

# Les trésors de la PNL

## Doc bea

**Bases  
+ 7 exercices**



# SOMMAIRE

## I – AVANT-PROPOS

## II - ÉTAT D'ESPRIT DE LA PNL

- 1) La carte n'est pas le territoire
- 2) Chacun fait les meilleurs choix possibles, en fonction de la connaissance du moment
- 3) On ne peut pas ne pas communiquer
- 4) L'efficacité d'une communication est déterminée par le résultat qu'elle suscite
- 5) Un individu est toujours plus complexe que les théories qui le décrivent
- 6) L'inconscient prend toujours le dessus sur le conscient
- 7) Tout n'est qu'une question de perception

## III - LES VALEURS

- 1) Les valeurs
- 2) Les valeurs au cœur de la triade PNL
- 3) Origines des valeurs
- 4) Avoir le courage d'affirmer ses valeurs

## IV – LES OBJECTIFS

## V – L'ÉTAT INTERNE

- 1) Les nutriments
- 2) L'oxygène
- 3) Le sport et la qualité du sommeil
- 4) Le focus

## VI – LES ÉMOTIONS

- 1) Comprendre les émotions
- 2) Les émotions et leur signification

## VII – L'ANCRAGE

## VIII – ATTEINDRE TES OBJECTIFS

## IX – LA PERCEPTION DU MONDE VIA LES SENS (METAPROGRAMME VAKOG)

- 1) Généralités sur le VAKOG
- 2) Intérêts de développer le VAKOG
- 3) Repérer le sens prédominant d'une personne

## X - LA COMMUNICATION

- 1) La perte d'information
- 2) La perception d'un mot est reliée à son vécu
- 3) Les différentes formes de communication
- 4) L'écoute active
- 5) Créer le rapport en cinq points clés
- 6) Gérer un nœud relationnel

## CONCLUSION

## PROTOCOLES PNL

- 1 - Clarification des valeurs
- 2 - Ancrage
- 3 - Ancrage ressource
- 4 - Projection à 5 ans, 3 ans, 1 an
- 5 - L'ange gardien
- 6 - Objectif en cinq points
- 7 - Préparation mentale

## I – AVANT-PROPOS

La programmation neuro linguistique (PNL) est un mode d'emploi du cerveau, de notre manière de fonctionner, de penser et de communiquer. Notre cerveau est extrêmement puissant et savoir comment l'utiliser est un avantage indéniable pour s'épanouir et être plus heureux dans la vie. La PNL comprend un ensemble de recettes, d'outils et de techniques permettant de changer de comportement, de gérer ses émotions, de mieux communiquer avec soi et les autres, d'atteindre un objectif et vivre plus heureux. De manière plus générale, la PNL permet aussi de mieux se comprendre et de mieux comprendre le fonctionnement des autres et du monde. La PNL est la science de la communication et du changement orienté solution. La question prédominante en PNL est : « Si ça se passait bien, ça se passerait comment ? ». C'est un merveilleux voyage intérieur pour ensuite s'épanouir à l'extérieur.

Tout dans la vie est apprentissage. Nous suivons des recettes et des conseils pour faire son premier plat cuisiné ou utiliser des outils de bricolage. Se connaître, mieux communiquer avec soi et les autres ou même réussir, ça s'apprend également. Tout devient plus facile quand on suit les bonnes recettes.

Au départ, nous apprenons essentiellement de nos parents et de nos enseignants à l'école. Certaines personnes ont été bien entourés et ont acquis un savoir-être et un savoir-faire qui leur permettent non seulement de réussir leur vie, mais également de réussir dans la vie. Néanmoins, soyons honnêtes, nous n'avons pas tous eu cette chance. Nos parents, même s'ils veulent le meilleur pour nous, ne savent pas forcément comment faire. Nous récoltons ainsi de génération en génération toutes les stratégies, connaissances et habitudes de nos ancêtres, qu'elles soient bénéfiques ou non. Néanmoins, aujourd'hui, les meilleures recettes nous sont

accessibles. La PNL retranscrit les stratégies et les connaissances des personnes les plus inspirantes au monde afin d'apprendre de ceux qui réussissent et sont heureux. La PNL permet donc de se rééduquer auprès des meilleurs enseignants au monde.

La PNL est née dans les années 1970. À cette époque, Richard Bandler et John Grinder sont allés interviewer des personnes qui excellaient dans leurs domaines, telles que Virginia Satir, Fritz Perls ou Milton Erickson. Ils ont découvert que toutes ces personnes avaient développé des stratégies communes qui leur permettaient d'exceller. Leur but était de comprendre comment ces personnes réussissaient à atteindre de tels résultats afin de pouvoir les modéliser. La modélisation consiste à observer, décomposer, décoder et ensuite reproduire les comportements efficaces. C'est ainsi que la PNL est devenue une boîte à outils incontournable pour se comprendre, comprendre les autres, évoluer et faire évoluer les autres.

## II - ÉTAT D'ESPRIT DE LA PNL

Notre cerveau est comme un ordinateur qui contient des programmes. C'est pour cela que l'on parle de **programmation**. Dans un ordinateur, il y a des logiciels pour faire des dessins comme power point, pour faire des calculs comme Excel, pour écrire des textes comme Microsoft Word. De la même manière, nous avons développé des programmes. Ce sont toutes nos habitudes inconscientes et cela passe par notre manière de penser, notre façon de réagir à soi et aux autres, notre manière de communiquer, mais aussi tous nos comportements. Ces programmations sont issues de ce que nous avons appris de notre entourage et que nous avons répété sous forme d'habitudes. Tous ces programmes peuvent être améliorés, certains programmes peuvent être enlevés, d'autres peuvent être mis en place et la PNL permet de détecter les programmes défectueux afin de les réparer ou de les changer.

Les programmes sont toutes nos habitudes pilotées par le cerveau et notamment par des connections entre les neurones, d'où le mot « **neuro** » dans programmation neuro linguistique. Pour changer un programme, il faut éliminer certaines connections neurologiques, puis faire connecter d'autres neurones entre eux. Cela passe par la répétition de nouveaux comportements, notamment. Au départ, une résistance se fait sentir puis les nouvelles habitudes se créent et le bon programme est installé. Tout cela est orchestré par notre manière de communiquer avec nous-mêmes et avec les autres et c'est pour cela que l'on parle de **linguistique**. Les notions de bases de la PNL sont :

### 1) La carte n'est pas le territoire

Chaque être vivant appréhende le monde via des sens, c'est-à-dire ce qu'il voit, entend et ressent. Néanmoins, les animaux ne perçoivent pas le monde de la même manière que nous.

Par exemple, les abeilles ne distinguent que trois couleurs : le bleu, le vert et les ultraviolets. Les autres couleurs leur apparaissent noires ou avec un décalage de teinte. Alors qu'elles distinguent moins les couleurs que les êtres humains, elles peuvent en revanche voir des choses que nous ne percevons pas, comme les ultra-violets.

Ainsi, qui perçoit la vraie réalité : l'abeille ou l'être humain ? Ces biais de perception entre animaux et êtres humains existent aussi entre deux personnes. Mettez-vous dans la peau d'une personne sourde, là maintenant, puis dans celle d'une personne aveugle. Imaginez ce que serait votre vie si vous étiez sourd ou aveugle pendant cinq minutes. Votre monde, ne serait-il pas différent ?

Ainsi, nous avons tous une représentation de la réalité différente. Un peu comme si nous n'étions pas sept milliards d'individus sur terre, mais sept milliards de mondes différents dans l'univers. C'est alors que la PNL se base sur un présupposé qui est que personne ne sait ce qu'est vraiment la réalité et personne ne détient vraiment la vérité. Via nos sens, nous ne percevons qu'une petite partie de ce monde. Ce que nous percevons est comme une carte routière. Certaines cartes sont plus ou moins précises, mais aucune n'est totalement fidèle à la réalité. C'est la raison pour laquelle, le premier présupposé de la PNL est que la carte n'est pas le territoire.

## 2) Chacun fait les meilleurs choix possibles, en fonction de la connaissance du moment

Chaque comportement a une intention positive et remplit un besoin intérieur. Ce besoin peut être personnel ou un besoin d'aider l'autre. Même si au niveau conscient une personne pense faire quelque chose de négatif, elle a une raison positive de faire ce qu'elle fait. Par exemple, une personne fume et veut arrêter de fumer. Cette personne peut avoir associé la cigarette avec un moment agréable avec ses amis, par exemple. Consciemment, elle sait que fumer est

néfaste, mais inconsciemment elle pense qu'arrêter de fumer va la couper de ses amis. Être avec ses amis est l'intention positive. Ainsi, lorsqu'on fait quelque chose, on le fait au mieux par rapport à ce que l'on croit et connaît.

### 3) On ne peut pas ne pas communiquer

Tout est communication dans la vie. La communication passe par notre comportement, notre présence ou « non-présence » à un évènement, ce que l'on regarde ou ce que l'on ne regarde pas, ce que l'on dit ou ce que l'on ne dit pas. Cela paraît évident au niveau de la parole, mais même une absence de réponse verbale ou non-verbale est une communication. Par exemple, si vous envoyez un sms à une personne et qu'elle ne vous répond pas, cela a une signification. Si vous êtes invité à une soirée et que vous n'y allez pas, cela a une signification. Si lors d'une conversation, vous tournez le dos ou regardez votre téléphone, cela a aussi une signification. Il est donc impossible de ne pas communiquer.

### 4) L'efficacité d'une communication est déterminée par le résultat qu'elle suscite

En PNL, le résultat d'une communication compte plus que l'intention. Si tu as un interlocuteur, c'est sa réaction et non ce que tu as dit qui indiquera si la communication a eu l'impact voulu. Cette notion est importante dans le coaching notamment, mais il peut être utilisé dans sa vie au quotidien, car il nous amène à comprendre que la seule personne responsable d'une communication efficace, est nous-mêmes. La PNL nous propose de vérifier par la reformulation si ce que nous avons dit avait bien été compris et si ce que nous avons compris était correct.

### 5) Un individu est toujours plus complexe que les théories qui le décrivent

Nous avons grâce à la PNL des recettes et des stratégies, mais chaque être humain reste unique et complexe. On sait, par exemple, que deux personnes qui font « a priori » les mêmes choses

ou ont les mêmes stratégies peuvent obtenir des résultats différents. La PNL est donc une boîte à outils très efficace qu'il s'agit de s'approprier, mais ensuite, il faut l'adapter en fonction de notre propre personnalité. La PNL invite donc à ne pas réduire une personne à des théories.

### 6) L'inconscient prend toujours le dessus sur le conscient

L'inconscient est responsable de 90 à 95 % de notre fonctionnement. Nous avons tous été confrontés à une situation ou après coup, on se dit : « Mais pourquoi j'ai fait ça ?! », « pourquoi je n'arrive pas à arrêter de fumer ? », « pourquoi je mange alors que je voudrais mincir ?! ». Notre inconscient a ses raisons (l'intention positive) que la raison ne connaît pas toujours et c'est toujours l'inconscient qui décide.

### 7) Tout n'est qu'une question de perception

Nous comprenons le monde extérieur par nos sens, ce qui donne lieu à une « réalité perçue ou monde intérieur ». Ce décodage dépend entre autres, de notre focus, de notre interprétation de la situation, de nos connaissances et de nos jugements. Le fait que deux personnes perçoivent une même situation différemment provient donc des filtres internes provenant d'une myriade d'éléments. Ces filtres changent au cours du temps et de notre évolution.

L'implication émotionnelle fait le lien entre le monde extérieur et intérieur. Notre version d'un événement est ensuite stockée dans notre cerveau sous forme de sons, d'images et de sensations. Une seule situation peut être perçue d'une infinité de manières différentes. En changeant le cadre de perception, il est possible de réellement changer le sens d'une situation. Par exemple : une personne se fait licencier. Il y a des avantages et des inconvénients à la situation. La première personne pose son focus uniquement sur les inconvénients comme l'insécurité financière et déprime. La deuxième donne un sens à ce qui lui arrive et pose son attention sur les avantages, comme la liberté de faire autre chose qui lui plaît plus ou même au

contraire l'occasion de devenir libre financièrement. Il est difficile de dire qui a raison, mais la deuxième personne sera plus heureuse et donc aura des actions plus alignées avec qui elle est. Ces actions étant plus positives, cela augmente ses probabilités de ressortir grandie de la situation. Grâce à la PNL, nous allons pouvoir observer une situation sous différents angles et choisir celle qui est le plus propice à notre évolution et à notre bonheur.

### III - LES VALEURS

#### 1) Les valeurs

Qu'est-ce qui est important pour toi dans la vie ?

À cette question, les réponses seront très variables d'un individu à l'autre, car cela dépend des valeurs. Les valeurs représentent ce qui est important pour une personne, ce qui a de la valeur pour elle et cela détermine presque tout dans la vie. Cela affecte les décisions que l'on prend, qui nous fréquentons (amis, partenaires, employeur), le travail que nous faisons ainsi que tous les choix que nous effectuons. Beaucoup de personnes ont des valeurs communes ou qui se regroupent. Par exemple, la sécurité et la liberté sont des valeurs souvent retrouvées chez les personnes. Néanmoins, chacun va hiérarchiser ses valeurs, différemment. Pour certains, la liberté est plus importante que la sécurité ou inversement. Ainsi, vous avez des valeurs hautes, des valeurs moyennement importantes et des valeurs basses. Lorsqu'on parle de valeurs, cela signifie en réalité « la hiérarchie de valeurs » et plus précisément les cinq valeurs les plus hautes. Par ailleurs, chaque valeur a une définition précise et spécifique pour chaque personne. Si deux personnes ont par exemple comme valeur principale la sécurité, cela signifiera peut-être pour une personne « sécurité financière » alors que pour une autre cela signifiera « habiter dans un Pays, où il n'y a pas de guerre ». Ainsi, il est important que derrière un mot général, le sens profond de la valeur soit bien cerné.

Les valeurs sont importantes en PNL, car le bien-être d'une personne est directement relié au fait que ses valeurs hautes soient nourries. Lorsqu'une personne remplit ses valeurs hautes, elle se sent, nourrit et remplit de l'intérieur. Elle ne voit pas le temps passer et cela lui donne encore plus d'énergie. Par ailleurs, il existe une corrélation directe entre nourrir ses valeurs hautes et se porter de l'estime. Comment pourrait-on s'estimer, si nous ne mettons pas de la valeur sur

ce qui est important pour nous ? À l'inverse, lorsque nous utilisons notre temps dans des choses qui sont moins importantes pour nous, cela nous prend de l'énergie et ne donne pas de sens à nos actions. Nous nous sentons vides et la conséquence de ce vide intérieur nous pousse à nous remplir autrement via des actions compulsives à effet immédiat, comme se nourrir, acheter tout et n'importe quoi, fumer, boire, etc. Très vite, nous ressentons une sensation de plein, mais notre estime diminue, car nous ne sommes pas fiers de nous-mêmes. De ce fait, que ce soit de manière consciente ou inconsciente, tout ce que fait une personne a pour objectif de nourrir ses valeurs hautes. Si une personne ne va pas bien dans sa vie, c'est probablement que ses valeurs hautes ne sont pas remplies.

Quand est-ce important de clarifier ses valeurs ? Il est toujours intéressant de se poser régulièrement la question de ce qui est important pour soi. Néanmoins, lorsqu'on a une frustration ou un tiraillement, c'est le meilleur moment pour se demander si certaines valeurs ne sont pas enfreintes ou si ce qui est important pour soi est bien rempli. Définir sa hiérarchie de valeurs, c'est quelque chose qui s'affine. Il est rare de connaître ses valeurs à la perfection. On peut toujours améliorer et mieux se connaître encore, c'est des prises de conscience progressives. Par ailleurs, il existe un paradoxe. D'un côté, les valeurs évoluent dans le temps. Par exemple, si une personne tombe malade, elle va percevoir un vide à ce niveau et la santé va grimper au niveau du système de valeurs. D'un autre côté, il y a tout de même certaines valeurs qui restent dans le temps depuis des années et qui sont les socles de notre vie. Les valeurs peuvent donc être utilisées comme une boussole pour avancer dans la vie, mais non comme une règle absolue qui ne changerait jamais.

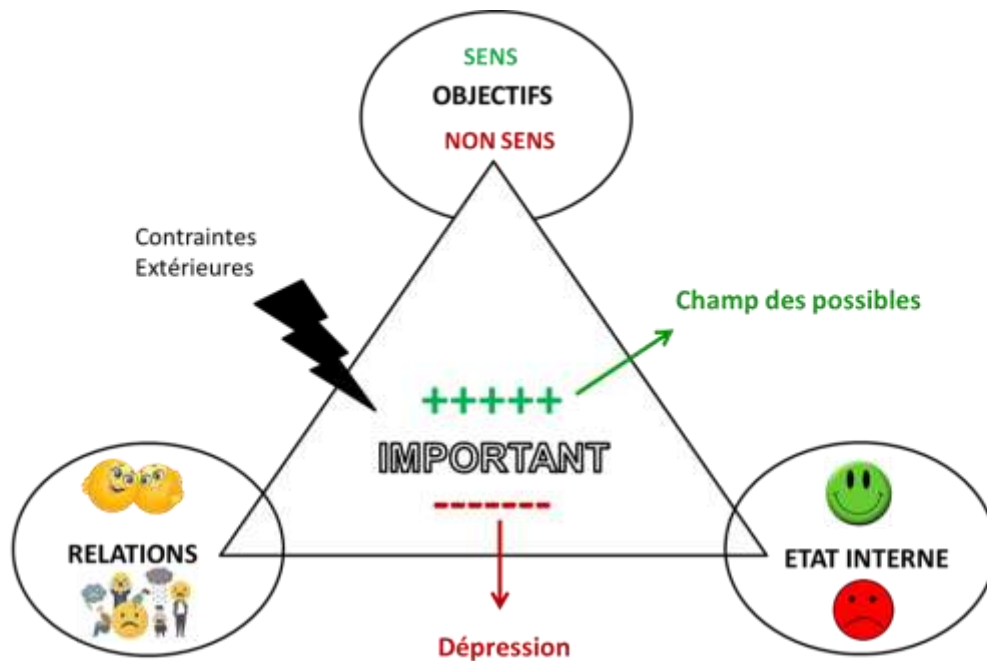
Afin de clarifier tes valeurs, je te propose le protocole de PNL « clarifier ses valeurs » dans la partie « exercices PNL ». Tu peux, par exemple faire l'exercice une fois puis le renouveler tous

les deux ans afin de savoir si cela a changé. Par ailleurs, en te posant souvent la question « qu'est ce qui est important pour moi ? », cela t'aidera à rectifier le tir pour définir les projets qui te sont chers, plus rapidement.

## 2) Les valeurs au cœur de la triade PNL

Le fait de clarifier ses valeurs nous permet de définir des buts et des objectifs en cohérence avec ce qui est important pour nous. En faisant des choses importantes pour nous, notre énergie augmente, nous nous sentons mieux et nos rapports avec les autres sont plus harmonieux. Aussi, face aux obstacles, notre capacité de résilience est augmentée. Puis, cela est un cercle vertueux de bien-être et de réussite de nos projets et objectifs. Le triangle de base de la PNL (Figure Triangle de base PNL) représente ce concept. Par exemple, une femme enceinte pourra supporter un accouchement parce qu'elle sait que l'objectif d'avoir son bébé est plus important que la souffrance. Elle donne un sens à la difficulté. En revanche, elle vivrait mal le fait de vivre un accouchement qui n'a pas de but ou de sens pour elle. De la même manière, une personne qui fait du sport peut plus facilement supporter la fatigue si cela fait sens pour elle de perdre du poids, de se maintenir en forme ou de développer ses muscles.

Lorsque les projets et objectifs ne correspondent pas à ce qui est important pour une personne, un mal-être et une démotivation se fait sentir, dès les premiers obstacles. Souvent, cela se caractérise par une victimisation, l'état interne chute drastiquement et les relations avec les autres ne sont pas harmonieuses. C'est un cercle vicieux vers le bas. Ainsi, être épanoui dans sa vie, c'est remplir ses valeurs à travers des objectifs et des projets que l'on se fixe.



**Triangle de base PNL:** Lorsque tes valeurs sont clarifiées, cela te permet de définir des projets en accord avec ce qui est important pour toi et donc tes objectifs ont du sens. Ton état interne est donc positif et lorsque ton niveau d'être est élevé, tes relations sont alors harmonieuses. Dans cet état, face à des contraintes extérieures, ton champ des possibles augmente.

A l'inverse, si tes projets ne sont pas en accord avec ce qui est important pour toi, tes actions n'ont pas de sens, ton état interne chute, et dans un état interne négatif, tes relations se détériorent. Face aux contraintes extérieures, tu te sens impuissant et cela mène au mal-être et à la dépression.

### 3) Origines des valeurs

L'origine des valeurs est multiple. Il existe des **valeurs acquises**. Ce sont les valeurs qui découlent de ses proches (parents, famille, amis, conjoint) ou celles que l'on sélectionne chez les personnes que l'on admire (enseignants, acteurs/actrices ou modèles de dessins animés). Il existe ensuite des valeurs que l'on développe par **anti-modèle**. Ce sont les valeurs développées lorsqu'on a souffert d'un manque et que pour combler ce manque, nous faisons l'extrême inverse. Si une personne a souffert de ne pas avoir été soutenue étant jeune, elle aura peut-être une tendance à soutenir ses enfants à l'extrême. Et puis, il y a les valeurs personnelles **qui**

**s'acquièrent** au fil de nos expériences. Par exemple, si une personne a été marquée par des expériences perçues comme injustes, alors la justice peut devenir quel que chose d'important pour elle. Comme indiqué précédemment, si une personne tombe malade, la santé peut grimper dans ses valeurs hautes, car elle ressentira un vide à ce niveau.

#### 4) Avoir le courage d'affirmer ses valeurs

Il existe des contraintes à court terme à aller vers la vie qui nous inspire en fonction de ce qui est important pour nous. Il faut du courage pour vivre sa vie en fonction de ses valeurs. La raison est qu'il existe des valeurs sociétales, familiales, institutionnelles, etc. Dire que l'on a certaines valeurs « fait » mieux que dire que l'on a d'autres valeurs.

En fait, lorsque tu apprécies une personne, c'est qu'elle nourrit tes valeurs et qu'elle agit dans le sens de tes valeurs. On apprécie toujours une personne dont les choses importantes pour elles sont aussi importantes pour nous. À l'inverse, lorsqu'une personne va à l'encontre d'une valeur importante pour nous, nous la jugeons et avons tendance, si cela se reproduit trop souvent à ne pas l'apprécier. Les conflits proviennent de valeurs qui diffèrent considérablement. Par conséquent, si une personne nourrit ses valeurs, il est inévitable et normal que certaines personnes de son entourage qui n'ont pas les mêmes valeurs, la critiquent et la rejettent. Par exemple, si la valeur principale d'une personne est l'argent alors que pour une autre personne, l'argent est mal, elle sera automatiquement jugée. Néanmoins, si elle ne veut pas vivre la vie des autres, il est essentiel de savoir ce qui est important pour elle et ensuite d'assumer ce qu'elle fait, peu importe les critiques et les rejets.

Quand une personne vit en fonction de ses valeurs, elle va automatiquement s'éloigner des personnes qui ne lui correspondent pas. Elle peut ainsi faire du vide autour d'elle pour laisser place dans sa vie à des personnes qui ont des valeurs similaires aux siennes. Ces personnes

remplissent alors naturellement leurs valeurs respectives et cela est un cercle vertueux pour s'épanouir avec les autres. Par exemple, dans l'exemple précédent, au lieu de s'entourer de personnes qui jugent l'argent comme mal, la personne pourra s'entourer au contraire de personnes qui sont des hommes et des femmes d'affaires. Elles se sentira donc bien mieux et ne sera plus critiquée dans cet environnement qui lui correspond.

Néanmoins, il s'agit de trouver **un équilibre**, car il est impossible d'avoir exactement les mêmes valeurs et la même hiérarchie de valeurs qu'une autre personne. Une certaine dose de différence et de confrontation est nécessaire pour grandir et évoluer que ce soit en couple, entre amis, en famille, ou même au travail. Ainsi, les valeurs similaires relient les personnes, alors que les valeurs différentes challengent, mais permettent de faire grandir. En conclusion, connaître ses valeurs permet de définir des objectifs qui ont du sens, de mieux choisir les gens avec qui construire et de s'épanouir de plus en plus.

#### IV - LES OBJECTIFS

Déterminer ses objectifs est la première marche pour augmenter les probabilités d'obtenir ce que nous souhaitons dans la vie. La réussite est un ensemble de critères et clarifier ce que l'on veut est la base, car en sachant là où nous voulons aller, nous allons pouvoir mettre en place des actions pour y arriver. Les valeurs, comme expliqué précédemment nous portent pour définir nos objectifs. L'objectif peut être considéré comme une illusion pour nous donner de l'énergie afin d'évoluer dans ce qui est important pour nous. Ainsi, le but est de définir ses objectifs de manière à être motivé pour réussir ce que l'on vise, mais le principal est d'apprécier le chemin et sa propre évolution. Sur ce chemin, nous allons à la rencontre de nos peurs, nous changeons nos croyances limitantes et nous nous approchons progressivement de qui nous souhaitons être idéalement. Les objectifs s'affinent, tout comme les valeurs, au cours du parcours. Si nous nous trompons d'objectif ou que nos valeurs changent, il s'agit alors de rectifier. Même si une personne change d'objectif, au travers de son parcours, elle aura appris beaucoup de choses et aura évolué. Ce n'est donc pas grave de se tromper. Se tromper est inévitable. Le but est de se connaître de plus en plus et ainsi de faire des choses de plus en plus alignées avec ce qui est important pour nous.

Pour définir ses objectifs, la PNL propose de rêver grand sur du long terme. Si tout était possible, qui serais-tu ? Que ferais-tu ? Qu'aurais-tu ? Que donnerais tu ? Puis, pour les objectifs à plus courts termes, la méthode mnémotechnique SMART permet de concrétiser ses rêves de manière pragmatique. L'objectif doit alors être spécifique (S), mesurable (M), atteignable ou acceptable (A), réalisable (R) et défini dans le temps (T). Pour augmenter ses chances d'atteindre un objectif, il faut se rappeler que les plus grands changements proviennent de petits pas infimes, mais effectués régulièrement et de manière constante. C'est l'effet cumulé

qui a été décrit par Darren Hardy dans son livre « the compound effect ». L'exercice de PNL de projection à 5 ans, 3 ans, 1 an (protocole présenté dans la partie exercice) permet de clarifier ses objectifs sur du long et moyen termes. Les objectifs doivent dépendre uniquement de nous.

Un deuxième exercice PNL extrêmement efficace et complémentaire à la projection à 5 ans, 3 ans, un an, consiste à s'observer de manière dissociée en tant qu'ange gardien et de laisser son inspiration venir (voir le protocole de l'ange gardien dans la partie exercice PNL). Il existe deux manières de vivre une situation : en mode associé ou en mode dissocié. Le mode associé, c'est lorsqu'on se remémore un souvenir en revivant la scène à travers nos yeux. Le mode dissocié, c'est lorsque nous observons ce souvenir comme si nous l'imaginions à la télévision ou sur une photo. Dans ce cas, nous nous observons de l'extérieur. En imaginant être son ange gardien, notre mission de vie se révèle parfois, car on ressent plus facilement ce qui nous inspire.

## V – L'ÉTAT INTERNE

L'état interne est un acteur déterminant dans la capacité à atteindre un objectif. Plus une personne est attentive à son état interne et à comment elle se sent, plus la probabilité qu'elle atteigne ses objectifs est grande. Elle devient de plus en plus maître de ses émotions et laisse de moins en moins l'extérieur dicter comment elle doit se sentir. Elle est de plus en plus à l'aise avec le rejet qui est le signe qu'elle se dirige en fonction de ces valeurs. Ainsi, elle ne perd pas son énergie et l'utilise à son avantage pour atteindre ce qui est important pour elle. Il existe quatre types d'énergie ou état interne : (i) haute et riche comme par exemple : la motivation, la détermination, l'excitation, la joie (ii) basse et riche comme par exemple : la sérénité, le calme, l'apaisement (iii) haute et pauvre comme par exemple : la colère, la frustration, la haine, le dégoût (iv) basse et pauvre comme par exemple : la tristesse, la déprime, la dépression. L'état interne, l'énergie dans laquelle tu es, dépendant de plusieurs choses :

### 1) Les nutriments

L'énergie de notre corps dépend en premier lieu de ce que nous y mettons à l'intérieur via ce que nous mangeons et buvons. Après une soirée à boire de l'alcool et un repas riche, une personne sera moins motivée pour réaliser ses rêves. C'est un peu comme si notre corps était une voiture. Si nous ne mettons pas d'essence dans la voiture ou de l'essence de très mauvaise qualité, elle ne pourra pas avancer correctement. Si nous n'apportons pas à notre corps les nutriments nécessaires à une bonne vitalité, nous ne pourrons pas avoir d'énergie pour avancer vers nos rêves. Sans être extrême, boire beaucoup d'eau et manger beaucoup de fruits et légumes favorise un bel état interne.

## 2) L'oxygène

La manière de respirer est une autre clé pour avoir de l'énergie. Une respiration lente et profonde favorise la sérénité. Une respiration rapide et ample favorise la motivation et la détermination. Les respirations courtes et saccadées sont à proscrire. Le lieu où nous respirons est aussi très important. En pleine nature, nous rechargeons totalement nos batteries, alors qu'un air rempli de pollution augmente le stress. Le box breathing (ou la cohérence cardiaque) est un excellent exercice de respiration que j'ai présenté dans l'E-book « comment être heureux ».

## 3) Le sport et la qualité du sommeil

D'un côté, se mettre en mouvement donne de l'énergie et d'un autre côté se reposer permet de recharger les batteries. Il s'agit de trouver un juste équilibre entre bien dormir et l'attitude physique. Le sommeil le plus régénérateur se situe entre 23 h 00 et 6 h 00 du matin, qui sont les cycles naturels de la nuit. Le sommeil permet également de nettoyer/éliminer les émotions qui ne sont plus utiles et de favoriser le transit intestinal, au-delà de régénérer le corps. La manière de se tenir joue également un rôle considérable sur l'état interne. Se tenir droit avec une posture ouverte favorise un bel état interne. A l'inverse, baisser les épaules et la tête a tendance à diminuer l'énergie.

## 4) Le focus

Les pensées contrôlent les émotions. Ainsi, la pierre angulaire pour avoir de l'énergie riche est de gérer ses pensées et donc ce sur quoi nous posons notre attention. Lorsqu'une personne se sent mal, ce n'est jamais la situation qui la fait souffrir, mais la manière dont elle l'interprète puis, l'histoire qu'elle se raconte en boucle ensuite. Prenons deux exemples pour bien comprendre :

1- Une personne stagne dans sa vie. Elle vit une contrainte. Elle se victimise et rejette la faute sur les autres et sur l'extérieur. Elle ressasse des pensées négatives et ne cherche pas à comprendre comment elle peut évoluer. Étant dans un état interne négatif, elle s'attire des personnes qui vont la plaindre. Puisque les autres confirment que ce qu'elle vit est difficile, elle va avoir encore plus de rancœurs et rentrer dans le cercle infernal de descente aux enfers. Elle se sent mal et n'agit pas vers ses rêves et cela lui confirme que sa vie n'a aucun sens.

2- Une deuxième personne vit la même contrainte. Elle sait que son état interne est une pierre angulaire à son bien-être et à sa réussite. Elle ressent et écoute son émotion négative et le message qui est derrière. Même si elle ne se sent pas bien au début, elle décide de tourner la page et de focaliser son attention sur ce qu'elle peut faire pour remplir ses valeurs et avancer. Elle focalise là où elle a du pouvoir et lâche prise sur le reste. Comme elle agit, ses pensées négatives disparaissent doucement pour laisser place à de l'espoir, puis à de la motivation. Son état interne est plus élevé, ses relations avec les autres sont améliorées et elle s'attire des personnes à son image qui veulent aussi réaliser leurs rêves. Elle atteint forcément plus de résultats en accord avec qui elle est, se réalise et se sent mieux. Cela est un cercle vertueux pour encore plus évoluer.

Une différence majeure entre les deux personnes est donc la perception de l'évènement. Dans un cas, l'évènement est perçu comme traumatique, alors que dans le deuxième, il est perçu comme une opportunité à évoluer. C'est aussi le courage de lâcher prise sur les événements où on n'a pas de pouvoir et focaliser notre attention vers ce qui est important pour nous et où nous pouvons agir. En d'autres termes, la différence, c'est que la première personne se victimise alors que la deuxième prend sa responsabilité.

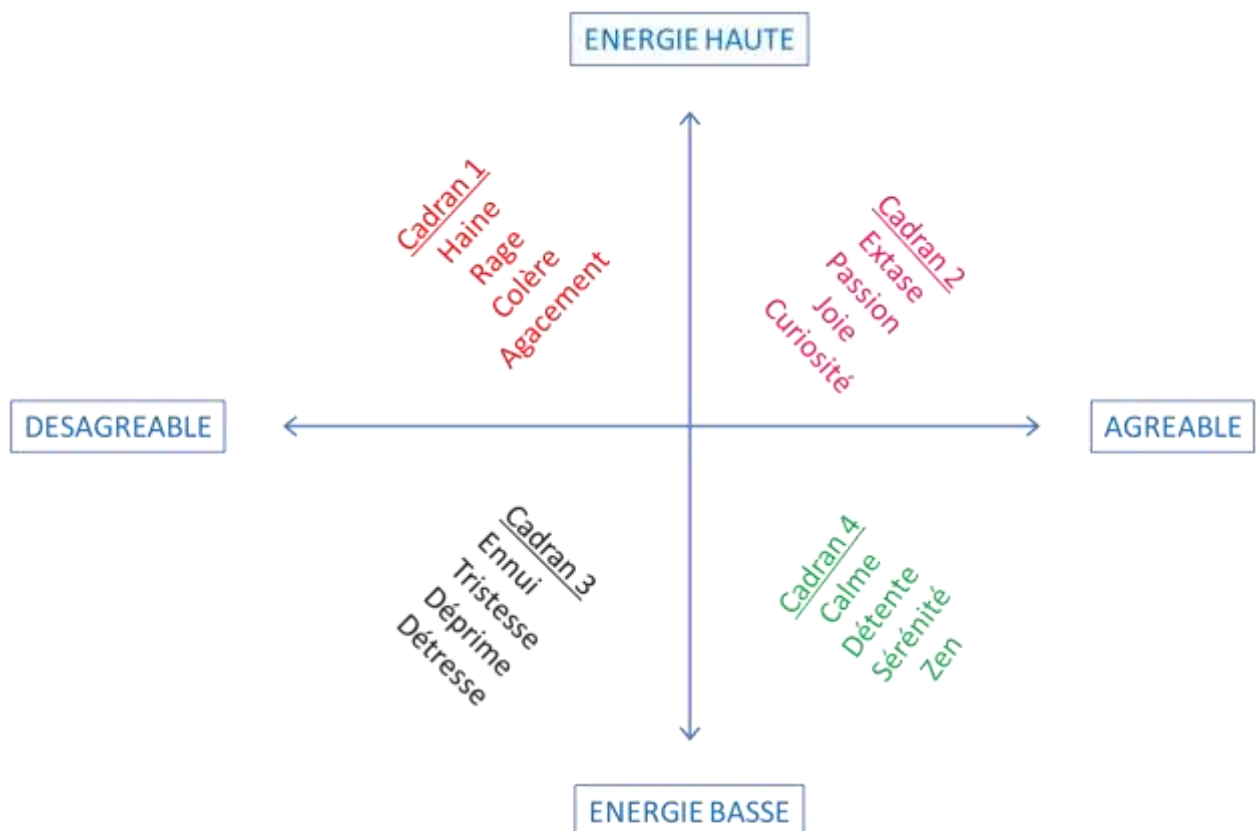
Pour passer du mode victime à responsable, le pouvoir du focus dépend des questions que l'on se pose. Les questions puissantes sont : « Est ce que ce que je me raconte me sert ? », « Qu'est ce qui est beau dans ma vie ? » « Qu'est-ce que cette situation m'apprend ? » « Où ai-je du pouvoir pour agir vers mes rêves ? ». « Quels sont les cadeaux que cette situation peut m'offrir que ce soit dans d'autres domaines de vie ou dans le futur ? » « Comment je peux évoluer à partir de maintenant ? » Certaines choses ne peuvent pas être changées, mais d'autres à l'évidence le peuvent et ça commence par améliorer son état interne en se posant des belles questions.

Il est tout à fait normal d'avoir des baisses d'énergie, ce qui n'est pas bon, c'est de s'y complaire pendant des heures, des jours, des semaines, ou des années. Ce n'est pas bon, car cela mène vers une spirale descendante et la dépression. Il s'agit d'apprendre à reconnaître que c'est normal dans un premier temps, puis d'aller sur l'une ou l'autre des deux solutions : soit c'est simplement une baisse d'énergie et dans ce cas, tu peux faire des choses plus simples comme te concentrer sur des petits projets ou prendre un peu l'air. Soit, ce n'est pas une simple baisse d'énergie, mais une mauvaise énergie et il s'agit d'apprendre à transformer cette énergie négative le plus vite possible grâce au pouvoir du focus et des questions puissantes.

## VI – LES ÉMOTIONS

### 1) Comprendre les émotions

L'état interne est indissociable des émotions. Néanmoins, l'état interne fait référence à un ressenti plus global qui fait suite à nos perceptions sensorielles et à nos émotions (on parle d'état ressource ou d'état présent). Le spectre émotionnel varie à l'intérieur des quatre cadrans de l'état interne avec une énergie haute ou basse, agréable ou désagréable (Figure spectre émotionnel).



**Figure Spectre émotionnel:**

Cadran 1 (énergie haute désagréable) : au début, vous avez de l'énergie plutôt désagréable, vous êtes agacé puis lorsque cela continue, vous devenez en colère, ce qui mène vers de la rage puis de la haine. Cadran 2 (énergie haute agréable): au début, vous êtes dans un état de curiosité qui peut mener vers de la joie et si cela augmente vers de la passion, voire de l'extase. Le cadran 3 (énergie basse désagréable) concerne au départ l'ennui qui se transforme en tristesse, en déprime puis en détresse. Le cadran 4 (énergie basse agréable): concerne la tranquillité, la zen attitude, puis un état de sérénité, de détente et de calme total.

Les variations émotionnelles sont très flexibles, il est facile de passer de l'un à l'autre dans un état progressif, comme le font les enfants. Pour les adultes, c'est moins évident, car le mental est beaucoup plus activé. En ressassant les mêmes pensées, cela renforce leur perception initiale de la situation. Ce qu'ils ont vécu peut-être objectif, mais il existe une infinité de perception de la situation. L'émotion devient alors une humeur avec le temps, puis un trait de caractère. C'est ainsi qu'une personne peut être colérique ou calme.

Il s'agit en PNL d'apprendre à remonter le plus vite possible vers l'émotion choisie. Pour cela, il faut comprendre les émotions d'abord.

Il n'y a pas d'émotions négatives et positives. En revanche, il y a des émotions désagréables et agréables. Les émotions désagréables ne sont pas négatives, car elles nous renseignent que quelque chose ne nous convient pas. Néanmoins, les émotions désagréables qui perdurent entraîne un état interne pauvre. C'est un peu comme sur un tableau de bord d'une voiture. Si le voyant rouge « essence » s'allume, ce n'est pas négatif, c'est juste une information pour dire attention, il faut rajouter de l'essence. Ce voyant est tout aussi important que le vert qui indique que tout va bien. Les voyants rouges sont les alertes émotionnelles qui indiquent que quelque chose ne va pas. En comprenant que les émotions sont de l'énergie transportant des informations, nous pouvons alors les écouter. Ensuite, nous pouvons agir là où nous avons du pouvoir pour changer ce qui ne va pas.

## 2) Les émotions et leur signification

Nous allons ici focaliser sur la signification des émotions désagréables, car les émotions agréables indiquent simplement que tout va bien. L'émotion désagréable est une illusion dans laquelle nous pensons que la situation que nous vivons est défavorable et nous perdons quelque chose. Néanmoins, dans toute situation il existe de la perte ET du gain, de manière

équilibrée. Certes, certaines situations entraînent de la perte sur du court terme ou dans l'instant présent et c'est la raison pour laquelle nous nous sentons mal à ces moments-là.

Néanmoins, nous oublions que cela peut aussi entraîner des gains potentiels à long terme ou d'autres avantages dans d'autres domaines de vie. Par exemple, une personne X souhaite être en couple avec une personne Y. Y n'est pas intéressé et s'éloigne de X qui est triste, car elle perçoit la perte de l'amour d'Y; mais qui peut présager que Y est la bonne personne pour X ? Imaginons que Y est un meurtrier. Est-ce que ce refus dans ce cas ne serait pas un réel gain en réalité ? Ou peut-être que grâce à ce refus, X va rencontrer la personne de sa vie dans un an et que c'est une vraie chance que Y ait refusé. La vérité est que personne ne connaît la réalité donc pourquoi ne pas se raconter une histoire qui nous fait du bien plutôt que l'inverse ?

Tout est une question de perception et de gestion de ses émotions. Il ne s'agit pas de nier que c'est dur à vivre et qu'il n'y a pas de perte, mais d'entraîner son cerveau à focaliser sur les bénéfices pour contrecarrer les pensées de perte et basculer vers des émotions agréables. Pour cela, à chaque situation difficile, on peut lister 10 choses positives, même si les 10 choses ne sont pas certaines.

**La colère** : la colère provient généralement de 3 choses 1) Les choses ne se passent pas comme nous l'avions prévu, 2) Les choses ne se passent pas selon certaines règles, importantes pour nous, ou 3) Nous avons une attente irréaliste et cela ne se passe pas comme nous le souhaitons. La colère peut être dirigée contre nous-mêmes si nous n'avons pas respecté nos propres règles par exemple ou contre les autres. Pour écouter l'information de la colère, demandons-nous : qu'est-ce que cette colère m'enseigne ou veut me dire ? Quelle règle n'est pas respectée ?

**La tristesse** : la tristesse est souvent liée à la sensation qu'avant c'était mieux et qu'aujourd'hui nous avons perdu quelque chose par rapport à avant. C'est une comparaison négative par

rapport au passé ou par rapport à ce que nous aurions voulu que le présent soit. As-tu besoin de plus de lien avec les gens ? Pour contrebalancer cette émotion, développer la gratitude de ce que nous avons aujourd'hui et que nous n'avions pas avant, va aider.

**Le dégoût :** le dégoût est l'association d'une situation à quelque chose de sale. Nous percevons par exemple une grande injustice dans une situation et on est « dégoûté », car nous pensons que ce qu'une personne a fait est sale. Dans une situation comme cela, il s'agit comme pour la colère, de chercher le gain qui existe. Plus une situation est dure à vivre et plus elle offre la possibilité d'évoluer.

**La culpabilité :** la culpabilité est associée au sentiment que ce que l'on a fait entraîne plus de pertes que de gains, plus de douleur que de joie et plus d'inconvénients que de bénéfices. Il s'agit de contrebalancer avec les effets positifs de la situation générée. Quelle prise de conscience cette culpabilité nous enseigne ? Qu'est-ce que cela va apporter aux autres ? Comment peut-on grandir grâce à cela ?

**La honte :** la honte est associée au sentiment que ce que l'on a fait ou ce que l'on est n'est pas bien. Nous pouvons avoir honte d'être malade, d'avoir été trompé, d'avoir crié, de ne pas avoir réussi, d'être célibataire, de rater quelque chose par exemple. C'est aussi une addiction à quelque chose. Une personne addictive à la beauté aura honte de sortir mal habillée. Une personne addictive à la réussite aura honte de ne pas réussir, etc. Il s'agit de contrebalancer en se donnant de plus en plus d'amour. Par exemple, se dire « je mérite d'être aimé tel que je suis. Je mérite d'être aimé, même si je suis rejeté ou même si je ne réussis pas. »

**La peur :** le stress, l'anxiété, l'angoisse, l'anxiété font tous partis de la catégorie « peur ». La peur est une illusion de perdre dans le futur. Les peurs les plus fréquentes sont : 1) La peur de l'échec. Cette peur est encore une fois une illusion car on présuppose qu'il y a plus d'inconvénients que d'avantages. Or, on ne le sait pas. L'échec est indissociable de la réussite qui est un processus

continue d'apprentissage. 2) La peur du rejet et de la critique. Le rejet est un mécanisme pour apprendre à s'aimer. La peur du rejet est d'autant plus exacerbée vis-à-vis des personnes que l'on apprécie. Il s'agit de se détacher progressivement du regard de l'autre. Plus vite nous nous séparons des gens qui nous rejettent, plus vite, nous nous rapprocherons des personnes qui nous correspondent et qui nous aime pour qui nous sommes. En se sentant ensuite aimé tel que l'on est, sans porter de masque, on peut alors vraiment s'aimer et aimer les autres. 3) La peur de l'inconnu ; cette peur est normale. Il s'agit de développer sa confiance en soi, en les autres, en la vie et en l'avenir. La peur de l'inconnu est une illusion, car c'est croire que ce qui va arriver ne va pas être à notre avantage. C'est aussi faire le présupposé que la situation que l'on désire est la situation idéale. Or, nous ne savons pas si ce que nous voulons est le mieux pour nous.

## VII – L'ANCRAGE

Le cerveau fonctionne comme une caméra qui enregistre une partie des situations que l'on vit, et cela, en particulier, dès qu'une émotion forte est ressentie. A chaque fois que nous vivons une situation forte en émotion, le cerveau associe automatiquement l'émotion à chaque élément perçu dans la situation : ce que nous voyons, entendons et ressentons au niveau du toucher, de l'olfaction et du gustatif. Puis, lorsque le temps passe, revoir, entendre ou ressentir un seul élément enregistré fait resurgir l'émotion. Par exemple, nous vivons un moment fort avec une personne et il y a une superbe musique ou un parfum particulier. Si des années plus tard, nous entendons cette musique ou ressentons ce parfum à nouveau, toute la situation revient à notre esprit et l'émotion vécue également. C'est ce que l'on appelle l'ancrage. C'est un ancrage d'une image, d'un son, d'une sensation, d'une odeur ou d'un goût à l'émotion vécue.

La technique d'ancrage de la PNL a pour objectif d'utiliser ce biais du cerveau. Dans cet exercice, tu vas revivre mentalement un souvenir passé dans lequel tu as senti l'émotion que tu souhaites. Pendant que tu ressens l'émotion forte à nouveau, tu vas rajouter à ce souvenir un geste particulier (par exemple une pression de ton pouce sur ton index). Ton cerveau va rajouter ce geste à l'enregistrement de ce souvenir. Ensuite, l'émotion resurgira automatiquement lorsque le geste sera effectué. L'exercice PNL de l'ancrage est présenté point par point dans la partie protocole. Les deux clés pour que l'exercice fonctionne, sont la répétition de la technique et l'intensité de l'émotion qui émerge lors de l'ancrage. Cela va te servir pour ressentir un état ressource quand tu en as besoin.

## VIII – ATTEINDRE TES OBJECTIFS

Il existe un biais du cerveau qui nous fait croire que nous allons réussir ce que nous avons déjà réussi dans le passé. C'est le pouvoir des croyances aidantes. Or, nous pouvons voyager dans un futur imaginaire et un passé souvenir. Ainsi, si nous imaginons dans notre esprit la réussite future d'un objectif et que nous ressentons dans notre corps par anticipation l'émotion que cela procurera, notre cerveau va croire qu'il a déjà réussi cela dans son passé. Cela augmente les chances d'atteindre son objectif.

L'ancrage ressource est une technique PNL qui joue sur ce biais du cerveau et qui a pour but d'ancrer un état ressource à une situation future pour augmenter ses chances de réussir. Pour te préparer à un examen, une présentation ou n'importe quel objectif, l'ancrage ressource permet de conditionner l'esprit à être dans un état particulier. En ressentant par anticipation une ressource émotionnelle dans une situation future imaginée, le cerveau devient confus et croit que cela s'est déjà passé. L'exercice PNL de l'ancrage ressource est présenté point par point dans la partie protocole.

La motivation est un élément clé dans la réussite d'un projet. Les facteurs qui influencent la motivation sont de plusieurs ordres : ce qui est important pour nous, notre environnement, connaître les actions à poser et se rendre compte de ce que cela va apporter émotionnellement d'atteindre l'objectif. L'exercice PNL de l'objectif en cinq points a pour but de créer la situation que tu souhaites réussir comme si tu avais déjà réussi. En raccrochant ensuite ton objectif à tes valeurs, en prenant conscience des comportements à mettre en place et de ton énergie et celle de ton environnement, tu vas drastiquement d'augmenter tes probabilités d'atteindre tes objectifs. L'exercice PNL de l'objectif en cinq points est présenté point par point dans la partie protocole.

Un autre exercice PNL qui augmente les probabilités d'atteindre un objectif, consiste à utiliser la visualisation et la préparation mentale. Cela se base sur des recherches en neurosciences, où des scientifiques ont mesuré l'activité neuronale de sportifs de hauts niveaux lorsqu'ils courent réellement un 100 mètres ou lorsqu'ils se remémorent la course mentalement. Les résultats ont indiqué que dans les deux cas, les mêmes neurones s'activaient, ce qui montre que le cerveau ne fait pas la différence entre ce qui est réellement vécu et ce qui est imaginaire. Prenons l'exemple d'un basketteur qui doit répéter 1000 fois le même geste pour exceller et faire un panier. Si l'athlète reproduit le geste mentalement 900 fois et l'effectue 100 fois en réalité, cela revient à peu près au même résultat que de le faire 1000 fois en réel. Ainsi, le fait de visualiser le geste parfait mentalement améliore considérablement les résultats. L'exercice PNL de la préparation mentale que tu trouveras dans les protocoles se base sur cela. En effet, cela ne s'adresse pas qu'aux sportifs de hauts niveaux. Si on veut préparer un gâteau au chocolat et qu'on visualise les différents ingrédients à mettre dans un plat avec la bonne dose au bon moment et qu'on répète cela plusieurs fois dans sa tête, au final on connaîtra la recette par cœur et comment l'appliquer. Le jour où on voudra faire ce gâteau, on saura probablement le faire, même si on l'aura fait peu de fois en réel. Les scientifiques appellent cela la neuroplasticité ou la plasticité cérébrale, c'est-à-dire la capacité du cerveau à se réorganiser. L'exercice PNL de la préparation mentale est d'autant plus efficace que non seulement, tu vas visualiser ton objectif atteint (pont sur le futur), mais tu vas aussi faire croire à ton cerveau que tu as réussi à faire cela depuis tout petit (pont sur le passé).

## IX - LA PERCEPTION DU MONDE VIA LES SENS (METAPROGRAMME VAKOG)

### 1) Généralités sur le VAKOG

Les métaprogrammes sont des processus qui structurent notre pensée et donc par conséquent nos comportements. Je voudrais dans les bases PNL que l'on se focalise sur le métaprogramme du VAKOG (Visuel, Auditif, Kinesthésique, Olfactif et Gustatif) afin que tu puisses mieux comprendre la communication par la suite. Nous reviendrons sur les autres métaprogrammes plus en détail dans l'E-book « technicien PNL ».

La réalité parvient à notre conscience via nos sens. Nous appréhendons le monde, ce qui nous entoure via les yeux (V pour visuel), les oreilles (A pour auditif), le toucher (K pour kinesthésique), le nez (O pour olfactif) et la langue (G pour gustatif). C'est ce que l'on appelle le VAKOG externe. On parle de VAKOG externe parce que les sens permettent de percevoir l'extérieur. Or ses sens sont plus ou moins développés en fonction de chacun. Certaines personnes sont plus sensibles aux images, d'autres aux sons et d'autres aux sensations. Pour comprendre, prenons l'exemple extrême d'une personne aveugle. Cette dernière, qui a un visuel nul, perçoit aussi les informations de l'extérieur, mais via ses autres sens. Lorsqu'un sens est atrophié, cela est compensé par les autres sens. Une personne sourde ne percevra pas les sons, mais reportera sa perception du monde via plus d'images et de sensations. Il n'est pas nécessaire d'aller dans ses extrêmes, où une personne ne voit pas ou n'entend pas du tout, mais il y a toujours un sens qui prédomine chez une personne. En d'autres termes, bien que tous les sens soient utilisés, il y a une hiérarchie d'utilisation de nos sens.

Pour comprendre le monde extérieur, nous gardons ensuite en mémoire les images, les sons et les sensations dans notre cerveau. Il s'agit ici du VAKOG interne. Le VAKOG interne est la manière dont la personne va rechercher ses informations dans un souvenir. Certaines

personnes conservent en mémoire essentiellement des images, d'autres des sons et d'autres des sensations. Le monde intérieur varie donc considérablement d'une personne à une autre, en fonction de ce que nous sélectionnons. Nous reviendrons plus tard, dans l'E-book technicien PNL à la notion de perception de la réalité et à l'intérêt de notre cerveau de sélectionner de l'information, puis de la distordre et de la généraliser (métamodèle PNL).

## 2) Intérêts de développer le VAKOG

### **Augmentation de ton niveau de conscience**

Chaque sens peut se développer. Pour cela, il suffit de focaliser son attention sur le sens que nous voulons développer. Par exemple, si une personne veut développer de la finesse dans son visuel externe, elle peut consciemment porter son attention sur ce qu'elle voit. Régulièrement ou sur toute une journée, si elle focalise sur les images et les détails de ces images, elle va accentuer le sens de la vue. Le VAKOG est donc un processus naturel, mais flexible. L'avantage de travailler sur le VAKOG, c'est que cela permet au cerveau d'observer l'extérieur sous différents angles. Les trois sens les plus importants dans la perception du monde sont les sens visuels, auditifs et kinesthésiques (VAK). L'olfactif et le gustatif sont des sous parties du sens kinesthésique. Néanmoins, ces sens se développent également. Je te propose de tester l'expérience suivante : un jour porte ton attention plus particulièrement sur le goût d'une orange. Tu observeras que l'orange aura une toute autre saveur. Puis, un autre jour, porte ton attention, sur l'image de cette orange, les détails visuels et les différences de couleurs entre l'extérieur et l'intérieur. Enfin, un autre jour, porte ton attention sur les bruits lorsque tu prends le couteau par exemple et découpe ton orange ou lorsque tu manges cette orange. L'expérience de déguster une orange peut en être transformée.

### **Amélioration de ta communication**

L'intérêt de comprendre le VAKOG est de développer une meilleure communication avec autrui. Lorsqu'on va dans un Pays étranger, il nous paraît évident de parler la langue du Pays. Si on va en Angleterre par exemple, on va apprendre l'anglais pour parler Anglais. On ne s'attend pas à ce que les Anglais parlent Français. Le VAKOG, c'est la même chose, mais de manière plus subtile. La personne qui veut s'améliorer dans la communication doit faire l'effort d'utiliser les outils du VAKOG. Il s'agit notamment de repérer comment l'interlocuteur appréhende sa réalité pour ensuite communiquer dans son langage. Cela fluidifie la communication. Beaucoup de personnes ne se comprennent pas et entrent en conflits alors qu'elles pensent la même chose. Cela est souvent dû à un problème de VAKOG non-alignés. Par exemple, la personne A décrit une image qu'elle « voit » dans son mental (VAKOG interne visuel) pour décrire ses vacances et la personne B qui a une tendance auditive, imagine des sons. B ne peut pas comprendre A, mais cela ne signifie pas que B n'est pas d'accord avec les images que A décrit. Les personnes A et B ne sont pas alignés sur la même communication, ce qui engendre de l'agacement et une illusion de ne pas être d'accord. A l'inverse, certaines personnes ne sont pas d'accord, mais s'accordent très bien, parcequ'elles sont alignées au niveau du VAKOG. Par exemple, A décrit une image où elle trouve que le paysage est apaisant. B en imaginant cette image ne pense pas que la vue soit apaisante. Néanmoins, B explique à A ses raisons et les deux interlocuteurs se comprennent. En se sentant écoutés et reconnus, ils peuvent s'apprécier, même si leur point de vue diffère. Nous pouvons donc mieux comprendre notre interlocuteur et cela nous rend également plus souple dans notre manière de penser. Ensuite, nous créons du lien plus facilement en faisant un pas dans le monde de l'autre, car notre interlocuteur se sentira compris. Par ailleurs, nous avons tendance à aimer plus facilement les gens qui nous ressemblent. Si nous parlons à une personne en termes d'images quand elle imagine des images, inconsciemment, elle se dira que

nous nous ressemblons. Donc développer cette sensibilité permet de mieux communiquer, de mieux gérer les conflits et de créer du lien véritable.

### 3) Repérer le sens prédominant d'une personne

#### **Les prédicats**

Les mots employés par une personne donnent des informations sur son système sensoriel prédominant. Si une personne est visuelle et que lors de ses vacances, elle perçoit essentiellement des images (système prédominant visuel), elle emploiera des mots qui montrent qu'elle « voit » une image comme : « Tu vois comme c'est magnifique ? ». Si une personne a un système auditif prédominant, elle emploiera des termes décrivant des sons comme « tu entends comme c'est calme ? ». Si la personne a un système kinesthésique prédominant elle emploiera des termes qui décrivent ses sensations comme « tu ressens comment l'atmosphère est apaisante ? Ainsi, en développant ta capacité d'écoute, tu vas détecter de plus en plus les mots qui font référence à des images, des sons ou des sensations. Sur la figure « prédicats », c'est-à-dire les termes qui reflètent nos processus de pensée, tu trouveras les mots principaux sur lesquels tu peux porter ton attention et qui te permettront de savoir comment ton interlocuteur fonctionne. Cela est utile afin de parler ensuite son langage en utilisant les mêmes prédicats. Si tu sais que la personne a tendance à voir des images, tu vas plutôt décrire des images, idem pour les sons ou les sensations. En choisissant des mots appartenant à son système, tu pourras mieux la comprendre et communiquer avec elle.

# LES PREDICATS

VISUEL	AUDITIF	KINESTHESIQUE	OLFACTIF	GUSTATIF
Voir	Entendre	Ressentir	Sentir bon/mauvais	Sentir
Regarder	Parler	Sentir	Puer	Gouter
Image	Dialoguer	Toucher	Odeur	Amer
Visualiser	Ecouter	Doux	Mener par le bout du nez	Aigre
Perte de vue	Dire	Moelleux	Je l'ai dans le nez	Salé
Horizon	Symphonie	Sensible		Sucré
Brillant	Sonner	Souffrir		Gout
Couleurs	Perçant	Tension		Dégout
Paysage	Sons	Contact		Eau à la bouche
Sombre/lumineux	Strident	Densité		Langue au chat
Eclairer	Sourd	Dur		
Flash	Grincement	Souple		
Brumeux	Bruit	Poids		
Flou	Harmonieux	Humide		
Clair	Mélodieux	Texture		
Taille	Discordant	Relaxé		
Photographie	Rauque	Pression		
Scène	Volume	Chaleureux		

## Le mouvement oculaire

Le mouvement oculaire peut également donner des informations sur le système de pensée de ton interlocuteur (Figure mouvement oculaire). Par exemple, si une personne décrit son voyage et qu'elle a une tendance à « voir des images » (système Visuel interne), elle regardera en haut. Là, il y a une subtilité, car si elle regarde en haut à droite (à sa gauche), c'est qu'elle décrit une image qu'elle a déjà vue, qu'elle se remémore. Si elle regarde en haut à gauche (à sa droite), elle imagine une image construite. Si la personne regarde au niveau de ses oreilles, c'est qu'elle a tendance à écouter un son. Si elle regarde à droite (à sa gauche), c'est un son remémoré qu'elle a réellement entendu, si c'est à gauche (à sa droite), c'est un son construit. Lorsque la personne regarde en bas à droite (à sa gauche), c'est qu'elle se parle à elle-même (dialogue interne) et lorsqu'elle regarde en bas à gauche (à sa droite), c'est qu'elle ressent une sensation (kinesthésique). Attention, cela est inversé chez 10 % des personnes environ.



**VISUEL CONSTRUIT**



**VISUEL SOUVENIR**



**AUDITIF CONSTRUIT**



**AUDITIF SOUVENIR**



**KINESTHESIQUE**



**DIALOGUE INTERNE**

### **Mouvement oculaire**

Lorsque les yeux d'une personne sont attirés vers le haut, la personne construit ou se remémore une image.

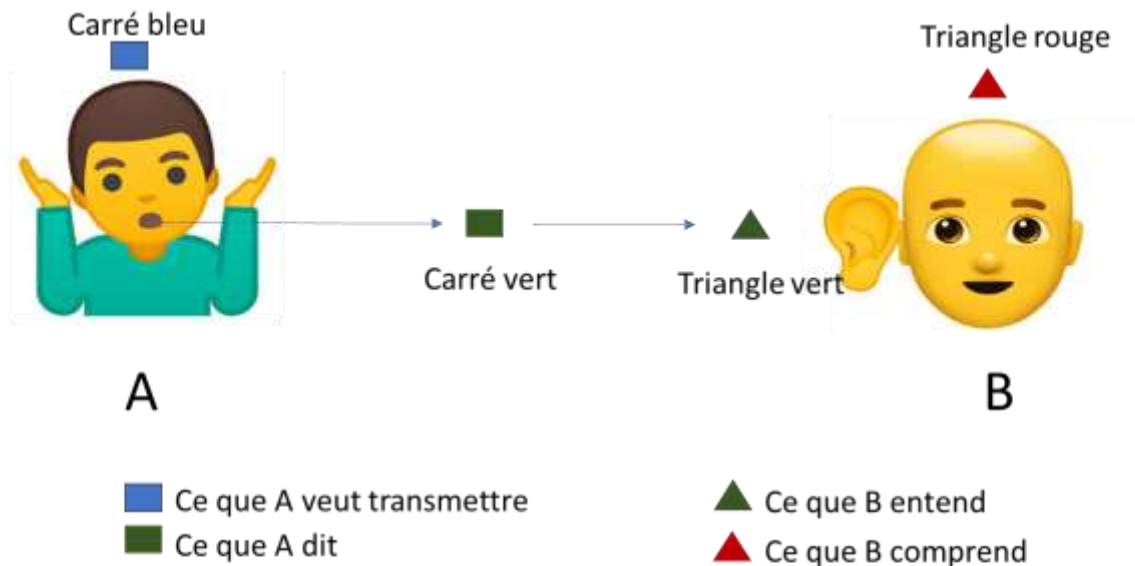
Le mouvement latéral des yeux indique que la personne construit ou se remémore un son.

Lorsque les yeux sont attirés vers le bas, il s'agit soit d'une sensation ressentie, soit d'un dialogue interne.

## X – LA COMMUNICATION

### 1) La perte d'information

La communication entre deux personnes passe par des filtres, dont on n'est pas forcément conscient. La personne A par exemple a une pensée qui va être filtrée par ses sens (VAKOG) et qu'elle va exprimer. Il y a déjà une première perte d'information, car ce qui est dit ne peut pas être la retranscription exacte de la pensée. Ensuite, il y a une deuxième perte d'information par le bruit environnant et une troisième perte en fonction de ce que l'autre entend, cela d'autant plus s'il est sourd (pour la communication orale) ou malvoyant (pour la communication non-verbale). Enfin, ce qui est compris par la personne B va être interprété par ses propres filtres (VAKOG). Au final, ce que la personne B comprend peut-être très éloigné de ce que la personne A veut exprimer (Figure communication).



**Figure Communication:** Ce que veut dire A (carré bleu) va passer par ses filtres VAKOG et ce qu'il va dire réellement va être légèrement déformé: le carré sera bien un carré mais la couleur bleue par exemple sera modifiée en vert. Au final il dira carré vert. Le bruit environnant, le fait que la personne B n'est pas très attentive, ou n'entende pas bien fait qu'elle va entendre correctement la couleur mais pas la forme. Elle entendra triangle vert. Enfin, ce que B entend va passer par ses propres filtres et elle retiendra la forme mais avec une couleur modifiée. Au final un carré bleu devient un triangle rouge.

## 2) La perception d'un mot est reliée à son vécu

La communication se complexifie d'autant plus qu'un même mot peut avoir une signification très différente en fonction du vécu de la personne. Prenons l'exemple du mot plage pour bien comprendre. Au niveau, sensation, le mot plage peut entraîner des émotions différentes. Par exemple, une personne qui étant jeune a adoré les vacances sur une île paradisiaque peut adorer la plage et a associé ce mot avec un ressenti de vacances agréables. La seconde qui a vu son enfant noyé peut haïr la plage et associer ce mot avec des sensations insupportables. Cela est ainsi pour chaque mot qui est automatiquement relié à un vécu spécifique. Au-delà du ressenti, le mot plage est représenté également très différemment en termes d'images. Si je dis « plage », certains verront des images avec sable blanc, palmiers, grand soleil et eau translucide comme celles des îles. Des Bretons imagineront certainement une plage tout aussi magnifique à leurs yeux, mais avec un temps plus nuageux, un sable plus doré, voir une plage de cailloux. Au niveau des sons, c'est pareil, le mot plage est associé à des sons de mouettes pour certains alors que pour d'autres personnes c'est le bruit des vagues de la mer. Pour les sensations, c'est pareil : certains ressentiront le sable chaud en pensant « plage » en l'été, alors que d'autres, ressentiront le froid de l'air s'ils font très souvent de longues promenades l'hiver près de l'océan.

## 3) Les différentes formes de communication

Les mots lors d'une conversation ne valent que pour 7 % de la communication totale. Cela complexifie d'autant plus la communication entre deux personnes. Cela correspond à ce qui est conscient. La forme, le volume, le ton de la voix représentent quant à eux 38 % de la communication et c'est la partie paraverbale et préconsciente. Enfin, la posture et les gestes remportent la mise avec 55 % de la communication. Cela se réfère à tout ce qui est inconscient

et non verbal. Il existe donc une communication à un niveau conscient, préconscient et inconscient.

#### 4) L'écoute active

Afin de s'assurer de comprendre au plus juste notre interlocuteur, il s'agit de s'entraîner à l'écoute active. Cette écoute se base sur trois aspects à prendre systématiquement en considération : 1) l'écoute silencieuse. Il s'agit de réellement écouter la personne sans l'interrompre. 2) La relance. La relance est le fait de redire un mot important que notre interlocuteur a dit, afin qu'il précise et développe un peu plus. Ici, un bijou relationnel consiste à diriger l'interlocuteur vers ce qu'il a ressenti, car c'est un gage de considération très important. Cela revient à porter un réel intérêt à la personne et à son vécu. 3) La reformulation. Comme nous l'avons décrit plus haut, entre ce que la personne veut exprimer et ce que l'on comprend, il peut y avoir un monde. Ainsi, la reformulation consiste à redire brièvement ce que nous avons compris afin de s'assurer que la communication est bien passée. Le but est d'obtenir un « OUI » physiologique, c'est-à-dire un « OUI, c'est ça ! » de validation.

#### 5) Créer le rapport en cinq points clés

##### **La synchronisation**

La synchronisation tant dans la forme que dans le fond permet de créer le rapport. Cela est dû au fait qu'on aime ce qui nous ressemble. Ainsi en étant dans la même énergie que ton interlocuteur cela augmente la relation. La synchronisation concerne la posture plus ou moins identique, le ton de la voix, les mêmes mots clés employés. La synchronisation peut aussi se faire sur le rythme de parole, le volume du son donc tout ce qui est paraverbal, mais aussi sur la respiration pour ceux qui sont le plus aguerris. Cela peut être utile si tu veux te rapprocher de

quelqu'un que tu apprécies. Néanmoins, cela n'a aucun intérêt de se synchroniser avec une personne qui ne te correspond pas, car tu risques alors de t'attirer des personnes que tu n'aimes pas 😊

### **L'ancrage positif**

Comme nous l'avons déjà évoqué, chaque situation émotionnelle est ancrée avec des images et des sons. Ainsi, plus nous vivons des moments émotionnellement positifs avec une personne, plus elle va associer notre présence avec ce sentiment. Dès lors, la relation se créera d'autant plus vite que précédemment nous aurons vécu des moments positifs avec cette personne. Les ancrages négatifs sont vrais aussi.

### **La reconnaissance**

Se sentir reconnu est un levier puissant de bien-être. Ainsi, plus nous sommes valorisés et reconnus par une personne, plus notre relationnel avec elle a des chances d'être amélioré. Pour qu'une personne se sente reconnue, la clé est qu'elle ressente des émotions lorsqu'elle parle. C'est un gage puissant également de confiance.

### **L'authenticité**

Toutes les techniques de PNL tombent à l'eau sans authenticité. L'authenticité est indispensable dans une relation. Nous ne sommes pas conscients de tout, mais notre inconscient est capable de reconnaître si la personne avec qui nous interagissons est authentique ou non. Cela affecte énormément le rapport qu'il va y avoir entre les deux personnes.

### **Connaître les codes de la personne**

Cela paraît évident de parler anglais quand nous allons en Angleterre ou aux États-Unis, mais comme nous l'avons déjà mentionné, cela n'est pas évident pour beaucoup de personnes de rentrer dans le monde de l'autre. Si une personne est informaticienne, nous aurons plus de chance d'être compris si nous faisons des métaphores avec un ordinateur. Maintenant si la

personne est sportive, nous pouvons faire des métaphores sur le dépassement de soi ou le sport. Pour améliorer notre façon de communiquer avec autrui, il s'agit de s'adapter au monde de son interlocuteur. Tout cela se fait plus ou moins naturellement, mais plus une personne met de l'attention sur cela plus sa communication sera d'un niveau élevé.

### 6) Gérer un nœud relationnel

Lors d'un conflit relationnel, une personne affirme une chose en désaccord avec son interlocuteur. La réaction générale de l'interlocuteur est de ne pas écouter et d'affirmer son point de vue. Afin de sortir de ce nœud relationnel, il est indispensable d'accueillir le point de vue de l'autre dans un premier temps, avant de parler. Pour cela, il faut **écouter attentivement** et faire de l'écoute active. De cette manière, le point de vue de la personne sera reconnu et dans une relation, c'est un point indispensable. Puis, il s'agit de **questionner** pour vraiment comprendre le point de vue de l'autre et s'ouvrir au fait que tout le monde a le droit de penser différemment. Ensuite, il s'agit de **reformuler**. C'est seulement lorsque nous avons bien compris le point de vue de l'autre et que l'autre se sent reconnu que l'on peut donner notre point de vue. Le nœud relationnel provient dans une grande partie des cas de la non-reconnaissance des points vues. Pour gérer un nœud relationnel, il faut savoir gérer ses émotions pour pouvoir écouter le point de vue de l'autre.

### CONCLUSION

La structure de base de tout le programme PNL permet de comprendre ce qui fait qu'une personne s'écroule émotionnellement face à une contrainte et se coupe de son potentiel ou au contraire crée de l'énergie et se révèle.

Chaque contrainte et chaque conflit sont révélateurs d'un manque intérieur. Soit la personne focalise sur ce manque et descend au niveau émotionnel, soit la personne focalise sur l'important qui faut qu'elle remplisse. Le manque est donc révélateur de ce qui est important pour elle et donc de **ses valeurs**.

Lorsqu'une personne a conscience de ses valeurs, elle va pouvoir définir **des objectifs** qui vont lui permettre de remplir ce qui est important pour elle. C'est uniquement lorsque la personne a un objectif en phase avec ses valeurs, qu'elle va agir et être motivée.

Pour être efficace et atteindre ses objectifs, une personne a besoin d'énergie et d'un **état interne riche**. Cet état interne découle entre autres du focus de ses pensées, de sa posture et de sa capacité à gérer ses émotions et à en comprendre le sens. Dans un état interne positif, la sécurité intérieure augmente et le champ des possibles également.

En fonction de cela, les relations avec les autres sont harmonieuses et le feed-back extérieur est positif. Pour que ces relations se maintiennent, il est indispensable de comprendre la communication entre les personnes, car comprendre l'autre est une forme de considération de ce que l'interlocuteur vit intérieurement.

Dans les bases de la PNL, nous avons donc développé les piliers de base de la PNL : les valeurs, les objectifs, l'énergie et la communication. L'objectif des bases PNL est de devenir acteur et créateur de sa vie.

## Exercice PNL : Clarification des valeurs

**But :** Hiérarchiser ce qui est important pour toi

**Caractéristique :** Levier puissant de transformation – Trouver sa boussole pour définir ses objectifs

**Protocole :**

### 1) Noter entre 40 et 50 valeurs importantes

Intuitivement, note entre 30 et 50 valeurs importantes pour toi. Cela peut être des catégories de vie comme la santé, la famille, l'argent, le travail, amis, couple, spiritualité ou des notions comme la liberté, le respect, la sécurité, la justice, la patience, l'organisation, etc.

Les deux questions à te poser pour trouver tes valeurs sont :

1) Qu'est-ce qui est vraiment important pour moi ? 2) Qu'est-ce qui est vraiment important pour moi et très différent de ce que j'ai déjà noté ?

Faire l'exercice debout en marchant augmente la créativité et donc facilite l'exercice.

### 2) Grouper les différentes valeurs similaires et faire ressortir 10 valeurs différentes

Certaines valeurs seront très éloignées et d'autres plus proches. Regroupe les valeurs similaires de manière à faire 10 groupes. Note la valeur représentative de chaque groupe. À la fin de cette étape, tu dois obtenir tes 10 premières valeurs hautes.

### 3) Faire émerger les cinq valeurs principales

Sur la liste des 10 valeurs, prends la première et la deuxième. Ferme les yeux et imagine un monde avec la première valeur, mais pas la deuxième. Puis, fais la même chose en inversant. Quel monde serait le plus acceptable pour toi ? Si tu préfères un monde avec la valeur 2, c'est que la valeur 2 est plus importante pour toi (sinon, c'est la une).

Ensuite, fais la même chose entre la valeur la plus importante et la valeur 3. Si c'est la 2 qui l'emporte à nouveau, continue à comparer un monde avec la valeur 2 et la 4. Continue ainsi de suite jusqu'à comparer les 10 valeurs. Tu trouveras de cette manière ta première valeur haute.

Une fois que tu as trouvé ta première valeur haute, fais la même chose avec les 9 valeurs qui restent pour trouver ta deuxième valeur principale.

Poursuis l'exercice jusqu'à ce que tu aies trouvé tes cinq valeurs principales.

## Exercice PNL Ancrage

**But :** Retrouver un état ressource, un état interne spécifique.

**Caractéristique :** Levier puissant de gestion de son énergie interne. L'ancrage est un processus d'association entre un état émotionnel et un stimulus externe.

**Protocole :**

### 1) Choisir l'état ressource désiré

Remémore-toi une situation où tu as déjà pleinement ressenti dans ton passé l'émotion ou l'état ressource que tu veux ancrer. Cela peut-être de la sérénité, de la plénitude, de la détermination, de la ténacité, de la joie, etc.

Observe la scène qui se passe devant toi de l'extérieur (mode dissocié). Tu peux raconter l'histoire et notamment ce que tu as remarqué, ce que tu as vu, entendu et ressenti. Les questions pour bien décrire le souvenir sont :

Où es-tu ? C'est quand ? Tu fais quoi ? Que vois-tu ? Qu'entends-tu ? Que dis-tu ? Que ressens-tu ?

Puis note le moment où tu as été au « pic » de l'émotion.

### 2) Fermer les yeux et se connecter à l'expérience

Revis ton expérience, le plus intensément possible, comme si tu entrais dans la scène que tu viens de te remémorer. Respire profondément pour amplifier l'émotion.

Pendant la montée de l'émotion, associe cet état à un geste (par exemple, serrer le pouce contre l'index). Le geste va alors s'associer à l'émotion (ancrage).

### 3) Ouvrir les yeux et tester l'ancrage

Pense à autre chose, bouge un peu et fais quelques pas.

Ensuite, refais le même geste (par exemple, serrer le pouce contre l'index).

Vérifie si tu ressens l'émotion ou l'état interne désiré.

Si ce n'est pas le cas, la répétition de l'ancrage favorise la réussite du protocole. Plus tu utiliseras cette technique plus ton ancre sera efficace.

## Exercice PNL Ancrage ressource

**But :** L'ancrage ressource est quasiment identique à l'ancrage. Néanmoins, il est plus précis, car il a pour but d'utiliser l'état ressource le plus approprié pour une situation future, un objectif précis.

**Caractéristique :** Permet de retrouver un état ressource du passé pour une situation future. En vivant par anticipation, l'état ressource voulu dans une situation future, en utilisant l'ancrage, tu augmentes tes probabilités de vivre cet état dans le futur.

### Protocole :

#### 1) Choisir l'état ressource de façon contextuelle

Choisis un état ressource en fonction de l'objectif que tu souhaites atteindre dans le futur.

Comme pour l'ancrage, remémore-toi une situation où tu as déjà pleinement ressenti dans ton passé l'état ressource dans lequel tu aimerais être dans la situation future. Cela peut-être de la sérénité, de la plénitude, de la détermination, de la ténacité, de la joie, etc.

Observe la scène devant toi et vois-toi de l'extérieur (mode dissocié). Tu peux raconter l'histoire et notamment ce que tu as remarqué, ce que tu as vu, entendu et ressenti. Les questions pour bien décrire le souvenir sont toujours :

Où es-tu ? C'est quand ? Tu fais quoi ? Que vois-tu ? Qu'entends-tu ? Que dis-tu ? Que ressens-tu ?

Puis note le moment où tu as été au « pic » de l'émotion.

#### 2) Fermer les yeux et se connecter à l'expérience et ancrer

Revis l'expérience et ressens l'émotion associée, le plus intensément possible. Respire profondément pour amplifier l'émotion.

Pendant la montée de l'émotion, tu vas associer cet état à un geste que tu choisiras (par exemple, serrer le pouce contre l'index ou effectuer une pression sur un point précis de ta jambe avec ton doigt). Le geste va alors s'associer à l'émotion (ancrage).

#### 3) Associer l'état ressource à l'objectif : « Pont sur le futur »

En restant associé à l'état ressource, imagine mentalement que tu vis la situation future et que tu as réussi pleinement ton objectif. Il s'agit de vivre cette expérience par anticipation avec l'état ressource voulu. Pose ton attention sur ce que tu verras, entendas et ressentiras dans le futur.

#### 4) Associer l'état ressource à d'autres situations futures

Se demander si cette ressource serait utile dans d'autres situations futures et refaire un « pont sur le futur ».

## Exercice PNL Projection à 5 ans, 3 ans, 1 an

**But :** Définir sa version idéale à 5 ans, 3 ans et un an

**Caractéristique :** Définir qui tu veux être, faire et avoir dans le futur va augmenter tes chances de diriger ta vie de manière à vivre une vie de plus en plus inspirante et épanouissante, à tes yeux.

**Protocole :**

### 1) Préparation

Prends 3 papiers (de format A5 environ) et note sur chacun d'entre eux : 5 ans, 3 ans et un an

### 2) Décrire qui tu aimerais être faire et avoir dans cinq ans

a) Projection en mode dissocié : imagine qui tu es dans 5 ans. Ici, la première étape consiste à te voir de l'extérieur (mode dissocié), comme si tu étais un metteur en scène qui crée un film et écris qui tu es, ce que tu fais et ce que tu as. Imagine que tu as une baguette magique et que tout ce que tu vas imaginer va se concrétiser. Si tout était possible : qu'observes-tu de toi, si tu étais dans un monde idéal, dans 5 ans ?

- 4 questions importantes à te poser : Qui seras-tu (être), que feras-tu (faire), que possèderas-tu (avoir) et que donneras-tu (donner)?

- Pour que l'exercice fonctionne : laisse ta créativité émerger et imagine que tout est possible. Il n'y a aucun engagement et aucune limite à qui tu peux être, faire, avoir et donner.

b) Se connecter à sa version idéale dans 5 ans en mode associé :

Ferme les yeux et imagine que tu es la personne que tu viens de décrire. Tu vois, entends et ressens comme ta version dans 5 ans. Tu es ta version future ayant pleinement réussi sa vie et dans la vie. Tu peux même peut être ressentir des odeurs et des goûts.

- Pour que l'exercice fonctionne : Ressens l'énergie dans laquelle tu seras. Pense comme ta version du futur, agis comme elle : à quoi penses-tu ? Quelles sont tes croyances ? Que fais-tu et qui es-tu ?

### 3) Projection à deux ans

a) Projection en mode dissocié : imagine que tu es toujours cette personne dans 5 ans. Et imagine que ta vie est incroyable et que tu retranscris ta vie à un journaliste. Le journaliste te demande : qu'avez-vous fait il y a 3 ans pour réussir et en arriver là ? Quelles sont les actions que vous avez mises en place ? Quelles étaient vos attitudes ? Quels étaient vos comportements ?

b) Se connecter à sa version dans 2 ans

Ferme les yeux et intègre la personne que tu viens de décrire. Imagine toi faire et être cette version de toi. Effectue une évocation multi sensorielle, c'est-à-dire : que vois-tu ? Qu'entends-tu ? Que ressens-tu ? Il y a-t-il des odeurs ou du goût ?

Pour que cela fonctionne il faut être connecté pleinement à l'expérience du futur comme si tu y étais. Ici, tu es un peu moins en mode « tout est possible », mais plus dans un mode un peu plus pragmatique : « Pour arriver à être la personne dans 5 ans, voilà ce que je fais ». C'est un intermédiaire entre « Tout est possible » et « Des actions vraiment pragmatiques et concrètes ».

### 3) Projection à un an

a) Projection en mode dissocié : imagine que tu es cette personne dans 2 ans. Et imagine que pour faire ce que tu fais, tu as dû mettre en place des actions un an auparavant. Le journaliste te demande : Qu'avez-vous fait il y a 1 an pour devenir qui vous êtes ? La clé ici est d'être encore plus pragmatique. Imaginer être, faire et obtenir des choses plus réalisables.

b) Se connecter à sa version dans 1 an

Fais une évocation multi-sensorielle.

A la fin de l'expérience, de nombreuses personnes indiquent que leur version idéale est tout à fait réalisable. De cette manière, elles ont tendance à devenir ce qu'elles ont décrit, car les croyances de ce que l'on est tendent à se manifester.

## Exercice PNL de l'ange gardien

But : Identifier ses plus grandes aspirations

Caractéristique : Définir sa mission de vie et la raffiner

Protocole :

### 1) Créer le contexte

Ferme les yeux et imagine que tu es dans le ciel et que tu es ton ange-gardien. Tu peux te poser sur un magnifique nuage blanc et te regarder vivre sur la terre. Laisse ton inspiration émerger et la fierté de voir ton protégé qui est sur la terre (qui est toi !). Ressens la fierté de qui il est devenu, de comment, il a toujours su se relever et grandir de chaque situation. Ressens que tu es heureux pour lui pour chaque victoire et moment heureux qu'il a vécu.

### 2) Trouver ses aspirations

Qu'est-ce que tu veux dire à ton « moi » qui est en bas ? Qu'est-ce que tu espères pour lui ? Comment peux-tu l'encourager ? Quel est son chemin et sa première aspiration ?

### 3) Reviens dans le présent

Ouvre les yeux puis sors de l'expérience. Tu n'es plus en haut, mais tu es maintenant toi sur la terre. Puis imagine que tu vois en haut ton ange gardien qui te sourit. Écoute le et imagine qu'il t'envoie l'énergie dont tu as besoin à ce moment. Tu peux donner une forme, une couleur à cette énergie et tu ressens cette énergie pénétrer en toi et te ressourcer. Laisse ton inspiration venir et écoute ce qui vient comme message. Laisse les émotions t'envahir.

## Exercice PNL Objectif en cinq points

But : Augmenter les chances d'atteindre un objectif – Se préparer (à réussir)

Caractéristique : Levier puissant de transformation

Protocole :

### 1) Description du résultat voulu

Ici, il s'agit de construire devant toi une pièce de théâtre qui décrit l'objectif que tu veux. Dans la pièce de théâtre, le plus important, c'est de décrire une scène où l'objectif est déjà atteint. Tu observes la scène qui se passe devant toi et tu te vois de l'extérieur (mode dissocié). Plus la scène aura de détails, plus tu augmenteras tes chances de réussir ton objectif. Les questions importantes que tu vas te poser de manière à créer la scène sont : Où es-tu ? C'est quand ? Tu fais quoi ? Que vois-tu ? Qu'entends-tu ? Que dis-tu ? Que ressens-tu ? Qu'est ce qui te fais dire que tu as réussi ?

Une fois visualisé à l'extérieur, tu vas entrer dans l'expérience et voir, entendre et ressentir la scène dans un mode associé. Tout le reste du protocole se passe pareil, d'abord en mode dissocié puis en mode associé.

### 2) En quoi, c'est vraiment important pour toi ?

Ici il s'agit de mettre en conscience ce qui est important pour toi, c'est-à-dire ton système de valeur. Cela va donner du sens à ce que tu fais. En mettant en conscience ce que cet objectif nourrit pour toi, cela va te permettre de générer une énergie beaucoup plus grande pour atteindre ton but.

Les questions importantes que tu vas te poser sont : Qu'est-ce que cela t'apporte ? Qu'est-ce que tu obtiens qui est important ? Qu'est ce qui est important pour toi ? Pourquoi, c'est important pour toi ?

### 3) Prise de conscience de l'écologie

Ici, il s'agit de mettre en avant les alliances que tu peux faire et les personnes impliquées que ce soit directement ou indirectement. Il s'agit aussi de vérifier que l'atteinte de ton objectif est bénéfique pour toi et pour ton entourage. Si ton entourage a des bénéfiques, tu vas aussi pouvoir utiliser leur énergie pour réussir.

Les questions à te poser sont : As-tu eu besoin de quelqu'un pour atteindre ton objectif ? Quelles sont les personnes impliquées et les bénéfiques qu'elles tirent ? Quels sont les impacts sur ta famille, tes amis, ton conjoint, ton entourage plus ou moins proche ? Vérifie que tout est ok pour toi. En quoi c'est important pour ton entourage que tu réussisses cet objectif ?

Attention : dans certains cas, il y a plutôt des contraintes pour ton entourage. Là, c'est intéressant, car inconsciemment, ça peut être une raison de ne pas vouloir réussir. Donc si c'est le cas, la question à te poser, si tu veux toujours réaliser cet objectif, est : comment prendre en compte ces personnes, ces contraintes. De ce fait, tu anticipes ce qui pourrait mal se passer afin

de trouver des solutions écologiques pour tout le monde. Tu transformes ainsi la contrainte en levier.

#### 4) Prise de conscience des comportements

Les résultats proviennent des comportements que l'on a et donc pour atteindre ton résultat, il y a des comportements qui peuvent être ajustés. C'est la conscience des premiers pas qui sont importants. Si tu débutes, tu augmentes tes chances de continuer. Ici, le but est de trouver les comportements différents de d'habitude qui t'ont permis d'atteindre ton objectif.

Les questions à te poser sont : Comment as-tu réussi ? Qu'as-tu fait que tu ne faisais pas avant ? Quelles sont les nouvelles attitudes que tu as mis en place pour réussir ? Quelles sont les nouvelles habitudes que tu as créées pour réussir ?

#### 5) Prise de conscience de l'énergie

Ici, on va rechercher les sensations, les ressentis. Il s'agit de ressentir « en avance » les ressentis qui seront vécus. C'est ce que l'on appelle un état ressource. Il faut mettre un mot sur une émotion. Cette prise de conscience joue sur ton inconscient, car son langage est l'émotion. Comme l'inconscient est responsable de 90 à 95 % de tes actions, cela va considérablement t'aider à atteindre ton objectif.

a) La question à te poser est : Alors que tu t'imagines avoir déjà réussi, qu'est-ce que tu ressens ? Ça peut être de la confiance, de la joie, un sentiment de puissance, de sérénité, de liberté, etc. Une fois, ce sentiment déterminé, demande-toi : Quand as-tu déjà senti cette émotion ? Dans quel moment spécifique as-tu senti cela ? Il s'agit de retrouver des souvenirs.

b) De manière intuitive, préciser dans le corps où se situe l'émotion, la sensation, puis la décrire (couleur, forme, taille, son associé, texture etc).

c) Amplifier l'état ressource et faire monter l'état émotionnel : imaginer et ressentir que cette sensation s'amplifie dans tout le corps et bien au-delà, que cette sensation s'imprègne dans chaque cellule, chaque organe. Bien garder cette sensation et faire un ancrage.

Une fois cela terminé : sors de l'expérience et reviens au présent et refaire les étapes 1 à cinq en étant imprégné de l'état ressource. Dans cet état émotionnel : 1) ressens que ton objectif est atteint, 2) est ce que cela répond bien à ce qui est important pour toi ? 3) quel est l'impact que ça a sur ton entourage que tu sois dans cette énergie, 4) quels comportements différents as-tu dans cette énergie ?

#### **Feedback à la fin du protocole :**

Comment tu te sens ? Quelle différence ressens-tu quand tu repenses à ton objectif ?

Qu'est-ce que tu vas mettre en place ?

Qu'est-ce que cela va changer pour toi dans le futur ?

## Exercice PNL de préparation mentale

**But :** Se préparer à un évènement, se mettre dans un état favorable pour réussir (examen, prise de parole en public ...). C'est une technique complémentaire à celui de l'objectif en cinq points.

**Caractéristique :** La préparation mentale va te permettre soit d'augmenter tes chances de réussir, soit de modifier un comportement qui se répète et que tu souhaites changer. Ici, c'est comme si, on brouille ton cerveau pour qu'il soit prêt à réussir ou à changer.

### Protocole :

#### 1) Description de l'événement à venir au « top »

a) Choisis une situation future à venir où tu veux soit changer de comportement (par exemple changer de manière de parler avec tes enfants) ou te préparer à une situation (par exemple une réunion avec ton boss).

b) Décris la scène au « top » devant toi. Tu es ici en mode dissocié : tu es comme un metteur en scène et tu te vois de l'extérieur. Si tout se passait exactement comme tu le souhaites, comment tu te tiens, qu'est-ce que tu dis ou ne dis pas ? Qu'est-ce que tu fais ? Quels sont tes comportements ? Cette situation doit être précise : c'est où ? C'est quand ? C'est avec qui ?

c) Une fois visualisée à l'extérieur, tu vas entrer dans la scène devant toi en faisant un pas en avant et en imaginant que tu rentres dans ce moi futur et dans cette situation. Faire le pas en avant est important et symbolique. Il représente le futur. Tu es donc maintenant dans un mode associé.

d) Imagine maintenant que cet événement est terminé et tu as pleinement réussi : ressens et pose un mot sur ce que tu ressens : cela peut être de la joie, de la fierté, de la sérénité, etc. Amplifie ce sentiment en le localisant dans ton corps, en lui donnant une couleur, une forme et intensifie cela en imaginant que cet émotion diffuse dans ton corps et devient plus intense. Puis reviens dans l'instant présent en faisant un pas en arrière. Là, tu es est donc symboliquement le « présent du futur » pour ton cerveau.

E) Sors de l'expérience et fais un pas en arrière (tu es symboliquement dans le présent)

#### 2) Retrouver un événement passé, où ce sentiment a déjà été vécu

a) Retrouve maintenant une situation où tu as déjà vécu ce sentiment dans ton passé. Si tu as bien fait l'étape une, un souvenir devrait te revenir, sinon refais l'étape une en focalisant notamment sur la dernière partie de l'exercice.

b) Décris ce qui s'était passé et imagine que la situation est derrière toi. Symboliquement, pour ton cerveau, cela représente le passé. C'était où ? C'était quand ? Avec qui étais-tu ?

c) Fais un pas en arrière et revis cette situation passée où tu avais senti ce sentiment.

### 3) Mélanger la situation passée et la situation à venir

Faire plusieurs allers-retours dans la situation passée puis dans la situation future en restant connecté à ton sentiment. Dis autrement : passes de plus en plus vite à ton souvenir du passé en faisant un pas en arrière puis à ta situation future en faisant un pas en avant. L'important ici est de rester connecté au sentiment (ie : le sentiment, l'état ressource, l'émotion) et de vérifier que le sentiment est le même dans ton souvenir passé et ta situation au top dans le futur.

En faisant cela, ton cerveau va mélanger la situation passée et future. On utilise ici un biais du cerveau qui ne fait pas la différence entre le passé, le présent et le futur, ou le réel et l'imaginaire.

### 4) Etendre le sentiment à toute ta vie

Prends conscience d'autres situations du passé, où tu as vécu ce sentiment. Les contextes peuvent être très différents (parfois dans ta famille, parfois à ton travail etc). Prends le temps de trouver des situations quand tu étais plus jeune adolescent, puis enfant, et cela, le plus loin possible dans ton passé. Puis imagine que dans le futur, tu revivras d'autres situations similaires avec ce sentiment.

**Feed-back à la fin du protocole** : comment te sens tu quand tu imagines la situation à venir ? Si tu as bien suivi les étapes, tu devrais te sentir super confiant ! 😊

Nom de la technique PNL	Quand l'utiliser	Lien Doc Bea
Identifier ses Valeurs	Hiérarchiser ses valeurs	<a href="https://youtu.be/96ucKorK-MY">https://youtu.be/96ucKorK-MY</a>
Définir ses Objectifs (5, 3, 1ans)	Clarifier ses objectifs	<a href="https://youtu.be/XnBjL7prAQA">https://youtu.be/XnBjL7prAQA</a>
Le brouillage PNL	Transformer des situations désagréables	<a href="https://youtu.be/lRkpQlWWSUU">https://youtu.be/lRkpQlWWSUU</a>
VAKOG émotionnel	Gérer ses émotions	<a href="https://youtu.be/lb_u6-2HmPY">https://youtu.be/lb_u6-2HmPY</a>
Dissociation spacio-temporelle	Gérer ses émotions	<a href="https://youtu.be/Dixd7Dwhz7M">https://youtu.be/Dixd7Dwhz7M</a>
Préparation mentale	Se préparer à atteindre un objectif	<a href="https://youtu.be/dlsodAkDUdU">https://youtu.be/dlsodAkDUdU</a>
Objectif en 5 points	Se préparer à atteindre un objectif	<a href="https://youtu.be/O8rpsDsemTE">https://youtu.be/O8rpsDsemTE</a>
Ancrage	Gérer son énergie interne (confiance en soi, sérénité ou autre)	<a href="https://youtu.be/lyh6ZxPSA50">https://youtu.be/lyh6ZxPSA50</a>
Le chemin de vie	Changer de comportements	<a href="https://youtu.be/7PUMX_VtXZ8">https://youtu.be/7PUMX_VtXZ8</a>
Le recadrage en 6 points	Changer de comportements	<a href="https://youtu.be/7zCZ_rFTMy4">https://youtu.be/7zCZ_rFTMy4</a>
Etioler une croyance	Changer une croyance avec un exercice rapide	<a href="https://youtu.be/L6BqXq-WsCM">https://youtu.be/L6BqXq-WsCM</a>
La marelle des croyances	Changer une croyance avec un exercice plus en profondeur	<a href="https://youtu.be/QnL9_jiIL_I">https://youtu.be/QnL9_jiIL_I</a>
SWISH PNL	Transformer des situations désagréables	<a href="https://youtu.be/0pnGKFuHb3E">https://youtu.be/0pnGKFuHb3E</a>
Changement d'histoire de vie	Changer ses scénarios répétitifs d'auto-sabotage	<a href="https://youtu.be/kkKuLLluAEI">https://youtu.be/kkKuLLluAEI</a>
Dissociation simple PNL	Gérer un traumatisme	<a href="https://youtu.be/Cs60qhi_s5g">https://youtu.be/Cs60qhi_s5g</a>
Double dissociation pNL	Gérer un traumatisme profond	<a href="https://youtu.be/-e6bJvtAIDQ">https://youtu.be/-e6bJvtAIDQ</a>
<b>Vidéos PNL d'intérêt (non techniques)</b>		
Le pouvoir des questions puissantes	Changer de perception	<a href="https://youtu.be/4gwiY5s2ihc">https://youtu.be/4gwiY5s2ihc</a>
L'objectif SMART	Définir un objectif à court terme	<a href="https://youtu.be/0zoOU0IT4Dk">https://youtu.be/0zoOU0IT4Dk</a>
VAKOG	Développer sa communication	<a href="https://youtu.be/3aetM30Xlxc">https://youtu.be/3aetM30Xlxc</a>
Comprendre nos comportements	Généralités sur les comportements et rituels	<a href="https://youtu.be/Ea34PrSKyNc">https://youtu.be/Ea34PrSKyNc</a>
Les fondamentaux de la PNL	Généralités sur la PNL pour être heureux	<a href="https://youtu.be/tSO9ciPcO-0">https://youtu.be/tSO9ciPcO-0</a>
Métaprogrammes	Comprendre les stratégies de comportements	<a href="https://youtu.be/VBanvj3rKYg">https://youtu.be/VBanvj3rKYg</a>
Métamodèles	Généralisation, distorsion et sélection dans le langage	<a href="https://youtu.be/DDQcuocBk7E">https://youtu.be/DDQcuocBk7E</a>
Métamodèles	Généralisation, distorsion et sélection dans la vie	<a href="https://youtu.be/dvp01MLw5-Q">https://youtu.be/dvp01MLw5-Q</a>
Pyramide de Robert Dilts	Comprendre la logique de pensée	<a href="https://youtu.be/Pv-OVI-le6Y">https://youtu.be/Pv-OVI-le6Y</a>
Processus d'apprentissage	Les 4 étapes d'apprentissage	<a href="https://youtu.be/uGrk4MqVvG8">https://youtu.be/uGrk4MqVvG8</a>
Matrice d'Eisenhower	Gérer son temps	<a href="https://youtu.be/Anq1xKEdc1c">https://youtu.be/Anq1xKEdc1c</a>
Triangle PNL	Comprendre l'importance des valeurs	<a href="https://youtu.be/2L4PiE9BFzs">https://youtu.be/2L4PiE9BFzs</a>
C'est quoi la PNL ?	Définition vulgarisée de la PNL	<a href="https://youtu.be/9iwbTe9mk4Y">https://youtu.be/9iwbTe9mk4Y</a>
Comprendre ses émotions	Ecouter l'information émotionnelle	<a href="https://youtu.be/BS79eTBDHkl">https://youtu.be/BS79eTBDHkl</a>
Les croyances	Comprendre comment se forme une croyance	<a href="https://youtu.be/YBQoRkYPFVU">https://youtu.be/YBQoRkYPFVU</a>