

C'EST MALIN

GRAND FORMAT

JEAN-MICHEL JAKOBOWICZ

Hypnothérapeute

MIEUX COMMUNIQUER GRÂCE À LA PNL



Maîtrisez l'essentiel
de la **Programmation neuro-linguistique**
pour décrypter et surmonter
angoisses, conflits...

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

MIEUX COMMUNIQUER GRÂCE À LA PNL

Vous voulez exprimer toute votre créativité, voir disparaître vos angoisses et mieux communiquer pour vivre plus sereinement ? Il vous suffit de pratiquer au quotidien les techniques de la PNL (Programmation neuro-linguistique) !

Grâce à ce guide très accessible, découvrez :

- **À quoi sert la PNL concrètement :** mieux comprendre ce qui se joue à chaque instant (en vous et autour de vous) puis agir dessus pour être plus serein au travail, en famille...
- **Comment utiliser les techniques les plus utiles** (visualisation, rêve éveillé, ancrage...) **avec des exercices simples** pour chasser définitivement anxiété, doutes, malentendus...

**CHANGEZ VOS ÉMOTIONS ET COMPORTEMENTS LIMITANTS
AVEC LA PNL**

Jean-Michel Jakobowicz est hypnothérapeute et exerce à Genève. Il a déjà écrit de nombreux livres à succès et excelle dans l'art de rendre compréhensibles et utiles des notions compliquées comme la PNL. Il est, entre autres, l'auteur de *L'autohypnose, c'est malin* (Quotidien Malin Éditions). Son blog : www.desimaginaires.com.

ISBN 979-10-285-0026-9



9 791028 500269

15 euros
Prix TTC France

Illustration de couverture : valérie lancaster

design : bernard amiard

QUOTIDIEN **MALIN**
ÉDITIONS

DU MÊME AUTEUR, AUX ÉDITIONS QUOTIDIEN MALIN
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 : PCA
Illustrations : Fotolia

© 2014 Quotidien Malin,
une marque des éditions Leduc.s
17, rue du Regard
75006 Paris – France
ISBN : 979-10-285-0026-9

C'EST MALIN

JEAN-MICHEL JAKOBOWICZ

Hypnothérapeute

MIEUX COMMUNIQUER GRÂCE À LA PNL



QUOTIDIEN MALIN
ÉDITIONS

SOMMAIRE

INTRODUCTION	7
QUELQUES MOTS DE THÉORIE	13
PARTIE 1 D'OÙ VIENNENT VOS PENSÉES, ÉMOTIONS ET COMPORTEMENTS?	21
PARTIE 2 PRENEZ LE CONTRÔLE DE VOTRE VIE ET DE VOS RELATIONS	97
QUELQUES MOTS POUR CONCLURE	193
POUR ALLER PLUS LOIN	195
TABLE DES MATIÈRES	197

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 **P N L : 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.

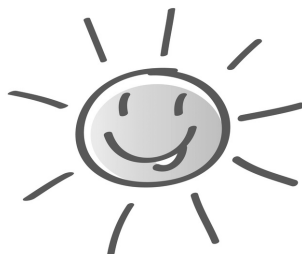
En résumé, **la PNL est un ensemble de pratiques qui vous aideront à mieux communiquer et à changer**, en modifiant les « programmes » qui régissent vos pensées et vos actes.

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 la confiance** que vous avez 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 ?

Dans ma jeunesse, il y a de cela fort longtemps, j'avais très envie de jouer d'un instrument. J'ai commencé par apprendre le piano, puis la guitare, puis encore l'accordéon pour finir par la flûte traversière. Pour chacun de ces instruments, ma carrière n'a pas dépassé six mois. Passé ce délai, je déclarais forfait. Manque de persévérance, me direz-vous ? Peut-être, mais le souvenir qui me reste de ces essais infructueux, c'est le découragement profond qui me gagnait rapidement lorsque mon professeur essayait – en vain – de me faire découvrir les secrets du solfège dont je n'avais rien à faire et ceci avant même que j'ai pu toucher à l'instrument de mon choix. Ce que je voulais, moi, c'était jouer d'un instrument et non passer des heures à essayer de découvrir la différence entre un accord en La mineur et un accord en Do majeur. Un demi-siècle plus tard, l'un de mes fils s'est pris de passion pour la guitare. Voilà maintenant près de deux ans qu'il prend beaucoup de plaisir à jouer de cet instrument sans même savoir lire une partition. Et ce n'est que ces jours-ci que sa curiosité l'a poussé à poser des questions sur ces fameux accords en La mineur et en Do majeur et à demander à en savoir plus sur le solfège.

Pourquoi cette digression qui peut sembler hors de propos dans un livre sur la PNL ? Tout bonnement pour vous expliquer que le livre que vous avez entre les mains ne va pas, comme le font de nombreux livres sur ce sujet, vous faire découvrir la théorie aussi fascinante qu'aride de la PNL. **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* (Quotidien Malin 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. 21).

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 !





Partie 1

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.



À RETENIR !

En PNL, le *calibrage* est une façon d'observer attentivement les comportements conscients et inconscients d'une personne.

À LA TERRASSE D'UN CAFÉ

“ **Daniel, 34 ans, aide-comptable, est assis avec un ami à la terrasse d'un café, place de la Sorbonne à Paris. Son ami l'interroge :**

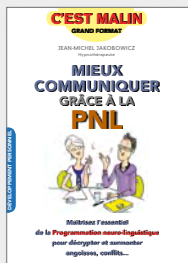
- Que penses-tu de l'attitude de ce monsieur assis à la table juste à côté de nous ?
- Il a le visage légèrement crispé, ce qui laisse supposer qu'il est inquiet. Ses doigts tapotent la table, cela semble vouloir dire qu'il attend quelqu'un qui n'arrive pas. Il n'a pas encore touché à sa boisson : soit il n'a pas soif, soit il a l'esprit ailleurs. Il regarde fréquemment sa montre, ce qui confirme qu'il a effectivement un rendez-vous. Comme il est bien habillé et touche fréquemment son nœud de cravate, il a sûrement rendez-vous avec une femme et elle est en retard. Tout chez lui dénote de la nervosité, il est donc inquiet qu'elle ne vienne pas. Comme il porte une alliance, il y a fort à parier qu'il a rendez-vous avec une amie qui lui est très chère, voire une maîtresse. Son inquiétude est peut-être aussi le signe qu'il est au début d'une relation et qu'il a peur d'être surpris.
- Dis-moi maintenant ce que tu penses de cette jeune femme qui est en train de lire un livre.
- Je ne parviens pas à distinguer ce qu'elle lit, mais à son allure on dirait une étudiante. Elle est totalement détendue, ce qui laisse supposer qu'elle est en vacances et qu'elle a terminé ses examens. Son décolleté très échancré, le reste de ses vêtements et son attitude laissent à penser qu'elle ne serait pas contre une aventure passagère avec un homme qui la draguerait. Son maquillage, léger, vient corroborer cette hypothèse. À aucun moment elle ne semble faire attention à l'heure, même si elle porte une montre, ce qui laisse supposer que personne ne l'attend et qu'elle est effectivement libre.
- Tes observations et les conclusions que tu en tires me semblent parfaites. Mais peut-être devrions-nous laisser la parole à ces deux personnes que tu viens d'analyser à leur insu.

L'homme de la table à côté.

- Désolé de vous déranger, mais j'ai quelques questions à vous poser. Êtes-vous inquiet ?
- Pas du tout, je suis sur le point de partir en vacances et je me réjouis à l'idée de ce départ.
- Les tapotements de vos doigts sur la table laissent à supposer que vous êtes nerveux
- Absolument pas, ma passion est de jouer du piano et c'est vrai que je ne peux m'empêcher de tapoter sur n'importe quelle surface. C'est très agréable pour moi et j'ai parfois l'impression d'entendre la musique que je fais en tapotant.
- L'alliance que vous portez suggère que vous êtes marié.
- Malheureusement, pas encore ! Je vis avec un ami et nous avons échangé des anneaux en signe de notre amitié profonde.
- C'est lui que vous attendez pour partir en vacances ?
- Non, je n'attends personne mais en revanche, et croyez bien que j'en suis désolé, je vais être obligé de vous quitter pour aller terminer mes bagages.
- Vous n'avez pas pris le temps de boire votre boisson !
- C'est un cocktail que je ne connaissais pas. Il a une dominante de menthe et je ne supporte pas la menthe !



Nous espérons que cet extrait
vous a plu !



Mieux communiquer grâce à la PNL,
c'est malin

Jean-Michel Jakobowicz



J'achète ce livre

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

Je m'inscris

Merci de votre confiance, à bientôt !

QUOTIDIEN MALIN
ÉDITIONS