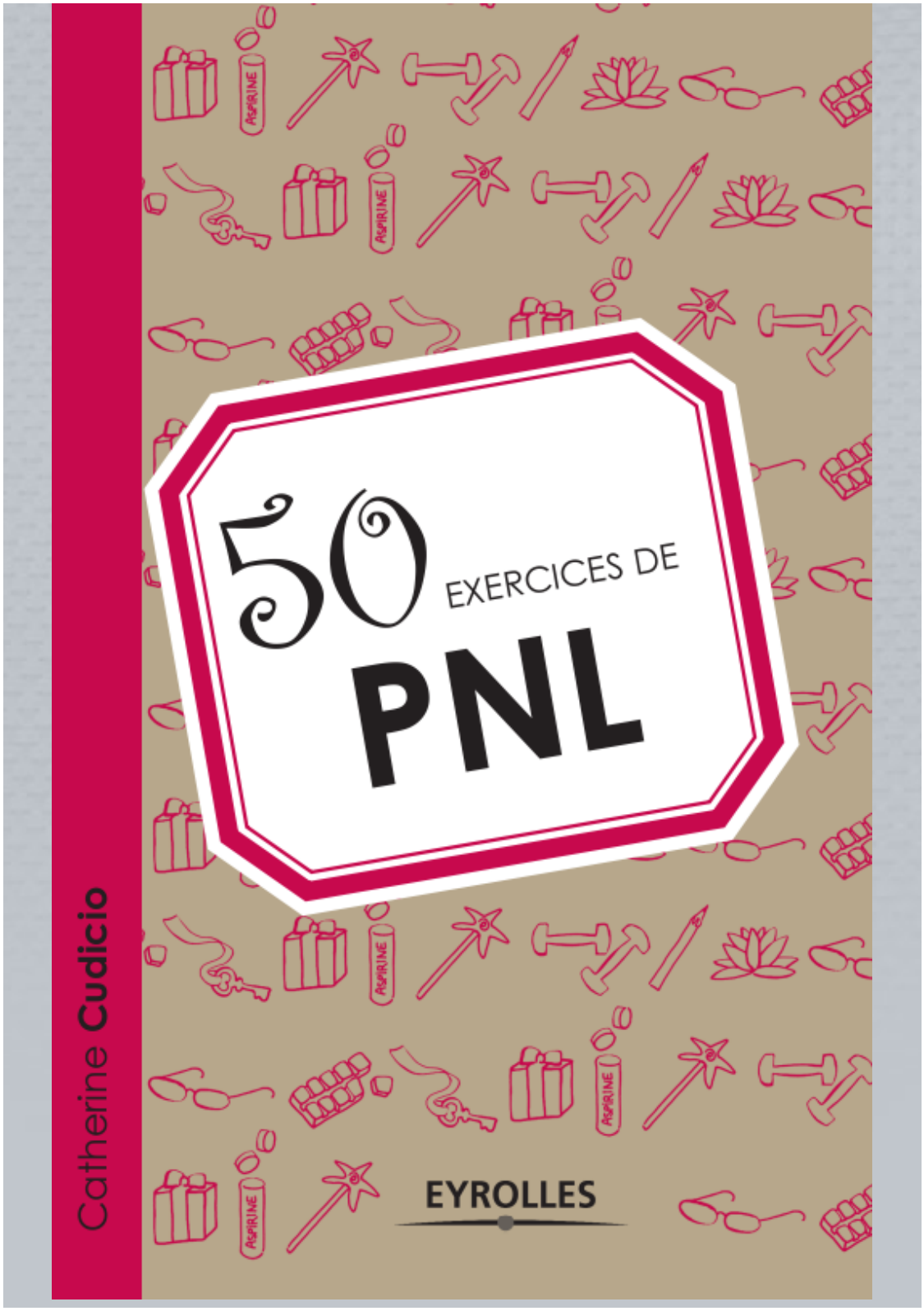
Catherine Cudicio
50 EXERCICES DE
PNL
EYROLLES

Exercice n°00 :

Ce livre est-il fait pour vous ?

Parmi les propositions ci-dessous, cochez celles qui vous correspondent.

- ☐ Votre émotivité vous joue souvent des tours.
- ☐ Vous ne vous donnez pas le droit d'échouer.
- ☐ Au volant, un refus de priorité vous fait sortir de vos gonds.
- ☐ Au jeu de l'auto-dévaluation vous êtes champion(ne).
- ☐ Votre emploi du temps ressemble à celui d'un ministre.
- ☐ Rien de tel que l'urgence pour donner le meilleur de soi-même.
- ☐ Vous avez 10 000 idées géniales mais comment passer à l'action ?
- ☐ Vous aimeriez savoir plaire à tout le monde.
- ☐ Vous devez faire un discours au mariage de votre meilleur ami : vous ne dormez plus depuis deux mois.
- ☐ «Je ne vais pas y arriver» est votre refrain préféré.

Moins de 2 réponses : ce livre ne vous concerne pas.

2 à 5 réponses : la lecture de ce livre vous sera probablement bénéfique. En 50 exercices simples, vous apprendrez à prendre de la distance avec vos émotions et représentations parasites.

6 à 10 réponses : ce livre est fait pour vous ! La PNL vous permet de redéfinir vos objectifs, à partir d'un point de vue neuf. Plutôt que de remonter aux origines d'un blocage, les exercices de PLN vous guident vers la résolution de vos problèmes. Déprogrammez vos inhibitions !

Couverture : Galith Sultan

Code éditeur : G65404 - ISBN : 978-2-212-65404-5

www.editions-eyrolles.com
Groupe Eyrolles | Diffusion Geodif

50
EXERCICES DE
PNL

Groupe Eyrolles
61, Bd Saint-Germain
75240 Paris Cedex 05

www.editions-eyrolles.com

Catherine Cudicio, enseignante en PNL, anime des séminaires grand public ou destinés aux professionnels du coaching, de la relation d'aide et du développement personnel.

www.catherinecudicio.com

Avec la collaboration de Guillaume Griffon

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'éditeur ou du Centre Français d'Exploitation du Droit de Copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Groupe Eyrolles, 2012
ISBN : 978-2-212-55404-5

Catherine Cudicio

EYROLLES

Dans la même collection :

Philippe Auriol et Marie-Odile Vervisch,
50 exercices pour apprendre à s'engager.
Philippe Auriol et Marie-Odile Vervisch,
50 exercices pour savoir s'affirmer.
Philippe Auriol et Marie-Odile Vervisch,
50 exercices pour changer de vie.
Philippe Auriol et Marie-Odile Vervisch,
50 exercices pour penser positif.
Sophie et Laurence Benatar, *50 exercices de relooking.*
Laurence Benatar, *50 exercices de confiance en soi.*
France Brécard, *50 exercices pour savoir dire non.*
Christophe Carré, *50 exercices pour maîtriser l'art de la manipulation.*
Christophe Carré, *50 exercices pour résoudre les conflits sans violence.*
Émilie Devienne, *50 exercices pour prendre la vie du bon côté.*
Émilie Devienne, *50 exercices pour bien commencer l'année.*
Laurie Hawkes, *50 exercices d'estime de soi.*
Bernadette Lamboy, *50 exercices pour être bien dans son corps.*
Laurence Levasseur, *50 exercices pour gérer son stress.*
Laurence Levasseur, *50 exercices pour prendre la parole en public.*
Laurence Levasseur, *50 exercices pour profiter du moment présent.*
Virgile Stanislas Martin, *50 exercices pour pratiquer la loi d'attraction.*
Sophie Mauvillé et Patrick Daniels, *50 exercices pour décrypter les gestes.*
Mireille Meyer, *50 exercices d'autohypnose.*
Paul-Henri Pion, *50 exercices pour lâcher prise.*
Géraldyne Prévot-Gigant, *50 exercices pour développer son charisme.*
Géraldyne Prévot-Gigant, *50 exercices pour apprendre à méditer.*
Géraldyne Prévot-Gigant, *50 exercices pour sortir de la dépendance affective.*
Géraldyne Prévot-Gigant, *50 exercices pour sortir du célibat.*
Jacques Regard, *50 exercices pour ne plus subir les autres.*
Jacques Regard, *50 exercices pour ne plus tout remettre au lendemain.*
Jacques Regard, *50 exercices pour retrouver le bonheur.*
Jean-Philippe Vidal, *50 exercices pour mieux communiquer avec les autres.*

Sommaire

Qu'est-ce que la PNL ou Programmation Neurolinguistique ? 9

1. L'attitude PNL 11
Exercice n° 1 : La carte et le territoire. 12
Exercice n° 2 : Tous les comportements ont-ils un sens ? 13
Exercice n° 3 : Les problèmes sont des solutions 16
Exercice n° 4 : Face à l'échec. 17
Exercice n° 5 : Cercle vicieux ou vertueux ? 18

2. Observer avec ses sens 21
Exercice n° 6 : Langage non-verbal 22
Exercice n° 7 : L'expression du visage 23
Exercice n° 8 : Ma voix c'est moi ! 25
Exercice n° 9 : La distance interactionnelle 26
Exercice n° 10 : Le contact visuel 28

3. Le mimétisme et le rapport. 31
Exercice n° 11 : Le calibrage : l'outil du mentaliste ! 32
Exercice n° 12 : Établir le rapport. 33
Exercice n° 13 : Le langage et ses représentations sensorielles . . 35
Exercice n° 14 : Je parle sensoriel ! 36
Exercice n° 15 : Je traduis en sensoriel ! 38
Exercice n° 16 : Ma référence sensorielle pour les choses importantes 41
Exercice n° 17 : Devenez un fin stratège ! 43
Exercice n° 18 : Stratégie pour apprendre. 45
Exercice n° 19 : Mon système de représentation sensorielle préféré 46

© Groupe Eyrolles

4. Définir un objectif 49
Exercice n° 20 : La bonne formulation. 50
Exercice n° 21 : Questions précises, réponses précises 52
Exercice n° 22 : Une image claire de mon but 54
Exercice n° 23 : Les moyens de mon but 57
Exercice n° 24 : Les enjeux relationnels de mon but 58
Exercice n° 25 : Les enjeux personnels : critères et valeurs. . . 60
Exercice n° 26 : Repérer et gérer les faux obstacles. 62
Exercice n° 27 : Repérer et explorer les véritables obstacles . . 64

5. Comprendre et gérer ses émotions 67
Exercice n° 28 : État présent et état désiré 68
Exercice n° 29 : Mobiliser mes ressources émotionnelles : l'état de ressource. 69
Exercice n° 30 : Ancrer un état de ressource 71
Exercice n° 31 : Comprendre mes émotions. 72
Exercice n° 32 : Comprendre le message de mes émotions . . 75
Exercice n° 33 : Exprimer mes émotions au bon endroit au bon moment 77
Exercice n° 34 : Exprimer mes émotions avec le bon comportement 79
Exercice n° 35 : Sortir rapidement d'une émotion désagréable. 82

6. Réparer ses programmes. 85
Exercice n° 36 : Les comparaisons désavantageuses 86
Exercice n° 37 : Remettre ou pas au lendemain 88
Exercice n° 38 : Modelez votre dialogue intérieur 91
Exercice n° 39 : Donnez le ton à votre dialogue intérieur . . . 93
Exercice n° 40 : Recadrer un problème 95
Exercice n° 41 : Chasser une image négative : la technique du Switch. 97

© Groupe Eyrolles

7. La boîte à outils 99
Exercice n° 42 : Construire une ligne de temps 100
Exercice n° 43 : Avoir confiance en soi 101
Exercice n° 44 : Vaincre la peur d'échouer 103
Exercice n° 45 : Oser s'affirmer 105
Exercice n° 46 : Connaître ses limites 107
Exercice n° 47 : Utiliser les métaphores 109
Exercice n° 48 : Le cadre du « comme si » 111
Exercice n° 49 : Revisiter une expérience passée 112
Exercice n° 50 : Les positions de perception 114
Conclusion 117
Pour aller plus loin... 119

© Groupe Eyrolles

Qu'est-ce que la PNL ou Programmation Neurolinguistique ?

Le développement personnel vous intéresse, mais vous détestez vous compliquer la vie, vous êtes un farouche adversaire de la « prise de tête » ? Quand vous rencontrez des problèmes, vous voulez une solution simple, facile à mettre en œuvre et résolument pratique ?

La PNL est l'instrument que vous cherchez ! C'est en effet une des rares approches résolument orientées sur le « comment » et non sur le « pourquoi ». Or, on sait que l'explication d'un problème ne suffit pas à le résoudre, il faut comprendre comment ça marche. Si vous avez peur des araignées, le fait de savoir pourquoi ou de chercher votre première fois ne va pas vous donner d'autres satisfactions qu'intellectuelles. Je l'admets, c'est important, mais si vous voulez vous débarrasser de cette peur, il va falloir aller plus loin, bien limiter le territoire de la peur, savoir quand elle se produit et quand elle ne se produit pas, et comprendre les enjeux et le sens de ce problème.

La PNL pose toutes ces questions, et bien d'autres encore. Elle offre aussi des outils pratiques basés sur l'observation des comportements et du langage, le choix des mots, l'attention portée à ses émotions, la visualisation. Grâce à la PNL, vous

© Groupe Eyrolles

pourrez à la fois mieux vous comprendre, gérer vos difficultés de façon pragmatique et utile, mieux observer, bien tenir compte du contexte, des enjeux et de vos propres modèles d'interprétation, et enfin mieux communiquer dans les situations professionnelles et personnelles.

La PNL va vous servir à mieux vous connaître et à accroître vos points forts, à mieux comprendre les autres. C'est un outil très utile, et comme tous les outils, pour en maîtriser l'usage, il faut s'entraîner. C'est précisément le but de ce livre : vous proposer des exercices pratiques qui vont vous aider à maîtriser l'outil PNL.

© Groupe Eyrolles

1

L'attitude PNL

Savez-vous ce qui nuit le plus à l'objectivité ? Ce sont les jugements hâtifs, les préjugés… Pourquoi ? Parce qu'ils ne tiennent pas compte des faits réels, mais de leur interprétation. Vous entendez certainement des gens dire « c'est nul » en parlant d'un film qu'ils n'ont pas vu, d'une ville où ils n'ont jamais séjourné, d'un restaurant où ils ne sont pas allés, d'un sport qu'ils n'ont jamais pratiqué… L'attitude PNL, c'est tout le contraire : on se base sur des faits et on s'efforce de les comprendre dans leur contexte. L'idée est d'arriver à savoir « comment » ça marche : cette attitude met en évidence les chemins pour atteindre un résultat.

© Groupe Eyrolles

Exercice n° 1 • La carte et le territoire

Vous avez loué pour les vacances un appartement coquet avec vue sur mer et quand vous le découvrez vous êtes terriblement déçu. Votre « carte mentale » pour appartement coquet vous renvoyait à un lieu agréable, mais en relisant bien l'annonce, rien de ce dont vous avez rêvé ne s'y trouvait. Ce genre d'exemple illustre une notion fondamentale de la PNL : la différence entre la « carte » et le « territoire », entre la représentation que vous avez de votre vécu, et la réalité de ce que vous vivez. C'est le point de départ de la PNL.

Imaginez-vous dans les situations suivantes et entourez les réponses qui vous viennent spontanément à l'esprit.

1. Vous êtes sollicité par un militant d'une organisation caritative pour aider la cause qu'il défend. Vous l'écoutez car vous êtes plutôt d'accord avec lui. Il vous invite à une réunion et vous quitte en disant qu'il compte sur vous. Qu'attend-on vraiment de vous ?

a) Votre implication personnelle : bénévolat, militantisme…

b) Votre contribution financière.

c) Votre réseau de contacts personnels et professionnels.

2. Vous êtes un fervent supporter d'une grande équipe sportive. Que faites-vous pour la soutenir ?

a) Vous contribuez généreusement par vos dons.

b) Vous fabriquez gratuitement des banderoles, des fanions et autres objets.

c) Vous portez fièrement les couleurs de votre équipe et parrainez de nouveaux adhérents.

© Groupe Eyrolles

3. Votre meilleure amie vient de perdre son emploi. Comment l'aidez-vous ?

a) Vous lui prêtez de l'argent.

b) Vous l'invitez à partager vos repas.

c) Vous l'aidez à faire son CV et à préparer ses entretiens.

Commentaire

Aucune des réponses que vous avez choisies n'est bonne ou mauvaise en soi. Selon les personnes, les notions d'aide et de soutien peuvent signifier une implication d'ordre financier (1b, 2a et 3a), un engagement militant (1a, 2c et 3c), ou une contribution personnelle spécifique (1c, 2b et 3b). C'est votre propre expérience (votre territoire) qui donne une signification particulière (votre carte) aux notions abstraites telles que l'aide et le soutien. Ces différences de territoire d'une personne à une autre sont souvent à l'origine de nos difficultés de communication.

Exercice n° 2 • Tous les comportements ont-ils un sens ?

Que penseriez-vous d'une personne exécutant une drôle de danse en agitant des clochettes ? Elle est peut-être en train de pratiquer un culte, mais si vous l'ignorez, son comportement vous paraîtra insensé. Pour la PNL, le contexte et les faits objectifs peuvent expliquer tous les comportements, mais nos jugements varient selon qu'on accorde plus d'importance au contexte ou à ses propres modèles.

Imaginez-vous dans les situations suivantes et cochez les propositions qui vous correspondent. Reportez-vous ensuite au tableau des solutions.

© Groupe Eyrolles

1. Vous apercevez votre voisin dans son jardin. Vêtu d'une combinaison verte, il saute à la manière d'une grenouille. Vous pensez :

a) Il doit être sous l'effet de l'alcool ou d'une drogue.

b) Il est fou.

c) Vous ne cherchez pas à comprendre.

2. Une de vos amies a tout pour être heureuse : un mari sympathique, des enfants adorables, un travail intéressant... Mais elle s'engage soudain dans une ONG à but humanitaire qui l'envoie dans un pays lointain ravagé par la guerre. Vous pensez :

a) Elle a sûrement ses raisons, *a priori* rien ne vous choque.

b) Elle a perdu la raison, elle ne mesure pas ce qu'elle perd.

c) Elle est sous l'influence d'un proche (un amant, un gourou).

3. Un de vos collègues a travaillé très dur pour réussir un concours et obtenir un poste important. Mais après avoir atteint son objectif, il ne cesse de se plaindre de sa situation. Vous pensez :

a) Vous ne comprenez pas pourquoi il se plaint.

b) C'est un hypocrite, il veut se mettre encore plus en valeur.

c) Il ne sait pas ce qu'il veut.

4. Une amie raconte avec fierté sur un réseau social que le week-end dernier, elle a pris le train en choisissant une destination au hasard. Vous pensez :

a) Elle a fait cela pour imiter une célébrité.

b) Dans le fond, elle savait très bien où elle voulait aller.

c) Son comportement n'a aucun sens.

5. Quand il vous arrive parfois d'avoir une irrésistible envie de chocolat :

a) Vous culpabilisez parce que cela va nuire à votre régime.

b) Vous ne vous posez pas de questions et cédez à votre envie.

c) Vous pensez que c'est pour compenser une frustration.

© Groupe Eyrolles

6. Un ami vous raconte qu'il a toujours peur des mauvaises nouvelles quand il ouvre sa boîte aux lettres. Vous pensez :

a) Il a certainement quelque chose à cacher.

b) Cela ne vous étonne pas, il s'angoisse toujours pour rien.

c) Vous lui expliquez que c'est inutile de s'inquiéter avant de recevoir vraiment une mauvaise nouvelle.

Commentaire

Reportez vos réponses dans le tableau ci-dessous et comptez le nombre de points obtenus pour chaque symbole.

	1	2	3	4	5	6
a)	♠	♣	♣	♣	♠	♣
b)	♥	♥	♠	♥	♥	♠
c)	♣	♠	♥	♠	♣	♥

Si vous avez une majorité de ♠, *vous évaluez ce que vous observez en fonction de vos normes. Vous jugez par rapport à ce qui vous semble normal, correct, partagé par la majorité.*

Si vous avez une majorité de ♣, *vous interprétez ce que vous observez en imaginant des causes cachées pour expliquer les situations. Vous cherchez à savoir ce qui les a engendrées.*

Si vous avez une majorité de ♥, *vous êtes convaincu(e) qu'il y a une explication à chaque situation, cette explication se trouve dans les enjeux, les conséquences. Votre question type pour comprendre les situations est « qu'y a-t-il à gagner ? ».*

En fait, chaque situation peut donner lieu à différentes interprétations, et plus vous envisagez d'explications, plus vous allez vers une vision globale, distancée et consciente.

© Groupe Eyrolles

Exercice n° 3 • Les problèmes sont des solutions

Comme beaucoup, vous souffrez peut-être d'un complexe, d'une faiblesse affichée ou inavouée, d'un petit défaut... Bien sûr, vous le déplorez, mais vous ne parvenez pas à vous en débarrasser. Vous êtes-vous interrogé sur le rôle de ce problème ? Quels en sont les enjeux ? Quel en est le sens ?

Lisez les situations suivantes et répondez aux deux questions.

1. Mathilde est très timide, elle a toujours peur de dire une sottise, alors elle reste silencieuse et essaie de se faire oublier. Elle souffre de cet état, voudrait bien en sortir, mais ose à peine exprimer cet objectif.

Qu'est-ce que Mathilde évite grâce à sa timidité ? _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

À quoi lui sert vraiment sa timidité ? _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

2. Jonas est un homme jovial, que ses amis trouvent « bon vivant ». En réalité, il est en surpoids, il a toujours faim et mange beaucoup de sucreries en dehors des repas. Il sait qu'il menace sa santé, mais il est incapable d'avoir une bonne hygiène de vie.

De quoi Jonas se protège-t-il avec sa gourmandise ? _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Que gagne-t-il en étant gourmand ? _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Commentaire

Mathilde a peur d'entrer en relation avec les autres. Sa timidité la maintient à l'écart et la « protège », mais elle le paie par une grande solitude. Jonas fait des excès de gourmandise pour apaiser ses

© Groupe Eyrolles

inquiétudes, mais il est en surpoids et met sa santé en danger. Pour résoudre leurs problèmes, Mathilde et Jonas doivent trouver des alternatives qui leur apportent les mêmes « bénéfices » : protection, assurance, confiance en soi.

Savoir à quoi sert un problème est la première étape pour le résoudre. Cet exercice permet d'envisager des alternatives procurant les mêmes avantages.

Exercice n° 4 • Face à l'échec

Quand vous ne parvenez pas à atteindre les objectifs que vous vous êtes fixés, vous avez le sentiment d'échouer. Un projet professionnel avorté ou des vacances qui tombent à l'eau vous laissent ainsi un goût amer. Comment faire pour voir les choses autrement ?

Pensez à un but que vous n'avez pas atteint, et que vous considérez comme un échec, puis répondez aux questions suivantes.

1. Que devait vous apporter le but à atteindre ?

Exemple : J'ai dépensé beaucoup de temps, d'argent et d'énergie pour faire un relooking, dans l'espoir de rencontrer quelqu'un.

2. Qu'avez-vous obtenu à la place ?

Exemple : Un découvert bancaire, des remarques désobligeantes de mes collègues. J'étais encore plus maladroit(e) qu'avant.

© Groupe Eyrolles

3. Comment expliquez-vous ce résultat ? Vous êtes-vous suffisamment impliqué ? Quelles difficultés avez-vous minimisées ?

Exemple : Le relooking n'était pas la bonne solution à mes difficultés.

_ _

4. Qu'est-ce que vous ne ferez plus jamais, compte tenu de ce résultat ?

Exemple : Tout miser sur les apparences.

_ _

Commentaire

Cet exercice fait apparaître que vos échecs ne sont pas seulement dus à des éléments extérieurs, indépendants de votre volonté, mais que vous en êtes également responsable. Plus vous êtes personnellement impliqué dans le but que vous vous êtes fixé, et plus grandes sont vos chances de réussite. Plus les éléments extérieurs ont d'influence et plus ce but devient inaccessible.

Exercice n°5 • Cercle vicieux ou vertueux ?

Certains matins vous vous levez du mauvais pied et rien ne va durant toute la journée. C'est comme si votre humeur affectait tout autour de vous. Vous voyez tout en noir. Comment faire pour changer de lunettes ?

Munissez-vous d'une glace sur pied et suivez les indications ci-après.

© Groupe Eyrolles

1. Regardez-vous dans la glace, adoptez une posture bien droite et concentrez votre attention sur quelque chose qui vous déplaît ou qui vous préoccupe. Fermez les yeux quelques secondes puis rouvrez-les. Observez si quelque chose a changé au niveau de votre posture ou de l'expression de votre visage.

2. Félicitez-vous, vous le méritez. Cette première étape n'est pas très agréable et vous l'avez franchie. Maintenant fermez les yeux quelques secondes et concentrez votre attention sur ces félicitations. Puis rouvrez les yeux, souriez et observez si quelque chose a changé. Vous sentez-vous plus détendu, plus confiant ?

3. Installez-vous confortablement et pensez à un souvenir agréable, puis à un moment agréable que vous espérez vivre très bientôt. Prenez le temps d'imaginer comment vous aimeriez que les choses se passent.

Commentaire

À la première étape, vous pouvez mesurer comment des pensées négatives affectent votre ressenti et modifient votre comportement : quand vous pensez à des choses déplaisantes, votre visage se crispe, votre posture se raidit ou s'affaisse. À la deuxième étape, vous pouvez mesurer comment une pensée agréable (les félicitations) change votre ressenti puis transforme votre expression (le sourire). La troisième étape, enfin, vous montre comment vous pouvez changer votre ressenti en évoquant un moment agréable à venir. Tout communique : alors quand vous vous levez du mauvais pied, pensez à quelque chose d'agréable, souriez et redémarrez la journée du bon pied.

© Groupe Eyrolles

2

Observer avec ses sens

Avec quoi construit-on sa première impression ? un ressenti ? une opinion ? Avec ses sens. Rencontrer quelqu'un, éprouver une émotion, réfléchir, penser… toutes ces actions impliquent nos sens. Ils sont présents dans tout ce que l'on fait : une rencontre, une conversation, une découverte. Ils sont présents soit réellement, soit en tant que représentation. En effet, quand vous pensez à quelqu'un, vous évoquez son image, sa voix, etc. Pour la PNL, l'observation sensorielle tient un rôle majeur ; apprenez à recueillir cette précieuse information.

© Groupe Eyrolles

Exercice n° 6 • Langage non-verbal

Quand vous rencontrez quelqu'un, vous percevez d'abord son allure générale (sa posture, sa démarche). Mais savez-vous l'analyser ?

Installez-vous confortablement à la terrasse d'un café, mettez les écouteurs de votre baladeur et observez les passants.

1. Observez un passant et repérez ce qui caractérise son allure générale. Entourez les éléments que vous remarquez parmi les suivants :

- Est-il penché vers l'avant ? vers l'arrière ? sur le côté ?
- Est-il bien droit ? un peu voûté ? très voûté ?
- Est-ce qu'il marche avec souplesse ? avec raideur ?
- Ses bras accompagnent-ils sa marche ? ou sont-ils immobiles avec les mains dans les poches ?
- Fait-il de grands pas lents ? de grands pas rapides ? de petits pas lents ? de petits pas rapides ?
- Quand il marche, regarde-t-il devant lui ? ou regarde-t-il ses pieds ?
- Occupe-t-il beaucoup ou peu d'espace quand il marche ?

2. En vous appuyant sur les éléments que vous avez remarqués, qualifiez l'ensemble « posture/démarche ».

Exemple : penché vers l'avant/marche avec raideur/mains dans les poches/grands pas rapides/regarde ses pieds = passant pressé et probablement préoccupé.

Votre observation : _

Votre évaluation : _

© Groupe Eyrolles

3. Parmi les éléments de la liste, choisissez au moins 5 caractéristiques d'un passant flâneur :

_ _

4. Parmi les éléments de la liste, choisissez au moins 5 caractéristiques d'un passant pressé mais intéressé par ce qui l'entoure :

_ _

Commentaire

Le langage non-verbal est une partie importante de la communication. La posture et la démarche traduisent la façon dont les gens se situent par rapport à ce qui les entoure. Elles se définissent par trois paramètres : le rythme (rapide, saccadé, lent), la direction (axe vertical, axe latéral), l'occupation de l'espace (grande ou petite ampleur des mouvements). Savoir observer et analyser ces postures vous permet de mieux vous adapter à votre interlocuteur selon ce qu'il exprime par son langage non-verbal.

Exercice n° 7 • L'expression du visage

Tout ce que vous ressentez s'exprime sur votre visage. Quand vous êtes face à un interlocuteur, l'expression de son visage révèle ses émotions et son état intérieur. Savez-vous bien interpréter ces mimiques ?

Regardez attentivement les images ci-après et répondez aux questions.

© Groupe Eyrolles

1. Avec lequel de ces 3 personnages pourriez-vous sympathiser ? Expliquez pourquoi en vous basant sur ce que vous observez.

_ _

_ _

2. Lequel de ces trois personnages vous semble le plus « présent » ? Expliquez pourquoi en vous basant sur ce que vous observez.

_ _

_ _

3. Examinez les croquis suivants.

Ils représentent les cinq émotions basiques : la peur, la tristesse, la colère, la joie, le dégoût. Classez-les dans l'ordre où vous les voyez apparaître de gauche à droite.

© Groupe Eyrolles

Commentaire

L'expression du visage est construite à partir de trois zones : la zone haute (le front), la zone médiane (les yeux et les pommettes) et la zone basse (la bouche et les joues). Elle s'analyse selon trois paramètres : la mobilité des traits, le rythme des changements d'expression et les modifications de la couleur de la peau. Il est impossible de contrôler entièrement l'expression de son visage, mais vous pouvez apprendre à la modifier grâce à vos pensées, par exemple en pensant à une chose apaisante pour adoucir votre expression.

Exercice n° 8 • Ma voix c'est moi !

Peu de gens sont conscients du son de leur voix et encore moins de l'effet qu'elle produit sur les autres. Pourtant, la voix reflète notre état intérieur, elle influence notre ressenti et conditionne notre attitude face à autrui. Apprenez à écouter...

Connectez-vous sur un programme diffusé dans une langue qui n'est pas la vôtre et essayez de qualifier les voix que vous entendez.

1. Évaluez les critères suivants :

	Qualité	Note de 1 à 10
Volume de la voix	De très fort à faible	
Rythme de la parole	De très rapide à lent	
Hauteur du son	Grave ou aigu	

© Groupe Eyrolles

2. Quel qualificatif convient à la voix que vous entendez ?

_ _

3. Pensez à la voix d'une personne que vous connaissez et évaluez sa qualité :

	Qualité	Note de 1 à 10
Volume de la voix	De très fort à faible	
Rythme de la parole	De très rapide à lent	
Hauteur du son	Grave ou aigu	

Commentaire

Face à un interlocuteur qui parle beaucoup plus fort que nous, nous avons une impression désagréable, comme si cette voix envahissait notre espace personnel ! Quelqu'un qui parle très lentement nous « endort »… En connaissant les critères de définition de la voix (volume, rythme, hauteur de son), vous pouvez évaluer votre propre voix et devenir conscient de ce qu'elle exprime pour les autres.

Exercice n° 9 • La distance interactionnelle

Il vous est sans doute déjà arrivé de vous sentir oppressé(e) par une personne alors que vous discutiez avec elle... La distance entre vous et votre interlocuteur peut jouer un rôle très important dans ce que vous exprimez. Trop près, vous êtes envahissant(e), trop loin, vous semblez distant(e). Apprenez à vous placer à la bonne distance !

© Groupe Eyrolles

Demandez à un ami de suivre avec vous les instructions ci-après.

1. Demandez à votre partenaire de rester immobile et modifiez votre distance par rapport à lui en vous efforçant de ressentir la façon dont cela modifie votre expérience.

Quelle est, selon vous, la distance la plus agréable ? Pourquoi ?

_ _

Quelle est, selon vous, la distance la plus inconfortable ? Pourquoi ?

_ _

2. À présent, restez immobile, tandis que votre partenaire modifie sa distance. Que ressentez-vous ? Qu'est-ce qui change ? Indiquez précisément vos limites :

_ _

3. Refaites l'exercice assis de chaque côté d'un bureau. Qu'est-ce qui change ?

_ _

Commentaire

La distance conversationnelle varie en fonction de plusieurs éléments : la culture, l'histoire personnelle, la situation. En France, la distance conversationnelle en situation professionnelle est d'environ un mètre ; rajoutez la longueur de votre main si votre interlocuteur est anglo-saxon. Si votre interlocuteur se place trop près de vous, regardez dans le même sens que lui, la distance d'épaule à épaule peut être courte quand on regarde dans le même sens. En revanche, en situation de face à face, elle doit être plus grande. Faites attention à ne pas envahir l'espace d'autrui en y déposant vos affaires : sac, crayons, portables. Mieux vous respectez la distance, et meilleur est votre impact personnel.

© Groupe Eyrolles

Exercice n° 10 • Le contact visuel

Quand vous entrez en contact avec autrui, vos regards se croisent : quand votre interlocuteur répond à votre regard, sans pour autant vous scruter, tout va bien, mais si son regard se dérobe, cela peut alors entraîner un malaise. Au cours d'une conversation, nous ne sommes pas en permanence en contact visuel : le regard varie de gauche à droite, du haut vers le bas. Ces mouvements reflètent des représentations sensorielles. Apprenez à les observer pour décrypter votre interlocuteur !

Réalisez cet exercice avec un ami. Posez-lui les questions suivantes et observez les mouvements de son regard. Indiquez d'une croix dans le tableau les résultats de vos observations. N'hésitez pas à changer de rôles à la fin de l'exercice.

Questions	Mouvements du regard				
	Vers le haut	Vers le bas	Latéral droit	Latéral gauche	Tout droit
1. As-tu vu récemment Cécile (= une amie commune) ?					
2. As-tu des projets pour le week-end ?					
3. As-tu entendu le récent discours du candidat de gauche/de droite à l'élection présidentielle ?					
4. Que penses-tu de ce candidat ? Me recommanderais-tu d'adhérer à son programme ?					
5. Que penses-tu du réchauffement climatique et de la surpopulation dont on parle de plus en plus dans les médias ?					
Total					

© Groupe Eyrolles

Commentaire

Si vous avez observé une majorité de « haut », *alors votre interlocuteur utilise principalement un mode visuel : il pense avec des images.*

Si vous avez observé une majorité de « latéral », *alors votre interlocuteur utilise principalement un mode auditif : il pense avec des sons et des mots.*

Si vous avez observé une majorité de « bas », *alors votre interlocuteur utilise principalement son dialogue intérieur et ses ressentis pour penser. En PNL, on utilise le terme « kinesthésique ». Comme ces mouvements du regard, appelés « clés d'accès visuelles », sont involontaires, il est impossible de les masquer, du moins pas très longtemps. Bien les repérer vous permet de vous adapter à votre interlocuteur et de parler le même langage que lui, ce qui est très utile dans une négociation par exemple !*

© Groupe Eyrolles

3

Le mimétisme et le rapport

L'attitude PNL, c'est d'abord la qualité de contact et de présence. Pour y arriver, il s'agit de bien repérer les comportements, surtout ceux qui sont non-verbaux, afin de se mettre en accord avec son interlocuteur. On dit alors qu'il y a « mimétisme », que le « rapport » est établi : le rythme de la parole, la qualité de la voix, les expressions du visage, les gestes et les postures tendent à s'harmoniser. Établir le « rapport » est une démarche subtile : il ne s'agit pas de singer autrui, mais de se mettre en accord avec lui au niveau non-verbal. C'est le but de cette série d'exercices.

© Groupe Eyrolles

Exercice n°11 • Le calibrage : l'outil du mentaliste !

Le mentalisme est un terme à la mode, notamment grâce à la série télévisée du même nom. Les experts de l'observation mis en scène dans cette série font un usage intense et virtuose du « calibrage ». Cette technique consiste à observer quelqu'un au moment où il pense à quelque chose ou éprouve une émotion, et à mémoriser cette image mentale. Plus tard, en l'observant à nouveau, vous savez instantanément ce qui se passe en lui. Avec un peu de pratique, vous pourrez vous aussi effectuer des observations d'une très haute qualité, tel un expert !

Pratiquez cet exercice avec un ou deux amis. Si vous êtes seul(e), observez de préférence l'enregistrement vidéo d'un entretien.

1. Demandez à votre partenaire de penser à une situation qu'il a vécue, d'en rassembler mentalement tous les détails, mais de tout garder pour lui, il ne doit rien vous dévoiler. Pendant ce temps, observez-le attentivement.

2. Faites une pause en parlant d'autre chose, le but étant de détourner l'attention de votre partenaire pour qu'il ne pense plus à son souvenir.

3. Demandez-lui à présent de penser à une seconde situation bien distincte de la première et d'en rassembler mentalement tous les détails. Observez-le attentivement de nouveau.

4. Faites une nouvelle pause, puis demandez à votre partenaire de penser à l'une des deux situations, sans vous dire laquelle. Essayez de deviner à quelle situation il pense. Vérifiez que vous avez deviné juste.

© Groupe Eyrolles

5. Demandez-lui à présent de penser à une situation qu'il n'a jamais vécue mais qu'il aimerait beaucoup vivre. Demandez-lui d'imaginer cette expérience avec tous les détails. Observez-le attentivement et calibrez.

6. Faites un autre intermède : il faut que votre interlocuteur revienne dans l'ici et maintenant.

7. Il est temps à présent de tester vos observations ; demandez à votre interlocuteur de penser à l'une des trois situations, observez bien, vous trouverez facilement à laquelle il pense...

Commentaire

Le calibrage consiste à prendre une « photo » mentale de votre interlocuteur au moment où il pense à une situation précise. Surtout, n'interrompez pas son processus quand il rassemble les détails de son souvenir. Veillez donc à ne pas rire, ni faire de réflexion mais soyez attentif(ve). À partir de l'étape 4, il arrive parfois que les gens semblent hésiter entre les deux situations, les signes observés pour chaque situation se mélangent. Vous pouvez voir votre interlocuteur aller mentalement de l'une à l'autre, n'hésitez pas alors à lui faire part de votre observation, vous serez étonné(e) de sa justesse.

Exercice n° 12 • Établir le rapport

Avez-vous déjà observé que, dans une conversation, les différents interlocuteurs semblent agir de la même manière ? Ils utilisent souvent le même langage non-verbal. Savoir repérer ce mimétisme et le contrôler permet de maîtriser les situations de communication.

Installez-vous dans un lieu public et observez les gens qui communiquent autour de vous.

© Groupe Eyrolles

1. Repérez un petit groupe de deux ou trois personnes qui se parlent.

2. Après quelques minutes d'observation, repérez un changement dans l'attitude de l'une de ces personnes, comme un changement de posture, de distance, un geste.

3. Notez si une autre personne « suit » le changement (par exemple si elle change à son tour de posture, ou bien adapte sa distance, ou encore fait un geste similaire). Quand le rapport est établi, le délai entre le changement initial et le mimétisme ne prend pas plus d'une minute.

4. Quand le groupe se sépare, le rapport va être rompu. Observez comment cette séparation s'exprime au niveau non-verbal.

5. Passez maintenant à l'action. Avec deux ou trois amis, établissez le rapport et faites varier les initiatives non-verbales (distance, postures, gestes, regard). Observez comment ils adoptent le même langage non-verbal.

Commentaire

Le rapport, c'est-à-dire le mimétisme comportemental, a tendance à s'établir spontanément. C'est un phénomène naturel, indépendant de l'objet de la communication : même deux personnes qui se disputent s'expriment souvent dans un même mode de communication. Grâce à la PNL, vous pouvez prendre le contrôle du rapport : savoir reconnaître quand il est établi et savoir le rompre quand la relation s'enlise. Cet exercice doit être répété plusieurs fois pour que vous deveniez pleinement conscient du rapport.

© Groupe Eyrolles

Exercice n°13 • Le langage et ses représentations sensorielles

Suffit-il de mimer le comportement non-verbal pour entrer en relation ? Bien sûr que non ! Il faut aussi adopter un langage intelligible. La PNL insiste beaucoup sur la représentation sensorielle des mots que nous employons.

Lisez les phrases ci-dessous et identifiez à quel registre appartiennent les mots soulignés.

1. Je suis particulièrement heureux(se) et fièr(e) de m'adresser à vous.

a) Visuel

b) Auditif

c) Kinesthésique

2. Ce projet voit enfin le jour.

a) Visuel

b) Auditif

c) Kinesthésique

3. Si nous regardons en arrière, que voyons-nous ?

a) Visuel

b) Auditif

c) Kinesthésique

© Groupe Eyrolles

4. Retrouvons-nous pour discuter et débattre.

a) Visuel

b) Auditif

c) Kinesthésique

5. Nous avons pris le temps de réfléchir.

a) Visuel

b) Auditif

c) Kinesthésique

Solutions et commentaire

Solutions : 1c ; 2a ; 3a ; 4b ; 5c.

Cet exercice vous aide à repérer les représentations sensorielles d'un discours. Cela vous sera utile pour vous adapter à celles de votre interlocuteur afin de faciliter la communication. N'hésitez pas à vous entraîner en faisant le même exercice de repérage sur des textes entiers.

Exercice n° 14 • Je parle sensoriel !

Vous voulez vous faire comprendre clairement ? Vous en avez assez de vous empêtrer dans des explications sans fin ? Apprenez à parler « sensoriel ». Les références sensorielles sont présentes dans tout discours. Découvrez les vôtres.

Lisez attentivement les mises en situation suivantes, commentez ou complétez la phrase qui suit et identifiez la référence sensorielle.

© Groupe Eyrolles

1. Une de vos amies dit en sortant du cinéma « Ce film ne me parle pas du tout. Qu'en as-tu pensé ? » Répondez en une phrase :

_ _

Quels mots sensoriels avez-vous utilisés ? _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Exemple : « Pour moi, le réalisateur montre le côté comique d'une situation banale ». Mots ou expressions sensoriels : montre le côté.

2. Votre sœur vous confie qu'elle ne se sent pas à l'aise avec votre nouvelle amie. Que lui répondez-vous pour la rassurer ?

_ _

Quels mots sensoriels avez-vous utilisés ? _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

3. Votre collègue, qui a accueilli un nouveau stagiaire, vous dit à la pause qu'elle ne l'apprécie pas beaucoup parce qu'il a une voix désagréable. Que lui répondez-vous ?

_ _

Quels mots sensoriels avez-vous utilisés ? _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

4. Votre amie est en surpoids, elle a tout essayé pour maigrir, mais cela ne marche pas. Que lui dites-vous pour la réconforter ?

_ _

Quels mots sensoriels avez-vous utilisés ? _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

5. Votre fille exprime ses difficultés avec un logiciel : « J'ai beau faire des efforts, ça ne marche pas, j'ai envie de tout laisser tomber. » Que lui dites-vous pour la rassurer ?

© Groupe Eyrolles

_ _

Quels mots sensoriels avez-vous utilisés ? _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Commentaire

Certains mots peuvent être tout à la fois à référence visuelle, auditive ou kinesthésique, comme par exemple les mots « harmonie » ou « équilibre ». Les mots qui évoquent des émotions comme « content », « fier », « heureux » ou « frustré » font plutôt référence à la dimension kinesthésique. N'oubliez pas que chacun a ses propres références sensorielles : quand vous pensez à une rose, vous voyez peut-être une rose rouge tandis que quelqu'un d'autre évoquera d'abord son parfum…

Exercice n° 15 • Je traduis en sensoriel !

Votre interlocuteur ne semble pas bien saisir ce que vous lui expliquez, vous avez beau lui montrer des exemples, ça ne marche pas. Ne désespérez pas, il suffit peut-être de lui traduire le message dans sa dimension sensorielle préférée.

Lisez attentivement les phrases suivantes, identifiez la dimension sensorielle, utilisez cette même dimension pour répondre, puis traduisez dans une autre dimension pour expliquer à un tiers.

Exemple :

***Mise en situation** : vous demandez votre chemin à un passant, il vous dit « Prenez la rue après le feu, vous verrez à droite un café avec une terrasse, l'entrée de la poste est à côté. »*

© Groupe Eyrolles

La dimension sensorielle *principale est visuelle : la personne donne des repères visuels – le feu, le café, la terrasse –, mais c'est insuffisant pour une personne qui pense en mode auditif et qui a besoin de lire des informations en même temps qu'elle les voit.*

Votre réponse en « visuel » *: « Ah je vois, l'ancien bureau de poste était un peu plus bas, en face d'une pharmacie. »*

Votre traduction en « auditif » ou en « kinesthésique » *: « Merci, je me disais bien que cela ne pouvait pas être très loin d'ici. »*

1. Votre ami s'agite et se fâche : « Si tu t'y prends comme ça, tu vas rater ton train. Regarde l'heure ! »

La dimension sensorielle principale est : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Votre réponse dans cette dimension sensorielle : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Votre traduction dans une autre dimension sensorielle : _ _ _ _ _ _ _ _

2. Une de vos collègues se lamente : « Je ne vois pas la fin de cette journée. J'ai hâte de rentrer chez moi. »

La dimension sensorielle principale est : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Votre réponse dans cette dimension sensorielle : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Votre traduction dans une autre dimension sensorielle : _ _ _ _ _ _ _ _

3. Votre grand-père déclare : « J'aime beaucoup cette ville : il y a des jardins magnifiques, des petites rues sympathiques. Je m'y sens bien. »

La dimension sensorielle principale est : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Votre réponse dans cette dimension sensorielle : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Votre traduction dans une autre dimension sensorielle : _ _ _ _ _ _ _ _

© Groupe Eyrolles

4. Vous expliquez à votre mère : « Mon amie fait beaucoup de sport parce qu'elle veut rester mince et souple. »

La dimension sensorielle principale est : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Votre réponse dans cette dimension sensorielle : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Votre traduction dans une autre dimension sensorielle : _ _ _ _ _ _ _ _

5. Vous parlez de votre famille avec une amie : « Quand je vois mes enfants devenir des ados, ça me donne un peu le vertige : ça va trop vite ! »

La dimension sensorielle principale est : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Votre réponse dans cette dimension sensorielle : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Votre traduction dans une autre dimension sensorielle : _ _ _ _ _ _ _ _

Commentaire

Le mode auditif repose sur le dialogue intérieur, le mode visuel sur la vue et une représentation visuelle des choses, le mode kinesthésique sur les sensations et les actions. Pour identifier facilement la dimension sensorielle, repérez d'abord le sens global. Pour traduire dans une autre représentation sensorielle, imaginez que vous devez expliquer la situation à un tiers qui ne partage pas votre dimension. Pour utiliser la même dimension sensorielle que votre interlocuteur, il suffit souvent de se mettre à sa place, de prendre la même référence. Cela facilite le contact et le rapport.

© Groupe Eyrolles

Exercice n°16 • Ma référence sensorielle pour les choses importantes

Vous devez prendre une décision importante et vous hésitez ? En cherchant quelles sont vos représentations sensorielles sur les questions importantes, vous découvrirez quel registre sensoriel employer pour vous convaincre.

Pensez à un critère important pour vous, vrai et fiable, puis répondez aux questions suivantes.

1. Pensez à une situation importante pour vous, puis attribuez-lui un critère de valeur.

Exemple : Edwige pense à la relation avec son ami, pour elle l'important c'est la loyauté.

2. En quoi cette notion est-elle importante pour vous ?

Exemple : Edwige dit que la loyauté est ce qui lui permet de faire totalement confiance.

3. Est-ce que cette valeur s'applique à d'autres moments vraiment importants dans votre vie ?

Exemple : Edwige, qui est professeur des écoles, pense à une situation professionnelle : elle veut être loyale envers ses élèves et envers ses collègues.

4. Pensez à des situations vécues dans lesquelles vous avez appliqué cette valeur.

Exemple : Edwige revoit une situation où elle avait promis à sa classe une sortie, mais faute d'avoir assez d'accompagnants elle n'avait pas eu lieu.

© Groupe Eyrolles

5. Pensez à quelque chose qui illustrerait le contraire de cette valeur.

Exemple : Edwige pense à son ancien compagnon qui mentait à propos de tout. Elle se revoit en train de le quitter.

6. Si vous vouliez transmettre cette valeur à quelqu'un, que feriez-vous ?

Exemple : Edwige partirait d'une situation vécue, comme « tenir une promesse » ou « dire la vérité ».

7. Comment sauriez-vous que cette valeur n'a pas été transmise et acceptée ?

Exemple : Si ma fille essaie de me cacher un mauvais résultat, je verrai clairement qu'elle n'est pas loyale et que j'ai donc échoué, répond Edwige.

8. Comment sauriez-vous que cette valeur a été parfaitement transmise et acceptée ?

Exemple : Si ma fille me parle de ses problèmes, cela me montre qu'elle me fait confiance et qu'elle est loyale.

9. Est-ce qu'il y a des situations où vous devez ne pas appliquer cette règle ?

Exemple : Edwige réfléchit, mais répond qu'elle n'en voit pas.

10. Relisez les questions et indiquez V, A ou K selon que votre réponse s'appuie sur une référence sensorielle visuelle, auditive ou kinesthésique. Avez-vous observé la référence prédominante d'Edwige ? (Edwige utilise une référence essentiellement visuelle et kinesthésique : à chaque question, elle imagine ou évoque une situation avec les ressentis qu'elle éprouve).

© Groupe Eyrolles

Commentaire

Votre référence sensorielle prédominante pour les choses importantes est celle que vous utilisez à chaque fois que vous voulez décider avec certitude. Vous pouvez refaire l'exercice avec les diffé-

rents critères qui sont importants pour vous. Vous pouvez aussi vous inspirer de cette démarche pour découvrir la référence sensorielle prédominante d'une autre personne.

Exercice n°17 • Devenez un fin stratège !

Par quels chemins sensoriels passez-vous pour aller de l'idée à l'envie, et de l'envie à la décision d'agir pour la satisfaire ? La PNL appelle ce cheminement une stratégie. Il est intéressant de connaître les vôtres et celles des gens que vous rencontrez pour donner un meilleur impact à vos messages.

Lisez le témoignage de Chloé puis répondez aux questions.

« Quand j'ai vu ces bottes sur un site de mode, je les ai trouvées pas mal, mais quand je les ai vues en vrai dans la boutique, j'en ai vraiment eu envie. J'ai pensé que ce n'était pas raisonnable à cause du prix, mais je me suis dit aussi que des bottes aussi belles, je les porterais au moins trois ans, alors du coup, divisé pas trois, le prix devenait acceptable. Sauf qu'il fallait tout payer en une fois... Mais j'avais vraiment besoin de ces bottes ! Alors, j'en ai parlé à mon ami, j'ai cassé ma tirelire, et hop, je suis allée les essayer. Et là, grosse déception, j'étais tellement mal dedans. L'idée d'avoir mal aux pieds chaque fois que je les porterai et pendant trois ans de suite, ça m'a dissuadé de les acheter. Tant pis pour les bottes... »

1. Qu'est-ce qui attire d'abord l'attention de Chloé ?

- Des informations visuelles, précisez lesquelles : _____
- Des informations auditives, précisez lesquelles : _____
- Des informations kinesthésiques, précisez lesquelles : _____

© Groupe Eyrolles

2. Qu'est-ce qui déclenche vraiment son envie d'acheter les bottes ?

- Des informations visuelles, précisez lesquelles : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
- Des informations auditives, précisez lesquelles : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
- Des informations kinesthésiques, précisez lesquelles : _ _ _ _ _ _ _ _ _

3. Comment Chloé justifie-t-elle son envie ?

- Elle imagine son allure avec ces nouvelles bottes (visuel).
- Elle fait des calculs dans sa tête et trouve des arguments (auditif).
- Elle en a envie et veut satisfaire son envie (kinesthésique).

4. Qu'est-ce qui justifie la décision finale de Chloé ?

- Des informations visuelles, précisez lesquelles : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
- Des informations auditives, précisez lesquelles : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
- Des informations kinesthésiques, précisez lesquelles : _ _ _ _ _ _ _ _ _

Commentaire

Toute stratégie compte au moins trois étapes : l'entrée, le traitement des données et la sortie. Chaque étape est associée à un système de représentation sensorielle spécifique. La stratégie de Chloé a une entrée visuelle, un traitement des données visuel et auditif, une sortie kinesthésique. Connaître les stratégies de vos interlocuteurs vous permet de mieux présenter vos arguments et d'être ainsi plus clair(e), plus logique et plus fiable.

© Groupe Eyrolles

Exercice n° 18 • Stratégie pour apprendre

Vous devez connaître à fond un dossier très compliqué avant de recevoir un client. Bien connaître votre stratégie pour apprendre va vous aider et vous faire gagner un temps précieux. À chacune des trois grandes étapes d'une stratégie, correspond un système de représentation sensorielle. Repérez bien les vôtres.

Choisissez pour chacune des questions suivantes une des réponses proposées.

1. De quoi avez-vous absolument besoin pour apprendre ?

a) De voir de quoi ça parle. (V)

b) D'un silence absolu, sinon vous n'arrivez pas à vous concentrer. (A)

c) De relier le savoir avec des cas pratiques, le vôtre surtout. (K)

2. Que faites-vous pour vous aider à mémoriser ?

a) Vous faites des dessins, des schémas, des tableaux, des plans. (V)

b) Vous répétez un certain nombre de fois ce que vous voulez mémoriser. (A)

c) Vous marchez de long en large et vous cherchez à mettre en pratique ce que vous apprenez. (K)

3. Comment savez-vous que vous savez ce que vous avez appris ?

a) Quand vous y pensez, vous en avez une vue d'ensemble. (V)

b) Vous êtes capable d'en faire la synthèse ou de l'expliquer. (A)

c) Vous avez parfaitement mémorisé des exemples et des cas concrets. (K)

© Groupe Eyrolles

Commentaire

Les trois questions de l'exercice explorent respectivement l'entrée des données, le traitement des données et la sortie de la stratégie. L'entrée caractérise les conditions permettant d'apprendre. Le traitement des données définit la méthode d'apprentissage à proprement parler. La sortie correspond à la validation, cela répond à la question « comment savez-vous que vous savez ? ». Chaque étape à son propre système de représentation : visuel (V), auditif (A) ou kinesthésique (K).

Exercice n° 19 • Mon système de représentation sensorielle préféré

Qu'est-ce qui vous vient spontanément à l'esprit quand vous pensez à vos premières vacances au bord de la mer ou à votre premier entretien d'embauche ? Et quand vous imaginez un bon plan pour le week-end, comment le construisez-vous mentalement ? Créer ou se souvenir d'images, de sons, de sensations, vous indique quelle est votre représentation sensorielle favorite pour cette activité. Cela vous permet de mieux en cerner l'influence sur votre réflexion.

Lisez le texte et répondez aux questions suivantes.

Imaginez que vous vous promenez au bord de la mer, une belle plage s'étend devant vous. Il fait un temps superbe, ce qui donne relief et couleur au paysage : le sable doré, une mer bleue avec toutes les nuances du turquoise au violet, un ciel bleu où passent de légers nuages. Vous apercevez de grands oiseaux de mer en train de pêcher dans l'eau claire. Leurs cris se mêlent au bruit des vagues. Une petite brise agite les feuilles des arbres, vos pas sont silencieux dans le sable, juste quelques conversations au loin vous rappellent que vous n'êtes pas sur une île déserte. Tandis que vous marchez, vous sentez

© Groupe Eyrolles

le sable tiède sous vos pieds, le souffle de la brise sur votre visage, l'odeur salée et iodée de la mer vous régale. Le soir, vous vous attablerez à la terrasse d'un petit bistrot où vous dégusterez un délicieux repas.

1. Quelles évocations vous viennent le plus facilement à l'esprit ? Comptez les images, les sons et les sensations.

2. Avez-vous perçu d'autres représentations sensorielles ? Indiquez-en la proportion dans le tableau suivant.

Représentation sensorielle	Visuel	Auditif	Kinesthésique
Proportion estimée			

3. À quelle représentation sensorielle associez-vous les mots suivants ? Complétez selon l'exemple et repérez la représentation sensorielle qui vous est la plus spontanée.

Exemple : Plage : Je vois le paysage : visuel

- Bateau : _
- Soleil : _
- Vent : _
- Oiseau : _
- Sable : _
- Arbre : _

4. Maintenant imaginez un lieu que vous avez très envie de visiter mais que vous ne connaissez pas. Notez avec des termes de référence sensorielle ce que vous aimeriez y trouver. Par exemple : un paysage grandiose, un monument typique, la musique locale, la gastronomie, etc.

© Groupe Eyrolles

5. À partir de vos notes, trouvez quelle est votre représentation sensorielle favorite pour l'imagination. Est-ce la même que pour l'évocation ?

Commentaire

Les représentations sensorielles sont partout présentes dans notre pensée et sont spécifiques à chacun. Il est faux de croire que l'on est visuel, auditif ou kinesthésique, mais selon une activité donnée, on utilise plus ou moins l'une de ces représentations sensorielles. Le système de représentation sensorielle dépend de soi, de ses apprentissages, mais il dépend aussi de facteurs extérieurs comme le métier ou la situation relationnelle. En Europe, 80 % de la population est à dominante visuelle ou kinesthésique. Les 20 % restant sont les personnes à dominante auditive.

© Groupe Eyrolles

4

Définir un objectif

La PNL insiste sur l'importance des objectifs : pour obtenir ce que l'on veut, la première chose est de savoir précisément ce que l'on veut. Cela peut paraître évident, mais cela suppose une exploration délicate, conduite avec une bonne technique. En effet, les résultats non-désirés découlent souvent d'objectifs mal définis. Bien définir ses objectifs permet de mieux se connaître et de donner un meilleur impact à sa communication. Une lettre de motivation est toujours plus percutante quand elle reflète une volonté authentique et non un modèle préétabli. Quand, dans un entretien, vous arrivez à exprimer clairement votre but, votre capital confiance s'accroît. Un but bien défini est comme la lumière des phares, il éclaire la route, facilite la conduite et vous mène à bon port.

© Groupe Eyrolles

Exercice n° 20 • La bonne formulation

Les questions de départ sont très importantes pour définir son objectif. Elles doivent être précises mais pas trop limitatives. Pour que la réponse soit utile, elle doit respecter les deux règles essentielles de bonne formulation : une tournure affirmative (la négation est bannie), et de nature sensorielle, ou en tout cas très pratique (la PNL ne travaille que sur des objectifs que l'on peut « voir, entendre et sentir »).

Certaines des affirmations ci-dessous sont mal formulées selon la PNL, lisez-les et proposez une alternative qui respecte les règles de bonne formulation. Puis posez une question pour en savoir plus.

Exemple : Je ne vais pas changer mes mauvaises habitudes.
– Vos observations : tournure négative, objectif flou.
– Votre suggestion : Je voudrais changer certaines de mes mauvaises habitudes.
– Votre question : Par quelle mauvaise habitude voudriez-vous commencer ?

1. Je ne veux pas que ma copine parte travailler à l'étranger.

– Vos observations : _

– Votre suggestion : _

– Votre question : _

2. Je vais tout faire pour devenir célèbre.

– Vos observations : _

© Groupe Eyrolles

– Votre suggestion : _

– Votre question : _

3. Il faut que mes parents arrêtent de me mettre la pression.

– Vos observations : _

– Votre suggestion : _

– Votre question : _

4. Je dois réaliser un certain chiffre d'affaires pour être cité(e) au tableau d'honneur de l'entreprise.

– Vos observations : _

– Votre suggestion : _

– Votre question : _

5. Je ne veux plus avoir peur des araignées.

– Vos observations : _

– Votre suggestion : _

– Votre question : _

6. Je suis prêt(e) à faire des sacrifices pour mes enfants.

– Vos observations : _

© Groupe Eyrolles

– Votre suggestion : _

– Votre question : _

Commentaire

Ce genre d'affirmation est très fréquent au cours des conversations et des entretiens. Souvent, nous les acceptons sans les approfondir en nous construisant une représentation mentale à partir de ce que dit autrui. La PNL nous enseigne à bien observer, à approfondir et à questionner afin de comprendre vraiment ce qu'exprime autrui, tel que lui le comprend.

Exercice n° 21 • Questions précises, réponses précises

La PNL dispose d'un outil linguistique puissant appelé le métamodèle pour le langage. Le langage est comparable à un iceberg : la partie émergée correspond à ce qui est dit, la partie immergée à la réserve linguistique codant l'expérience et la pensée. Entre la partie non-dite et l'autre agissent des filtres psychologiques : omission, généralisation, distorsion. Mais en posant les bonnes questions, on arrive à dissiper les zones d'ombre.

Lisez les affirmations ci-après, identifiez la zone d'ombre et choisissez une question pour tenter de la dissiper. Reportez-vous ensuite au tableau des solutions.

1. Je crains de tomber sur une voix de synthèse, alors j'évite de téléphoner à un service public.

a) Pourquoi n'aimez-vous pas les voix de synthèse ?

© Groupe Eyrolles

b) Si vous étiez sûr de trouver un interlocuteur humain, téléphoneriez-vous ?

c) Que faites-vous quand vous avez besoin de contacter ce service ?

2. Il ne travaille pas assez.

a) Pas assez par rapport à quels critères ?

b) Que va-t-il lui arriver ?

c) Qu'attendez-vous de lui ?

3. La vie ne fait pas de cadeau.

a) À qui ne fait-elle pas de cadeau ?

b) Vous attendez-vous à ce qu'elle vous fasse des cadeaux ?

c) Comment le savez-vous ?

4. Je m'attends toujours au pire pour ne jamais être déçu(e).

a) Vous faites vraiment toujours cela ?

b) Est-ce que cela marche ?

c) Cela ne nuit-il pas à l'optimisme ?

5. Il ne faut pas faire attendre un client important.

a) Comment décidez-vous que le client est important ?

b) Vous pourriez donc faire attendre un client jugé peu ou pas important ?

c) Qu'arriverait-il si vous le faisiez attendre ?

6. Je sais parfaitement ce qui va mettre le patron de mauvaise humeur.

a) Alors comment faites-vous pour le mettre de bonne humeur ?

b) Que faites-vous quand il est de mauvaise humeur ?

c) Qu'est-ce qui le met de mauvaise humeur ?

© Groupe Eyrolles

Solutions et commentaire

N°	L'information manquante	La question utile
1.	Distorsion : relation de cause à effet à vérifier.	**b)**
2.	Omission : la comparaison n'a qu'un seul élément !	**a)**
3.	Généralisation/distorsion : questionner les attentes de la personne.	**b)**
4.	Généralisation : faire répéter, préciser.	**a)**
5.	Omission : faire préciser la conséquence.	**c)**
6.	Distorsion : la personne fait comme si elle pouvait lire les pensées d'autrui, à vérifier.	**a)**

Les indices les plus fréquents qui signalent des zones d'ombres sont les termes génériques (jamais, toujours, tout, rien, tout le monde, personne) et les comparaisons (« c'est pareil », « ce n'est pas assez », « c'est moins »). Les réponses PNL visent toujours un but précis : faire apparaître les aspects concrets et pratiques d'une situation. Les questions types sont : Qui précisément ? Comment savez-vous cela ? Comparé à quoi ? Que va-t-il arriver sinon ? Qu'est-ce qui vous empêche de faire cela ?

Exercice n° 22 • Une image claire de mon but

Une de vos amies vous demande conseil à propos d'un nouveau projet : un long voyage à vélo avec un petit groupe. Elle est tentée, mais hésite encore. Elle donne beaucoup de détails, mais cela ne vous aide pas vraiment à voir ce qu'elle veut. Dans ce type de situation, la PNL préconise d'examiner attentivement les images mentales que vous construisez pour donner

© Groupe Eyrolles

sens à ce que l'on vous dit, et de chasser impitoyablement tout ce que votre interlocuteur n'a pas dit explicitement.

Construisez une image mentale à partir de chaque affirmation. Vérifiez ensuite que c'est conforme à l'affirmation, puis formulez une question pour en savoir plus.

Exemple :

L'affirmation : j'irais bien faire du ski dans les Alpes cet hiver.

Votre interprétation : Image des skieurs de fond à travers les sapins.

Vérifiez que vos ajouts sont exacts et correspondent bien à l'affirmation. Posez une question pour en savoir plus, et vérifier les détails que vous avez ajoutés : Où précisément aimeriez-vous aller ? Quel type de ski pratiquez-vous ? Etc.

1. Ma voiture est en mauvais état, je vais en acheter une neuve.

Votre interprétation : _

Votre question pour vérifier vos ajouts : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

2. Ma petite sœur est une vraie peste, elle ne cesse pas de me mettre en colère.

Votre interprétation : _

Votre question pour vérifier vos ajouts : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

3. Mon père profite bien de sa retraite, il n'a pas le temps de s'ennuyer.

Votre interprétation : _

Votre question pour vérifier vos ajouts : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

© Groupe Eyrolles

4. J'ai peur que l'entreprise où je travaille dépose le bilan.

Votre interprétation : _

Votre question pour vérifier vos ajouts : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

5. J'ai invité des amis à dîner vendredi, mais je ne sais pas quoi préparer.

Votre interprétation : _

Votre question pour vérifier vos ajouts : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

6. J'ai eu le poste que j'avais demandé, mais je ne m'y plais pas du tout.

Votre interprétation : _

Votre question pour vérifier vos ajouts : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Commentaire

L'idée de cet exercice est de vous apprendre à repérer ce que vous ajoutez aux affirmations que vous entendez, pour vous en faire une idée. Cela vous sera très utile en situation d'entretien afin de recueillir une information qui vient réellement de l'interlocuteur.

© Groupe Eyrolles

Exercice n°23 • Les moyens de mon but

Quand on arrive à des résultats non désirés, c'est souvent que l'on n'a pas mis en œuvre les bons moyens, un peu comme si l'on tentait de planter un clou avec une petite cuillère. L'exercice suivant est destiné à rendre la question du « comment » plus spontanée quand vous explorez un objectif.

Lisez l'affirmation et repérez le mot souligné qui indique le « comment ». Puis posez une question pour expliciter les moyens. Assurez-vous que vous pouvez toujours remplacer « comment ? » par l'expression « par quel moyen ? ».

Exemple :
Affirmation : Marie <u>viendra</u> pour les vacances d'hiver.
Question : Comment viendra-t-elle ? (Par quels moyens viendra-t-elle ?)

1. Je <u>confectionne</u> les meilleurs muffins de Londres !

Question : Comment _____ ?

2. Il faut que <u>j'arrive à convaincre</u> mon chef de me donner huit jours de congé supplémentaires.

Question : Comment _____ ?

3. La nouvelle professeur de mathématiques <u>déteste</u> ma fille.

Question : Comment _____ ?

© Groupe Eyrolles

4. Quand il pleut, je ne suis pas motivé(e) pour sortir faire mon jogging.

Question : Comment _____ ?

5. Sophie est une élève brillante qui réussit parfaitement dans ses études.

Question : Comment _____ ?

6. J'hésite à m'engager dans ce projet, je manque d'information.

Question : Comment _____ ?

Commentaire

Avez-vous remarqué que la question porte toujours sur les verbes ? Pourquoi ? Parce que le verbe désigne une action et que la question « comment » précise l'action. Voici quelques variantes utiles pour préciser les moyens de l'action : Comment savez-vous ? Comment comptez-vous faire ? Comment cela peut-il vous influencer ? Comment présenteriez-vous les choses ? Comment est-ce arrivé ?

Exercice n° 24 • Les enjeux relationnels de mon but

Vous avez vaincu une mauvaise habitude. Vous êtes venu à bout de votre timidité et vous avez de bonnes raisons d'être fier(e) de vous. Oui, mais voilà, vous n'êtes plus la personne timide que connaissent vos proches. Votre environnement relationnel s'en trouve modifié. La PNL vous aide à réfléchir aux enjeux des buts que vous vous fixez.

© Groupe Eyrolles

Lisez les affirmations et répondez aux questions suivantes.

1. Vous allez pouvoir acheter l'ordinateur dont vous avez envie, mais vous hésitez, c'est une machine coûteuse, et vous craignez de vous attirer des réflexions de votre entourage. Que va dire votre mère ?

_ _

2. Vous avez trouvé un travail qui vous convient parfaitement, mais vous allez devoir déménager. Vous pensez que votre amie ne sera pas d'accord, comment allez-vous lui présenter les choses ?

_ _

3. Depuis que votre ami a eu une promotion, il est devenu arrogant, il ne fait pas assez attention à vous. Comment allez-vous tenter de retrouver l'équilibre ?

_ _

4. Votre jeune frère a des ambitions, mais sa chef ne lui facilite pas les choses, elle l'accable de tâches harassantes. Il devient maussade, que lui conseillez-vous ?

_ _

5. Une de vos anciennes collègues a quitté l'administration pour fonder son cabinet de conseil. Elle a très bien réussi, mais vous n'avez pas envie de la rencontrer. Pourquoi selon vous ?

_ _

6. Votre couple qui, de l'extérieur, semblait un modèle va en réalité à la dérive. Quand vous annoncez que vous allez divorcer, tous vos proches vous désapprouvent. Comment interprétez-vous cette attitude ?

_ _

© Groupe Eyrolles

Commentaire

Les situations décrites dans cet exercice illustrent des moments de changement, qui nécessitent un effort d'adaptation. L'attitude PNL consiste à se demander si le but poursuivi est ou non « écologique », c'est-à-dire s'il peut s'intégrer harmonieusement avec l'environnement relationnel et existentiel. Le conseil PNL est de profiter des changements pour redéfinir ses véritables priorités.

Exercice n° 25 • Les enjeux personnels : critères et valeurs

Vous voulez perdre du poids, mais quels sont les « bons » moyens pour atteindre ce but ? Adopter une bonne hygiène de vie ou suivre un régime drastique ? Pour un même but, les méthodes peuvent varier. Celle que vous choisirez reflète vos valeurs et vos critères.

L'exercice suivant propose une mise en situation. Suivez les cinq étapes et donnez votre avis.

1. Vous travaillez depuis quelques années dans la même entreprise, vous obtenez des résultats satisfaisants et vous souhaitez évoluer dans votre carrière. Classez par ordre d'importance les éléments qui peuvent influencer vos choix d'évolution.

a) Je veux valoriser mes diplômes.

b) Je veux acquérir de nouvelles compétences.

c) Je veux avoir plus de responsabilités.

d) Je veux une meilleure rémunération.

e) Je veux choisir mes collaborateurs.

© Groupe Eyrolles

f) Je veux avoir plus de pouvoir de décision.

g) Je veux que ma famille soit fière de ma réussite.

h) Je veux m'accomplir pleinement sur le plan professionnel.

2. Sélectionnez 3 éléments de la liste précédente puis complétez la phrase suivante en les utilisant par ordre d'importance.

Je ne serai pas moi-même si au bout de cinq ans je n'ai pas :

_ _

3. En fonction des trois critères retenus à l'étape précédente, imaginez l'évolution positive de votre carrière. Visualisez un résultat que vous rêvez d'atteindre depuis longtemps et imaginez que vous l'avez atteint. Concentrez-vous sur tout ce que vous pouvez voir, entendre, ressentir.

4. Pensez à tout ce que votre but représente pour vous, et répondez aux questions suivantes : votre détermination à l'atteindre s'est-elle accrue ? A-t-elle changé ? Si oui en quoi ?

5. Quels moyens êtes-vous prêt(e) à mettre en œuvre pour atteindre ce but ? Éliminez de la liste trois moyens que vous ne voulez pas utiliser :

a) Travailler avec acharnement.

b) Faire travailler autrui à ma place.

c) Tisser un solide réseau de relations.

d) Avoir recours à tous les gens que je connais, même ma famille.

e) Planifier, tester, évaluer, décider.

f) Prendre modèle sur des gens qui ont réussi à atteindre des buts comparables.

g) Investir beaucoup d'argent.

h) Exclure les activités non directement utiles à mon but.

© Groupe Eyrolles

6. Parmi les 5 éléments restants, sélectionnez-en trois que vous vous sentez capable de mettre en œuvre. Sont-ils compatibles avec les critères ou éléments qui influencent votre choix ?

Mes critères	Mes moyens	Compatibles ? oui/non

Commentaire

Cet exercice vous apporte une vue d'ensemble des leviers de votre motivation : ce qui vous fait bouger, ce qui vous incite à changer. N'oubliez pas que l'on n'atteint que les objectifs que l'on désire et qui sont compatibles avec ses critères. Vous pouvez utiliser cette exploration pour aider quelqu'un à avoir une idée plus claire de ce qu'il veut et des moyens qu'il est prêt à mobiliser pour cela.

Exercice n° 26 • Repérer et gérer les faux obstacles

Avez-vous remarqué que beaucoup de gens affirment tout faire pour arriver à leur but, mais n'y parviennent pas en raison de facteurs extérieurs ? Comment est-ce possible ? Faute d'avoir identifié les obstacles, on n'utilise souvent pas les moyens appropriés. La démarche est composée de deux étapes : d'abord chasser les faux obstacles (le temps, l'argent, les autres), puis agir sur les autres obstacles (une émotion négative, un manque de motivation, etc.) pour les dépasser.

Lisez les mises en situation suivantes et repérez à chaque fois le faux obstacle invoqué : le temps, l'argent ou les autres.

© Groupe Eyrolles

1. Je ne vois pas comment je vais pouvoir caser le sport dans mon emploi du temps, pourtant, je suis vraiment motivé.

a) Temps **b)** Argent **c)** Autres

2. Je n'ai jamais pu évoluer dans mon métier car je devais rester dans la petite ville où vit ma mère pour m'en occuper. Munie d'un bac + 5, je me retrouve caissière.

a) Temps **b)** Argent **c)** Autres

3. Comme je ne suis pas riche, je n'ai pas trouvé de financement pour mes projets. Je vais donc laisser tomber.

a) Temps **b)** Argent **c)** Autres

4. Si la météo est mauvaise, mon chiffre d'affaires va chuter.

a) Temps **b)** Argent **c)** Autres

5. Je veux aller aux États-Unis pour faire des études, mais je ne bénéficie d'aucune bourse ou aide financière.

a) Temps **b)** Argent **c)** Autres

6. Mon frère a réussi à monter son affaire car il était au chômage et avait donc du temps. Moi, entre mes petits boulots et mes enfants, je ne vais pas y arriver.

a) Temps **b)** Argent **c)** Autres

© Groupe Eyrolles

Solutions et commentaire

1 : temps ; 2 : autres ; 3 : argent ; 4 : autres ; 5 : argent ; 6 : temps.

Le temps, l'argent et les autres sont de bonnes raisons que tout le monde ou presque trouve acceptables. La PNL ne se contente pas de ce genre de bonne raison, mais va chercher à identifier les vrais obstacles.

Exercice n° 27 • Repérer et explorer les véritables obstacles

Vous n'arrivez pas à atteindre votre but et vous cherchez les raisons de cet échec. Vous avez éliminé le temps, l'argent et les autres, que reste-t-il ? Les obstacles moins visibles, mais beaucoup plus puissants : les sentiments négatifs, les peurs, les inhibitions. L'exercice suivant reprend les mises en situation de l'exercice précédent et vous propose d'identifier les obstacles réels.

Lisez les mises en situation et formulez une question qui interroge la réalité des obstacles évoqués.

Exemple : J'aimerais partir en voyage, mais je n'en ai pas les moyens.

Question : Imaginons que vous en ayez les moyens, voyez-vous autre chose qui pourrait vous empêcher de partir en voyage ?

1. Je ne vois pas comment je vais pouvoir caser le sport dans mon emploi du temps, pourtant, je suis vraiment motivé.

Question : _____

2. Je n'ai jamais pu évoluer dans mon métier car je devais rester dans la petite ville où vit ma mère pour m'en occuper. Munie d'un bac + 5, je me retrouve caissière.

Question : _____

3. Comme je ne suis pas riche, je n'ai pas trouvé de financement pour mes projets. Je vais donc laisser tomber.

Question : _____

© Groupe Eyrolles

4. Si la météo est mauvaise, mon chiffre d'affaires va chuter.

Question : _____

5. Je veux aller aux États-Unis pour faire des études, mais je ne bénéficie d'aucune bourse ou aide financière.

Question : _____

6. Mon frère a réussi à monter son affaire car il était au chômage et avait donc du temps. Moi, entre mes petits boulots et mes enfants, je ne vais pas y arriver.

Question : _____

Commentaire

Avez-vous remarqué que les questions se composent de deux éléments : d'abord vous posez un cadre avec « si » en supposant que l'obstacle est éliminé, ensuite vous incitez la personne à revisiter son objectif. Si le véritable but de votre interlocuteur est de parler avec vous de ses problèmes, il va avoir tendance à davantage se concentrer sur les vrais obstacles que sur ses buts.

© Groupe Eyrolles

5

Comprendre et gérer ses émotions

Essayez d'imaginer ce que serait votre vie si vous aviez éliminé toutes vos émotions, ou du moins toutes celles jugées dérangeantes... Cela manque de relief ? L'ennui s'installe ? Rien n'est plus prévisible car les émotions, mêmes celles jugées désagréables, jouent un rôle primordial dans la vie. L'attitude PNL consiste à les comprendre : savoir ce qui les produit, ce qui les entretient, ce qui les chasse. Connaître la nature des émotions permet de mieux les gérer et les utiliser. Il convient d'accueillir les émotions pour ce qu'elles sont : des informations utiles pour s'adapter en toutes circonstances.

© Groupe Eyrolles

Exercice n° 28 • État présent et état désiré

Quand vos rêves deviennent de véritables buts, vous vous projetez dans l'avenir pour ressentir ce qu'ils vous procureront. Pour atteindre son but, examiner les émotions qu'il véhicule, est une étape essentielle.

Suivez chaque étape de l'exercice et répondez aux questions.

1. Comparez ce que vous ressentez dans votre situation actuelle avec ce que vous ressentiriez, selon vous, si votre but était atteint. Répondez aux questions suivantes, puis reportez vos résultats dans le tableau.

a) Qu'est-ce que je vois autour de moi et que je veux changer ?

b) Qu'est-ce que j'aimerais voir autour de moi ?

c) Quand j'observe ma situation actuelle, qu'est-ce que je me dis ?

d) Qu'est-ce que je me dirai quand j'aurai atteint le but que je désire ?

e) Qu'est-ce que je ressens actuellement et qui me pousse à vouloir changer ?

f) Quand j'aurai atteint mon but, qu'est-ce que j'éprouverai ?

g) Qu'est-ce qui me fait envie maintenant ?

h) Quand j'aurai atteint mon but, de quoi pourrai-je avoir envie ?

Ce qui se passe en moi	État présent	État désiré
Mes images mentales		
Ce que je me dis		
Ce que je ressens		
Ce dont j'ai envie		

© Groupe Eyrolles

2. Examinez l'ensemble de vos réponses et reportez dans le tableau les différences entre l'état présent et l'état désiré.

Ce qui se passe en moi	Différences entre l'état présent et l'état désiré
Mes images mentales	
Ce que je me dis	
Ce que je ressens	
Ce dont j'ai envie	

3. Repérez les différences au niveau du ressenti puis répondez à la question : de quoi ai-je besoin pour passer du ressenti présent au ressenti désiré ? Plusieurs éléments peuvent apparaître, notez-les tous.

Commentaire

La ressource est ce qui vous permet de passer des ressentis de l'état présent aux ressentis de l'état désiré. Voici quelques questions qu'il est utile de se poser quand l'état présent pose problème : Qu'éprouvez-vous quand vous vivez cette difficulté ? En quoi cette difficulté modifie-t-elle votre vécu ? Que ressentirez-vous quand cette difficulté sera surmontée ?

Exercice n° 29 • Mobiliser mes ressources émotionnelles : l'état de ressource

La PNL présuppose que chacun possède en lui les ressources psychologiques nécessaires pour atteindre ses buts : il s'agit de repérer l'état de ressource permettant d'aller de l'état présent à l'état désiré, c'est-à-dire de répondre à la question : « de quoi ai-je besoin pour atteindre mon but ? ».

© Groupe Eyrolles

Lisez les situations suivantes et réfléchissez aux ressources psychologiques à mettre en œuvre pour résoudre les problèmes : sincérité, désinvolture, culpabilité, loyauté, pragmatisme, etc.

1. C'est votre jour de congé et vous devez aller faire des courses, mais vous n'arrivez pas à sortir de votre lit. Quelle ressource psychologique vous serait utile pour y parvenir ?

2. Votre mère et votre nouvel ami se détestent, chacun vous presse de choisir entre les deux. Vous pensez que personne n'a le droit de vous imposer un tel choix et vous avez l'intention de le leur dire, mais vous redoutez leurs réactions. Quelle ressource psychologique vous serait utile ?

3. Votre voiture tombe en panne, il y a une grève dans les transports en commun, vous allez manquer un rendez-vous important. Vous devez téléphoner pour prévenir, mais vous hésitez. De quelle ressource psychologique avez-vous besoin pour passer ce coup de téléphone ?

4. Cela fait 30 minutes que vous faites la queue au guichet d'une administration, il y a encore 8 personnes avant vous, vous commencez à vous impatienter. De quelle ressource psychologique avez-vous besoin pour rester calme ?

5. Vous avez travaillé dur et passé un concours difficile, mais les résultats viennent de tomber et vous n'êtes pas admis(e). Quelle ressource psychologique vous sera utile pour ne pas céder au découragement ?

Commentaire

Les états de ressource que nous désirons doivent attirer notre attention sur nos points vulnérables. Si dans vos réponses, vous trouvez plusieurs fois des ressources comme « confiance en soi », « oser s'exprimer », « affirmation de soi », etc., c'est que vous avez sans doute tendance à vous sous-estimer et à préférer rester dans la frustration que de prendre le risque d'être déçu(e).

© Groupe Eyrolles

Exercice n°30 • Ancrer un état de ressource

L'ancrage est une des techniques les plus puissantes utilisées en PNL : elle sert à fixer et à rappeler un état de ressource au moment où l'on en a besoin.

Suivez les consignes ci-dessous en respectant chaque étape.

1. Pensez à une situation que vous n'aimez pas mais que vous allez devoir affronter bientôt, et décidez quel état de ressource vous serait utile pour mieux la gérer. Concentrez votre attention sur cet état de ressource.

2. Évoquez une situation au cours de laquelle vous étiez dans cet état de ressource optimal. Rassemblez tous les détails avec précision : ce que vous voyiez, entendiez, ressentiez, ce qu'il y avait autour de vous. Concentrez-vous sur cette expérience jusqu'à la revivre mentalement.

3. Lorsque vous arrivez au maximum d'intensité dans l'évocation de ce souvenir, saisissez l'extrémité de votre petit doigt gauche avec votre pouce et votre index droits. Maintenez une légère pression pendant quelques secondes. Ce geste est votre ancrage. Pour le rendre encore plus stable, donnez-lui un nom (même si ce n'est pas en rapport avec l'état de ressource) que vous devrez garder avec autant de vigilance qu'un mot de passe.

4. Ôtez la pression, relâchez l'ancrage et revenez au contexte d'ici et maintenant, en concentrant votre attention sur votre environnement immédiat.

5. À présent, repensez à la situation de départ. Imaginez qu'elle va avoir lieu prochainement, mais, au moment où vous en avez besoin, activez votre ancrage et observez la différence. Vous pouvez répéter cette étape plusieurs fois.

© Groupe Eyrolles

Commentaire

Pour réaliser cet exercice et s'assurer de son efficacité, il faut choisir le bon état de ressource. Si vous pensez ne pas l'avoir vécu, vous pouvez vous inspirer d'un modèle et de l'état de ressource qu'il semble mettre en œuvre. Il ne faut pas oublier qu'en situation de communication, c'est en changeant son propre comportement que l'on influence celui de l'autre. Une personne pleine de confiance et de bienveillance « contamine » les autres et envoie des messages positifs…

Exercice n° 31 • Comprendre mes émotions

Vous venez de recevoir une excellente nouvelle : votre fille a été admise à son concours. Mais alors que vous voudriez vous réjouir avec elle, ce sont les larmes qui montent : votre fille va bientôt partir et vous vous sentez soudain très seule. Parfois, nos émotions nous surprennent. La PNL préconise de les accueillir pour ce qu'elles sont – des informations – afin d'apprendre à les gérer.

Lisez les mises en situation suivantes et répondez aux questions.

1. Vous avez un rendez-vous pour un entretien d'embauche. On vous fait attendre plus d'une heure, vous commencez à vous énerver quand une personne très désagréable vous donne un formulaire compliqué à remplir. Vous êtes exaspéré(e). Une remarque blessante vous vient à l'esprit.

– Allez-vous exprimer cette remarque ?

_____

© Groupe Eyrolles

– Quelle pensée pourrait vous aider à chasser cette exaspération ?

_ _

– Quel état de ressource vous serait utile ?

_ _

2. Vous participez à une fête avec quelques amis, l'une des invitées ne cesse de se moquer de vous, et, comme elle est très populaire, les autres ont tendance à l'imiter. Vous connaissez un vilain secret à son sujet et vous êtes vexé(e).

– Allez-vous révéler ce secret pour prendre votre revanche ?

_ _

– Quelle pensée pourrait vous aider à échapper à cette vexation ?

_ _

– Quel état de ressource vous serait utile ?

_ _

3. Votre adolescent a été pris en train de dérober un scooter. Vous êtes très en colère, mais aussi honteux et démoralisé(e). Vous êtes fermement décidé(e) à lui faire la leçon le plus sévèrement possible.

– Allez-vous vraiment le réprimander ?

_ _

– Quelle pensée pourrait vous aider à chasser votre colère ?

_ _

– Quel état de ressource vous serait utile ?

_ _

© Groupe Eyrolles

4. Votre meilleure amie vous apprend que votre ami a été vu à la plage avec la nouvelle stagiaire, la jalousie vous submerge. Vous avez terriblement envie de lui poser des questions de plus en plus précises.

– Allez-vous poser ces questions ?

_ _

– Quelle pensée pourrait vous aider à apaiser vos soupçons ?

_ _

– Quel état de ressource vous serait utile ?

_ _

5. Au moment de partir en week-end, votre fille de 15 ans reçoit un appel et dit qu'elle ne veut plus venir avec vous sans préciser la raison. Vous êtes tous là en train de négocier, vous commencez à vous énerver.

– Allez-vous exprimer votre énervement ?

_ _

– Quelle pensée pourrait vous aider à apaiser votre énervement ?

_ _

– Quel état de ressource vous serait utile ?

_ _

Commentaire

Dans certaines situations, il est difficile et même maladroit d'exprimer ses émotions. En changeant la perception de la situation, en la regardant sous un autre angle, il est possible de changer son ressenti et donc d'exprimer l'émotion adaptée. L'exercice souligne l'importance de cette « lecture » de la situation.

© Groupe Eyrolles

Exercice n° 32 • Comprendre le message de mes émotions

La PNL considère les émotions comme des dispositifs naturels d'adaptation, grâce auxquels nous pouvons mettre immédiatement en œuvre le comportement adapté à la situation : fuir ou se battre face au danger, sourire et se détendre dans un environnement apaisé... L'émotion est un révélateur du ressenti face aux situations. Apprenez à décoder le message de vos émotions.

Lisez les mises en situation, leur compréhension et donnez votre avis.

1. Véronique est très en retard, son chéri ne l'a peut-être pas attendue, elle se sent coupable et se met encore plus en retard.

– Compréhension : Elle se sent en désaccord avec ce qu'elle voudrait montrer d'elle.

– Si vous n'êtes pas d'accord avec cette compréhension, indiquez la vôtre :

_ _

– Que lui conseillez-vous ?

_ _

2. Jonas s'est mis au régime, mais au bout de 3 mois, rien n'a vraiment changé et il ne se sent même pas plus en forme.

– Compréhension : Il s'est trompé d'objectif, pour retrouver la forme, il y avait peut-être d'autres moyens.

– Si vous n'êtes pas d'accord avec cette compréhension, indiquez la vôtre :

_ _

© Groupe Eyrolles

– Que lui conseillez-vous ?

_ _

3. Anne-Sophie porte de superbes chaussures mais refuse de dire où elle les a achetées. Dévorée de curiosité, vous n'hésiteriez pas à la traquer pour savoir.

– Compréhension : Vous ne supportez pas qu'il existe quelque chose que vous jugez intéressant mais que vous ne pouvez pas atteindre.

– Si vous n'êtes pas d'accord avec cette compréhension, indiquez la vôtre :

_ _

– Quel conseil vous serait utile ?

_ _

4. Votre fille déménage en outre-mer et vous éprouvez une immense tristesse de la voir partir.

– Compréhension : Vous vous sentez abandonné(e).

– Si vous n'êtes pas d'accord avec cette compréhension, indiquez la vôtre :

_ _

– Quel conseil vous serait utile ?

_ _

5. Vos voisins viennent d'acquérir un superbe véhicule, vous ne pouvez pas vous permettre d'en faire autant et vous ne cessez de les dénigrer.

– Compréhension : L'envie souligne un manque, une faiblesse, une inégalité que vous jugez inacceptable.

– Si vous n'êtes pas d'accord avec cette compréhension, indiquez la vôtre :

_ _

© Groupe Eyrolles

– Quel conseil vous serait utile ?

_____

Commentaire

Le message de l'émotion est souvent si évident que l'on a tendance à passer à côté. La peur signale un danger, réel ou non, la curiosité l'existence d'une information à chercher, la colère est le signe que quelque chose d'important a été bafoué, la frustration indique un choix de moyens inadaptés pour atteindre un but, la déception souligne une évaluation erronée des attentes. Les émotions sont parfois compliquées à identifier quand il s'agit de métaémotions, comme la honte de s'être mis en colère ou la colère d'être frustré…

Exercice n° 33 • Exprimer mes émotions au bon endroit au bon moment

Montrer sa joie ou sa tristesse ne pose pas de problème à condition de le faire au bon moment et au bon endroit. Imaginez l'effet produit si vous vous mettez à rire en plein milieu d'un drame familial ou d'une réunion de travail sérieuse. Et quand vous avez commencé à rire ou à pleurer, il est difficile de s'arrêter. La PNL préconise donc d'intervenir avant.

Prenez 10 minutes de calme, lisez attentivement les consignes et suivez les étapes.

1. Pensez à une émotion que vous trouvez gênante et qui régulièrement vous pose problème. Pensez à un moment caractéristique au cours duquel cette émotion survient et donnez un nom à cette émotion.

© Groupe Eyrolles

2. Reconstruisez le contexte : l'endroit où cela se passait, les personnes présentes, ce que vous avez vu, entendu, ressenti juste avant que l'émotion vous envahisse. Assemblez tous les détails de ce film mental.

3. Maintenant, choisissez le bon moment pour arrêter le déroulement de ce film : l'instant juste avant que l'émotion vous submerge.

4. Les détails rassemblés font office de déclencheurs de l'émotion. Cela peut-être une parole, un geste, un sentiment, etc. Choisissez l'un de ces détails comme déclencheur de l'arrêt du film, en faisant attention de ne pas sélectionner un détail trop puissant.

5. Revenez maintenant au déroulement de votre film mental. Quand votre déclencheur apparaît, imaginez que votre voix intérieure dit « STOP ». Vous pouvez aussi utiliser un autre signal, comme un feu de circulation qui passe au rouge par exemple.

6. À présent, vous êtes dans une bulle de calme d'où vous examinez la situation : choisissez la meilleure attitude en vous aidant d'un état de ressource que vous avez appris à ancrer et à activer. Quand vous vous sentez prêt(e), revenez dans le cours du film avec la nouvelle attitude choisie.

7. Imaginez une expérience similaire qui pourrait se produire dans le futur et refaites les étapes 2 à 6. Vous devez apprendre à traverser ces situations avec l'attitude qui vous convient le mieux en fonction du contexte.

Commentaire

Cet exercice vous apprend à prendre de la distance pour garder le contrôle. Le détail que vous choisissez permet de faire un arrêt sur image et de lancer un signal « Stop ». Cela vous donne le temps pour reprendre le contrôle et activer éventuellement un ancrage d'état de ressource. La dernière étape de l'exercice vous permet de bien vous préparer à une nouvelle expérience.

© Groupe Eyrolles

Exercice n° 34 • Exprimer mes émotions avec le bon comportement

Vous venez d'apprendre une bonne nouvelle et vous exprimez votre joie de façon exubérant, mais vous vous rendez compte que votre comportement provoque de la gêne. L'expression des émotions est fortement déterminée par la culture, le contexte, etc. L'exercice suivant va vous aider à adopter le comportement adapté à l'émotion.

Répondez aux questions suivantes et reportez vos réponses dans le tableau.

Exemple :

Comment exprimez-vous votre tristesse ? *Je me tais, je pleure, je fais la tête, je me plains sans arrêt, je mange sans savoir m'arrêter, je fais des reproches aux autres.*

Qu'est-ce que vous n'aimez pas dans cette façon de l'exprimer ? *Je me plains sans arrêt, je mange sans savoir m'arrêter, je fais des reproches aux autres.*

Comment aimeriez-vous l'exprimer ? *Je pleure si j'en ai envie, je parle à quelqu'un de confiance, j'essaie d'avoir une attitude active pour chasser la tristesse.*

1. Comment exprimez-vous votre joie ?_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Qu'est-ce que vous n'aimez pas dans cette façon de l'exprimer ?

_ _

Comment aimeriez-vous l'exprimer ? _

2. Comment exprimez-vous votre déception ?_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

© Groupe Eyrolles

Qu'est-ce que vous n'aimez pas dans cette façon de l'exprimer ?

_ _

Comment aimeriez-vous l'exprimer ? _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

3. Comment exprimez-vous votre impatience ?_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Qu'est-ce que vous n'aimez pas dans cette façon de l'exprimer ?

_ _

Comment aimeriez-vous l'exprimer ? _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

4. Comment exprimez-vous votre curiosité ?_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Qu'est-ce que vous n'aimez pas dans cette façon de l'exprimer ?

_ _

Comment aimeriez-vous l'exprimer ? _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

5. Comment exprimez-vous votre colère ?_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Qu'est-ce que vous n'aimez pas dans cette façon de l'exprimer ?

_ _

Comment aimeriez-vous l'exprimer ? _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

6. Comment exprimez-vous votre frustration ?_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Qu'est-ce que vous n'aimez pas dans cette façon de l'exprimer ?

_ _

© Groupe Eyrolles

Comment aimeriez-vous l'exprimer ? _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

7. Comment exprimez-vous votre amour ? _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Qu'est-ce que vous n'aimez pas dans cette façon de l'exprimer ?

_ _

Comment aimeriez-vous l'exprimer ? _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

8. Comment exprimez-vous votre compassion ? _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Qu'est-ce que vous n'aimez pas dans cette façon de l'exprimer ?

_ _

Comment aimeriez-vous l'exprimer ? _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

9. Comment exprimez-vous votre plaisir ? _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Qu'est-ce que vous n'aimez pas dans cette façon de l'exprimer ?

_ _

Comment aimeriez-vous l'exprimer ? _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

10. Comment exprimez-vous votre optimisme ? _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Qu'est-ce que vous n'aimez pas dans cette façon de l'exprimer ?

_ _

Comment aimeriez-vous l'exprimer ? _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

© Groupe Eyrolles

Émotion	Comportement non désiré	Comportement compatible avec l'émotion
Joie		
Déception		
Impatience		
Curiosité		
Colère		
Frustration		
Amour		
Compassion		
Plaisir		
Optimisme		

Commentaire

Il ne faut pas dénier votre émotion, mais au contraire oser l'exprimer. Être conscient des différents signes qui composent une émotion vous permet de corriger les seuls détails qui ne vous semblent pas pertinents, afin que votre comportement devienne parfaitement compatible avec l'émotion.

Exercice n° 35 • Sortir rapidement d'une émotion désagréable

© Groupe Eyrolles

Un automobiliste plus rapide que vous vient se garer dans la place de parking que vous attendiez. Vous êtes très mécontent(e) et vous laissez échapper des paroles enragées, mais votre compa-

gnon n'apprécie pas votre perte de contrôle. Comment retrouver vite votre calme et votre sens de l'humour ?

Suivez l'exercice suivant étape par étape.

1. Pensez à une situation ayant produit une émotion désagréable. Accueillez cette émotion et donnez-lui un nom.

Exemple : la colère.

2. Quel est le message de cette émotion ?_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Exemple : « Quelqu'un ne m'a pas respecté. »

3. Complétez la phrase : « Je ressens un état de _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ et cela m'informe que _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ », puis conjuguez-la au passé pour la mettre à distance.

Exemple : « J'ai ressenti de la colère et cela m'informe que je ne supporte pas que l'on me manque de respect. »

4. Imaginez que cette expérience s'affiche sur une pancarte au bord de la route, avec un petit commentaire.

Exemple : Un conducteur pressé qui me prend ma place, et moi en colère, au volant de ma voiture, avec le commentaire « est-ce que cela vaut vraiment la peine de me mettre en colère pour ça ? ».

5. Imaginez maintenant que vous passez devant cette pancarte, vous lisez le message et vous continuez votre chemin.

Exemple : Je passe devant l'affiche, je la regarde et je continue ma route.

6. Pensez maintenant à quelque chose de positif et d'agréable et construisez-vous une image mentale particulièrement attractive. Mettez cette image en mots en complétant la phrase : « Bon, maintenant je vais_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _. »

© Groupe Eyrolles

Commentaire

Cet exercice est fait pour installer rapidement une distance entre vous et l'émotion désagréable. Le fait de l'exprimer avec des mots clarifie la situation pour soi-même et rassure l'entourage qui est témoin de ces émotions.

© Groupe Eyrolles

6

Réparer ses programmes

Vous avez appris à reconnaître les enchaînements sensoriels d'une stratégie. Ces enchaînements sont des « programmes », qui peuvent aussi bien servir à se motiver qu'à se démotiver, à se réjouir qu'à s'attrister, à aller de l'avant qu'à éviter tout engagement. Ces programmes sont construits avec des pensées sous forme d'images, de sons, d'émotions et de dialogue intérieur. Le « programme » n'est qu'une forme qui abrite un contenu. Ce dernier est quelquefois désagréable, voire nocif, comme pour le découragement, le pessimisme, le manque de confiance en soi. Il est donc très utile de savoir repérer les « bugs » pour les corriger efficacement.

© Groupe Eyrolles

Exercice n° 36 • Les comparaisons désavantageuses

Vous trouvez toujours que les autres sont meilleurs que vous, mieux dans leur peau, plus sympathiques, plus attirants, plus intelligents ? Vous faites des comparaisons désavantageuses qui, si elles s'installent durablement, deviennent des « programmes » hostiles. Pour les contrer, la PNL préconise d'effectuer un léger changement d'angle de vue...

Suivez les étapes ci-après et répondez aux questions.

1. Comparez ce qui est comparable.

Exemple : en tant qu'humain, quand vous marchez, vous allez plus vite qu'un escargot, mais vous ne pouvez pas vous comparer à un escargot. Vous pouvez seulement comparer la vitesse ou la distance. Partez d'un exemple qui vous concerne, complétez la phrase, puis répondez aux questions.

– Je ne suis pas assez : _____

– Pas assez par rapport à quoi ? _____

– Comment savez-vous que vous ne l'êtes pas assez ? _____

– Quel est votre modèle dans ce domaine ? _____

2. Territoire de la comparaison.

– Je fais des comparaisons qui me dévalorisent dans les circonstances suivantes :

_____

© Groupe Eyrolles

– Quand précisément ? _

– Où précisément ? _

– Dans quelles circonstances ne faites-vous jamais de comparaisons qui vous dévalorisent ?

_ _

3. Utilité de la comparaison.

À quoi les comparaisons désavantageuses peuvent-elles bien servir ? Complétez les phrases suivantes.

– À m'empêcher de : _

– À me fixer des : _

– À rester : _

– À ne pas : _

– Qu'est-ce que je m'interdis quand je me compare à mon désavantage ?

_ _

4. Prenez le contrôle de votre dialogue intérieur. Contestez votre dialogue intérieur grâce à ce que vous avez appris dans les exercices précédents. Lisez les affirmations et questionnez la comparaison sur le modèle suivant : « Tu es trop paresseux pour y arriver ! Trop paresseux par rapport à quoi ? »

– Le niveau de cette compétition est trop élevé pour toi !

_ _

– La concurrence est trop forte !

_ _

© Groupe Eyrolles

– Même en travaillant, ce sera toujours pareil !

_____

5. Prenez le contrôle de vos modèles de référence.

a) Repérez une comparaison désavantageuse, par exemple « Tu n'es pas le genre de garçon qui plaît aux filles. »

b) Précisez le modèle en répondant à la question : Qu'est-ce qui caractérise précisément le « genre de garçon qui plaît aux filles » ?

c) Testez le modèle en le visualisant. Quelle est la source de l'image mentale ? Un film ? Une publicité ? S'agit-il d'une star ? Si oui, vous vous comparez à un idéal qui n'existe que dans l'imaginaire et la comparaison n'est pas crédible.

d) Vous découvrez que vous vous comparez à quelqu'un que vous connaissez et que vous côtoyez ! Examinez attentivement comment il s'y prend pour réussir là où vous voulez améliorer vos performances.

Commentaire

Les comparaisons désavantageuses sont capables de vous gâcher la vie quand elles s'imposent à vous. Vous pouvez toujours reprendre le contrôle en adoptant l'attitude pragmatique de la PNL. Ne gardez de la comparaison que les éléments tangibles et utiles à vos décisions.

Exercice n° 37 • Remettre ou pas au lendemain

Vous êtes toujours pressé(e) et vous agissez dans l'urgence. Ce n'est pas un choix délibéré mais la conséquence d'un non-choix. Faute de prendre des décisions en temps utile, vous avez pris l'habitude de tout remettre à plus tard et un « programme »

© Groupe Eyrolles

hostile s'est peu à peu installé. La PNL dispose d'une stratégie efficace pour traiter ce « bug ».

Assurez-vous que vous serez disponible pendant une dizaine de minutes et suivez les étapes.

1. Comprendre comment ça marche.

Pourquoi remettez-vous vos tâches au lendemain ? Pourquoi trouvez-vous toujours mieux à faire ? Complétez les phrases suivantes :

- Je crains de : _
- Si j'obéis à un plan, j'ai l'impression de perdre :_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
- Je préfère ne rien faire plutôt que :_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
- Si j'exécute la tâche en temps utile, je prends le risque de :

_ _

2. Délimiter les circonstances.

Complétez les phrases suivantes :

- Je suis toujours débordé(e) quand je : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
- Si j'avais un peu de temps pour moi je : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
- J'arrive à « prendre sur moi » quand je : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
- Pour m'en sortir, je compte sur : _

© Groupe Eyrolles

3. Quelle est l'utilité de ce « programme » ?

Répondez aux questions suivantes :

– Qu'est-ce que je pense de quelqu'un qui prend son temps ? Donnez 3 qualificatifs :

_ _

– Est-ce que j'ai envie de ressembler à ce modèle ?

_ _

– Quel est le principal défaut de ce modèle ?

_ _

– Quelle qualité de ce modèle aimerais-je posséder ?

_ _

4. Prendre le contrôle par le dialogue intérieur.

Quand vous êtes en face d'une obligation que vous êtes tenté(e) de différer, commencez par évaluer les « gains » et les « pertes » selon que vous différez ou pas. Répondez aux questions :

– Qu'est-ce que je « gagne » à être tout le temps débordé(e) ?

– Qu'est-ce que je « perds » en étant bien organisé(e) ?

Puis apprenez à contester les ordres que vous vous donnez à vous-même. Complétez les phrases sur le modèle suivant : « Tu as largement le temps, rien ne presse/justement, c'est le moment de s'y mettre pour ne pas avoir la pression. »

– Sois cool, ça peut attendre/ _

– Tu es un peu en retard mais tu vas te rattraper en travaillant plus vite/

_ _

– Ce n'est pas grave d'être en retard, tout le monde fait ça/

_ _

© Groupe Eyrolles

5. S'organiser.

a) Repérez d'abord comment vous hiérarchisez vos priorités. Que faites-vous passer en premier ? Vie privée, vie professionnelle, vie sociale ?

b) Attribuez un « territoire » de temps et de lieu pour chaque priorité.

c) Pour chaque priorité, faites la liste des tâches incontournables et définissez un délai d'exécution et une limite. Définissez un code couleur pour mettre en exergue trois niveaux.

d) Complétez un emploi du temps avec vos codes couleurs, pensez à prévoir des zones de sécurité pour traiter les imprévus, et une limite pour chaque tâche.

e) Gardez votre liberté de choisir : prenez rendez-vous avec vous-même pour évaluer votre nouvelle organisation.

Commentaire

Quand on remet sans cesse à plus tard, on doit affronter la problématique du choix : choisir c'est nécessairement prendre un risque, renoncer à quelque chose. L'exercice ne donne pas la priorité à une cause ou à un conseil. Il se veut global car ce problème s'enracine dans des causes multiples et se manifeste souvent dans différents contextes.

Exercice n° 38 • Modelez votre dialogue intérieur

« Dépêche-toi un peu ! Tu perds du temps ! Tu vas être en retard ! Ton chef ne va pas te louper ! » Cela vous arrive-t-il de vous parler ainsi ? Savez-vous que vous pouvez modeler votre dialogue intérieur ? Il suffit de lui donner une réplique pertinente...

Lisez les affirmations en les prononçant mentalement, puis choisissez la réplique qui vous convient le mieux.

© Groupe Eyrolles

1. « Si tu travaillais plus tu aurais de meilleurs résultats. »

a) Plus par rapport à quoi ?

b) De meilleurs résultats comparés à quoi ?

c) Comment précisément travailler plus ?

d) Donc si j'avais de meilleurs résultats cela signifierait que j'ai travaillé plus ?

2. « Tu ne vas pas y arriver. »

a) Comment est-ce que je le sais ?

b) Si je n'essaie pas, je ne saurai pas où j'en suis.

c) Qu'est-ce qui pourrait m'empêcher d'y arriver ?

d) Qu'est-ce que je gagne en n'y arrivant pas ?

3. « Tu n'aurais pas dû lui dire ça. »

a) Qu'est-ce qui me fait dire cela ?

b) Qu'est-ce que je crains à présent ?

c) Peut-être que j'ai eu raison malgré tout.

d) J'en assume la responsabilité.

4. « Fais attention, tout le monde te regarde. »

a) Comment être sûr que tout le monde me regarde ?

b) Cela prouve que tout le monde s'intéresse à moi.

c) Et alors ?

d) Vraiment tout le monde ?

© Groupe Eyrolles

5. « Qu'est-ce que tu attends pour te décider ? »

a) Je manque d'informations.

b) Je ne suis pas sûr(e) de mon choix.

c) Je redoute les conséquences de mon choix.

d) Pourquoi est-ce que je me pose cette question ?

Commentaire

Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises répliques car elles renvoient toutes à une zone d'ombre. Les répliques que vous sélectionnez correspondent à une attitude spontanée. Vous pouvez reprendre l'exercice en utilisant tour à tour les autres répliques.

Exercice n° 39 • Donnez le ton à votre dialogue intérieur

Vous aimeriez rester un peu plus longtemps sous la couette, vous vous dites « lève-toi, c'est l'heure ! » mais cet ordre ne semble avoir aucun effet. La PNL préconise de ne changer qu'un minimum d'éléments pour obtenir un effet optimal. Et si c'était seulement le ton de votre dialogue intérieur ?

Commencez par lire l'affirmation en la prononçant mentalement, puis changez le ton en suivant les indications de l'exemple.

Exemple : « Il est l'heure de te lever ! »

Quand vous vous dites cela, le ton de votre voix peut être aimable, sympathique ou grincheux, mais il n'est jamais vraiment très convaincant...

© Groupe Eyrolles

Maintenant essayez mentalement ceci :

– Accélérez le rythme ou au contraire ralentissez en détachant bien chaque mot et évaluez l'effet.

– Imaginez qu'il y a un écho ou que le volume est plus fort et évaluez l'effet.

– Ajoutez une musique ou un son qui vous semble approprié et évaluez l'effet.

– Établissez le bon réglage pour obtenir l'effet désiré.

– Procédez de la même façon avec les phrases ci-après.

1. « Il faut que tu arrêtes de manger des sucreries ! »

2. « Tu dois ranger tes affaires ! »

3. « N'oublie pas l'anniversaire de ta mère ! »

4. « Tu devrais compléter le dossier d'inscription. »

5. « Tu dois présenter des excuses à ta collègue, elle est vraiment vexée. »

6. « Téléphone, sinon ta compagne va s'inquiéter de ton retard. »

7. « Pense à éteindre la lumière quand tu sors de chez toi. »

8. « Tu devrais relire tes cours au lieu de jouer sur l'ordinateur. »

9. « Arrête de culpabiliser, ce n'est pas de ta faute si tu es en surpoids. »

10. « Au lieu de ressasser tes problèmes, tu ferais mieux d'aller prendre l'air. »

© Groupe Eyrolles

Commentaire

Vous venez d'expérimenter ce que la PNL appelle des sous-modalités sensorielles, celles-ci sont auditives. C'est un outil très intéressant car il permet d'effectuer de très légers changements, rapides et efficaces. Votre dialogue intérieur est un allié dès lors que vous savez en utiliser toutes les possibilités.

Exercice n° 40 • Recadrer un problème

Vous avez fait une gaffe, une de plus, parce que vous ne pouvez pas vous empêcher de donner votre avis, même quand personne ne vous le demande. C'est plus fort que vous ! Vous aimeriez changer pour savoir contrôler vos commentaires. Le recadrage que propose la PNL est fait pour vous.

Prenez un quart d'heure et suivez les étapes suivantes.

1. Pensez à la dernière fois que vous avez eu un comportement non-désiré.

Exemple : Marion trouve qu'elle perd beaucoup de temps à bavarder, mais elle se retrouve toujours dans des situations qui l'incitent à bavarder.

2. Imaginez que vous communiquez avec la facette de votre personnalité qui se satisfait de ce comportement. Demandez-lui quel en est le but.

Exemple : Marion imagine que cette facette de sa personnalité est joueuse et qu'elle met au-dessus de tout le plaisir d'être en contact avec les autres.

3. Vous avez compris que cette facette de votre personnalité a une intention positive mais que celle-ci peut avoir des conséquences désagréables. Proposez-lui de chercher d'autres moyens d'exprimer cette intention positive.

Exemple : Marion est d'accord pour donner une très grande valeur au contact avec les autres, mais peut-être y a-t-il d'autres moyens...

© Groupe Eyrolles

4. À partir de l'intention positive, cherchez des alternatives, essayez d'en retenir 3. Vous pouvez faire appel à une facette créative de vous-même, ou vous inspirer de modèles.

Exemple : Marion propose de rester en contact avec les autres en utilisant plus de courriels ou de messages texto et moins de temps de parole. Elle propose aussi de réserver certaines plages horaires pour le bavardage.

5. Proposez à votre facette de choisir une alternative qui lui semble satisfaisante et de l'essayer. Vérifiez que rien ne s'oppose en vous à l'intégration de ces nouveaux choix.

Exemple : Marion essaie de réserver des plages horaires pour ses activités. Par contre, elle ne veut pas avoir à limiter ses moyens de bavardage : elle veut continuer à privilégier les contacts directs.

6. Imaginez une situation à venir au cours de laquelle votre comportement non-désiré se produit habituellement, mais cette fois, vous êtes d'accord avec vous-même pour essayer autre chose. Observez les modifications.

Exemple : Marion prend conscience que cela marche parfaitement, à condition d'oser dire « non » quand se présente une occasion intempestive de bavarder.

Commentaire

Cette technique permet de mettre en lumière l'intention positive et l'enjeu du comportement non-désiré. Ce que nous appelons des problèmes ou des difficultés peuvent être compris sous un autre angle, celui des solutions. Certes les conséquences de cette « solution » ne sont pas adaptées, mais l'intention positive existe. Il suffit alors d'imaginer d'autres moyens pour qu'elle s'exprime.

© Groupe Eyrolles

Exercice n° 41 • Chasser une image négative : la technique du Switch

Vous allez devoir exposer vos travaux devant des collègues et quand vous y pensez, vous vous voyez en train de bafouiller, de trébucher... Cette image s'impose et vous tourmente. Il faut agir vite et la chasser avant qu'elle ne vous prépare pour de bon un scénario désagréable. La PNL possède une technique très efficace : le Switch.

Prenez dix minutes de tranquillité et suivez étape par étape le processus.

1. Pensez à une image que vous voulez chasser et imaginez qu'elle se présente dans un cadre devant vous.

Exemple : Pierre imagine qu'il a un rendez-vous avec un client mécontent et qu'il n'arrive pas à expliquer le problème, encore moins sa solution.

2. Maintenant, imaginez qu'en bas à gauche de ce cadre, il y a une petite image qui représente la situation telle que vous voudriez qu'elle se déroule. Mettez un maximum de détails dans cette image.

Exemple : Pierre imagine qu'il explique le problème et apaise le mécontentement du client.

3. Vous avez à présent deux images dans le cadre : la grande qui représente la situation posant problème et la petite en bas à gauche qui représente l'alternative positive. Imaginez que la petite image grandit jusqu'à faire disparaître la grande.

Exemple : Pierre prend pour modèle des transitions de diapositives comme il en utilise parfois dans ses présentations d'exposés.

© Groupe Eyrolles

4. Recommencez l'étape 3 plusieurs fois jusqu'à ce que l'image de départ soit difficile à faire revenir.

Exemple : Pierre trouve que cela va bien plus vite et témoigne qu'il n'arrive plus à retrouver l'image de départ, sauf au prix de quelques efforts.

5. Pensez à la prochaine fois que vous pourriez rencontrer un problème similaire et visualisez la situation.

Exemple : Pierre rapporte qu'en pensant à une prochaine fois, il visualise une image positive.

Commentaire

Cette technique simple et rapide permet de chasser durablement la plupart des images négatives. On peut aussi l'appliquer dans une variante plus kinesthésique : vous imaginez une image négative dans la paume de l'une de vos mains et l'image alternative positive dans l'autre. Vos deux paumes en face de vous, il suffit, en bougeant vos mains, de placer l'image positive devant.

© Groupe Eyrolles

7

La boîte à outils

Résolument tournée vers la quête de l'excellence, la PNL cherche à développer des protocoles afin de résoudre les difficultés psychologiques individuelles. L'exigence d'efficacité et d'accessibilité a permis de mettre au point des outils spécifiques, construits à partir des notions fondamentales de la PNL : le rapport ou mimétisme comportemental, le métamodèle pour le langage, l'utilisation des systèmes de représentation sensorielle et l'ancrage. Ces outils demandent de la précision et de la souplesse pour savoir s'en servir, mais avec un peu d'entraînement, chacun peut se les approprier, et même les personnaliser, pour répondre à ses besoins spécifiques.

© Groupe Eyrolles

Exercice n° 42 • Construire une ligne de temps

Vous rencontrez un problème : un chef qui vous met la pression, un ami qui ne vous trouve pas assez disponible, une fin de mois difficile... Quelqu'un vous conseille de prendre ça de haut, de ne pas trop vous impliquer. Vous êtes d'accord dans l'ensemble, mais comment faire en pratique ?

Prenez 10 à 20 minutes et suivez les étapes dans l'ordre. Vous pouvez aussi faire l'exercice à deux.

1. Pensez à une difficulté que vous rencontrez et définissez l'état présent et l'état désiré.

Exemple : Martha se prépare à une épreuve d'athlétisme, mais elle se sent bloquée pour l'épreuve du saut en hauteur.

2. Imaginez que vous avez résolu cette difficulté et que vous allez vers l'état désiré.

Exemple : Martha se voit exécuter un magnifique saut et elle éprouve une joie immense.

3. Identifiez la ressource présente dans l'état désiré, et faites un ancrage.

Exemple : Martha identifie qu'il lui faut de la confiance en soi et l'envie de gagner, elle ancre cette ressource avec un mot-dé.

4. Revenez à l'état présent et activez votre ancrage.

Exemple : Martha pense à sa prochaine séance d'entraînement, elle est pleine de doutes, mais elle active son ancrage et change son ressenti.

© Groupe Eyrolles

5. Imaginez maintenant que vous parcourez un itinéraire temporel qui vous conduit à l'état désiré. Cet itinéraire temporel est la ligne de temps.

Exemple : Martha imagine les séances d'entraînement avant la compétition, elle les visualise étape par étape.

6. Modelez votre ligne de temps comme si c'était une route : bien droite ou au contraire sinueuse. Au besoin, ajoutez des étapes ressources supplémentaires.

Exemple : Martha imagine la compétition : son coach est à côté d'elle et lui donne les conseils nécessaires. Sa ressource de confiance se renforce.

7. Parcourez cet itinéraire à votre rythme jusqu'à atteindre l'état désiré.

Exemple : Martha franchit facilement la barre qui est pourtant placée très haut, elle laisse déborder sa joie, elle sera sur la plus haute marche du podium.

Commentaire

Quand on effectue un trajet pour la première fois, on n'en connaît pas les détails et on met plus de temps. Pour les trajets imaginaires, c'est pareil. Cet exercice vous conduit à faire une sorte de reconnaissance de terrain. Le moment venu, cette préparation mentale rendra les choses plus faciles, plus naturelles. En faisant cet exercice à deux, l'un joue le guide de l'autre, c'est-à-dire celui qui l'accompagne sur la ligne de temps.

Exercice n° 43 • Avoir confiance en soi

Vous détestez être le centre de l'attention, vous avez terriblement peur de vous tromper, alors vous ne donnez pas votre avis et ne prenez pas d'initiative. Pourtant, vous ne manquez ni d'idées ni de projets, juste de confiance en vous. Le manque de confiance en soi constitue une limite parfois infranchissable que la PNL vous propose de surmonter.

© Groupe Eyrolles

Prenez un quart d'heure et suivez les étapes ci-après.

1. Pensez à un but que vous aimeriez atteindre mais que vous n'osez pas entreprendre.

Exemple : Karim veut monter une entreprise de services à la personne, mais il n'ose pas se lancer.

2. Vérifiez que cet objectif est bien formulé et essayez d'identifier précisément l'obstacle mental.

Exemple : les doutes de Karim concernent son manque d'expérience, de préparation.

3. En partant de l'obstacle, identifiez la ressource qui vous aidera à le surmonter.

Exemple : Karim imagine qu'il est accompagné par un « mentor », symbolisant réussite et intelligence, capable de le conseiller à chaque étape.

4. Ancrez cette ressource ; s'il s'agit d'un guide ou d'un mentor, l'ancrage vous servira pour faire appel à ses conseils et son soutien.

Exemple : Karim s'est revu quand il était étudiant et qu'il préparait un mémoire, un de ses professeurs l'avait beaucoup aidé. Il s'inspire de cette expérience.

5. Muni de votre ressource, imaginez que vous avancez vers votre but, en utilisant la ligne de temps. Relevez avec précision les difficultés qui pourraient se présenter.

Exemple : Karim a réalisé un business plan et il imagine qu'il le présente à son mentor. Celui-ci attire son attention sur des difficultés à anticiper.

6. Définissez les étapes qui vous conduiront à votre but.

Exemple : Karim va revoir plus précisément son étude de marché car il a pris conscience qu'elle n'était peut-être pas assez réaliste.

© Groupe Eyrolles

7. Concentrez votre attention sur la prochaine étape et décidez de ce que vous allez faire dans les 24 heures pour aller dans le sens de cet objectif.

Exemple : Karim décide de vérifier son chiffrage.

Commentaire

Cet exercice permet d'intégrer ses doutes dans un projet positif, et de focaliser son attention sur les différentes étapes pour atteindre son but. Le manque de confiance en soi disparaît généralement quand on sait parfaitement ce que l'on veut faire et où on veut aller et que l'on passe à l'action. Avoir confiance en soi n'est pas la négation du doute, mais l'intégration de ce doute dans une dynamique d'action.

Exercice n° 44 • Vaincre la peur d'échouer

Vous est-il déjà arrivé de renoncer à un projet par peur de ne pas y arriver ? C'est fréquent et ce « poison » peut envenimer votre vie car il crée des croyances inhibitrices. Vous pouvez cependant agir sur cette peur et en venir à bout.

Suivez les étapes de l'exercice en prenant votre temps.
N'hésitez pas à refaire l'exercice plusieurs fois.

1. Pensez à une occasion manquée parce que vous avez eu peur de ne pas être à la hauteur. Rassemblez mentalement les détails de cette expérience, et placez cette image dans un cadre.

Exemple : Stéphanie a renoncé à sortir avec Théodore parce qu'elle craignait qu'il la trouve nulle, elle le regrette et s'en veut terriblement.

2. Regardez cette image et demandez-vous ce qu'elle vous enseigne : en focalisant votre attention sur ce qui est minimisé ou au contraire surdimensionné.

© Groupe Eyrolles

Exemple : Stéphanie trouve qu'elle a exagéré l'importance de son apparence physique, et minimisé le fait que Théodore avait fait le premier pas.

3. Parmi ces éléments, choisissez le meilleur point d'appui, c'est-à-dire une qualité que vous avez minimisée ou masquée par un défaut surdimensionné.

Exemple : Stéphanie, qui est très exigeante vis-à-vis d'elle, a minimisé son attrait. Son apparente timidité est au fond un atout de charme.

4. Concentrez votre attention sur cette ressource, associez-lui une musique et faites un ancrage avec cette musique.

Exemple : Stéphanie a d'abord associé sa ressource à une musique mais surtout à des applaudissements. Elle joue dans un petit orchestre qui est très apprécié, le morceau joué en final est toujours très applaudi.

5. Maintenant, pensez à une prochaine occasion qui vous fait autant envie qu'elle vous intimide. Et imaginez l'expérience en déclenchant votre ancrage. Refaites cette étape plusieurs fois si nécessaire : le but est de faire pencher la balance du côté du désir au lieu de rester du côté de la peur.

Exemple : Stéphanie a imaginé qu'elle invitait Théodore au prochain concert et qu'elle lui faisait écouter le morceau qui lui sert d'ancrage...

Commentaire

Cet exercice est une variante de celui que proposait l'un des fondateurs de la PNL, Richard Bandler, qui suggérait à ses clients d'affronter leur peur en pensant à une musique stimulante et joyeuse. Les représentations auditives ont une grande puissance et peuvent en un instant changer le ressenti, il ne faut donc pas se priver de les utiliser.

© Groupe Eyrolles

Exercice n°45 • Oser s'affirmer

Vous avez tendance à approuver les autres même si vous n'êtes pas d'accord ? Tendance à imiter plutôt qu'à vous singulariser ? Vous êtes prêt(e) à tout pour ne pas déplaire ? Si vous vous reconnaissez dans ces tendances, c'est que vous n'osez pas vous affirmer ! Voici une stratégie simple et efficace pour y remédier.

Lisez les étapes, répondez aux questions ou complétez les phrases.

1. Faites une liste de choses que vous aimez et que vous n'aimez pas à propos d'un sujet qui vous intéresse (cinéma, décoration, musique) en compétant le tableau.

Ce que j'aime	Ce que je n'aime pas

2. Sélectionnez l'un des éléments que vous aimez et imaginez que vous en parlez avec une personne de confiance.

Exemple : Lucie aime le jazz, elle s'imagine en train d'en parler avec sa meilleure amie.

3. Sélectionnez un élément que vous n'aimez pas et imaginez que vous en parlez avec une personne de confiance.

Exemple : Lucie déteste la musique militaire, elle imagine qu'elle en discute avec son frère.

© Groupe Eyrolles

4. Répondez aux questions suivantes :

– Est-ce que je désapprouve toujours quelqu'un qui n'aime pas les mêmes choses que moi ?

– Est-ce que j'apprécie toujours quelqu'un qui aime les mêmes choses que moi ?

5. Vous avez répondu « non » aux deux questions précédentes si le fait de partager les mêmes goûts n'est pas le seul critère, selon vous, pour se faire apprécier. Êtes-vous d'accord avec les affirmations suivantes :

– Exprimer son avis peut aider les autres à faire un choix.

– Écouter des avis différents du sien n'oblige pas à les approuver.

6. Vous êtes d'accord avec les affirmations précédentes si vous souhaitez apporter du positif dans vos relations avec les autres. Pensez maintenant à une situation dans laquelle cette certitude se manifeste, concentrez-vous sur votre ressenti et faites un ancrage de cet état de ressource.

7. Sélectionnez un des éléments que vous aimez ou que vous n'aimez pas, activez votre ancrage et imaginez que vous en parlez avec une personne qui ne partage pas ce goût.

Exemple : Lucie affirme qu'elle aime le jazz, son amie lui répond qu'elle ne s'y intéresse pas. Lucie lui propose de l'accompagner à une soirée où se produit un groupe, son amie accepte.

Commentaire

Oser s'affirmer est un moyen puissant pour obtenir ce que vous voulez de vous-même, et donc atteindre vos objectifs. Il est très utile de refaire l'exercice en explorant différents contextes. Certains domaines sont particulièrement « sensibles ». Au siècle dernier, on conseillait aux gens désireux de donner une bonne image d'eux-mêmes d'éviter d'aborder certains sujets : les trois zones à risques que sont la politique, la religion et l'argent. Réfléchissez à vos propres frontières…

© Groupe Eyrolles

Exercice n° 46 • Connaître ses limites

Vous êtes prêt à tout accepter pour ceux que vous aimez ? Cette attitude vous apporte plus de déception que de satisfaction parce que la réciproque n'est jamais au rendez-vous. La PNL propose de découvrir vos équivalences complexes, c'est-à-dire votre définition personnelle d'un critère, d'une notion. Les équivalences complexes s'utilisent à la fois comme référence et comme frontière ; connaître vos équivalences complexes et celles des autres facilite la communication et le partage.

Suivez les étapes ci-après et répondez aux questions suivantes.

1. Choisissez trois éléments dans la liste suivante et classez-les par ordre d'importance (si vous souhaitez travailler sur d'autres éléments n'hésitez pas à compléter cette liste) : amour, liberté, amitié, compétence, disponibilité, intelligence, dévouement, fidélité, loyauté, motivation, inspiration.

2. Choisissez un élément et répondez aux questions suivantes le concernant.

– Comment exprimez-vous cet élément ? Répondez en citant des comportements caractéristiques.

– En faites-vous « trop » ? Si oui, en quoi précisément.

Exemple : Sophie a choisi la liberté. Elle répond d'abord qu'elle fait preuve de liberté quand elle prend des décisions toute seule, sans avoir de comptes à rendre aux autres. À la seconde question, elle répond qu'elle ne fait pas assez attention à ses proches qui la trouvent égoïste.

3. Avec le même élément, répondez maintenant aux questions suivantes :

– Comment savez-vous que quelqu'un fait preuve de cet élément ?

– Qu'est-ce que vous ressentez quand vous observez la même attitude chez les autres ?

© Groupe Eyrolles

Exemple : Pour Sophie, quelqu'un qui fait preuve de liberté ne se laisse pas influencer, il prend des décisions tout seul. À la seconde question, Sophie répond que si son ami se conduisait ainsi envers elle, elle aurait le sentiment qu'elle ne compte pas beaucoup pour lui.

4. En tenant compte des réponses précédentes, décidez de ce que vous pouvez changer pour que votre équivalence complexe soit mieux adaptée.

Exemple : Sophie répond qu'elle doit davantage impliquer son ami quand elle prend une décision.

5. Imaginez la prochaine fois que vous aurez l'occasion de faire preuve de cet élément et visualisez mentalement la scène. Au besoin, rectifiez un détail et vérifiez que vous vous sentez parfaitement à l'aise.

6. Répondez aux deux questions suivantes :

– Comment est-ce que je perds cet élément ?

– Quelles sont les limites ?

Exemple : à la première question, Sophie répond qu'elle a le sentiment de perdre sa liberté quand elle s'interdit de faire quelque chose à cause de quelqu'un. À la seconde question, elle répond : « la limite est la différence entre les obligations de la vie en société que j'accepte, et les autres que je refuse. Ma frontière est là, c'est un ressenti et un choix. »

7. Refaites l'exercice avec deux autres éléments.

Commentaire

Les équivalences complexes agissent comme des cartes mentales qui indiquent ce que l'on doit faire, où aller et quel chemin prendre. La liberté, la loyauté ou l'amour n'ont pas les mêmes expressions selon les moments de la vie. Cet exercice consiste à dévoiler ces cartes mentales afin de les rendre utiles et d'indiquer clairement les frontières.

© Groupe Eyrolles

Exercice n° 47 • Utiliser les métaphores

Pour comprendre parfaitement le sens de quelque chose, on a tendance à rapprocher ce que l'on découvre de ce que l'on connaît. Beaucoup de métaphores sont présentes dans le vocabulaire de la vie quotidienne : « il pleut à torrent », « c'est une région souriante », « ma petite sœur est une peste », « j'ai connu bien des galères », etc. Ces expressions sont bien plus évocatrices que le langage littéral. C'est pourquoi la PNL en préconise l'utilisation pour convaincre, expliquer ou recadrer un problème.

Lisez les phrases 1 à 5 et traduisez la métaphore, puis lisez les 5 phrases suivantes et construisez la métaphore qui leur correspond.

Exemple : 1. Ce nouveau est un vrai boulet : le nouveau retarde les autres.
2. Je suis très occupée : j'ai une montagne de choses à faire.

1. Nous sommes dans une impasse : _____

2. Ce chat est un vrai pot de colle : _____

3. Ce problème me prend la tête : _____

4. Il a dévoré ce livre : _____

5. La chef d'équipe est une terreur : _____

© Groupe Eyrolles

6. Je vais dire à mon collaborateur que je suis très mécontente de son travail :

_ _

7. Le succès le rend arrogant : _

8. Il a eu une mauvaise surprise : _

9. Elle sait parfaitement ce qu'elle veut faire : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

10. Il est arrivé en retard et a raté le début : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Solutions et commentaire

Phrases 1 à 5 : nous ne voyons pas de solution à notre problème/ce chat recherche en permanence la compagnie d'un humain/je pense sans arrêt à ce problème/il a lu ce livre rapidement en une seule fois/la chef d'équipe fait peur à ses collaborateurs.

Phrases 6 à 10 : je vais lui remonter les bretelles/le succès lui donne la grosse tête/il est tombé de haut/sa voie est toute tracée/il a pris le train en marche.

Pour qu'une métaphore fonctionne, elle doit être parfaitement accessible à votre interlocuteur, c'est-à-dire respecter ses références. Usez des métaphores, mais faites attention à ne pas « infantiliser » votre interlocuteur comme s'il était incapable de vous comprendre. Et n'oubliez pas : les métaphores les plus courtes sont les meilleures !

© Groupe Eyrolles

Exercice n° 48 • Le cadre du « comme si »

Vous avez une importante réunion et vous n'arrêtez pas d'y penser : vous imaginez les participants, leurs attentes, leurs questions. En faisant cela, vous construisez des situations hypothétiques : vous utilisez le cadre du « comme si ». Maîtriser ce cadre permet d'y entrer et d'en sortir comme bon vous semble. C'est le but de cet exercice.

Lisez chaque étape et exécutez les consignes dans l'ordre.

1. Pensez à une situation qui vous pose problème et effectuez un Switch (exercice **n° 41**) pour obtenir une image positive correspondant à ce que vous voulez.

Exemple : Maurice pense au déjeuner du dimanche chez ses parents où il s'ennuie et se sent coincé. À la place, il imagine une journée dans la nature.

2. Entrez mentalement dans l'image positive et faites « comme si » vous la viviez vraiment.

Exemple : Maurice imagine qu'il fait découvrir à sa copine des lieux de son enfance.

3. Notez tout ce qu'il y a d'important et d'intéressant pour vous dans cette image positive.

Exemple : Maurice se sent léger, libre, capable de choisir ce qu'il veut.

4. Imaginez à présent que vous ayez résolu le problème posé par cette situation et que vous rentrez chez vous satisfait(e).

Exemple : Maurice imagine qu'il rentre chez lui bien fatigué et qu'il décide de se détendre.

© Groupe Eyrolles

5. Qu'est-ce qui a changé ?

Exemple : Maurice raconte qu'avant, il imaginait un emploi du temps où tous les dimanches midi étaient barrés de rouge, désormais, il se sent libre d'inscrire ce qu'il veut dans cette plage horaire.

Commentaire

Cet exercice permet d'explorer l'image positive, de la mettre à l'épreuve. L'imagination autorise toutes les combinaisons possibles, rien n'empêche de faire « comme si » le problème était résolu et la solution expérimentée. Cette gymnastique mentale fait ainsi apparaître de nouveaux éléments qui participent d'un changement pleinement assumé.

Exercice n° 49 • Revisiter une expérience passée

Vous avez vécu une expérience difficile dans le passé et aujourd'hui son souvenir persiste sous la forme d'une émotion désagréable qui surgit chaque fois qu'une situation similaire se présente ? Vous essayez de la chasser de votre esprit mais cela ne suffit pas ? Il est temps de l'utiliser et de comprendre son message.

Suivez le processus ci-après étape par étape.

1. Pensez à quelque chose que vous voudriez faire mais que vous vous interdisez à cause d'un mauvais souvenir. Quand vous avez identifié ce mauvais souvenir, explorez votre passé pour savoir s'il y en a d'autres identiques.

Exemple : Noémie rêve de faire du surf, mais elle a peur d'être ridicule. En prenant cette crainte pour « fil rouge », elle revoit plusieurs situations de son enfance.

© Groupe Eyrolles

2. Sélectionnez une expérience où ce ressenti est présent et revoyez les circonstances et les détails de cette situation.

Exemple : Noémie se revoit quand elle avait huit ans : elle portait une jolie robe neuve, ses camarades s'étaient moqués d'elle.

3. Vous vous revoyez dans le passé en train de vivre cette expérience. Identifiez la ressource qui vous a manqué dans l'expérience passée. Imaginez que vous communiquez avec votre moi du passé et l'aidez à sortir de cette expérience.

Exemple : Noémie voit clairement qu'elle manque d'assurance. Elle imagine que la maîtresse d'école intervient, lui dit qu'elle est très jolie et gronde les autres enfants.

4. Toujours à partir de votre position actuelle, imaginez que vous communiquez avec votre moi du passé, et qu'il a quelque chose d'important à vous dire. Écoutez bien son message et faites-vous la promesse d'en tenir compte.

Exemple : Noémie a imaginé qu'elle était la maîtresse d'école et qu'elle entendait les enfants ricaner, elle croise le regard de la petite Noémie et comprend qu'elle a besoin d'aide.

5. Revenez dans le présent, et pensez à ce que vous vouliez faire mais que vous vous êtes interdit à cause d'un mauvais souvenir. Pensez au message que vous avez reçu du passé et imaginez comment vous en servir aujourd'hui.

Exemple : Noémie réalise qu'elle a besoin d'aide si elle veut apprendre à faire du surf, elle n'y arrivera pas seule.

6. En utilisant le cadre du « comme si », imaginez deux à trois façons d'utiliser cet acquis du passé. Sélectionnez la meilleure et projetez-la dans un futur proche.

Exemple : Noémie a d'autres ambitions comme apprendre une troisième langue. Elle ne craint plus d'être ridicule car elle ose désormais demander de l'aide.

© Groupe Eyrolles

Commentaire

Le passé et le présent ne sont en conflit que s'ils s'ignorent. Bien se connaître, c'est accepter de revisiter son passé et d'en tirer un enseignement utile. Faute d'accepter son passé, il peut devenir un invité « surprise » embarrassant.

Exercice n° 50 • Les positions de perception

« Chacun voit midi à sa porte», dit le proverbe, mais au fond qu'est-ce qui nous empêche de changer de porte ? Des habitudes, des croyances, des inhibitions ? Un peu des trois sans doute, alors, si vous voulez améliorer votre compréhension des autres et vos capacités de négociation, le modèle PNL des positions de perception est fait pour vous !

Lisez les situations suivantes et identifiez la position de perception parmi les 4 proposées.

1. Nous sommes réunis aujourd'hui pour réfléchir ensemble à l'avenir de notre entreprise.

a) Je : la situation est considérée depuis votre point de vue.

b) Autre : la situation est considérée à partir d'une autre personne qui sert de référence.

c) Témoin : la situation est considérée à partir d'un témoin extérieur.

d) Nous : la situation est considérée d'un point de vue collectif.

2. J'ai tout à perdre de ce projet de délocalisation.

a) Je : la situation est considérée depuis votre point de vue.

b) Autre : la situation est considérée à partir d'une autre personne qui sert de référence.

c) Témoin : la situation est considérée à partir d'un témoin extérieur.

d) Nous : la situation est considérée d'un point de vue collectif.

© Groupe Eyrolles

3. Notre dirigeant ne permettra pas que ses collaborateurs aient à souffrir de la stratégie de l'entreprise.

a) Je : la situation est considérée depuis votre point de vue.

b) Autre : la situation est considérée à partir d'une autre personne qui sert de référence.

c) Témoin : la situation est considérée à partir d'un témoin extérieur.

d) Nous : la situation est considérée d'un point de vue collectif.

4. Beaucoup d'entreprises ferment, se délocalisent, et les salariés perdent leur emploi.

a) Je : la situation est considérée depuis votre point de vue.

b) Autre : la situation est considérée à partir d'une autre personne qui sert de référence.

c) Témoin : la situation est considérée à partir d'un témoin extérieur.

d) Nous : la situation est considérée d'un point de vue collectif.

5. Le syndicat défendra les droits des travailleurs.

a) Je : la situation est considérée depuis votre point de vue.

b) Autre : la situation est considérée à partir d'une autre personne qui sert de référence.

c) Témoin : la situation est considérée à partir d'un témoin extérieur.

d) Nous : la situation est considérée d'un point de vue collectif.

6. Il faut prendre exemple sur nos collègues et résister comme eux.

a) Je : la situation est considérée depuis votre point de vue.

b) Autre : la situation est considérée à partir d'une autre personne qui sert de référence.

c) Témoin : la situation est considérée à partir d'un témoin extérieur.

d) Nous : la situation est considérée d'un point de vue collectif.

© Groupe Eyrolles

Solutions et commentaire

Réponses : 1 d ; 2 a ; 3 b ; 4 c ; 5 d ; 6 b.

Repérer la position de perception qui vous donne immédiatement une compréhension précise de la situation et vous permet de mieux contrôler la communication. Si vous voulez renforcer la position de quelqu'un, vous utiliserez la première position de perception en citant un exemple personnel, ou bien la troisième ou la quatrième pour ajouter une dimension générale et collective toujours rassurante. Quand on parle à la place d'un autre qui sert de référence, on se place dans une situation d'abri, de protection, on cède alors la responsabilité à un tiers.

© Groupe Eyrolles

Conclusion

En accompagnant mes apprenants dans leur parcours didactique en PNL, il est apparu que les progrès les plus importants avaient un point commun : l'entraînement. Réalisés seul ou en petits groupes, les exercices permettent d'illustrer et de donner plus de sens aux acquis théoriques. Mieux encore, les exercices basés sur l'expérience personnelle permettent de réellement s'approprier les savoirs de la démarche. N'hésitez donc pas à refaire tous ces exercices pour parfaire votre pratique personnelle et à partager votre expérience. Mon but sera atteint si vous avez pu découvrir et intégrer l'attitude PNL, faite de curiosité, d'ouverture d'esprit, de souplesse et de précision.

© Groupe Eyrolles

Pour aller plus loin...

Cudicio C., *Le Grand Livre de la PNL*, Eyrolles, 2004.
Cudicio C., *Déchiffrer nos comportements*, Eyrolles, 2005.
Cudicio C., *Les Bienfaits de la simplicité*, Eyrolles, 2009.
Cudicio C., *Le Grand Livre des tests psy*, Eyrolles, 2010.
Cudicio C., *La PNL*, Eyrolles, 2010.

© Groupe Eyrolles