

**JEAN-LUC LAMBERT**

---

**PROGRAMMATION NEURO-LINGUISTIQUE (PNL)**

**ET**

**CULTURE DES ARTS MARTIAUX**

*« Dans sa faiblesse réside sa puissance »*

*Lao Tseu*



## SOMMAIRE

<b>INTRODUCTION</b> .....	7
<b>PARTIE 1 : Présentation des arts martiaux dans leur contexte</b> .....	10
<b>historique et culturel : une conception de la relation</b>	
<b>I- Les principales influences</b> .....	10
1.1    Le Taoïsme.....	10
1.2    Le Bouddhisme.....	11
<b>PARTIE 2 : Parallélisme entre les arts martiaux et la PNL</b> .....	
<b>Préambule</b>	
<b>I- Relation et communication</b> .....	15
<b>II- La notion d'identité</b> .....	15
<b>III- L'intercorporéité</b> .....	16
<b>IV- Liens entre la PNL et les neuf principes fondamentaux de Miyamoto..</b>	17
<b>Musashi</b>	
1.1    Miyamoto Musashi.....	17
1.2    Le Traité des Cinq Roues.....	17
1.3    Les neuf principes fondamentaux : similitudes avec la PNL.....	18
1.3.1    Eviter toutes pensées négatives/La carte n'est pas le territoire.....	18
1.3.2    Trouver sa voie dans l'entraînement/Le travail personnel du PNListe..	18
1.3.3    Tenter de pratiquer tous les arts/ Application plurielle de la PNL ...	19
1.3.4    Pratiquer différentes professions/Expérience professionnelle	19
pertinente du Maître praticien.....	
1.3.5    Savoir distinguer les avantages et les inconvénients de chaque	20
chose/Syndrome de Dédale/Respect de l'écologie.....	
1.3.6    Développer sa capacité d'évaluation dans divers	20
domaines/L'intuition/Enrichir ses métaprogrammes.....	
1.3.7    Percevoir ce qui est invisible/Développer l'instinct/Conscience	21
neutre/modèle des parties	
1.3.8    Faire attention aux plus petits détails/Timing et bonne distance.....	22
1.3.9    Ne rien faire d'inutile/Loi d'économie de la systémique.....	22
	24
<b>PARTIE 3 : Tuishou et communication sensible/Expérimentation</b> .....	
<b>I- Qu'est ce que le tuishou</b> .....	24
1.1    La continuité à travers la spirale.....	24
1.2    La rupture de la spirale.....	24
1.3    Le non agir pour mieux agir.....	26
<b>CONCLUSION</b> .....	36
<b>BIBLIOGRAPHIE</b> .....	39
<b>ANNEXES</b> .....	40

# INTRODUCTION

Je pratique sans prétention mais avec persévérance et assiduité les arts martiaux et sports de combat depuis plus de 40 ans<sup>1</sup>. J'enseigne depuis plus de trente ans. J'ai pratiqué la compétition jusqu'à l'âge de trente six ans. J'ai également accompagné et préparé bon nombre de compétiteurs. J'ai eu la chance d'apprendre les différentes disciplines qui me tiennent à cœur auprès des plus grands experts. Chacune de ces rencontres a été une révélation, une remise en cause. Mes motivations pour la pratique des arts martiaux ont bien évidemment évolué au fil du temps : recherche d'une maîtrise physique et émotionnelle, plaisir de partager, besoin d'affirmation, canaliser un trop plein d'énergie... Mais il en est une qui perdure : comprendre ce qui se joue dans une relation (relation dans un combat, relation professionnelle, relation familiale...) et trouver les moyens de l'améliorer (développer l'écoute, l'instinct, l'intuition...).

J'ai, au cours de ma carrière professionnelle, utilisé (consciemment et inconsciemment) ce que j'ai appris et découvert dans le monde des arts martiaux, notamment dans le domaine des relations (résolution des conflits, engager la responsabilité et l'autonomie des personnes accompagnées, libérer leur potentiel, développer l'estime de soi...). J'ai, par exemple, accompagné sur le chemin de l'insertion professionnelle et sociale des jeunes en difficulté, mis en place et dirigé un service de médiation sociale, un service d'animation, dirigé un centre de soins pour toxicomanes, piloté des directions et services dans la fonction publique...

La PNL est pour moi une « philosophie de la relation », des savoir-faire et des savoir-être qui m'ont aidé dans mes différentes activités, qu'elles soient d'ordre professionnel ou personnel. La PNL m'a permis de donner plus de sens à ma quête et d'aller plus loin dans mon long apprentissage des relations. La PNL m'a fait découvrir d'autres dimensions dans le domaine des relations. Son pragmatisme et son efficacité m'ont agréablement surpris. Les cours dispensés, les lectures, les échanges et les ressentis m'ont amené à identifier des aspects communs entre les arts martiaux et la PNL.

Ce écrit vise donc à rendre compte d'une double expérience personnelle : la pratique PNL et la pratique assidue des arts martiaux. La découverte surprenante de leurs similitudes m'est apparue progressivement durant mon expérience de coach. Le PNListe et le pratiquant d'arts martiaux ont des choses à se dire : agir-sans-agir, vaincre sans affronter, savoir attendre, sentir **le flux continu du changement** qui s'opère toujours dans la réalité, en suivant la ligne de moindre résistance, comme l'eau, connaître et accepter la force du partenaire (cette connaissance nous rend plus apte à l'écoute de l'autre et nous apprend à recevoir et à donner), développer l'instinct, l'intuition, la notion de risque (écouter des choses, se livrer...), l'art du questionnement, le feedback, l'écoute, l'effet miroir, les simulations, la vigilance, la communication sensible non verbale... L'un et l'autre utilisent des techniques, répètent des gestes, adoptent des attitudes, des comportements. L'un et l'autre savent que la répétition est indispensable, qu'elle n'est jamais monotone, puisqu'elle n'existe pas. On ne se baigne pas deux fois dans le même fleuve. S'ils sont vivants, deux gestes, deux paroles, deux postures ne sont jamais identiques, même s'ils se succèdent dans l'instant. Chemin faisant, il apparaît que dans le monde de la PNL et celui des arts martiaux, la souplesse et la force, la puissance et la douceur, la lenteur et la vitesse sont jumelles et complémentaires. Parce que le plus difficile n'est pas toujours le plus spectaculaire.

Le secret de ces voyageurs que sont le PNListe et le pratiquant(e) d'arts martiaux me semble être le plaisir de la quête, quête de la performance, de l'excellence. Cette quête passe par un

---

<sup>1</sup> Voir annexe

long apprentissage. Mais dans la réussite d'un protocole propre à la PNL, un combat bien mené, l'utilisation des techniques passe au second plan.

Selon John Whitmore<sup>2</sup>, si l'on parvient à amener son élève à lever ou à contrôler les obstacles intérieurs qui l'empêchent d'atteindre son niveau optimum de performance, le potentiel naturel de cet élève se manifesterait sans qu'il y ait besoin d'un apport technique extérieur. Je ne peux m'empêcher de faire un parallèle avec ce que dit M. Suzuki<sup>3</sup>. « Un des caractères les plus notables dans l'exercice du Kyudo (Tir à l'arc) c'est qu'on n'en attend pas des résultats simplement utilitaires (...), mais qu'on y voit un moyen de former le mental, et même de le mettre en contact avec la réalité ultime. Aussi, le tireur à l'arc ne se propose-t-il pas seulement de toucher la cible (...). Il faut d'abord que le mental se mette au diapason de l'inconscient... Il faut passer au-delà de la technique, de telle sorte que cet art devienne « un art sans artifice », qui ait ses racines dans l'inconscient... ». Un accompagnement avec les outils de la PNL et un combat parfait sont comme un graal en attente, à la tangente du possible. L'adepte de la PNL et le combattant voient ce graal s'éloigner à leur approche comme un mirage s'évanouit à l'horizon pour se reconstituer plus loin, plus beau, plus désirable. Ce sont des évidences mystérieuses : elles restent en deçà du langage, se donnent sans mot, sans pensée, insouciantes comme une vérité. Il me semble possible d'intégrer les conceptions orientales de la relation dans la PNL. En effet, les pratiques orientales de combats, fortement codifiées, intègrent implicitement une conception de la relation.

Cette réflexion puise ses sources sur :

- ▶ Mon expérience de pratiquant d'arts martiaux ;
- ▶ Mes rencontres avec des « maîtres d'arts martiaux de renommée mondiale » auprès de qui j'ai eu la chance d'apprendre, mais aussi des hommes et des femmes moins connus mais de grande valeur ;
- ▶ La lecture d'ouvrages ;
- ▶ Mes formations PNL ;
- ▶ Mon expérience dans le domaine du coaching.

Après une première partie présentant les arts martiaux dans leur contexte historique et culturel, je me propose dans la deuxième partie de poursuivre ma réflexion autour du parallélisme entre les arts martiaux et la PNL, notamment sur la communication, la notion d'identité, l'incorporité et les neuf principes fondamentaux de Miyamoto Mushashi (le Traité des Cinq Roues).

---

<sup>2</sup> John WHITMORE, Le guide du coaching, Maxima, 2005

<sup>3</sup> Préface du livre de Eugen Herrigel, le zen dans l'art chevaleresque du tir à l'arc, Dervy, 1998

# **PARTIE 1 : Présentation des arts martiaux dans leur contexte historique et culturel : une conception de la relation.**

En PNL, les arts martiaux nous interpellent car ils ont hérité, développé et surtout intégré toute la complexité de la pensée asiatique dans une problématique particulière de la relation et des notions qui lui sont associées (communication, feed back, écoute...). A partir d'une présentation réintégrant les arts martiaux dans leur contexte historique et culturel, je soulignerai, au fil de l'eau, les éléments qui me semblent pertinents au regard d'une réflexion sur la notion de relation. Je tâcherai de montrer en particulier que les arts martiaux intègrent un vécu de la relation où le corps a une place primordiale. Les arts martiaux pratiquent une ritualisation de la relation qui incarne à la fois des principes Chinois et Japonais d'origines multiples, majoritairement taoïstes et bouddhistes mais aussi shintoïstes, confucianistes, etc. Face à cette richesse et cette complexité culturelle, je ne présenterai que les éléments qui me semblent pertinents pour notre réflexion.

## **I- LES PRINCIPALES INFLUENCES**

### **1-1 Le Taoïsme**

Selon la philosophie taoïste, la vie se développe par la mise en relation de pôles opposés : l'un yin (principe féminin) et l'autre yang (principe masculin). Pour le taoïste, le yin et le yang, principes contraires indissociables, sont à la fois des archétypes, des pôles, des unités, des couples, etc... : le jour et la nuit, la pluie et le beau temps, le plein et le vide, etc. De plus, le yin s'oppose au yang, mais sans le yin, le yang n'existe pas car le yin engendre le yang et vice versa. De même qu'à l'apogée du yang, subsiste toujours un peu de yin de telle sorte que soit possible de nouveau l'émergence du yin.

L'interpénétration, l'interdépendance et la génération sont les trois principes qui régissent la relation duale du yin et du yang. En d'autres termes, pour les Chinois, l'essence de toute manifestation, de toute forme de la vie, est **un système relationnel** cyclique et génératif constitué de deux pôles qui s'opposent. Ce mode de pensée est ternaire et non dualiste car sans la relation qui les unit, les pôles n'existent pas.

Par ailleurs, le TAO réconcilie les contraires à un niveau supérieur de conscience, représenté symboliquement par la lumière dans le taoïsme. « Réconcilier les polarités pour atteindre à une existence équilibrée et à une meilleure intégration, tel est l'objectif de la psychothérapie. Jung constatait que la méthode qu'il appliquait depuis des années rejoignait les sages enseignements des anciens taoïstes »<sup>4</sup>. Sensibles au risque inhérent au dualisme de figer la circulation du souffle vital dans un face-à-face sans issue, les chinois ont préféré mettre en avant la polarité du yin et du yang qui préserve le courant alternatif de la vie et le caractère corrélatif de toute réalité organique : coexistence, cohérence, corrélation, complémentarité.

De plus, cette relation est dynamique car elle est animée par le qi (ou le chi, le ki) traduit par « souffle ». Le souffle est un, mais pas d'unité compacte, statique, figée ; il est au contraire en circulation permanente, il est par essence mutation.

---

<sup>4</sup> CHANG Chung Yuan, Le monde du tao, Stock+,1979, page 17

Le souffle vital représente le centre et la pureté originelle de toute chose. C'est un élément constitutif dans le Dao. Le Dao, aussi appelé le chemin ou la voie, est constitué des forces intrinsèques Yin et Yang et du souffle vital (*qi*), présent dans tout élément ; il représente le centre et la pureté originelle de toute chose.

Le Dao, à l'image d'un cercle, est constitué du ciel et de la terre, l'homme et la nature liant les deux. Il représente l'harmonie suprême, où sont exclues les limites et les dualités. Ainsi, tout ce qui fait partie du Dao est complémentaire.

## 1-2 Le Bouddhisme

Deux principes fondamentaux permettent de résumer la philosophie bouddhiste. Ces principes sont la vigilance et le détachement.

**Vigilance** évoque un état qui tranche radicalement avec cette attitude habituelle par laquelle on se disperse et se perd dans l'« avoir », état où l'on est dominé par nos émotions et nos pensées parasites. Le **détachement** signifie notre capacité à lâcher prise afin de sortir d'un mode de pensée dualiste qui nous emprisonne. Un mode de pensée qui oppose ce que nous aimons et ce que nous n'aimons pas, ce qui nous rend heureux et ce qui nous rend malheureux.

On peut percevoir ici les liens qui unissent les pensées taoïste et bouddhiste. Le Bouddhisme se veut être une solution à un type de conflit, source de souffrance, résultant de la non-acceptation des changements incessants. Selon les bouddhistes, nos conflits intérieurs résultent de notre tendance à refuser la loi d'interdépendance du yin et du yang qui engendre une loi d'impermanence. Or notre conscience mentale se croit immortelle et notre affectivité se nourrit de la fixité et **seul un travail sur soi** peut permettre à l'individu de changer de fonctionnement.

Ces principes sont les dénominateurs communs à de nombreuses pratiques chinoises qui sont à appréhender comme des lieux d'apprentissage de l'essence du Tao, de la vigilance et du détachement. Mais ce n'est pas tout. Ces pratiques sont des arts de ritualisation de la guerre, des arts de combats sur soi (le Tai Ji Quan, le qi gong, la calligraphie, la médiation), pour la vie (la médecine chinoise), et interpersonnels (les arts martiaux ou voies du Budo).

## **PARTIE 2 : Parallélisme entre les arts martiaux et la PNL**

### **Préambule**

Les arts martiaux chinois étaient à l'origine des techniques de combats transmises par des maîtres initiés auprès de médecins et de moines taoïstes et bouddhistes. Dans leurs essences, ils intègrent totalement ce qui a été exposé précédemment. Par contre, lorsque ces arts furent importés au Japon, ils se mêlèrent à une culture imprégnée à la fois par le shintoïsme, religion nationale et par l'esprit des samouraïs. Enrichis par ces deux aspects de la culture japonaise, les maîtres d'arts martiaux ont perfectionné des arts de guerre qui sont devenus par temps de paix les voies du Budo, lieux d'apprentissage de soi, de l'autre et de la relation.

Associer l'art à la guerre peut sembler surprenant et contradictoire mais tout s'éclaire lorsque l'on réintègre ces arts dans leur contexte culturel chinois puis japonais.

Le Japon, avant l'arrivée du bouddhisme zen, était shintoïste. Du shintoïsme, nous retiendrons qu'il demandait aux samouraïs de vénérer et de servir leur empereur jusqu'à la mort. Le samouraï apprenait à défendre sa vie et son honneur dans des écoles de combat. Avec le temps et la paix, les salles d'armes sont devenues des dojos, des lieux d'apprentissage de la voie d'un autre combat : de soi à soi dans la relation. Cette conception pacifiste des arts martiaux, diffusée par le Karaté, le Judo, et surtout l'Aïkido, est récente (après la seconde guerre mondiale) et occidentale.

Les rites, entendus comme la répétition de gestes normés, sont des repères individuels d'observation des fluctuations de l'espace-temps. Le pratiquant, par la répétition de gestes codifiés, affine progressivement la perception de ses sensations, de ses mouvements et, par conséquent, développe la perception des rythmes de l'autre et co-émergeant de la relation. La ritualisation est une activité d'apprentissage de la relation. Au même titre que le méditant ou le médecin chinois, le pratiquant d'arts martiaux, en accomplissant ces gestes codifiés dans un état de concentration, de détachement émotionnel et mental suffisant, se laisse envahir par sympathie des rythmes du partenaire, entendus, encore une fois, comme des alternances multiples de pleins et de vides, pour enfin accomplir le geste juste qui originellement tuait.

Nous devons enfin aborder un dernier point, celui de l'intérêt d'apprendre à faire la guerre. Apprendre à faire la guerre, objectif des arts martiaux contemporains est à comprendre comme une méthode de gestion des conflits relationnels. En effet, parce qu'ils proposent des espaces où le conflit peut être vécu, intégré, ou encore accepté, les arts martiaux sont des méthodes de résolution de ce dernier.

Les arts martiaux orientaux incarnent une vision de la relation héritée de plus de 2000 ans d'histoire qui intègre la corporéité dans une dimension relationnelle primordiale au combat.

Nous allons donc reprendre certains aspects abordés dans ce préambule, afin de les confronter aux notions associées à celle de la relation (exemples : interaction, communication, identité) tels qu'on les retrouve dans la PNL.



## **I- Relation et communication**

Communiquer vient du latin *communicare* qui signifie « être avec ». A partir de cette définition étymologique, nous pouvons reformuler l'assertion chinoise : « toute forme, toute expression, n'existent pas hors relation » de la façon suivante « tout sujet ou non sujet émanent de pôles communicants ».

Ce postulat nous rappelle celui très connu, promu par les tenants de l'École de Palo Alto, « on ne peut pas ne pas communiquer »<sup>5</sup>. Cela suggère, d'une part, qu'un agir conscient n'est pas la condition *sine qua non* de l'existence de la communication, et que d'autre part, tout être communique malgré lui par le simple fait d'être au monde. On sait qu'un PNListe est lui-même son principal instrument de travail. Il est donc un être communicant.

Toute relation nécessite l'opposition de deux pôles interdépendants.

Selon la pensée chinoise, une relation est créatrice, génératrice d'expressions dans la disparité de pôles. Toute fixité du système - par tentative de négation des différences par exemple - amène la mort du processus relationnel, une pathologie en médecine chinoise, une réponse inadéquate face à un agresseur dans les arts martiaux.

Cette conception de la relation qui place l'opposition comme pré-requis à sa fécondité, nous laisse perplexe face à notre appréhension occidentale du conflit dans notre société. Dans les guides du bon communicant, à l'usage des professionnels, la dissension, la dispute ou encore le débat, sont rarement des types de discussions présentés comme créateurs d'idées nouvelles.

Sur un autre registre, rappelons-le, les arts martiaux proposent, entre autre, comme méthode d'apprentissage du conflit, sa simulation. Pour les Chinois, l'apprentissage de la confrontation se fait dans son expérimentation.

## **II- La notion d'identité**

Selon la pensée chinoise ternaire, toute manifestation, toute forme, toute expression n'existent pas en dehors de systèmes relationnels. Si nous définissons l'être humain comme un pôle, une manifestation, et que nous généralisons ce postulat à l'identité humaine, l'identité individuelle n'existerait donc pas en dehors de systèmes relationnels. Ce présupposé peut faire sens lorsque nous pensons à la définition de l'interaction selon les psychosociologues et certaines sources de la PNL.

Les psychosociologues de la communication dans la lignée des recherches faites par les fondateurs de la PNL ont également démontré que la plupart des problèmes d'identité sont issus de dysfonctionnements relationnels. Nous retrouvons ici la conception systémique de la communication dans laquelle individus et relations sont interdépendants et indissociables. De plus, selon ces mêmes auteurs, l'interaction est le lieu privilégié de la construction de l'identité car elle est, par définition, espace de confrontation.

Ainsi, si le conflit est le mode relationnel privilégié de l'apprentissage de soi, il est alors évident qu'un expert en arts martiaux le considère comme un événement positif et même désirable pour le développement de l'individu.

---

<sup>5</sup> WATZLAWICK et Als. Changements (paradoxes et psychothérapie) Ed. du Seuil, 1975

Enfin, rappelons que l'identité individuelle est communément définie comme « ce qui demeure unique, identique et permanent à soi »<sup>6</sup>, alors que les Chinois parlent d'expression qui, comme toute manifestation, est plurielle, changeante et impermanente car dépendante de relations mouvantes. Il nous reste à développer l'aspect central de notre réflexion : la place du corps dans les conceptions occidentales de la relation.

### **III- L'intercorporité**

Comme on l'a vu, la pensée asiatique place la corporité au coeur des processus relationnels humains (comportements). Les émotions, les idées, les sentiments sont des formes qui émergent de nos intercorporités. Le corps est animé d'un potentiel de communication expressive. C'est aussi un sujet doté d'un langage (rythmique de l'alternance de pleins et de vides) et d'une mémoire (pleins et vides stockés par les organes, les viscères, les parties du corps) qu'il est possible de percevoir en soi et en l'autre. On retrouve ici les trois pôles du fonctionnement humain tels que décrit dans la PNL (Les processus cognitifs, les états internes, les comportements externes et les réactions physiologiques).

Nous sommes loin d'une vision où le corps est réduit à un instrument, un support, un médiateur ou encore un illustrateur de nos relations, il en est l'acteur.

Les phénomènes de mimétisme comportemental apparaissent naturellement dans l'interaction humaine. En PNL, ces phénomènes sont bien connus. La PNL nous dit que nous comprenons mieux ce qui nous est familier ; ainsi, lorsque nous avons un comportement qui s'accorde à celui de notre interlocuteur, il nous comprend mieux et nous comprenons mieux ce qu'il veut nous communiquer. C'est ainsi que lors d'une séance d'accompagnement, le PNListe se synchronisera avec l'accompagnant (la posture, gestes, rythme respiratoire...). J'ai expérimenté également maintes fois ce mimétisme dans ma pratique des arts martiaux. Lors d'un combat, une des stratégies est d'induire chez l'adversaire (partenaire) un état affectif similaire au notre afin de l'entraîner dans notre propre dynamique. On peut également s'identifier corporellement à l'adversaire (empathie ou partage simultané d'états psychocorporels). Le corps sert donc d'analyse des affects de l'adversaire. Cette capacité à mimer semble être inconsciente. Dans la pratique du Tai Ji Quan (art martial chinois), la sympathie est le naturel de la chair qu'il est possible de percevoir par un travail sur soi. Cette vision du corps, en tant que système relationnel rythmé et communicant, générant des formes (les pensées, les émotions, les idées) est perceptible en soi et dans la relation. Cette vision nous rappelle notamment l'observation et la calibration en PNL que l'on retrouve également dans le monde des arts martiaux et plus particulièrement dans la pensée chinoise où la relation est un processus de déplacements alternatifs (rythmes), de pleins et de vides (valeurs), par l'intermédiaire d'une intentionnalité non expliquée : le souffle.

## **IV- Liens entre la PNL et les neuf principes fondamentaux de Miyamoto Musashi et le code d'honneur du samouraï**

### **1.1 Miyamoto Musashi**

Miyamoto Musashi(1584-1645) : célèbre Samouraï considéré comme un des grands Maîtres de la tradition du bushidô : la Voie des guerriers. Escrimeur, il a créé l'école dite « des deux sabres » : un long et un court. Devenu un personnage légendaire, sa vie aventureuse et ses exploits ont inspiré d'innombrables romans, nouvelles et pièces de théâtre.

---

<sup>6</sup> Dictionnaire Le Petit Robert, édition de 1987

À l'âge de soixante ans, quelques mois avant sa mort, il se retire dans une grotte pour méditer et rédige, à l'intention de ses disciples, l'œuvre majeure de sa vie : *Traité des Cinq Roues*.<sup>7</sup>

## 1.2 Le Traité des Cinq Roues

Ce traité porte sur les arts martiaux et plus particulièrement l'escrime. Mais les principes qu'il énonce trouvent aussi à s'appliquer à toutes les activités de nature stratégique, à tous les gestes de la vie quotidienne, ainsi que dans l'utilisation des outils de la PNL : « *Je comprenais bien, écrit Musashi, comme il est difficile de maintenir une position face aux événements. [...] J'ai appliqué les principes (avantages) de la tactique à tous les domaines des arts. En conséquence, dans aucun domaine, je n'ai de maître.* »

Le *Traité des Cinq Roues* n'est donc pas seulement un livre de stratégie guerrière ou pour l'action. C'est aussi un guide sur la Voie, qui énonce les principes d'un art de vivre. Livre à la fois d'action et de sagesse, ou plutôt de sagesse dans l'action, il révèle le secret d'une stratégie victorieuse, d'un trajet initiatique qui passe par la maîtrise de soi. Il m'apparaît évident que ce traité a de fortes similitudes avec la philosophie de la PNL. La maîtrise de soi passe par l'alignement, la tension corporelle « juste »... bref on parle ici de congruence.

C'est dans l'édition française de ce traité paru aux éditions Albin Michel (traduction M. Shibata), dans la collection « Spiritualité vivante », que j'emprunte la plupart des passages cités dans le présent mémoire.

L'enseignement de Musashi peut se définir à deux niveaux :

► L'EFFICACITE. A l'origine, les arts martiaux sont des techniques d'attaque et de défense, des techniques de combat. Dans l'action, l'« objectif » est de gagner. Pour le samouraï, perdre signifie mourir. Le « questionnement » du samouraï tourne autour du comment et non du pourquoi : « *comment* » gagner par une action juste du point de vue de la tactique et de l'attitude. Ces règles ne sont-elles pas similaires à la PNL ? Définition claire d'un objectif, établir un rapport et conduire l'autre vers l'objectif... Tout comme la PNL, le samouraï s'intéresse aux multiples façons d'atteindre ses objectifs sans s'attarder au « *pourquoi* » les choses sont ainsi.

► VAINCRE. L'idée défendue par Musashi est de vaincre, de préférence, sans combattre, sans perdre l'honneur. En fait, il s'agit d'une invitation à remporter d'abord une victoire sur soi. C'est le sens de sa maxime : « *Devenez l'ennemi* ». Cela signifie aussi que le samouraï adopte les bonnes attitudes. Comme en PNL, il est capable de distinguer ce qui relève du tri sur soi (conscience interne) et du tri sur l'autre (conscience externe). Dans son action, le guerrier doit atteindre en lui-même le point où cesse la violence. La maîtrise de soi, enseigne le traité, augmente les chances de maîtriser le monde.

L'intérêt que présente ce modèle (et non cette théorie) pour le PNListe m'apparaît considérable. L'esprit qui anime les principes de **Musashi**, visant à l'efficacité dans l'action et à la maîtrise de soi pour atteindre la sagesse, n'est pas étranger à ce que j'ai perçu de ce qu'est la PNL. Cette dernière, tout comme dans la méthode de Musashi, permet d'obtenir avec un « client » des résultats rapides, efficaces et durables. Musashi va dans ces combats à l'essentiel, il bouscule les normes de son époque, il ne s'encombre pas avec ce qui ne marche pas.

---

<sup>7</sup> Miyamoto Musashi, *Traité des cinq roues*, Albin Michel, 1983

Tout comme Richard Bandler et John Grinder qui modélisent les meilleurs experts de leur époque (Virginia Satir, Fritz Perls, Milton Erickson...), Musashi modélise les meilleurs comportements des guerriers de son époque et en fait une synthèse très efficace.

L'enseignement de Musashi peut se ramener à neuf principes. Je ne peux, dans le cadre de ce mémoire, approfondir chacun de ces principes. Toutefois, je me propose de brosser succinctement chacun de ces principes et de faire un parallèle avec la PNL.

### **1.3 Les neuf principes fondamentaux : similitudes avec la PNL**

#### 1.3.1 Eviter toute pensée perverse/La carte n'est pas le territoire

Eviter toute pensée perverse ou ne concevez pas de noirs desseins se comprend par « penser juste à partir d'une vue vertueuse ». Dans la pensée occidentale et traditionnelle, il s'agit de maîtriser le mental. Il s'agit, dans ce principe, de maîtriser les pensées, les émotions, les interprétations, les représentations de tout ce qui déforme la réalité. *La carte n'est pas le territoire !* Ce que suggère le mental – étant l'effet de nos projections – représente toujours une vision déformée de la réalité.

#### 1.3.2 Trouver sa voie dans l'entraînement/Le travail personnel du PNListe

Trouver sa voie dans l'entraînement ou se forger dans la voie en pratiquant soi-même signifie pour Miyamoto que l'on doit s'exercer en toutes choses et accomplir cela en plus de la Voie guerrière. Miyamoto nomme mille jours d'exercices, Tan : affermir, et dix mille jours, Ren : pratique. L'intention de Musashi est d'expliquer que l'on doit persévérer dans la quête de la Voie. Il s'agit d'un engagement à une pratique et non d'une spéculation. Le pratiquant doit devenir tout comme le PNListe « consciemment compétent ». Dans une situation, on ne peut retrouver spontanément l'attitude juste qu'après avoir répétés les gestes et protocoles utiles à la pratique. Dans l'utilisation d'une technique PNL, l'attitude correcte et la posture adéquate à la situation sont le fruit de l'expérience et donc de la pratique.

#### 1.3.3 Tenter de pratiquer tous les arts/Application plurielle de la PNL

Cultivez une large palette d'intérêts dans les arts ou embrasser tous les arts et non se borner à un seul. Miyamoto souligne que notre apprentissage ne doit pas se limiter seulement au Kenjutsu, l'Art du Sabre, mais doit embrasser toutes choses. Dix talents et dix arts. Ainsi, on peut positivement découvrir les bienfaits du Budo et se développer. Pour Musashi, la spécialisation doit nécessairement prendre appui sur une solide formation générale. Tout comme dans l'utilisation d'une technique PNL, si on ne veut pas perdre de vue l'ensemble du problème, on doit prendre en compte la complexité des phénomènes auxquels nous devons faire face. La formation spécialisée tend à résoudre les problèmes à partir d'un seul point de vue alors que la formation générale tient compte de l'ensemble et fait place à la dimension humaine. Recourant à la systémique, je dirais que la formation spécialisée évoque analogiquement un système fermé qui par définition n'échange ni énergie, ni matière, ni information avec son environnement ; et que la formation générale est un système ouvert, donc en relation avec son environnement. Ce qui signifie que le maître praticien souhaitant intervenir dans le monde de l'entreprise, doit avoir une expérience et une connaissance forte de ce monde et de son contexte organisationnel ainsi que de ses enjeux. Cela passe par une bonne culture générale et une grande ouverture d'esprit. Il s'agit d'élargir son répertoire !

#### 1.3.4 Pratiquer différentes professions/Expérience professionnelle pertinente maître praticien.

Soyez cultivés dans nombre de domaines ou connaître la voie de chaque métier, et non se borner à celui que l'on exerce soi-même. Miyamoto met l'accent sur l'acquisition de connaissances, de talents possibles et sur la familiarisation avec les manières de penser des hommes de chaque métier. La démarche qu'il préconise en suggérant de passer d'un art à un autre, d'un métier à un autre, me paraît inviter à considérer une loi fondamentale que l'on appelle dans la tradition occidentale l'*invariant commun*. Il s'agit ici de la loi d'analogie que l'on ne peut saisir que si, passant d'une discipline à une autre, on prend conscience que certaines règles fondamentales leur sont communes. Cette gymnastique (que j'essaie d'exercer en écrivant ce mémoire) nécessite une expérience de vie. Le maître praticien doit avoir suffisamment de maturité personnelle et professionnelle. Son parcours professionnel doit être pertinent avant de prétendre se lancer par exemple dans de l'accompagnement, du coaching.

#### 1.3.5 Savoir distinguer les avantages et les inconvénients de chaque chose/Syndrome de Dédale/respect de l'écologie

Soyez discrets quant à vos affaires pécuniaires ou savoir distinguer les avantages et les inconvénients de chaque chose signifie pour Miyamoto que chacun doit bien peser les tenants et aboutissants en matière de gains et de pertes dans les affaires séculières. Ce principe est une invitation à voir les situations dans lesquelles on se trouve avec lucidité. Autrement dit, à «**voir ce qui est**» : les avantages, bien sûr, mais aussi les inconvénients. Et surtout les inconvénients que vont entraîner les avantages, car il n'y a pas d'avantages sans inconvénients, de même qu'il n'y a pas non plus d'inconvénients sans avantages. Nous sommes là dans l'ambivalence et la contradiction. Mais si l'on reprend un des principes du taoïsme tel que je l'ai déjà évoqué, le positif et le négatif finissent par s'équilibrer. Il s'agit, en fait, de deux aspects opposés et complémentaires que sont le yin et le yang. Cela nous renvoie également au « syndrome de Dédale ». Lorsqu'un problème est résolu, il soulève d'autres problèmes, et leurs solutions créent, à leur tour, d'autres problèmes. Le mythe de Dédale constitue une bonne métaphore de ce processus. Il me semble intéressant de garder cette idée en tête lorsqu'on accompagne une personne. Le PNListe a conscience de cette métaphore quand il prend en compte systématiquement l'écologie de son client.

#### 1.3.6 Développer sa capacité d'évaluation dans divers domaines/L'intuition/Enrichir ses métaprogrammes

Nourrissez la capacité de percevoir la vérité en toutes choses ou en toutes choses, s'habituer au jugement intuitif. Musashi souligne l'importance d'élaborer un jugement intuitif et de comprendre les valeurs vraies. La raison ne suffit pas. Nous savons que l'intuition est un mode de connaissance directe qui ne passe pas par le raisonnement, la déduction, la logique. Souvent, pour la pensée rationnelle, il s'agit toujours de choisir entre 0 ou 1, blanc ou noir, oui ou non. Il s'agit ici, comme chacun sait, d'un fonctionnement binaire. Mais l'homme, comme on l'a vu, se définit **aussi** au niveau ternaire. L'intuition se situe à ce niveau. Une séance de PNL s'inscrit dans de la complexité. La relation est complexe. Le « oui et non » ne suffisent pas à résoudre un problème. Il est important de faire appel à l'intuition. Car l'intuition permet de fonctionner dans la complexité mais aussi dans l'ambiguïté, voire dans la contradiction.

La tolérance à l'ambiguïté, à la contradiction, est une des qualités du « guerrier » et du « maître praticien » d'aujourd'hui, qui doit pouvoir fonctionner en l'absence de repères fixes et gérer le chaos apparent.

Comment développer l'intuition ? Dans les situations complexes, critiques ou confuses, le pratiquant d'art martial, le samouraï renonce à chercher pour « trouver d'abord » ! Dans un combat, comme dans une séance de PNL, il s'agit donc de mettre en veilleuse l'esprit critique, car nous avons tendance à évaluer une nouvelle idée, à l'analyser, à soulever des objections et à conclure prématurément. Il s'agit aussi d'être suffisamment ouvert pour emprunter de nouveaux chemins. En fait, tout comme la PNL, Musashi ne cherche pas ce qui est « vrai » mais émet des hypothèses, des grilles d'interprétation, des méthodes et des techniques qui fonctionnent bien. Il modifie et enrichit les métaprogrammes afin d'adopter les meilleurs comportements face à une situation.

### 1.3.7 Percevoir ce qui est invisible/Développer l'instinct/Conscience neutre/Modèle des parties

Percevez ce qui échappe à l'œil ou connaître d'instinct ce que l'on ne voit pas. Ceci signifie de s'efforcer à affiner un jugement intuitif, et alors, l'esprit peut contrôler librement son corps. Ce principe se rapporte à la nature animale de l'homme. Musashi fait une distinction entre l'intuition et l'instinct. Selon le Petit Robert, l'instinct signifie l' « impulsion qu'un être vivant doit à sa nature ; comportement par lequel cette impulsion se manifeste. [...] D'instinct : d'une manière naturelle et spontanée. » L'intuition est une « Forme de connaissance immédiate qui ne recourt pas au raisonnement. » La pensée traditionnelle définit l'être humain à partir d'une polarité : l'*intuition*, qui correspond au pôle supérieur, celui de la divinité, de la conscience cosmique et l'*instinct*, qui correspond au pôle inférieur, celui de l'animalité, de l'énergie vitale. L'instinct est la tendance innée, commune à tous les êtres vivants. C'est par l'instinct que nous participons de la nature, en nous comme à l'extérieur de nous. Reprenant la tradition du Bûdo, Musashi fait correspondre l'instinct au ventre, ou plus précisément au Hara (tan tiem en chinois). En effet, que ce soit dans les arts martiaux ou dans la pratique de zazen (technique de méditation zen), la tradition japonaise (comme la tradition chinoise) enseigne que le centre de l'instinct est le *hara*.

Le mot japonais *hara* signifie « ventre ». C'est le centre de gravité, le point d'équilibre du corps, où sont concentrées les forces vitales. Le *hara* est le noyau de l'énergie vitale, de la force instinctive ou *ki* (énergie). C'est selon Karlfried Graf Dürckheim le centre vital de l'homme. « Le retour en son centre originel de l'homme devenu étranger à lui-même a toujours joué un rôle dans l'engagement sur la Voie. L'enseignement et la pratique du Hara, du centre vital de l'homme, font prendre conscience de ce processus ».<sup>8</sup>

Connaître d'instinct, c'est prendre appui sur le corps. « Connaître d'instinct », pour reprendre la formule de **Musashi**, c'est prendre conscience de soi, de l'être dans sa globalité et dans les différentes parties qui le composent. Comment ne pas faire un parallèle avec le modèle des parties de la personnalité. Une partie peut-être définie comme une sub-personnalité « possédant un ensemble de perceptions, de pensées, d'attitudes et de comportements cohérents entre eux.

---

<sup>8</sup> Karlfried Graf Dürckheim, Hara centre vital de l'homme, le courrier du livre, 1974, page 8

Chaque partie est séparée des autres par une frontière plus ou moins perméable et peut entretenir avec elles des relations de coopération, de neutralité ou d'antagonisme. ». On peut aussi faire un parallèle avec la méthode d'entraînement basée sur le Jeu Intérieur de Timothy Gallwey qui, pour aider les sportifs, invente le concept de MOI N°1 (la voix des autres moi) et le MOI N°2 (le Moi naturel et instinctif). Selon Olivier DEVILLARD, cette méthode tient en trois mots : conscience neutre, choix, confiance. Tout comme dans le traité des cinq roues, la conscience neutre est un état d'esprit, une forme de lâcher prise, selon lequel l'individu se positionne essentiellement en réception.

### 1.3.8 Faire attention aux plus petits détails/Timing et bonne distance

Ne soyez pas négligent, même en des matières mineures (prêter attention au moindre détail). Ceci implique de prêter attention, jusqu'aux plus petites choses. Gardez-les en tête à chaque instant, ainsi vous éviterez l'échec inattendu. Selon Musashi, l'attention au moindre détail suppose qu'il faut avoir une vue d'ensemble et non pas s'attacher à chaque détail en particulier. C'est ce qui ressort de la distinction qu'il fait dans son traité entre *voir* et *regarder* : « Entre voir et regarder, voir est plus important que regarder. *Voir*, c'est précisément élargir l'attention à l'ensemble – ce qui correspond à la vision passive; *Regarder*, c'est au contraire focaliser l'attention sur un détail – ce qui correspond à la vision active. Musashi précise que la position des yeux du samouraï doit lui permettre de voir largement et vastement. Cette position est vraisemblablement valable en PNL. L'attention permet l'anticipation tactique en combat. Musashi lie la notion de rythme et de distance correcte. Dans cette idée, le concept de rythme peut se résumer ainsi : dans un combat, le rythme est synonyme de vie ; la rupture de rythme est synonyme de mort. Car casser la cadence au bon moment (timing) permet à un combattant de prendre l'initiative sur son adversaire. La notion de rythme est indissociable de la notion de distance, ou plutôt de bonne distance. Sur ces bases spatio-temporelles se construit la tactique qui permet d'anticiper l'attaque imminente de l'adversaire. L'attention focalisée sur l'anticipation tactique permet à l'énergie de se libérer au moment juste (timing) et de manière précise (distance). On peut retrouver aisément des similitudes de cette approche lors d'une séance PNL, où, bien évidemment, nous n'avons pas affaire à un adversaire, mais à un partenaire. Lorsqu'une personne formule une demande, la relation d'aide peut s'instaurer. Cette relation crée des attentes chez cette personne que le maître praticien PNL va tenter, par un processus d'accompagnement, d'identifier et d'exploiter positivement et déontologiquement en retour.

### 1.3.9 Ne rien faire d'inutile/Loi d'économie de la systémique

Ne vous adonnez pas à de vaines activités ou ne rien faire d'inutile. Ne disputez pas de sujets sans utilité. Concentrez-vous sur vos propres devoirs et rejetez le reste. On retrouve ce principe dans l'enseignement du bouddhisme zen : le *wu-wei* hérité de la tradition chinoise, le *chan* qui allait devenir au Japon le *zen*. On traduit souvent *wu-wei* par « non-agir » ; ou plus précisément par action naturelle, spontanée, sans rien d'inutile. L'inutile, dans un combat, c'est de résister par l'affrontement (je développerai ce point dans la troisième partie). Il s'agit de vaincre sans combattre. Il faut utiliser la force de l'adversaire ou du partenaire. Le principe préconisé par Musashi est d'esquiver une force qui vient sur nous de sorte qu'elle ne puisse nous atteindre.

Ce principe peut trouver une application en PNL. Dans l'ouvrage « les secrets de la communication » (les techniques de la PNL) de Richard Bandler et John Grinder, on retrouve (P.264) ce principe : « Vous ne tentez pas d'éliminer le comportement problème, vous l'exploitez. Exprimé par une métaphore, ceci devient : je ne me bats jamais contre l'énergie qu'on me présente, ni contre un côté quelconque d'un individu. Je l'accepte et en tire profit [...] Vous acceptez toutes les réactions et toutes les réponses et vous les exploitez ; vous ne vous battez pas jamais contre elles... » Là, il s'agit de maîtriser les circonstances sans leur opposer de résistance. Ce principe de **Musashi**, « Ne rien faire d'inutile », est similaire à la « loi d'économie » de la systémique, que l'on peut ramener à la formule suivante : « *Le plus petit **input** pour le plus grand **output*** ».

Pour approfondir le sens de ces neuf principes, il faut se reporter à différents passages du traité, mais aussi les considérer en fonction de la tradition des arts martiaux, du bouddhisme et du taoïsme. Par exemple, dans l'enseignement et la tradition du Tai Ji Quan (d'influence taoïste), il y a beaucoup de similitudes avec le Traité des Cinq Roues et la PNL. Je me propose de présenter une technique de Tai Ji Quan qui facilite l'éveil de l'instinct et l'intuition : Tuishou (se pousser avec les mains).



# PARTIE 3 : Tuishou et communication

## I- Qu'est ce que le Tuishou

L'entraînement des **tuishou** « se pousser avec les mains » est l'un des aspects des arts martiaux chinois comme le **Tai Ji Quan**. Les tuishou sont très liés avec des notions fondamentales de la culture chinoise. Voyons les spécificités des tuishou du **Tai Ji Quan** :

### 1.1 La continuité à travers la spirale

La spécificité des tuishou du Tai Ji Quan est la forme à deux mains. Les avant-bras opposés des partenaires se touchent, au plus près du poignet. Les avant-bras tournent à la façon d'une spirale. Les deux mains sont dirigées vers le partenaire. Les deux partenaires effectuent le même mouvement alternativement. L'alternance dessus, dessous, autour, sensibilise l'avant-bras. On retrouve dans ce geste le symbole du **Yin et du Yang** (changement perpétuel sans rupture ni domination). L'enroulement se fait avec **un toucher** ni trop vide (mou) ni trop plein (contracté). On règle **le contact** pour **suivre** et sentir le déroulement continu du geste. La répétition de ce geste permet une unification des sensations entre les deux partenaires. Cet entraînement en **harmonie** permet de sentir et d'**écouter avec la peau** les transformations de densité et les changements spatiaux. Ce geste est le prélude à la rupture (initiative d'attaques). On effectue systématiquement ces mouvements « spirales » en étudiant les tuishou, sur place et en déplacement.

### 1-2- La rupture de la spirale

La rupture de la spirale intervient au moment où un des deux partenaires va vouloir attaquer, pousser, déséquilibrer. La phase de rupture se fait en maintenant le contact. Les poussées de mains permettent de sentir les changements de rythme, de densité (plein ou vide), de volonté et d'y réagir de façon adaptée. En Tai Ji Quan, l'initiative d'attaque peut se faire à une main, à deux mains, les mains visant généralement le centre du corps. L'attaque de la main peut se transformer en coups de coude et d'épaule. L'apprentissage de la rupture de la spirale s'effectue parallèlement à l'apprentissage de la transmission de la puissance et de la transformation des mouvements. Pour éviter d'être déséquilibré, il faut **transformer** et **dévier** l'attaque en **collant** et en **suivant**.

Dans les tuishou, on réagit au **plein** et au **vide**. Le plein est synonyme de trop de contraction, trop d'amplitude, trop de volonté, etc....Le vide est synonyme de trop de mollesse, manque de présence, manque d'enracinement, manque de contact. La force n'est pas une force brute mais « **une force qui enroule et qui continue comme un fil de soie qui s'étire** ».

Cette force est créée par la sensation des appuis du corps dans l'espace et des forces internes (extension, flexion, unification, opposition).

Les tuishou n'ont pas pour but de mettre le partenaire K.O. mais d'étudier les diverses transmissions de force en contact. La transmission de force est essentielle pour les techniques de parades et d'attaques lors du sanshou (combat libre).

### 1-3- Non- agir pour mieux agir

Les tuishou sont la mise en pratique de la notion chinoise taoïste : le non-agir (wu wei). Le mouvement spirale et la transformation dans la continuité permettent son application. La spirale est un moyen de sentir le bon moment pour agir. L'action se fait sans prendre de risque ; on s'engouffre comme une rivière qui s'écoule, on suit la ligne de **la plus grande aisance**. Il n'y a pas de volonté de gagner ou de dominer. Le non-agir sous-entend **une écoute** et une osmose avec l'intérieur et l'extérieur. Cette notion est active. Agir-sans-agir est un laisser-faire / laisser-passer. Faire en sorte que l'action puisse **se dérouler toute seule**.

En fait, les tuishou sont une forme d'entraînement pour acquérir des principes techniques et théoriques liés à la culture chinoise. Cette forme de combat n'a pas le même but qu'un combat à la mode occidentale. Les tuishou sont faits pour sentir l'harmonie, la fluidité, l'élasticité, la transformation, l'explosibilité, l'enracinement à travers le contact et le toucher. Le contrôle et la domination se font sans utiliser la force brute. Les tuishou sont une clé maîtresse pour trouver un état de corps idéal pour le combat et la santé. L'entraînement continu au contact favorise la disponibilité dans la phase du combat rapproché lors du sanshou (combat libre).

Agir-sans-agir, vaincre sans affronter, savoir attendre. Le tuishou nous permet également de sentir **le flux continu du changement** qui s'opère toujours dans la réalité, en suivant la ligne de moindre résistance, comme l'eau.

Le tuishou nous permet de connaître et d'accepter la force du partenaire. Cette connaissance nous rend plus apte à l'écoute de l'autre et nous apprend à recevoir et à donner.

Si l'on accepte le postulat qu'être maître praticien PNL, c'est avant tout un « état d'esprit », épouser une philosophie de vie, on peut alors aisément faire un parallèle entre la PNL et le tuishou. Tout comme un pratiquant de Tai Ji Quan, le maître praticien sait et accepte les points suivants :

- ▶ Tout est éphémère : le non durable, l'instantané, ce qui vient nier la durée, la continuité.
- ▶ Tout est instable : tout ce qui bouge, se déplace, change de forme, parcourt, se destructure.
- ▶ La complémentarité : tout ce qui semble entrer dans une double polarité contradictoire et complémentaire.
- ▶ L'émergent : tout ce qui surgit et bouscule soudainement la structure apparemment la plus stable, en faisant apparaître une nouvelle structure d'un autre ordre.
- ▶ La singularité : tout élément dans la multiplicité connaît son propre dynamisme et sa propre histoire en provoquant, par ce fait même, un dérangement événementiel tout à fait spécifique pour le meilleur et pour le pire.
- ▶ Le spirale : tout ce qui advient, en intégrant les éléments de l'histoire passée, sans jamais être totalement identique à ce qui a été.

- ▶ L'analogique : tout ce qui renvoie à des symboles, eux-mêmes échos d'une autre chose, présent/absent dans le symbole lui-même.
- ▶ L'incertain : tout ce qui n'est pas du domaine de l'établi, de l'assuré, du repérable immédiat, du notable.
- ▶ L'imprévisible : tout ce qui vient nier le programmatique, l'ordre fléché, et qui surprend par son pouvoir de rupture, de transgression, de mise en question.
- ▶ Le relatif : qui replace les éléments dans leur mouvement incessant, leur changement, leur absence d'absolu, leur impossible enfermement dans un ordre immuable et intemporel.
- ▶ Le complexe : qui signale l'enchevêtrement incontournable des éléments, leur interdépendance, leurs interconnexions et interactions, leur caractère d'appartenance à une totalité dynamique.
- ▶ L'errance : qui condamne toute approche à ne jamais savoir vraiment ce que l'on doit faire et où aller pour agir, devenir, finir, en se fondant sur l'expérience du passé.

Tout comme la PNL, en s'entraînant au tuishou, on peut arriver à saisir une autre vision des êtres et du monde. On développe, notamment, un **instinct** de combat.

La pratique du tuishou peut permettre de mieux percevoir le corps des autres. Le tuishou est une approche comportementale, tout comme la PNL. Cette dernière, écrit Robert Dils « pourrait être considérée comme une approche comportementale, car elle vise en premier lieu à comprendre et à utiliser l'établissement, l'interruption et le changement de programmes conditionnés de comportement ». La PNL met l'accent sur les règles qui gouvernent le conditionnement au niveau de : apprendre à apprendre. La PNL et les arts martiaux portent une attention particulière au corps. Cela peut aider à décoder une infinité de signes perçus habituellement mais non clarifiés (impression sur les vêtements, la coiffure, la mimique, le sourire, la taille, la corpulence, la distance, la direction dans l'espace dans la relation avec quelqu'un...). Il est important qu'un maître praticien, face à un groupe ou à un individu, sache décoder le sens des silences, mimiques, rires, sourires, immobilités, regards, postures ... Cette perception pourra être pour le PNListe une infinité d'indices permettant d'évaluer d'un instant à l'autre la réception de son attitude, sa parole et l'état du groupe ou de l'individu. Cependant, il ne s'agit pas toujours de certitude, mais d'interprétation. Même si l'intuition ou l'instinct du PNListe sont bons, il pourra, à partir d'un indice, questionner le groupe, la personne. Les signes corporels nous mettent aussi sur la voie des motivations inconscientes. La psychanalyse nous démontre que les vraies raisons d'un acte ne sont pas toujours celles qu'on croit ; elle nous indique les voies que prend l'inconscient pour s'exprimer : lapsus, l'acte manqué, le rêve, la somatisation, la divergence entre le geste et la parole...

L'intérêt de ce type d'exercice en PNL (travail sur une équipe ou un individu) demeure dans la valorisation du monde des sensations alors que nous sommes traversés par des courants culturels qui portent sur des valeurs visant à réduire l'ouverture aux sensations.

La culture des arts martiaux peut apporter une contribution intéressante dans la pratique du maître praticien PNL, notamment dans le comportement. Nos comportements sont souvent attribués aux autres ou à une mystérieuse fatalité. Voir son propre comportement corporel dans une situation nous éclaire, nous responsabilise et nous rend plus « autonome ».

En tant qu'enseignant d'arts martiaux pratiquant de la PNL, il me semble primordial de faciliter « l'accession à l'autonomie du pratiquant et/ou d'une personne qu'on accompagne ». L'accession à l'autonomie du pratiquant et des personnes que l'on accompagne me tient tout particulièrement à cœur, car elle sous-tend l'intérêt que je porte à mon rôle d'enseignant et de maître praticien PNL. Quelles que soient les techniques utilisées, il importe de ne pas dénaturer certains principes qui forment le liant de la relation. Les techniques d'arts martiaux ou de la PNL ne représentent que les vecteurs physiques permettant de mieux les appréhender. Il me semble que la singularité dans la relation interpersonnelle s'appuie, en effet, sur l'universalité de principes tels que l'harmonie, la sincérité, le respect de l'intégrité, l'unité du corps et de l'esprit. Par exemple, lors d'une séance d'accompagnement PNL, le maître praticien, tout comme un enseignant d'arts martiaux, met tout en œuvre pour que le « client » s'approprie ces principes. C'est un premier pas vers l'autonomie. Cette autonomie est grandement facilitée par la conscience que l'on a de soi. On peut en déduire que par cette pratique du *tuishou* telle que je l'ai succinctement décrite, on peut développer des bonnes capacités de réaction aux situations que la vie impose, qu'elles soient faciles ou difficiles. Par la conscience de soi, on peut vérifier l'harmonisation entre le corps et l'esprit. Cette pratique de communication sensible peut également être rapprochée de la métacommunication. Tout comme le taoïsme, l'écosystémique est une façon, comme le dit Bateson, de « percevoir à la fois l'arbre et la forêt, sans que le premier masque la seconde. L'arbre est perçu comme une configuration d'interactions appropriées aux conditions de vie dans la forêt en compagnonnage avec d'autres arbres qui forment sa niche écologique. » Toute communication présente deux aspects : le contenu et la relation, tels que la seconde englobe le premier et par suite, est une métacommunication ».<sup>9</sup>

Dans les arts martiaux, même quand il y a de la compétition, il ne s'agit pas pour le pratiquant d'acquérir plus de puissance ou plus de force pour battre un adversaire en combat. En fait, il n'est nul combat si ce n'est contre soi-même. La notion d'adversaire n'existe pas ; seul l'entraînement existe et il se fait avec un « partenaire ». Les deux partenaires alternent systématiquement et régulièrement les rôles ; ils se trouvent indifféremment confrontés aux états de l'être liés à la victoire, à la défaite. Ils sont plus dans une relation de coopération que de compétition au sens où on le définit classiquement. Leurs ambitions sont alors le respect de l'intégrité physique et mentale de l'autre dans une relation où prévaut la recherche de l'harmonie qui sous-tend la non violence. Le corps devient l'instrument d'une mise en scène dans laquelle l'interaction entre deux individus vise à une meilleure compréhension mutuelle par la perception de leurs limites relationnelles respectives dans un cadre conflictuel normé. On peut parler ici de développement personnel. Cette vision de la pratique ne va pas sans soulever une question fondamentale : Quelle part l'enseignant devra-t-il prendre dans cette recherche éminemment personnelle pour favoriser la construction de l'individu et son accession à l'autonomie ? Dans les arts martiaux, les conditions de l'autonomie sont mises en jeu d'autant plus par l'enseignant qu'il demeure lui-même un pratiquant. Il est question de réaliser une solidarité apaisée par une bonne distance avec l'autre. Il s'agit comme en séance de PNL d'une coopération qui naît de la réciprocité de la relation. « Chaque fois que c'est possible, il vaut mieux se situer dans un cadre de coopération plutôt que dans un cadre de compétition ». Cette approche favorise l'émancipation du pratiquant par rapport à l'enseignant. Cela évite une relation de « gourou » à disciple. Le pratiquant doit être autonome. Il peut alors accéder techniquement à une créativité critique qui lui est personnelle tout en ne renonçant pas aux principes fondateurs des arts martiaux.

---

<sup>9</sup> WATZLAWICK et Als. *Changements (paradoxes et psychothérapie)* Ed. du Seuil, 1975, pp49-52

Ce que nous proposent les arts martiaux, c'est la liberté, non pas une illusoire « indépendance absolue », mais l'autonomie qui nous autorise à choisir nos modèles, à nous libérer des liens à l'autre, à trouver nos propres réponses aux fluctuations qui caractérisent les relations interpersonnelles, à évoluer pour nous construire en tant que pratiquant, mais surtout en tant qu'être humain. L'autonomie nous permet d'être partie prenante de notre devenir et du devenir des autres.

Cette approche permet au pratiquant d'accéder à l'excellence. En développant « l'intelligence en combat », assimilable à l'intuition du guerrier, les méthodologies traditionnelles ont, par là, réussi à exploiter tous les aspects liés à la victoire (confrontation à des notions subjectives : peurs, angoisse, envie, intention, honte, honneur... et des notions vraies : inattendu, le contact physique, la douleur, l'échec, la victoire...)

La formation des pratiquants d'arts martiaux renferme des éléments que l'on retrouve dans la philosophie de la PNL. Elle se réfère aux techniques du corps (comment se déplacer et bouger les pieds, les mains, le corps) et aux techniques de l'esprit (comment créer telle et telle émotion, état interne et impression chez les adversaires). On retrouve dans la formation les différentes expressions de la force, les prises de cadence et de distance et leurs changements. On développe la perspicacité qui capte à chaque moment la situation globale d'une situation, de la relation au partenaire. Il me semble que dans les techniques de PNL, on retrouve les mêmes expressions (puissance, distance, perspicacité...).

## CONCLUSION

J'ai, dans la première et deuxième partie de ce écrit, présenté une conception des arts martiaux motivée par une problématique de PNL enrichie par plusieurs siècles de pensée et de pratiques orientales. Nous avons vu, qu'au même titre que la PNL, la relation interpersonnelle dans la conception orientale est un processus qui génère des formes, lesquelles sont réinvesties à l'infini dans d'autres processus.

De plus, parce que toute manifestation, toute forme, toute expression, toute création sont les résultantes de systèmes relationnels conflictuels, les arts martiaux, en proposant des espaces de ritualisation à dominante corporelle, sont des lieux d'apprentissage de la relation et de conscientisation des rythmes de cette dernière.

Enfin, j'ai tâché de démontrer, à partir d'un traité stratégique et ses neuf principes fondamentaux (le Traité des cinq roues), qu'il y avait des similitudes intéressantes à exploiter avec la PNL. Similitudes que l'on peut, sans être exhaustif, résumer ainsi :

Dans les arts martiaux, quand on est dans l'action, il faut gagner. Pour le *Samourai*, perdre c'est mourir. Tout comme dans une séance de PNL, la question est de savoir comment gagner par une action juste du point de vue de la tactique et de l'attitude. Les principes énoncés dans ce traité trouvent donc à s'appliquer dans la PNL. Ce livre, à la fois d'action et de sagesse, révèle le secret d'une stratégie victorieuse. Il permet, comme en PNL, de libérer l'énergie potentielle chez les personnes. La PNL et cette philosophie partagent un même postulat de base : « connais-toi toi-même ». L'idée étant qu'une personne qui se connaît mieux se conduit mieux et sait mieux se conduire avec les autres. L'intérêt que présente ce modèle traditionnel japonais me paraît considérable.

L'esprit qui anime les principes de Musashi, visant à l'efficacité dans l'action pragmatique et à la maîtrise de soi pour atteindre la performance, l'excellence, n'est pas étranger à la philosophie de la PNL. Philosophie qui peut s'exprimer par une attitude, une manière d'être dans le monde qui reflète une méthodologie : la modélisation. Elle s'organise en une série de techniques. Il s'agit donc d'une approche pragmatique qui ne permet pas forcément d'expliquer, mais de rendre conscientes les compétences, les potentialités d'une personne, tout en l'accompagnant de façon à ce qu'elle mette en œuvre ses propres ressources.

L'enseignant d'arts martiaux accompagne les pratiquants afin de les aider à développer leur propre potentiel et les rendre autonomes. Un maître praticien PNL, avec une personne qu'il accompagne, ne fait-il pas de même ? Dans la tradition des arts martiaux, perdre c'est mourir. Dans l'action, le pratiquant doit gagner. Mais il ne doit pas gagner n'importe comment. L'action, du point de vue de la tactique, de l'attitude, doit être juste (efficace). Ce que dit et qu'enseigne avant tout Musashi (Traité des cinq roues) est que le pratiquant doit remporter une victoire sur lui-même. Dans l'action, le guerrier doit atteindre en lui-même le point où cesse la violence. La maîtrise de soi, enseignée dans ce traité, augmente les chances de mieux faire face aux événements de la vie. L'idée est de vaincre sans combattre. Ces règles ne peuvent-elles pas s'appliquer aussi dans la PNL ?

On a vu également que la pratique du Thuisou permet d'être en relation avec l'autre ; je dois moi-même être au clair avec mes besoins et me sentir bien pour que le lien avec l'autre soit correct.

Cela revient à dire que mon comportement de maître praticien dépend de l'équilibre acquis et développé durant mon cheminement personnel et mes expériences propres. « *Le corps et le psyché, la vie intérieure et l'expression corporelle sont inséparables dans l'homme vivant et éveillé.* »<sup>10</sup>

Les arts martiaux sont tout cela. Ils permettent l'harmonisation entre le corps, le coeur et l'esprit par son expression corporelle et philosophique en faisant appel à la souplesse et à la maîtrise du corps. Dropsy<sup>21</sup> considère que l'image du corps est une perception intérieure de notre organisme. J'adhère à sa pensée. C'est-à-dire que l'individu montre en son aspect extérieur ce qu'il ressent intérieurement. Nous ne pouvons pas séparer la vie psychologique de son expression dans le corps et des sensations physiques qui lui sont liées. Par une précision détaillée du corps, on peut prendre conscience, à travers d'infimes modifications corporelles, de nuances beaucoup plus subtiles de notre vie intérieure. Pour moi, la conscience du corps est la condition et l'instrument de la connaissance de soi.

Un des buts de cet écrit a été de proposer des pistes de réflexion et d'identifier en quoi les arts martiaux peuvent apporter un plus dans la pratique de la PNL, et réciproquement, de démontrer également l'importance du corps ainsi que son rôle dans le développement personnel et professionnel. Le principal outil du maître praticien PNL, c'est lui-même. Les arts martiaux et la pratique du *tuishou* intégrés dans la pratique de la PNL m'apparaissent être une excellente ressource pour le développement de la confiance en soi et le développement de notre identité. Ils permettent de mieux se connaître. La confiance en soi, indispensable si l'on veut suivre le chemin de la PNL, passe par une connaissance de soi. L'excellence, la performance passent par cette confiance retrouvée. Appliquée en PNL, selon des modalités qui restent à construire, la culture des arts martiaux peut être un facteur déclenchant pour une meilleure connaissance de soi.

Dans ce travail, j'ai essayé de démontrer que les arts martiaux peuvent apporter une contribution dans la pratique de la PNL. Dans la profession de coach, appliquant la philosophie et les outils de la PNL, le comportement professionnel devient primordial dans la prise en charge de n'importe quelle situation. Le comportement professionnel n'est-il pas en même temps le reflet de ce qu'on ressent à l'intérieur de nous-mêmes ? N'est-il pas le reflet de ce qu'on veut transmettre ? A mon sens, être Maître praticien, c'est être en accord avec soi-même, être en harmonie avec son corps, coeur et esprit avant même de prendre en charge autrui. C'est se connaître soi-même.

L'identité professionnelle du PNListe, avant même la maîtrise de la technicité, s'acquiert avec l'expérience, avec tout le cheminement par lequel chaque individu doit passer dans la vie. A mon avis, chaque individu a la capacité de trouver quelque part des ressources pour répondre à ce dont il a besoin. Personnellement, je me reconnais bien dans les arts martiaux et la PNL. Ils me permettent de me sentir bien à tous les niveaux. Je me sens en harmonie avec mon corps, mon coeur et mon esprit. Je me suis rendu compte que les arts martiaux étaient devenus pour moi plus qu'un sport, plus qu'un outil qui me permettait d'être en bonne forme physique. Les arts martiaux sont devenus pour moi une ressource sur tous les plans. La pratique des arts martiaux permet notamment d'être beaucoup plus ouvert aux autres ainsi qu'aux stimuli extérieurs.

Etant donné que les arts martiaux m'ont apporté un équilibre et que cet équilibre est tout d'abord la traduction de la pratique de la relation à soi, je me suis demandé si le

---

<sup>10</sup> Dropsy J., *Le corps bien accordé*, Desclee de Brouwer, 1992, p.14

comportement d'un coach professionnel utilisant essentiellement la PNL pouvait être influencé par l'équilibre physique et psychique que cet art peut apporter. C'est pourquoi je me suis intéressé à la complexité de la pensée asiatique dans une problématique particulière de la relation et des notions qui lui sont associées. Le corps, qui occupe une place primordiale dans cette pensée asiatique, me semble également occuper une place importante dans la PNL. L'équilibre physique et psychologique est très important dans la pratique des arts martiaux ; ne l'est-il pas également dans celle de la PNL ?

La conception philosophique des arts martiaux traditionnels est riche et attrayante. La comparaison entre la méthodologie d'enseignement traditionnelle des arts martiaux avec les méthodologies de la PNL employées à ce jour, me paraît fort intéressante. Cette comparaison peut permettre de mieux comprendre, avec des concepts occidentaux, les principes de base sur lesquels ces méthodes de combats traditionnels s'appuient pour développer la « force mentale ». On peut transposer ces méthodes à celles utilisées en PNL et souligner quelles sont les étapes importantes dans l'obtention d'une performance.

Associée à la PNL, la culture des arts martiaux peut permettre aux personnes que l'on accompagne d'être plus acteurs de leur vie. Cela signifie pouvoir reconnaître ses limites et ses ressources, pour pouvoir aller jusqu'au bout de nos objectifs de vie. Tout simplement, s'engager dans sa vie. Être acteur de sa vie, c'est aussi agir sur les choses, sur les éléments de la vie, c'est se responsabiliser par rapport à ce qui nous arrive. On a la capacité de faire avec ce qu'on a mais aussi de se « battre » pour améliorer notre existence afin d'évoluer, et non pas de « subir » ce qui arrive. Être acteur de sa vie signifie aussi faire des choix, lutter pour ce qu'on croit et ce dont on a envie. Être acteur, c'est être autonome.



## **BIBLIOGRAPHIE**

Richard BANDLER/John GRINDER, Les secrets de la communication, Le jour Editeur, 1981

John WHITMORE, Le guide du coaching, Maxima, 2005

Eugen **Herrigel**, le zen dans l'art **chevaleresque** du tir à l'arc, Dervy, 1998

CHANG Chung Yuan, Le monde du tao, Stock+,1979

**WATZLAWICK et Als.** Changements (paradoxes et psychothérapie) Ed. du Seuil,1975.

Cosnier J., Brossard A., la communication non verbale, Delachaux et Niestlé, 1984

Miyamoto Musashi, Traité des cinq roues, Albin Michel, 1983

Karlfried Graf Dürckheim, Hara, centre vital de l'homme, le courrier du livre, 1974

Drosny J., Le corps bien accordé, Desclee de Brouwer, 1992

Jacques-Antoine MALAREWICZ, Réussir un coaching, Village Mondial, 2003

Xian WANG, Tai Ji Quan, Quimétau, 1999

Eric CAULIER, Tai Ji Quan mythes et réalités, Dervy, 2005

Catherine DESPEUX, Tai Ji Quan, Guy Trédaniel, 1981

Thomas Cleary, La voie du samouraï, Point, 1992

Kenji TOKITSU, Budô, Destri, 2000

# ANNEXE

## La fiche d'identité de pratiquant d'arts martiaux de

### Jean-Luc LAMBERT

Pratique les arts martiaux et sports de combat depuis plus de 45 ans. Enseigne depuis plus de 30 ans. Compétiteur aguerri (plus de 400 combats).

#### I- Grades et apprentissage

1-1 Karaté (art martial japonais)

Ceinture noire 6<sup>ème</sup> dan de karaté sous la direction de M. Dominique VALERA<sup>11</sup>

1-2 Yoseikan Budo (art martial japonais)

Ceinture noire 3<sup>ème</sup> dan sous la direction de Maître Hiroo MOCHIZUKI<sup>12</sup> et M. Mario AMBROSINI<sup>13</sup>

1-3 Viet Vo Dao et Qwan Ki Do (art martial sino-vietnamien)

Ceinture noire 3<sup>ème</sup> dan sous la direction de Maître Pham Xuan Tong<sup>14</sup> et M. Gilbert RAULET

1-4 Tai Ji Quan (art martial chinois)

Dans l'enseignement traditionnel de cette discipline, il n'y a pas de grade. Apprentissage sous la direction de Maître Wan Xian<sup>15</sup> et Mme Lac Lee My.

1-5 Boxe Américaine

Apprentissage sous la direction de M. Arthur BALLADRON

1-6 Boxe Anglaise

Apprentissage sous la direction de M. Louis AMOROS et Patrick BALLESTA

#### II- Compétition en Viet Vo Dao et Qwan ki Do

- ▶ 2 fois vainqueur de la Coupe d'Europe
- ▶ 2 fois vainqueur de la Coupe de France
- ▶ 3 fois finaliste de la Coupe de France
- ▶ Plusieurs fois vainqueur de la coupe de ligue Languedoc-Roussillon...

#### III- Enseignement

##### Années 80

- ▶ Il enseigne et développe le Viet Vo Dao et le Qwan Ki Do durant une quinzaine d'années tout en continuant la pratique des sports de contact.
- ▶ Il enseigne et ouvre une section de boxe américaine dans un quartier dit sensible (Béziers).

##### Années 90

- ▶ Il introduit et enseigne le Yoseikan Budo dans la Région Languedoc- Roussillon
- ▶ Il introduit et enseigne le Tai Ji Quan Martial style Chen dans la Région Languedoc-Roussillon

##### Années 2000

- ▶ Il introduit et enseigne le Karaté Contact dans la Région d'Occitanie, notamment sur le biterrois et dans l'Aude.

---

<sup>11</sup> Dominique VALERA, un nom mythique dans le milieu du karaté. Ceinture noire 8<sup>ème</sup> dan ; il est un des principaux piliers du karaté français.

<sup>12</sup> Hiroo MOCHIZUKI est d'une lignée de samouraïs. Avant de créer sa propre discipline, il introduit en France, dans les années 50, le Karaté et l'Aïkido.

<sup>13</sup> Mario AMBROSINI est le responsable technique mondial du Yoseikan Budo

<sup>14</sup> Pham Xuan Tong est le maître fondateur du Qwan Ki Do et fut, dans les années 70, le directeur technique des arts martiaux vietnamiens (viet vo dao).

<sup>15</sup> Xian WANG est considéré comme une référence mondiale. Il a été élevé au rang des personnalités par l'Etat chinois comme grand maître de Tai Ji Quan et entraîneur national d'Etudes Supérieures de Wu Shu (arts martiaux chinois).