

**C'EST MALIN**

Jean-Michel Jakobowicz

# LES SECRETS DE LA PNL

(PROGRAMMATION NEURO-LINGUISTIQUE)



**Difficultés de communication,  
phobies, hontes, conflits...  
le mode d'emploi pour les surmonter**

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

POCHE

L E D U C . S

Pour compléter votre lecture, voici un test,  
des chapitres et exemples inédits et une séance  
audio exclusive.

Merci de votre intérêt pour nos publications.



© 2016 Leduc.s Éditions

## *Supplément chapitre 3*

# Comprendre la façon dont votre interlocuteur perçoit le monde : les prédicats

**V**oici une liste de mots et expressions pour décrire chaque prédicat :

Prédicats visuels	Prédicats auditifs	Prédicats kinesthésiques
<ul style="list-style-type: none"><li>• à la lumière de</li><li>• à l'œil nu</li><li>• à vue d'œil</li><li>• apparaître</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• à vrai dire</li><li>• au diapason</li><li>• avoir la langue bien pendue</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• avoir les pieds sur terre</li><li>• contactez</li><li>• coup de main</li></ul>

→

<ul style="list-style-type: none"> <li>• au vu de</li> <li>• avoir l'air de</li> <li>• avoir quelqu'un à l'œil</li> <li>• avoir une bonne vue d'ensemble</li> <li>• avoir une vision d'ensemble</li> <li>• clair comme de l'eau de roche</li> <li>• clair et net</li> <li>• clichés</li> <li>• considéré</li> <li>• difficile à visualiser</li> <li>• éclairé</li> <li>• en mettre plein la vue</li> <li>• en personne</li> <li>• entrevoir</li> <li>• envisager</li> <li>• faire tout un cinéma</li> <li>• faire un tour d'horizon</li> <li>• faire une scène</li> <li>• flou</li> <li>• il apparaît que</li> <li>• il semblerait que</li> <li>• illusions</li> <li>• illustré</li> <li>• imaginez</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• bien entendu</li> <li>• bouche cousue</li> <li>• cela ne me dit rien</li> <li>• discordant</li> <li>• discuter</li> <li>• dissonances</li> <li>• écouter</li> <li>• entendre</li> <li>• entendre des voix</li> <li>• être tout ouïe</li> <li>• exprimer clairement</li> <li>• exprimer une opinion</li> <li>• faire la sourde oreille</li> <li>• harmoniser</li> <li>• hurler</li> <li>• messages cachés</li> <li>• mot à mot</li> <li>• porte-parole</li> <li>• prêter l'oreille distraite</li> <li>• prêter une oreille attentive</li> <li>• sonner faux</li> <li>• sourd</li> <li>• sous-entendu</li> <li>• tendre l'oreille</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• de sang-froid</li> <li>• dur comme fer</li> <li>• embobiner</li> <li>• en avoir plein le dos</li> <li>• être à côté de ses pompes</li> <li>• je ne vous suis pas</li> <li>• la chaîne morceau</li> <li>• le bon sens</li> <li>• le cœur sur la main</li> <li>• léger</li> <li>• lourd</li> <li>• main dans la main</li> <li>• mettre la main à la pâte</li> <li>• mettre la main sur</li> <li>• mettre les cartes sur la table</li> <li>• planer</li> <li>• prendre en main</li> <li>• ras-le-bol</li> <li>• saisir</li> <li>• se contrôler</li> <li>• s'emparer de</li> <li>• sentir</li> <li>• tirer les ficelles</li> </ul>
--	---	---



<ul style="list-style-type: none"> <li>• jeter un coup d'œil</li> <li>• les yeux dans les yeux</li> <li>• manifestement</li> <li>• mettre en perspective</li> <li>• montrer</li> <li>• observer</li> <li>• perspectives</li> <li>• pointer</li> <li>• portrait craché</li> <li>• regarder</li> <li>• regarder dans le vide</li> <li>• sans l'ombre d'un doute</li> <li>• se polariser</li> <li>• tape-à-l'œil</li> <li>• triste spectacle</li> <li>• une image mentale</li> <li>• visiblement</li> <li>• voir</li> <li>• voir la vie en rose</li> <li>• voir le bout du tunnel...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• tenir sa langue</li> <li>• un autre son de cloche</li> <li>• une façon de parler</li> <li>• une fausse note</li> <li>...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• tomber des nues</li> <li>• touchée</li> <li>• tourner autour du pot</li> <li>...</li> </ul>
--	--	--

SUPPLÉMENT ACCOMPAGNANT  
*LES SECRETS DE LA PNL, C'EST MALIN*

*Supplément chapitre 3*

# Ces sensations qui forment vos souvenirs : les sous-modalités

## MA FEMME M'A QUITTÉ POUR UN AUTRE

“ *Christophe, 47 ans, chef d'entreprise,  
récemment divorcé.*

- J'ai beaucoup de mal à me remettre du fait que ma femme m'ait quitté pour un autre. Mon estime de moi, qui n'était déjà pas très élevée, s'est encore affaiblie.
- Je comprends que cela puisse vous affecter. Mais avez-vous l'impression d'avoir déjà vécu quelque chose de semblable ?

- Non! Ce départ était si soudain! Mais je ne sais pas pourquoi, cela me rappelle très nettement une image de mon adolescence où mon estime de moi était elle aussi très très bas. Je me revois dans une surprise-partie où mon meilleur ami dansait avec une très belle fille et moi, pendant toute la soirée, j'ai fait tapisserie en me bourrant de sucreries! Qu'est-ce que j'étais mal!
- Quelles sont les caractéristiques de cette image: est-elle brillante ou terne, grande ou petite?
- Il s'agit d'une image de taille moyenne, qui remplit la moitié de mon écran intérieur. Les couleurs de cette image sont pâles, comme si la photo était restée trop longtemps exposée au soleil.
- Êtes-vous sur cette image?
- Je me vois très bien de face, vêtu d'un costume un peu désuet. La plupart du temps, je me tiens debout pas loin du buffet comme pour paraître occupé.
- Il y a beaucoup de bruit dans la salle?
- La musique est très forte, presque assourdissante. Une chose est certaine, j'ai envie d'être n'importe où mais surtout pas là où je suis. D'ailleurs je n'ai qu'un désir, partir en courant pour me réfugier dans ma chambre et me cacher sous mon oreiller.
- Et comment vous sentez-vous?
- C'est bizarre, j'ai froid et je me sens pétrifié. Cela fait un contraste terrible avec les jeunes qui se déhanchent sur la piste de danse et qui semblent avoir très chaud.

- Laissons de côté cette image assez désagréable. Croyez-vous pouvoir évoquer une autre image dans laquelle vous vous sentiriez plus sûr de vous ?
- Une image similaire m'est restée gravée dans la mémoire, c'était lors d'une autre surprise-partie, je dansais avec une fille. Je crois qu'elle n'était pas très belle, mais malgré tout, j'étais très fier de moi !
- Quelle est la taille de cette image ?
- Elle est beaucoup plus petite que la précédente, disons 10 cm sur 5.
- Et de quelle couleur est-elle ?
- Elle est en noir et blanc.
- Comment est la musique dans cette image ?
- La musique est très douce et lente.
- Et vous, comment vous sentez-vous dans cette image ?
- Je sens beaucoup de chaleur, le corps de ma partenaire est collé contre moi. Je me sens très bien !
- Nous allons prendre des éléments de cette seconde image dans laquelle vous vous sentez particulièrement bien et les transporter dans la première image désagréable. Parlons tout d'abord de la taille et de la couleur de cette image. Vous allez réduire la taille de la première image à celle de la seconde, c'est-à-dire 10 cm sur 5. Puis vous allez transformer les couleurs pâles de la première image en couleurs en noir et blanc, comme dans la seconde image. Est-ce que vous me suivez ?
- Oui, assez bien !
- Et quel effet cela fait-il ?

- J'ai l'impression que la gêne qui existait à l'origine dans la première scène a tendance à légèrement s'estomper. Mais je n'en suis pas certain!
- Maintenant, vous allez baisser le son de la première image au niveau de la seconde et ralentir le rythme de la musique. Est-ce que vous y parvenez?
- Oui, la musique dans la première image a diminué et commence même à s'estomper, son rythme est beaucoup plus lent.
- Vous allez maintenant « exporter » la chaleur du corps de votre partenaire que vous tenez fermement contre vous dans la première image. Comment vous sentez-vous?
- C'est étrange, je me sens beaucoup mieux dans la première image qu'il y a quelques instants. J'ai beaucoup moins envie de fuir et je crois sentir à l'intérieur de moi une envie de conquête et non plus de fuite. J'ai l'impression que j'aurais pu draguer une fille lors de cette première image de surprise-partie.
- Vous allez maintenant vous projeter dans le futur et imaginez que vous participez à une soirée. Que se passe-t-il?
- Ma première réaction est de me voir à nouveau à côté du buffet, mais il se passe quelque chose d'étrange : au lieu d'être là à m'empiffrer de sucreries, j'ai une coupe de champagne à la main et je trinque avec une femme qui me sourit. Je me sens beaucoup mieux. Je me sens même prêt à entamer une conversation. ”

*Chapitre inédit*

# Aller au-delà des mots avec les métamodèles

« **C**omment vas-tu ? », « Ça va ! ». Dans bien des cas, cet échange de mots sans réelle profondeur vous suffit. Il s'agit plus d'un échange de politesse que d'un échange d'informations. En d'autres occasions, vous aimeriez en savoir plus mais voilà, votre interlocuteur reste évasif, vous ne parvenez pas à savoir ce qu'il veut ou ce qu'il pense... La méthode des métamodèles va justement vous permettre, en posant les questions qu'il faut, d'en savoir plus.

## *Qu'est-ce que le métamodèle ?*

Avant d'en venir à une définition du métamodèle, reparlons une fois de plus de la façon dont vous appréhendez le monde qui vous entoure. À chaque instant, vos sens reçoivent des milliers, voire des millions d'informations qui viennent de votre environnement. Si vous deviez « enregistrer » toutes ces informations, vous deviendriez rapidement fou, ou pour le moins submergé.

Voici un exemple tout simple : vous êtes à la terrasse d'un café, vous buvez une menthe à l'eau, vous vous sentez bien et détendu. Si vos sens en alerte notaient tout ce qui se passe, il y a de fortes chances pour que votre niveau de stress grimpe fortement. En effet, vous n'avez pas enregistré les particularités physiques des 324 personnes qui sont passées devant vous depuis 12 minutes, ni chacun des bruits des 612 véhicules qui sont passés dans la rue ou les différents parfums de femmes croisées... Et pourtant vos sens ont perçu tous ces détails, votre vision a noté les personnes qui sont passées, votre ouïe a entendu les bruits de la rue et votre odorat a senti ces divers parfums. Mais ce que vous avez finalement retenu de cet instant, ce ne sont pas tous ces détails,

mais l'impression d'ensemble que vous êtes bien à cette terrasse à boire votre menthe à l'eau.

Vous avez mis en place **un certain nombre de filtres** qui ont sélectionné des éléments de la réalité ambiante qui sont importants pour vous, quant aux autres ils sont « passés à la trappe ». Vous avez sélectionné des éléments de la réalité en fonction de vos besoins, de votre culture et de vos sens, pour **créer un monde qui vous est propre** mais qui est très loin de la réalité complexe et multiforme. Les processus mentaux qui organisent cette réalité particulière à chacun se nomment, en PNL, les métamodèles.

Les fondateurs Richard Bandler et John Grinder ont ainsi découvert que lorsque nous communiquons avec les autres, mais aussi bien souvent avec nous-mêmes, nous utilisons trois grands systèmes pour nous exprimer : **l'omission, la généralisation et la distorsion**. Ils ont affiné leur analyse en distinguant, pour chacun de ces trois grands systèmes, un total de 12 sous-systèmes.

### **L'omission :**

- les omissions simples ;
- les absences de références ;
- l'absence d'éléments comparatifs ;

- l'utilisation de verbes trop vagues.

### **La généralisation :**

- les généralisations abusives ;
- les obligations ;
- les vérités prétendues universelles ;
- l'étiquetage.

### **La distorsion :**

- les liens de causalité ;
- les équivalences complexes ;
- lire dans les pensées ;
- les présuppositions.

Ces systèmes vont vous permettre d'expliquer aux autres la réalité telle que vous la percevez, sans pour autant déverser sur vos interlocuteurs une foulditude de détails dont ils n'ont que faire. L'omission consiste à ne pas dire certaines choses parce qu'elles vous semblent évidentes ou inutiles ; d'autre part, pour faire plus simple, vous généralisez, quant à votre tendance à la distorsion, elle vous permet d'adapter la réalité à vos croyances et à votre propre représentation du monde. Le problème de ces trois systèmes est qu'ils conduisent bien souvent à des incompréhensions et à des malentendus. **Le métamodèle va consister à poser les questions qu'il faut pour**

mieux comprendre ce qui se cache derrière ces trois systèmes.

#### BON À SAVOIR!

Il a été établi que l'être humain ne peut prendre conscience en moyenne que de sept éléments à la fois (à deux près), bien que notre inconscient ait une capacité plus grande. Ainsi, pour ne pas être submergé par toutes les autres informations, nous utilisons l'omission, la généralisation et la distorsion.

## L'OMISSION, OU L'ART D'ÊTRE BREF

*« Je me sens démotivé ! » - L'omission simple*

“ **Nicolas, 22 ans, étudiant en droit. Il doit passer ses examens de fin d'année dans quelques jours.**

- Je me sens totalement démotivé.
- Démotivé pour quoi ?
- Démotivé pour tout !

- Pourriez-vous être plus spécifique dans votre affirmation. Qu'est-ce que représente ce « tout » ?
- Je suis démotivé de passer mes examens car je suis certain que je vais les rater.
- Et pourquoi en êtes-vous certain ?
- Parce que je n'ai pas assez travaillé et que j'ai l'impression de ne rien savoir.
- Est-ce que vous ne savez vraiment rien ?
- Non, c'est une façon de parler, il y a bien certaines choses que je sais, mais j'ai l'impression qu'il y a beaucoup plus de choses que je ne sais pas.
- Êtes-vous certain qu'il y a plus de choses que vous ne savez pas que de choses que vous savez ?
- ... ”

**« C'est mieux ainsi... » – Omission avec absence d'élément comparatif**

“ **Céline, 26 ans, vendeuse dans un magasin de vêtements. Elle semble désespérée sans raison apparente.**

- C'est mieux ainsi (*soupir*) !
- Mieux que quoi ?
- Mieux que d'essayer de changer les choses.
- Quelles choses ?
- Les choses en général... Celles qui ne peuvent pas être changées.

- J’espère que vous vous rendez compte que votre réponse est loin d’être claire! Pourriez-vous préciser de quelles choses il s’agit.
- Le fait par exemple que je sois toujours la seule à faire la fermeture du magasin. ”

**«Ils ne m’écoutent jamais!» –  
Omission avec absence de référence**

“ **Martin, 34 ans, assistant. Il sort d’une réunion et semble passablement énervé.**

- Ils ne m’écoutent jamais quand je parle!
- Qui sont ces «ils»?
- Les gens en général!
- Pourriez-vous être plus précis.
- Lorsque je suis dans un groupe de plusieurs personnes et que je prends la parole, personne ne m’écoute, aussi bien un groupe d’amis que de parfaits étrangers en réunion. ”

**« Je me suis sentie parfaitement ridicule » – Omission avec utilisation de mots vagues**

“ **Céline, 34 ans, puéricultrice. Elle vient de se faire houspiller par les parents d'un des enfants de la crèche.**

- Quand il m'a fait cette réflexion, je me suis sentie totalement embarrassée.
- Qu'est-ce que cela veut dire pour vous « être embarrassée » ?
- Je me suis sentie mal à l'aise, j'avais honte. Cela m'a rappelé des situations de mon enfance où je me suis sentie parfaitement ridicule. Où je n'avais qu'une envie, disparaître. ”

## **Décryptage**

Dans cette première série de quatre saynètes, nous assistons au phénomène de l'omission.

Dans le premier exemple, celui de la personne démotivée, l'affirmation qu'elle souligne au début laisse l'interlocuteur totalement dans le vague. C'est ce que certains auteurs nomment **les omissions de complément ou les omissions simples liées au verbe**. Une fois que Nicolas a

déclaré qu'il était démotivé, son interlocuteur n'est pas plus avancé. La technique consiste alors à investiguer un peu plus profondément les raisons de cette démotivation, et ce qu'il entend vraiment par démotivation.

Dans le deuxième dialogue, la phrase prononcée par Céline « c'est mieux ainsi » est totalement abstraite. Il n'y a dans ce cas **aucun terme comparatif** et l'on est en droit de se demander « c'est mieux que quoi ? ». En poussant Céline à préciser sa pensée, son interlocuteur finit par apprendre qu'elle se sent victime d'une injustice, alors que la phrase du début ne le laissait absolument pas supposer.

Dans le troisième dialogue, Martin demeure vague quant aux personnes qui ne l'écoutent pas. Dans ce cas, il manque un index de référence. Qui sont ces « ils » qui ne l'écoutent pas ?

Enfin, dans le dernier exemple, l'utilisation de mots vagues est aussi une forme d'omission. Dans ce cas, le mot « embarrassé » peut cacher un certain nombre de notions, de sentiments, d'émotions, qu'il est indispensable de préciser si l'on veut affiner la communication.

## LA GÉNÉRALISATION POUR SIMPLIFIER

*« C'est toujours la même chose » –  
Les généralisations abusives*

“ **Émilie, 35 ans, professeur de français.**  
**Elle vient de découvrir que l'homme dont elle  
était amoureuse est déjà marié.**

- C'est toujours la même chose quand je rencontre un homme qui me plaît, il est marié!
- Est-ce vraiment toujours le cas? Est-ce que vous n'auriez pas un exemple où cela n'a pas été le cas?
- Peut-être que j'exagère un peu, mais c'est souvent le cas. Il est vrai que je me souviens d'une rencontre il y a quatre mois. J'étais en vacances à Marrakech et j'ai passé un séjour formidable avec un homme qui venait de Reims et... il n'était pas marié. Il me plaisait beaucoup. Nous nous sommes revus à notre retour de vacances. Seule la distance a fait que notre relation n'a pas duré. ”

## « Il faut que... » – Généralisation des obligations

“ **Germain, 37 ans, cadre dans une entreprise de services. Il aimerait faire carrière et travaille énormément pour y parvenir.**

- Si je veux faire carrière dans cette entreprise il faut que je sois disponible 24/7!
- Et que se passerait-il si vous n'étiez pas disponible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7?
- Je n'aurai aucun avenir professionnel dans l'entreprise!
- En êtes-vous vraiment certain?
- En fait, je n'en sais rien. Et si je réfléchis bien, il y a certaines personnes qui ont une vie de famille et qui malgré tout ont fait carrière. C'est le cas de mon chef de service. ”

## « Je ne peux pas chanter » – Généralisation par étiquetage

“ **Véronique, 42 ans, femme au foyer. Elle tourne en dérision le fait de ne « pas avoir de voix ».**

- Je ne peux pas chanter.
- En êtes-vous vraiment certaine?
- Oui, car à chaque fois que j'essaie de chanter, j'ai l'impression de faire un bruit de casseroles.

- Même si vous n'avez pas la voix que vous auriez aimé avoir, est-ce que cela vous empêche vraiment de chanter?
- Il m'arrive effectivement de chanter lorsque je suis seule et que personne ne m'entend, comme le matin sous la douche.
- Est-ce que vous pouvez alors accepter le fait que vous pouvez chanter sans pour autant pouvoir vous produire en public et que, en travaillant un peu votre voix, cette barrière pourrait peut-être être franchie? ”

**«Les hommes ne pensent qu'au sexe !»**  
**– Généralisation par des vérités**  
**prétendues universelles**

“ **Nathalie, 26 ans, employée de bureau.**  
**Elle se plaint que ses collègues hommes**  
**passent beaucoup de temps à la «déhabil-**  
**ler» du regard!**

- C'est bien connu, les hommes ne pensent qu'au sexe!
- Qui vous a dit ça?
- Tout le monde le dit, même certains hommes le reconnaissent!
- Avez-vous des faits précis qui vous permettent de généraliser?
- Il suffit de voir comment les hommes regardent les femmes pour savoir qu'ils ne pensent qu'au sexe.

- Vous leur prêtez des pensées dont vous n'êtes absolument pas certaine. D'autre part, est-ce vraiment le cas de tous les hommes ?
- En fait, je n'en sais rien, mais c'est un fait universellement reconnu.
- En reprenant cette phrase, vous reprenez votre assertion du début, c'est-à-dire « c'est bien connu, les hommes ne pensent qu'au sexe ! », sans pour autant l'étayer. ”

## ***Décryptage***

Ce second ensemble de dialogues met en avant ce que nous utilisons tous, de façon relativement systématique, dans la conversation : la généralisation. Parfois il nous arrive, à partir d'un cas particulier, d'énoncer une constante et de la généraliser pour nous permettre de bâtir une théorie qui puisse être valable pour tous. Cela comporte des avantages lorsqu'il s'agit d'enseigner rapidement quelque chose qui nous semble important, certes, mais généraliser comporte aussi des inconvénients car cela réduit la réalité d'une façon parfois simpliste, souvent rigide, voire intolérante et irrationnelle.

Dans le premier cas, par exemple, « c'est toujours la même chose », Émilie emploie ce que l'on

nomme **un mot généralisant** : « toujours ». La phrase prononcée par cette jeune personne laisse supposer qu'il existe une loi naturelle immuable qui fait qu'à chaque fois qu'elle rencontre un homme qui lui plaît, il est marié. Ainsi prononcé comme une vérité définitive, il y a fort peu de chances pour qu'Émilie rencontre un homme libre et qui lui plaît. Mais dès que l'on creuse un peu cette affirmation, il apparaît qu'elle n'est pas exacte et qu'en fait la généralisation de cette affirmation est carrément fautive et limitante. À quoi bon chercher l'âme sœur si en fin de compte elle est déjà prise ? De pouvoir réaliser que cette généralisation est fautive va peut-être permettre à cette jeune femme d'être plus ouverte et surtout de croire qu'il existe une possibilité pour qu'elle rencontre quelqu'un de libre qui lui plaise.

Une autre forme de généralisation est celle que l'on retrouve dans le second dialogue et que l'on peut qualifier de **nécessité**. Si Germain veut faire carrière, il faut qu'il travaille 24/7. Cette généralisation va créer une obligation qui ne repose sur rien, puisqu'il existe des exemples contraires, en l'occurrence son propre chef de service qui a une vie de famille et qui malgré cela a progressé dans l'entreprise. En déconstruisant cette généralisation, il peut élargir le champ des possibles et éviter,

en cas de non-promotion, une énorme déception qui pourrait se résumer ainsi : « Si j'avais travaillé plus, j'aurais eu cette promotion. »

« Je ne peux pas chanter » : voilà une **impossibilité** qui semble être définitive. Véronique s'est collé une étiquette fixe et définitive de non-chanteuse. Du coup, elle ne va même pas se donner la peine d'essayer, se privant ainsi d'un plaisir certain. Car sans être une diva, Véronique prend malgré tout du plaisir à chanter sous la douche. Pourquoi n'en prendrait-elle pas dans un autre contexte ?

« Les hommes ne pensent qu'au sexe ! » Ce type de **jugement universel** est très courant, il est du même ordre que « les femmes passent leur temps au téléphone » ou « la vérité sort de la bouche des enfants ». Ces prétendues vérités universelles ne reposent, dans bien des cas, sur aucun fait précis. De plus, leur généralisation conduit à des catégorisations caricaturales qui empêchent tout discernement et mènent à des comportements extrêmes. Ainsi par exemple, une jeune fille à qui on aurait répété de nombreuses fois que les hommes ne pensent qu'au sexe, risque d'avoir une approche de la gent masculine totalement biaisée et empreinte de craintes injustifiées.

## LA DISTORSION POUR ADAPTER LE MONDE À VOTRE PERCEPTION

*« Il ne m'aime plus ! » – Distorsion par  
équivalence complexe*

“ **Julia, 23 ans, étudiante en droit. Son  
« amoureux », n'a pas répondu à ses SMS  
depuis 24 heures.**

- Voilà plus de 24 heures qu'il ne m'a pas envoyé de messages, je suis certaine qu'il ne m'aime plus!
- Qu'est-ce qui vous permet de dire que s'il ne vous a pas envoyé de message depuis 24 heures, cela signifie qu'il ne vous aime plus?
- S'il m'aimait vraiment, il m'écrit plus souvent!
- Vous faites le lien entre les deux, mais peut-être tout simplement son téléphone est-il déchargé ou peut-être est-il malade! Peut-être aussi pouvez-vous accepter qu'il n'aime pas autant que vous envoyer des messages sans pour autant cesser de vous aimer! ”

## **« Je dois maigrir pour trouver un homme » – Distorsion par causes et effets**

**“ Sylvie, 35 ans, assistante en pharmacie. Elle souffre d'être seule et attribue cette solitude à son poids.**

- Si je ne maigris pas, je ne trouverai jamais de compagnon.
- Quel rapport y a-t-il entre le fait de maigrir et de trouver un compagnon ?
- Qui pourrait désirer une personne aussi grosse que moi ?
- Est-ce que vous croyez vraiment qu'il y a un lien entre le poids et le désir ?
- Si on regarde les magazines, le lien est évident.
- Connaissez-vous beaucoup de femmes qui ressemblent à celles que l'on trouve dans les magazines ?
- J'en connais quelques-unes.
- Et pourtant nombreuses sont les femmes qui se marient, même si elles n'ont pas la silhouette des magazines. Ce qui, en d'autres termes, signifie que le raccourci que vous faites : si je ne maigris pas je ne trouverai jamais de compagnon, n'est pas bon. Que vous souhaitiez maigrir est une chose et que vous souhaitiez rencontrer un compagnon en est une autre. ”

**« Je sais qu'elle m'en veut » –  
Distorsion par lecture de pensée**

**“ Yvette, 66ans retraitée. Elle s'est  
brouillée avec sa meilleure amie, sans raison  
apparente.**

- Depuis les dernières vacances, je sais qu'elle m'en veut et le pire c'est que je ne sais pas pourquoi!
- Lui avez-vous demandé si elle vous en voulait vraiment?
- Non, mais c'est évident! Il suffit de voir comment elle me regarde pour le savoir.
- Si je résume la situation : pour une raison inconnue de vous, vous avez l'impression que votre amie vous en veut, sans lui en avoir demandé confirmation.
- C'est évident
- Ce qui est évident, c'est que vous prêtez à votre amie des pensées tout en évitant de lui demander si elles sont exactes. En fait, qui vous dit qu'elle vous en veut? Peut-être a-t-elle des soucis beaucoup plus graves, des soucis de santé dont elle n'ose pas vous parler. Tant que vous ne lui poserez pas directement la question, vous resterez dans la situation où vous prêtez des pensées à une autre personne et où vous vous jouez tout un film sans lien avec ce qui se passe vraiment. ”

**« S'il savait le mal qu'il nous a fait ! »**  
**– Distorsion par présupposition**

**“ Paule, 54 ans, récemment divorcée. Elle a beaucoup de mal à se remettre de la rupture et trouve encore des raisons de pardonner à son ex.**

- S'il savait le mal qu'il a fait à la famille, je suis certaine qu'il ne serait pas parti!
- Êtes-vous vraiment certaine qu'il ne sache pas le mal qu'il a fait à la famille en quittant le domicile conjugal?
- Il doit bien se douter que ce n'est pas très facile pour nous, mais je ne suis pas certaine qu'il mesure toute l'ampleur du désastre.
- Encore une fois, pouvez-vous affirmer qu'il est inconscient au point de ne pas se rendre compte des souffrances que provoque une telle séparation?
- Il est vrai qu'il suffit de regarder n'importe quel film à la télé pour se rendre compte que les séparations sont douloureuses. Il est donc tout à fait possible qu'il ait au moins en partie conscience des dégâts qu'il a provoqués en partant.
- Si nous nous attachions maintenant à la deuxième partie de votre phrase qui est : « Je suis certaine qu'il ne serait pas parti. » Pouvez-vous vraiment être certaine qu'il serait resté s'il avait eu conscience du mal qu'il faisait?
- À partir du moment où, effectivement, il peut se rendre compte que son départ a provoqué des chambardements douloureux dans la famille, je ne peux plus affirmer qu'il ne serait pas parti. ”

## ***Décryptage***

Le troisième groupe de modèle est les distorsions. Une distorsion est un **lien faux que nous utilisons dans un discours que nous croyons logique.**

- Prenons le premier exemple : « Voilà plus de 24 heures qu'il ne m'a pas envoyé de messages, je suis certaine qu'il ne m'aime plus ! » Cette affirmation ne repose sur aucun élément concret. Et effectivement, après le questionnement, il apparaît que diverses possibilités peuvent expliquer l'absence de messages. En revanche, si la personne reste dans cette affirmation, son esprit va peu à peu s'emballer et aboutir à des conclusions erronées. Et c'est ce que, en PNL, on appelle des **équivalences complexes**. Nous partons d'une constatation pour aboutir à une conclusion qui n'a rien de logique, mais que nous croyons telle.
- Dans le second dialogue, Sylvie fait un lien direct entre le fait de maigrir et de rencontrer un homme. Si elle persiste dans cette approche, il y a fort à parier qu'elle restera célibataire toute sa vie, attendant de maigrir pour rencontrer l'âme sœur. La **relation de cause à effet** n'est absolument pas évidente et les exemples contraires sont très nombreux.

- Nous avons tous, comme Yvette, « **lu dans les pensées** » d'autrui. Nous supposons que telle personne pense ou éprouve une émotion à notre égard dont nous n'avons absolument aucune preuve, sinon des signes que nous interprétons à notre façon et qui ne correspondent pas obligatoirement à la réalité vécue par notre interlocuteur. Ces conclusions hâtives nous bloquent dans un système de pensée qui peut avoir un effet boomerang et provoquer effectivement ce que nous sommes amenés à craindre. Dans ce cas particulier, comme Yvette est persuadée que son amie lui en veut, il est possible qu'elle adopte une attitude ou que l'incompréhension la mène à la colère, alors que l'ensemble ne repose sur rien.
- Dans le dernier exemple, nous avons affaire à une **présupposition**, c'est-à-dire un **enchaînement logique de suppositions**, qui conduit Paule à une conclusion sans vraiment savoir si le début de cette chaîne logique est exact : « S'il savait le mal qu'il a fait à la famille, je suis certaine qu'il ne serait pas parti ! » En l'occurrence, il y a de fortes chances pour que la personne qui est partie soit tout à fait consciente que son départ va provoquer des souffrances (même si on peut supposer qu'il n'en connaît pas l'ampleur !), mais cela ne l'a pas

empêché de partir. Le fait de décortiquer ces présuppositions évite l'ambiguïté de la situation.



### **CONTRER LES INSUFFISANCES : MODE D'EMPLOI**

- La méthode des métamodèles présente énormément d'avantages pour clarifier les dires de votre interlocuteur. Dans un premier temps, entraînez-vous à repérer ces métamodèles sans poser trop de questions.
- Puis, pour que cela soit plus facile, intéressez-vous d'abord aux distorsions, puis aux généralisations et enfin aux omissions. Les questions doivent être orientées en fonction de l'objectif de l'interaction.
- Évitez de poser des questions commençant par « pourquoi ». Le but est d'obtenir le plus d'informations possible et non que la personne se justifie ou se défende.
- Lorsque vous travaillerez pour la première fois avec les métamodèles, vous vous apercevrez qu'il n'est pas facile de traquer en même temps les 12 insuffisances. Il faut donc commencer par se concentrer sur une ou deux, puis augmenter petit à petit leur nombre.

➡ **MON CONSEIL MALIN :** Attention tout de même, cette méthode appliquée d'une façon trop systématique à des personnes extérieures peut conduire à un sentiment d'intrusion des plus désagréables qui risque de conduire à la « fermeture » de votre interlocuteur qui se sentira agressé. Elle est donc à utiliser avec doigté et modération.



**À vous de pratiquer !**

*Essayez de reconnaître de quel type de méta-modèle il s'agit et posez la question qui vous permettra de le déchiffrer :*

Factres	Métamodèle	Question à poser
C'est le plus mal qu'il pouvait m'arriver.	Omission comparative	Plus mal que quoi?
Elle me rend malade.	Distorsion-relation de cause à effet.	Comment exactement vous rend-elle malade?
Il ne dit jamais rien.	Utilisation d'un mot généralisant.	Est-ce bien vrai qu'il ne parle jamais?



Filtres	Métamodèle	Question à poser
Il pense que je suis nul.	Distorsion-lecture de pensées.	Comment savez-vous qu'il pense cela?
Ils sont horribles avec moi.	Omission de l'index de référence	Qui sont-ils?
J'ai raté mon bac, j'ai raté ma vie.	Distorsion par équivalence complexe.	Comment est-il possible de conclure que le fait d'avoir raté un examen conduit à rater sa vie entière?
Je dois faire cent abdos chaque matin.	Généralisation par nécessité.	Et que se passera-t-il si vous ne faites pas ces cent abdos?
Je ne comprends rien.	Utilisation de mots vagues.	Qu'est-ce que vous ne comprenez pas?
Je ne sais pas faire la cuisine.	Généralisation par impossibilité.	Que se passerait-il si vous faisiez la cuisine?



Filtres	Métamodèle	Question à poser
Je suis mal!	Omission simple.	Mal à propos de quoi?
Les femmes entre elles ne parlent que de chiffons.	Généralisation universelle.	Comment savez-vous, si vous êtes un homme, ce dont parlent les femmes entre elles?
Les gens trop grands finissent par faire un complexe.	Distorsion par présupposition.	Qui vous a dit que les gens trop grands font des complexes?

## M'AMUSER OU TRAVAILLER : ENTRE LES DEUX MON CŒUR BALANCE

“ **Maeva, 32ans, journaliste pour une revue en ligne.**

- Je suis partagée entre deux envies contradictoires : celle de m’amuser et celle de faire carrière. Résultat des courses : s’il m’arrive de m’amuser, j’ai mauvaise

conscience, et quand je travaille le week-end, je me dis que je suis nulle et que je ferais mieux de profiter de la vie et de mon temps libre.

- Pouvez-vous admettre qu'en fait, vous avez envie des deux choses?
- Tout à fait, mais le problème c'est que ces deux choses sont incompatibles.
- Sont-elles vraiment si incompatibles que cela? Vous pouvez à la fois avoir envie de travailler et de faire une carrière, et avoir envie de vous amuser. Ce sont deux parties de vous-mêmes qui parlent et dont je vous propose de chercher ce qu'elles veulent vraiment. Vous allez fermer les yeux un instant et « entrer en contact » avec ces deux parties de vous-même. Commençons par la partie qui veut faire carrière. Parlez-moi de ce qui est important pour elle.
- Pour elle, il est important que je m'épanouisse dans mon travail, que je gagne bien ma vie pour ne pas être dépendante. Mais je crois que ce qui domine dans cette partie, c'est la notion de sécurité.
- C'est là quelque chose de très important pour vous? Je vous propose de mettre cette partie dans l'une de vos mains, par exemple la main gauche et de lui donner un nom. Quel nom lui donneriez-vous?
- Sécurité!
- À quoi ressemble-t-elle?
- Elle ressemble à une armure comme on en voit dans les films de science-fiction.

- Passons maintenant à l'autre partie en cause, celle qui veut s'amuser. Parlez-moi un peu d'elle et de ce dont elle a envie.
- Elle veut s'amuser, passer du bon temps. En un mot, elle veut vivre et profiter de la vie.
- Qu'est-ce que cela veut dire pour elle « profiter de la vie » ?
- Je ne sais pas exactement, mais disons qu'elle aimerait prendre un plaisir immédiat. Elle aimerait être légère, insouciante...
- Placez cette seconde partie dans votre autre main, la droite. Quel nom allez-vous lui donner ?
- Plaisir !
- Il est vrai qu'*a priori*, ces deux parties de vous-même semblent inconciliables. Pourtant, toutes les deux ont un point commun, elles veulent votre bien. Je vous propose maintenant de demander à chacune de ces parties de vous-même ce qu'elles veulent, en fin de compte. Demandez tout d'abord à la partie qui se trouve dans votre main gauche et que vous avez intitulée « sécurité » à quoi cela sert de faire une carrière et d'avoir la sécurité. Qu'est-ce qui, pour elle comme pour vous, est plus important encore que la sécurité ?
- La sécurité permet de ne pas avoir peur du futur et donc d'être plus cool, plus décontractée.

- Très bien, posons maintenant la même question à l'autre partie. Que vous donne le fait de vous amuser et d'avoir du plaisir ?
- Elle me dit que cela permet... C'est bizarre ce sont les mêmes mots qui me viennent à l'esprit... Cela me permet d'être plus cool, plus décontractée.
- Comme vous le voyez, le but de ces deux parties semble être le même. Maintenant je vous propose d'essayer de trouver quelles sont les qualités propres à chacune de ces parties. Commençons tout d'abord par la carrière et la sécurité.
- Ce qui caractérise cette partie c'est le courage, la ténacité et l'envie de foncer.
- Quelles sont les qualités du plaisir ?
- La gaîté, l'insouciance et être pleine de vie.
- Ce que je vous propose maintenant, c'est de joindre les qualités de ces deux parties de vous-même. Tout d'abord, vous allez leur demander si elles sont d'accord.
- Oui, elles le sont.
- Vous allez leur demander si elles seraient d'accord de fusionner à la poursuite d'un but commun qui serait de mener une vie plus cool et plus décontractée.
- Je crois qu'elles veulent effectivement ne plus faire qu'une seule et même partie.
- Très bien. Vous allez regarder tour à tour la main dans laquelle se trouve chacune de ces deux parties et, sans brusquer, vous allez laisser se rapprocher vos deux mains l'une de l'autre jusqu'à ce qu'elles se

rejoignent. Le mouvement sera peut-être lent ou rapide, je vous propose de laisser à ces deux parties le soin de décider du rythme de leur rapprochement. Lorsque vos deux mains seront jointes, vous les rapprocherez de votre poitrine comme pour vous approprier cette nouvelle partie qui va faire partie intégrante de votre personnalité.

- ...
- Une dernière vérification : est-ce que cette nouvelle partie de vous-même vous semble acceptable par les autres parties ?
- Je crois que oui! ”

## ***Décryptage***

Tout comme Maeva, vous avez sûrement des envies contradictoires. Ces envies sont plus ou moins fortes, mais si elles perdurent, elles risquent de vous paralyser totalement et de générer une certaine frustration. Si un soir, par exemple, vous avez envie de rester douillettement à la maison et qu'une autre partie de vous-même a très envie de sortir en boîte, peu importe la décision que vous prendrez, elle risque de vous laisser sur votre faim.

Sur la base de cette constatation, la PNL a pris acte du fait que **notre personnalité, notre volonté, sont faites de nombreuses parties**. La séance à laquelle vous venez d'assister consiste à procéder à un recadrage, une forme de réconciliation entre deux parties qui semblent, à la base, opposées.

Les exemples d'utilisation de ce type de recadrage sont nombreux et peuvent concerner l'envie de maigrir et le plaisir de manger, l'envie de vivre avec une personne et celle de vivre sa vie, l'envie de paresser et l'envie de travailler...



### **RÉUNIR DEUX ENVIES CONTRADICTOIRES : MODE D'EMPLOI**

Dans la consultation page 35, nous avons assisté à une forme de négociation entre deux des parties de la personnalité de Maeva : d'un côté la partie qui veut s'amuser et de l'autre la partie qui pense qu'il est indispensable de travailler. Le travail effectué lors de cette séance correspond à un protocole dit de recadrage, en cinq étapes :

➤ **1<sup>re</sup> étape** : elle va consister à identifier les parties en présence, à leur donner un nom et à les placer en évidence dans vos deux mains.



➤ **2<sup>e</sup> étape :** il s'agit de voir quels sont les objectifs de chacune des deux parties en présence. L'idée étant de définir des objectifs communs aux deux parties comme le bien-être, le plaisir, la protection...

➤ **3<sup>e</sup> étape :** cette étape est quelque peu abstraite et consiste à savoir si les deux parties sont prêtes à entrer en dialogue. Il est possible que les tensions internes soient telles que ce dialogue ne soit tout bonnement pas possible.

**4<sup>e</sup> étape :** à ce stade, vous devez mettre en avant l'importance des qualités de chacune des parties. Et ainsi essayer de réconcilier ces parties et leur faire admettre qu'au lieu d'être antagonistes, leurs objectifs concourent au bien-être et au développement de la personne.

➤ **5<sup>e</sup> étape :** si les deux parties sont d'accord, cette dernière étape va consister à mettre en commun les objectifs positifs poursuivis par chacune des parties, en espérant qu'elles pourront joindre leurs efforts pour le bien commun.

➔ **MON CONSEIL MALIN :** Il est indispensable de vérifier que la nouvelle entité créée ne va pas à l'encontre des autres parties qui forment votre personnalité. Si tel était le cas, vous risqueriez de vous sentir aussi mal, voire plus, qu'avant l'exercice.

## JE SUIS EN COLÈRE APRÈS MA MEILLEURE AMIE. ELLE A ESSAYÉ DE ME VOLER MON COPAIN.

“ **Laetitia, 26 ans ; Marion, 27 ans ; Alexandre, 26 ans.**

- Il y a un peu plus d'un mois de cela, j'étais à une soirée avec mon petit ami Alexandre. Parmi les personnes qui se trouvaient à cette soirée, il y avait Laetitia, ma soi-disant meilleure amie. Elle venait de se faire plaquer par son copain. Elle a du coup passé toute la soirée à tourner autour d'Alexandre pour essayer de le séduire. Heureusement qu'Alexandre est un garçon bien, il n'a pas répondu à ses avances. Mais malgré tout, depuis cette fameuse soirée, je suis furieuse après elle ! D'ailleurs, je ne lui ai pas reparlé.
- Dans un premier temps, j'aimerais que fermiez les yeux et que vous reviviez cette soirée !
- Est-ce vraiment important, parce que ce n'est pas un souvenir agréable.
- C'est important si vous voulez vous sentir mieux avec votre ex-meilleure amie.

Marion ferme les yeux.

- Que voyez-vous ?
- Je vois beaucoup de monde, des gens qui dansent, d'autres qui parlent. Pas loin du buffet je vois Laetitia, elle papillonne autour d'Alexandre qui lui-même est en train de parler à un de ses copains. Elle essaie sans

cesse de se mêler à leur conversation et je trouve ça désagréable. D'où je me trouve, je peux entendre sa voix de crécelle qui me fait dresser les cheveux sur la tête. J'ai vraiment envie de me précipiter sur elle et de lui donner des claques. Je suis dans une rage folle et je serre ma mâchoire à me faire éclater les dents tellement je suis furieuse.

- Et Laetitia dans tout ça ?
- Comme je vous l'ai dit, elle papillonne. Elle met en avant sa poitrine qu'elle a très opulente, comme pour attirer le regard d'Alexandre, qui lui – j'ai l'impression – n'en a rien à faire. Il ne semble pas l'entendre et continue de parler avec son ami.
- Donc, si j'ai bien compris, vous êtes en colère contre Laetitia ?
- Oui, je suis furieuse et je me sens totalement trahie. Je la considérais comme ma meilleure amie et voilà qu'elle essaie de me prendre mon petit copain.
- Je vous propose de prendre un peu de recul, de vous placer dans un coin de la pièce et de regarder la scène, non plus en tant qu'actrice, mais en tant qu'observatrice. Que voyez-vous ?
- Tout d'abord, je me vois avec un verre dans la main, que je tiens tellement serré qu'il pourrait bien exploser d'un instant à l'autre. Mon regard lance des éclairs de colère en direction de Lætitia. J'ai l'air tendu, prête à faire un esclandre. Alexandre, lui, a l'air totalement en dehors du coup. Il est plongé dans une conversation

passionnante avec son ami. Dans cette image, il semble être le seul point fixe et paisible. Et puis il y a Laetitia, qui essaie d'attirer son attention en déployant tous ses charmes. Elle parle très rapidement sans pour autant susciter la réaction des deux garçons. Je dirais, à bien la regarder, qu'elle semble proche de la crise de nerfs.

- Qu'est-ce qui vous fait dire qu'elle « semble proche de la crise de nerfs » ?
- Je ne sais pas, elle a l'air hypernerveuse et ses gestes ne sont pas très naturels. Je crois bien ne l'avoir jamais vue comme ça.
- Décrivez-moi maintenant la scène telle que vous la voyiez ce jour-là, avec tout ce que vous entendiez et tout ce que vous ressentiez !
- Je me sens totalement isolée dans ma colère, très tendue. Même s'il y a beaucoup de bruit autour de moi, mes yeux sont rivés sur cette scène. Ce qui est bizarre c'est que maintenant j'ai un peu de mal à comprendre ce qui se passe. Comme je le disais tout à l'heure, il y a toujours Alexandre, son ami, mais l'attitude de Laetitia est beaucoup moins claire.
- Maintenant, essayez de vous mettre à la place de Laetitia. Vous allez revivre ce qu'elle pouvait se dire ou ressentir. Je sais que cela va vous paraître difficile, mais essayez tout de même !
- Je... Je ne suis pas très bien, mon petit ami vient de me plaquer. Cela faisait trois ans que nous étions ensemble. J'ai longuement hésité avant de venir à cette soirée,

mais c'est ma copine Marion qui m'a convaincue de venir pour me changer les idées. Ce que je ne comprends pas, c'est qu'elle a l'air de me faire la tête. Depuis un bon moment, elle ne m'a plus adressé la parole. J'aimerais bien pouvoir parler avec quelqu'un mais la seule personne que je connaisse en dehors de Marion, c'est Alexandre, son petit ami. Mais il n'est pas disponible, il n'arrête pas de parler de ses maudits jeux vidéo avec son copain et ne fait absolument pas attention à moi. J'ai beau essayer de raconter des choses drôles, tout ce que je dis tombe à plat. D'ailleurs j'ai l'impression de ne pas exister pour eux. Jamais je n'aurais dû accepter cette invitation, je crois que j'aurais mieux fait de passer la soirée toute seule ou en tête-à-tête avec Marion, au moins nous aurions pu échanger.

- Donc, si je vous comprends bien, d'après vous, Laetitia n'est pas aussi bien qu'elle en a l'air.
- Au contraire, elle me paraît assez désespérée et fait tout ce qu'elle peut pour parler avec quelqu'un qu'elle connaît.
- Revenez maintenant à la situation d'observatrice. Que voyez-vous ?
- La situation me paraît très différente maintenant et (petit rire gêné), je trouve qu'Alexandre pourrait être un peu plus sympa et parler avec Marion qui a désespérément besoin de communiquer. D'ailleurs je trouve que moi non plus, je ne suis pas très sympa. Je pourrais la prendre dans mes bras et lui faire un

gros câlin pour la consoler. En fait, je crois que je n'ai absolument rien compris à la scène au moment où elle s'est déroulée. J'ai bien peur d'être obligée d'aller faire mes excuses à Laetitia. Je me suis très mal conduite avec elle. ”

## ***Décryptage***

Durant cette séance, Marion a été placée dans diverses situations :

- **1<sup>re</sup> situation** : elle est amenée à revivre ce qui s'est passé le fameux jour où elle s'est mise en colère contre Laetitia.
- **2<sup>e</sup> situation** : elle revit à travers les sous-modalités les sensations, les émotions qu'elle a pu ressentir à l'occasion de cette soirée.
- **3<sup>e</sup> situation** : elle va opérer une dissociation qui va lui permettre de se mettre en position méta et observer ainsi la scène d'un point de vue beaucoup plus neutre. Elle va observer les trois personnages importants de cette scène : elle-même, Alexandre, son petit ami, et sa copine Laetitia.
- **4<sup>e</sup> situation** : elle va revenir à nouveau dans son corps, évaluer ce qui se passe et ses émotions à la lumière de la description que vient de faire l'observatrice neutre.

- **5<sup>e</sup> situation :** elle va se mettre à la place de son amie et essayer d'évaluer ce que celle-ci a pu ressentir à ce moment. Avec les explications qu'elle peut mettre dans la bouche de Laetitia, elle va réévaluer la situation.
- **6<sup>e</sup> situation :** elle va revenir à l'instant présent et voir ce qu'elle ressent.

Il est possible d'utiliser ces techniques en matérialisant les différents personnages sous forme de feuilles de papier disposées sur le sol : une feuille pour l'observateur (position méta), une feuille pour elle-même (Marion) et une feuille pour Laetitia. Et à chaque fois qu'elle changera de point de vue, Marion changera de feuille.

SUPPLÉMENT ACCOMPAGNANT  
*LES SECRETS DE LA PNL, C'EST MALIN*

## *Chapitre inédit*

# Contrôler vos envies : le swish

**V**ous vous rongez les ongles ou vous ne pouvez plus vous arrêter de manger du chocolat une fois que vous avez commencé ? Le *swish* est une technique qui pourra vous aider à vous débarrasser d'un comportement qui ne vous plaît pas et améliorer votre confiance en vous.

## J'AI PEUR DE PARLER EN PUBLIC

“ **Christopher, 37 ans, ingénieur.**

- Lorsque je dois intervenir dans une réunion où il y a beaucoup de monde, je perds tous mes moyens. Mon esprit se vide et même les choses que je connais parfaitement s'évanouissent. Je me mets à transpirer et j'ai du mal à parler.

- Dans un premier temps, ce que j'aimerais, c'est que vous situiez le moment exact où vous commencez à vous sentir mal.
- C'est en général au moment où j'entre dans la salle, où je m'assois et où la réunion commence.
- Je vais vous demander de fermer les yeux et de visualiser l'image de ce moment pénible pour vous. Puis de laisser défiler le film de ce qui se passe dans les instants suivants. Je vais également vous demander d'essayer de ressentir physiquement ce qui se passe dans ces moments-là.
- La plupart du temps, je ressens comme une crispation au niveau de l'estomac et bien souvent je me mets à transpirer.
- Très bien ! Maintenant, j'aimerais savoir s'il y a des moments où, dans de telles circonstances, vous pouvez vous sentir bien ?
- Dans des circonstances exactement similaires, je ne m'en souviens pas. En revanche, tant que je n'ai qu'un seul interlocuteur, je n'ai absolument aucun problème. Bien au contraire, je me sens à l'aise et plutôt sûr de moi.
- Très bien ! Vous allez imaginer à nouveau, après avoir fermé les yeux, la scène où vous êtes avec un seul interlocuteur et où vous vous sentez très bien. Vous allez visualiser cette scène et ressentir dans votre corps comment cela se passe. Une fois que vous aurez bien visualisé cette scène positive, je vais vous demander quel est votre animal favori.
- J'aime beaucoup les chiens.

- Parfait! Gardez les yeux fermés et sur l'écran qui se trouve devant vous, projetez d'une façon très lumineuse et très colorée la première scène, celle où vous vous sentez plutôt mal, celle où vous êtes paralysé, où vous ne parvenez pas à parler. Maintenant que vous avez cette image bien présente devant les yeux, imaginez dans le coin gauche de cette image une autre petite image, en noir et blanc et plutôt pâle, qui représente la situation où vous vous sentez à l'aise, face à un seul interlocuteur. En résumé, un grand écran devant vous projette la scène où vous êtes mal à l'aise et un petit écran en bas à droite celle où vous êtes bien. Je vais compter jusqu'à trois et vous allez, dans un même mouvement, augmenter les dimensions du petit écran sur lequel se trouve la scène positive, en lui donnant couleur et clarté, et diminuer le grand écran sur lequel vous êtes en difficulté et rendre la scène terne et petite. Recommencez cet exercice une dizaine de fois. Vous verrez l'image négative peu à peu s'estomper jusqu'à disparaître, pour laisser la place uniquement à l'image positive. ”

## ***Décryptage***

La technique PNL employée dans l'exemple précédent se nomme *swish* (littéralement : frou-frou, bruissement soyeux.). Elle a été mise au

point par Richard Bandler et a pour but de **faire disparaître une image interne qui déclenche un malaise.**

Vous pouvez tout aussi bien l'utiliser **pour transformer un sentiment négatif en sentiment positif, pour accroître votre confiance en vous, ou arrêter une mauvaise habitude.** Elle est très utile pour gérer à la fois vos pensées, votre état d'esprit et votre comportement. Elle vous permet de rediriger vos pensées vers des thèmes positifs au lieu de les laisser errer dans le négatif. La technique du *swish* est aussi particulièrement utile pour en finir avec des addictions ou des compulsions comme manger du chocolat ou fumer. Après la pratique du *swish*, la personne pourra garder ce comportement, mais elle n'en éprouvera plus le besoin irrésistible. Le *swish* vous permettra également de mieux gérer les situations de stress.



## SE DÉBARRASSER D'UNE MAUVAISE HABITUDE : MODE D'EMPLOI

Comment effectuer un *swish* ?

- **1<sup>e</sup> étape** : identifiez le moment exact où se déclenche la réaction négative dont vous voulez vous débarrasser. Une fois ce déclencheur identifié, il s'agit de le visualiser. Pour certains, la notion même de visualisation est compliquée. Ils ont l'impression de ne pas pouvoir « voir » cette situation. Dans ce cas, essayez de ressentir cette situation à travers un autre de vos sens comme l'odeur, le son ou le toucher. Si malgré tout « rien ne vient », continuez tout de même car si votre conscient vous donne l'impression de ne pas voir les choses, votre inconscient, lui, le fait sans même que vous vous en rendiez compte.
- **2<sup>e</sup> étape** : visualisez une image positive de vous-même dans laquelle le problème est remplacé par une situation agréable et positive.
- **3<sup>e</sup> étape** : sur un écran imaginaire, affichez en grand l'image négative et en tout petit, dans un coin, dans une tonalité sombre, l'image positive.
- **4<sup>e</sup> étape** : en ayant soin de fermer les yeux, intervertissez brutalement les deux images, l'image positive doit remplir tout l'écran et être colorée, alors que l'image négative doit

→

se rabougrir dans un coin de l'écran tout en s'assombrissant.

➤ **5<sup>e</sup> étape** : affichez à nouveau devant vos yeux un écran blanc, puis recommencez les quatre étapes. À chaque fois, testez pour voir si l'image négative revient toujours aussi brillante et colorée, ou si elle finit par disparaître et n'être plus que floue et sombre. Répétez ce processus une dizaine de fois en allant à chaque fois plus vite. Partez toujours d'un cadre vide avant de recommencer.

## *Chapitre inédit*

# Changer un comportement

**S**i vous voulez changer certains de vos comportements ou certaines de vos réactions, essayez les quelques techniques ci-dessous, elles vous seront très utiles.

**JE N'AIME PAS COURIR,  
MAIS MON DOCTEUR DIT  
QUE JE DOIS FAIRE DU SPORT.**

“ ***Bernard, 58ans, informaticien.***

- Je n'aime pas le sport et courir en particulier. Mais j'ai vu mon cardiologue cette semaine et il m'a fait peur en disant qu'avec ma tension artérielle qui dépasse les 16 et mon niveau de cholestérol, j'allais droit à la catastrophe si je ne pratiquais pas une activité physique.

Comme je ne me vois absolument pas dans une salle de fitness, j'ai décidé de courir tous les jours pendant au moins une demi-heure. C'est quelque chose qui, pour moi, n'est absolument pas spontané. J'aimerais qu'il en soit autrement !

- Donc, si j'ai bien compris, votre but est de faire au moins une demi-heure de jogging par jour ?
- Exactement !
- Je vous propose de vous imaginer demain ou dans quelques jours, alors que vous vous apprêtez à courir. Vous avez devant les yeux un autre vous-même et cet autre vous-même part courir avec plaisir. Pouvez-vous me décrire la scène ?
- Ce n'est pas facile ! Je vois un homme vêtu d'un jogging noir, à l'entrée du Jardin des Plantes. Il fait beau, ni trop chaud ni trop froid. Cet homme se met à courir tout doucement et il sent l'air frais qui entre dans ses poumons. Les parterres de fleurs sont particulièrement beaux et on peut même sentir l'odeur des pensées. Il n'est pas le seul à courir, il y a d'autres personnes, des plus jeunes, des plus âgées, des hommes, des femmes. Il commence à faire son tour de jardin et il peut sentir sous ses pieds le gravier des allées. L'homme continue de courir et il sent toujours cet air bienfaisant qui entre dans ses poumons. Juste à côté de lui, une jeune femme particulièrement mignonne court, elle aussi. Alors qu'il est en train de terminer son premier tour, la jeune femme se trouve à sa hauteur et lui sourit. Ce premier contact

lui procure une certaine forme d'euphorie. Il continue de courir en sentant tout l'agrément qu'il peut y avoir à courir : un rythme régulier et presque hypnotique, son esprit qui se vide complètement, laissant la place à une tranquillité intérieure. L'homme se sent de mieux en mieux et, chose étrange, il prend du plaisir à sentir sa transpiration couler sur son front. Le signe, sans doute, que l'exercice produit des résultats.

- Vous voyez donc dans le futur un homme, vous-même, en train de courir. Associez-vous maintenant à cet homme, entrez dans son corps alors qu'il est en train de courir. Que ressentez-vous?
- D'une façon assez étrange, je me sens bien. Même si l'effort me procure de la fatigue, cette fatigue me paraît très bonne. Je me sens beaucoup plus libre, et mieux dans mon corps.
- Que pensez-vous à l'idée de faire du jogging dans les jours qui viennent?
- C'est étrange mais cette seule évocation me donne envie d'aller courir dès demain matin! ”

## ***Décryptage***

Cette technique assez facile à employer joue sur le fait que notre inconscient a parfois du mal à distinguer la réalité de l'imaginaire. Elle joue sur la confusion de ces différents états. Dans

ce cas, l'évocation de la course « imaginaire » va se transformer en souvenir vécu. Ce souvenir très agréable va inciter Bernard à en refaire l'expérience.



### **ATTEINDRE UN ÉTAT : MODE D'EMPLOI**

Comment procéder ?

- **1<sup>e</sup> étape :** trouvez le comportement, l'état, où l'activité que vous désirez atteindre.
- **2<sup>e</sup> étape :** visualisez une personne qui n'est pas vous, dans un futur plus ou moins proche, qui se trouve dans cet état ou qui se comporte de la façon que vous désirez atteindre.
- **3<sup>e</sup> étape :** imaginez comment va se comporter cet autre vous-même de façon à ce qu'il soit satisfait de la situation. N'oubliez pas, lorsque vous imaginez cette scène, d'enregistrer ce qui se passe au niveau de tous vos sens (visuel, auditif, kinesthésique).
- **4<sup>e</sup> étape :** entrez dans la peau de cet autre vous-même et appréciez cette situation nouvelle avec tous vos sens.
- **5<sup>e</sup> étape :** établissez un pont avec le futur en vous projetant dans cet état, en train de faire l'activité désirée à un moment précis de votre futur.

## J'AI HONTE, QUAND MA MÈRE EST VENUE, LA MAISON ÉTAIT EN DÉSORDRE !

“ **Cécilia, 34 ans, s'occupe à plein-temps de ses quatre enfants.**

- L'autre jour, ma mère est arrivée à la maison sans prévenir et la maison était dans un grand désordre. Les enfants n'avaient pas rangé leurs jouets et le salon était envahi par les documents que mon mari avait laissés traîner. J'ai ressenti une honte incroyable à l'idée que ma mère voit la maison dans cet état.
- Y a-t-il eu d'autres occasions où la maison pouvait être dans cet état et où vous avez reçu des visites impromptues sans que cela ne provoque de réaction de honte ?
- Oui, lorsque mon père m'a rendu visite, il n'y a pas très longtemps de cela, la maison était aussi sens dessus dessous, cette fois parce que nous avons eu des invités la veille et que je n'avais pas eu le temps de ranger. Mais je dois dire que la venue de mon père dans ce désordre ne m'a fait ni chaud ni froid. Je me sentais totalement à l'aise et je me souviens que nous en avons même ri ensemble.
- Quelle est la différence entre les deux situations ?
- Lorsque ma mère est venue et que la maison était dans cet état de désordre, j'avais l'impression qu'elle allait me juger sévèrement. Je me retrouvais dans la situation où, enfant et même plus tard, ma mère me

disait sans arrêt de ranger ma chambre. Ou quand elle recevait des invités et qu'il fallait que tout soit parfait sinon elle se mettait dans des états de stress pas possibles. En revanche, pour mon père, je sais qu'il m'aime, bien que je sois désordonnée, et cela n'a absolument aucune importance qu'il me voit telle que je suis.

- ...
- J'ai l'impression que mon père m'aimera toujours et que ma mère, en fonction de ce que je fais, pourrait très bien ne plus m'aimer!
- Si vous essayez de revivre la situation de l'arrivée impromptue de votre mère, que ressentez-vous exactement?
- De la honte...
- Soyez plus précise?
- Quand ma mère est apparue sur le pas de la porte, sans s'être au préalable annoncée, j'ai ressenti un sentiment de panique. Tout ce qui n'allait pas dans la maison m'a sauté au visage. J'ai eu envie de refermer la porte, de me précipiter à l'intérieur pour tout ranger en vitesse. J'ai eu l'impression que mon cœur battait plus vite, comme si j'avais peur. La peur de me faire disputer peut-être. Si j'avais pu, j'aurais retenu ma mère pour qu'elle n'entre pas dans le salon. Une fois qu'elle s'y est trouvée, j'avais envie de me cacher dans un trou de souris. Par la suite, j'ai ressenti tout d'abord de la colère vis-à-vis d'elle car j'avais l'impression qu'elle m'avait humiliée, puis contre moi d'avoir, à 34 ans, des réactions de gamine.

- Et dans la seconde situation ?
- Quand mon père est arrivé, là au contraire j'étais très contente de le voir et franchement à aucun moment je ne me suis souciee de l'état du salon et de ce qu'il pouvait en penser. J'ai ressenti beaucoup de chaleur vis-à-vis de lui car il y avait plusieurs semaines que je ne l'avais pas vu. Nous avons ri ensemble, je ne sais même plus à quel propos. Je me sentais totalement détendue. Je me souviens d'un sentiment de détente, d'agrément et d'amour.
- Quelle est la différence entre ce que vous avez pu ressentir lors de la visite de votre mère et lors de la visite de votre père ?
- Dans le premier cas, j'ai ressenti de la honte, qui s'est transformée en peur et qui m'a ramenée à des situations de mon enfance, et dans le second cas de la joie, du plaisir ! Cela m'a peut-être aussi ramenée à des situations de mon enfance avec toute la chaleur humaine que je sentais venant de mon père.
- Lorsque vous avez ressenti la honte face au désordre qui régnait dans votre maison, était-ce par rapport à vos critères d'ordre ou à ceux de quelqu'un d'autre ?
- Ma première réponse serait de vous dire que cette notion m'a été transmise d'une façon évidente par ma mère. Mais il est vrai que même sans son intervention, j'ai du mal à supporter que ma maison soit dans un désordre complet. Mais je ne suis pas obsessionnelle comme elle et je sais que tout ne peut pas être en

ordre à tout moment surtout lorsque l'on a plusieurs enfants à la maison et un mari pour qui l'ordre n'est pas une priorité.

- Comment pourriez-vous exprimer vos propres critères de façon à ce qu'ils vous satisfassent ?
- Avoir une maison en ordre est important, mais je peux être parfaitement heureuse avec une maison sens dessus dessous de temps à autre.
- Pourriez-vous essayer de reconstruire la scène avec votre mère en utilisant à la fois ce que vous venez de dire et le ressenti que vous avez eu lorsque votre père est venu vous voir ?
- Ce n'est pas évident parce que je n'ai pas le même rapport avec mon père et ma mère. Mais je peux imaginer me dire que c'est ma vie et que, dans le cadre de cette vie, je suis très bien avec un désordre passager. Et si je me focalise sur cette situation, je me sens effectivement beaucoup plus détendue et beaucoup mieux.
- Que pourriez-vous faire dans le futur pour que, lorsque votre mère vient vous voir et que votre maison n'est pas parfaitement rangée, vous soyez malgré tout à l'aise et vous n'ayez plus ce sentiment de honte ?
- Je crois que le plus simple serait de lui dire que la maison est en désordre et que je n'ai pas eu le temps de ranger et de me concentrer sur le fait que je peux avoir un certain plaisir à la voir venir à la maison. Et peut-être ajouter que si cela la gêne, elle n'a qu'à téléphoner avant! ”



## MODIFIER UN SENTIMENT DE HONTE : MODE D'EMPLOI

Quelles sont les étapes de ce processus ?

- **1<sup>re</sup> étape :** trouvez deux situations si possible relativement similaires dans laquelle vous avez ressenti de la honte pour l'une et dont la honte était absente de la seconde.
- **2<sup>e</sup> étape :** analysez en quoi ces deux situations étaient différentes.
- **3<sup>e</sup> étape :** identifiez les sous-modalités présentes dans les deux situations (comment vous vous sentiez, au physique comme au psychique).
- **4<sup>e</sup> étape :** analysez les critères qui ont généré la honte et voyez s'il s'agit de vos critères ou de ceux que vous prêtez à la personne qui se trouve en face de vous. Puis, dans un second temps, définissez des critères qui soient les vôtres par rapport à cette situation donnée.
- **5<sup>e</sup> étape :** tout en gardant à l'esprit les critères qui sont les vôtres, changez les sous-modalités de la situation de honte en y injectant les sous-modalités qui régnaient quand vous n'avez pas ressenti cette honte.
- **6<sup>e</sup> étape :** en utilisant ces nouvelles sous-modalités ainsi que les critères que vous avez définis, imaginez une scène similaire et la réaction que vous pourriez avoir lorsque cet événement se produira dans le futur.

SUPPLÉMENT ACCOMPAGNANT  
*LES SECRETS DE LA PNL, C'EST MALIN*

# Tests

## ÊTES-VOUS VISUEL OU AUDITIF ? CE QUE VOS MOTS ET VOS ATTITUDES DISENT DE VOUS

En complément de votre lecture du chapitre sur les prédicats (p. 39), découvrez à partir de vos différents comportements si vous êtes plutôt auditif ou visuel en répondant aux questions suivantes.

En général, vous vous tenez :

- plutôt décontracté. (1)
- plutôt raide. (0)

Lorsque vous entrez en communication avec les autres :

- vous êtes plutôt calme, vous ne parlez pas beaucoup et il vous arrive souvent de décrocher de la conversation. (0)
- Vous aimez bien parler et écouter. (1)

Lorsque vous lisez :

- Vous aimez plutôt les dialogues et il vous arrive de chantonner en lisant. (1)
- vous préférez les descriptions et vous imaginez les scènes dans votre tête. (0)

Lorsque vous rencontrez quelqu'un :

- vous aimez bien le regarder. (0)
- Vous préférez ne pas le regarder. (1)

Lorsque vous rencontrez un(e) ami(e) dans la rue :

- vous reconnaissez tout d'abord son visage. (0)
- sa voix. (1)

Lorsque vous ressentez une émotion comme la colère, par exemple :

- Vous avez plutôt tendance à exprimer vos émotions par la parole. (1)
- vous avez tendance à lancer des éclairs avec votre regard, plus généralement vous avez l'impression que votre visage exprime ce qui se passe dans votre tête. (0)

Pour apprendre :

- l'utilisation d'images ou de vidéos vous aide beaucoup. (0)
- Vous préférez que l'on vous explique oralement les choses. (1)

Votre voix est :

- chaude et votre rythme de paroles est relativement lent. (1)
- plutôt aiguë et saccadée. (0)

Vous êtes plutôt sensible :

- aux formes, aux couleurs. (0)
- à la musique, aux sons. (1)

**Votre score est inférieur ou égal à 4 : Vous êtes plutôt un(e) visuel(le)**

Vous avez une perception visuelle du monde, c'est-à-dire que la vue, l'image, les photos, les peintures... ont une très grande importance pour vous. Même au niveau de votre esprit, vos représentations passent par l'image. Il y a de fortes chances pour que vous soyez beaucoup plus sensible que d'autres à l'image que vous donnez de vous-même et à l'image des autres. La façon dont vous vous habillez, votre cadre de vie, la beauté d'un paysage vont, pour vous, revêtir une importance particulière. Comme on peut s'y attendre, vous allez préférer des loisirs visuels tels que le cinéma, le théâtre, la télévision. Il y a aussi de fortes chances pour que vous parliez en faisant des gestes qui sont là pour souligner de façon visuelle ce que vous dites.

Votre vocabulaire n'est bien souvent pas à la hauteur, car il ne décrit qu'imparfaitement ce que vous voyez. Vous utilisez un grand nombre de métaphores pour mieux faire comprendre les images qui sont dans votre tête.

**Votre score est supérieur ou égal à 5 : Vous êtes plutôt un(e) auditif(ve)**

Vous êtes très sensible aux sons, à la parole, à la musique. Votre voix est un instrument dont vous savez utiliser toutes les nuances. Le vocabulaire que vous employez est de la plus grande importance. De même, vous soignez tout particulièrement la façon dont vous parlez. Vous ne faites pas beaucoup de gestes quand vous parlez. Vous adorez la discussion qui, avec la musique, est une de vos activités favorites.

**Et les kinesthésiques ?**

Seulement 5 % de la population est kinesthésique, raison pour laquelle nous avons préféré privilégier les deux autres profils, plus courants. Pour une personne à dominante kinesthésique, le plus important est le ressenti. Les émotions sont une partie essentielle de sa personnalité. Elle est très sensible à l'affection que lui portent les

autres mais aussi à celle qu'elle peut elle-même porter aux autres. Sa façon de parler va dénoter cette dominante émotionnelle. Pour bien communiquer, elle a besoin d'un contact tactile avec son interlocuteur. Ses sports préférés sont des sports de contact.

## **TESTS POUR IDENTIFIER VOS SCHÉMAS DE COMPORTEMENTS**

En complément de votre lecture du chapitre sur les métaprogrammes (p.79), voici trois petits tests rapides qui vous permettront de mieux comprendre comment vous fonctionnez. Appliqués à vos interlocuteurs, ils vous permettront de mieux les déchiffrer et mieux les convaincre.

### ***TEST 1 - Êtes-vous du type « Aller vers » ou « Éviter de » ?***

Êtes-vous plutôt du genre à dire que :

- vous voulez arrêter d'avoir des problèmes d'argent (0)
- ou que vous voulez être riche ? (1)

- vous voulez perdre des kilos (0)
- ou devenir svelte ? (1)
  
- vous voulez mieux dormir cette nuit (1)
- ou arrêter de mal dormir ? (0)

**Votre score est supérieur ou égal à 2 : Votre métaprogramme est plutôt du genre « Aller vers ».**

Vous avez tendance à motiver votre interlocuteur à aller de l'avant, à faire quelque chose. Vous préférez montrer tous les côtés positifs, les avantages pour inciter l'autre à suivre votre avis.

Mieux communiquer avec quelqu'un de ce profil : Pour argumenter avec une personne dont le métaprogramme dominant est « aller vers », utilisez un vocabulaire qui comportera des mots tels que : réussir, avoir ou obtenir... Mettez l'accent sur l'aspect positif de l'objectif.

**Votre score est inférieur ou égal à 1 : Votre métaprogramme est plutôt du genre « Éviter de ».**

Vous avez tendance à inciter votre interlocuteur à la prudence. En agitant le drapeau rouge

devant lui, vous orientez sa décision en fonction des dangers qui peuvent se présenter plutôt que des avantages.

Mieux communiquer avec quelqu'un de ce profil : Pour une personne dont le métaprogramme est à dominante « éviter de » et qui essaie au maximum de fuir les problèmes et les dangers potentiels, utilisez un vocabulaire avec des mots tels que : prévenir, éviter, résoudre... Si vous voulez donner à cette personne l'impression que vous comprenez sa problématique, parlez-lui des dangers et des problèmes qui peuvent apparaître, et de la façon d'y remédier.

## ***TEST 2 - Vos références sont-elles plutôt « internes » ou « externes » ?***

Avant de vous décider à aller voir un film :

- vous lisez différentes critiques. (1)
- vous vous fiez au fait que vous avez déjà vu un film de ce même réalisateur et que vous l'avez apprécié. (0)

Lorsque vous avez fini un travail :

- il vous suffit de savoir par vous-même qu'il est bien pour être satisfait. (0)

- vous faut-il les félicitations des autres pour ressentir cette même satisfaction ? (1)

Aimez-vous :

- choisir seul vos vêtements ? (0)
- vous faut-il être accompagné pour faire ces achats ? (1)

**Votre score est supérieur ou égal à 2 : Votre métaprogramme est plutôt du genre « Externe ».**

La reconnaissance du travail accompli passe par l'extérieur : les applaudissements, les félicitations de votre chef, votre prime de fin d'année... Seuls ces facteurs extérieurs vous permettent d'évaluer votre performance.

Mieux communiquer avec quelqu'un de ce profil : Si vous voulez convaincre un interlocuteur dont la personnalité répond à un métaprogramme de type externe, il vous faudra mettre en avant le fait que ce que vous lui proposez a été approuvé par de nombreuses personnes. Si par exemple vous voulez l'emmener voir un film, rien de tel que de lui dire « la critique est unanime » ou « toute ma famille a aimé ce film ».

**Votre score est inférieur ou égal à 1 : Votre métaprogramme est plutôt du genre « Interne ».**

Même si votre travail est unanimement reconnu, vous êtes insatisfait parce que votre performance ne correspond pas à votre schéma interne. D'après vous, vous auriez pu faire mieux... et les applaudissements ainsi que les félicitations ne vous feront pas changer d'avis car votre schéma de référence est à l'intérieur de vous-même.

Mieux communiquer avec quelqu'un de ce profil : Ce que pensent les autres lui est égal. Cela ne compte pas pour lui. Si vous voulez le convaincre, il faudra faire appel à ses propres références comme « le film que je te propose d'aller voir est du même genre que celui que tu as beaucoup aimé le mois dernier ». Dans ce cas, vous utilisez les mêmes références que lui et il se laissera beaucoup plus facilement convaincre.

SUPPLÉMENT ACCOMPAGNANT  
*LES SECRETS DE LA PNL, C'EST MALIN*

# Pour aller plus loin

**I**l existe un grand nombre d'ouvrages sur la PNL. Voici quelques-uns qui me paraissent les plus intéressants :

- Steve Bavister, Amanda Vickers, *La PNL mode d'emploi. Pour mieux communiquer avec les autres et mieux vivre*, Paris : éditions Quotidien Malin, 2010.
- Richard Bandler, John Grinder, *Le Recadrage. Transformer la perception de la réalité avec la PNL*, Paris : InterÉditions, 2014.
- Anthony Robbins, *Pouvoir illimité*, Paris : Éditions Robert Laffont, 1997.
- Peter Punin, *La Programmation neurolinguistique*, Paris : Studyrama, 2011, 2<sup>e</sup> édition.
- Richard Bandler, John Grinder, *Les Secrets de la communication. Les techniques de la PNL*, Montréal (Québec) : Éditions de l'Homme, Paris : 2005.

- Antoni Girod, *PNL et performance sportive. Un mental pour gagner. 24 techniques de training mental*, Paris : @mphora, 1999.
- Josiane de Saint Paul, Sylvie Tenenbaum, *L'Esprit de la magie. La Programmation Neuro-Linguistique : Relation à soi, relation à l'autre, relation au monde*, Paris : InterÉditions, 2005.
- Marion Sarazin, *S'initier à la PNL. Les fondements de la programmation neurolinguistique*, préface de Robert Dilts, Issy-les-Moulineaux : ESF éditeur, 2011, 2<sup>e</sup> édition.
- Nelly Bidot, Bernard Morat, *S'entraîner à la PNL au quotidien : 80 jours pour maîtriser les outils de base de la PNL*, Paris : InterÉditions, 2008, 2<sup>e</sup> édition.
- Robert Dilts, *Changer les systèmes de croyances avec la PNL*, traduction Nathalie Korálnik, Paris : InterÉditions, 2006.

L E D U C . S  
E D I T I O N S

## DES LIVRES POUR MIEUX VIVRE !

Merci d'avoir lu ce livre, nous espérons qu'il vous a plu.

Découvrez les autres titres de la collection sur notre site : [www.editionsleduc.com](http://www.editionsleduc.com)

Inscrivez-vous également à notre newsletter et recevez des informations sur nos parutions, nos événements, nos jeux-concours... et des cadeaux ! Rendez-vous vite ici : [bit.ly/newsletterleduc](http://bit.ly/newsletterleduc)



L E D U C . S  
E D I T I O N S