



Avec les Nuls, tout devient facile!

La PNL

Programmation Neuro-Linguistique

POUR
LES NULS

- ✓ Les bienfaits de la PNL
- ✓ La formule du succès
- ✓ Le traitement des phobies
- ✓ Toutes les techniques à mettre en œuvre

Romilla Ready

*Maître praticien de programmation
neurolinguistique*

Kate Burton

Coach et formatrice en PNL



La PNL
POUR
LES NULS

La PNL POUR **LES NULS**

Romilla Ready

Kate Burton

FIRST
 Editions

La PNL pour les Nuls

Titre de l'édition américaine : Neuro-linguistic Programming for Dummies

Publié par

Wiley Publishing, Inc.

111 River Street

Hoboken, NJ 07030 – 5774

USA

Copyright © 2004 Wiley Publishing, Inc.

Pour les Nuls est une marque déposée de Wiley Publishing, Inc.

For Dummies est une marque déposée de Wiley Publishing, Inc.

© Éditions First-Gründ, 2006 pour l'édition française. Publiée en accord avec Wiley Publishing, Inc.

Cette œuvre est protégée par le droit d'auteur et strictement réservée à l'usage privé du client. Toute reproduction ou diffusion au profit de tiers, à titre gratuit ou onéreux, de tout ou partie de cette œuvre est strictement interdite et constitue une contrefaçon prévue par les articles L 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. L'éditeur se réserve le droit de poursuivre toute atteinte à ses droits de propriété intellectuelle devant les juridictions civiles ou pénales.

ISBN 9782754001694

Dépôt légal : 2^e trimestre 2006

ISBN numérique : 9782754033985

Traduction et adaptation : Christophe Billon

Production : Emmanuelle Clément

Mise en page : KN Conception

Éditions First-Gründ

60, rue Mazarine

75006 Paris – France

e-mail : firstinfo@efirst.com

Site internet : www.editionsfirst.fr

Sommaire



Introduction 1

À propos de ce livre.....	1
Les conventions utilisées dans ce livre	2
Ce que vous n'avez pas forcément besoin de lire	2
Hypothèses gratuites.....	3
Comment ce livre est organisé.....	3
Première partie : Bienvenue dans un monde idéal	4
Deuxième partie : Le code de la route de votre cerveau	4
Troisième partie : Se faire des amis... en influençant les autres	4
Quatrième partie : Ouvrir la boîte à outils.....	4
Cinquième partie : Fasciner par les mots.....	5
Sixième partie : Les dix commandements.....	5
Septième partie : Annexes	5
Les icônes utilisées dans ce livre.....	5
Par où commencer ?	6

Première partie : Bienvenue dans un monde idéal 7

Chapitre 1 : Destination PNL 9

Qu'est-ce que la PNL ?	9
Quelques rapides définitions	10
La genèse et l'avenir de la PNL	11
Une remarque sur l'intégrité	12
Les piliers de la PNL	12
Les modèles et le modelage.....	14
Le modèle de communication de la PNL	15
Le modelage de l'excellence.....	16
Des conseils pour rendre la PNL plus efficace.....	16
L'attitude est primordiale	16
La curiosité et la confusion sont salutaires	16
Il ne tient qu'à vous de changer	17
Amusez-vous !.....	17

Chapitre 2 : Hypothèses de base sur la PNL 19

Les présuppositions de la PNL	20
La carte n'est pas le territoire	20
Chacun répond en fonction de sa carte du monde	22
L'échec n'existe pas, ce n'est qu'un feedback.....	22
La signification de la communication est la réponse qu'elle suscite.....	24

Si votre façon de procéder ne fonctionne pas, essayez autre chose	24
Il est impossible de ne pas communiquer	26
Nous possédons toutes les ressources nécessaires pour obtenir les résultats escomptés	26
Tout comportement a une intention positive	27
Les gens sont bien plus que leurs comportements	28
L'esprit et le corps sont liés et influent l'un sur l'autre	29
Avoir le choix est mieux que de ne pas avoir le choix	30
Le chemin de l'excellence : imiter une performance réussie	31
Conclusion sur les présuppositions : lancez-vous !	32
Chapitre 3 : Prendre votre vie en main	33
Contrôler votre mémoire	33
Sens et croyance	35
Le jeu du bouc émissaire	36
Les schémas de problèmes qui vous paralysent	36
Entrer dans le cadre de résultat	37
La voie de l'excellence	38
Savoir ce que vous voulez	38
Penser SMART pour bien formuler les résultats escomptés	39
La formule du succès en 4 points	45
Faire tourner la roue de la vie	45
Tenir un journal des rêves lié à vos objectifs	47
Foncez !	48
 Deuxième partie :	
<i>Le code de la route de votre cerveau</i>	<i>49</i>
 Chapitre 4 : Qui est au volant ?	51
Comment nos peurs peuvent nous conduire dans la mauvaise direction	52
Conscience et inconscient	52
Votre inconscient excentrique	53
La formation réticulée : votre système de suivi	56
Comment se créent les souvenirs	58
L'état de stress posttraumatique (ESPT)	58
Les phobies	59
Le traitement rapide des phobies par la PNL	60
Les croyances et les valeurs font toute la différence	62
Le pouvoir des croyances	62
Les valeurs	65
Imaginer votre réalité future	71

Chapitre 5 : Appuyer sur les boutons de la communication73

Le modèle de communication de la PNL	74
Scénario 1.....	74
Scénario 2.....	75
Comprendre le processus de communication	76
La fourchette 2-7	76
À chacun le sien	79
Essayer la communication efficace	85

Troisième partie :
Se faire des amis... en influençant les autres.....87

**Chapitre 6 : Voir, entendre et sentir à votre manière
pour mieux communiquer89**

Trois lettres pour des modalités : VAK	90
Filtrer la réalité.....	91
Entendre comment ils pensent	92
Écouter le monde des mots.....	94
Établir le rapport avec des mots.....	95
Faites entrer les traducteurs !.....	97
Tout dans les yeux	98
Utiliser le système VAK	102

Chapitre 7 : Établir le rapport105

Pourquoi le rapport est-il important ?	106
Identifier le rapport	106
Savoir avec qui établir un rapport	107
Techniques de base pour établir le rapport	109
Sept moyens pour façonner rapidement votre rapport.....	110
La roue de la communication et l'établissement du rapport	110
La synchronisation et le mimétisme comportemental.....	112
En phase pour conduire	113
Établir un rapport dans une communication virtuelle.....	114
Comment rompre le rapport et pourquoi.....	116
Le pouvoir du mot « mais »	117
Comprendre les autres points de vue.....	119
Explorer des positions perceptuelles	119
Le méta-miroir de la PNL	120

**Chapitre 8 : Comprendre pour être compris :
les métaprogrammes123**

Les notions de base d'un métaprogramme	124
Les métaprogrammes et les structures de langage	125
Les métaprogrammes et le comportement	126



Proactif/Réactif	127
Rapprochement/Éloignement	129
Options/Procédures	131
Interne/Externe	133
Global/Spécifique	135
Similitude/Similitude avec Différence/Différence	137
Combiner plusieurs métaprogrammes	140
Développer vos métaprogrammes	141

Quatrième partie : Ouvrir la boîte à outils..... 143

Chapitre 9 : Jeter l'ancre 145

Commencer par les ancres	146
Définir une ancre et créer soi-même un état de ressource	147
Susciter et calibrer les états	148
Créer votre propre palette d'ancres	150
Identifier votre propres ancres	150
À la découverte des émotions : les états séquentiels	152
Changer d'état grâce aux ancres	153
Opter pour la musique baroque	154
Se mettre dans la peau de quelqu'un d'autre	155
Approfondir les techniques d'ancrage	156
Modifier les ancres négatives	156
Les ancres pour la prise de parole en public	158
Une dernière chose sur les ancres	160

Chapitre 10 : Actionner les commandes 161

Sous-modalités : comment nous enregistrons nos expériences	162
Informations de base ou ce qu'il faut savoir avant de commencer	162
Associer ou dissocier	163
Définir le niveau de détails de vos souvenirs	164
Un peu d'entraînement	167
Comprendre vos sous-modalités critiques	168
Effectuer des changements pour de vrai	169
Atténuer la portée d'une expérience	169
Modifier une croyance limitante	170
Créer une croyance dynamisante	171
Se débarrasser de ce mal de dos	171
Utiliser le bruissement	172
Fiche descriptive des sous-modalités	173

Chapitre 11 : Changer via les niveaux logiques 175

Quelle est votre perspective ?	175
Comprendre les niveaux logiques	176
Poser les bonnes questions	177

Prendre les niveaux logiques pas à pas	178
Utilisations pratiques des niveaux logiques	179
Trouver le levier adapté au changement	180
L'environnement	181
Le comportement	181
Les capacités	183
Les croyances et les valeurs	185
L'identité	187
Le but	188
Découvrir les niveaux des autres : langage et niveaux logiques	189
Exercice sur les niveaux logiques : la création d'un esprit d'équipe	189
Chapitre 12 : Vos habitudes : découvrir vos programmes secrets . .	191
L'évolution des stratégies	192
Le modèle SR (Stimulus-Réponse)	192
Le modèle TOTE	192
La stratégie PNL = TOTE + systèmes de représentation sensorielle	193
Le modèle de stratégie de la PNL en action	194
Tout dans les yeux : identifier la stratégie d'une personne	196
Contracter les muscles stratégiques	197
Acquérir de nouvelles capacités	197
Recoder vos programmes	199
Tout est dans le « comment »	199
Utiliser les stratégies de la PNL pour l'amour et la réussite	200
La stratégie de l'amour profond	201
Les stratégies pour influencer les autres	202
La stratégie PNL pour l'orthographe	203
Réussir ou ne pas réussir	205
Chapitre 13 : Voyage dans le temps	207
L'organisation de vos souvenirs	208
Découvrir votre ligne de temps	209
Modifier la ligne de temps	210
Voyager sur votre ligne de temps vers plus de bonheur	213
Libérer les émotions négatives et les décisions limitantes	214
Pardonner	216
Réconforter la jeune personne que vous étiez	217
Se débarrasser de l'anxiété	217
Vous concocter un meilleur avenir	218
Chapitre 14 : RAS dans la salle des machines	221
Une hiérarchie des conflits	222
Du tout aux parties	223
Les intentions d'une partie de soi	224
Trouver le cœur du problème	224

Au secours ! Je suis en conflit avec moi-même.....	225
Écouter votre inconscient	226
Choisir votre camp	226
Devenir un tout... en intégrant vos parties.....	226
Le squash visuel.....	227
Le recadrage – comme si	228
Les conflits plus importants.....	230

Cinquième partie : Fasciner par les mots.....233

Chapitre 15 : Au cœur du sujet : le métamodèle235

Recueillir des informations précises à l'aide du métamodèle.....	236
L'omission – vous êtes si vague.....	239
La généralisation – faites attention aux « toujours », « falloir » et « devoir »	240
La distorsion – cette touche de fantaisie	243
Utiliser le métamodèle.....	245
Deux étapes simples.....	245
Deux avertissements	246

Chapitre 16 : Hypnotiser l'assistance249

Le langage de la transe – le modèle de Milton.....	250
Les structures de langage et le modèle de Milton	251
Les autres aspects du modèle de Milton.....	252
L'art et l'importance de l'imprécision.....	254
Vous dormez profondément	256
Ne pas avoir peur de l'hypnose.....	257
Les transes quotidiennes.....	258

Chapitre 17 : Histoires, fables et métaphores : raconter des histoires pour atteindre le subconscient261

Les histoires, les métaphores et vous.....	262
Les histoires de votre vie.....	262
La composition des contes.....	262
Les histoires dans le monde du travail.....	264
Un cadeau pour les générations futures.....	266
La puissance des métaphores	266
Les métaphores en PNL	267
Utiliser des métaphores pour trouver des solutions.....	268
Les métaphores directes et indirectes	269
Inventer des histoires.....	271
Utiliser votre journal intime pour créer des histoires.....	271
D'autres méthodes pour cultiver vos talents de conteur	272
Ça me fait penser à l'histoire de... ou l'art d'imbriquer des situations dans votre histoire.....	273

Chapitre 18 : Poser les « bonnes » questions275

Avant de commencer : trucs et astuces pour poser vos questions.....	276
Nettoyer votre langage.....	276
C'est votre façon d'être qui compte.....	277
Appuyer sur Pause	278
Tester vos questions	278
Faire des énoncés positifs la norme.....	278
Parvenir à comprendre ce que vous voulez.....	279
Qu'est-ce que je veux ?	279
Quelles vont être les conséquences pour moi ?.....	280
Prendre des décisions	281
S'attaquer aux croyances limitantes	282
Trouver la personne adaptée à un poste :	
une question de motivation.....	283
Qu'attendez-vous de votre travail ?	284
Pourquoi est-ce important ?	284
Comment savez-vous que vous avez effectué du bon travail ?.....	285
Pourquoi avez-vous choisi l'emploi que vous occupez actuellement ?	285
Votre liste de contrôle personnelle	286

Sixième partie : Les dix commandements.....287**Chapitre 19 : Dix applications de la PNL289**

Assurer votre développement personnel	289
Gérer vos relations personnelles et professionnelles.....	290
Négocier une solution qui contente tout le monde.....	291
Atteindre des objectifs commerciaux	292
Créer des présentations convaincantes.....	292
Gérer votre temps et vos précieuses ressources	294
Prendre un coach pour connaître le succès.....	294
Vous servir de la PNL pour votre santé	295
Être en phase avec votre auditoire :	
conseil aux formateurs et aux éducateurs	296
Décrocher cet emploi	298

Chapitre 20 : Dix livres pour votre bibliothèque299

Changer les systèmes de croyance avec la PNL	299
Choisir sa vie	299
Comprendre la PNL.....	300
Derrière la magie : la programmation neuro-linguistique (PNL)	300
Influencer avec intégrité	300
Introduction à la PNL	300
Le plein pouvoir des mots : maîtriser le langage d'influence	300
L'éveil de votre puissance intérieure	301

Maîtriser l'art de la PNL	301
Transformation essentielle	301
Chapitre 21 : Dix ressources internet en matière de PNL	303
Anchor Point	303
Association for Neuro-Linguistic Programming	303
Design Human Engineering.com	304
Encyclopaedia of Systemic NLP and NLP New Coding	304
Institut français de programmation neuro-linguistique (IFPNL)	304
Le CQPNL	304
L'association canadienne de PNL.....	305
Advanced Neuro Dynamics.....	305
Quantum Leap, Inc.....	305
The International Society of Neuro-Semantics.....	305
Chapitre 22 :	
Dix films dans lesquels figurent des processus de PNL	307
Pour le pire et pour le meilleur	307
Joue-la comme Beckham.....	307
La couleur pourpre	308
Jusqu'au bout du rêve	308
Frida	308
Bienvenue à Gattaca	308
Matrix.....	308
Les évadés.....	309
Envers et contre tout.....	309
Les trois visages d'Ève	309
La PNL au cinéma.....	309
Septième partie : Annexes	311
Liste de ressources	313
Contacter les auteurs	313
Danemark	313
France	314
États-Unis et Canada.....	314
Royaume-Uni.....	315
Établir le rapport	319
La liste de contrôle des résultats bien formulés	321
Index alphabétique	323

À propos des auteurs



Romilla Ready est maître praticien de programmation neurolinguistique et directrice de Ready Solutions, entreprise fondée en 1996. Elle anime des ateliers professionnels dans divers secteurs d'activité et forme des clients au Royaume-Uni et à l'étranger ; sa connaissance des cultures du monde lui permet d'établir le rapport avec différentes nationalités. Romilla a eu les honneurs d'une radio locale et certains de ses articles sur la gestion du stress et les applications de la PNL ont été publiés.

Kate Burton est coach et formatrice en PNL. Elle aide les personnes et les entreprises à se concentrer avec efficacité sur leur énergie. Elle a débuté sa carrière dans la publicité d'entreprise et le marketing chez Hewlett-Packard. Depuis, elle a aidé de nombreuses entreprises de toutes sortes, de toutes cultures et de divers secteurs à améliorer leur communication. Elle préfère par-dessus tout aider les personnes à accroître leur motivation, leur conscience de soi et leur confiance. Elle est persuadée que nous avons tous des talents, des capacités et des valeurs qui nous sont propres. L'essentiel est ensuite de parvenir à les exploiter totalement.

Introduction

Uous n'avez pas fini d'entendre parler de la programmation neurolinguistique (PNL) dans votre vie de tous les jours, au bureau, à l'université, au restaurant. Nous avons écrit cet ouvrage car la PNL a transformé notre vie. Nous voulons éveiller votre curiosité sur le contenu et le potentiel de la PNL. Nous sommes également convaincus qu'il est grand temps de dépasser le stade du jargon universitaire et professionnel et de parler de la PNL à M. et Mme Tout-le-monde, et plus particulièrement à vous lecteur, en termes clairs et compréhensibles.

La PNL connaît un succès grandissant car elle offre des instants de « révélation » et s'avère empreinte d'une grande logique, malgré un nom (« programmation » renvoie aux types de comportement que nous assimilons et reproduisons, « neuro » fait référence à ce qui se produit dans notre tête et « linguistique » concerne le langage et ses modes d'utilisation) et un jargon rebutants pour le citoyen lambda. Pour certains, la PNL est « l'étude de la structure de l'expérience subjective », pour d'autres « l'art et la science de la communication ». Pour notre part, nous préférons dire que la PNL vous permet de comprendre comment vous fonctionnez : vos pensées, vos sensations, la façon dont vous percevez l'environnement dans lequel vous vivez. Une fois ceci assimilé, votre vie professionnelle et personnelle peut devenir magique.

À propos de ce livre

Cet ouvrage vise à combler tous ceux qui sont fascinés par les relations humaines. Grâce à son approche expérimentale, la PNL encourage les personnes à agir pour façonner leur vie. Elle attire ceux qui osent et sont prêts à découvrir de nouveaux horizons.

Nous avons essayé de rendre la PNL conviviale, pragmatique, accessible et utile. Nous avons fait en sorte que vous puissiez vous plonger dans ce livre par n'importe quel chapitre et trouver rapidement des idées pratiques sur l'utilisation de la PNL pour résoudre des problèmes ou évoluer sur le plan personnel.

Notre étalage de la PNL comprend une sélection de produits. Nous avons choisi de proposer aux néophytes un menu appétissant. Nous espérons que cet ouvrage aidera ceux qui en savent déjà plus à digérer les notions déjà acquises et leur apportera de nouvelles idées et des exemples d'applications. Dans cette optique, notre but était de faciliter la recherche d'informations sur les éléments suivants :

- ✓ La découverte de ce qui est essentiel pour poursuivre vos objectifs avec énergie et conviction.
- ✓ Les principales présuppositions de la PNL et les raisons pour lesquelles elles sont importantes pour vous.
- ✓ Les meilleurs moyens de comprendre le style d'autrui, afin de vous aider à faire passer votre propre message.
- ✓ Le moment où établir et interrompre le rapport.
- ✓ La manière de favoriser l'interaction entre votre inconscient et votre conscient afin qu'ils forment une équipe soudée.

En outre, le meilleur moyen d'apprendre la PNL étant de la pratiquer, essayez d'effectuer tous les exercices proposés. Les idées et exercices figurant dans cet ouvrage peuvent être aux antipodes de votre style personnel. L'approche de la PNL consiste d'abord à se lancer, à mettre de côté votre incrédulité, puis à comprendre l'apprentissage.

Les conventions utilisées dans ce livre

Pour vous aider à vous promener dans ce livre, nous avons mis en place quelques conventions :

- ✓ L'*italique* sert à mettre l'accent sur les nouveaux termes définis.
- ✓ Le **gras** sert à faire ressortir les éléments principaux d'une énumération.
- ✓ La police Monofont est utilisée pour les adresses de sites internet.

Ce que vous n'avez pas forcément besoin de lire

Nous avons écrit ce livre de façon à ce que vous compreniez sans problème les notions de PNL traitées. Et, même si nous aimerions bien croire que vous tiendrez à lire absolument tous les mots couchés sur ces pages, nous avons

fait en sorte que vous puissiez repérer le texte « facultatif ». Il s'agit de précisions, certes intéressantes et parfaitement en rapport avec le thème traité, que vous n'avez pas absolument besoin de lire :

- ✓ **Le texte dans les encadrés** : les encadrés sont ces cadres grisés dans lesquels figurent des histoires personnelles et des observations qu'il n'est pas impératif de connaître.
- ✓ **La page consacrée aux droits d'auteur** : sérieusement, vous n'y trouverez rien d'intéressant, à moins que vous ne soyez inexplicablement et irrésistiblement attiré par le langage juridique ou les informations éditoriales !

Hypothèses gratuites

Au moment d'écrire ce livre, nous avons émis quelques hypothèses vous concernant. Nous sommes partis du principe que vous étiez un être humain parfaitement normal désireux de connaître le bonheur. Apprendre et partager des idées vous intéresse probablement. Vous avez peut-être déjà entendu parler de la PNL, vous avez déjà utilisé ses concepts ou elle vous est inconnue et vous intrigue quelque peu. Vous n'avez pas besoin d'avoir des connaissances préalables en matière de PNL, mais, elle est faite pour vous si l'une des situations suivantes vous est familière :

- ✓ vous en avez assez de certains aspects de votre vie ;
- ✓ vous souhaitez découvrir comment atteindre de nouvelles dimensions en termes d'accomplissement, de bonheur, d'aventure et de succès ;
- ✓ vous êtes curieux de savoir comment il est possible d'influencer facilement autrui tout en respectant une certaine éthique ;
- ✓ vous aimez apprendre et progresser ;
- ✓ vous êtes prêt à transformer vos rêves en réalité.

Comment ce livre est organisé

Ce livre comprend sept parties, chacune divisée en chapitres. La table des matières vous en dit plus sur le contenu de chaque chapitre. Nous vous offrons même un dessin humoristique au début de chaque partie pour que vous gardiez le sourire.

Première partie : Bienvenue dans un monde idéal

Quelqu'un a dit : « Si vous faites toujours ce que vous avez toujours fait, vous obtiendrez toujours ce que vous avez toujours obtenu. » Gardez bien ce principe à l'esprit avant de débiter votre voyage dans le territoire de la PNL. Dans cette partie, vous allez vous faire une idée de ce que la PNL peut vous apporter. Avant de commencer, mettez de côté l'incrédulité ou les préjugés qui pourraient parasiter votre apprentissage.

Deuxième partie : Le code de la route de votre cerveau

Vous arrive-t-il de vous demander « comment cela a-t-il pu m'arriver » ? Désormais, vous serez prêt à vivre des instants de « révélation » qui vous donneront des indices sur la façon dont vous fonctionnez. Dans cette partie, nous vous invitons à réfléchir à la plus grande question posée par la PNL : « Qu'est-ce que je veux ? », puis à fouiller les coulisses de votre cerveau et de votre inconscient pour découvrir ce qui s'y passe. Très intéressant ! Nous espérons que vous serez du même avis.

Troisième partie : Se faire des amis... en influençant les autres

Avez-vous déjà pensé : « Comme la vie serait simple si les autres faisaient tout ce que je voulais ? » Belle utopie ! Nous ne nous prenons pas pour des magiciens capables de faire en sorte que vos pires ennemis vous mangent dans la main, mais le rapport est un thème central de cet ouvrage et un thème essentiel de la PNL que nous allons explorer ensemble. Dans cette partie, nous vous donnons les outils pour comprendre le point de vue d'autrui. Nous allons vous montrer comment prendre la responsabilité de modifier votre façon d'interagir avec les personnes importantes de votre entourage et comment apprendre à adopter un comportement plus souple.

Quatrième partie : Ouvrir la boîte à outils

Un peu de magie au cœur de la PNL ! Vous voici enfin prêt à vous ruer sur la boîte à outils de la PNL, remplie d'une foule de trucs pratiques à consommer sans modération. Vous allez apprendre à adapter et à contrôler votre pensée

lorsque vous affrontez des situations qui vous semblent difficiles, à utiliser les ressources pour modifier des habitudes qui ne vous aident plus, puis à vous projeter dans l'avenir et utiliser des notions de temps pour résoudre de vieux problèmes et enfin à vous façonner un univers fascinant.

Cinquième partie : Fasciner par les mots

Cette partie montre comment le langage permet de créer une expérience et non uniquement de la décrire. Imaginez un peu un public qui boit vos paroles. Nous vous expliquons, en nous appuyant sur les recettes et styles de grands communicateurs, comment faire en sorte que votre public en redemande. Et si vous considérez la vie comme une succession d'histoires, vous découvrirez comment écrire votre propre réussite.

Sixième partie : Les dix commandements

Si vous êtes impatient de connaître les réponses à vos interrogations sur la PNL, rendez-vous directement à cette partie. Vous y trouverez dix astuces et listes, telles que les applications de la PNL, les ressources et ouvrages pour vous guider et bien d'autres choses. Nous avons conçu cette partie à l'intention de ceux qui aiment commencer un livre par la fin pour en saisir la substantifique moëlle.

Septième partie : Annexes

Nous avons inséré dans ces annexes une liste d'adresses et de sites internet utiles et les deux plus importants modèles à utiliser au quotidien pour :

- ✓ obtenir les résultats escomptés (Chapitre 3) ;
- ✓ établir le rapport avec les autres (Chapitre 7).

Les icônes utilisées dans ce livre

Les icônes de ce livre sont destinées à attirer votre attention sur certains types d'informations utiles à connaître :



Cette icône signale la terminologie PNL. C'est peut-être une véritable langue étrangère pour vous mais elle possède une signification bien précise.



Cette icône annonce une nourriture spirituelle à base d'idées et d'activités permettant de mettre en pratique les techniques de la PNL.



Cette icône signale des conseils pratiques afin que la PNL soit efficace pour vous.



Cette icône est là pour vous rappeler de prendre note de quelque chose d'important.



Vous trouverez cette icône en marge des histoires relatant une expérience pratique de la PNL. Certaines sont réelles, pour d'autres le nom des personnes a été modifié ou il s'agit de personnages fictifs.



Cette icône est destinée à réfréner vos envies d'expérimentation en solitaire de la PNL.

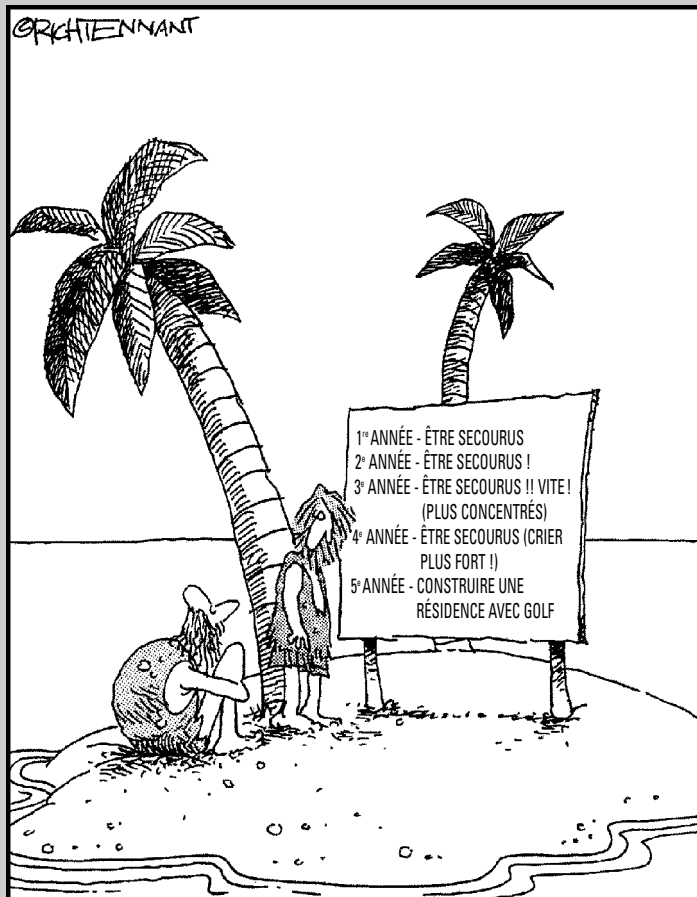
Par où commencer ?

Vous n'avez pas besoin de lire ce livre de la première à la dernière page, mais vous en tirerez le plus grand bénéfice si vous vous appropriez tout son contenu à votre rythme et dans l'ordre qui vous convient. Par exemple, si vous aimez comprendre l'autre, commencez par le chapitre 7. Si vous souhaitez savoir comment vous fonctionnez, allez d'abord au chapitre 6 et découvrez la puissance de vos sens. Plongez sans retenue dans l'univers de la PNL !

Lorsque vous aurez lu ce livre, si vous souhaitez approfondir le sujet, nous vous conseillons de participer à des ateliers collectifs ou de découvrir le coaching avec un praticien. La section ressources de la partie Les dix commandements vous aidera à accomplir votre voyage sur la planète PNL.

Première partie

Bienvenue dans un monde idéal



« Mon état d'esprit a un peu changé cette année. »

Dans cette partie...

Vous découvrirez ce qu'est la PNL et pourquoi tout le monde en parle. Du récit de sa naissance grâce à des géniteurs géniaux de Californie à votre réflexion sur des postulats vous concernant, nous vous aiderons à emprunter la bonne voie pour que la vie vous apporte tout ce que vous souhaitez.

Chapitre 1

Destination PNL

.....

Dans ce chapitre :

- ▶ Embarquement immédiat !
 - ▶ Explorer les thèmes essentiels de la PNL
 - ▶ Tirer le meilleur parti de la PNL
-

Voici un petit conte soufi mettant en scène un homme et un tigre :

Désespéré, un homme poursuivi par un tigre affamé se retourne vers le fauve et crie : « Pourquoi ne me laisses-tu pas tranquille ? » Et le tigre de répondre : « Et si tu arrêtais d’être si appétissant ! »

Dans toute communication entre deux personnes ou, dans le cas présent, entre un homme et un animal, il existe toujours plusieurs points de vue. Il arrive parfois que nous ne saisissons pas cette vérité car nous sommes incapables de voir plus loin que notre propre point de vue.

La PNL est l’une des méthodes les plus évoluées et les plus efficaces actuellement disponibles pour remédier à cela. Elle est axée sur la communication et le changement. De nos jours, nous avons tous besoin des facultés qui permettent de développer au maximum l’adaptabilité personnelle. Les trucs et les astuces ne suffisent pas, il faut parler vrai.

Bienvenue à bord ! Nous allons débiter ce voyage par un tour d’horizon des principaux thèmes de la PNL.

Qu’est-ce que la PNL ?

Nous naissons tous avec la même structure neuronale. Notre faculté à agir dans la vie, qu’il s’agisse de nager d’un bout à l’autre d’une piscine, de cuisiner un plat ou de lire un livre, dépend de la façon dont nous contrôlons notre système nerveux. Par conséquent, la PNL consiste essentiellement à apprendre à penser et à communiquer plus efficacement avec les autres et avec soi.

- ✓ **Programmation** : renvoie essentiellement à la théorie de l'apprentissage et concerne la façon dont nous codons ou dont nous nous représentons mentalement l'expérience vécue. Votre programmation personnelle correspond aux processus internes et stratégies (modèles de pensée) que vous utilisez pour prendre des décisions, résoudre des problèmes, apprendre, évaluer et obtenir des résultats. La PNL permet de recoder votre expérience et d'organiser votre programmation interne afin d'obtenir les résultats souhaités.
- ✓ **Neuro** : fait référence à notre système neurologique. La PNL repose sur l'idée que notre expérience de la vie dépend de notre représentation sensorielle, dont les informations sont ensuite transformées en processus de la pensée à la fois conscients et inconscients. Les processus de la pensée activent le système neurologique, lequel influe sur la physiologie, les émotions et le comportement.
- ✓ **Linguistique** : fait référence à la façon dont les êtres humains se servent du langage pour comprendre le monde qui les entoure, capter et conceptualiser l'expérience vécue et communiquer cette dernière aux autres. Dans le domaine de la PNL, la linguistique est l'étude de la façon dont les mots influent sur votre expérience.



Pour voir ce processus à l'œuvre, commencez par prêter attention à votre façon de penser. Imaginez un jour d'été particulièrement chaud. Vous rentrez chez vous en fin de journée et vous vous tenez dans votre cuisine, un citron à la main que vous venez de sortir du réfrigérateur. Regardez son enveloppe, sa peau cireuse jaune et ses marques vertes aux extrémités. Vous sentez cette sensation de froid dans votre main ? Approchez-le de votre nez et sentez-le. Hummmm. Pressez-le doucement et remarquez son poids lorsque vous le tenez dans votre paume. Maintenant, prenez un couteau et coupez-le en deux. Prêtez l'oreille au bruit que fait le jus qui s'échappe et sentez comme l'odeur devient plus forte. Mordez profondément dedans et laissez le jus envahir votre bouche.



Les mots. De simples mots peuvent faire fonctionner vos glandes salivaires. Le fait d'entendre le mot « citron » met en branle votre cerveau. Les mots que vous avez lus ont indiqué à votre cerveau que vous teniez un citron. On peut penser que les mots décrivent uniquement une signification, mais ils créent en fait votre réalité. Vous en apprendrez bien plus sur ce thème au fur et à mesure de notre voyage.

Quelques rapides définitions

La description de la PNL peut prendre plusieurs formes. La définition officielle est la suivante : « étude de la structure de notre expérience subjective ». Voici d'autres façons de répondre à la question à 1 000 000 euros : « Qu'est-ce que la PNL ? »

- ✓ L'art et la science de la communication
- ✓ L'élément clé de l'apprentissage
- ✓ La PNL traite de la façon dont les êtres humains fonctionnent
- ✓ La voie pour obtenir les résultats recherchés dans tous les domaines
- ✓ Influencer autrui en toute intégrité
- ✓ Un manuel d'utilisation pour votre cerveau
- ✓ Le secret des personnes qui réussissent
- ✓ Le moyen de façonner votre avenir
- ✓ La PNL aide à percevoir sa réalité propre
- ✓ La boîte à outils pour opérer des changements personnels et structurels

La genèse et l'avenir de la PNL

La PNL est née dans les années 1970 à l'université de Santa Cruz, en Californie. Richard Bandler, étudiant de maîtrise en sciences de l'information et en mathématiques, fit appel au Dr John Grinder, professeur de linguistique, pour étudier des personnes considérées comme d'excellents communicateurs et agents de changement. Ils étaient fascinés par la façon dont certaines personnes parvenaient, contre toute attente, à communiquer avec des sujets « difficiles » ou des patients très malades, alors que toutes les tentatives avaient auparavant misérablement échoué.

La PNL est donc issue du champ thérapeutique grâce à trois psychothérapeutes mondialement connus que Bandler et Grinder ont étudiés : Virginia Satir (qui a développé la thérapie du couple et de la famille), Fritz Perls (fondateur de la Gestaltthérapie, Fritz et Milton H. Erickson (à qui l'on doit en grande partie le développement de l'hypnothérapie clinique, Milton H.).

Dans leurs travaux, Bandler et Grinder se sont également inspirés des compétences des linguistes Alfred Korzybski et Noam Chomsky, de l'anthropologue et sociologue Gregory Bateson et du psychanalyste Paul Watzlawick.

Depuis cette époque, le champ de la PNL a explosé pour englober nombre de disciplines dans une multitude de pays du monde entier. Il nous serait impossible de nommer tous les grands professeurs et praticiens actuels de la PNL, mais vous trouverez dans l'annexe A de quoi enrichir vos connaissances.

Quel est donc l'avenir de la PNL ? Que de chemin parcouru depuis les débuts à l'université de Santa Cruz dans les années 1970 ! De nombreux autres pionniers ont écrit des chapitres supplémentaires et ont fait évoluer la PNL, lui conférant un aspect pratique et aidant à transformer la vie de gens comme vous et moi. Les écrits sur la PNL sont légion. Vous trouvez aujourd'hui des applications de la PNL à l'intention des médecins et des infirmières, des chauffeurs de taxi, des commerciaux, des entraîneurs et des comptables, des enseignants et des dresseurs, des parents, des ouvriers, des retraités et des adolescents. Vous trouverez une petite liste des publics concernés dans la partie *Les dix commandements*.

Chaque génération retiendra les idées correspondant à ses centres d'intérêt, les passera en revue et les affinera en les confrontant à ses propres expériences. Si la PNL fait émerger de nouvelles idées, génère de nouveaux choix et permet de faire ressortir ce que toute action a de positif, l'avenir de la PNL s'annonce rose et prometteur. Pour le reste, à vous de jouer !

Une remarque sur l'intégrité

Vous avez peut-être entendu les mots « intégrité » et « manipulation » associés à la PNL. Mettons donc tout de suite les choses au clair. Vous influencez autrui en permanence. Lorsque vous le faites sciemment pour obtenir quelque chose, c'est là que le problème de l'intégrité se pose. Manipulez-vous les autres pour obtenir quelque chose à leurs dépens ? En tant qu'auteurs, la question que nous nous posons dans la position de vendeur est simple. Quelle intention positive avons-nous vis-à-vis de notre interlocuteur, qu'il s'agisse d'une personne ou d'une entreprise ? Si notre intention est louable et vise à profiter à l'autre partie, nous faisons preuve d'intégrité et nous sommes dans une situation où tout le monde est gagnant. Si ce n'est pas le cas, il s'agit de manipulation. La situation où tout le monde est gagnant représente la voie du succès. De toute façon, vous n'ignorez pas que tout finit par se payer.

Les piliers de la PNL

La première chose à comprendre est que la PNL est constituée de quatre piliers (voir figure 1.1) que nous détaillerons dans les sections à venir.

✓ **Le rapport** : le cadeau le plus important qu'offre la PNL à la plupart des lecteurs est probablement la méthode permettant de créer une relation avec les autres et avec soi. Étant donné le rythme que nous impose notre vie personnelle et professionnelle, la grande leçon en termes de rapport est de savoir dire « non » à certaines sollicitations tout en

cultivant des relations amicales ou professionnelles. Pour en savoir plus sur le rapport et la manière de l'établir et de l'interrompre, rendez-vous au chapitre 7.

- ✓ **La représentation sensorielle** : lorsque vous évoluez dans une maison qui n'est pas la vôtre, avez-vous remarqué comme les couleurs, les sons et les odeurs sont légèrement différents des vôtres ? Vous avez peut-être remarqué la couleur du ciel la nuit ou les petites feuilles vertes qui poussent lorsque le printemps fait son apparition. À l'instar du célèbre détective Sherlock Holmes, vous allez commencer à réaliser comme votre univers est riche lorsque vous y prêtez attention avec tous vos sens. Le chapitre 6 vous donne toutes les clés pour comprendre la puissance de la représentation sensorielle et savoir utiliser la vue, l'ouïe, le toucher, les sensations, le goût et l'odorat.
- ✓ **La pensée en termes de résultats** : vous allez trouver le mot « résultat » tout au long de ce livre. Cela signifie que vous devez penser à ce que vous voulez plutôt que de raisonner négativement en termes de problèmes à surmonter. Les principes d'une approche basée sur les résultats peuvent vous aider à prendre les meilleures décisions et faire les choix les plus adaptés, que cela concerne votre programme du week-end, la conduite d'un projet important ou votre véritable but dans la vie. Rendez-vous au chapitre 3 pour obtenir les résultats que vous méritez.
- ✓ **La flexibilité comportementale** : ou comment changer votre fusil d'épaule lorsque la stratégie que vous appliquez ne fonctionne pas. Faire preuve de souplesse est un élément clé de l'utilisation de la PNL. Tous les outils et les idées correspondants figurent dans chaque chapitre. Nous allons vous aider à trouver de nouvelles perspectives et à les mettre à votre répertoire. Pour commencer à apprendre à optimiser votre sens de la flexibilité, allez au chapitre 5.

Prenons un exemple de ce que cela peut signifier dans la vie de tous les jours. Supposons que vous ayez commandé un produit par correspondance. Il pourrait s'agir d'un logiciel vous permettant de stocker le nom, l'adresse, le numéro de téléphone de vos amis ou clients. Vous l'installez sur votre ordinateur, l'utilisez quelques fois, puis il cesse mystérieusement de fonctionner. Vous êtes victime d'un bogue du logiciel et vous avez déjà passé de nombreuses heures à l'installer et à saisir tous vos contacts. Vous appelez le revendeur et le personnel du service client est peu serviable et même impoli.

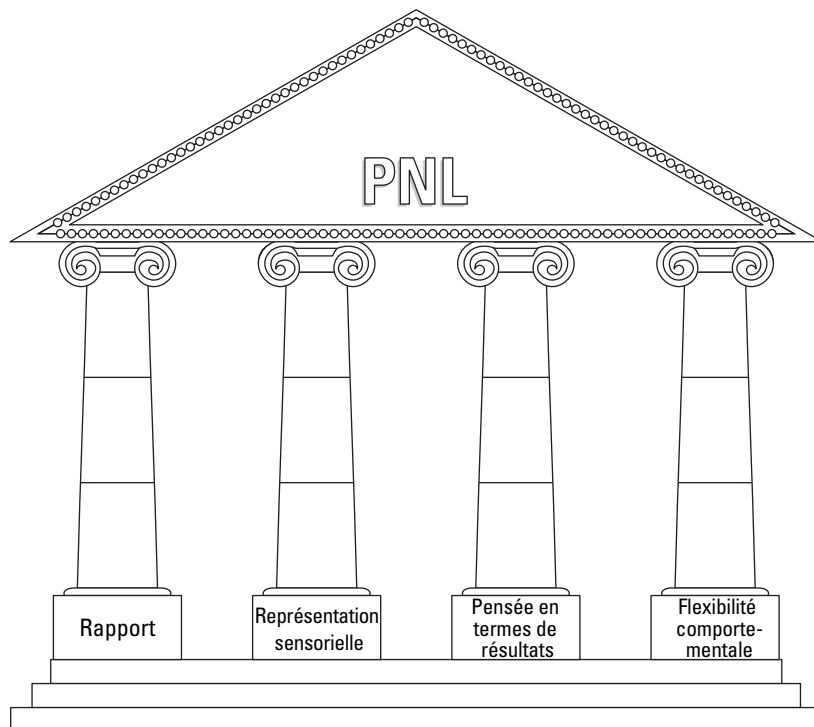


Figure 1.1 :
Les piliers de
la PNL.

Vous devez déployer tous vos talents pour établir le rapport avec le directeur du service client avant que quelqu'un prenne en considération votre réclamation. Vous devrez *mobiliser vos sens*, plus particulièrement votre ouïe pour écouter attentivement le fournisseur, veiller à contrôler vos sentiments et décider de donner la réponse la plus adaptée. Il vous faudra avoir clairement à l'esprit le *résultat* attendu : que voulez-vous qu'il advienne une fois votre réclamation formulée ? Par exemple, souhaitez-vous être remboursé ou que votre logiciel soit remplacé ? Enfin, vous devrez peut-être faire preuve de *souplesse dans votre comportement* et envisager différentes options si vous n'obtenez pas d'emblée ce que vous voulez.

Les modèles et le modelage

Au début, la programmation neurolinguistique (PNL), développée par Bandler et Grinder à partir d'une étude des communicateurs de génie, était un modèle sur la façon de communiquer avec les autres et avec soi. La PNL traite donc abondamment des modèles et du modelage.

La PNL s'attache à modéliser l'excellence dans tous les domaines. Le principe est le suivant : si vous trouvez quelqu'un de bon dans un domaine, vous pouvez alors modéliser sa stratégie et apprendre de lui. Cela signifie que vous pouvez apprendre à modéliser quiconque vous admirez, des hommes d'affaires de renom aux vedettes du sport, en passant par le serveur de votre restaurant préféré et votre professeur d'aérobic survolté.

Le modèle de communication de la PNL

Le modèle de la PNL explique comment nous traitons l'information qui nous provient du monde extérieur. Nous avançons dans la vie en répondant, non pas à notre environnement, mais à notre modèle ou carte de cet environnement.

Une des présuppositions essentielles de la PNL est que « la carte n'est pas le territoire ». Cela signifie que vous et moi pouvons vivre le même événement, mais de façon différente. Imaginons que nous soyons invités à la même fête. Nous nous amusons, nous rencontrons des tas de gens sympathiques, nous apprécions la nourriture et les boissons servies et nous assistons à un spectacle. Pourtant, si, le lendemain, on nous demande de raconter notre soirée, nos témoignages seront différents. La représentation interne que nous avons d'un événement extérieur est donc différente de l'événement proprement dit.



La PNL ne change pas le monde, elle vous aide simplement à changer la façon dont vous percevez votre environnement. La PNL contribue à bâtir une autre carte afin de vous rendre plus efficace.



Jean est architecte. Il loue des locaux commerciaux luxueux en centre-ville. Il se plaignait souvent que le nettoyage des bureaux laissait à désirer, que le personnel d'entretien n'était pas très courageux et il avait toujours quelque chose à reprocher au responsable de la gestion des locaux. Lorsque nous avons fait la connaissance de Jean, dans son bureau, nous avons découvert qu'il travaillait dans un désordre innommable, qu'à la fin de la journée il quittait son bureau en laissant les plans sur la moindre surface disponible, sans jamais rien ranger. Il travaillait souvent tard le soir et bougonnait s'il était interrompu. Par conséquent, les agents de nettoyage allaient et venaient sans oser le déranger. Il apparaît clairement qu'il ne prenait absolument pas en considération le point de vue des autres et qu'il ne s'était pas rendu compte à quel point nettoyer son bureau en sa présence était une tâche ardue. Sa « carte » de la réalité était radicalement différente de celle de l'équipe de gestion des bureaux.

Le modelage de l'excellence

Le modelage de l'excellence est un autre thème dont vous entendrez parler. La PNL part du principe qu'il est possible d'apprendre de toute action menée par les autres si l'on divise l'apprentissage en petits morceaux. C'est une démarche de responsabilisation et un encouragement à transformer les projets immenses, comme ingurgiter un éléphant, en une multitude de petits projets.

Des conseils pour rendre la PNL plus efficace

Comme vous allez le découvrir, l'application pratique de la PNL consiste à augmenter le nombre de choix à disposition lorsqu'il est si facile de tomber dans le piège de se sentir acculé par son expérience et de dire : « C'est comme ça et on n'y peut rien. » Pour tirer parti de la PNL, vous devez avoir l'esprit ouvert et permettre à vous-même et aux autres de remettre en cause les normes en vigueur de façon positive. Voici quelques conseils.

L'attitude est primordiale

La PNL est avant tout une attitude face à la vie et une technique qui vous fournit les outils et les capacités nécessaires pour changer les éléments qui ne reflètent pas la personne que vous êtes aujourd'hui. Tout est possible si vous avez la mentalité et les attitudes pour réussir. Si vos attitudes ne vous permettent pas de vivre une vie enrichissante, vous envisagerez peut-être d'en changer. Le fait de changer d'état d'esprit et d'attitude *permet* de changer votre vie.



Regardez le nombre de personnes qui passent un temps fou à penser aux aspects négatifs de leur vie : ils détestent leur travail, ne veulent pas fumer ni être gros. Vous pouvez obtenir très rapidement des résultats positifs en vous concentrant sur ce que vous *voulez*.

La curiosité et la confusion sont salutaires

Deux états d'esprit vous seront d'une grande aide : la *curiosité*, c'est-à-dire le fait d'accepter de ne pas avoir toutes les réponses, et le *désir de ressentir de la confusion*, qui précède la compréhension. Comme l'a dit le grand

hypnothérapeute Milton H. Erickson (vous le découvrirez plus loin) : « La révélation est toujours précédée de la confusion. »



Si vous sentez la confusion vous envahir en lisant ce livre, remerciez votre inconscient car c'est le premier pas vers la compréhension. Considérez la confusion comme un signe indiquant que vous en savez plus que vous ne le pensez.

Il ne tient qu'à vous de changer

S'enfermer dans une spirale négative basée sur la répétition de comportements et de réponses fastidieux et inefficaces est un procédé qu'il faut considérer comme révolu. La PNL consiste aujourd'hui en la production de résultats mesurables qui améliorent la vie sans passer par un voyage pénible et interminable dans le passé.

En passant aux chapitres suivants, vous découvrirez la nature expérimentale de la PNL, basée sur les essais et les initiatives. Expérimentez les idées sur vous, ne nous croyez pas sur parole.

La responsabilité du changement *vous* incombe : cet ouvrage n'est qu'un outil. Si vous n'êtes pas ouvert au changement, vous avez gaspillé votre argent en achetant ce livre. Nous vous conseillons donc de faire les exercices, de noter les choses que vous apprenez, puis de les transmettre et de les partager avec les autres, car enseigner, c'est apprendre deux fois.

Amusez-vous !

Interrogé à la télévision par Michael Parkinson, Clint Eastwood donna un conseil très sensé : « Il faut travailler sérieusement sans se prendre au sérieux. » La PNL, c'est aussi beaucoup d'amusement et d'éclats de rire. Si vous vous programmez pour devenir parfait, vous vous infligez également une pression énorme et irréaliste. Par conséquent, profitez le cœur enjoué de votre voyage dans l'univers de la PNL et essayez de percevoir le monde qui change. Apprenez sérieusement sans oublier de vous amuser.