

C'EST MALIN

POCHE

JEAN-MICHEL JAKOBOWICZ

Hypnothérapeute

LES SECRETS DE LA PNL

Inclus :
une séquence
d'ancrage audio
exclusive !

(Programmation neuro-linguistique)

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL



**Difficultés de communication,
phobies, hontes, conflits...**

le mode d'emploi pour les surmonter

LES SECRETS DE LA PNL



Manque de créativité, angoisses, mauvaise communication, blocages psychologiques... Nos croyances et nos peurs nous freinent constamment dans notre vie personnelle et professionnelle. Pourtant, pratiquer au quotidien les techniques rassemblées dans la Programmation Neuro-Linguistique peut faire une réelle différence !

Dans ce guide accessible à tous, vous trouverez :

- **L'utilité de la PNL et comment s'en servir**
- **Les techniques principales** (recadrage, synchronisation, ancrage...) **et des exercices concrets à faire au quotidien** pour chasser culpabilité, anxiété, doutes en toutes situations
- **Des explications simples et sans jargon, et des cas concrets** pour rendre enfin compréhensible le monde obscur de la PNL !

L'ESSENTIEL DE LA PNL POUR CHANGER VOTRE VIE

Jean-Michel Jakobowicz est hypnothérapeute dans un cabinet libéral à Genève. Il a déjà écrit de nombreux livres de culture générale à succès et excelle dans l'art de rendre compréhensibles et utiles des notions compliquées comme la PNL. Il a déjà écrit le best-seller *L'autohypnose, c'est malin*.

ISBN 979-10-285-0203-4

illustration de couverture : valérie lancaster

design : bernard amiard



9 791028 502034

6 euros

Prix TTC France

RAYON : DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

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

DU MÊME AUTEUR, AUX ÉDITIONS LEDUC.S

Surmontez vos peurs, c'est malin, 2016.

Vive l'autohypnose ! c'est malin, 2015.

Mieux communiquer grâce à la PNL, c'est malin,
2014.

L'autohypnose, c'est malin, 2014.

**REJOIGNEZ LA COMMUNAUTÉ DES LECTEURS
MALINS !**

Inscrivez-vous à notre newsletter et recevez chaque mois :

- des conseils inédits pour vous sentir bien ;
- des interviews et des vidéos exclusives ;
- des avant-premières, des bonus et des jeux !

Rendez-vous sur la page :

ou scannez ce code :

<http://leduc.force.com/lecteur>



Découvrez aussi notre catalogue complet en ligne sur notre
site : www.editionsleduc.com

Enfin, retrouvez toujours plus d'astuces et de bons conseils malins
sur notre blog : www.quotidienmalin.com
sur notre page Facebook : www.facebook.com/QuotidienMalin

Maquette : Émilie Guillemain

Illustrations : Fotolia

© 2016 Leduc.s éditions

17, rue du Regard

75006 Paris – France

ISBN : 979-10-285-0203-4

ISSN : 2425-4355

C'EST MALIN

POCHE

JEAN-MICHEL JAKOBOWICZ

LES SECRETS DE LA PNL

Téléchargez
test, exemples
supplémentaires,
séance audio
exclusive
(p. 192).

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

SOMMAIRE

INTRODUCTION	7
QUELQUES MOTS DE THÉORIE	15
PARTIE 1. D'OÙ VIENNENT VOS PENSÉES, ÉMOTIONS ET COMPORTEMENTS?	25
1. MIEUX OBSERVER L'AUTRE : LE CALIBRAGE	27
2. MIEUX SUIVRE LA FAÇON DE PENSER DE VOTRE INTERLOCUTEUR : LES MOUVEMENTS OCULAIRES	41
3. COMPRENDRE LA FAÇON DONT VOTRE INTERLOCUTEUR PERÇOIT LE MONDE : LES PRÉDICATS	49
4. LA CLÉ DU POUVOIR : LES CROYANCES	61

5. CES SENSATIONS QUI FORMENT VOS SOUVENIRS: LES SOUS-MODALITÉS	75
6. CES LOGICIELS QUI TRAITENT VOS INFORMATIONS: LES MÉTAPROGRAMMES	91
PARTIE 2. PRENEZ LE CONTRÔLE DE VOTRE VIE ET DE VOS RELATIONS	111
7. MON OBJECTIF... OUI, MAIS QUEL OBJECTIF?	113
8. ATTEINDRE VOTRE OBJECTIF AVEC LE MODÈLE SCORE	125
9. ÊTRE SUR LA MÊME LONGUEUR D'ONDE : LA SYNCHRONISATION	131
10. SUSCITER DES ÉTATS POSITIFS : L'ANCRAGE	141
11. CHANGER DE CADRE POUR CHANGER DE VIE	161
12. MODIFIER DES SOUVENIRS NÉGATIFS : LA LIGNE DU TEMPS	175
QUELQUES MOTS POUR CONCLURE	185
TABLE DES MATIÈRES	187

INTRODUCTION

LA PNL, DES TECHNIQUES À LA PORTÉE DE TOUS

L'une des premières difficultés que l'on rencontre lorsque l'on aborde la PNL c'est ce qui se cache derrière les lettres **PNL: Programmation NeuroLinguistique**. Ce titre ronflant, en partie fruit du hasard, ne doit pas vous faire peur. Il est surtout là pour « faire scientifique » alors que les techniques qu'il recouvre sont toutes à votre portée, même si vous n'êtes pas un « scientifique ». D'ailleurs, en « décortiquant » ce titre, vous allez vous rendre compte qu'il n'est pas aussi terrible qu'il en a l'air.

Commençons par le premier terme : « **programmation** ». L'un des « inventeurs » de la PNL, Richard Bandler, étant à la fois psychologue

et informaticien, on peut supposer que c'est la raison pour laquelle ce terme apparaît dans le titre. Dans les faits, cela veut simplement dire que nous agissons et réagissons en fonction de « programmes » que notre cerveau a emmagasinés depuis notre plus tendre enfance. C'est à l'aide de ces programmes que nous appréhendons le monde qui nous entoure.

Le second terme, « **neuro** », est là pour nous rappeler que nos pensées et nos actes dépendent de notre système nerveux, qui nous transmet les signaux que reçoivent nos sens, pour les stocker, les interpréter, puis les utiliser pour transmettre des ordres à notre corps.

Enfin, le mot « **linguistique** » souligne, lui, le fait que notre langage gouverne à la fois nos pensées et nos actions. À noter d'ailleurs que le second fondateur de la PNL, John Grinder, est linguiste.

En résumé, **la PNL est un ensemble de pratiques qui vous aideront à mieux communiquer et à changer**, en modifiant les « programmes » qui régissent vos pensées et vos actes.

À QUOI ÇA SERT ?

Si vous avez ce livre entre les mains, c'est que vous avez déjà une petite idée de ce qu'est la PNL et à quoi elle sert. Mais soyons un peu plus précis : que va-t-elle vous apporter ?



- Elle va tout d'abord vous aider à **développer vos compétences et à mieux communiquer avec les autres et avec vous-même**, aussi bien dans la sphère privée que professionnelle.
- La PNL peut également **traiter d'une manière efficace les phobies, les addictions et les traumatismes...**
- Elle vous permettra de **soulager le stress**.
- Elle **améliorera votre confiance** en vous, ainsi que vos performances physiques et psychologiques.
- Dans la sphère professionnelle, elle vous aidera à **booster votre carrière** en vous montrant plus convaincant face à vos partenaires et à vos clients, à parler en public, à mieux communiquer au sein d'une équipe et à développer de nouveaux produits.
- Les principes de la PNL peuvent être également utilisés dans le **domaine de l'éducation, de la santé et du sport**.

Grâce à toutes ces améliorations, vous allez pouvoir changer. Car le but de la PNL est avant tout de vous aider à **changer pour gagner en bien-être et en efficacité.**

LA PNL: SEUL OU EN CABINET?

La plupart des techniques qui vous sont proposées dans ce livre sont praticables sans intervention extérieure. D'autres peuvent l'être avec un(e) ami(e). Mais si vous éprouvez des difficultés, n'hésitez pas à consulter un professionnel, il vous en coûtera entre 50 et 100 euros.

Avant de vous lancer, voici tout de même quelques précautions :

- Choisissez des personnes certifiées par des écoles reconnues ou dont vous avez entendu parler par un(e) ami(e).
- Ne vous engagez pas tout de suite pour plusieurs séances, mais pour une seule, car il est essentiel que le « courant passe » entre vous et votre thérapeute.
- N'hésitez pas à interrompre vos séances si vous sentez que quelque chose ne vous convient pas.



- La PNL n'est ni une secte ni une religion, arrêtez immédiatement si vous sentez le discours de votre thérapeute dévier dans cette direction.
- La PNL ne fait pas de miracle. Tout discours qui le laisserait entendre doit éveiller votre méfiance.

COMMENT SE PRÉSENTE CE LIVRE ?

Ce livre est conçu comme un « kit de voyage » dans lequel vous trouverez de nombreux remèdes et outils que vous pourrez utiliser en cas de besoin. Certains d'entre eux sont destinés à améliorer votre bien-être, d'autres à vous aider à mieux communiquer, d'autres encore à vous débrouiller durant le long voyage qu'est le chemin de la vie.

Tous ces remèdes/outils peuvent être utilisés seuls, car en voyage on n'a pas forcément un thérapeute sous la main. Mais dans certaines circonstances, il est plus pratique de les utiliser à deux, avec un(e) ami(e). Dans les exemples de ce livre, je fais très souvent intervenir une personne extérieure pour que l'explication de

la méthode suivie soit plus claire. Mais sachez que ce n'est pas indispensable !

Avant de vous livrer une technique, quelques phrases vous expliqueront en quoi et comment elle va vous aider. Puis **vous découvrirez la technique en elle-même à travers des exemples** – beaucoup d'exemples – qui illustrent d'une façon vivante la manière de procéder. Ces exemples se présentent sous forme de petites scènes qui vous rappelleront sans doute des événements et situations que vous avez pu vous-même vivre. Pour moi, qui suis avant tout un visuel (vous verrez un peu plus loin ce que cela veut dire), ces modes d'emploi sous forme de petits « films » sont beaucoup plus parlants que des explications techniques barbant. Mais ceux qui pourraient préférer une approche plus « systématique » trouveront, après chacune de ces petites scènes, un commentaire en termes simples qui leur expliquera ce qui vient de se passer. Enfin, si cette technique vous inspire et correspond à un besoin, **vous trouverez un « mode d'emploi » qui vous permettra à votre tour d'utiliser ces outils.**

Ce livre est divisé en deux grandes parties. La première, « D'où viennent vos pensées, émotions

et comportements ? », vous aidera non seulement à **discerner les différentes visions du monde**, la vôtre ou celle de vos interlocuteurs, mais aussi, sur cette base, à développer vos capacités de communication. La seconde partie, « Prenez le contrôle de votre vie et de vos relations », vous livrera des **techniques qui vont vous permettre de changer**, mais aussi d'aider l'autre à changer.

Ce livre est avant tout destiné à vous faire découvrir les richesses des techniques de la PNL et à vous permettre de les utiliser. Mais ce n'est pas un roman et vous n'êtes pas obligé de le lire d'une façon linéaire. Vous pouvez aisément aller directement au chapitre qui vous intéresse sans pour autant perdre le fil des explications.

Attention cependant ! Le format de ce livre ne m'a pas permis d'aborder l'ensemble des techniques utilisées en PNL. Vous y trouverez donc seulement les plus importantes. La bibliographie qui vous est proposée en fin de volume vous permettra de découvrir d'autres techniques de la PNL. Si vous voulez en savoir plus sur les théories sous-jacentes, un bref chapitre ci-après « Quelques mots de théorie », vous présente quelques-uns des éléments à

la base de la PNL. Vous pourrez enfin trouver un complément utile à votre bien-être en vous procurant le livre *L'autohypnose, c'est malin* (Leduc.s éditions).

En résumé, le but de ce livre est de vous aider à être mieux dans votre vie, tant dans la sphère publique que dans la sphère privée, grâce aux outils de la PNL. Les mots-clés de ce livre sont : simplicité, pratique et efficacité.

QUELQUES MOTS DE THÉORIE

LE RACCOURCI MALIN

Les lecteurs qui ne sont pas intéressés par une approche théorique de la PNL peuvent sauter ce chapitre et aller directement au suivant qui aborde son aspect pratique (p. 27).

L'HISTOIRE DE LA PNL : UNE CONFUSION DRAMATIQUE

Tout a commencé pendant la Première Guerre mondiale dans l'armée russo-polonaise. Un jeune et fringant officier du nom d'Alfred Abdank Skarbeck Korzybski, issue d'une longue lignée

de nobles polonais, élabore un plan de bataille. Pour ce faire, il utilise une carte d'état-major très précise. Le chemin que doit emprunter son bataillon s'y dessine clairement et devrait lui permettre d'atteindre les lignes ennemies sans encombre. Son plan est parfait et ne saurait échouer. Malheureusement, notre jeune officier n'a pas tenu compte du fait que, durant les attaques précédentes, les obus avaient creusé de profonds cratères qui ne figuraient pas sur la « carte d'état-major très précise » et que certains de ces cratères abritaient les mitrailleuses de ses adversaires. Résultat de l'opération, son bataillon est décimé par le feu ennemi.

Pourquoi vous raconter cette histoire aussi absurde que dramatique ? Tout simplement parce qu'elle est l'un des piliers de la PNL et peut se résumer par cette phrase devenue le symbole de cette approche : **la carte n'est pas le territoire**. Revenu à la vie civile, Alfred Korzybski part de cette constatation pour affirmer que notre vision du monde n'est autre « qu'une carte d'état-major très précise ». Cette carte d'état-major, nous l'avons élaborée grâce à nos cinq sens auxquels se sont ajoutées les expériences personnelles acquises tout au long de notre vie. Cette constatation implique que ma

vision du monde va être unique et ne correspondra que d'une façon très limitée à la vôtre. **Il n'y a pas un monde unique, mais plusieurs milliards de mondes différents** qui correspondent à chacun des humains qui vivent sur cette planète.

En quoi cette lapalissade a-t-elle de l'importance ? Tout simplement parce que **si je veux communiquer avec vous, il me sera beaucoup plus facile de le faire si j'utilise une représentation du monde aussi proche que possible de la vôtre.** Il ne s'agit pas pour moi d'accepter votre vision du monde dans sa globalité, mais plutôt d'essayer de comprendre votre façon de l'appréhender pour mieux entrer en communication avec vous, donc mieux pouvoir interagir avec vous.

D'un point de vue personnel, me rendre compte que ma vision du monde n'est qu'une parmi tant d'autres va me permettre, à terme, de changer. En effet, si je considère que ma vision du monde est unique, qu'il n'en existe pas d'autres, il m'est impossible d'envisager la possibilité de changer, de me changer, car il n'y a aucune alternative à ce qui me semble être, à ce que je suis et à ma situation dans mon monde unique. En revanche,

si je me rends compte qu'il existe plusieurs visions du monde, il m'est alors possible de me transposer dans une autre situation dans laquelle, par exemple, il y aura des possibilités pour moi de m'améliorer et de mieux vivre.

Un exemple : si je considère que sur « ma carte d'état-major très précise » il est écrit que, dans mon entreprise, seuls les pistonnés font carrière et que, sur cette carte, je ne fais pas partie de ladite catégorie, mon avenir est clair et tout tracé : je n'aurai jamais de promotion. En revanche, si je parviens à me persuader que ma « carte » n'est peut-être pas aussi précise que cela et que, par exemple, les carrières de Jules Martin et Emma Durand sont là pour me prouver mon erreur d'appréciation, ma vision du monde change et me laisse ouvertes des portes par lesquelles je vais pouvoir me glisser. Dans un cas, ma vision du monde limite brutalement mes possibilités ; dans un autre, au contraire, elle va m'ouvrir de nouveaux horizons qui vont me faire entrevoir un futur beaucoup plus brillant.



Un autre élément clé dans notre représentation du monde est le langage. Dans l'un de ses livres

sur l'Afrique, l'ethnologue Claude Lévi-Strauss raconte que dans certaines tribus, chaque arbre a un nom différent. Le citadin que je suis a un vocabulaire arboricole limité. Pour moi, il y a globalement le concept d'arbre, grand arbre et petit arbuste. Si je me donne la peine de réfléchir un peu, je pourrai peut-être énumérer une demi-douzaine d'espèces d'arbres, pas plus. Alors que dans les tribus rencontrées par Lévi-Strauss, le langage fait des distinctions dont j'ignore tout. Mon monde « arboricole » est beaucoup plus restreint que le leur. Un peu comme si l'on comparait deux cartes aux légendes différentes, l'une marquant les lieux historiques à visiter quand l'autre se contente de mentionner les routes et les localités. Ces deux cartes sont correctes, mais chacun de ses utilisateurs aura une vision du monde différente.

Pourquoi est-ce important ? Parce que **le langage que nous employons pour communiquer avec les autres**, et dans une certaine mesure avec nous-mêmes, **va être facteur à la fois de rigidité, mais aussi potentiellement de changement**. Il va déterminer la façon dont nous sommes perçus et la façon dont nous percevons les autres.

LES PRÉSUPPOSÉS DE LA PNL

Les présupposés de la PNL vont découler des constatations mentionnées ci-dessus. Tout d'abord, **chacun de nous a sa propre représentation limitée de la réalité**. Il n'y a pas de réalité brute : chacun filtre ce qui se passe. Selon le filtre utilisé, notre réalité peut avoir un effet très positif ou être à l'origine de nombreuses difficultés.

Nous pouvons ainsi aller un peu plus loin et dire que **si certaines cartes peuvent nous limiter dans nos actes, nos pensées et notre ressenti, d'autres peuvent au contraire nous ouvrir de nouveaux horizons**.

Un autre point important : pour comprendre votre interlocuteur, il vous faut connaître les éléments de la cartographie de SA réalité, sans porter de jugement ni chercher à l'interpréter. Comme votre réalité a une dimension virtuelle, **il va être possible, en changeant vos « filtres », de changer votre représentation de la réalité**. Prenons comme exemple, pour illustrer ce présupposé, un événement de votre enfance qui vous a laissé un mauvais souvenir. Cet événement a existé, vous ne pouvez donc pas le supprimer,

mais ce que vous pouvez faire grâce à la PNL, c'est changer le souvenir que vous en avez gardé.

Bandler et Grinder, les fondateurs de la PNL, vont un peu plus loin en affirmant que **chacun des modèles du monde peut être transposable et « exporté » d'une personne à une autre**. Cette « exportation » va permettre de changer notre état émotionnel, nos compétences et notre façon de réagir. Comme nous possédons tous des ressources internes inutilisées, ces modèles vont nous permettre de les mettre à jour ou de les renforcer.

LES AUTRES PRÉSUPPOSÉS DE LA PNL

La PNL repose sur un certain nombre d'autres présupposés, tels que :

➤ **Tous vos comportements sont issus d'intentions positives.** Votre inconscient vous amène à faire ce qu'il croit être le meilleur choix, même si en fin de compte vos comportements ne sont pas toujours positifs. À titre d'exemple extrême : une maman donne une fessée à sa fille. L'intention positive derrière ce comportement que certains réprouvent est qu'elle essaie de lui enseigner à ne pas faire certaines bêtises qui pourraient être dangereuses pour elle.



› **Il n'est pas possible de ne pas communiquer.**

Même lorsque vous ne dites rien, vous communiquez, car la parole ne représente qu'une infime partie de votre façon de vous exprimer. La communication non verbale à travers les gestes, les attitudes... est tout aussi importante, sinon plus.

› **L'esprit et le corps s'influencent mutuellement.**

Vos émotions sont stockées à l'intérieur de votre corps. Ainsi, les angoisses peuvent vous « nouer la gorge » ou vous donner mal au ventre. Si ces émotions ne sortent pas, elles finissent par vous rendre malade.

› **Le sens de ce que vous communiquez est dans la réponse que vous recevez.**

Si un matin vous croisez le regard noir de l'un de vos collègues, il serait peut-être bon que vous vous demandiez le message que, de votre côté, vous lui avez communiqué verbalement, mais aussi et surtout non verbalement. Vous n'avez peut-être pas conscience de ce que vous communiquez mais ce qui compte, c'est la réponse que vous obtenez.

› **Il n'y a pas d'échec.**

Lorsque vous n'obtenez pas le résultat espéré, ce n'est pas un échec mais un retour (*feed-back*) qui vous informe que, la prochaine fois, vous devez faire différemment.



➤ **Nous ne sommes pas nos comportements.**

S'il vous arrive de faire une bêtise, ce n'est pas pour autant que vous êtes bête. C'est simplement le fait qu'à un moment donné, vous avez répondu d'une façon que certains peuvent considérer comme inappropriée à un stimulus. Votre identité n'a rien à voir avec votre comportement.

Voilà ! Vous avez maintenant en vous les ressources pour obtenir ce que vous voulez. Il faut simplement apprendre à mettre ces ressources au jour et à les utiliser. Si vous voulez atteindre un but et que cela ne marche pas, insistez mais en changeant de mode opératoire. Soyez flexible !



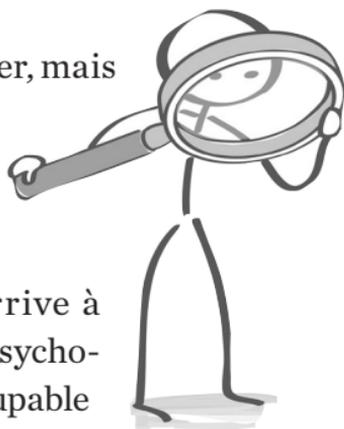


**D'OÙ VIENNENT
VOS PENSÉES,
ÉMOTIONS ET
COMPORTEMENTS?**

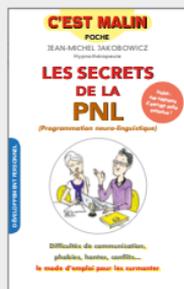
Chapitre 1

Mieux observer l'autre : le calibrage

J'ai un peu honte de l'avouer, mais j'adore ces séries policières comme *Sherlock Holmes*, *Le Mentaliste* ou *Lie to me*, dans lesquelles le personnage principal arrive à déduire les caractéristiques psychologiques et physiques d'un coupable simplement en l'observant quelques secondes. Mais ce qui semble simple dans les séries l'est beaucoup moins dans la réalité. Dans les pages qui suivent, vous découvrirez comment, grâce à la PNL, vous allez pouvoir, sinon devenir un mentaliste, tout du moins **affiner vos capacités à observer vos interlocuteurs**, à les « calibrer » et à en tirer le meilleur parti possible.



Nous espérons que cet extrait
vous a plu !



Les secrets de la PNL, c'est malin
Julie Frédérique



J'achète ce livre

Pour être tenu au courant de nos parutions, inscrivez-vous
à la lettre des éditions Leduc.s et recevez des **bonus**,
invitations et autres **surprises** !

Je m'inscris

Merci de votre confiance, à bientôt !

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