

**PNL
FORMATION**

Paul Pyronnet



**Les 10
étapes
du succès
par la PNL**

**Editions
PNL AUDIO INSTITUT**



www.pnl-audio-institut.com

Sommaire

<i>Les 10 étapes du succès</i> _____	2
Chapitre 1. Base PNL: Présentation de la PNL _____	3
Chapitre 2. Base PNL : La perception du monde _____	5
Chapitre 3. Base PNL: La méthodologie du changement _____	8
Chapitre 4. Base PNL : L'objectif en 5 étapes _____	14
Chapitre 5. Base PNL : La mobilisation des ressources _____	22
Chapitre 6. Base PNL : Les influences des états internes _____	25
Chapitre 7. Base PNL : L'ancrage _____	28
Chapitre 8. Base PNL : La communication _____	31
Chapitre 9. Base PNL : Les affinités sélectives _____	34
Chapitre 10. Base PNL : Les Valeurs _____	36

LES 10 ÉTAPES DU SUCCÈS PAR LA PNL

La PNL en 10 leçons

INTRODUCTION :

Bienvenue dans ce monde fascinant que représente la PNL !

Mais pourquoi « fascinant », vous demandez-vous peut-être ?

C'est justement ce que je vous propose de découvrir !...

Durant ces 10 prochaines leçons, je vais vous transmettre le contenu des exposés oraux, qui présentent les principes et les techniques de PNL les plus utilisées dans **nos formations PNL**.

Pour accéder à ces contenus, certaines sociétés pourraient vous demander plusieurs centaines d'euros. Aujourd'hui je souhaite que vous puissiez y avoir accès **gratuitement** !

Saviez, vous que j'ai écrit trois livres sur les principes de la PNL ? J'ai aussi permis à plus de 4.200 personnes de réaliser leurs rêves suite à un cours de PNL.

Êtes-vous prêt pour le cours ? Bien, alors commençons...

Chapitre 1. Base PNL: Présentation de la PNL

1. Qu'est-ce que la PNL ?

PNL est l'acronyme de Programmation Neuro Linguistique. Mais encore ?

- **Programmation** : Il s'agit des automatismes qui vous ont permis un jour de faire du vélo, de conduire une voiture ou d'apprendre à compter. En portant votre vigilance sur un ensemble de gestes ou de comportements, vous apprenez à les perfectionner puis à en produire d'autres, de plus en plus élaborés. Programmation est ici à prendre dans le sens d'apprentissage.
- **Neuro** : L'apprentissage s'acquiert par la mise en place de certains circuits dans votre système neurologique. La PNL s'intéresse directement à la création et à la modification de ces circuits.
- **Linguistique** : Pour intervenir sur cette biomachine que sont votre cerveau et votre système nerveux, vous allez vous appuyer sur le langage. Les mots sont porteurs d'expériences, c'est surtout à travers eux que vous codifiez votre vécu.

Si je vous dis par exemple : "Imaginez un superbe fauteuil" ! Vous utiliserez votre propre expérience pour vous représenter la chose. Pourtant, chaque personne aura en tête un fauteuil différent. Donc, votre manière de verbaliser véhicule une foule de renseignements sur la manière dont vous vivez une situation. Par exemple : si une personne vous dit : " Oh là là ! Moi, quand je pense à ce truc, je suis complètement submergée, je suis dépassée ! " Vous pouvez avoir une idée non pas de ce qu'elle vit précisément, mais de la manière dont elle le vit et peut-être même du souvenir qu'elle est en train de construire.

Dernier point : le langage que vous utilisez est révélateur du mode de perception que vous privilégiez à un moment donné : Visuel, Auditif, Kinesthésique, Olfactif ou Gustatif (VAKOG). Repérer cela va vous permettre de mieux vous caler sur le mode de fonctionnement privilégié de votre interlocuteur. De nombreuses choses découlent de cette linguistique.

On peut considérer que, d'une certaine manière, votre cerveau et votre système nerveux vous ont été légués sans mode d'emploi précis. Par le moyen du langage (Linguistique), vous pouvez susciter des états et créer des connexions neurologiques (Neuro) qui vont faciliter votre apprentissage, voire modifier les enseignements que vous avez tirés de vos expériences passées (Programmation).

Dans l'exemple précédent, la personne peut découvrir d'autres modes de perception de cette situation, et transformer ainsi son sentiment de dépassement. Ainsi ses propres « réactions / comportements » changent. Ces changements de comportement entraînent des résultats (réussite / échec) très différents selon les cas.

2. De quoi la PNL est-elle née ?

La PNL a été créée par deux Américains, M. Grinder et Richard Brandler. Ils ont conçu le projet d'observer des gens possédant des compétences exceptionnelles dans différents domaines. Ils les ont filmés, observés, interrogés et plutôt, que les écouter sur ce qu'ils disaient faire, ils ont observé ce qu'ils faisaient réellement. Ils se sont rendu compte que, dans les modes de communication et les attitudes montrées par ses personnes, il y avait des constantes.

On pourrait le faire aujourd'hui. On pourrait sélectionner une centaine de personnes et, parmi ces cent personnes, observer les dix ou les quinze d'entre elles qui ont des talents pour sortir de toutes sortes de conflits. On s'apercevrait qu'il y a des constantes dans la manière d'aborder l'autre, de parler, de reformuler, de se positionner par rapport à l'interlocuteur et d'orienter les questions. C'est cela faire de la modélisation : relever ce qui fonctionne et prendre note des processus que ces personnes utilisent pour atteindre tel ou tel type de résultat.

La PNL met à jour les processus qui vont vous permettre d'accompagner une personne dans la clarification d'un objectif en lui posant des questions, puis de mobiliser un état ressource à un moment donné. Tous ces processus sont identifiés. Vous en comprendrez les techniques plus avant.

Mais, au-delà des processus et des techniques, ce qui est important est la personne à qui vous vous adressez. Gardez toujours cette vigilance ! Par exemple : si vous communiquez avec quelqu'un, il est important que vous ayez des outils pour avoir des repères. Mais le plus important est de saisir le contenu que l'autre personne désire vous dire. L'utilité de se centrer sur le processus est de mieux se rencontrer sur le contenu. Quelquefois, certains peuvent être tellement centrés sur le processus qu'ils en oublient le contenu et partent à l'opposé de ce qu'ils cherchent.

3. Les présupposés de base

Toutes les techniques de PNL reposent sur quatre dimensions appelées "présupposés de base". On les nomme présupposés parce qu'on ne sait pas s'ils sont vrais ou non, d'ailleurs le savoir importe peu. On s'intéresse moins à la réalité des hypothèses de travail qu'aux résultats qu'elles produisent.

Voici les quatre présupposés qui vont vous fournir quatre grands axes de travail :

- La perception du monde
- La mobilisation des ressources
- La qualité des échanges
- La méthodologie du changement

Chapitre 2. Base PNL : La perception du monde

1. La perception du monde

*« Il n'existe que deux façons de vivre votre vie.
L'une comme si rien n'était un miracle.
L'autre comme si tout était un miracle. » Albert Einstein*

La carte n'est pas le territoire : l'idée que vous vous faites d'une situation n'est pas la situation. En revanche, la perception que vous en avez va influencer la manière dont vous allez gérer cette situation. Souvent, on ne réalise pas combien notre perception du monde influe sur notre vie.

2. La carte n'est pas le territoire

Par exemple : si vous croyez que tous les gens sont mauvais, vous allez bien sûr développer des attitudes en accord avec cette vision du monde. Vous allez même faire en sorte de conforter cette vision du monde. Si au contraire, vous croyez que les gens sont bons et si vous leur faites confiance, vous allez développer d'autres attitudes.

En parlant de changement en PNL, l'idée première n'est pas tellement de changer une personne, mais d'enrichir sa perception des choses. Si changement il doit y avoir, il en découlera naturellement. Une personne dira par exemple : « Mais non, moi je ne pourrai jamais faire ça ! » Avec l'outil PNL, vous ne lui direz pas « Mais si, tu peux le faire. » Vous l'amènerez d'abord à prendre conscience des éléments qui l'amènent à penser qu'elle ne pourra pas, ensuite vous l'inciterez à chercher des options de vie pour reconsidérer ces éléments sous une perspective différente. On est bien dans le domaine de la perception du monde.

Au-delà de cela, il y a aussi la perception de ce qui est important pour moi, la conscience de ce que sont mes besoins, mes désirs, ce qui me porte dans ma vie, en bref les valeurs importantes qui me mobilisent. Plus je deviens conscient de ce qui est important pour moi, plus j'acquiers des savoir-faire pour vivre une vie qui remplisse cela, plus je vais pouvoir me pencher sur mes objectifs.

Si vous avez envie de construire ou d'acheter un appartement, par exemple, plus vous serez clair sur ce que vous cherchez, plus vous aurez de facilité à le trouver. Si vous n'êtes pas sûr de ce que vous cherchez, vous pourriez passer à côté de la maison idéale pour vous sans la reconnaître ! Si, par exemple, vous venez d'apprendre que votre femme est enceinte, subitement vous ne voyez plus dans la rue que des femmes enceintes !

C'est ce qu'on met en œuvre dans la notion d'objectif : plus vous êtes centré sur ce que vous voulez, plus vous vous donnez les moyens de l'atteindre et plus votre vie sera porteuse de sens.

3. L'intelligence cachée

Comme vous venez de le voir, tout comportement découle d'une certaine perception des choses. Aussi destructeur soit-il, un comportement a un sens pour la personne. Il est la meilleure réponse trouvée à sa perception du monde. En fait, derrière ce comportement, il se trouve une intention de satisfaire quelque chose. C'est la notion d'intention positive. Si, par exemple, vous fumez excessivement, vous pouvez vous interroger sur ce qui, en arrière-plan, est nourri de plus important encore par le fait de fumer.

En PNL, vous n'allez pas condamner le comportement. Vous allez chercher derrière le comportement, aussi destructeur soit-il, ce qui est poursuivi et ce qui a besoin d'être satisfait.

Par la suite, vous verrez comment vous pouvez trouver d'autres chemins pour satisfaire ce qui est important et, par conséquent, l'ancien comportement tombe un peu comme un fruit mûr.

C'est une dimension intéressante qui apporte beaucoup en termes de communication.

4. La mobilisation des ressources

Un deuxième axe de la PNL est consacré à la qualité de vie intérieure, qu'on va appeler plus globalement les ressources. L'état ressource est un état qui vous permet de donner le meilleur de vous-mêmes face à une situation donnée. Chacun a des centaines, peut-être même des milliers d'états ressources. À l'inverse, quand une personne est stressée pour aller à un examen, elle n'est pas armée pour passer cet examen dans les meilleures conditions.

Souvenez-vous quand vous étiez petits et que vous jouiez, par exemple, à « on dirait que je serais une princesse ou un aviateur ». Rappelez-vous quelles portes cela ouvrait !

Susciter un état ressource, c'est se plonger dans une perception positive. Vous pouvez activer des états ressources fictifs : si vous étiez aujourd'hui

une princesse ou un aviateur ou si vous aviez réalisé un grand rêve, dans quel état énergétique ou physiologique seriez-vous ? Là encore, vous ne vous intéressez pas à la véracité des hypothèses, mais aux résultats produits.

Dans le travail des états ressources, le premier pas à effectuer est d'être plus en vigilance par rapport à cette qualité de vie, à ce que vous avez envie de vivre à l'intérieur de vous-même. Vous pouvez ainsi repérer, être plus en conscience des facteurs qui vont favoriser cette qualité de vie. Vous allez vous apercevoir que vous pouvez vous sentir bien, pas nécessairement parce que les gens vous sourient ou parce qu'il fait beau, mais parce que vous avez finalement une emprise sur vos états internes qui est beaucoup plus grande que la moyenne des gens.

En faisant un pas de plus dans la gestion d'états ressources, vous allez pouvoir aider une personne à sortir de problématiques telles que les phobies. Pour cela, vous n'allez pas passer par le mental, mais modifier l'état interne. Ceci laisse apparaître un des aspects importants de la PNL : il est courant de penser que pour changer un comportement, il faut d'abord l'analyser et le comprendre. En fait, pas toujours : quelques fois comprendre, c'est un peu comme tirer sur ses lacets de chaussures pour décoller de terre. C'est-à-dire que vous avez beau avoir compris, c'est toujours après que vous réalisez que vous auriez pu faire autrement. Dans l'émotion de l'instant, vous avez eu un comportement inadéquat (c'est le mental qui s'exprime), mais c'est plus fort que vous. Quand vous êtes en mesure de reprendre du recul, vous vous replacez dans un état interne plus fructueux et vous découvrez que vous aviez d'autres options.

Un des apports importants de la PNL est de pouvoir justement travailler sur cette réaction émotionnelle. Alors que X causait Y, Y étant la réaction qui ne vous convient pas, vous allez pouvoir modifier le circuit neurologique qui vous entraîne directement de X en Y. À situation donnée, vous n'avez plus la même réaction. L'ancrage, sur lequel nous reviendrons, permet cela.

L'autre idée que nous allons développer ensemble est le niveau d'être.

On peut dire qu'il y a une corrélation entre votre niveau d'être, votre qualité de vie, la confiance que vous pouvez avoir en vous, votre perception de vous-même et votre capacité à donner de l'attention, de la concentration, de la vigilance, de l'écoute. Quand vous rentrez du travail après une rude journée, par exemple, il se peut que vous n'ayez pas du tout la même disponibilité vis-à-vis de vos enfants que si vous étiez en haute énergie.

Par bonheur, il existe une croissance sans fin entre la qualité de vie que vous pouvez développer et la perception que vous avez des événements. Ce que vous apprend la PNL est que les ressources internes sont dix fois, cent fois, mille fois supérieures à ce dont vous n'aurez jamais besoin.

Vous avez à votre disposition toutes les ressources nécessaires pour faire face à toutes les situations, dès lors que vous savez comment.

Devenir peu à peu réceptif aux états ressources et à ce qui les éveille vous permet d'acquérir une plus grande sensibilité au monde des états émotionnels. Chaque émotion a un sens et un parfum.

Chapitre 3. Base PNL: La méthodologie du changement

1. La qualité des échanges

Le troisième axe, souvent le plus connu quand on parle de PNL et de communication, vise à entrer dans la qualité des échanges. Quels sont les facteurs qui vont permettre de mieux gérer les relations dans mon quotidien?

2. La zone d'influence et les croyances

« Aucun pessimiste n'a jamais découvert le secret des étoiles, ni navigué vers une terre inconnue, ni ouvert une nouvelle voie à l'esprit humain. » Helen Keller

Revenons à la modélisation du départ : quand tout fonctionne bien, quels sont les facteurs que l'on retrouve ? En vous entraînant à recréer de mieux en mieux les conditions optimales, vous allez découvrir des techniques d'accompagnement, de coaching, de gestion de conflits. C'est en développant ces différents axes que vous allez repousser les limites de vos zones d'influences.

Imaginez un grand cercle, dans la partie extérieure du cercle vous trouvez tout ce qui est du domaine des contraintes, des choses que vous subissez et sur lesquelles vous avez peu d'influence : c'est la zone des contraintes, ex : la pluie en vacances, refus d'un crédit, matériel qui ne fonctionne pas, blessures physiques, manque d'information, non-respect d'une autre personne, etc... Au centre de ce cercle, imaginez un autre petit cercle (même centre), vous mettriez alors tout ce sur quoi vous avez de l'influence, c'est la zone des possibles. C'est par exemple ce que vous faites quand votre enfant pleure ou ce que vous allez mobiliser pour faire face à la grève des bus : c'est ce sur quoi vous pouvez agir, c'est votre zone d'influence.

Là, vous allez trouver deux grandes attitudes. Un des aspects les plus importants dans le développement d'une personne est cette capacité à quitter une position qui consiste à dire, par exemple : « Je passe mon temps à réagir sous la pression des événements ». Vous subissez le monde. Si vous restez dans cette perception des choses, vous finissez par justifier que vous ne pouvez rien faire, que vous êtes le plus malheureux, que de toute façon la vie est ce qu'elle est, qu'on est peu de choses, etc.

L'autre attitude est fondamentalement différente. Vous créer le monde. Celle-ci consiste à croire que vous pouvez toujours faire quelque chose de ce qui vous arrive en disant par exemple : « En faisant confiance à mes propres capacités, qu'y a-t-il que je veux et que je peux faire ? » Il s'agit ici de fonctionner à partir de votre zone de responsabilité personnelle. Partant de là, que ce soit parce que vous devenez de plus en plus clair sur ce que vous voulez obtenir dans votre vie ou que ce soit grâce à votre capacité à mieux communiquer avec votre environnement, vous allez pouvoir peu à peu devenir davantage l'acteur de votre vie. Là encore, plus vous développez cette dimension des possibles, plus vous réalisez que des choses sont possibles pour vous.

Vous réaliserez que la vie est un ensemble d'opportunités et qu'il faut apprendre à les saisir. Ce type de croyances peut engendrer véritablement des manières d'être et une vie différentes.

3. Le contexte

Ce qui est vrai dans un contexte ne l'est pas forcément dans un autre. Par exemple, vous êtes devenu un as de la communication multiculturelle et du management motivationnel par objectifs grâce à la PNL. Vous rentrez à la maison et vous appliquez la même chose avec vos enfants. Le problème est que ni le cadre ni les personnes ne sont les mêmes. Il y a des choses que vous allez appliquer dans certains domaines avec bonheur et qu'il serait malvenu d'appliquer dans d'autres. Une dimension essentielle de la communication réside dans la prise en compte du contexte où cette relation s'effectue. Le cadre de la relation compte parfois plus que la relation elle-même. Vous découvrirez toutes les subtilités de ce point dans le contenu des programmes suivants.

4. Les indicateurs et le langage non verbal

En communication, une autre idée importante est la prise en compte d'indicateurs verbaux et non verbaux. C'est ce qui fait que vous saurez immédiatement si vos enfants vous racontent ou non des carabistouilles.

Vous n'allez pas seulement prendre en compte les mots qu'ils utilisent, mais aussi la voix, les mimiques et d'autres choses parce que vous avez développé une sensibilité. Vous allez tenir compte d'un ensemble d'indicateurs (voir, entendre, ressentir), parfois même en vous basant uniquement sur votre intuition : vous ne savez pas exactement pourquoi, mais vous pressentez que...

Un ami vous dit qu'il va bien et vous flairez qu'il ne va pas si bien que ça, vous captez des choses qui sont bien au-delà du langage. En d'autres termes, nous communiquons par bien d'autres canaux que les mots : le regard, la position du corps, la couleur de la peau, etc...

Faire de la communication c'est se sensibiliser à la prise en compte de ces indicateurs-là. Pourquoi se sensibiliser ? Pour acquérir plus de capacité à réagir en fonction de ces indicateurs, pour développer une manière de communication qui soit plus flexible, plus appropriée à la personne et à la situation. L'objectif restera toujours le même : se rencontrer sur le fond. Pour cela, il va falloir travailler sur la forme. C'est ce qui permet de rentrer dans plus d'authenticité sur le fond.

À ce stade, une question se pose souvent : « Oui, mais alors on arrive à la manipulation ? » On parle beaucoup en PNL de processus d'influence et non pas de manipulation. Exercer une influence, c'est repérer les éléments qui permettent d'avancer. À l'inverse, la manipulation poursuit pour une finalité fondamentalement différente : dans le cadre d'une manipulation, une personne va faire des choses qui ont pour but de satisfaire ses propres besoins avant tout. C'est-à-dire qu'elle va tout faire pour obtenir de l'autre qu'il achète son aspirateur sans chercher à comprendre s'il y a réellement un intérêt. Dans ce but, la personne va communiquer de façon manipulatrice pour l'amener dans un cheminement qui est surtout important pour elle et pas nécessairement pour l'autre.

En revanche, travailler sur les phénomènes d'influence c'est entrer de plus en plus dans une responsabilité plus grande de votre attitude vis-à-vis des autres. Vous allez vous rendre compte que vous exercez une influence par le regard que vous avez le matin en disant bonjour, par l'attitude, le sourire, la manière dont vous vous parfumez, dont vous vous habillez, dont vous vous coiffez... Tout cela a réellement une influence. Avancer dans la communication, c'est être de plus en plus dans la responsabilité de ce qui émane de vous sur le plan verbal et plus encore sur le plan non verbal, car c'est celui qui a le plus d'impacte dans la relation. Je peux toujours vous dire que je vais bien, si la tête que je fais ou l'attitude que je montre indique le contraire, ma communication sonne faux et le langage non verbal prend le dessus.

La PNL met à jour les constantes qui vont favoriser la rencontre, les clés qui font la magie de la sympathie.

Au passage, la PNL ne propose pas d'opinion en matière de communication, elle n'affirme pas que soit mieux de bien communiquer. Elle montre simplement qu'il y a des facteurs qui favorisent la communication et d'autres qui l'empêchent. On parlera alors de conflits relationnels, d'opposition, de nœud relationnel. Le nœud relationnel, c'est ce qui s'installe quand vous tirez sur le mauvais fil. La boucle relationnelle, au contraire, c'est le travail sur la forme qui permet de se rencontrer sur le fond. Si, par exemple, vous travaillez dans des quartiers difficiles et vous abordez un jeune dans une cité en arrivant avec votre attaché caisse et votre cravate : vous êtes dans deux mondes tellement différents qu'il devient très difficile d'établir un rapport. Il va falloir que vous sachiez vous mettre à son diapason dans sa façon de

parler, de bouger. Plus vous lui ressemblerez, plus vous allez pouvoir vous rencontrer sur le fond. S'il y a trop de divergences sur la forme, c'est fortement compromis dès le début.

Si vous voulez progresser en matière de communication, c'est surtout sur la forme qu'il faut travailler.

5. Quand la forme amène la confiance

Vous pouvez travailler sur la communication pour faire passer ce que vous avez envie de faire passer, mais aussi pour amener une personne à être plus en confiance, pour dire véritablement ce qu'elle a envie de dire. Les problèmes d'authenticité sont souvent liés à des problèmes d'insécurité. Une personne vous raconte des histoires parce qu'elle a souvent de bonnes raisons de le faire. Par exemple : elle n'est pas suffisamment sécurisée, elle n'ose pas dire, elle craint d'être dépréciée.

La communication, c'est aussi permettre à l'autre d'être plus en confiance quand il a besoin de s'exprimer.

6. La méthodologie du changement

« La prochaine fois que vous vous trouverez parfait, essayez la marche sur l'eau. » Ambrose Gwinnett Bierce

Enfin, le dernier point porte sur la progression. À ce sujet, ce qui est original dans la PNL est qu'en partant d'un état présent, vous allez tout de suite chercher à vous installer dans l'état désiré. Vous êtes plutôt centré sur la solution que sur le problème à éviter. Si vous, ou une autre personne avez un problème de communication, vous pouvez bien sûr faire un retour dans le passé pour expliquer toutes les causes qui sont à la source du problème. Quelquefois, cette méthode va surtout produire une longue liste des causes du problème sans pour autant gérer le problème lui-même.

7. La mise au point sur l'image

En vous centrant sur ce que vous voulez, vous allez faire, non pas de la résolution de problèmes, mais de la dissolution de problèmes. En revenant à l'exemple du problème de communication, vous laissez de côté les causes de votre manque d'aisance ou du manque d'aisance de la personne pour vous focaliser sur ce qui serait, pour vous ou pour elle, une bonne communication. Plus vous parviendrez à établir des représentations de ce que serait d'établir une communication gratifiante avec les autres. Par exemple : comment arriver le matin en face de gens que vous ne connaissez pas, quel ton de voix adopter, quelle ouverture montrer. Plus vous serez conscient de toutes ces petites choses, plus ce sera facile ensuite de changer. Bien souvent, lorsque des personnes se

trouvent confrontées à un problème, elles en savent beaucoup plus sur les difficultés qu'elles ont que sur les solutions qu'elles souhaitent.

Lors d'une conférence que je donnais sur les états internes, une personne me dit :

- *Moi, j'ai un problème. Je suis complètement stressée dans mon travail. Qu'est ce que vous pouvez faire pour moi ?*

- Être bien dans votre travail, ce serait comment ?

- *Ce serait être moins tendu.*

- D'accord. Mais si vous étiez moins tendue, vous seriez comment ?

- *On arrêterait de me solliciter...*

Il m'a fallu au moins une dizaine de questions pour commencer à mettre le doigt sur ce qu'elle cherchait et non pas sur ce qu'elle évitait. Pour retrouver quelque chose de confortable, je lui dis :

- Dans votre vie, où est-ce que vous vous sentez bien ?

- *Devant la télé dans mon salon.*

- OK. Comment vous sentez-vous ?

- *Je me sens détendue*

- Super ! Si vous étiez détendue dans votre travail comme vous l'êtes dans votre salon, est-ce que ce serait une belle façon d'arranger les choses ?

- *Ce serait génial !*

Et bien voilà c'est un bon début... Si votre cerveau sait ce que vous cherchez, vous aurez plus de facilité à le trouver ... Suite plus loin dans la suite du cours.

Bien sûr, la qualité des questions que vous posez va favoriser la qualité des réponses.

8. Grandir

Quelquefois, je demande aux gens, en début de stage, de me donner un événement qui a influencé le cours de leur vie. Le plus souvent, ils me parlent d'une situation difficile : la perte de quelqu'un, un accident tragique... Bref, un événement négatif.

Ce qui est intéressant à chaque fois, c'est d'observer comment ces personnes ont rebondi sur cet événement pour finalement développer des compétences d'écoute, d'attention, etc...

Quand on parle de réussite en PNL, il y a l'idée d'être dans une croissance constante. C'est-à-dire que la réussite n'est pas une gare d'arrivée, c'est une dynamique de croissance. Le plus important, ce ne sont pas les grands pas. La qualité d'une vie se mesure essentiellement par le sentiment d'évoluer, ne serait-ce qu'un petit peu chaque jour : de mieux en mieux avec ses enfants, de mieux en mieux avec ses collègues

de travail, de mieux en mieux avec sa santé personnelle. C'est cette croissance constante qui va générer de la qualité de vie.

Si vous n'êtes pas là-dedans, vous risquez d'entrer dans un phénomène de régression. Si par exemple, quelque chose est grippé dans votre communication avec telle ou telle personne. Du fait même que vous ne tirez pas de plaisir à communiquer avec elle, vous allez non seulement cesser de vous investir, mais encore mettre en place des comportements qui vont détruire l'objet de votre souffrance, à savoir votre relation avec elle. Du coup, vous ne serez plus dans une dynamique de croissance, mais dans une dynamique de régression. Si, par exemple, vous ne prenez plus en compte vos besoins physiques, comme celui de vous reposer, de manger correctement, vous allez rapidement entrer dans une dynamique de régression et de destruction.

Dans cette progression constante, vous trouverez quatre phases successives d'apprentissage :

- Dans la première, vous êtes inconsciemment incompétent
- Puis vous devenez consciemment incompétent
- Puis consciemment compétent
- Et enfin inconsciemment compétent

Lors de la première étape, une personne est inconsciemment incompétente en ce sens qu'elle n'a pas conscience de ce qu'elle peut changer. Si par exemple elle ne communique pas bien, si c'est un comportement habituel, elle ne va pas s'en apercevoir.

Un jour, elle va devenir consciemment incompétente. C'est-à-dire qu'elle va prendre conscience de ce qu'elle peut gagner. Cela va s'acquérir par exemple par une formation.

Après quoi, elle va devenir consciemment compétente. C'est le moment où les choses ne sont pas naturelles. Elle a, par exemple, découvert qu'en matière de communication, il était important, avant de répondre, de reformuler la question pour mieux comprendre la position de l'autre avant de réagir. Mais ce n'est pas du tout naturel. Il faut donc qu'elle agisse avec vigilance, avec attention. Elle a conscience du geste le plus approprié, mais ce n'est pas encore acquis.

Puis, à force de répéter, elle va devenir inconsciemment compétente. Elle a l'habitude. Elle est entraînée. Les choses coulent d'elles-mêmes.

Chapitre 4. Base PNL : L'objectif en 5 étapes

1. Zoom sur l'objectif

Pour définir les objectifs, vous allez guider une personne dans ce qu'on appelle un 360 degrés.

2. Le 360 degrés

« Soyez toujours une version première classe de vous-même plutôt qu'une version seconde classe de quelqu'un d'autre. » Judy Garland

La finalité de l'exercice est de vous amener à faire un tour d'horizon des domaines qui sont importants dans votre vie. Attention, la vraie question n'est pas : « Qu'est-ce qui est important? », car ceci renvoie aux aspirations. Le sujet qui nous intéresse est celui des *domaines* importants : secteur de la famille, de la santé, des loisirs, du travail, des finances, du social ...

Prenons, à titre d'exemple, une conversation avec un participant au cours de base PNL :

- Aujourd'hui, quels sont les domaines qui sont importants pour toi ?
- *L'amour de soi et des autres.*

Voyez, l'amour est une aspiration, quelque chose qu'il a envie de vivre. Je reviens aux domaines :

- Quel serait le domaine dans lequel tu aurais envie de vivre ça ?
- *La famille.*
- Est-ce qu'il y a un autre domaine ?
- *Les amis*
- Tu vois autre chose encore quand tu balaies différents domaines ?
- *Il y a la famille et les amis.*
- Si tu cherches un petit peu, est-ce qu'il y a autre chose ? D'autres domaines, d'autres champs, d'autres préoccupations ?

Par exemple, pour certains ce sera peut-être une activité sportive, pour d'autres, la relation avec leurs collègues de travail, avoir du temps pour soi. Il n'y a pas de réponse plus juste qu'une autre. Au final, on demandera : « Quand tu y repenses, s'il y avait une chose sur laquelle tu voudrais le plus avancer maintenant, ce serait plutôt laquelle ? »

L'étape suivante sera de tirer de cet exercice les objectifs que la personne veut se fixer.

Évitez le piège qui consiste à tomber dans la discussion de palier : vous donnez votre opinion, vous suggérez d'autres choses, etc... Je vous rappelle que le rôle de la personne qui accompagne est de questionner uniquement.

Je vous raconte la métaphore du professeur qui fait une démonstration à ses élèves : il a un pot devant lui et il le remplit de cailloux. Lorsque le pot est rempli, il demande à ses élèves : « Le pot est-il plein ? » Les élèves répondent : « Oui. » Le professeur rétorque : « Non, le pot n'est pas plein, je peux encore mettre du gravier. » Il y rajoute du gravier puis repose la même question. Les élèves, qui commencent à saisir, disent : « Non, on peut encore mettre autre chose. On peut mettre du sable. » Il y rajoute du sable et repose la question. « Non on peut encore mettre de l'eau. » Il y rajoute de l'eau.

L'objet de la démonstration est de montrer que, si je veux avoir une vie pleine de ce qui est important, je dois commencer par y mettre les choses les plus importantes pour moi.

Partant du domaine le plus important pour vous, vous allez parcourir les cinq étapes suivantes :

- La conscience du résultat
- Les conséquences
- Les alliances
- Les premiers pas
- La conscience de l'énergie interne.

3. Étape 1 : conscience du résultat

En reprenant le même exemple que précédemment, on va amener la personne dans la conscience sensorielle de ce qu'elle poursuit pour l'inciter à en créer une représentation la plus précise possible. Si par exemple, je prends la vie de couple :

- Nous sommes en avril. Imagine que tu aies progressé dans le domaine de ta relation de couple, à quoi le saurais-tu ?
- *Je me poserais moins de questions.*
- Si tu te posais moins de questions, tu ferais quoi ?
- *Je vivrais pleinement mon bonheur.*

Vous allez voir, c'est encore très tentant de faire des propositions. Surtout évitez cela. Ce n'est pas parce que la réponse n'est pas immédiate qu'il n'y a pas de réponse. Vous verrez, il y a toujours une réponse qui vient, il faut simplement laisser le temps à la personne de faire les connexions nécessaires. Tout comme on pourrait lui laisser le temps de retrouver un souvenir passé, on peut lui laisser le temps de créer un « souvenir » futur.

Poussons le bouchon plus loin en lui proposant d'imaginer la séquence :

- Imagine que tu te vois vivre avec ton partenaire de vie et que tu sois exactement comme tu voudrais être, c'est à dire davantage dans cette

conscience de vivre ce que tu as envie de vivre. Vois-tu des choses particulières dans ta manière de l'aborder, d'être avec lui ?

- *Je serais moins passive, plus active.*

- Tu as des exemples de comportements que tu aurais ?

- *Oui. Prendre plus d'initiatives pour organiser des choses. Ne pas attendre que ce soit lui qui prenne l'initiative.*

- Être à l'origine de l'initiative. Ce serait une belle façon pour toi d'être plus en contact avec ce que tu as envie de vivre. Est-ce que tu vois d'autres choses ?

- *Prendre plus soin de lui. Il participe énormément, mais je me repose peut-être trop sur lui.*

- D'autres initiatives qui auraient pour but de...

- *De moins me reposer sur lui au niveau des travaux ménagers.*

- Par exemple de faire certaines choses que lui fait et que tu

- *Que j'estime que c'est à moi aussi de participer.*

- Il y a à la fois l'idée d'entreprendre des projets qui consisteraient à aller au restaurant, faire de nouvelles choses et tu serais plus à l'initiative des moments sympas que vous pourriez vivre ensemble et aussi, dans la vie quotidienne, un certain nombre de tâches que tu laisses un peu faire et que tu pourrais prendre en charge. Est-ce qu'il y a encore d'autres choses qui feraient vraiment la différence, qui feraient vraiment une vie de qualité pour toi ?

- *Pour l'instant c'est tout.*

Le but de cette première étape est de vous mettre véritablement en contact avec ce que vous souhaitez réaliser. Par exemple, vous découvrirez ce qui vous permet de savoir que vous êtes plus en harmonie, que vous êtes plus dans l'amour. Quelquefois vous découvrirez que vous y êtes déjà en partie. Il y a des gens qui y sont sans s'en rendre compte.

4. Étape 2 : les conséquences

- Imagine que tu aies vraiment progressé dans ce domaine, que tout comme tu peux le faire dans les journées qui vont venir, ou tout comme tu aurais déjà pu le faire, imagine que tu fonctionnes maintenant plus souvent sur ce mode-là. C'est-à-dire que non seulement tu es capable d'inventer de nouvelles sorties, des trucs un peu surprenants, d'être une force de proposition, mais encore tu peux te rendre compte qu'il y a un certain nombre de tâches que tu gères par toi-même, qui montreraient que tu prends vraiment les choses en main. Quelles seraient les conséquences pour toi si tu fonctionnais sur ce mode-là ?

- *J'aurais plus de temps pour moi, pour autre chose.*

- Tu dis : si je prenais en charge régulièrement ces choses-là, j'aurais plus de temps pour moi et du coup je pourrais faire d'autres choses. Tu vois d'autres choses encore ?

- *Perdre moins d'énergie.*

- OK, moins d'énergie, plus de temps. Tu peux imaginer ça ? Imagine qu'on t'ait filmé dans ta vie quotidienne, on repasse le film. Qu'est-ce que tu en tires d'autre, d'important pour toi ? Qu'est-ce que ça vient nourrir de plus fondamental ?

- *Une sérénité.*

- Donc non seulement tu gagnes du temps, mais, au-delà de ça, tu en tires une plus grande sérénité. Tu vois d'autres choses que le sérénité ?

- *Sérénité, bonheur, joie de vivre.*

En touchant au but du but, on parvient à des réponses en terme d'aspirations et de valeurs. La première étape vous interroge sûre ce que vous allez entreprendre et la deuxième donne un retour en terme de valeurs.

Continuons :

- Si tu fonctionnes plus dans ton quotidien en prenant l'initiative d'un certain nombre de choses, à terme, tu gagnes en terme de sérénité, joie de vivre. Vérifie au passage, plus d'amour, plus de sérénité, que ce soit une chose vraiment importante pour toi. Prends un instant pour vérifier ça. Si on te présentait sous cet angle ce serait satisfaisant pour toi, quelqu'un qui aspire à la sérénité ?

- *La sérénité oui, c'est sûr... C'est vrai qu'avec plus de réflexion...*

- Tu veux dire que prendre des initiatives, ce ne serait pas une bonne chose ?

- *Je ne suis pas sûre, en fait.*

- Ça vaut le coup de recalculer les choses. Quelle idée par exemple pourrais-tu avoir si tu prenais des initiatives, en quoi ça pourrait être un frein au fait de trouver de la sérénité ?

- *Trop prendre d'initiatives pourrait m'amener au résultat inverse : avoir moins de temps pour moi.*

- Une sorte de pression ? Donc, tu sens qu'il y a une juste mesure à trouver qu'il y a certaines choses que tu peux faire qui entraîneront du plaisir et, en même temps, tu as le souci de ne pas tomber dans l'excès inverse. C'est ça ?

- *Oui.*

Ce qu'on vient de découvrir est très important. Fort de la conscience de ce qu'il veut nourrir derrière, il peut réorganiser ou peaufiner l'objectif. Ce n'est pas prendre *toutes* les initiatives, c'est prendre *quelques* initiatives.

- Au passage, tu penses à certaines initiatives que tu pourrais prendre et qui seraient vraiment un moyen de développer de la sérénité ?

- *Oui. Organiser des petites soirées, de temps en temps.*

- Une fois par mois, une fois par semaine ?

- *Une fois par mois, c'est déjà pas mal.*

- OK.

Ces deux étages sont très importants : l'objectif que vous poursuivez d'une part et les conséquences de cet objectif d'autre part.

5. Étape 3 : les alliances

« Quand un homme est dans sa légende personnelle, l'univers entier conspire à sa réussite. » Paolo Coelho

À ce stade, on va prendre en compte votre l'environnement de la personne. On observe souvent qu'un certain nombre de gens renoncent à des projets non pas parce qu'ils s'en désintéressent, mais parce qu'ils ont réalisé que cela avait des conséquences indésirables pour leur environnement. Par exemple : ils avaient décidé d'aller faire un peu de sport le vendredi soir en sortant du boulot et ils se sont rendu compte que cela avait des conséquences négatives dans leur vie familiale. Alors ils ont renoncé. L'idée développée ici est de prendre en compte l'environnement de la personne, les gens directement ou indirectement concernés et de se demander en quoi l'objectif poursuivi prend en compte leurs intérêts.

Revenons à notre exemple :

- Imagine que tu fonctionnes comme ça, quelles seraient les conséquences positives pour les personnes impliquées ? Quel intérêt il pourrait y avoir pour ton partenaire dans le fait que tu prennes l'initiative d'organiser une soirée par mois, dans le fait que tu poursuives ton objectif ?

- *Je pense que pour lui ça peut être aussi un développement personnel de rencontrer des gens.*

- D'autres choses ?

- *Le fait de me voir plus à l'aise aussi. Ça peut être, pas un engrenage, mais... j'en prends plus, il en prend plus.*

- Vous en profitez plus ensemble ?

- *Oui*

- Y a-t-il des inconvénients ?

- *Oui.*

- Lesquels ?

- *Le fait qu'on ne soit plus que tous les deux tout le temps.*

- Le fait que vous soyez en permanence avec d'autres personnes ?

- *Oui.*

- Du coup, ça amène un niveau de vigilance. Préserver des moments ensemble. Pose-toi la question : est-ce que tu peux en faire un allié, en poursuivant ton objectif ?

- *Oui.*

- Comment ? Que faudrait-il pour qu'il soit un allié ?

- *Qu'il me soutienne.*

- Tu penses qu'il serait d'accord pour te soutenir dans cette dimension ?

- *Oui.*

- Tu vois d'autres personnes qui pourraient être concernées par cet objectif ?

- *Non.*

En développant la PNL, on voit apparaître la notion d'écologie : la prise en compte d'un environnement. Vous vérifiez que ce que vous poursuivez est positif pour les personnes qui vous entourent. L'idéal c'est quand vous pouvez répondre oui aux trois questions : bon pour moi, bon pour les autres, bon pour l'univers.

Quelquefois nous nous mettons des barrières parce que nous pensons que les objectifs que nous poursuivons n'ont pas d'intérêt pour les autres. Quelquefois, en parlant simplement de nos objectifs et de nos motivations, nous allons trouver des alliés et c'est eux qui nous rappelleront le vendredi soir que nous avions prévu d'aller courir.

6. Étape 4 : le premier pas

Quelle que soit la longueur du voyage, le plus important est le premier pas. Faire le premier pas, c'est définir des indicateurs de bonne direction :

- À quoi vas-tu savoir que tu avances vers ton objectif ? Imagine que tu prennes ça en compte dans la semaine qui va venir. Par quoi vas-tu commencer ?
- *Soit par passer un coup de fil, soit par me renseigner sur un bon resto.*
- Par exemple, organiser une soirée dans la semaine, de manière un peu inattendue, et être à l'origine de la proposition ?
- *Oui.*
- Tu vois ça d'ici une semaine ? Concrètement ?
- *Concrètement, pas cette semaine, mais dans quinze jours ou trois semaines plutôt.*

Là, il ne faut pas laisser la personne dans le flou du « dans quinze jours *ou* trois semaines ». Appelons cette phase « agenda ». C'est le moment où elle va structurer dans le temps concrètement ce qu'elle décide.

Dans les indicateurs de bonne direction, il est important de savoir que vous avez surtout besoin d'indicateurs signalant que vous êtes dans la *bonne* direction. Les indicateurs de mauvaise direction sont inhibiteurs.

Imaginez deux personnes dans un immense stade de foot. Elles ont les yeux bandés. On va demander à chacune de ces personnes, A et B, de faire un parcours sinusoïdal. À chaque fois que la personne A va dans la mauvaise direction, on la pique avec une aiguille. Que va-t-il se passer ? Elle va s'immobiliser, elle va inhiber son mouvement. Imaginez maintenant que la personne B n'a pas de retour quand elle est dans la mauvaise direction et que, par contre, elle est acclamée par dix mille personnes quand elle est dans la bonne direction. Que va-t-il se passer ? Il y a plus de chances pour la personne B que pour la personne A d'arriver au but.

Dans les indicateurs, c'est cette idée qu'il faut retenir : vous avez davantage besoin d'indicateurs qui vous montrent que vous êtes dans le

bon mouvement que d'indicateurs qui vous montrent que vous êtes dans le mauvais.

C'est cela l'idée du premier pas : c'est amener dans la conscience les gestes à réaliser et non pas ceux qu'il faut éviter. Si par exemple vous voulez développer chez une assistante qui répond au téléphone des compétences d'accueil, il vaut bien mieux que vous lui montriez comment s'y prendre plutôt que lui faire des remontrances sur ce qu'elle ne fait pas bien.

En termes de stimulation c'est la même chose. On va amener la personne dans la conscience du geste juste en soulignant ce qu'elle fait bien :

- Concrètement, la semaine prochaine, s'il y avait une action qui montre que tu prends en compte ce domaine-là, par quoi pourrais-tu commencer, même si c'est une petite chose ?
- *Lui acheter un cadeau.*
- À quel moment tu pourrais faire ça ?
- *C'est-à-dire faire l'achat ou lui offrir ?*
- Les deux.
- *L'achat, c'est le moment le plus difficile à trouver. Lui donner, c'est facile. Mais c'est vraiment trouver le moment de me jeter à l'eau.*
- Tu vois à quel moment tu pourrais faire ça ?
- *Non, j'ai du mal. La journée je travaille de 8h00 à 19h00 et...*
- Est-ce qu'il y a un autre moment où tu pourrais ?
- *Ben, il y a le week-end.*
- Oui.
- *Mais c'est vrai que j'ai l'impression que le week-end, il faut toujours qu'on soit ensemble. Donc, pour lui faire un cadeau, ce n'est pas facile.*
- Quel serait le moment le plus opportun ?
- *Ben, le plus opportun pour l'achat, ce serait en semaine.*
- À quel moment ?
- *Soit entre midi et 14h00, soit en sortant du travail*
- Par rapport à l'endroit où tu travailles, entre midi et 14h00, quand tu y penses, est-ce qu'il y a un endroit où tu pourrais aller ?
- *Oui.*
- Tu penses à un endroit précis.
- *Oui.*
- Et est-ce qu'il y a un jour qui serait plus adapté qu'un autre ?
- *N'importe quel jour de la semaine.*
- Si on mettait mardi par exemple. Tu peux imaginer ça : mardi, à l'endroit que tu connais, prendre le temps d'aller acheter un cadeau pour pouvoir ensuite lui offrir ? »

Là on a quelque chose de précis, de concret.

7. Étape 5 : conscience de l'énergie interne

« Vous avez rendez-vous avec votre vie dans le présent. Si vous ratez ce rendez-vous, vous risquez aussi de rater votre vie. » Tich Nath Han, moine bouddhiste

- Dernier point. Imagine que tu aies vraiment pleinement réussi dans ce domaine, non seulement à acheter le cadeau, mais aussi à lui offrir. Tu peux imaginer ça ?

- *Oui*

- Qu'est ce que tu ressens ?

- *Le bonheur d'avoir réussi quelque chose.*

- Un bonheur. C'est un sentiment que tu ressens où dans ton corps ?

- *Dans la poitrine*

- Si cette sensation était une couleur, ce serait quelle couleur ?

- *Le rouge*

- Maintenant, reprend ton objectif, de a à z. Pouvoir prendre plus de temps pour vivre pleinement ta vie de couple. Une belle façon de faire ça, c'est d'organiser des choses à l'extérieur. On a vérifié que c'était juste pour lui aussi, qu'il pourrait tirer un avantage. Une façon de faire le premier pas, ce serait d'acheter, mardi entre midi et 14h00, un cadeau que tu lui offrirais le soir. Vérifie que pour toi ce serait une bonne façon de te comporter par rapport à la représentation que tu as de la vie de couple.

- *Oui, et puis c'est vrai que j'ai peur de sa réaction ou de son absence de réaction.*

- Au pire, qu'est-ce qu'il peut t'arriver ?

- *Qu'il n'y ait pas de réaction.*

- On verra aussi aujourd'hui comment une absence de réaction est aussi une réaction. Comment tu te sens par rapport à ton objectif ?

- *Une appréhension.*

- Une appréhension quant à la réaction de la personne. S'il y avait une réaction, ça vaudrait le coup ?

- *Oui.*

OK. Donc, vous avez vu la dernière étape ? Vous faites une petite chose, qu'on verra plus en détail, vous mettez la personne dans un état émotionnel qui est lié à la satisfaction de l'objectif. Ensuite, fort de cet état émotionnel, vous allez associer la représentation de toutes les étapes. Ce qui est intéressant à travers ces questions, c'est que la personne va faire des connexions neuronales importantes.

Il existe des centaines de bouquins de toutes sortes sur les objectifs. En PNL, pour aujourd'hui, on voit le plus simple et le plus courant. Il y a des cas, bien sûr, où on peut approfondir. Je vous garantis que vous réglerez plus de 80% des situations que vous allez rencontrer avec cette méthode.

L'important c'est de bien saisir la différence entre les étapes successives : amener la personne dans la conscience de ce qu'elle cherche, dans la conscience des conséquences pour elle, dans la prise en compte de l'environnement direct ou indirect, dans l'étape qui consiste à clarifier comment elle va y aller et par quoi elle va commencer, et enfin dans l'association de toutes les étapes avec l'état interne directement rattaché à la satisfaction de l'objectif. Ce sont différents niveaux de conscience.

Le mieux maintenant c'est de les faire vous-même. Vous allez peut être me demandez :

- Quand vous êtes en accompagnement, et que vous arrivez à la fin des étapes de prise de conscience, laissez-vous fonctionner le libre arbitre complet ou faites-vous prendre conscience d'un engagement ?

Ça va dépendre de la fonction d'accompagnement que vous avez à ce moment-là. Si vous êtes dans un cadre de coaching, vous allez demander des réponses plus précises en terme d'engagement. Nous pensons vraiment que dans chaque personne, il y a toutes les réponses appropriées. En PNL, la réponse doit toujours venir de l'intérieur de la personne.

Un autre aspect primordial est la formulation positive des objectifs : énoncer ce que vous voulez plutôt que ce que vous ne voulez pas. Par exemple, décider de ne plus être en retard n'est pas un objectif de qualité. Par contre, décider d'arriver une minute avant l'heure est un objectif de qualité. Vouloir arrêter de fumer n'est pas non plus un objectif en PNL. Le véritable objectif en l'occurrence sera de satisfaire d'autres besoins tels que davantage d'énergie ou vous sentir bien quand vous respirez.

On parle aussi d'objectif contextualisé : où, quand, comment, avec qui ? On peut aller loin dans la conception de l'objectif.

Chapitre 5. Base PNL : La mobilisation des ressources

1. Les ressources et les états internes

« Si c'était à refaire, je referais mes rêves encore plus grands, car je sais maintenant que la vie est infiniment plus belle que je ne l'imaginais. » Georges Bernanos

Nous allons faire des exercices pour mettre en évidence l'importance de vos états énergétiques.

2. L'énergie

Voici un petit exercice d'ordre physique sur la puissance énergétique. Lorsque vous le pourrez, demandez l'assistance de quelqu'un de votre entourage pour cet exercice. Vous allez former un anneau avec votre pouce et votre index. L'autre personne va passer, dans le rond formé, l'index et le majeur de chaque main et va essayer d'écarter vos doigts. L'autre personne va mesurer l'énergie dont il a besoin pour le faire. Ne tirez pas d'un coup, mais progressivement. Vous résistez autant que vous le pouvez. L'autre personne teste l'énergie qu'il lui faut quand vous résistez.

Maintenant, je vous propose de suivre mes instructions dans un accompagnement mental : « Mettez vos doigts en position. Centrez-vous sur vous-même, prenez une bonne respiration. Pour cela, visualisez que vous êtes comme un arbre. Prenez contact avec la sensation de votre corps sur le sol, avec la verticalité dans laquelle vous êtes. Relâchez vos épaules. Tout en faisant ça, imaginez comme des racines qui partent de vos pieds pour vous implanter dans le sol. En entrant davantage dans cette sensation, vous allez localiser dans votre corps une zone d'énergie. Sentez que cette énergie s'écoule dans votre thorax, dans votre épaule, dans votre bras, dans votre coude, dans votre avant-bras. Cette énergie va alimenter le cercle formé par votre pouce et votre index. Sentez cette énergie circuler, tourner. Sentez comme si toute la puissance qui est dans votre corps venait se concentrer dans vos doigts. C'est un peu comme une lumière. Sentez cette énergie tourner de plus en plus vite comme un anneau en acier qui se forme. Vous pouvez déjà, par anticipation, imaginer que votre partenaire essaie d'écarter vos doigts, et sentir cette énergie tourner de plus en plus vite. Plus vous entrez dans cet état, dans cette sensation de puissance qu'il y a dans vos doigts, plus vous sentez cet anneau tourner. Quand vous êtes vraiment dans la sensation de cela, faites un petit geste à votre partenaire et restez bien dans la conscience de cette énergie. Et plus votre partenaire insiste, plus l'énergie tourne vite. »

Voici un exemple de retour lors d'un séminaire :

- Est-ce que ça fait une différence pour la personne qui a tenté d'écarter les doigts ?
- *J'ai senti une résistance beaucoup plus forte et en même temps il était plus détendu.*
- C'était plus simple, plus facile de résister, il avait une force incroyable ?
- *Plus difficile effectivement de lui écarter les doigts. Mais je ne le sentais pas crispé, il n'avait pas besoin de forcer comme tout à l'heure ...*
- Il était plus détendu et en même temps, il y avait plus de résistance dans les doigts?
- *Oui c'est vraiment étonnant ce truc ! ...*

Voyez, ce qui est intéressant, c'est que la personne n'est pas plus costarde avant, qu'après, mais son état mental, lui est dans une position différente.

Pour les objectifs, c'est la même chose : plus vous êtes centré sur ce que vous voulez plus vous prendrez une position arrêtée. Des connexions se font et vont entraîner une meilleure capacité à satisfaire ce que vous poursuivez. Souvent, vous allez de la même façon dépenser moins d'énergie pour plus de résultats.

3. Les ressources

Passons maintenant à la notion de ressources. Votre état a une influence immense sur vos comportements et la PNL utilise cela. Je vous propose de suivre un exercice, que je propose lors de séminaires, deux par deux.

J'invite un participant à relever rapidement trois expériences qui sont fortement positives pour lui, des souvenirs agréables :

- Qui parmi vous a un souvenir sympa ?
- *Moi.*
- Situes-tu le souvenir ?
- *Oui.*
- C'était il y a combien de temps ?
- *Une année.*
- Était-ce une situation avec d'autres personnes ?
- *Oui, c'était un séjour de vacances sur un bateau aux îles Grenadines.*
- Quand tu y repenses, y a-t-il un moment qui a été plus fort, plus intense que les autres ?
- *Oui*
- Te souviens-tu à quel moment c'était précisément ?
- *Oui.*
- Te souviens-tu du moment dans la journée ?
- *Oui.*
- Y avait-il des personnes avec toi, à ce moment-là ?
- *Oui.*
- Retrouves-tu le décor ?
- *Oui.*
- Peux-tu retrouver aussi s'il y avait des bruits particuliers ?
- *Oui.*
- Qu'est ce que tu as ressenti à ce moment-là ? S'il y avait un mot qui venait ?
- *L'excitation.*

L'idée est d'associer le mot excitation à ce moment-là, à un état ressource tout à fait spécifique.

Quand on fait de la PNL, dans l'accompagnement d'une personne, on va beaucoup prendre en compte cette dimension émotionnelle, notamment

pour vérifier, soit qu'elle est toujours dans un état favorable pour avancer, soit au contraire si elle repart dans quelque chose de douloureux.

Dans cette expérience, que se passe-t-il ? Vous retrouvez effectivement la sensation liée au souvenir et cette sensation est un état interne. Globalement, ce qu'on appelle les états internes en PNL, c'est tout ce que vous pouvez ressentir à un moment donné : vous êtes concentré, motivé, heureux, triste... C'est non seulement les états émotionnels, mais aussi bien d'autres choses encore. Par exemple, si je vous dis : « Je suis concentré », est-ce un état émotionnel ? Non, c'est un état d'être. Si je suis ouvert ou à l'écoute, ce sont aussi des états d'être. On peut parler aussi d'états d'esprit, d'état conscient ou émotionnel... Tous conditionnent la vision du monde et la capacité d'une personne à réussir ou non dans un contexte donné..

À votre avis, qu'est-ce qui peut influencer un état interne ? L'environnement : par exemple le fait qu'il fasse beau, qu'on vous sourie, le bruit, etc... Vous avez des exemples d'événements extérieurs qui vous mettent dans des états internes agréables ? C'est ce que je vous propose de noter aujourd'hui ... 5 choses importantes qui vont plus particulièrement porter sur les cours de ces dernières 24 heures.

Chapitre 6. Base PNL : Les influences des états internes

4. L'environnement influence les états internes

Plus que l'environnement, c'est ce sur quoi vous allez poser les yeux qui a une influence. On trouve là différents extrêmes : celui qui ne voit jamais les problèmes et puis celui qui voit tout en noir et qui devant le plus beau panorama va s'attarder sur les trois bouts de papier gras qui traînent. Il n'y a pas seulement l'événement, il y a aussi ce que vous regardez dans l'événement.

5. Le corps influence les états internes

« Le corps est un vêtement sacré ; c'est par lui que vous entrez dans le monde et avec lui que vous le quittez et il doit être traité avec honneur. » Martha Graham

Donc l'environnement a une influence sur les états internes. Quoi d'autre encore ? Le corps.

En quoi le corps a-t-il une influence sur nos états internes ?

Vous allez me montrer physiquement comment vous seriez si vous vous ennuyiez depuis ce matin. Mettez-vous simplement dans l'attitude physique. Observez ce qui se passe, tout se transforme : le cerveau se ralentit, les yeux s'abaissent, le corps s'affaisse.

Maintenant, si vous deviez partir dans une demi-heure pour la destination de vos rêves, comment seriez-vous?

- Pas assis !

Voyez ce qui se passe si vous bougez votre corps : l'énergie remonte, les idées s'animent, le corps reprend sa place, la respiration s'accélère, tout se ranime. C'est intéressant parce que l'un et l'autre s'influencent mutuellement. L'état interne influence le comportement tout comme le comportement influence l'état interne. Essayez donc de déprimer en allant faire du sport !

Avez-vous du mal à vous lever le matin ? Est-ce que par différence, vous avez une grande facilité à vous lever ?

Cela peut varier d'une personne à l'autre, mais également chez une même personne. Il est intéressant de voir comment vous allez mobiliser votre corps le matin si vous décidez de vous lever avec énergie. Le simple fait d'entraîner le corps dans un comportement modifie automatiquement votre état intérieur. Vous entrez dans votre salle de bains, un peu endormi, vous mettez de la musique, vous sautez sur place et vous verrez qu'au bout d'un moment l'état interne se modifie vraiment. Vous avez simplement agi sur le corps sans solliciter la pensée.

Quand on accompagne des personnes, on voit que le corps indique l'état émotionnel dans lequel elles sont. Quand on leur parle, si on oriente leurs pensées vers du positif, on les voit s'ouvrir physiquement et parfois rayonner.

Le corps a une très grande influence sur vos états internes.

6. La pensée influence les états internes

« Je ne peux jamais savoir si mes rêves sont le résultat de mes pensées ou si mes pensées sont le résultat de mes rêves. » D.H. Lawrence

Troisième axe important qui influence les états internes : La pensée.

Que met-on dans la pensée ? En fait c'est le système de perception VAKOG (Visuel, Auditif, Kinesthésique, Olfactif, Gustatif). Ce sont les cinq portes avec lesquelles nous communiquons, tout au moins les plus reconnues.

Les pensées influencent les états internes beaucoup plus qu'on ne le croit. Les mots que vous utilisez pour vous exprimer vous influencent. Le fait de dire : « J'en ai marre » ou : « J'en peux plus », entraîne des

Tous droits réservés Éditions PNL AUDIO INSTITUT Copyright

www.pnl-audio-institut.com

modifications de vos états émotionnels. Inversement, dire : « Je me sens bien ! Je me sens en pleine forme ! », modifie positivement votre état interne.

Par exemple : imaginez un tableau en ardoise posé devant vous. Imaginez maintenant que vous avez des ongles un peu longs, et que vous les faites racler sur le tableau, est-ce que vous entendez le bruit et ressentez la sensation particulière de vos ongles raclant ce tableau d'ardoise ? ... Peu agréable n'est ce pas ? Imaginez maintenant que c'est un tableau en velours et que vous faites la même chose. Prenez le temps d'imaginer ça ... sentez-vous la différence dans votre réaction émotionnelle ?

Tout comme certaines personnes font attention à ce qu'elles mettent dans leur assiette, vous pouvez faire attention à ce que vous mettez dans votre tête.

Si vous veniez me voir pour un accompagnement et que je sens que vous êtes envahis de pensées négatives, non « filtrées », je vous proposerais d'écrire entre 150 et 300 choses qui vous stimulent dans la vie. Tant que vous ne m'aurez pas relevé les 150 ou 300 éléments positifs dans votre vie je vous dirais « Faites-le et revenez me voir après ! ».

Il y a une rééducation mentale à faire pour que vous puissiez à nouveau vous focaliser sur les choses positives. Votre système de perception vous joue un sale tour ! ... Il va falloir prendre quelques jours pour modifier consciemment votre perception avant que cela redevienne automatique.

Si on peaufine un peu la notion d'état interne, on voit qu'une personne peut être en haut état d'énergie ou en bas état d'énergie. De la même façon, elle peut être dans un état interne positif ou un état interne négatif. Par positif, j'entends approprié à la situation :

- Être en haute énergie négative, ce serait quoi pour vous ? Le stress, l'agressivité, la violence, la colère, l'appréhension ?
- Être en basse énergie négative ce serait quoi pour vous ? L'abattement, la déprime, la plainte ?
- Être en basse énergie positive ce serait quoi pour vous ? Relaxation, détente, sérénité, paix ?
- Être en haute énergie positive ce serait quoi pour vous ? L'euphorie, l'excitation, le dynamisme ?

Je cherche à vous sensibiliser dans un premier temps au fait que vos états émotionnels varient. Vous allez passer plus ou moins de temps dans l'un ou dans l'autre et, en termes de processus neurologiques, vous allons développer des habitudes. La personne régulièrement en colère, par exemple, est dans un circuit automatisé.

C'est un espace fabuleux que celui des états internes parce que votre qualité de vie est là et non sur vos comptes bancaires. Une personne peut jouir d'une réussite exceptionnelle est se sentir malheureuse pour des tas de raisons.

Chapitre 7. Base PNL : L'ancrage

1. L'ancrage

On va appliquer ensemble une technique qui s'appelle l'ancrage, je vous propose de suivre l'accompagnement d'une participante à séminaire de base à qui je demande de retrouver un souvenir sympa qu'elle a vécu.

Je vais l'accompagner dans ce qu'on appelle une évocation multi sensorielle pour qu'elle retrouve pleinement cette sensation. À ce moment-là, je vais ancrer cela en posant mon doigt sur son épaule pour associer le toucher extérieur à la sensation interne. Ensuite je lui proposerai de sortir de cet état-là. Ensuite on verra que le fait de poser à nouveau mon doigt sur son épaule, au même endroit que précédemment, la remet, la reconditionne dans cet état.

On verra qu'il y a des tas de façons d'utiliser ce processus pour retrouver, sans passer par la pensée, des états internes qui vous conviennent, c'est au passage ce que font de nombreux sportifs sans le savoir :

- Alors, lui demandais-je, est-ce que tu as un souvenir sympa ?
- *Oui*, me répond-elle.
- Tu peux dire en deux mots de quoi il s'agit ?
- *C'est un souvenir de voyage avec mes enfants.*
- C'était il y a combien de temps ?
- *Un an pile*
- Je vais te proposer de te reconnecter à ce souvenir, d'y repenser, de te recentrer sur toi-même et de laisser venir quelques images de ce souvenir. Est-ce que des moments précis te reviennent ? Des silences, des bruits particuliers ?
- *Oui*
- Va voir parmi ces moments-là celui qui a été le plus fort.
- *Oui. Il y a un endroit, à un moment précis, qui était d'une beauté à couper le souffle. Un coucher de soleil.*
- Quand tu repenses à ça, quel est le sentiment qui vient ?
- *Paix, bien-être total.*
- Demande-toi dans quelle partie de toi tu le ressens le plus ce sentiment de paix.
- [Geste]

- D'accord. Maintenant, tu vas sortir de cet état. Fais quelques pas, juste le temps de vérifier que tu es revenu avec nous ici. Maintenant, je vais te toucher l'épaule à plusieurs endroits. Là, tu sens quelque chose ?

- *Non.*

- Et là ?

- *Non.*

- Et là

- *Oui !*

- Voilà, j'ai remis le doigt à l'endroit exact de l'ancrage.

Que s'est-il passé ?

Pour être en contact avec le monde environnant, nous utilisons le VAKOG. Par le système neuronal, ce que nous percevons à l'extérieur est amené au cerveau. Au centre du cerveau se trouve l'hypothalamus où se rajoute la dimension affective.

On sait qu'une personne peut être dans un état proche du neutre et jusqu'au fortement positif. Elle peut aussi être dans quelque chose de neutre et jusqu'à du fortement négatif. Ce qui est intéressant, c'est qu'une personne ne peut pas vivre les deux en même temps. Elle peut passer en quelques dixièmes de secondes de l'un à l'autre, mais elle ne peut pas rester dans les deux en même temps. Je peux assister à 2 événements différents simultanément, l'un positif, et l'autre négatif, mais ma réaction intérieure immédiate, elle est unique, bien qu'elle puisse se modifier ensuite très vite.

Imaginez la situation suivante, une famille : c'est l'été, peu avant le feu d'artifice du 14 juillet, les examens ont été réussis, tout le monde va bien, on fait la fête. Soudain, la maman de la famille découvre qu'un enfant s'est noyé. Alors qu'elle était dans ce bien-être fort, en l'espace de quelques dixièmes de secondes elle va passer dans un état interne fortement négatif. Elle va associer à cet état interne négatif tout ce qui est présent : ce qu'elle voit, ce qu'elle entend, etc. Cela signifie que les éléments liés à la piscine et à la maison vont s'associer de façon très forte à cet événement.

C'est cela l'ancrage. C'est une association entre une chose est une autre. Dans ce cas, un état émotionnel négatif à ce qui était présent lors de l'événement, c'est-à-dire ce qu'elle a vu, entendu, touché, etc. Et c'est cela, le sentiment émotionnel négatif associé à l'environnement du lieu, qui la poussera à vendre la maison parce qu'elle ne pourra plus y vivre, trop de souvenir négatif.

Quand vous avez vécu votre premier coup de foudre, vous vous souvenez de la personne, de l'endroit. Vous avez sans doute également associé à cet endroit un ensemble d'éléments qui vous remettent dans un état positif. Si je vous y ramène quarante ans plus tard, vous allez retrouver les éléments et l'état émotionnel liés à l'expérience. C'est l'intensité de l'émotion qui fait durer l'ancrage.

Cela peut aussi être la répétition. Si, par exemple, il vous arrive des ennuis à chaque fois que vous voyez votre patron, même un petit peu à chaque fois, au bout d'un moment vous êtes stressé à chaque fois que vous le voyez parce que vous faites des associations.

Si, par exemple, vous avez trouvé tel personne absolument géniale la première fois que vous l'avez vue, le fait de la revoir vous remet automatiquement dans un état interne positif. C'est ce qui se passe avec vos grigris : cela peut être un bijou, la chemise que vous aimez porter ou que vous allez porter pour une occasion spécifique. À chaque fois vous retrouvez l'émotion associée.

Si, par exemple, vous avez une photo que vous aimez particulièrement d'un de vos enfants et qu'on vous demande de la déchirer, vous allez voir que ce n'est pas facile. La photo est porteuse d'une expérience, elle a une valeur affective.

De la même façon, on peut associer une image, un son ou une odeur.

Ces ancrages peuvent être positifs ou négatifs. On a beau comprendre cérébralement que ce n'est pas grave, on y tombe à chaque fois ! Tout ce passe au niveau du cerveau limbique (association émotionnelle) et non au niveau de cortex te, qui lui, raisonne et analyse.

Pour créer un ancrage, vous accompagnez la personne dans un état émotionnel spécifique et au moment où elle monte dans l'expérience et dans la sensation, vous associez un toucher spécifique. Cette notion d'ancrage va permettre de délimiter un état ressource pour ensuite le transposer dans une autre situation. L'idée n'est pas de changer le souvenir, mais de changer l'association émotionnelle. Pour cela, vous allez trouver des états ressources particulièrement forts. Ensuite, par voie de représentation mentale, de dissociation et de tout un ensemble de choses, on peut retransférer ou décalquer l'état ressource.

Cela ouvre des perspectives fabuleuses pour aider une personne, ou vous-même, à modifier des comportements ou des états internes négatifs. Le traitement des phobies, en PNL, est une des applications un peu plus sophistiquées que cela. Je vous propose d'expérimenter cette notion d'ancrage. Reprenez un souvenir positif et associez le toucher à la montée de l'expérience.

L'intensité de l'émotion va faire toute la différence dans la force de l'ancrage. Partant de cela, vous allez amplifier l'état ressource et l'associer à l'objectif réalisé. Vous pouvez transposer des états ressources dans différents domaines. Vous pouvez exploiter cela pour vous : avant un événement important, par exemple la veille au soir en vous endormant, le fait de visualiser la journée du lendemain et de le faire à partir d'un état ressources va permettre que l'environnement ait moins d'influence sur vous, car vous aurez associé ces événements du lendemain à un état interne positif.

Votre cerveau fait des associations et c'est en cela qu'il se programme, il crée des liens.

Cette jonglerie mentale demande un processus précis, qui pour être réellement efficace, demande au début, un accompagnement avec un professionnel, c'est pourquoi nous vous suggérons une formation en salle, si vous souhaitez apprendre à bien utiliser les ancrages.

Chapitre 8. Base PNL : La communication

1. La communication

Quand vous pensez au mot communication, qu'est-ce que vous mettez derrière ?

Peut-être me direz-vous : langage, écoute, échange, chaleur, convivialité, ensemble, etc...

Si nous revenons aux racines du mot communication, on trouve : communauté, communion, communique action.

Dans la communication, en PNL, on regroupe tout ce qui peut transiter d'une personne à une autre. Bien sûr, il s'en passe beaucoup plus qu'on ne sait qu'il s'en passe.

Globalement, il y a ce dont vous êtes conscient c'est-à-dire ce que vous avez à l'esprit rapidement. Il y a aussi ce qu'on appelle le préconscient, c'est-à-dire ce qui apparaîtrait si je vous mettais en relaxation et si vous laissiez venir tout ce que vous imaginez. On pourrait appeler cela l'impression.

Quand on effectue un travail sur la prise de conscience des processus de communication, on met à jour des processus dans lesquels vous êtes en permanence sans le savoir. Le préconscient est important, car il va énormément influencer la qualité de la relation.

Il y a également tout ce qui est sous-jacent, qui serait plus de l'ordre de l'inconscient. Dans l'inconscient, il se trouve encore des choses qui vont influencer la relation. Mais, pour les comprendre, il faudrait faire un travail plus spécifique tel qu'un travail de développement personnel, pour appréhender la structure de votre personnalité, les messages importants que j'ai reçus dans votre enfance. Bref tout ce qui a trait à la construction de soi-même.

Tout cela influence vos relations, tant dans l'émission que dans la réception.

Communiquer, c'est à la fois recevoir une somme d'informations et savoir faire passer quelque chose. Il y a des savoir-faire qui font que, quel que soit le contenu de la relation, les gens vont plutôt se rapprocher ou s'éloigner l'un de l'autre.

2. La répétition

L'objectif est de mesurer la capacité à entendre. On appelle cela un exercice de répétition. Ce n'est pas un exercice de reformulation, mais bien de répétition.

Lors d'un séminaire, deux participants se tournent le dos pour laisser de côté le champ visuel et l'un d'eux raconte un événement agréable qui lui est arrivé. Régulièrement, l'autre personne va répéter ce qu'elle entend, mot pour mot. La personne qui écoute va pouvoir mesurer sa capacité à répéter exactement ce que l'autre lui dit.

Lorsqu'une personne raconte son histoire, il peut se présenter deux options : soit l'autre personne répète exactement ce qu'elle a dit, soit elle répète des choses différentes.

Que se passe-t-il quand la personne répète exactement ce que l'autre dit en termes de sentiments et quand elle change les mots ?

On a l'impression que lorsque la personne qui répète change les mots, il y a une recherche de compréhension. Sinon, on ne sent que le rabâchement.

Deux cas peuvent se présenter selon le sentiment que vous mettez derrière les mots. Les mots que vous utilisez découlent d'un ensemble de pensées. Vous pensez plus que vous n'en dites.

Les pensées sont elles-mêmes la synthèse d'un ensemble d'expériences vécues, lesquelles expériences sont elles-mêmes une partie de ce qui s'est réellement passé. Il y a des filtres.

Ce qu'il est important de comprendre, c'est que quand quelqu'un utilise un mot important qui veut traduire une expérience vécue, le mot est directement associé à l'expérience. Cela signifie que plus une personne sera focalisée dans son expérience plus le mot sera directement lié à l'expérience. À ce moment-là, si vous reformulez par un autre mot que le mot donné, la personne le vit comme une interprétation.

Si par différence, il n'y a pas de teneur particulière dans l'intensité, utiliser exactement le même mot produit un effet gênant : cela fait un peu perroquet.

Plus une personne est sous stress, plus c'est important de reformuler exactement les mots qu'elle a employés si vous voulez reconnecter avec elle. Dans l'écoute, c'est affaire de jugement. Il y a des moments où, si vous prenez le risque de remplacer le mot par un autre, ce qui peut être perçu est un sentiment d'interprétation, voire d'incompréhension. C'est un sentiment très fin, mais qui a toute son importance.

Ce que je veux montrer par là, c'est qu'il ne suffit pas d'entendre la personne si vous souhaitez bien communiquer. Il faut aussi pouvoir la convaincre que vous l'avez entendue.

C'est une autre étape.

3. L'écoute active

« Parler est un besoin. Écouter est un art. » Goethe

En entrant dans l'écoute active, vous développez un certain nombre de savoir-faire pour valoriser cette écoute.

Pourquoi l'appelle-t-on active ?

Parce qu'elle a un but précis. Vous entrez dans une action qui va consister à accompagner la personne à vous en dire plus ou à vous en dire moins. Vous devenez acteur de quelque chose. Si vous écoutez la radio en même temps, on voit bien que le lien ne sera pas le même et que l'information échangée sera bien différente.

On trouve dans l'écoute active l'idée de créer un climat de confiance et de respect mutuel. Ce que vous allez à tout prix éviter, c'est le jugement et l'interprétation. Ce sont les deux pièges qui vont faire que la communication va freiner.

Il y a trois formes d'écoute.

- L'écoute silencieuse consiste à montrer à la personne que vous êtes toujours avec elle. Approuvez ce qui est dit, montrez que vous la suivez par un hochement de tête ou par le regard, mais aussi et surtout signalez que vous ne suivez plus.
- La reformulation : à un moment donné, la personne peut s'arrêter de parler. Là, vous allez exercer quelque chose pour la relancer. Soit, vous reprenez la fin de la phrase, sous forme interrogative, par exemple. Soit vous repérez un mot important sur lequel vous voudriez avoir plus d'information. Vous avez vraiment un rôle de conducteur. L'important quand vous faites cela, c'est, bien sûr la reformulation du mot et la continuité du contact non verbal, y compris par le silence. Le fait que vous préserviez le contact non verbal et le silence va amener la personne à en dire davantage.
- La synthèse : vous reformulez en quelques mots ce qui a été dit avec les mêmes mots forts. C'est comme un accusé de réception.

En cas de conflit notamment, la validation de l'information est une étape essentielle. La capacité à reformuler avec succès le point de vue de l'autre avant de vouloir faire passer le sien propre est capitale. C'est très souvent ce qui va nous sortir des relations de conflits.

Qu'est-ce qui pousse une personne à mettre autant d'énergie pour défendre son point de vue ?

Il faut remonter à la racine des choses : nous sommes d'abord programmés pour faire de la défense de territoire. Quand vous défendez une idée, en réalité vous défendez l'ensemble des expériences qui viennent prouver l'idée.

Quand vous aurez retrouvé la sécurité intérieure, vous serez de nouveau plus à même de vous ouvrir à d'autres choses. À ce stade, vous passez du noeud relationnel à la boucle relationnelle : vous développez de la flexibilité, de la capacité à être souple sur la forme pour pouvoir vous rejoindre sur le fond.

Dans la phase de perception de l'autre, on va trouver trois phases importantes.

- L'affrontement : dans cette situation, ou c'est lui ou c'est vous. Il y a un gagnant et un perdant. Chacun va se mettre en défense.
- Deuxième attitude : l'esquive. Que se passe-t-il ? On évite la relation.
- Troisièmement : vous vous mettez en position d'accompagnement en mettant l'autre en avant et vous en second.

Si dans la vie vous êtes en confrontation avec quelqu'un, le fait que vous soyez physiquement face à face va exacerber la confrontation. Si vous vous placez de sorte que vous soyez côte à côte, vous mettez le problème devant vous et plus entre vous et il devient plus difficile d'être dans le conflit. Ce sont tous des processus non verbaux.

Chapitre 9. Base PNL : Les affinités sélectives

1. Les affinités sélectives

« Si on avait compté les siècles après Eros ou Vénus au lieu d'après Jésus Christ, on n'en serait pas là. » Jacques Prévert

Pour finir le chapitre de la communication, on retrouve quatre constantes dans les attirances que nous éprouvons les uns pour les autres :

2. La synchronisation

La première, c'est l'idée que ce qui se ressemble s'assemble. Par exemple : si vous arriviez pour le premier jour à une formation, par exemple, vous venez de loin et vous découvrez quelqu'un qui est du village juste à côté du vôtre. Comme par hasard, au moment de la pause, vous allez avoir tendance à aller le rencontrer. Même chose avec quelqu'un qui partage la même passion ou la même activité. On se sent d'abord sécurisé par les choses qui nous ressemblent.

Quand vous êtes en réunion et que quelqu'un manifeste le même point de vue que le vôtre, cela fait du bien. Ce n'est qu'une fois que vous êtes vraiment dans la sécurité que vous pouvez être attiré par la différence.

Quand les gens fonctionnent ensemble, un mimétisme se met en place. On appelle cela les processus de synchronisation. Par exemple : si vous êtes avec un jeune enfant qui s’amuse, du fait que vous vous mettiez à son niveau physiquement, que vous rouliez avec lui sur la moquette, le rapport va s’installer tout de suite.

3. L’ancrage

Un autre domaine va jouer beaucoup, c’est celui de l’ancrage : la stimulation dans laquelle vous allez être en présence de la personne. Vous pouvez être soit dans du positif soit dans du négatif. Vous vous sentez bien avec les gens qui vous mettent dans des états dans lesquels vous aimez être. Si vous aimez le dynamisme, le mouvement, vous rencontrerez plus volontiers les gens qui vous mettent dans cette dynamique-là.

4. Valorisation

Le troisième axe important est la valorisation. On aborde là tous les phénomènes de reconnaissance. Vous vous sentez bien avec les gens qui vous reconnaissent, ceux pour qui vous vous sentez important. Dans cette logique, la capacité d’écoute est primordiale dans la qualité de la relation.

5. Authenticité

Quand quelqu’un n’est pas authentique, c’est souvent qu’il ne se sent pas en sécurité par rapport à la qualité d’écoute. L’authenticité c’est aussi un peu de la congruence : quand quelqu’un dit « oui », vous reconnaissez un vrai oui.

6. Ce à quoi vous êtes le plus sensible

C’est intéressant d’aller voir les personnes de votre entourage avec lesquelles vous passez de bons moments. Allez voir ce à quoi vous êtes le plus sensible : est-ce le fait qu’ils vous ressemblent ? Est-ce le fait que vous êtes portés par le même projet ? Est-ce le fait qu’ils vous mettent dans des états où vous aimez être ? Est-ce le fait qu’ils ont une bonne qualité d’écoute, qu’ils vous valorisent ? Ou, est-ce le fait que ce sont des gens avec lesquels vous vous sentez authentiques et que vous sentez authentiques avec vous ?

On retrouve des constantes. Souvent, l’une entraîne l’autre. Mais on est parfois beaucoup plus sensible à l’une qu’aux autres.

C’est intéressant d’aller voir les personnes avec lesquelles vous avez une relation plutôt tiède et de rechercher la constante qui vous manque le plus dans cette relation. La cerise sur le gâteau, c’est de voir ensuite ce que

vous pourriez faire pour rééquilibrer cela et obtenir ce qui vous manque dans la relation.

Chapitre 10. Base PNL : Les Valeurs

Félicitations !!!

Maintenant je dois vous féliciter.

Vous avez atteint la leçon #10: Les Valeurs.

Cela peut vous paraître étrange que je vous félicite.

Mais il y a une raison à cela.

Laquelle ?

Parce que mon expérience me dit que beaucoup de gens qui ont demandé à recevoir ce cours gratuit de PNL n'atteindront JAMAIS la leçon #10.

C'est pour cette raison qu'ils ne réussissent pas.

Ils ne réussissent pas parce qu'ils ne mènent pas un projet à terme. Ils ne veulent pas s'engager à améliorer leur vie et faire le nécessaire pour obtenir de vrais résultats. L'engagement, l'intégrité, l'authenticité, la liberté, la persévérance, ..., sont des valeurs qui permettent de changer sa vie.

Est-ce que cela vous parle ?

Vous trouverez par ce lien www.pnl-audio-institut.com des vidéos de témoignages de participants à un séminaire PNL et vous pourrez juger par vous même des bénéfices de l'engagement à faire le nécessaire pour obtenir des résultats dans sa vie.

Avez-vous faim de réussir ?

Si c'est le cas, alors vous avez probablement les ressources nécessaires pour améliorer votre vie et réaliser vos rêves. Tout ce qui est nécessaire est le désir, le désir de réussir et de ne pas vous contenter de moins que ce que vous désirez.

Travailler sur la communication, c'est développer des savoir-faire pour vous permettre de gérer tout type de relation de plus en plus rapidement. La qualité d'une relation est beaucoup plus liée à la forme qu'au fond même si le fond est toujours le plus important. Vous pouvez rentrer dans une divergence de point de vue importante et pourtant conserver une grande qualité de relation.

Encore une fois, la PNL ne professe pas qu'il faut être bien avec tout le monde.

Il y a aussi un autre point, ce sont les valeurs. Les valeurs sont ce qui est vraiment important pour vous. Une façon de travailler là-dessus est de vous amener à faire une projection et à rêver tous azimuts. Vous allez vous autoriser à rêver sans aucune limite. À partir de cela, vous mettrez à

jour ce qui, derrière l'ensemble de ces rêves, est vraiment important. On s'aperçoit alors que certaines choses sont là depuis très longtemps. Peut-être était-ce déjà important pour vous lorsque vous étiez enfant. Plus vous allez entrer en conscience de ces éléments importants, mieux vous allez pouvoir orienter votre vie en fonction de cela.

Voilà ce qu'est la PNL. C'est la recherche d'une conscience de plus en plus exercée de ce qui est important, de vos besoins, de vos désirs, de vos objectifs, de vos états internes, de vos états ressources. C'est le développement d'une capacité de croissance reposant sur cela. Ce sont des concepts qu'on peut sans cesse approfondir.

Paul Pyronnet.



11 COURS GRATUITS DE PNL ! + BONUS

**Sortez de vos difficultés
et expérimentez le succès
par la PNL appliquée !**

1. Centrée sur la valorisation des personnes, vous trouverez une pédagogie active, enrichie de nombreux exemples applicables dans votre vie personnelle et professionnelle.
2. Chaque cours contient des présentations, des démonstrations et des mises en pratique dans le cadre de votre quotidien.
3. Vous pourrez télécharger des documents audio et vidéo qui vous serviront de support de travail.
4. Chaque module est complété d'apports spécifiques propres au coaching et à ses applications dans le milieu de l'entreprise, du sport, de la santé et du développement personnel.
5. Les apports de ce programme sont également complétés de contenus propres à l'Hypnose Ericksonienne.

Prenez maintenant possession de ce Cours de PNL Gratuit !

www.pnl-audio-institut.com

Production Alain Christiaens alain@pnl-audio-institut.com