner à rater, à bafouiller....dans ce cas-là, ça va m'aider.
  - **On confond ce qui est agréable et qui a du sens ; désagréable.** La pensée positive a pris une telle place que les gens vont essayer d'être uniquement agréables, valorisants, positifs. Or, être pessimiste ça a aussi des avantages, et ça peut aider quelqu'un à réussir sa vie, être heureux: faculté d'anticiper, de voir les obstacles au moment où l'optimiste va investir dans le bitcoin et risquer l'argent de sa famille.
  - **l'addiction au positif crée des tragédies:**

- *ex: elle n'est que serviable, gentille et au moment où elle va différer de cette image tu vas penser qu'elle t'a trahie, alors que c'est juste que c'est que tu n'as vu qu'une partie d'elle-même.*
  - C'est le cas du coup de foudre. Superlatifs pour décrire la personne, à la hauteur de la déception que tu vas vivre, pour revenir au fameux équilibre.
  - Quand mon coaché exclut 50% de ce que c'est qu'un être humain, il va souffrir. La peur a sa place; elle est utile. Je n'attends pas de mes clients d'être toujours confiants ou toujours déterminés.
- **La pensée positive a sa place, la pensée négative a aussi sa place.**
  - *Coup de foudre: qu'est-ce que tu n'as pas vu chez cette personne?*
- **Vos clients s'ouvriront à vous à la hauteur de votre non-jugement.**
- Mon but c'est que mon client avance avec la partie sage en lui, et non la partie animale.
  - *j'ai eu un client qui a eu un coup de foudre alors qu'il était marié. Je lui ai demandé es tu aussi performant dans tin business? Non. Puis, quel est le prix à payer auprès de ta femme: mensonge... Il a choisi de lui dire; chaos dans la famille pendant 1 an, ils ont tous grandi.*
- Mon but c'était de générer un peu de pensée négative mais pas lui projeter mes charges, mes peurs...**Je veux aider mon client à accomplir ses rêves.**
- Ce qui m'intéresse c'est **que la personne soit stable**, pas surexcitée, sur confiant, ou à l'inverse trop dans la peur ou l'insécurité:
  - Warren Buffet: l'importance des émotions dans le business et la vie.
- Si mon client n'a qu'une vision positive de ce qu'il veut ça va engendrer la désillusion et revenir à l'équilibre:
  - *ex: je veux être entrepreneur pour éviter de....*
- Si un client veut "éviter quelque chose", alors pour moi c'est un signal d'alarme. **Quand quelqu'un veut quelque chose par évitement = alerte.**
  - *ex: en couple c'est une autre forme de liberté.*
- Peu importe ce qu'elle veut éviter, elle va le retrouver sous une autre forme:
  - *ex: un homme veut quitter sa femme parce qu'elle le critique.*
  - C'est voué à l'échec, car ton conjoint te ramène à l'équilibre par la critique.
- Si ce n'est pas ton conjoint, ce sera tes enfants, tes collègues, tes amis....Ils sont programmés pour te critiquer quand tu t'exagères, pour te ramener à l'humilité.
  - **La pensée positive a des vertus et des limites.**
- Q l'amour est la synthèse et la synchronicité des opposés, citation d'Einstein dans une de tes vidéos:
  - **David** : aimer sa maman c'est aimer les 2 côtés d'une pièce: elle me valorise quand j'en ai besoin, et me critique quand j'ai besoin d'être ramené à l'équilibre.
  - **L'amour c'est challenge et soutien**: ce n'est pas QUE du soutien. L'amour ce n'est pas 50 % de la vie.

- Aristote ne cherchait pas le plaisir, mais la vertu: extrême d'un côté, de l'autre et au centre l'équilibre. ( 3 colonnes).
- Aimer les deux côtés de ce que la vie nous donne.
- *J'ai appris à m'aimer quand j'ai appris à aimer les parties de moi, que je n'aimais pas: ex: trop petit, quels sont les avantages, qu'est ce que ça m'apporte d'être petit.*

## SOUTIEN ET CHALLENGE.

Ce qui crée de la dépression du malheur pour les gens

## Histoire de Milton Erickson

Je vais vous raconter l'histoire de **Milton Erickson**, ce qui m'inspire chez lui c'est un autre élément que ce qu'on présente habituellement:

Père fondateur de l'hypnose ericksonienne, mais ce n'est pas de cela que je veux vous parler.

Psychiatre et psychologue américain, à 17 ans il s'est réveillé totalement paralysé et ne peut bouger que ses yeux (polio).

Le médecin dit: votre fils, je ne lui donne pas plus d'une journée.

Erickson survit pourtant tout en étant paralysé. **Il a décidé de créer un jeu mental :**

Il écoutait ses sœurs et il s'est rendu compte qu'elles disaient quelque chose alors qu'elles voulaient dire autre chose. Il s'est entraîné à essayer de deviner quand ses sœurs faisaient cela et en a fait un jeu:

- **Qu'est ce qu'elle veut vraiment dire ? .**

Et souvent ce qu'on veut vraiment dire, finit par sortir, parfois au bout de quelques jours. Il faisait attention

- ❖ au son de la voix,
- ❖ à la manière de se tenir,
- ❖ aux micro expressions,
- ❖ aux mimiques,
- ❖ au lubrifiant social....

Il s'est rendu compte qu'il y avait un écart énorme entre ce que les gens disaient et ce qu'ils exprimaient.

Son obsession ce n'était pas ce que disait la personne, mais son paraverbal. Donc il a passé des années à les observer.

*Un jour une belle femme entre dans son cabinet et lui expose ses problèmes.  
Il lui demande de sortir de la pièce et de revenir.  
Puis, il lui dit, depuis combien de temps vous vous habillez en femme?  
La manière qu'elle avait*

- ❖ *de marcher,*
- ❖ *de se tenir: gestes d'homme.*

*En effet, à la base je suis une femme, mais aucun psy que j'ai  
rencontrés, ne l'a vu.*

Il était capable , à partir du croisement des jambes d'une femme si elle avait  
une relation hors mariage.

Pour lui, c'est devenu un jeu, son cerveau a élaboré des schémas mentaux: tout ça ,  
ça se joue dans l'inconscient.

Ce dont j'ai envie , dans l'école,

- à développer notre intuition:
  - écoute du coaché, de ses expressions etc...
  - MAIS aussi d'écouter sa musique intérieure.

**On a tous le talent d'Erickson, grâce aux neurones miroirs** (ex: du singe qui mange la  
banane devant un autre).

Les neurones-miroirs nous permettent d'apprendre plus rapidement, avoir de l'empathie et  
XXXXX;

**Notre cerveau a besoin d'apprendre par contraste.**

Un mentaliste est attentif à la cohérence des schémas de la personne qui est en face de lui:  
ex: on n'a pas tous la même manière de mentir...

**Comment je me sens moi dans mon ventre, quand j'écoute mon coaché:**

- Quand est-ce que ça sonne juste?

**En l'observant, je vais voir ses schémas, son modèle et percevoir quand ça sonne  
juste ou non.**

**Parfois je coache et je ferme les yeux:** je mobilise une autre partie de mon esprit pour  
entendre plus subtilement la voix.

EX: maman/ enfant: elle peut savoir ce dont l'enfant a besoin rien qu'en écoutant ses  
cris. Elle dev des modèles mentaux par contrastes qui lui permet de décrypter ces  
signes ( pleurs...°. Grâce à sa connexion et ce qui se passe à l'intérieur d'elle).

**Ça va vous permettre d'être beaucoup plus efficace.**

J'écoute une musique , j'entends si la voix sonne juste ou non:

- Quand elle sonne juste, je vais utiliser le questionnement pour vérifier mon intuition.

Faisceau d'indices: "étonnant, j'ai des doutes sur le fait que tu en aies vraiment envie...."

Plus je passe du temps avec mon coaché, plus je vais développer son modèle. **Et ça, ça va  
vous aider à planter le drapeau.**

La partie limbique de votre cerveau, veut une victoire, donc vous allez avoir tendance à projeter vos propres perceptions.

Parce que j'ai coaché des centaines de personnes, maintenant j'entre dans un tunnel d'hyper concentration, qui me permet de percevoir

- le verbal,
- le non verbal,
- les mimiques...
- les micro-expressions...
- et d'écouter ma musique intérieure.

Cette capacité, vous l'avez depuis que vous êtes petits.

**Le coaching pour moi c'est une mission**, je voudrais pouvoir coacher jusqu'à 150 ans si la science me le permet (rire). Cette école de coaching est aussi une mission pour moi, je voudrais qu'elle continue de progresser même après ma mort. J'ai toute ma vie pour faire de cette école ce que je rêve de créer.

Et là, je sens en moi un état de calme, c'est bon.

## **Coaching.**

Suite au coaching

Remarque : il n'est pas utile que la personne pleure pour que ce soit un bon coaching...

C'est une croyance.

**Ce n'est pas parce que ce n'est pas spectaculaire que cela ne fonctionne pas.**

L'essentiel est vraiment : **Calme/présence/ faire confiance au protocole**

2 minutes pour noter des pépites suite à ce coaching.

**Pratique délibérée: j'ai compris de manière détaillée et au prochain coaching, j'utilise tel outil de telle manière dans le coaching. Visualisez-le.**

**La visualisation:** il n'y a pas d'études scientifiques qui prouvent que ça marche pour atteindre nos objectifs, ça peut même avoir un effet opposé, mais sur le plan comportemental, ex: sportifs de haut niveau, la **visualisation comportementale et contextuelle**, c'est très efficace et ça, ça va vous aider à améliorer et intérioriser le coaching.

**L'idée est d'avoir une image mentale claire de votre prochain coaching.**

Moyen de communiquer via des histoires

Ds le cadre du coaching, on se raconte aussi ce qui n'a pas de place et cause des souffrances

## **Triangle de Karpman:**

### **Persécuteur :**

Je suis irrécusable, pas de ma faute, pas de possibilité, on l'est à un certain niveau toutes les semaines.

#### **Persécuteur dit :**

- ★ Je sais ce que je fais
- ★ J'ai une idée de comment organiser,
- ★ il faut tout le temps être derrière eux

Lui, c'est l'élément faible  
C'est lui le coupable

Peu importe ce que tu ressens, tu le fais

**NB On tourne dans les rôles en permanence.**

Exemple de questions dans le triangle de Karpman

- Quand tu me dis que c'est trop : comment tu sais que c'est trop pour toi ?
- Je ne sais pas quoi faire
- rien ne va marcher
- pourquoi moi
- c'est toujours moi qui
- Il m'a humilié : comment s'y est-il pris ? Éveiller la victime.
- Il m'a trahi Comment il m'a fait
- Il m'a abandonné : Comment il a fait

### **Sauveur :**

- ★ je suis qq de bien, je suis capable d'aider
- ★ je suis en capacité de gérer,
- ★ la personne ne sait pas gérer toute seule,
- ★ il ne sait pas prendre en charge ... et j'ai pitié
- ★ Moi je sais comment résoudre .

Importance du ton chez la personne

### **Nous sommes des créateurs d'histoire**

Dans le langage populaire, on dit : lui est bourreau, sauveur ...

Ce triangle existe aussi parce que l'histoire existe dans nos perceptions

### **Cette notion de triangle n'est pas factuelle,**

*ex deux enfants: perceptions différentes quand un adulte challenge et trouve ça bien alors que l'autre le trouve persécuteur.*

## On peut dissoudre le triangle ... juste dans la tête

On peut inverser le triangle MAIS on n'a aucun intérêt de le modifier si ça marche.

On va cocréer pour sortir du triangle

- Persécuteur : apporter plus de soutien
- Sauveur : apporter plus de challenge
- Victime : plus créateur

Et on va vers dynamique vertueuse

## Victime

**C'est plus facile d'être la victime, sorte de confort + le soutien du sauveur.**

Et on l'a tous fait, c'est réconfortant de trouver quelqu'un qui nous écoute, nous réconforte, **mais ça ne nous aide pas.**

- On a un sacré pouvoir en tant que victime:
  - *ex: enfant, je me présente comme victime à mes profs et je deviens le persécuteur de mon bourreau.*
- C'est une stratégie pour prendre du pouvoir.
  - *J'ai eu des clients qui m'ont pris plus de temps, parce qu'ils se sont mis en posture victime, à 5 minutes à la fin du coaching, un sujet important et transforme le coach en bourreau: ce sont des stratégies de pouvoir.*
- On peut obtenir bcp de choses en position victime, quand tu te plains et que tu râles.
  - *Dans l'entrepreneuriat, des clients tellement pénibles qu'ils obtiennent beaucoup.*

Pas facile de lâcher ça: dire non à tout ce que tu obtiens.

*ex: l'enfant victime obtient plus d'attention, de souplesse.*

**il faut voir dans mon client victime une vraie machine de pouvoir, même inconsciente.**

- Que mets-tu en place pour favoriser cette dynamique?
- Comment tu t'y prends pour que ton boss se concentre sur toi: est ce que c'est un hasard?

Et on explore la stratégie d'échec: on le présente:

- Comment tu fais pour réussir à ce qu'il se concentre sur toi ?
- **Quels sont les bénéfices à rester dans ce rôle?:**
- prise de conscience: elle est moins **victime**.
- Comment **ton persécuteur** te permet de grandir?

**Il peut avoir du mal.** Comment je peux faire pour l'aider à voir où cela la fait grandir :

- La relier à ses valeurs hautes.
- C'est le poids des bénéfices qui est important et non le nombre.
- Centrer la conversation il t'a poussé à grandir dans VALEUR.
- Valeur/ mission/ identité/ les gens qu'il aime/ objectif.

- Comment le persécuteur t'a aidé à développer la relation avec tes enfants.
- En quoi il t'aide à accomplir ce qui est important pour toi.
- Comment en obtenant de l'aide ça te dessert?

**Le mettre à la place du persécuteur:** favoriser l'empathie chez le client, pour entrer dans la tête de l'autre.

La faire se lever, se déplacer, s'imaginer qu'elle devienne la personne.

J'insiste sur ce point:

le pb c'est que je vais essayer de le mettre à la place de l'autre en gardant ses propres croyances.

**En fait, il faut que les réponses viennent avec le prisme de l'autre, en DEVENANT**

**l'autre:** quelles sont ses intentions positives? / est ce qu'il veut vraiment t'humilier?

On peut la mettre en position neutre, comme position intermédiaire.

4eme position:

ton mentor il verrait quoi,

le toi du futur,

l'ange,

tes enfants

comment ils le voient. (cfr représentation de David)

1. 1ere personne: associé
2. 2eme personne: l'autre
3. 3eme personne: je suis dissocié
4. 4eme personne scène vue dessus.

Exemple Sauveur:

Je veux me sentir utile/ obtenir de la reconnaissance / ou je veux donner ce que je crois ne pas avoir obtenu.

*ex: je me suis senti humilié enfant, je vais aider ces personnes .*

**Or, ce n'est qu'une perception.**

*Si je prends conscience que je n'ai jamais été humilié, que j'ai eu des bénéfices dans cette situation, **mon côté sauveur va se réduire.***

Retourner dans le moment: je vais dans le passé

au présent: ASSOCIÉ. Elle a des sensations, elle est connectée à autre chose, elle est dans son souvenir, on le voit dans ses émotions: et dans ce moment-là:

- “ Ca aurait été quoi l'inconvénient si au moment où cette personne t'a humiliée, si quelqu'un était venue te sauver?”.
- Ça aurait été quoi l'inconvénient pour tes valeurs, ta mission, tes ressources, tes compétences.....

Quand je la ramène au présent, le désir a diminué.

**Dans le triangle, les 3 ont une vision court terme.**

J'interviens à chaque fois pour aider une personne dans mon open space. A court terme, ça marche.



Si on continuait pendant 10 ans ce scénario,

- Qu'est ce qui se passerait?
- Tu le fais pendant 10 ans, et au bout de 10 ans tu n'es plus là?
- Comment tu fragilises ton enfant en étant disponible pour lui?
- Est ce que tu seras toujours là? Non.

**Un outil : Les 2 mondes (technique des 2 mondes):**

- 1 monde tu l'aides et le jour où tu n'es plus là il n'a pas de ressources.
- 1 monde où tu ne l'aides pas , il souffre à court terme mais il développe ses ressources.

Lequel tu choisis?

Faire prendre conscience des résultats à long terme.

**Il est victime, mais c'est un jeu de perceptions:** la même situation vécue par une autre personne, il se peut qu'elle ne se trouve pas victime.

**Ne croyez pas l'histoire de votre coaché,** ça n'existe pas quelqu'un qui n'a pas de ressources. Toute victime a une zone de ressource.

Voir les dias de David : comment coacher victime, sauveur, persécuteur

**Persécuteur:**

c'est par la violence que je crée du mouvement:

ex: un manager : veut faire avancer ses équipes, veut qu'elles avancent...

OU frustration

OU peur d'être trahi: je vais contrôler ton tel tous les jours, à qui tu parles....

Ce triangle, ce n'est pas un fait mais une histoire ( voir les différences culturelles).

Nous-même, on passe en mode persécuteur. On passe dans les 3 modes, toutes les semaines.

Les questions à poser:

- En quoi cette stratégie porte ses fruits?  
*Le micro management a des résultats, mais quelqu'un qui prend ses responsabilités, ça ne va pas fonctionner.*
- A plus long terme ça donnerait quoi?
- Qu'est ce que tu t'attires en faisant ça?
- Quelles personnes tu attires ?

L'éveiller à toute la dynamique qu'elle met en place.

On bascule en persécuteur quand on est pas sûr de soi, la partie animale en soi: proie/prédateur.

Est ce que ça se rapproche de ta vision, de ta mission?

Empathie: en l'invitant à se mettre à la place de la victime.

## Une télé réalité sur Youtube

On a beau se dire que tel est en position de persécuteur, or à de plusieurs moments elle peut être en position victime: ex: une femme trompée, devient persécuteur car ne veut pas que cela arrive à nouveau. Le conjoint reste, malgré les conflits quotidiens : ça lui convient. Il y a un vrai jeu qui se joue à 2, il y trouve son compte.

Quel est le cœur de son problème?: l'idée de se protéger, qu'elle ne revive pas le fait d'être trompée.

Des questions ou idées de coaching :

- Identifier les avantages à avoir été trompée.
- Remplacer sa peur par une peur encore plus grande, à long terme: le risque de perdre son mari, qu'il la quitte.  
Pour le moment elle n'a aucun intérêt à le faire, elle a de vrais bénéfices à court terme.
- La mettre à la place de son mari.

C'est quoi le vrai sujet derrière ça, qu'est ce qui a été si douloureux pour qu'elle décide de prendre le contrôle à ce point.

Les pépites :

- **Le triangle de Karpman est une perception, ce n'est pas un fait. Donc, la bonne nouvelle c'est qu'on peut le transformer.**

### Exercice émotionnel.

**On entre dans le triangle de K quand on perçoit du danger (ex j'ai été en danger, je veux me protéger et attaque)**

Notre but, accompagner à sortir du storytelling car les dangers sont dans nos perceptions.

### Vidéo + exercices sur le triangle de Karpman.

Exo filmé

questions à poser à la victime

### Exercice

Exercice en groupe de 30 où trois personnes se portent volontaires, durée 5 min (vidéo)

Une des trois personnes joue la victime et les deux autres l'accompagnent pour en sortir, en se basant sur les slides vues précédemment.

Drapeau

### L'objectif en 1 phase avec oui physio

Il existe 4 Objectifs dont voici les 2 premiers qui sont intéressants pour le planter de drapeau

1. **Obj de séance** déterminé par le résultat à atteindre fin de séance
2. **Obj de performance** : obj de type processus avec pouvoir pas un objectif lointain.  
Ca peut être être capable de raconter une histoire avec arc narratif  
Pour drapeau choisir essentiellement 1 et 2

### objectif de séance :

Il permet d'avoir **un premier gain**. Il peut être gagné tout de suite

Ce qui est essentiel est lié à la finalité la plus importante

Important de ne pas se précipiter

Si je veux l'éclosion de fin de coaching, bien prendre le temps.

Quand j'écoute le coaché je peux avoir la sensation que n'avance pas.

C'est essentiel **de prendre vraiment le temps** de découvrir la réalité du coaché pour gagner du temps derrière.

#### *Référence au seigneur des anneaux film 2.*

stratégies coach amateur qui envoie grande armée contre les murailles. c'est comme nos clients avec croyance

- Si je suis dans la précipitation, j'envoie mon armée contre les murailles, toutes mes questions, toutes mes idées à mon coaché!
- Tandis que si on identifie la faiblesse de la muraille, et qu'on y envoie assez de force de frappe, la muraille cède! On peut faire le même parallèle avec notre coaché, on a plutôt intérêt à **identifier la «faiblesse» de notre coaché.**

En gros on veut entendre, **«est-ce que tu veux atteindre ça, comme ça, sous cette forme, etc!**

Et tant que la musique du coaching ne nous le dit pas, on reprend les trois étapes du protocole!

**On veut absolument avoir une image claire dans les 2 esprits, du coach et du coaché!**

Neuroscience et fonctionnement du cerveau

Les 3 cerveaux : reptilien / limbique/ néocortex

Allons au coeur du cerveau limbique

1. on a eu **nos chers reptiles** et on en a gardé un héritage (cerveau reptilien),  
récapitulation  
le cerveau reptilien, réagit au danger, stimuli extérieur (attaque, repli)

2. Dans **le cerveau limbique**, siège des émotions, se trouve l'amygdale

Amygdale, elle a une mission très simple, me protéger! Si on te suit dans la rue et que tu sens qu'on te suit, que tu sentes du stress, il y a de fortes chances que ton amygdale soit en action!

Si quelqu'un a son amygdale qui fonctionne souvent, il va chercher à compenser par une source de plaisir immédiat.

***Référence à l'étude de Stanford, avec les enfants et les marshmallows.***

Conclusion de l'étude: un être humain qui est capable à décaler dans le temps la gratification immédiate a une plus grande chance d'être épanoui et heureux.

3. **neocortex** avec cortex préfrontal, partie qui a le plus évolué chez un être humain. Au niveau du front, cortex préfrontal : gère les capacités cognitives, d'abstraction, le langage, le raisonnement, partie exécutive /dirigeante du cerveau. C'est le comité de direction. Quand on fait des scanners du cerveau, on voit que glucose et oxygène le nourrissent : réfléchir, inhiber, planifier des actions ...

Lien avec le coaching

Si j'accompagne un client qui a les amygdales qui sont en sur activités, il va avoir beaucoup de peine à trouver un objectif, à avoir une vision. Signe dans ce qu'il dit: «je veux éviter...» montre qu'il est en réaction aux stimuli extérieurs.

Une des peurs les plus répandues c'est d'être expulsé de ton groupe social! Ton besoin c'est de rester dans le groupe, d'y être accepté!

Qu'est-ce que je vais devoir accepter du coup? Les règles! Et je vais étendre mes besoins au profit de ceux du groupe, mais c'est pour ma survie!

- **Plus tu remplis ta vie de ce qui a une valeur profonde pour toi, plus tu réveilles le leader en toi**
- Plus tu fixes des objectifs avec ce qui est important pour toi, plus tu stimules le lobe préfrontal. Il est en hyper activité si est en lien avec ses valeurs hautes et amygdales s'apaisent.
- Si on active **la partie sage en soi, on a accès à la vision, l'empathie, l'intuition.** c'est utile pour l'objectif. Quand on perçoit du danger, on active trop les amygdales.
- Si on active la partie animale, on bascule en attaque (persécuteur) ou fuir (victime) ou aider celui qui fuit (sauveur). Lien avec le triangle de Karpman. (Le cœur du triangle de Karpman repose sur l'illusion qu'il y a un danger!)

L'amygdale permet aussi , si danger, fonctionnement et donc attaque et fuite et plus accès à la mémoire ou se calmer (lobe préfrontal)  
Pour avoir accès au lobe préfrontal.

1. **Gratitude** L'amygdale se réveille qd danger et hyper plaisir. avec gratitude, le danger est transformé en opportunité, donc plus besoin d'être en stress. Plus besoin d'être en réaction mais la situation devient une opportunité et plus accès au préfrontal
2. Objectifs qui ont **du sens** càd obj **aligné avec ses valeurs hautes**

**Si j'accepte drapeau qui va vers la recherche de plaisir ou évitement de la douleur, c'est comme si je coachais un animal!**

Différence entre obj de type réactif(animal ) et objectif aligné (sage)  
Quand on mobilise l'intuition, on utilise de nombreux modèles mentaux et pas de référence à plaisir/douleur.

Technique des deux mondes : Outil inspiré de Matrix

*Morphéus propose de choisir la pilule rouge ou bleue  
Des avantages et pas d'autres.  
Pilule bleue monde normal Jusqu'à présent, tu étais ds un monde virtuel, simulation si pil bleue, tu oublies notre conversation, sera heureux MAIS esclave d'une machine  
Si pi rouge : liberté, décider de ta vie, accéder au réel MAIS obscurité et poursuivi  
Que choisis-tu ?*

Ces questions ont pour but d'aider la personne à **choisir ce qui est essentiel pour elle**.  
Les deux ont des avantages et inconvénients.

Cette technique s'utilise dans le drapeau. **Polariser le discours pour voir ce qui est essentiel**

**ex**

- Partir en voyage
  - Développer l'entreprise
1. Demander à la personne ce qu'elle préfère
  2. Pour l'aider à choisir, utiliser un contraste

**Les gens ne veulent pas les 2 propositions au même degré.**

Qd énergie est mise sur le plus important pour soi, de l'énergie reste pour le reste.  
*Si on est crevé, on a envie de dormir, et à ce moment, on a une conversation sur un sujet qui vous passionne. Une personne veut parler, a de l'énergie!*

- Quand tu remplis ta vie des choses qui sont importantes pour toi, tu récupères de l'énergie pour les autres choses importantes.
- Quand tu remplis ta vie de ce qui est important pour les autres, et pas pour toi, tu ressors vidé et plus d'énergie pour ce qui est important .

**L'objectif de contraster est de rendre évident ce qui est essentiel.**

On demande au coaché (ex) l'enfant qui est le plus important pour lui au temps T

### 3 cas d'utilisation

1. du mal à choisir entre deux objectifs.
2. Séparer l'objectif de l'animal de la personne, de l'objectif du sage (ex faire première vidéo ET visualise le succès avec décharge de plaisir) **L'aider à distinguer ce qui est décharge de plaisir à ce qui a du sens.**

Un objectif où tu es aligné dans le présent est un objectif où tu es prêt à aligner **plaisir et souffrance.**

Peut-être que le vrai sujet est de faire une vidéo et quand on touche du doigt un objectif qui sonne juste, j'ai envie, j'y vais arrive. Ce ne sont plus les "il faut" et je dois. Fantasme d'être sur youtube, sans réaliser que je serai autant admiré que critiqué. Si trop émotionnel avec le million d'abonnés, pas prêt ... pour le moment, pour cet objectif. Ici on cherche vraiment la musique qui sonne juste.

- *La personne y est, a envie, est prêt, c'est le bon objectif là dans le présent (référence à Céline Dion qui était alignée à 17 ans) Si trop peur, c'est que pas ok pour soi dans le présent*
  - *DL parle de son premier TED avec vision de flot de clients continus. Il fantasait, mais à hauteur du fantasme, panique (lobe frontal qui dit qu'il fixe un objectif qui n'est pas le plus important Stress diminue quand trouve ce qui est essentiel. C'est juste faire le TED ne fût-ce qu'une personne et donc détente! Son TED suivant a été le plus vu en francophonie, détendu, relax parce qu'était aligné et pas dans l'attente, dans le présent.*
3. Le coaching est dans une dualité. Il est coincé entre deux choix . Ici , il y a le fait de faire plaisir, de ne pas froisser. On est dans Animal quand on veut éviter frustration, douleur.
    - a. Entreprise ex : Préfères-tu développer ton entreprise et accorder moins de temps à ton couple
    - b. Relation avec le mari ex : Préfères-tu avoir une belle relation avec ton mari et ne pas développer l'entrepreneuriat

On rassure en disant que cela n'arrivera pas.

On se contente de reformuler ce que la personne dit.

Cfr dia sur les 2 mondes

Sage en soi ou animal en soi

**L'aider à ce que lui-même trouve en proposant un choix polarisé**

Coaching revu débriefé avec les parties sage et animal

Questions de DL sur ce qui a le plus touché les participants depuis le début de l'école pour ne pas passer dans l'amygdale ... danger et illusion de problème.

Quand y avait-il le sage chez le coaché ?

Qu'est-ce qu'elle désire dans sa partie plus sage ou plus animal (variation de sagesse)

- **sage** : remercier. Elle est connectée à quelque chose de plus grand : remercier sa maman . partie plus visionnaire avec accès à l'intuition
- **animal** : elle est redescendue, il y a beaucoup de souvenirs dans l'amygdale. Elle se reconnecte à un souvenir (dans l'amygdale) où elle vit de la souffrance. (NB si elle parle d'humiliation est une histoire qu'elle se raconte, une perception ). Important de trouver le fait. Danger, mère associée à un prédateur.

Quand la personne raconte son histoire, elle raconte via le choc émotionnel vécu.

Quand on passe dans la gratitude et va dans le moment, la personne a accès à l'intuition et des éléments de la mémoire qui ont été distordus. Elle a accès à son cœur et voit en quoi le comportement lui a été bénéfique.

**Ne pas accepter l'objectif de l'animal.**