

Bienvenue





Laurent Jessenne

DVM Alfort 88

laurent@jessenne.vet

06 63 93 49 24

Welcome Vet

- **Bienvenue** à nos futurs consoeurs et confrères... !
- **Cycles de webinaires Welcome Vet**
2020 : 1^{er} VetNapoc@
2022 : le comportement chien/chat
2024 : les oiseaux
- **Thème 2025/2026 : Communication**
initié sur une idée de Jessica Pescheux et Pauline Philippart (FMV Iasi) en contact étroit avec leurs homologues de Bucarest, Cluj-Napoca et Timisoara



" Mieux se connaître pour mieux se comprendre "

- *Mardi 4 Mars 2025*

« *La fatigue émotionnelle : La décrypter pour mieux la gérer* »

- *Lundi 17 Mars 2025*

« *Confiance en soi et estime de soi : les clés pour mieux vivre son métier de praticien* »

- *Lundi 20 Octobre 2025 :*

« *Apprendre à vraiment communiquer sur le plan professionnel ... et le plan personnel* »

- **Lundi 16 Mars 2026**

« **Les Conflits interpersonnels : Les comprendre pour les éviter et les désamorcer** »

- **Lundi 30 Mars 2026**

« **Les 3 compétences clés pour communiquer : Questionner, se Taire et Observer** »

« Les conflits interpersonnels: les comprendre pour les éviter et les désamorcer »

16/03/2026
Session 4



« Il n'est pas nécessaire d'éteindre la lumière des autres pour briller. »
Mahatma GANDHI



Pierre MATHEVET : Une passion pour le monde vétérinaire

- ❖ Vétérinaire diplômé de ENV Lyon en 1985
- ❖ Praticien mixte pendant 17 ans en Bourgogne
 - Associé cogérant pendant 13 ans
- ❖ Puis 12 ans dans un laboratoire pharmaceutique vétérinaire avec différents postes à responsabilités
- ❖ En 2014, création de Tirsev (www.TIRSEV.fr),
 - Consultant, formateur, conférencier et accompagnant des personnes et des entreprises du monde vétérinaire (management, gestion d'équipe, relations clients, développement stratégique, ...)
 - Associé depuis 01/01/2024 avec Dr Celine PORRET CONDAMIN
- ❖ Thématiques de prédilection :
 - La confiance, la confiance en soi et l'estime de soi, la communication,
 - La motivation, les relations intergénérationnelles, l'esprit d'équipe,
 - La relation clients, le développement de nouveaux services

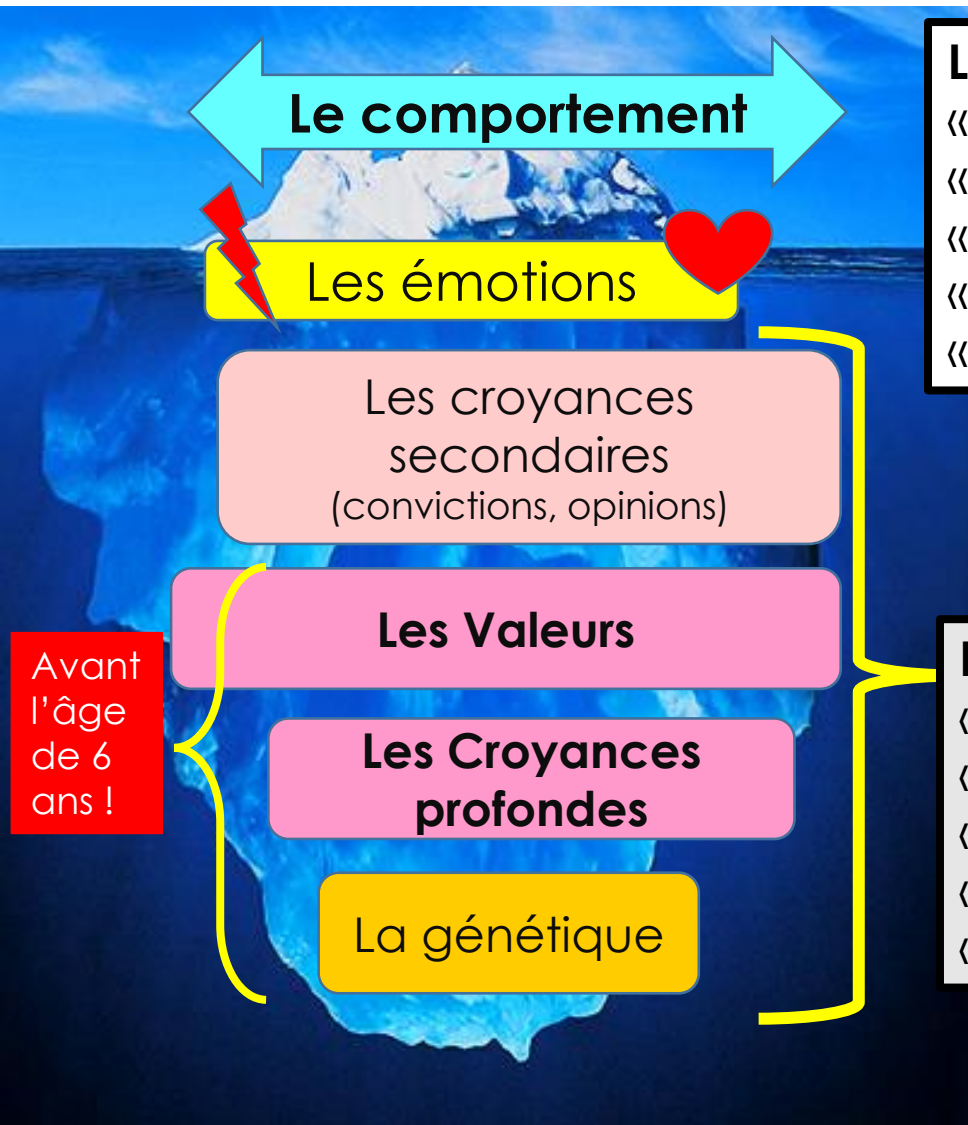


- A. L'origine des inévitables tensions
- B. Les jeux psychologiques, point de départ des tensions interpersonnelles
- C. La gestion des tensions et des conflits
- D. Un outil de prévention des conflits en équipe



A. L'origine des inévitables tensions

Nous sommes tous des icebergs, des mystères à décrypter !



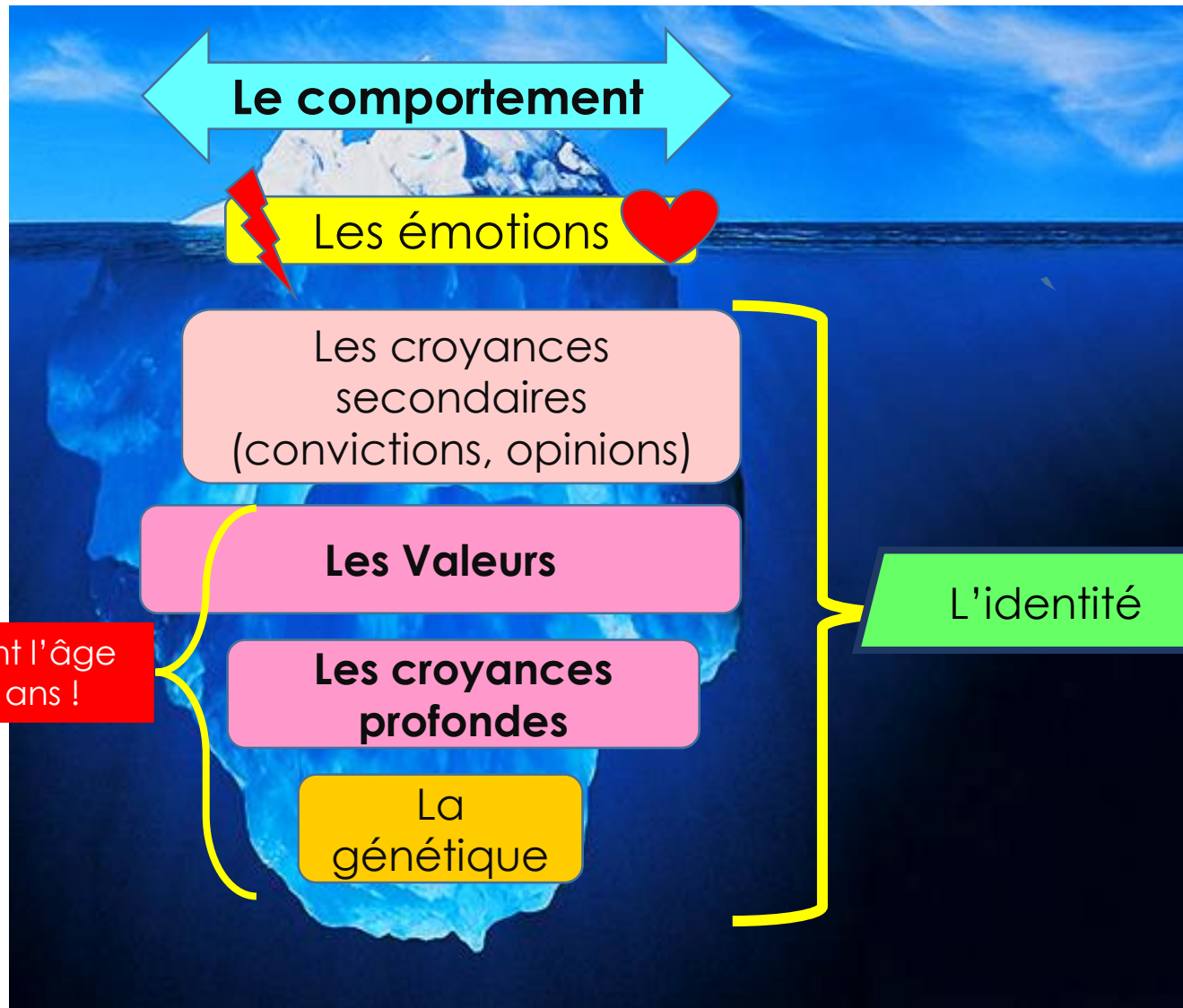
LES INJONCTIONS :

- « Allez, sois gentil, va me chercher un litre de lait dans la réserve »
- « Allez, recommence ta récitation jusqu'à ce que ce soit parfait »
- « Dépêche-toi, on va encore arriver en retard à cause de toi »
- « Bats-toi pour ne pas te laisser marcher sur les pieds et pour réussir »
- « Affirme-toi davantage, seuls ceux qui le font finissent par gagner ! »

LES CROYANCES PROFONDES :

- « Si je dis non, et que je n'aide pas, je ne vais plus être aimé »
- « Je dois toujours viser la perfection pour être admiré »
- « C'est en allant vite qu'on est jugé comme le plus fort »
- « Pour avoir raison, l'autre doit forcément avoir tort »
- « Pour réussir dans la vie, il faut exiger beaucoup des autres ! »

Nous sommes tous des icebergs !



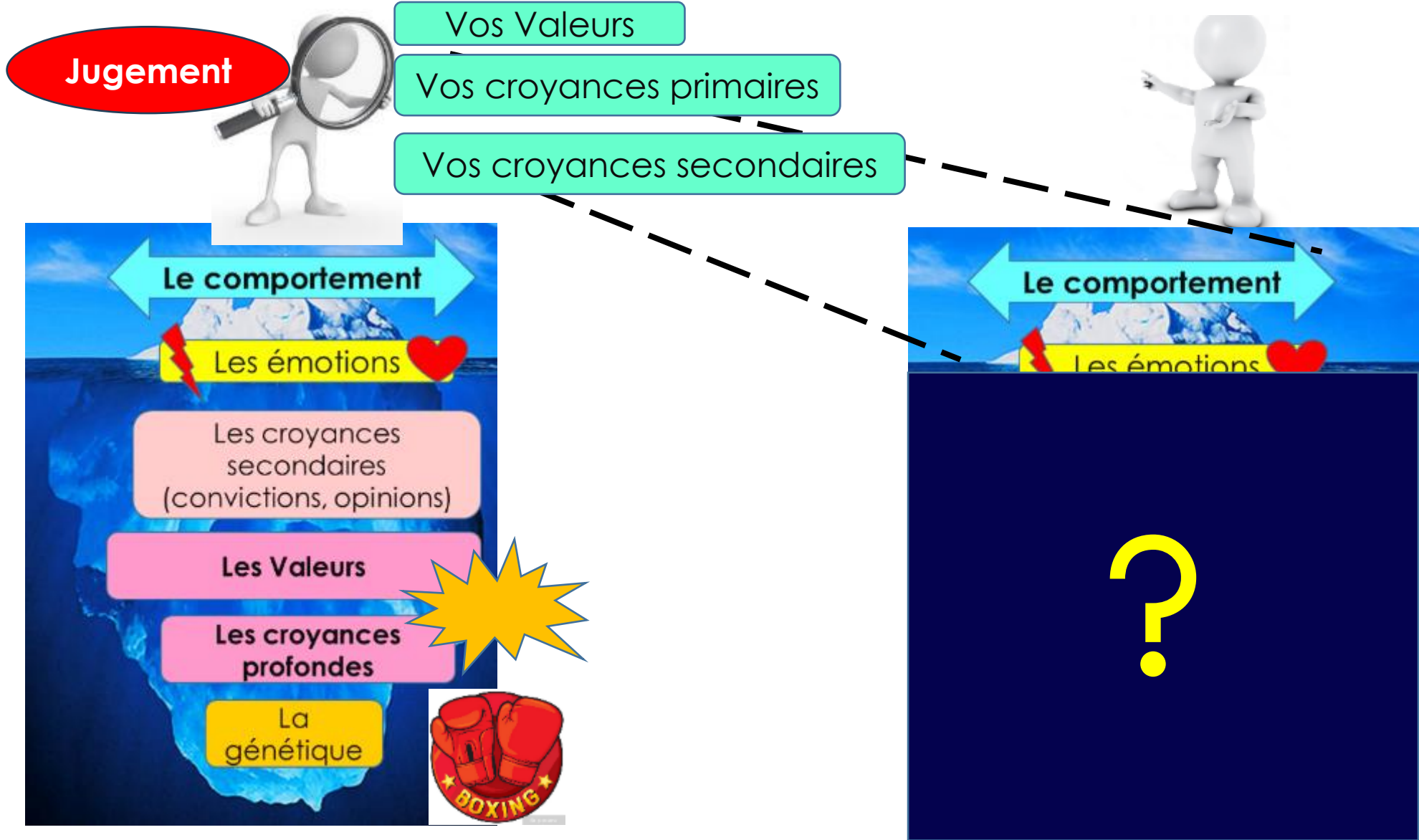
Les croyances secondaires, les opinions :

- **J'y crois, j'y crois pas !**
 - La phytothérapie, l'ostéopathie, l'intérêt de la vaccination
 - Les convictions politiques, religieuses
- **Le BIO c'est sain**
- **Le vétérinaire c'est cher !**

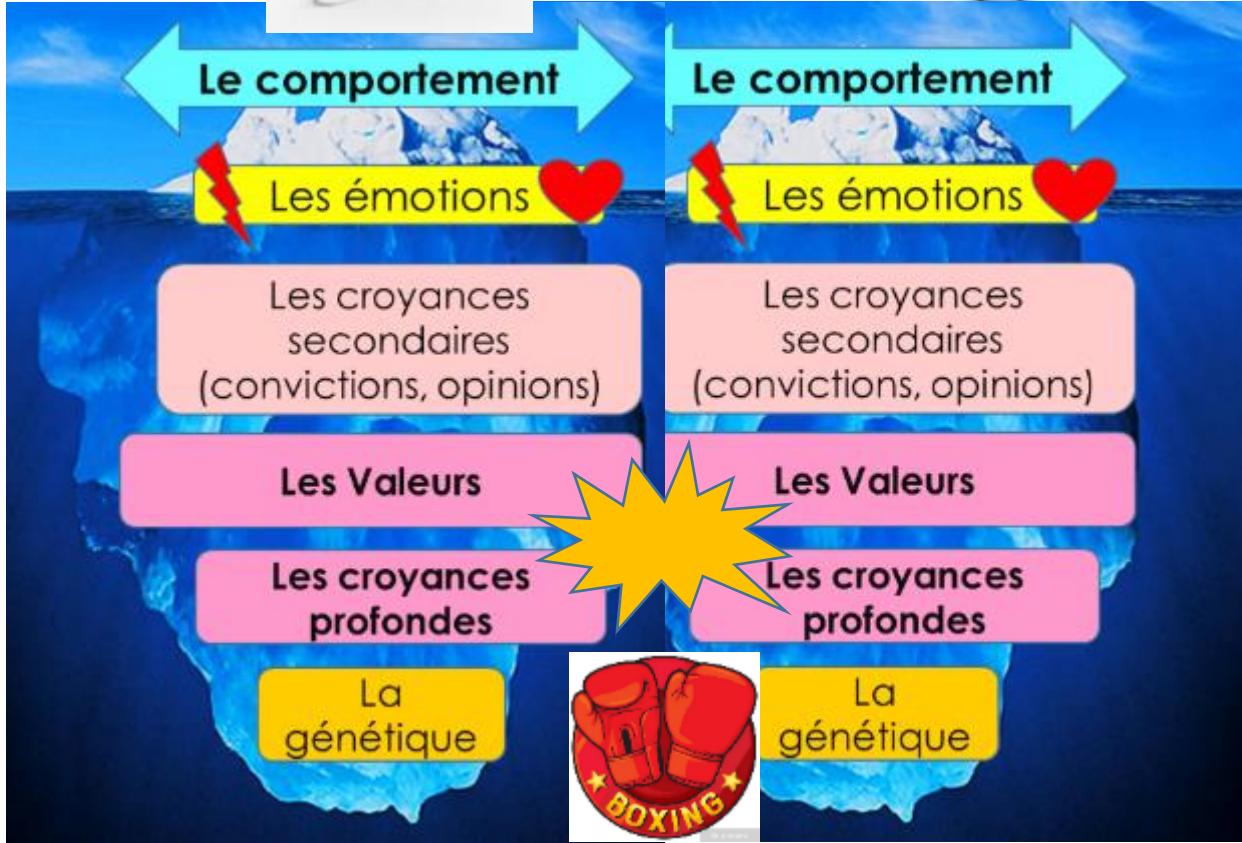
Les valeurs :

- Elles sont universelles, ancrées en nous pour toute notre vie :
 - **Honnêteté**
 - **Travail**
 - **Rigueur**
 - **Courage**
 - **Reconnaissance**
 - ...

Nous sommes tous des icebergs, et des icebergs différents !



Nous sommes tous des icebergs, et des icebergs différents !



Valeurs et croyances se combinent pour automatiser nos jugements et nos comportements

**Les valeurs sont ce que nous tenons comme important dans notre vie.
Elles sont une manière de décrire nos motivations individuelles**

Si pour moi la fidélité est une valeur forte,

Ma croyance sera qu'un client fidèle doit avoir un régime particulier

Donc selon MOI, en tant que client fidèle, je dois passer avant les autres

Les croyances sont ce qui oriente notre façon d'interpréter nos expériences de vie

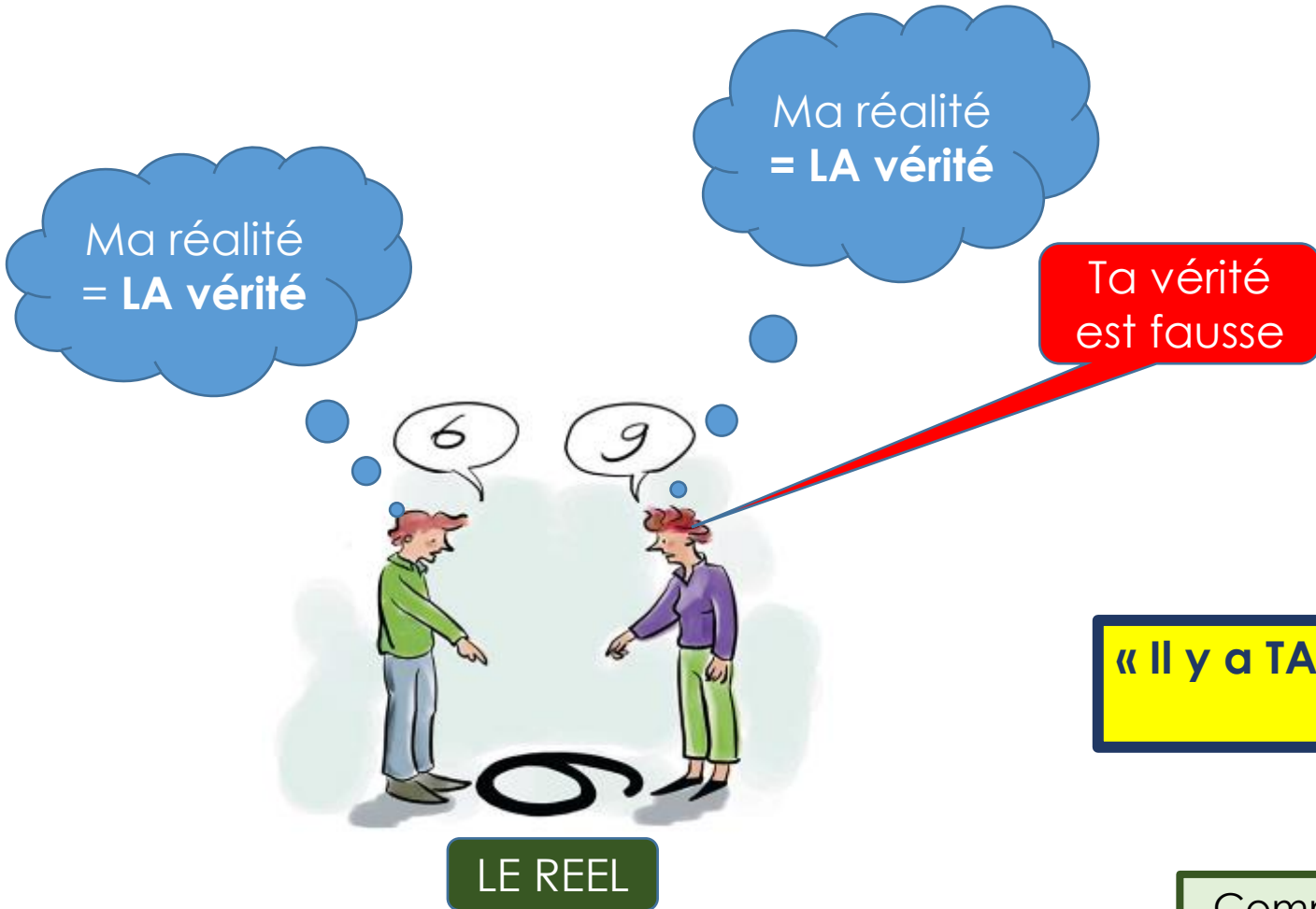
Si pour moi le travail est une valeur forte,

Ma croyance sera que dans la vie, il faut travailler beaucoup

Donc, celui qui ne travaille pas assez, selon MOI, est un feignant

**Les croyances et les valeurs s'associent,
elles sont la base de nos jugements personnels**

Chacun a son propre angle de vue



Alors que cela n'est que **notre propre angle de vue sur LE REEL !**



« Il y a TA vérité, il y a MA vérité, et il y a LA vérité »
Proverbe africain

Nous ne pouvons pas avoir la même vision du monde

Comme nous avons toujours habité au même endroit, nous **CROYONS** que ce que nous voyons **EST** le REEL



Les positions de vie

+ / -

+ / +

J'ai de la valeur

SURCOMPENSATION PAR RAPPORT A UN MOI FAIBLE - SURPUISSANCE
Estime de soi insuffisante,
dévalorisation des autres pour exister
arrogance, orgueil, critique, agressivité, autoritarisme

ATTITUDE SAIN, ASSERTIVITE
Confiance en soi, confiance en l'autre, sérénité,
coopération, dialogue, compromis, négociation

COMPARAISON PERMANENTE

L'autre n'a pas de valeur

L'autre a de la valeur

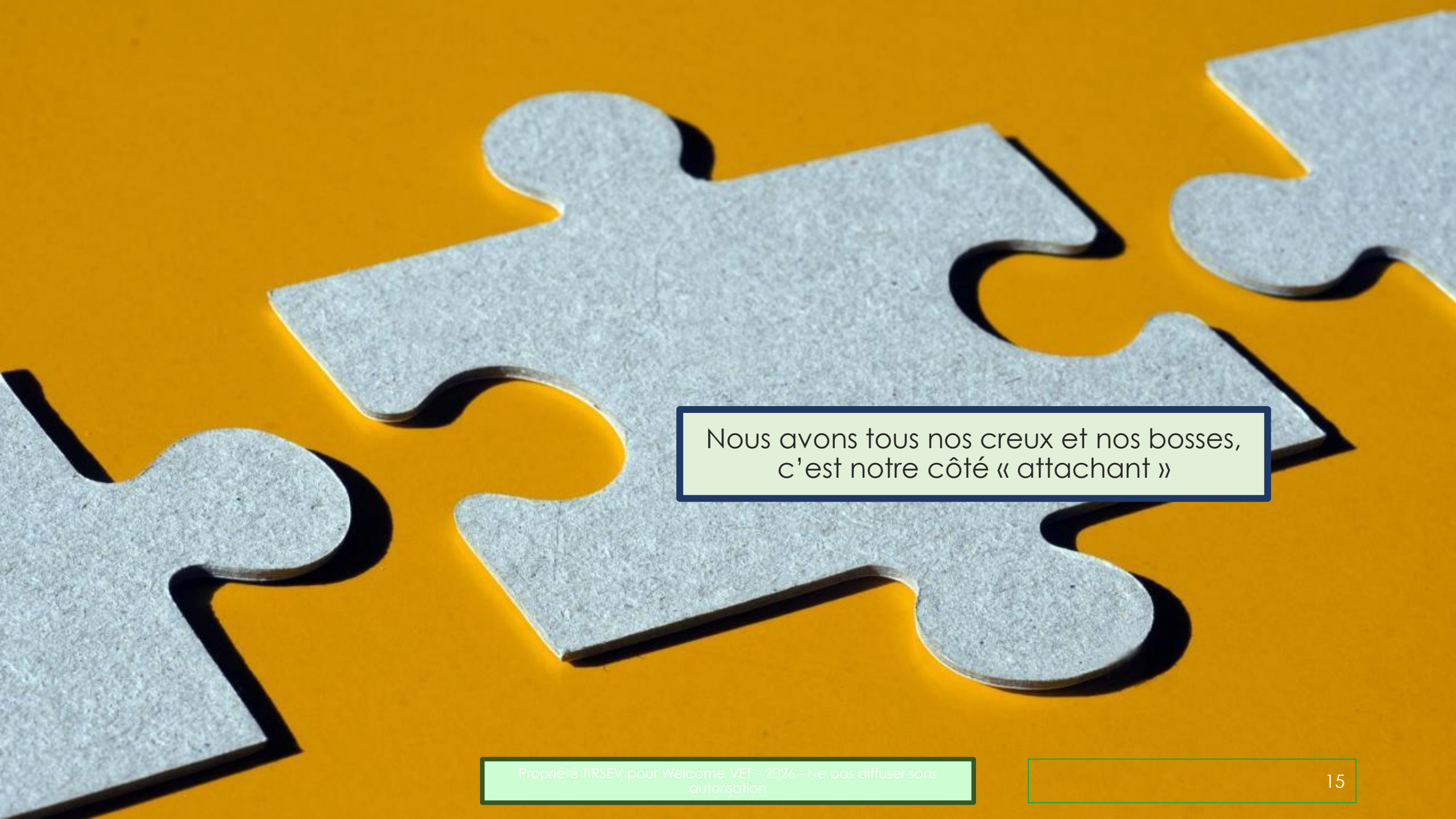
DEPRESSION
Etat interne désespéré, moi effondré, vision négative du monde
Tristesse, dérision, cynisme, défaitiste, lamentations

SENTIMENT D'INFERIORITE - IMPUISSANCE
Mauvaise estime de soi, dépréciation par rapport aux autres
Crainte, culpabilité, complexes, aggrave les problèmes, sur adaptation des réponses, complique les choses

Je n'ai pas de valeur

- / -

- / +



Nous avons tous nos creux et nos bosses,
c'est notre côté « attachant »

Passer de la compétition à la coopération

Coopération

IMPUISSANCE

PUISSANCE

TOUTE PUISSANCE

FAIBLE

EGO

SAIN ou TRANQUILLE

FOR

Dr Serge Marquis
**On est foutu,
on pense trop!**
Comment se libérer
de Pensouillard le hamster



Éditions
Dr Serge Marquis

Mésestime de soi, dévalorisation

« Je suis trop petit, vieux, moche, gros, » »

« Il est plusintelligent, riche, grand,
chanceux, rapide que moi »

« Il est meilleur que moi »

« Elle a plus deent de
prétendant »

Travailler son estime
de soi et sa confiance
en soi

Suffisance, arrogance, critique de l'Autre :

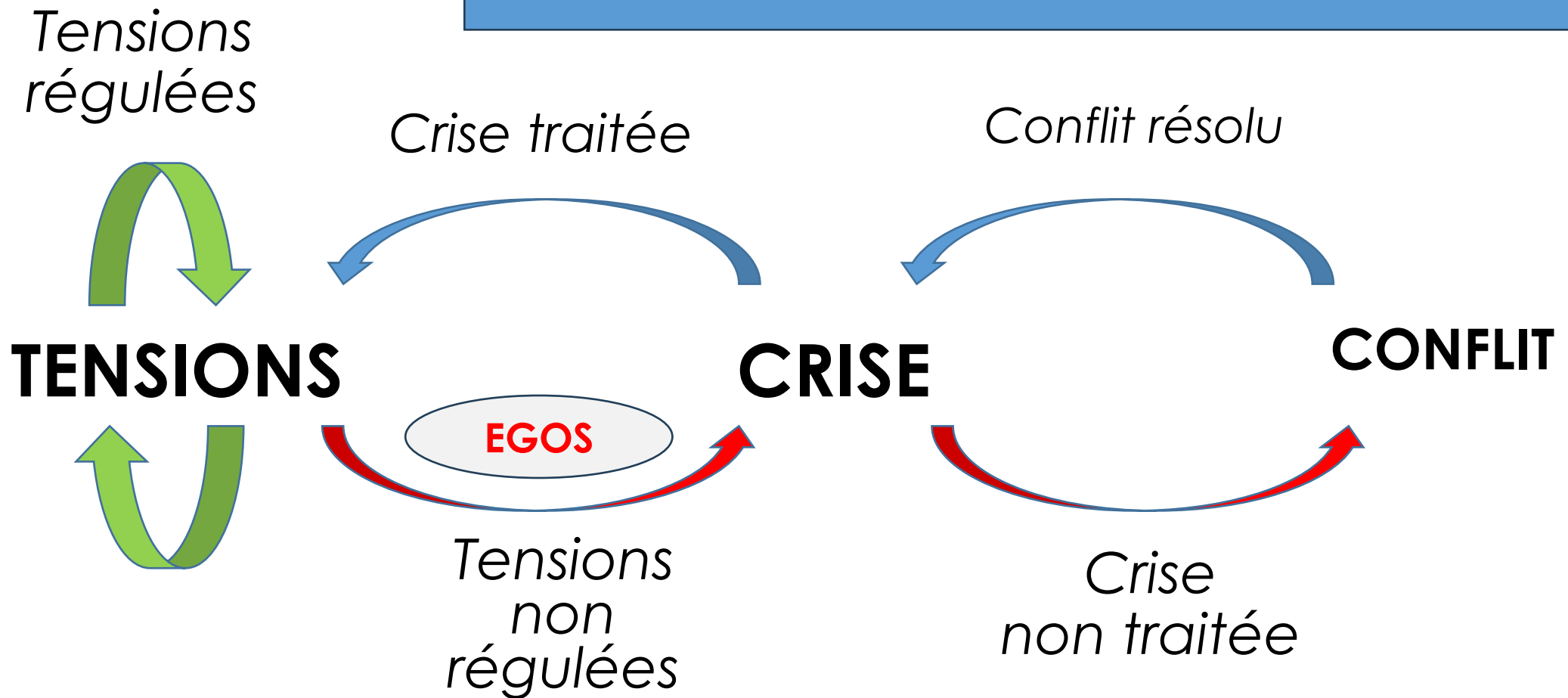
« Ce sont tous des nases »

« Moi, j'ai toujours réussi tout ce que j'ai tenté »

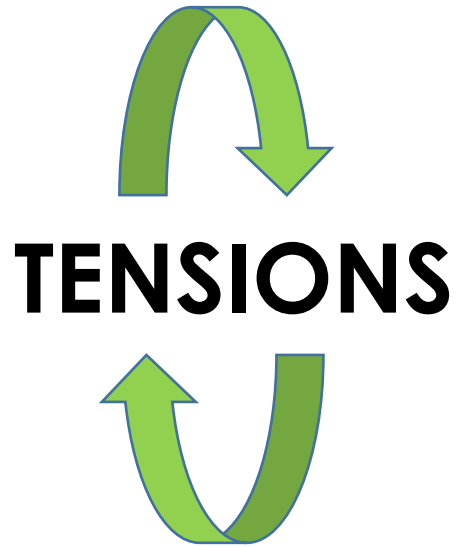
Travailler la décroissance
personnelle et l'humilité

La nécessaire régulation des inévitables désaccords

Les équipes sans tensions sont en état de mort cérébrale

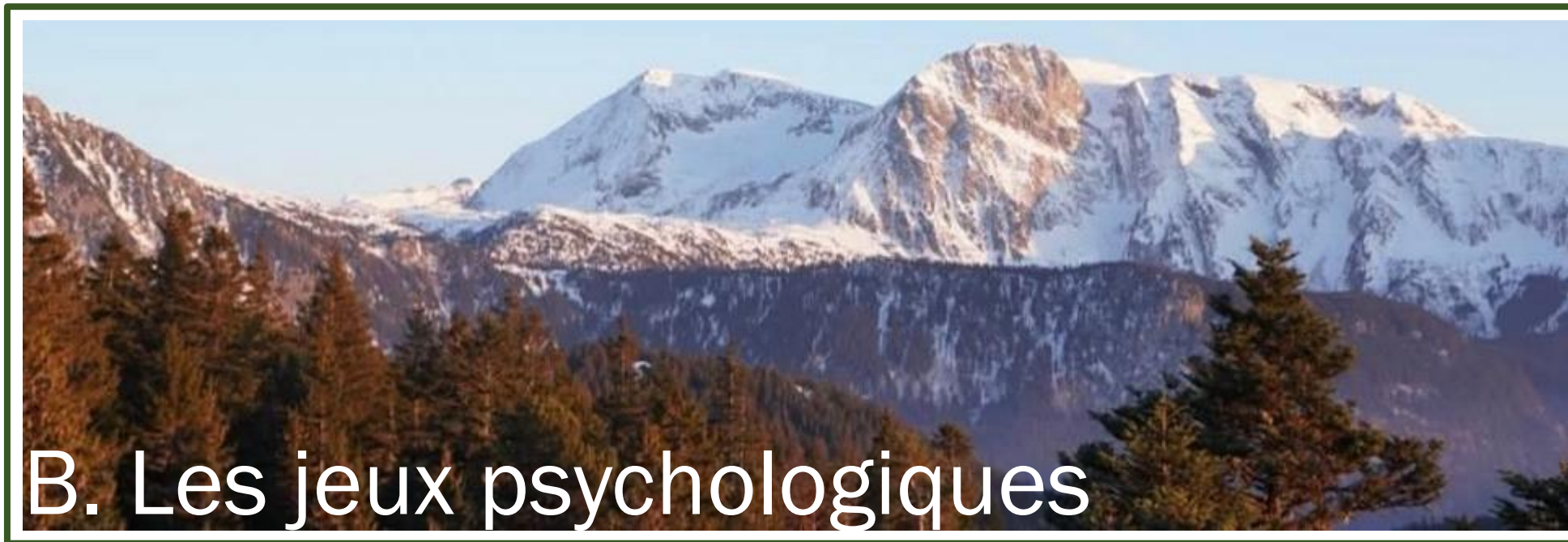


Mission : régulation des tensions



- Liées à la vie quotidienne : « normales » et inhérentes aux relations humaines, à la vie
- Tensions « positives » (sinon indifférence et fuite)
- A analyser et prendre au sérieux
- L'erreur : temporiser, déléguer, cultiver le déni

NE PAS OUBLIER
« Il y a tension dans les équipes qui gagnent » !!



Le principe des jeux psychologiques

- ❖ Un jeu est une série d'interactions entre 2 individus
- ❖ **La plupart des jeux sont inconscients** et servent à obtenir un bénéfice caché comme la validation d'une croyance personnelle
- ❖ Lors de mauvais fonctionnement d'une équipe (transactions déséquilibrées), il se crée des jeux psychologiques destructeurs,
- ❖ **Car ces « jeux » conduisent au sabordage progressif de l'équipe !**
- ❖ D'où l'importance de les repérer et de les éviter en ne rentrant pas dans le jeu pour éviter les difficultés relationnelles!

Des jeux psychologiques inconscients

| Mécanisme de défense | Description | Slogan | Utilité |
|----------------------|---|------------------------------------|--|
| Déni | Il n'y a pas de problème | « Pas de problème » | Evite d'avoir à traiter les problèmes |
| Flagellation | Je suis responsable de tout ce qui ne va pas | « Je ne vau rien » | On ne peut plus me juger si je le fais moi-même |
| Valorisation | Dites-moi que ce que je fais est bien | « Encore, encore des compliments » | Le regard des autres m'évite d'avoir un point de vue personnel |
| Victimisation | On m'en veut | « Pauvre de moi » | Permet d'être soutenu, plaint |
| Persécution | Dénonciation de tout ce qui n'est pas parfait | « Je sais mieux que vous » | Mes incompétences se voient moins si les autres sont mauvais |
| Sauvetage | Je t'aide même si tu n'en as pas besoin | « Heureusement que je suis là » | Traiter les problèmes des autres m'évite d'avoir à traiter les miens |

Triangle de KARPMAN



Peut devenir persécuteur en absence de reconnaissance

PERSECUTEUR :
Domine, critique, harcèle, attaque, manipule, passe en force, persécute ou sous-entend



P

S

Sauveur :
Intervient même si rien ne lui est demandé, impose son aide
Infantilise et place la Victime en incapacité
Joue un jeu narcissiquement gratifiant



VICTIME :
Attire l'attention sur soi en position basse
Se plaint, subit, se dévalorise
Apitoie les autres

V

Attire le persécuteur censé la persécuter ou le Sauveur

Le triangle de Karpman

- ❖ P - : Intimide, impressionne, dominer, menace, insulte => Aveu d'échec
 - **Veut qu'on le craigne**
 - « Je n'ai pas d'autre solution que d'attaquer pour être compris »

- ❖ S - : Impose son aide, vole au secours, veut être indispensable, veut notre bien sans y être invité, veut protéger mais étouffe.
 - **Veut qu'on lui soit reconnaissant**
 - « Je t'ai aidé donc tu dois me dire merci »

- ❖ V - : Se plaint (jérémiades, plaintes, auto-apitoiement, autodénigrement, découragement, abandon, pessimisme, abattement) pour obtenir quelque chose), appelle à l'aide (mais sans demande claire)
 - **Veut qu'on règle ses problèmes à sa place**
 - « Je n'ai vraiment pas de chance, j'attire tous les malheurs du monde »

Le triangle

- ❖ S'il n'y a pas de victime, il n'y a pas de jeu psychologique, pas de Persécuteur et pas de Sauveur
- ❖ Il n'y a pas de jeu si les deux acteurs n'ont pas de point faible
 - Le Persécuteur ou le Sauveur vont chercher une Victime,
 - La Victime va chercher un Persécuteur ou un Sauveur
- ❖ On est capable de jouer tous les rôles et de changer de rôle brutalement grâce à un « coup de théâtre »
 - De Victime à Persécuteur
 - De Sauveur à Victime
- ❖ Le point de départ du jeu est une dissonance entre un message social et un message psychologique non exprimé

Exemple de jeu

J'en ai marre de passer derrière toi le soir et de partir en retard

Tu as **encore** oublié de ranger le chenil en partant hier soir !

Je m'excuse je sais je suis nulle, je n'arrive jamais à m'organiser pour tout faire le soir

Avec lui cela ne va jamais, je ne me sens vraiment pas à la hauteur



Message psychologique

Message social

Le message négatif initial va renforcer nos croyances limitantes sur nous même, sur le monde, sur la relation, ... donc l'autre peut alors nous faire augmenter notre sentiment de victime

Le coup de théâtre dans le jeu !

J'en ai marre de passer derrière toi et de faire ton boulot

Tu as **encore** oublié de ranger le chenil en partant hier soir !

J'en ai ras le bol, avec toi ce n'est jamais assez donc désormais je ne ferai plus aucun effort !

Je ne pouvais pas, j'étais seule à l'accueil. Ici on n'a jamais de reconnaissance !



Changement de rôle : De victime à persécuteur !



Jeu ou pas jeu ?

Brigitte c'est toi qui
as rendu le chat de
Mme LEBLANC ?

Ah merci
beaucoup car
j'étais en retard

Oui, c'est moi



Pas de message
psychologique caché

Message social

+ / +

Donc pas de jeu !

Jeu ou pas jeu ?

Et en plus je ne supporte plus son mauvais esprit !

Elle sait bien qu'il faut me demander avant de rendre un animal !

Brigitte c'est toi qui as rendu le chat de Mme LEBLANC ?

Je t'avais dit que je devais vérifier le pansement avant de le rendre !

Message social

Donc amorce de jeu !

+ / -

- / +

Message psychologique +/- caché

On est bien rentré dans le jeu !

Oui, c'est moi. Pourquoi il y a **encore** quelque chose qui ne va pas ?

Il y a encore un truc qui va me retomber dessus !

Message psychologique +/- caché



Comment éviter de continuer à jouer dans le triangle dramatique ?

❖ Ce qui fait que vous reprendrez une relation équilibrée et que chacun puisse prendre sa juste place :

➤ Prendre du recul sur la situation et prendre conscience de ce qui se joue !

➤ Faire des demandes claires et explicites, parler des besoins (CNV)

- Le message psychologique est exprimé

➤ Pratiquer le silence pour casser le jeu

Ne pas rentrer dans le jeu

 **Prendre conscience**

 **Repérer les invitations à jouer**

 **Garder le silence**

 **Exprimer ses besoins**

Casser le jeu

Je me tais pour éviter l'escalade !

Non, c'est juste pour savoir !



Brigitte c'est toi qui as rendu le chat de Mme LEBLANC ?

J'ai besoin que nous en reparlions demain !

Message social

Donc amorce de jeu !

On n'est pas entré dans le jeu !

Oui, c'est moi. Pourquoi il y a **encore** quelque chose qui ne va pas ?

Il y a encore un truc qui va me retomber dessus !



Message psychologique +/- caché

Comment éviter d'entrer dans le triangle dramatique ?

- ❖ **Arrêter les PCR :**
 - **Les Plaintes,**
 - **Les Conseils** sur des problèmes non posés,
 - **Les Reproches**

- ❖ **Ne vous mettez pas en tête de changer l'autre, cherchez à remplir vos propres besoins**



Pour ne pas rentrer dans le jeu ou éviter de le créer

J'ai constaté que tu n'as pas pris le temps de ranger le chenil. Mon besoin propre est que le chenil soit rangé, car...

Tu as **encore** oublié de ranger le chenil en partant hier soir !

Oui je comprends, si cela est important pour vous, je le ferai désormais passer en priorité

Ne vous mettez pas en tête de changer l'autre, cherchez à remplir vos propres besoins

Ne rien répondre (affirmation de soi) casse le jeu

Pour éviter la création du jeu, nécessité d'exprimer ses besoins

Besoin d'avoir de l'ordre, une bonne image, un chenil bien rangé, car ...


Besoin de reconnaissance des efforts, de son implication dans le travail

Comment ne pas jouer le Sauveur ?

- ❖ 5 questions essentielles à se poser pour éviter cela (à se poser dans l'ordre si la réponse est oui à la précédente) :
 - Est-ce qu'on me l'a demandé, est ce que cette personne m'a demandé de l'aide ?
 - Est-ce que cela est ma responsabilité ? (ami cher, famille proche,
 - Est-ce que je suis compétent ? Est-ce que je suis la bonne personne ?
 - Est-ce que j'ai envie de rendre service à cette personne ou dans le système ou dans ces conditions ?
 - Est-ce que je ne fais pas plus de 50% du boulot ?
 - Exception pour les personnes au fond du trou où il faut faire 100% du boulot !
- ❖ Si 5 OUI alors GO,
- ❖ Si 4 OUI, voir si le NON ne vous met pas en danger
- ❖ Si 3 OUI ou MOINS, ne pas bouger

Comment ne pas jouer le Sauveur ?

- ❖ Remplacer la question : « Qu'est ce que je peux faire pour T'aider ? »
 - Par : » Qu'est ce que je peux faire pour aider ? »



C. La gestion des tensions et des conflits



C. La gestion des tensions et des conflits

C.1. Des tensions à la crise et au conflit

Les 10 principaux facteurs de tension en équipe

LE CHANGEMENT

Exemples : logiciel métier, horaires, plannings, déménagement, travaux, politique salariale, nouveau référencement

LA COMPETITION

Exemples : intéressement sur les ventes à l'accueil, rémunération au chiffre d'affaires, ...

LA FRUSTRATION

Exemples : absence d'augmentation de salaire, de prime de fin d'année, de reconnaissance, ...

LE MANQUE D'EQUITE

Exemples : nb de we de garde effectués, Vacances non réparties, ...

L'INCERTITUDE

Exemples : rachat par un groupe, Covid, conjoncture économique, conjoncture géopolitique, ...

LE MANQUE DE DIALOGUE

Exemples : Décisions sans concertations, initiatives non validées collectivement, ...

L'AMBIGUITE

Exemples : absence de fiche de poste, de procédures écrites, répartition des responsabilités, ...

L'INCOMPATIBILITE

Exemples : différence de génération, de vision, d'ancienneté dans l'entreprise...

LA CONTRADICTION

Exemples : décisions floues entre associés : acceptation des chèques différés, refus des nouveaux clients, ...

L'URGENCE

Cumul possible de facteurs



- ✓ Effet parfois cumulatif :
 - ✓ Ambiguïté et contradiction
 - ✓ Compétition et frustration
 - ✓ Changement, incertitude et manque de dialogue

La descente de l'escalier pour finir à la cave de la relation



Mais si, allez, vous aviez bien dit oui à Mathilde ET j'en ai vraiment besoin

A ta demande de congés car le nombre d'ASV est insuffisant ce jour là pour le bon fonctionnement de la clinique

Arguments

De toute façon, si vous ne dites pas oui, je me mets en arrêt

Menaces

Je sais que vous m'en voulez, vous le faites exprès, vous êtes un manager injuste

Attaques personnelles



Des tensions (individuelles) à la crise (collective)

TENSIONS

*Tensions
non régulées*

CRISE

Ligne de partage rarement évidente !

Dimension de contagiosité : crise = objet de conversation, aggrave la situation (désarroi à traumatisme collectif)

Nouvelle réalité devient une **situation de blocage et d'incertitude**

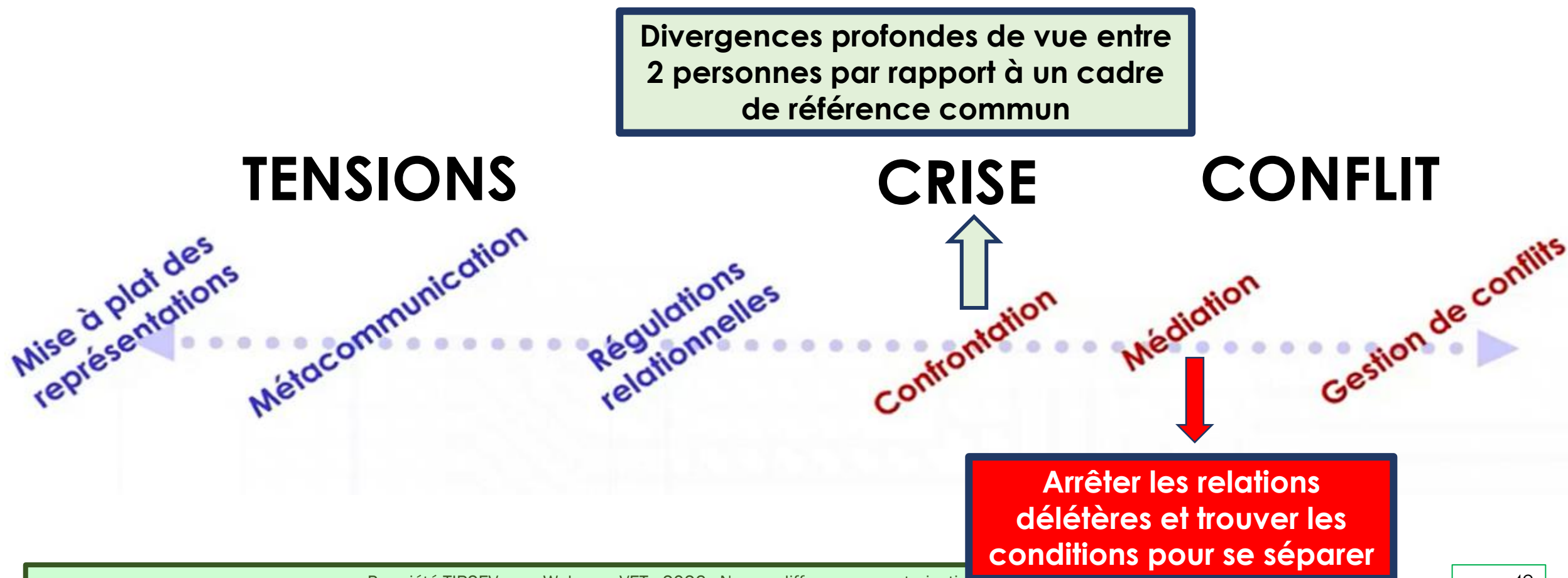
Fortes pressions internes et externes « **Quelqu'un doit faire quelque chose** »

Stress supplémentaire, perte de pouvoir ou perte de moyens, impuissance

Toute véritable équipe sait s'autoréguler

❖ Différents niveaux de régulation

- De ce qui est moins chargé émotionnellement (bleu) vers ce qui l'est le plus (rouge)





C. La gestion des tensions et des conflits

C.2. Désamorcer les crises et les conflits

Régulation des tensions

Les voir comme des symptômes

- >> Surveiller l'évolution, le cumul
- >> A identifier, en tenir compte et apporter réponse adaptée

**FAIRE LA PART DES CHOSES
NE S'INTERESSER QU'AUX ENJEUX MAJEURS !**

Prise en compte des individus

Vigilance et surveillance : les déséquilibres, les antécédents, réactions précédentes,...pour les autres et pour soi

- >> Importance du dialogue, qualité d'écoute
- >> Nécessite distance, maturité, lucidité et capacité à analyser pour le manager

Un désaccord constructif en montant l'escalier

A ta demande de congés car le nombre d'ASV est insuffisant ce jour là pour le bon fonctionnement de la clinique



Inspirer expirer

Calmer les émotions

OK je comprends ton point de vue

Accueillir

Pourquoi .. ?

Questionner

Si je comprends bien ...

Reformuler

De mon coté, ...

Juxtaposer

Comment pouvons nous faire pour ..?

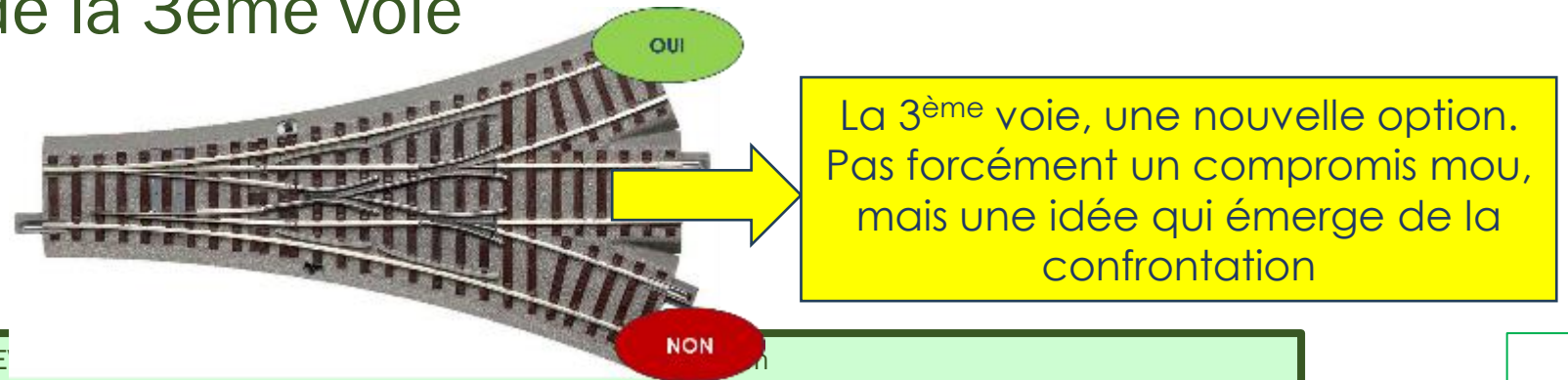
Question magique



Je sais que vous m'en voulez, vous le faites exprès, vous êtes un manager injuste

Les étapes pour éviter les dérapages

- ❖ Passer du « Non, parce que ... » au « Oui, OK, et pourquoi ? »
- ❖ Affirmer en matérialisant que cela n'est que votre vision des choses :
 - « De mon point de vue, ... »
 - « De mon côté, ... »
 - « Pour moi, ... »
 - « Selon ma vision des choses, ... »
 - « Moi, vu de ma fenêtre, ... »
- ❖ La magie possible de la 3ème voie



Pour les vacances je veux aller à la mer pour bronzer

Moi je n'aime pas ne rien faire sur la plage

Moi j'irai bien à la montagne


Non c'est chiant la montagne

Il fait toujours moche à la montagne

On va s'emmerder 15 jours à la mer

Résister à la tentation naturelle d'argumenter selon son propre point de vue

Cela ne fait qu'augmenter la pression



Pour les vacances je veux aller à la


Pourquoi tu veux aller à la montagne ?

J'ai envie de me détendre, bronzer et nager

Et toi, pourquoi veux-tu aller à la mer ?

Moi j'irai bien à la montagne

Car j'ai envie de faire du vélo avec des cols de 2ème catégorie



Comment
pourrait-on faire
pour conjuguer
nos 2 envies ?

Moi je te
propose
ACAPULCO

On pourrait aller
à Nice pour
répondre à nos 2
envies

Posture de médiateur en cas de conflit entre 2 personnes



Phase 1 : Recueil des visions individuelles

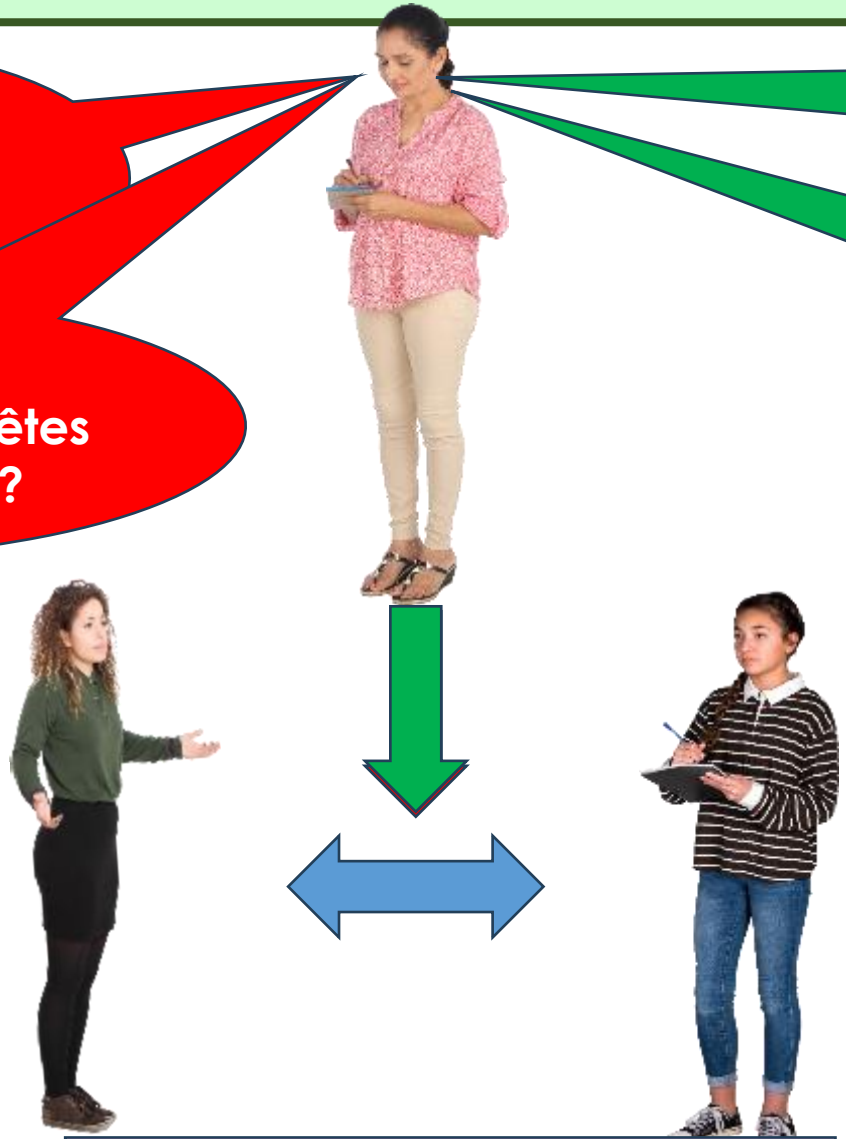
Posture du médiateur en cas de conflit entre 2 personnes

Quelles sont vos explications à cette situation ?

Sur quoi êtes vous d'accord ? Sur quoi n'êtes vous pas d'accord ?

Quelle solution proposez-vous pour sortir de cette situation ?

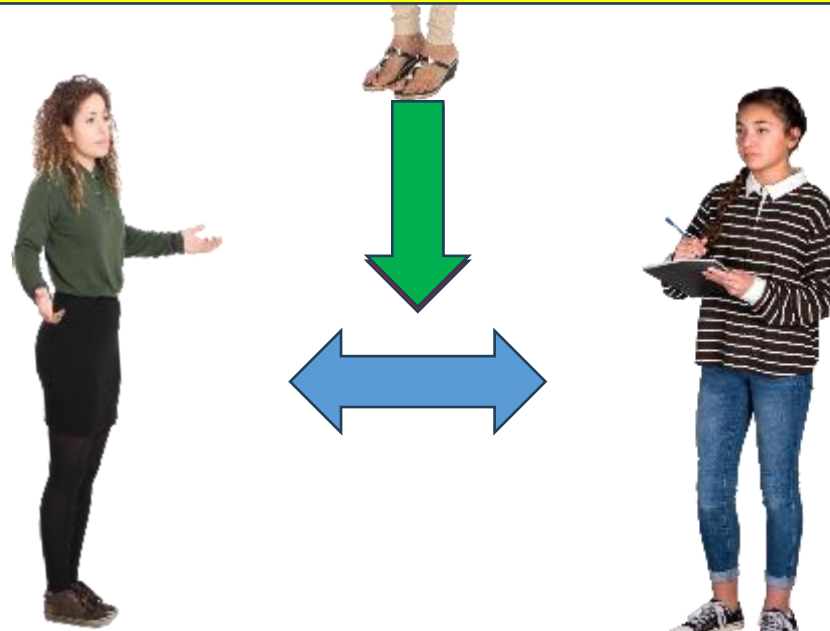
Sur quoi vous engagez-vous ?



Phase 2 : Confrontation

Posture du médiateur en cas de conflit entre 2 personnes

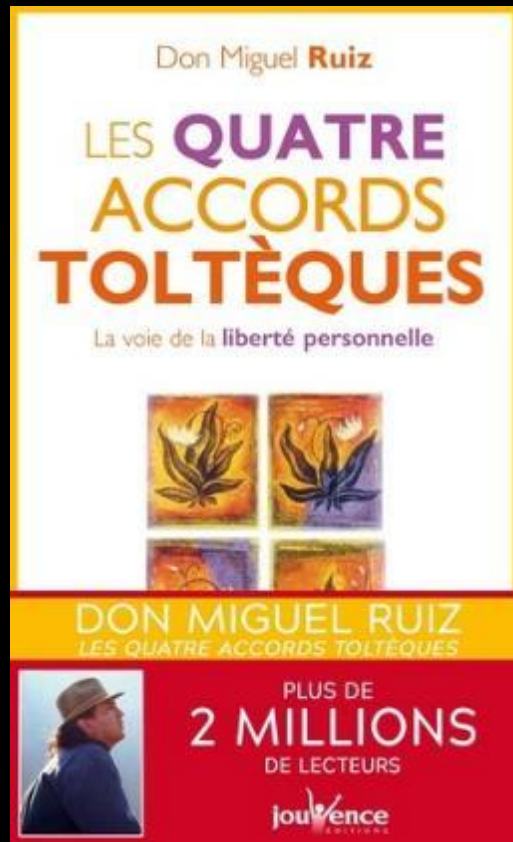
- Importance de la posture SUPRA
- Rester sur les faits et les ressentis de chacun des 2 autres acteurs
- Pas de prise de position en faveur de l'un ou l'autre
- Ce sont aux protagonistes de trouver les solutions
- A vous de voir si elles sont acceptables !



Phase 2 : Confrontation



Les 4 Accords toltèques



« Que votre parole soit impeccable »

- ❖ Les mots sont une arme à double tranchant
- ❖ Prendre soin de soi et de l'autre



Accord N°1

QUE VOTRE PAROLE SOIT
IMPECCABLE

La parole est votre pouvoir créateur. Impeccable signifie sans péché, intègre, honnête et juste, sans jugement.

La parole est une arme à double tranchant, une épée qui peut tuer ou une épée qui peut adouber.

La parole qui n'est pas impeccable est la médisance, un poison émotionnel, un terrible moyen de communiquer.

Si je vous insulte, vous m'insulterez. Si j'ai de la gratitude envers vous, vous en aurez envers moi.

Cet accord vous permet de prendre conscience que la manière de vous exprimer vous change et change le monde autour de vous !

« Quoi qu'il arrive, n'en faites pas une affaire perso »

- ❖ Ce que l'autre vous dit n'est que :
 - Le fruit de sa propre représentation mentale
 - Une projection de ses croyances, et de ses émotions
- ❖ Apprenez
 - Le détachement et le décentrage
 - Se libérer du regard et du jugement de l'autre



Accord N°2

QUOI QU'IL ARRIVE N'EN FAITES PAS UNE AFFAIRE PERSONNELLE

Quand une personne utilise sa parole contre vous, elle vous transmet ses propres croyances, ses propres peurs, c'est-à-dire seulement sa propre vision du monde.

Mais ce n'est pas une vérité absolue, c'est sa vérité, pas la vôtre !

Si quelqu'un vous envoie du poison émotionnel, si vous ne le prenez pas personnellement, vous ne l'ingurgitez pas, et il n'aura donc aucun effet sur vous.

Vous n'êtes pas responsable des actions ou des paroles d'autrui, mais seulement de vous-même.

Cet accord est une formidable voie d'accès à la liberté personnelle, pour se dégager du regard d'autrui !

« Ne faites pas de suppositions »

- ❖ Votre cerveau a horreur de l'incertitude
- ❖ Il multiplie les hypothèses
- ❖ Puis il imagine une vérité, SA vérité
 - Des fausses théories pour une mauvaise réponse



Accord N°3

NE FAITES PAS DE
SUPPOSITIONS

Nous plaquons toujours notre propre logique, notre propre cadre de référence sur des événements ou des propos, et nous les interprétons.

Et ensuite nous croyons que ces suppositions sont LA vérité car notre cerveau, notre imagination sont sans limites.

Chaque fois que nous faisons des suppositions, nous créons des problèmes.

Pour vous éviter de faire des suppositions, n'hésitez pas à poser à autrui des questions d'éclaircissement.

Cet accord permet de voir la vie telle qu'elle est vraiment, et non pas telle que nous voudrions ou craignons de la voir !

« Faites toujours de votre mieux »

- ❖ Pas d'obligation de réussir
- ❖ Optimisation sincère de vos capacités du jour
- ❖ Pas de regrets, pas de culpabilisation



Accord N°4

FAITES TOUJOURS DE VOTRE
MIEUX

Faire de son mieux, c'est réaliser chaque tâche en donnant le meilleur de soi-même, en faisant le maximum de ses possibilités du moment. C'est être concentré sur le présent, faire les choses à fond, avec énergie, avec envie et avec passion.

Votre mieux change en permanence en fonction de votre fatigue, de vos émotions, mais en faisant toujours de votre mieux, vous n'avez aucun regret.

Si vous faites de votre mieux, vous ne laissez aucune place au jugement, ni le votre pour vous faire culpabiliser, ni celui des autres pour vous critiquer.

Avec cet accord vous apprendrez à vous accepter, vous deviendrez un maître de la transformation!

Les 4 accords toltèques

Accord N°1

QUE VOTRE PAROLE SOIT
IMPECCABLE

La parole est votre pouvoir créateur. Impeccable signifie sans péché, intègre, honnête et juste, sans jugement.

La parole est une arme à double tranchant, une épée qui peut tuer ou une épée qui peut adouber.

La parole qui n'est pas impeccable est la médisance, un poison émotionnel, un terrible moyen de communiquer.

Si je vous insulte, vous m'insulterez. Si j'ai de la gratitude envers vous, vous en aurez envers moi.

Cet accord vous permet de prendre conscience que la manière de vous exprimer vous change et change le monde autour de vous !

Accord N°2

QUOI QU'IL ARRIVE N'EN FAITES
PAS UNE AFFAIRE PERSONNELLE

Quand une personne utilise sa parole contre vous, elle vous transmet ses propres croyances, ses propres peurs, c'est-à-dire seulement sa propre vision du monde.

Mais ce n'est pas une vérité absolue, c'est sa vérité, pas la vôtre !

Si quelqu'un vous envoie du poison émotionnel, si vous ne le prenez pas personnellement, vous ne l'ingurgitez pas, et il n'aura donc aucun effet sur vous.

Vous n'êtes pas responsable des actions ou des paroles d'autrui, mais seulement de vous-même.

Cet accord est une formidable voie d'accès à la liberté personnelle, pour se dégager du regard d'autrui !

Accord N°3

NE FAITES PAS DE
SUPPOSITIONS

Nous plaquons toujours notre propre logique, notre propre cadre de référence sur des événements ou des propos, et nous les interprétons.

Et ensuite nous croyons que ces suppositions sont LA vérité car notre cerveau, notre imagination sont sans limites.

Chaque fois que nous faisons des suppositions, nous créons des problèmes.

Pour vous éviter de faire des suppositions, n'hésitez pas à poser à autrui des questions d'éclaircissement.

Cet accord permet de voir la vie telle qu'elle est vraiment, et non pas telle que nous voudrions ou craignons de la voir !

Accord N°4

FAITES TOUJOURS DE VOTRE
MIEUX

Faire de son mieux, c'est réaliser chaque tâche en donnant le meilleur de soi-même, en faisant le maximum de ses possibilités du moment. C'est être concentré sur le présent, faire les choses à fond, avec énergie, avec envie et avec passion.

Votre mieux change en permanence en fonction de votre fatigue, de vos émotions, mais en faisant toujours de votre mieux, vous n'avez aucun regret.

Si vous faites de votre mieux, vous ne laissez aucune place au jugement, ni le votre pour vous faire culpabiliser, ni celui des autres pour vous critiquer.

Avec cet accord vous apprendrez à vous accepter, vous deviendrez un maître de la transformation !

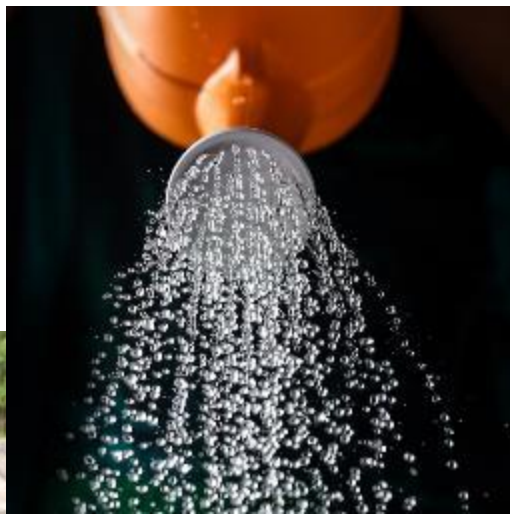


Être à l'affut des signaux faibles



Créer un véritable système de veille (entretiens, écoute, questions)

Surveiller les départs de feu



Signaux faibles vus



Signaux faibles non détectés

Conclusion

- Garder toujours le contrôle de la situation
- Les relations humaines ne s'apaisent pas toutes seules
- L'équipe prime sur l'individu
- Prévenir les conflits en gérant les crises
- S'impliquer pour trouver des solutions
- Expérimenter pour apprendre, expérience irremplaçable



Pierre MATHEVET
Tel : 06 32 54 98 34

Mail :

Mathevet.TIRSEV@gmail.com

Céline PORRET CONDAMIN

Tel : 06 60 87 71 62

Mail : vetcpc26@gmail.com

www.Tirsev.fr



Tirsev

POUR UN DÉVELOPPEMENT HUMAIN