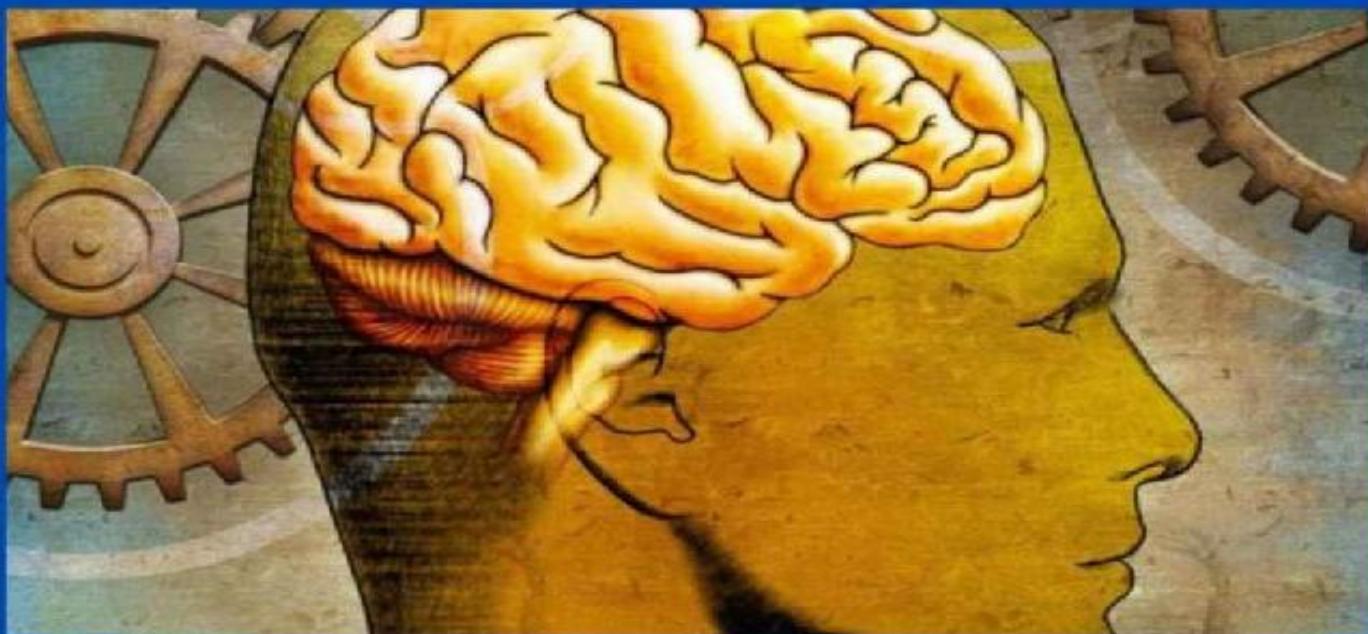


PNL **À L'EXTRÊME**

FREE
BONUS!

Comment Appliquer Les Techniques De PNL
Les Plus Secrètes Pour Produire Des Effets
Brutaux Instantanément

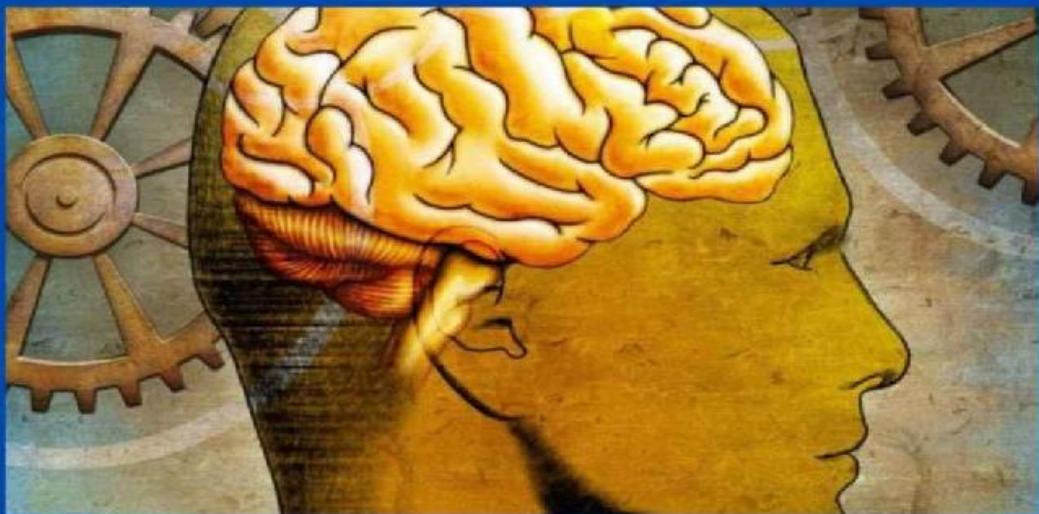


ALLAN TREVOR

PNL **À L'EXTRÊME**

FREE
BONUS!

Comment Appliquer Les Techniques De PNL
Les Plus Secrètes Pour Produire Des Effets
Brutaux Instantanément



ALLAN TREVOR

PNL À L'extrême

Comment Appliquer Les Techniques De PNL Les Plus Secrètes Pour
Produire Des Effets Brutaux Instantanément

ALLAN TREVOR

© Copyright 2021 - Tous droits réservés.

Le contenu de ce livre ne peut être reproduit, dupliqué ou transmis sans l'autorisation écrite directe de l'auteur.

En aucun cas, aucune responsabilité légale ou blâme ne pourra être retenu contre l'éditeur pour toute réparation, dommage ou perte monétaire en raison des informations contenues dans le présent document, directement ou indirectement.

Mention légale:

Vous ne pouvez pas modifier, distribuer, vendre, utiliser, citer ou paraphraser une partie du contenu de ce livre sans le consentement de l'auteur.

Avis de non-responsabilité :

Veuillez noter que les informations contenues dans ce document sont uniquement à des fins éducatives et de divertissement. Aucune garantie de quelque nature que ce soit n'est expresse ou implicite. Les lecteurs reconnaissent que l'auteur ne s'engage pas dans la prestation de conseils juridiques, financiers, médicaux ou professionnels.



[Téléchargez l'audio subliminal ici ! >>](#)



Créez votre meilleure version

PNL PROGRAMMATION Neuro Linguistique ET SUCCÈS

Pouvoir illimité avec 17 techniques simples mais puissantes de Coaching PNL avec loi de l'attraction et de l'intelligence émotionnelle

ALLAN TREVOR

"Ce livre devrait faire partie de l'éducation de base de chacun pour créer des super humains"
A.J. GAR: PNL practitioner

**PNL
GUIDE ESSENTIEL**



En guise de remerciement pour la confiance que vous accordez à cette lecture, je voudrais vous offrir une ressource puissante entièrement GRATUITE :

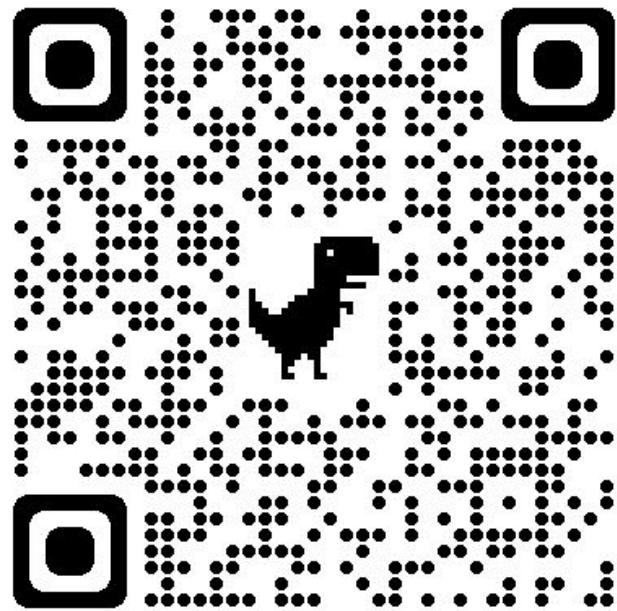
**<< Cliquez ici pour télécharger le livre GRATUIT
"La PNL pour réussir dans la vie" >>**

Ce livre est spécialement conçu pour vous révéler, de manière accélérée et détaillée, tous les secrets de la réussite personnelle et professionnelle avec des techniques avancées de Programmation NeuroLinguistique.

**<< Cliquez ici pour télécharger le livre GRATUIT
"La PNL pour réussir dans la vie" >>**



Ou vous pouvez également le télécharger à partir du code QR suivant :



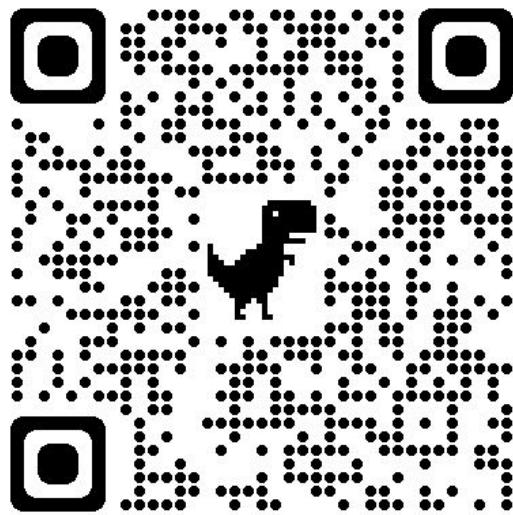
Voulez-vous vous connecter avec Allan et accéder à une communauté exclusive de lecteurs d'autostimulation et de développement personnel ? Vous pourrez avoir un contact direct et partager des opinions avec Allan et le reste des lecteurs. Vous aurez également la possibilité de recevoir des rabais et des livres gratuits presque chaque semaine, en plus d'avoir le soutien de toute la communauté. Vous serez au courant des dernières sorties d'Allan et de ses futurs livres.

Cliquez sur le lien suivant et demandez votre accès :



<http://bit.ly/ComunidadAllanTrevor>

Ou utilisez le code QR suivant :



PNL À L'extrême

**Comment Appliquer Les Techniques De PNL Les Plus Secrètes Pour
Produire Des Effets Brutaux Instantanément**

© Copyright 2021 - Tous droits réservés.

Chapitre 1 - Programmation Neuro-linguistique (PNL)

Qu'est-ce que la programmation neurolinguistique ?

Quelques outils et techniques de PNL

Chapitre 2 - Techniques de programmation neuro-linguistique

LES 5 MEILLEURES TECHNIQUES DE PNL

Chapitre 3 - Comment utiliser la PNL

Mises en garde

Conseils

Chapitre 4 - Comment faire le Swish Pattern PNL

Chapitre 5 - Outils utilisés en PNL

Chapitre 6 - Les Fondamentaux de la Programmation Neuro-Linguistique (PNL).

A quoi sert la PNL ?

Techniques courantes de PNL

Avantages de la PNL

Inconvénients et critiques

Comment pratiquer la PNL

Les prochaines étapes

Chapitre 7 - 5 techniques qui transformeront votre vie

Les 5 meilleures techniques de PNL qui transformeront votre vie

Le miracle des techniques de PNL

Comment la PNL aide une personne

Les six niveaux logiques de la PNL

Utilisation des niveaux logiques pour la PNL

Chapitre 8 - 4 astuces PNL pour reconfigurer votre cerveau

Chapitre 9 - Stratégies et techniques de PNL chez les enfants.

Chapitre 10 - 6 Techniques de programmation neurolinguistique pour travailler avec les personnes âgées et les enfants

Chapitre 11 - Les métaprogrammes Npl : qu'est-ce que c'est et comment les utiliser

Que sont les métaprogrammes dans le monde ?

Quelle est l'utilité des métaprogrammes ?

Comment identifier vos métaprogrammes

Cinq métaprogrammes communs

Comment changer vos métaprogrammes

Chapitre 12 - Comment influencer n'importe qui, n'importe quand, n'importe où : 4 secrets subconscients

Chapitre 13 - 7 métaprogrammes PNL pour vous aider à mieux comprendre les gens

Points clés à retenir

Mieux comprendre les gens avec ces 7 métaprogrammes NLP

1. Métaprogramme PNL Vers ou Loin

2. Métaprogramme PNL du référentiel externe ou interne

3. Trier par vous-même ou Trier par d'autres Métaprogramme PNL

4. Correspond ou ne correspond pas au métaprogramme PNL

5. Stratégie de Convainceur Métaprogramme PNL

6. Possibilité de métaprogramme PNL versus besoin

7. Métaprogramme PNL des styles de travail indépendants, coopératifs et de proximité

Considérations supplémentaires

Chapitre 14 - Le pouvoir d'influence des métaprogrammes

Chapitre 15 - Tous les métaprogrammes expliqués [Liste] pour influencer les gens

Que sont les métaprogrammes ?

Les métaprogrammes dépendent du contexte

Comment les métaprogrammes sont-ils utilisés pour influencer positivement les autres ?

Pourquoi devriez-vous reconnaître et répondre aux métaprogrammes ?

Comment les métaprogrammes sont-ils utilisés pour influencer ?

Les métaprogrammes ne sont pas en noir et blanc

Pouvez-vous changer les métaprogrammes ?

Comment reconnaître les métaprogrammes ?

Les quatre métaprogrammes de base et comment les utiliser pour une meilleure communication

Rapprochons-nous de tous les autres métaprogrammes

Exercice : expérimenter les métaprogrammes : options et procédures

Exercice - Découvrez les métaprogrammes

Exercice : Reconnaître les métaprogrammes

Exercice : Pratiquez les métaprogrammes en faisant correspondre et en discordant dans les métaprogrammes

Exercice : pratique des métaprogrammes dans la pratique du travail

Conclusion : adoptez les métaprogrammes et profitez-en

Chapitre 16 - Modélisation de la PNL : procédures, liste de contrôle et explication complète

Qu'est-ce que la modélisation ?

Façons d'appliquer la modélisation

Je ne pourrai jamais vraiment devenir un expert, n'est-ce pas ?

Comment fonctionne la modélisation ?

Le rôle du subconscient dans la modélisation.

Modélisation approfondie, quelles sont les étapes selon PNL Master Trainer Peter Dalmeijer ?

Que pouvez-vous exactement observer et/ou demander dans une modélisation détaillée ?

Technique - Modélisation simple

Technique : La technique du tutorat : Modélisation facile en s'appuyant sur votre subconscient

Chapitre 17 - Techniques d'entretien PNL ? Conseils, questions et exemples puissants

Astuce 1 : Vous cherchez le meilleur truc ou astuce pour un entretien ? Bon départ

Astuce 2 : posez des questions introductives au début afin d'avoir les informations complètes pour une sorte de 'présentation/présentation'

Astuce 3 : Vous souhaitez faire un entretien approfondi ? Plongez dans les niveaux logiques de la PNL

Astuce 4 : utilisez les coordonnées cartésiennes pour découvrir une question sous des angles supplémentaires

Astuce 5 : l'une des techniques d'entretien les plus sous-estimées : posez les questions TOTE

Astuce 6 : n'hésitez pas à laisser votre entretien être informel aussi - n'hésitez pas à penser à voix haute

Astuce 7 : posez des questions pour « modéliser » le sujet

Chapitre 18 - 5 techniques de PNL pour réduire votre anxiété

Chapitre 19 - Une puissante technique de PNL pour développer l'état d'esprit le plus efficace pour la perte de poids

ASSOCIATION MENTALE

BRISER LE MOTIF

RÉÉCRITURE DU PROGRAMME

ÉTAPE 1 : CRÉER UN LEVIER DE LEVIER

ÉTAPE 2 : CASSEZ LE MOTIF

ÉTAPE 3 : AGISSEZ MAINTENANT !

ÉTAPE 4 : ASSOCIEZ LE PLAISIR !

Chapitre 20 - Comment utiliser la PNL dans les ventes pour des taux de clôture plus élevés

[Bas](#)

[Les 3 composants les plus influents](#)

[Simplifier la PNL](#)

[Utilisation de la PNL dans les ventes](#)

[Chapitre 21 - L'ancrage dans la PNL](#)

[Comment utiliser l'ancre? Placement de l'ancre](#)

[Le concept des ancrés](#)

[Quelles sont les cinq clés de l'ancrage ? Bons composants d'ancrage](#)

[Maintenir les états émotionnels](#)

[Gestion de l'État et représentation interne](#)

[Physiologie](#)

[Ancre Fusion](#)

[Hypnotalk : Conseils d'intégration](#)

[Chaînage d'ancre](#)

[Merci](#)

Chapitre 1 - Programmation Neuro-linguistique (PNL)

Qu'est-ce que la programmation neurolinguistique ?

La programmation neurolinguistique, ou PNL, fournit des moyens pratiques dont vous pouvez changer votre façon de penser, voir les événements passés et concentrez votre vie.

La programmation neurolinguistique vous montre comment prendre le contrôle de votre esprit et donc de votre vie. Contrairement à la psychanalyse, qui se concentre sur le « pourquoi », la PNL est très pratique et se concentre sur le « comment ».

Comment la PNL a commencé

La PNL a été co-créeée par Richard Bandler, qui a remarqué que les techniques de psychothérapie conventionnelles ne fonctionnaient pas toujours et était intéressé à essayer différentes manières. Il a travaillé en étroite collaboration avec une thérapeute très réussie nommée Virginia Satir, et la PNL est née de techniques qui ont vraiment fonctionné avec les patients et d'autres personnes.

Richard Bandler a écrit de nombreux livres sur la PNL. L'une des introductions de base les plus utiles est probablement : Prise en main de votre vie : Guide de l'utilisateur de la PNL, par Richard Bandler, Alessio Roberti et Owen Fitzpatrick.

Prendre le contrôle de son esprit : le principe de la PNL

La PNL fonctionne à partir du point de départ que vous ne contrôlez peut-être pas grand-chose dans votre vie, mais que vous pouvez toujours contrôler ce qui se passe dans votre tête.

Vos pensées, sentiments et émotions ne sont pas des choses que vous êtes ou que vous avez, mais des choses que vous faites. Souvent, ses causes peuvent être très compliquées et impliquer, par exemple, des commentaires ou des croyances de vos parents ou enseignants, ou des événements que vous avez vécus.

La PNL vous montre comment prendre le contrôle de ces croyances et influences. En utilisant des techniques mentales comme la visualisation, vous pouvez changer votre façon de penser et de ressentir les événements passés, les peurs et même les phobies.

Vous ne pouvez pas toujours contrôler ce qui se passe, mais vous pouvez toujours contrôler la façon dont vous le gérez.

Richard Bandler, Alessio Roberti et Owen Fitzpatrick, Prendre sa vie en main : Guide de l'utilisateur de la PNL

Le pouvoir de la foi

Ce que vous croyez peut être extrêmement puissant.

Si vous pensez que vous êtes malade et que vous allez mourir, vous le ferez probablement - les sorciers utilisent cette technique depuis des siècles.

De même, si vous pensez avoir reçu quelque chose qui vous rendra meilleur, vous vous sentirez souvent mieux. Cet « effet placebo » est bien documenté dans les essais cliniques.

Cela revient au fait que si vous pensez que vous pouvez faire quelque chose, vous le pouvez probablement. Mais vous pouvez également remettre en question les croyances limitantes et changer si vous pensez pouvoir faire quelque chose en vous posant des questions telles que :

- Comment puis-je savoir que je ne peux pas faire ça ?
- Qui m'a dit ça ? Auraient-ils eu tort ?

Fixation d'objectifs

Nous connaissons tous les principes de l'établissement d'objectifs, mais la PNL suggère de nouvelles idées intéressantes, axées sur la satisfaction et non l'insatisfaction.

Par exemple, cela aide si vos objectifs sont positifs ; concentrez-vous sur ce que vous voulez avoir, pas sur ce que vous aimerez perdre ou ne pas avoir. Vous devez également penser à ce que vous voulez vraiment. Par exemple, vous ne voulez pas vraiment acheter la maison de vos rêves, vous voulez y vivre. Il est beaucoup plus facile de se motiver avec un objectif qui vous satisfait vraiment.

Le pouvoir des questions

Bandler suggère que nos esprits cherchent activement des réponses aux questions.

Donc, si vous vous demandez « Pourquoi est-ce que je me sens si mal ? », votre esprit trouvera de nombreuses réponses et vous vous sentirez pire. Avec la PNL, la clé est de poser les bonnes questions, par exemple :

- Pourquoi je veux changer ?
- Comment sera la vie quand elle aura changé ?
- Que dois-je faire plus/moins pour changer ?

Des questions comme celles-ci conduisent naturellement à une attitude plus positive.

Quelques outils et techniques de PNL

Il existe de nombreux outils et techniques utilisés en PNL et cette section fournit une brève introduction à certains.

Pour plus d'informations, vous pouvez suivre un cours de PNL renommé ou lire l'un des livres de Richard Bandler.

Images animées

- *Imaginez une image de quelqu'un qui vous dérange. Concentrez-vous sur la façon dont l'image apparaît dans votre*

esprit.

- *Réduisez l'image, mettez-la en noir et blanc et imaginez qu'elle s'éloigne de vous. Voyez comment cela vous fait vous sentir.*
- *Imaginez une image de quelque chose qui vous fait vous sentir bien. Rendez-le plus grand et plus lumineux, et rapprochez-le de vous. Voyez comment cela vous fait vous sentir.*

L'idée derrière ce processus de réflexion est qu'il vous aide à voir comment les gens ou les événements vous affectent et à comprendre ce que vous ressentez à leur sujet.

En manipulant les images de cette manière, vous apprenez à votre cerveau à amplifier les bons sentiments et à affaiblir les mauvais sentiments.

Saper la voix critique

Beaucoup d'entre nous admettrons que nous avons une voix critique dans nos têtes qui surgit à des moments inopportun et dit des choses comme "Vous ne pouvez pas faire ça" ou "Cela semble trop difficile pour quelqu'un comme vous".

La prochaine fois que vous entendez la voix critique, imaginez qu'elle semble stupide, peut-être comme Donald Duck ou Tweety Pie.

Remarquez comment cela change la façon dont vous percevez la « sagesse » de la voix.

Si la voix ne ressemble plus à celle de quelqu'un, il est beaucoup plus facile de la couper.

Lancer le film à l'envers

Si vous avez eu une mauvaise expérience que vous avez du mal à surmonter, il peut être utile de l'imaginer à l'envers.

- Commencez à partir d'un moment où vous avez réalisé que l'expérience était terminée. Imaginez ensuite que tout l'incident s'est produit à l'envers, jusqu'à ce que vous soyez revenu à une époque antérieure.
- Faites-le plusieurs fois jusqu'à ce que vous soyez familiarisé avec la façon dont le « film » est lu à l'envers.
- Maintenant, faites-le vraiment petit dans votre esprit, dites-en assez pour le voir sur l'écran d'un téléphone portable et lisez-le à l'envers.
- Enfin, pensez à une fin différente à l'expérience, celle qui vous fait sourire. Remarquez comment la façon dont vous vous sentez à ce sujet a changé.

La clé de cette technique est que vous montrez à votre cerveau une façon différente de regarder un souvenir, ce qui changera également la façon dont vous le ressentez.

« L'éclat au carré »

- Prenez une émotion que vous aimeriez ressentir, par exemple, la confiance. Imaginez un carré coloré devant vous rempli de la couleur que vous associez à cette émotion.
- Imaginez-vous debout sur la place, rempli de cette émotion. Remarquez comment vous vous tenez, l'expression de votre visage, tout ce qui vous concerne.
- Entrez sur la place et endossez le manteau du "vous" imaginaire. Sentez la sensation se répandre en vous. Répétez cette opération plusieurs fois, jusqu'à ce que vous puissiez le faire facilement.
- Maintenant, imaginez le carré coloré juste devant vous et entrez à l'intérieur. Voir comment il se sent.

Le "truc" ici est que vous avez entraîné votre esprit à associer une image à un sentiment. En évoquant l'image, vous pouvez désormais également évoquer le sentiment.

conclusion

La PNL est une technique très puissante basée sur le pouvoir de votre propre esprit. Certains pourraient appeler cela des « astuces mentales », mais, en utilisant ces techniques et d'autres développées par des praticiens de la PNL, vous pouvez apprendre à prendre le contrôle de votre esprit et de la façon dont il réagit au monde.

Vous ne pouvez peut-être pas contrôler le monde, mais vous pouvez contrôler la façon dont vous y réagissez.

Chapitre 2 - Techniques de programmation neuro-linguistique

COMMENT VOUS POUVEZ TRANSFORMER VOTRE VIE AVEC CES 5 MÉTHODES PUISSANTES

Pourquoi tant d'athlètes utilisent-ils des techniques de visualisation ? Pourquoi les affirmations et les incantations sont-elles si populaires auprès du mouvement de la santé et du bien-être ? Pourquoi les entrepreneurs les plus prospères semblent-ils toujours savoir quelque chose que les autres ne savent pas ? Ce n'est pas seulement votre confiance. La réponse pourrait être quelque chose dont vous n'avez peut-être pas entendu parler : les techniques de programmation neurolinguistique.

La différence entre ceux qui réussissent et ceux qui ne réussissent pas, c'est que les gens qui réussissent sont prêts à faire des choses que les gens qui échouent ignorent. Les techniques de PNL sont l'une de ces choses. Ils sont un moyen puissant de changer votre façon de penser et votre vie, et vous pouvez commencer à les utiliser dès aujourd'hui.

La programmation neurolinguistique, comme nous l'avons vu dans le premier chapitre, étudie la manière dont nos pensées affectent notre comportement. Il examine les façons dont notre cerveau interprète les signaux qu'il reçoit et comment ces interprétations affectent ce que nous faisons. Il le fait à travers le langage - la linguistique fait partie des techniques de programmation neuro-linguistique. En examinant comment notre cerveau traite les informations, les techniques de PNL nous aident à voir nos pensées, nos sentiments et nos émotions comme des choses que nous pouvons contrôler, plutôt que comme des choses qui nous arrivent passivement.

La PNL en son cœur résume l'une des croyances les plus puissantes de Tony : nous pouvons changer notre façon de penser, de ressentir et de nous comporter en changeant notre concentration, car là où la concentration va, l'énergie circule. Alors que la PNL a été créée par Richard Bandler et John

Grinder dans les années 1970, de nombreux chercheurs, auteurs et Tony lui-même l'ont développée. Tony a adapté de nombreuses techniques d'entraînement en PNL dans son système, le Conditionnement Neuro-Associatif.

A QUOI SERT LA PROGRAMMATION NEUROLINGUISTIQUE ?

Parce que les techniques de PNL se concentrent sur les changements de comportement, elles peuvent être utilisées pour une variété d'objectifs différents. Les professionnels de la santé mentale utilisent la PNL seule ou avec d'autres types de thérapie, comme la psychothérapie ou la psychanalyse, pour aider à traiter la dépression et l'anxiété. Elle peut être utilisée pour traiter notamment les phobies, ainsi que d'autres expressions d'anxiété comme les attaques de panique. Le thérapeute s'efforcera de révéler la « carte » de la personne, les schémas improductifs qui nous font nous sentir coincés, puis d'écrire une nouvelle carte qui remplace celles par des habitudes stimulantes et des stratégies efficaces.

La programmation neurolinguistique peut également profiter à ceux qui n'ont pas de problème de santé mentale grave, mais qui s'intéressent à la croissance personnelle, un besoin humain puissant qui peut apporter satisfaction dans nos vies. Les techniques de PNL sont particulièrement utiles pour développer des compétences telles que la prise de parole en public, la vente et la négociation, la constitution d'équipes et le leadership.

Sa nature orientée vers l'action et sa concentration sur la croissance signifient que la programmation neurolinguistique et le coaching vont de pair. De nombreux entraîneurs utilisent des techniques de PNL pour aider leurs clients à reprogrammer leur cerveau et à atteindre leurs objectifs.



LES 5 MEILLEURES TECHNIQUES DE PNL

Les techniques de PNL sont orientées vers l'action. Au lieu de se concentrer sur le pourquoi, comme cela pourrait être le cas en thérapie, la PNL se concentre sur le comment. Comment pouvez-vous réagir différemment à vos pensées et émotions ? Comment adapter votre style de communication à la situation ? Comment pouvez-vous changer votre état d'esprit pour que la vie vous arrive, pas vous ?

1. FORMATION À L'IMAGE

Formation à l'imageParfois appelée répétition mentale, c'est l'une des techniques classiques de programmation neurolinguistique basée sur la visualisation. C'est un excellent exercice pour les débutants car il est simple et linéaire. La clé est de créer une scène très détaillée de vous-même en train d'effectuer une action avec succès, que cette action réussisse une performance ou perfectionne votre putt de golf. Imaginez leur langage corporel : confiant, déterminé, confortable. Ressentez la confiance qui s'en dégage et l'énergie qui vous entoure. Soyez aussi détaillé que possible. Les techniques de PNL comme celle-ci sont essentielles pour créer une certitude absolue en vous-même et en vos capacités.

2. SWISH DE PNL

Lorsque vous êtes prêt pour des techniques de PNL plus avancées, utilisez le swish PNL. Tout d'abord, créez une image vivante dans votre esprit de quelque chose que vous ne voulez pas. Faites-le grand et brillant. Créez ensuite une image vivante de ce que vous voulez remplacer, le rendant petit et ennuyeux. Maintenant, inversez-les : mettez l'image de ce que vous voulez au premier plan, en la rendant de plus en plus lumineuse. Ajoutez une musique et un mouvement triomphants. Déposez l'image que vous ne voulez pas à l'arrière-plan, en la rendant grise et incolore. Répétez cette inversion trois à cinq fois. Vous entraînerez votre cerveau à amplifier les points positifs et à affaiblir les points négatifs.

3. MODÉLISATION

La modélisationC'est l'une des techniques de formation en PNL qui a attiré l'attention des entrepreneurs, des athlètes et plus encore. Il est basé sur la loi de l'attraction : l'idée que, comme le dit Tony, "tout ce sur quoi vous pensez et vous concentrez constamment avance". Pour éllever votre vie, vous devez vous entourer de personnes qui ont obtenu le succès que vous souhaitez et vous concentrer sur la modélisation de leurs comportements. Vous pouvez trouver un mentor, rejoindre un groupe d'experts ou modeler votre patron ou cadre admiratif. Plus vous avez de modèles, plus vous pouvez profiter de cette technique de PNL.

4. RÉFLEXE

Selon la règle 7-38-55, seulement 7% de votre message est communiqué par des mots. Votre ton de voix contribue à 38%, mais votre langage corporel communique 55% de votre message. La mise en miroir est une technique de PNL qui tire parti du langage corporel pour établir des connexions instantanées et établir des relations avec n'importe qui. Lorsque vous parlez à quelqu'un, faites correspondre votre langage corporel au sien. S'ils sont à haute énergie, faites correspondre ce niveau d'énergie. Si votre langage corporel est détendu, réfléchissez-le. Vous pouvez même modifier les mots que vous choisissez d'utiliser pour correspondre à votre vocabulaire. L'autre personne vous trouvera automatiquement plus digne de confiance, car vous êtes comme elle.

5. CHARMES

Enchantementsils sont une version plus puissante des affirmations, qui sont l'une des techniques de programmation neurolinguistiques les plus conventionnelles. Une affirmation est une phrase qui se répète à propos de vos croyances et de vos objectifs. Les charmes vont encore plus loin, en changeant votre physiologie et vos mots pour créer un état de confiance totale. Atteignez votre apogée en incorporant ce que vous dites avec autant d'intensité que possible. Tony a commencé à utiliser des enchantements à l'âge de 17 ans, et il les utilise encore en coulisses aujourd'hui. Les techniques de PNL, comme les incantations, sont un moyen efficace de reprogrammer votre esprit et de créer des croyances stimulantes.

Ce ne sont là que quelques-unes des techniques qui pourraient être utilisées dans une session de programmation et de formation neurolinguistique. La programmation neurolinguistique commence également par un ensemble de présupposés qui complètent le coaching de résultats, en particulier la conviction que le sens que nous attribuons à nos expériences est tout. Adoptez l'approche selon laquelle « l'échec est une rétroaction » et si nous trouvons la leçon et nous nous levons, l'échec en vaut la peine. Par-dessus tout, la programmation neurolinguistique croit en un état d'esprit de croissance qui, comme le dit Tony, « nous pouvons changer nos vies. Nous pouvons faire, avoir et être exactement ce que nous voulons. »

Alors, qu'est-ce que la programmation neurolinguistique ? C'est une méthode comportementale qui utilise le pouvoir du recadrage pour aider les gens à surmonter leurs croyances limitantes. Un coach de résultats peut vous aider à démarrer avec ces techniques et à créer une percée dans votre propre vie.

Chapitre 3 - Comment utiliser la PNL

La programmation neurolinguistique, ou PNL, est une pratique de santé mentale conçue et popularisée dans les années 1970. Vous pouvez essayer des techniques à la maison, ou vous pouvez suivre des cours et devenir certifié en tant que praticien ou formateur. Alors que la PNL a été largement discréditée et n'est plus recommandée par les psychologues, elle compte toujours de nombreux utilisateurs fidèles, en particulier dans le monde des affaires et de l'auto-assistance. [un]

Méthode1

Essayez la PNL sur vous-même

1.

un

Fixez-vous des objectifs positifs. Lorsque vous commencez à planifier ce que vous voulez dans la vie, concentrez-vous sur ce que vous voulez plutôt que sur ce que vous ne voulez pas. Ne fixez pas d'objectifs négatifs sur les choses que vous voulez perdre ou éviter. Au lieu de cela, pensez à ce que vous aimeriez réaliser, réaliser et développer. [deux]

- Énoncez vos objectifs afin qu'ils expriment mieux votre désir total. Par exemple, si vous voulez avoir un partenaire, au lieu de définir votre objectif « Rencontrer quelqu'un de spécial », faites-en « Vivre ma vie avec quelqu'un que j'aime vraiment ».
- Un objectif qui vous semble satisfaisant vous motivera plus qu'un objectif qui n'exprime qu'une étape du plan.

2.

deux

Posez-vous des questions positives. L'auto-questionnement est une pratique fondamentale de la PNL. Posez des questions sur les choses que vous aimerez changer dans votre vie. Votre esprit essaie de répondre à toutes les questions que vous vous posez, alors assurez-vous de formuler vos questions de manière à conduire à des réponses utiles et positives. Par exemple, au lieu de demander « Qu'est-ce qui ne va pas chez moi ? » vous pourriez demander : [3]

- Que puis-je faire pour me sentir mieux ?
- En quoi aimerais-je changer ma vie ?
- Comment ma vie s'améliorera-t-elle si j'apporte ces changements ?

3.

3

Modifiez vos images mentales. Les professionnels de la PNL pensent que penser à une image de personnes, d'événements ou d'autres choses peut vous aider à comprendre ce que vous ressentez à leur sujet. Pour ce faire, imaginez quelqu'un ou quelque chose qui vous irrite. Modifiez ensuite l'image dans votre esprit comme si vous l'éditez sur un ordinateur. [4]

- Imaginez que des personnes ou des choses qui vous font vous sentir mal deviennent plus sombres et s'éloignent.
- Imaginez que des personnes ou des choses qui vous font vous sentir bien deviennent plus lumineuses et se rapprochent de vous.
- Voyez comment tous ces changements vous font vous sentir.

4.

4

Mettez-vous dans des voix négatives dans votre tête. La façon dont vous vous parlez dans votre tête a beaucoup à voir avec votre bonheur et votre santé mentale. La plupart des psychologues vous diront de faire attention à la façon dont vous vous parlez et de changer votre ton pour un ton aimant et

encourageant. La PNL adopte une approche différente : elle suggère de jouer avec le son de la voix négative pour qu'elle ait moins de puissance. [5]

- Si vous entendez penser à quelque chose comme « Vous ne ferez jamais ça », répétez le message mais avec un son déformé.
- Faites-le ressembler à un personnage de dessin animé idiot, comme Donald Duck ou Bob l'éponge.
- Voyez comment différentes versions de la voix vous font vous sentir.

5.

5

Jouez les scénarios à l'envers. Lorsque vous avez une mauvaise expérience qui vous hante, traitez-la comme un film. Jouez à l'envers, en commençant après que cela se soit produit juste avant que cela ne se produise. Faites-le plusieurs fois jusqu'à ce que vous ayez mémorisé la séquence à l'envers.

- Ajoutez maintenant une fin différente, celle que vous préférez.
- Remarquez ce que vous pensez de l'expérience.

6.

6

Visualisez les couleurs et reliez-les aux sentiments que vous aimeriez ressentir. Par exemple, si vous voulez avoir confiance en vous, imaginez une couleur qui vous semble sûre, comme un orange vif. Imaginez un carré lumineux de cette couleur devant vous. Dans votre esprit, entrez sur la place et concentrez-vous sur cette émotion. Imaginez exactement à quoi cela ressemblerait d'être sur la place. [6]

- La prochaine fois que vous voudrez ressentir cette sensation, visualisez la place devant vous. Entrez-y et voyez ce que vous ressentez.

Méthode2

Devenir praticien en PNL

1.

un

Pratiquez régulièrement. Si vous trouvez les techniques de PNL utiles, pratiquez-les régulièrement. Essayez de pratiquer une fois par jour jusqu'à ce que vous preniez l'habitude d'utiliser ses techniques chaque fois que vous en avez besoin.

- Pensez à tenir un journal dans lequel vous gardez une trace de votre pratique et de vos résultats en PNL.
- Parlez à un conseiller en santé mentale de ce que vous faites avec la PNL.

2.

deux

Prendre une classe. Vous pouvez payer pour faire des ateliers sur la PNL. Il y a des entraînements d'été à Santa Cruz, en Californie, ainsi que dans d'autres endroits du monde. Vous pouvez également trouver des cours en ligne avec une recherche rapide sur Internet. [sept]

- Il existe des cours pour des professions spécifiques disponibles dans de nombreuses villes. Pensez à former tout le monde sur votre lieu de travail.
- Bien que la PNL ne soit plus considérée comme un outil psychologique valide, de nombreux lieux de travail la trouvent utile pour inspirer une attitude positive dans leur équipe.

3.

3

Obtenir un certificat. Les cours de PNL ont tendance à être accompagnés d'une certification. Vous pouvez obtenir une certification simplement en tant que praticien, c'est-à-dire quelqu'un qui a suivi un cours de PNL. Afin de vous promouvoir pour enseigner les techniques de la PNL à d'autres, suivez des

cours de formation qui vous permettront d'obtenir une certification en tant que formateur ou animateur. [8]

4.

4

Envisagez des pratiques alternatives. Bien que de nombreuses personnes aient trouvé diverses pratiques de PNL utiles, il ne s'agit pas d'une école de pensée scientifiquement vérifiée et, dans les mêmes cas, on pense qu'elle a nui aux praticiens traumatisés. [9] Si vos pratiques de PNL vous font vous sentir plus mal ou ne modifient tout simplement pas votre état mental, envisagez des formes d'intervention cognitive mieux prises en charge.

- Voir un thérapeute.
- Essayez la thérapie cognitivo-comportementale.
- Expérimenter des pratiques de pleine conscience

Mises en garde

- Si vous utilisez la PNL pour gérer des sentiments négatifs ou des traumatismes graves, assurez-vous que ce n'est pas votre seule forme de soutien. Consultez également un conseiller non PNL. Arrêtez la pratique si cela vous fait vous sentir pire.

Conseils

- Une fois que vous avez défini votre objectif, il peut être utile de le décomposer en étapes.

Chapitre 4 - Comment faire le Swish Pattern PNL

Le modèle Swish de la PNL est utilisé pour briser les comportements limitants ou les habitudes indésirables. De nombreuses personnes ont pu utiliser ce processus pour vaincre leur nervosité en parlant en public ou en faisant des présentations, d'autres l'ont utilisé pour arrêter de fumer ou gagner en confiance.

Pas

1.

un

Trouvez le déclencheur. La première partie du processus consiste à découvrir le déclencheur interne du comportement ou de l'habitude indésirable. Alors posez la question « quelle est la première chose qui se passe pour que vous sachiez que (le comportement) est sur le point ? » Disons que vous devenez nerveux avant une présentation par exemple, alors que doit-il se passer pour vous rendre nerveux ? Devez-vous voir quelque chose, entendre quelque chose ou ressentir quelque chose ? Qu'est que c'est?

2.

deux

Identifiez une image avec le déclencheur. Nous avons compris ce qui déclenche le comportement, alors maintenant nous devons avoir une image dans notre tête de ce déclencheur, pour qu'il prenne vie pour nous. Quand vous pensez à ce déclencheur, en avez-vous une photo ? Pouvez-vous prendre une photo? Lorsqu'il s'agit de présenter ou de parler en public, de nombreuses personnes deviennent nerveuses en s'imaginant sur scène en oubliant leurs mots. C'est le genre d'image interne que nous voulons.

3.

3

Trouvez une autre image.Pour que nous nous comportions de manière plus stimulante à l'avenir, nous devons nous imaginer dans une situation similaire et que les choses se passent comme nous le souhaitons. Plutôt que de devenir nerveux avant de parler en public, nous pouvons préférer être très confiants. Par conséquent, pour nous sentir vraiment en sécurité, que devrions-nous faire avec l'œil de notre esprit ? Plutôt que de nous voir sur scène en oubliant nos paroles, nous préférons peut-être nous imaginer sur scène et recevoir des applaudissements enthousiastes. Obtenez une image qui vous responsabilise et vous donne ce que vous voulez.

4.

4

Gardez les deux images dans votre esprit.Nous avons maintenant une image souhaitée (ce que nous voulons qu'il se passe) et une image indésirable (ce qui déclenche actuellement le comportement). Pensez aux deux images. Apportez l'image indésirable juste devant vous, grande et audacieuse. Assurez-vous de voir les choses dans cette image comme vous le feriez dans la vraie vie, à travers vos propres yeux. Obtenez l'image souhaitée et rendez-la vraiment petite et sombre, placez-la dans le coin inférieur gauche de votre esprit. Assurez-vous que dans cette image vous vous voyez dans l'image.

5.

5

Exécution du swish.Maintenant, vous avez les deux images en tête. Vos yeux sont probablement fermés à ce stade. L'image de spam est grande et audacieuse et juste devant vous. L'image souhaitée est petite et sombre et se trouve dans le coin inférieur gauche de l'œil de votre esprit. Simultanément, avec un snap imaginaire, vous allez changer les images. Vous allez réduire l'image indésirable dans le coin inférieur gauche et vous allez étendre l'image souhaitée au centre de l'œil de votre esprit -

grande, audacieuse et en couleur. Faites-le maintenant .. SWIIIISH.

6.

6

Ouvrez les yeux et respirez profondément.Videz les yeux de votre esprit.

7.

sept

Fermez à nouveau les yeux et récupérez les deux images telles qu'elles étaient à l'origine.Revenez à l'étape "Préformer le swish".

8.

8

Répétez autant de fois que nécessaire jusqu'à ce que vous constatiez qu'il est impossible d'obtenir l'image indésirable.Vous constaterez peut-être qu'il faut jusqu'à 100 mouvements pour que l'image disparaîtse, mais cela peut être beaucoup plus rapide que cela. Il est généralement difficile de récupérer l'image puis après quelques mouvements supplémentaires cela devient impossible.

9.

9

Essayez le nouveau comportement.Imaginez que vous êtes sur le point de faire une belle présentation, que vous vous apprêtez à monter sur scène, comment vous sentez-vous ? Regardez-vous vraiment détendu en vous imaginant recevoir des applaudissements enthousiastes.

Chapitre 5 - Outils utilisés en PNL

La programmation neurolinguistique, communément appelée PNL, est une puissante compétence complémentaire que les coachs doivent acquérir. Développé par Grinder et Bandler, la PNL possède de nombreux concepts et techniques empruntés à Milton Erickson, à la psychologie Gestalt, jungienne et freudienne de Fritz Perls, et même à la sagesse des écritures orientales. Comme son nom l'indique, la programmation neuro-linguistique combine les neurosciences et la linguistique pour comprendre comment ce que nous pensons et parlons et donc agissons est influencé par notre cerveau ou une intelligence mentale plus large.

Regardons quelques façons dont la PNL soutient le coaching.

Table des matières

- [1. Hypothèses](#)
- [2. Recadrage](#)
- [3. Métamodèles](#)
- [4. Métaprogrammes](#)
- [5. Réflexion, appariement, leadership et ancrage](#)

1. Hypothèses

L'une des hypothèses fondamentales de la PNL est que « la carte n'est pas le territoire ». La carte est la carte mentale, basée sur nos perceptions. Cela diffère souvent de la réalité du territoire. Une douzaine de personnes peuvent voir la même situation différemment, ce qui entraîne des malentendus et souvent des conflits. Les conflits religieux et ethniques sont des exemples classiques du fonctionnement de cette présupposition ou hypothèse.

Voici d'autres hypothèses puissantes :

- Le corps est l'esprit
- Les gens ne sont pas leurs comportements
- N'importe quel comportement est la meilleure option que l'on ait à l'époque.
- Derrière chaque comportement, il y a une intention positive.
- Le passé n'est pas le futur

- L'échec est une rétroaction, etc.

Celles-ci deviennent des techniques de recadrage de toutes sortes dans la programmation neurolinguistique. Le coaching est un recadrage, rien de plus. Le coach collabore avec les clients pour les aider à repenser et à voir leur situation et leur comportement de manière plus autonome. La PNL soutient la formation dans ce domaine.

Voici une bonne ressource sur la PNL.

2. Recadrage

Le recadrage est la plus grande valeur que la programmation neurolinguistique offre au coaching. Le recadrage consiste à changer la carte mentale pour l'aligner sur la réalité situationnelle. La dissonance de la perception et de la réalité déresponsabilise. L'autonomisation suit l'alignement par le recadrage. Généralement, le recadrage est classé comme recadrage de contenu et de contexte. Les techniques de PNL avec des applications au coaching qui aident au recadrage sont :

- Recadrage en 6 étapes: Il s'agit du processus de base développé à l'origine par Grinder et Bandler pour passer d'un modèle de comportement paralysant à un modèle plus stimulant, jusqu'à ce qu'il devienne une habitude inconsciente.
- Ligne de temps- La thérapie chronologique a été développée par Tad James, en utilisant des concepts de recadrage et est une technique de régression. En coaching, cela peut être utilisé de manière limitée pour aider à créer sa direction future sans analyse du passé.
- Transformation centrale- Développé par Connie Rae Andreas, il s'agit d'un puissant processus de remise en question de la valeur de son comportement en termes positifs jusqu'à ce que l'on atteigne un état fondamental de paix et de stabilité. C'est aussi une technique de guérison.
- Changement de statut: une ressource incroyable de Bandler. Dans ce livre, Bandler décrit de multiples applications sur la façon de transformer un comportement négatif de déresponsabilisation en une habitude positive de responsabilisation. Cela devrait faire partie de l'élément de base de chaque entraîneur.

- Positions de perception- Également connue sous le nom de chaise vide en Gestalt, elle peut être utilisée en coaching pour obtenir des vues empathiques du client sur des situations où il est en conflit avec quelqu'un. Il s'agit d'un processus de prise de conscience subconscient et peut être utilisé dans un format de formation.
- Affichage,etc. Je recommanderais la visualisation comme un ensemble de compétences de base pour chaque coach afin d'aider les clients à résoudre la confusion dans l'esprit du client. On peut l'utiliser lors de la contractualisation, lors de l'exploration, pour créer une prise de conscience et concevoir des actions.

3. Métamodèles

Le concept de métamodèle en tant que généralisation, élimination et distorsion est la clé de la PNL et très utile en coaching. La généralisation est quelque chose dans laquelle nous nous engageons régulièrement, « tout le monde fait ça (mais tout le monde ?), « Personne ne m'aime » (personne, vraiment) sont des exemples classiques. Celles-ci suivent ou sont souvent suivies d'Élimination, mettant de côté les exemples qui ne nous conviennent pas, et de Distorsion par le biais de mensonges blancs et de fausses déclarations. Comprendre les métamodèles est un outil puissant pour écouter tout en explorant un client.

4. Métaprogrammes

Les métaprogrammes sont des filtres qui façonnent nos perceptions, souvent polarisées. Comprendre ces programmes vous aide à comprendre comment les gens sont structurés et peut souvent être utile pour former les gens sur le tas.

Un puissant métaprogramme est vers / loin. Cela détermine nos niveaux de motivation et de menaces, ce qui nous attire et ce qui nous rebute. Certains modèles de coaching sont basés exclusivement sur ce méta programme.

5. Réflexion, appariement, leadership et ancrage

Réfléchir, faire correspondre et dirigerIls sont utiles pour établir une relation avec les clients puis s'associer avec empathie. Il s'agit de créer un état d'harmonie en travaillant ensemble.

L'ancreil est utilisé pour incorporer un état remodelé afin de créer une habitude de compétence inconsciente dans le coaching. Il s'agit souvent d'un processus temporel et répétitif qui agit sur la neuroplasticité de notre cerveau. Le client crée une ancre kinesthésique qui aide le corps à mémoriser une puissante réponse habilitée, de sorte que l'ancre est utilisée encore et encore pour créer la réponse habilitée à volonté, jusqu'à ce que cela devienne une habitude. L'ancrage est utilisé avec des techniques de recadrage telles que 6 étapes, changement d'état, visualisation, etc.

Chapitre 6 - Les Fondamentaux de la Programmation Neuro-Linguistique (PNL)

- Utilisations de la PNL
- Techniques de PNL
- Des bénéfices potentiels
- Inconvénients et critiques
- Comment pratiquer
- résumé

Si vous êtes intéressé par les outils de communication et le développement personnel, vous voudrez peut-être en savoir plus sur la PNL.

Et si quelqu'un vous disait qu'il existe un moyen d'atteindre vos objectifs personnels et professionnels en maîtrisant l'utilisation de la langue ?

Certains pensent que les techniques de programmation neurolinguistique (PNL) font exactement cela.

La programmation neurolinguistique est une approche qui se concentre sur la façon dont vous communiquez avec vous-même et avec les autres, et comment cela affecte vos comportements et vos résultats comportementaux.

Richard Bandler et John Grinder a développé la PNL dans les années 1970 après avoir noté que l'une des principales différences entre ce qu'ils appelaient les « personnes qui réussissent » et les autres était la façon dont ils utilisaient le langage pour s'encourager et encourager les autres.

« La PNL est un modèle qui vous aide à influencer les pensées, les sentiments et les comportements de vous-même et des autres », déclare Elena Mosaner, maître praticienne en PNL, formatrice ICF, PDG et

fondatrice d'AlphaMind à La Jolla, en Californie. "C'est à la fois un art mental et une pratique."

Cette utilisation habilitante du langage est censée vous aider à changer les habitudes indésirables et les croyances limitantes, à améliorer les relations et à atteindre facilement vos objectifs.

La PNL est également basée sur la conviction que vous pouvez façonnner le comportement des autres et donc vos résultats. En d'autres termes, vous pouvez observer quelqu'un que vous admirez, puis imiter et intérioriser ses comportements pour répéter son succès.

Bandler et Grinder ont finalement publié une série de manuels de communication PNL intitulée "La structure de la magie", qui a gagné en popularité.

Science ou pseudoscience ?

Certaines personnes considèrent la PNL comme une pseudoscience car il n'y a aucune preuve empirique pour montrer qu'elle fonctionne comme promu.

En d'autres termes, la PNL n'est pas entièrement prouvée scientifiquement et les recherches sur son efficacité sont limitées. Cependant, il existe de nombreuses informations anecdotiques provenant de praticiens et d'entraîneurs soulignant ses avantages pour de nombreuses personnes.

A quoi sert la PNL ?

On dit que les techniques de programmation neurolinguistique améliorent votre confiance, votre conscience de soi, vos compétences en communication et votre perception du monde.

Selon Mosaner, la PNL peut être utilisée pour :

- Programmer l'esprit pour de meilleures habitudes

- Aider à changer les perceptions
- Changer les comportements
- Guérir les blessures ou les traumatismes
- Améliorer la communication et l'influence
- Prendre conscience des processus internes et mieux les gérer (ex. voix, histoires, images)
- Diminuez la détresse plutôt que de réagir à une réaction de combat ou de fuite basée sur la peur.

Une revue de recherche 2014 ont indiqué que la PNL a parfois été utilisée comme outil thérapeutique pour des problèmes de santé mentale tels que les phobies, les peurs, l'anxiété et la dépression. Pourtant, les recherches montrant son efficacité sont limitées, malgré ce que Mosaner dit ci-dessous.

"Cela peut certainement traiter l'anxiété, les peurs spécifiques, les allergies, les blocages émotionnels, la stagnation dans la vie, les relations et les problèmes de communication", explique Mosaner, ajoutant qu'il a personnellement aidé ses clients à surmonter ces défis grâce aux techniques de la PNL.

Techniques courantes de PNL

Construire des relations

Les techniques de création de relations peuvent vous aider à vous connecter plus naturellement avec les gens. Elles reposent principalement sur l'importance de synchroniser votre style de communication avec celui de l'autre personne pour développer la confiance.

Une étude de 2006 a suggéré que l'utilisation des techniques de la PNL pour l'établissement de relations générait plus de confiance dans les conversations que de ne pas les utiliser.

« Vous pouvez utiliser la création de relations avec la PNL pour aider à négocier des points de vue contradictoires afin de trouver un terrain d'entente et d'atténuer les conflits », explique Mosaner.

Les éléments clés pour établir une bonne relation comprennent :

- Se promener et s'adapter aux expressions de quelqu'un
- Diriger et persuader
- Retour
- Doublure inférieure ou indiquez clairement où vous vous situez
- Écoute active
- Ne pas juger

Métamodèle

Le méta-modèle de la PNL consiste à poser des questions sur vos croyances communes et sur votre vision de la réalité.

La technique est basée sur l'hypothèse que presque tout le monde utilise des distorsions cognitives, c'est-à-dire des "filtres de pensée" qui vous font voir les autres, vous-même et les événements d'une manière plus négative qu'ils ne le sont réellement.

En général, vous réagissez plus souvent à ces pensées qu'à la réalité. Et vous les renforcez avec votre langage.

Le méta-modèle consisterait en des questions que vous vous posez ou que vous posez à d'autres pour comparer ce qui est dit ou pensé avec les preuves.

Par exemple, si vous vous énervez lors d'une conversation avec votre partenaire parce que vous avez l'impression qu'il vous interrompt toujours, demandez-vous combien de fois il l'a fait pendant cet échange. Ainsi, vous pouvez réagir aux preuves plutôt qu'à vos suppositions.

La modélisation

Selon Mosaner, le mannequinat est un processus consistant à recréer la manière d'être de quelqu'un pour enrichir son propre modèle du monde.

« Vous pouvez modéliser l'excellence, le comportement, l'état d'esprit et le système de croyances d'une autre personne. C'est comme imiter quelqu'un. Vous avez la possibilité de canaliser comme par magie leurs caractéristiques et de comprendre comment ils pensent et se comportent », explique-t-il.

Réfléchissant

Cette méthode de communication met l'accent sur l'importance des indices verbaux et non verbaux.

Refléter ou faire correspondre l'énergie (ou parfois la posture) de quelqu'un peut vous aider à paraître plus sympathique ou digne de confiance à un niveau inconscient.

Position du but

"Cet exercice vous aide à parler de vos actions, croyances et comportements à la troisième personne et à vous sentir moins émotif et moins attaché à votre position sur quelque chose de spécifique", explique Mosaner.

En se dissociant consciemment et en toute sécurité à l'aide de la position du but (ou "au-delà de soi"), elle note qu'elle peut obtenir plus d'informations et une meilleure approche d'une situation.

Recadrage en six étapes

"Le recadrage en six étapes est un processus puissant qui vous aide à voir, reconnaître, donner la parole [à] et finalement négocier entre vos parties internes en conflit", explique Mosaner.

Le recadrage fait référence à la réévaluation de vos croyances et de vos pensées, afin que vous puissiez les regarder sous différents angles.

Elle dit que le recadrage est un excellent outil pour établir une meilleure connexion avec vous-même et une approche plus rationnelle de quelque chose qui se passe dans votre vie.

Avantages de la PNL

« La PNL est un excellent moyen d'apprendre à mieux communiquer et, à mon avis, elle peut vous apprendre à penser sous plusieurs angles », déclare Mosaner.

Elle note que le développement de ces compétences vous permet de voir et de comprendre plus facilement les points de vue des autres. "Cela aide surtout lorsqu'il y a un conflit d'opinion et un conflit croissant entre des personnes ou des groupes de personnes."

Une revue de recherche de 2015 a montré que l'utilisation de certains des outils de la PNL dans une approche thérapeutique combinée peut être utile dans certains cas.

Par exemple, une revue de recherche de 2010 a indiqué que les techniques de PNL pourraient aider à traiter les phobies en peu de temps.

La PNL est également utilisée dans d'autres domaines, notamment :

- Entreprise
- Éducation
- Loi
- Médicament

Les professionnels pensent que la PNL vous aide à contrôler vos expériences, plutôt que de les percevoir comme des choses qui vous arrivent. De cette façon, vous pourriez créer votre propre réalité.

Neuroplasticité versus PNL

La neuroplasticité est fait référence à la capacité du cerveau à changer et à s'adapter. En ce sens, les voies neuronales peuvent encore se développer et se déconnecter tout au long de notre vie. Vos actions et expériences influencent ces changements cérébraux, en particulier lors de l'apprentissage de quelque chose de nouveau.

La pratique de la programmation neurolinguistique peut potentiellement conduire à de nouvelles connexions neuronales à mesure que vous apprenez et mettez en œuvre de nouvelles habitudes et compétences. Cependant, cela est théoriquement vrai pour tout ce que vous apprenez de nouveau dans la vie, et non pour une qualité de PNL en soi.

Inconvénients et critiques

Malgré sa popularité depuis les années 1970, il existe peu de preuves scientifiques pour soutenir la pratique de la PNL.

Il existe également des recherches limitées pour soutenir la PNL en tant que thérapie efficace pour les problèmes de santé mentale. Cependant, des preuves anecdotiques de professionnels suggèrent que les techniques peuvent être utiles pour certaines personnes.

Il est également important de noter que la PNL n'est pas un type de thérapie. Cependant, certaines de ses techniques pourraient être utilisées en thérapie en collaboration avec un médecin qualifié.

Il est également critiqué le fait que les techniques sont peu nombreuses, ce qui limite leur champ d'utilisation.

Comment pratiquer la PNL

Vous pouvez pratiquer la PNL avec un médecin certifié. Ils sauront vous guider en fonction des objectifs que vous souhaitez atteindre.

Vous pouvez également utiliser certaines des techniques de la PNL dans votre vie quotidienne à des fins personnelles et professionnelles.

Affirmations

Affirmations, les mantras ou les incantations peuvent servir d'énoncés d'objectifs positifs qui, au fil du temps, peuvent améliorer votre perception de la réalité.

Voici quelques exemples :

- "Mon corps est fort et capable de guérir."
- "J'ai toutes les compétences dont j'ai besoin pour atteindre mes objectifs."
- "Je suis sauf."
- "Je m'aime et je m'accepte inconditionnellement."

Répéter régulièrement des phrases comme celles-ci peut aider à entraîner votre esprit à les créer aux niveaux conscient et inconscient.

Vous pouvez les écrire sur des notes autocollantes et les afficher dans la maison où vous les verrez. Vous pouvez également les répéter à voix haute lorsque vous vous regardez dans le miroir.

Ils ne fonctionneront pas tout de suite. Par conséquent, envisagez d'être patient et persistant avec les pratiques d'affirmation.

Réfléchissant

La prochaine fois que vous aurez une conversation avec quelqu'un, essayez subtilement d'imiter son comportement, sa posture, le ton de sa voix ou utilisez les mots mêmes que vous dites.

Par exemple, si la personne à qui vous parlez semble calme, vous adopterez également un comportement calme. Si leur langage corporel est détendu

(par exemple, leurs bras ne sont pas croisés et ils sont directement devant vous), vous feriez de même.

Cela peut vous aider à établir des relations et à réduire les risques de friction pendant la conversation.

La modélisation

"Disons que quelqu'un veut comprendre la magie d'être Oprah, Barack Obama ou quelqu'un d'autre qu'il connaît, admire ou admire", explique Mosaner. "Votre tâche est d'imaginer que vous êtes eux, d'incarner pleinement leur présence puis de vous poser une série de questions."

"Par exemple, en jouant Kamala Harris, je me demande 'Quelles sont mes capacités et capacités ?' Je vais me plonger dans leur description et ainsi de suite. »

Alors qu'elle parle de ses croyances, de ses valeurs et de ses capacités de sa propre voix, Mosaner dit qu'elle pourrait commencer à « installer » un nouvel ensemble de croyances et de valeurs.

D'autres façons de pratiquer la PNL incluent :

- Formation à la visualisation ou à l'imagerie
- Swish PNL ou adoptez une nouvelle image de vous-même pour remplacer ces habitudes que nous voulons abandonner
- Ancrez ou associez une sensation physique à une sensation, de sorte que la prochaine fois vous puissiez recréer cette sensation en répétant la sensation physique.

Les prochaines étapes

La programmation neurolinguistique, ou PNL, est un ensemble de processus et de techniques spécifiques qui sont censés vous aider à

améliorer la façon dont vous communiquez avec vous-même et avec les autres, et comment cela affecte votre développement personnel.

Certains avantages anecdotiques de la PNL incluent le changement positif de vos perceptions, l'amélioration des compétences en communication, la prise de conscience de vos processus internes et l'établissement de nouvelles habitudes.

Les techniques courantes de PNL incluent l'établissement de relations, la modélisation, la duplication et le recadrage.

Chapitre 7 - 5 techniques qui transformeront votre vie



La PNL (Programmation Neuro-Linguistique) est comme le « Manuel de l'utilisateur de Los pour le cerveau ». À partir des années 1970, les chercheurs du LP ont commencé à étudier les effets de nos pensées sur notre esprit.

Les techniques de PNL qui ont été découvertes peuvent être très efficaces pour changer la façon dont vous expérimenez le monde. Puisque nos pensées et nos sentiments façonnent notre réalité, cela signifie que ces techniques de PNL peuvent transformer toute votre vie.

Voici cinq des techniques de PNL les plus efficaces pour changer votre comportement et vous aider à manifester un avenir meilleur.

Les 5 meilleures techniques de PNL qui transformeront votre vie

1. Dissociation

Avez-vous déjà été dans une situation qui vous a donné un mauvais pressentiment ? Peut-être avez-vous vécu quelque chose qui vous déprime à chaque fois que vous en faites l'expérience. Ou vous pouvez devenir

nerveux dans certaines situations de travail où vous devez parler en public. Peut-être que vous devenez timide lorsque vous voulez vous rapprocher de cette « personne spéciale » que vous avez observée. Alors que ces sentiments de tristesse, de nervosité ou de timidité semblent être automatiques ou imparables, les techniques de dissociation de la PNL peuvent énormément aider.

1. Identifiez l'émotion (par exemple, la peur, la colère, l'inconfort, le dégoût d'une situation) dont vous voulez vous débarrasser
2. Imaginez que vous pouvez flotter hors de votre corps et vous regarder, trouvant toute la circonstance du point de vue d'un observateur.
3. Remarquez que le sentiment change radicalement
4. Pour un coup de pouce supplémentaire, imaginez que vous pouvez flotter hors de votre corps en vous regardant, puis flotter à nouveau hors de ce corps, de sorte que vous vous regardez, vous regardez. Cette double dissociation devrait éliminer les émotions négatives de presque toutes les situations mineures.



2. Recadrer le contenu

Essayez cette technique lorsque vous sentez qu'une situation est négative ou impuissante. Le recadrage prendra toute situation négative et vous responsabilisera en changeant le sens de l'expérience en quelque chose de positif.

Par exemple, disons que votre relation se termine. Cela peut sembler terrible à première vue, mais repensons-le. Quels sont les avantages possibles d'être célibataire? Par exemple, vous êtes maintenant ouvert à d'autres relations potentielles. Vous avez également la liberté de faire ce que vous voulez, quand vous voulez. Et vous avez tiré de précieuses leçons de

cette relation qui vous permettront d'avoir des relations encore meilleures à l'avenir.

Ce sont tous des exemples de recadrage d'une situation. En reformulant le sens de la rupture, vous vous offrez une expérience différente.

Dans les situations attendues, il est naturel de paniquer ou de se concentrer sur la peur, mais cela ne fait qu'augmenter les problèmes. Au contraire, changer votre concentration de la manière qui vient d'être décrite vous aide à vous vider l'esprit et à prendre des décisions responsables et impartiales.

3. Ancrez-vous

L'ancre provient du scientifique russe Ivan Pavlov, qui a expérimenté avec des chiens en faisant sonner une cloche à plusieurs reprises pendant que les chiens mangeaient. Après des sonneries répétées de la cloche, il a découvert qu'il pouvait faire saliver les chiens en faisant sonner la cloche à tout moment, même s'il n'y avait pas de nourriture.

Cela a créé une association neurologique entre la cloche et le comportement salivaire appelé réponse conditionnée.

Vous pouvez utiliser vous-même ces types d'"ancrages" stimulus-réponse !

L'ancrage vous aide à associer toute réponse émotionnelle positive souhaitée à une phrase ou à un sentiment particulier. Lorsque vous choisissez une émotion ou une pensée positive et que vous la reliez délibérément à un simple geste, vous pouvez activer cette ancre chaque fois que vous vous sentez déprimé et vos sentiments changeront immédiatement.

1. Identifiez ce que vous voulez ressentir (par exemple, la confiance, le bonheur, le calme, etc.)
2. Décidez où vous souhaitez placer cette ancre sur votre corps, par exemple en tirant sur le lobe de votre oreille, en touchant vos jointures ou en serrant un ongle. Ce contact physique vous permettra de libérer le sentiment positif à volonté. Peu importe où vous choisissez, tant que c'est une touche unique que vous ne touchez pour rien d'autre.

3. Pensez à un moment dans le passé où vous avez ressenti cet état (par exemple, la confiance). Revenez mentalement à cette époque et flottez dans votre corps, en regardant à travers vos propres yeux et en revivant ce souvenir. Ajustez votre langage corporel en fonction de votre mémoire et de votre état. Voyez ce que vous avez vu, entendez ce que vous avez entendu et ressentez le sentiment lorsque vous vous souvenez de ce souvenir. Vous commencerez à ressentir cet état. C'est comme raconter à un ami une histoire amusante du passé, et lorsque vous « entrez » dans l'histoire, vous recommencez à rire, parce que vous « vous associez » à l'histoire et la « revivez ».
4. Au fur et à mesure que vous revenez à la mémoire, touchez/tirez/pressez la zone de votre corps que vous avez choisie. Vous sentirez la sensation gonfler au fur et à mesure que vous revivrez le souvenir. Relâchez le toucher au moment où l'état émotionnel atteint son apogée et commence à s'estomper.
5. Cela créera un stimulus-réponse neurologique qui activera l'état à chaque fois que vous jouerez à nouveau. Pour ressentir cet état (par exemple, Confiance), touchez-vous à nouveau de la même manière.
6. Pour rendre la réponse encore plus forte, pensez à un autre souvenir dans lequel vous avez ressenti cet état, revenez en arrière et revivez-le à travers vos propres yeux, et ancrez l'état au même endroit qu'avant. Chaque fois que vous ajoutez une autre mémoire, l'ancre devient plus puissante et déclenchera une réponse plus forte.
7. **Utilisez cette technique à chaque fois que vous avez besoin de changer d'humeur.**



4. Amener les autres à vous aimer (Rapport)

Il s'agit d'un ensemble simple de techniques de PNL, mais elles ont le pouvoir de vous aider à vous entendre avec à peu près n'importe qui. Il existe de nombreuses façons de construire une bonne relation avec une autre personne. L'un des moyens les plus rapides et les plus efficaces vient de la PNL. Cette technique consiste à reproduire subtilement le langage corporel, le ton de la voix et les mots d'une autre personne.

Les gens aiment les gens qui leur ressemblent. En reflétant subtilement l'autre personne, le cerveau déclenche des « neurones miroirs », des capteurs de plaisir dans le cerveau, qui donnent aux gens l'impression qu'ils aiment quiconque les reflète.

La technique est simple : se tenir debout ou s'asseoir comme l'autre personne est assise. Inclinez votre tête de la même manière. Souriez quand ils sourient. Reflète l'expression de votre visage. Croisez vos jambes quand elles croisent les siennes. Il reflète votre voix, etc.

La clé pour créer une relation inconsciente est la subtilité. Si vous êtes trop ouvert, l'autre personne peut le remarquer consciemment, ce qui briserait probablement la relation. Alors gardez votre réflexion naturelle et calme.

5. Influence et persuasion

Alors qu'une grande partie du travail de la PNL est consacrée à aider les gens à éliminer les émotions négatives, les croyances limitantes, les mauvaises habitudes, les conflits, etc., une autre partie de la PNL est consacrée à la façon d'influencer et de persuader les autres de manière éthique.

L'un des mentors sur le terrain était un homme du nom de Milton H. Erickson. Erickson était un psychiatre qui a également étudié le subconscient par le biais de l'hypnothérapie (le matériel scientifique réel ... pas l'hypnose de divertissement idiote que vous voyez dans les spectacles de théâtre).

Erickson était tellement adepte de l'hypnose qu'il a développé une façon de parler à l'esprit subconscient des autres sans avoir besoin d'hypnose. Il pouvait littéralement hypnotiser les gens n'importe quand, n'importe où dans les conversations de tous les jours. Cette méthode ericksonienne d'hypnose est devenue connue sous le nom d'« hypnose conversationnelle ».

Il s'agit d'un outil très puissant qui peut être utilisé non seulement pour influencer et persuader les autres, mais aussi pour aider d'autres personnes à surmonter leurs peurs, leurs croyances limitantes, leurs conflits et plus encore à votre insu. Ceci est particulièrement utile lorsque vous communiquez avec des personnes qui pourraient autrement résister si elles savaient (pensez aux adolescents qui ne veulent pas écouter).

Le miracle des techniques de PNL

La programmation neurolinguistique (PNL) explore le fonctionnement interne de l'esprit humain. Comment nous pensons, comment nous développons nos désirs, nos objectifs et nos peurs, et comment nous nous motivons, établissons des liens et donnons un sens à nos expériences.

La PNL est comme le « manuel de l'utilisateur » pour l'esprit. Il nous permet d'utiliser le langage de l'esprit pour atteindre systématiquement nos résultats spécifiques et souhaités. La PNL a ses racines dans le domaine des sciences du comportement, développé par Pavlov, Skinner et Thorndike. Il utilise la physiologie et l'inconscient pour modifier les processus de pensée et donc le comportement.

Lorsque vous apprenez la PNL, vous apprenez des compétences et des modèles spécifiques nécessaires pour apporter des changements positifs. Cela inclut de créer de nouvelles options, d'être plus efficace avec les autres, de se libérer des vieilles habitudes, schémas et comportements autodestructeurs, et de réfléchir plus clairement à ce que vous voulez et comment l'obtenir.

La PNL est destinée à-

- aider les clients à comprendre leur propre esprit
- comment ils en sont venus à penser et à se comporter comme ils le font
- apprendre à gérer ses humeurs et ses émotions, et
- reprogrammer la façon dont ils traitent l'information afin qu'elle conduise à un comportement plus acceptable et plus efficace.

Dans le même temps, la PNL est conçue pour aider les clients à voir comment ils ont réussi dans le passé. Cela détermine également comment ils peuvent répéter plus facilement et plus efficacement ce succès dans d'autres domaines de leur vie. Les thérapeutes PNL croient que leurs clients ont les réponses à leurs problèmes en eux-mêmes ; il s'agit simplement de les aider à extraire ces réponses.

Comment la PNL aide une personne

La PNL peut ressembler à de la magie ou de l'hypnose. Pendant la thérapie, le sujet plonge profondément dans son inconscient et examine des couches et des couches de croyances et de perceptions. Cela rend le sujet conscient de toute expérience dans, ce peut être depuis la petite enfance, qu'il est

responsable d'un modèle de comportement. La PNL est basée sur le principe que chacun a toutes les ressources dont il a besoin pour apporter des changements positifs dans sa propre vie. Les techniques de la PNL sont utilisées comme un outil pour faciliter ces changements.

La thérapie PNL peut être sans contenu. Cela signifie que le thérapeute peut être efficace sans connaître le problème en détail. Par conséquent, il n'est pas nécessaire d'informer le thérapeute de l'événement ou même du problème, garantissant ainsi la confidentialité du client. En plus de cela, nous avons également un accord de confidentialité dans lequel l'interaction entre le client et le thérapeute est gardée confidentielle.

La PNL croit en la perfection de la nature dans la création humaine. Par conséquent, la PNL encourage le client à reconnaître ses sensibilités sensorielles et à les utiliser pour répondre à un problème particulier. En fait, la PNL croit également que l'esprit est même capable de trouver des remèdes aux maux et aux maladies.

Les techniques de PNL impliquent une thérapie non invasive et sans médicament qui aide le client à découvrir de nouvelles façons de gérer les problèmes émotionnels. Certains de ces problèmes incluent une faible estime de soi, de l'anxiété, un manque de confiance en soi, des relations destructrices (gérer la rupture) et des conseils de deuil efficaces et inefficaces.

Logical Levels of NLP

Behaviour

Behaviour is actions by an individual within the environment. This level will be describing what people think and do, and what effect it had.



www.xmonks.com

Les six niveaux logiques de la PNL

Les niveaux logiques sont sans aucun doute l'un des modèles ou outils de PNL les plus précieux : à tel point que nous le présentons le premier jour de nos cours de PNL ; à utiliser et à pratiquer dès le début de la formation d'une personne.

Il a été développé à l'origine par Robert Dilts et Todd Epstein et est largement connu sous le nom de Neuro-Levels.

Niveaux logiques. Ceux-ci sont:

Atmosphère

L'environnement fait référence aux conditions externes dans lesquelles se déroule le comportement et dans lesquelles nous opérons. Une personne opérant à ce niveau expliquera probablement ce qui s'est passé, qui était là, etc. En général, "l'histoire" ne concernera pas la personne qui la raconte, et l'énergie sera d'expliquer comment quelque chose s'est passé. Cela peut impliquer des plaintes.

Conduite

Le comportement est l'ensemble des actions et des réactions d'un individu dans l'environnement. Une personne opérant à ce niveau décrira ce qu'elle a pensé et fait, et l'effet que cela a eu. Cela inclut également ce qu'ils auraient pu faire et quel effet cela aurait eu.

Capacité ou compétence

La capacité ou la compétence pourrait être considérée comme le niveau « comment ». Les compétences orientent le comportement à travers une stratégie personnelle, qui implique des compétences et leur développement. Une personne opérant à ce niveau parle et réfléchit à « comment » réaliser quelque chose, y compris les compétences qu'elle pourrait avoir besoin de développer pour y parvenir.

Croyance

La croyance peut être considérée comme le niveau « pourquoi » et est parfois également décrite comme des « valeurs ». Il s'agit des raisons derrière le comportement, y compris les valeurs sous-jacentes. Les croyances et les valeurs peuvent renforcer ou miner les capacités. Par exemple, la croyance que « vous n'êtes pas bon en dessin » pourrait saper toute tentative d'apprendre à bien dessiner.

Identité

L'identité concerne « qui » vous êtes et pourrait également être considérée comme votre sens de vous-même. Les conversations à ce niveau portent souvent sur l'épanouissement personnel, comme « Qu'est-ce que j'aime ? », « Qu'est-ce qui me motive ? », « Quelle est ma passion ? » Une personne souffrant de stress et d'épuisement s'engage souvent à ce niveau.

Spiritualité

La spiritualité n'est pas toujours incluse dans les niveaux logiques et pourrait être considérée comme un pas au-delà des autres. Il s'agit de « quoi d'autre », au-delà de l'individu, et lié au fait de faire partie d'un système plus large, que ce soit la famille, la communauté ou au-delà. Certaines personnes décrivent cela comme le niveau de « sagesse », et d'autres l'excluent entièrement, ou le lient à l'identité, dans le cadre de la façon dont ils se voient.

Utilisation des niveaux logiques pour la PNL

Un coach peut dire à quel niveau quelqu'un opère par le langage qu'il utilise pour discuter d'un problème ou d'une situation. Si quelqu'un continue de trader à un seul niveau, son problème ou sa situation peut facilement sembler insoluble. Cependant, s'ils peuvent changer le niveau, le problème changera.

Un coach peut aider quelqu'un à changer le niveau auquel il opère en changeant la langue à un autre niveau. Cela changera le problème et apportera une nouvelle perspective. C'est l'un des outils que les coachs utilisent souvent pour aider leurs clients à réfléchir aux problèmes, mais il s'applique également aux personnes à la maison ou au travail, en particulier dans les postes de direction.

Chapitre 8 - 4 astuces PNL pour reconfigurer votre cerveau



Dans ce chapitre, nous allons passer en revue les concepts les plus importants que nous avons vus dans les chapitres précédents, afin que tout soit clair et que nous puissions établir les bases.

Avouons-le : le changement est difficile. Pourquoi tant d'entre nous luttent-ils pour passer de l'intention à l'action ?

Par exemple, disons que vous voulez arrêter de fumer. Tu te dis : c'est une mauvaise habitude, il faut que j'arrête. Mais attendez, mon anniversaire approche dans quelques semaines. Cela devrait attendre. Je sais que je serai trop tenté. Je n'ai pas le temps de progresser d'ici là.

Voyez-vous ce qui s'est passé là-bas? En quelques secondes, ses pensées devinrent incontrôlables. Lorsque vous avez commencé à penser à un objectif que vous vouliez atteindre, vous avez sauté trop loin. Parce que

vous vous sentiez stressé, vous avez tergiversé. Vous avez décidé de ne rien faire.

D'un point de vue scientifique, la procrastination est la façon dont notre cerveau gère le stress. Conçu pour nous protéger, notre cerveau nous empêche de faire des choses qui pourraient être dangereuses, des choses que nous percevons comme une menace.

Pour créer le changement, nous devons changer notre façon de penser. Avec la programmation neurolinguistique (PNL), nous pouvons reconfigurer nos pensées et notre comportement.

Qu'est-ce que la PNL alors ?



Il est important que tout au long du livre, il soit clair : Programmation neuro-linguistiqueC'est une méthodologie qui utilise des techniques de communication et le traitement du langage pour changer les modèles de comportement. « Neuro » fait référence au cerveau, « linguistique » fait

référence au langage et « la programmation » est la façon dont nous traitons cette information. En termes simples, la PNL est la façon dont la communication verbale et non verbale affecte le cerveau humain.

L'une des principales responsabilités d'un thérapeute ou d'un thérapeute en PNL est d'identifier le système de représentation préféré d'une personne (PRS) - la préférence d'une personne envers un système sensoriel. Cela peut être déterminé par le langage. Par exemple, si vous avez tendance à prononcer des phrases comme « j'entends ce que vous dites » plutôt que « je vois ce que vous voulez dire », cela indique que vous avez davantage un PRS auditif qu'un PRS visuel.

Les cinq systèmes de représentation comprennent :

1. Visuel (vue)
2. Auditif (son)
3. Olfactif (odeur)
4. gustatif (goût)
5. Kinesthésique (toucher)

Notre langage reflète notre perception subconsciente de nous-mêmes et du monde qui nous entoure. Si notre perception est fausse, cela crée un faux système de croyance interne. Étant donné que nos pensées affectent directement notre façon de penser et de nous comporter, un changement positif durable commence par la reconnexion de votre cerveau.

"Le problème avec les croyances, c'est qu'elles sont comme un programme qui continue de fonctionner, dans lequel vous continuez à vérifier si elles correspondent ou non à vos croyances", explique le Dr Richard Bandler, co-créateur de la PNL. "Et quand vos croyances disent que les choses sont possibles et que les choses vous feront vous sentir bien, alors ce qui se passera, c'est que cela vous affectera physiologiquement d'une manière très différente que si vous pensiez que c'est impossible. Quand vous pensez que les choses sont impossibles, vous n'essayez pas vraiment et vous n'essayez certainement pas avec chaque fibre de votre âme et chaque cellule de votre corps."

Vos croyances sont plus puissantes que vous ne le pensez. Lorsque vos croyances sont suffisamment fortes, vous pouvez littéralement changer votre biochimie. « Quand vous croyez qu'un traitement médical vous guérira vraiment et qu'il fonctionnera vraiment, alors vous vous ouvrez à toutes les possibilités », explique Bandler.

Êtes-vous prêt à combler le fossé entre où vous êtes et où vous voulez être ? Voici quelques astuces PNL efficaces que vous pouvez essayer dès aujourd'hui :

1. Pratiquez des affirmations positives



La raison pour laquelle les affirmations sont si efficaces est qu'elles fonctionnent à toutes les étapes de la définition des objectifs. Par exemple, disons que votre déclaration est « Je suis optimiste quant à ma vie amoureuse. Je suis sûr que je trouverai quelqu'un qui me fera me sentir heureux et aimé. "Lorsque vous rencontrez quelqu'un et entrez dans la

phase relationnelle, votre affirmation se transformera en " Je suis dans une relation saine et aimante dans le respect mutuel. "

Dire l'affirmation au présent est important parce que votre subconscient travaillera à transformer l'intention positive en réalité ; par conséquent, reconnectez votre cerveau plus rapidement.

Les affirmations augmentent votre conscience de soi. Par la répétition, de nouvelles pensées remplacent les anciennes et prennent racine dans votre esprit. Avec suffisamment de pratique, vous pouvez changer votre système de croyances. Cette technique est utile avec la dépendance, comme l'exemple du tabagisme mentionné ci-dessus. Lorsqu'il s'agit de changer, votre cerveau doit d'abord être impliqué, puis avec le temps, votre corps suivra.

Fait amusant : selon une étude publiée dans la revue *Personality and Social Psychology Bulletin*, la pratique des affirmations vous aide à mieux performer au travail. Les participants qui se sont rappelés à plusieurs reprises leurs forces au travail ont travaillé avec plus de confiance sous la pression dans leur milieu de travail.

2. Visualisation

Saviez-vous que votre cerveau ne peut pas faire la différence entre quelque chose d'imaginaire et quelque chose de réel ? En d'autres termes, si votre imagination est suffisamment vive, elle peut amener votre cerveau à ressentir les émotions positives qui accompagnent un souvenir ou une image mentale positive.

Posez-vous la question : quelles images correspondent à la réalisation de votre objectif ? Pour continuer avec l'exemple précédent, si vous recherchez une romance, vous devez imaginer ce que cela fera d'être en couple. Soyez aussi précis que possible et essayez d'impliquer autant de sens que possible. Sentez, goûtez, entendez, touchez, tout ce que vous pouvez - le but est de vous immerger complètement dans la visualisation pour qu'elle soit aussi réelle que possible.

Abigail Brenner, MD explique : « La pensée précède la création ; l'idée guide l'énergie dans le monde physique pour créer certains comportements. "Pour que la visualisation soit efficace, il y a trois exigences, y compris« 1.) le désir de créer ce que vous avez choisi de visualiser, 2.) la croyance en ce que vous avez choisi d'atteindre à travers votre visualisation et la certitude que vous y parviendrez, et 3.) l'acceptation d'avoir tout ce que vous avez visualisé comme objectif. "

Les visualisations apportent de la clarté à vos rêves. Plus nous avons de visualisations positives, plus nous aurons de pensées positives, ce qui conduira finalement à un comportement positif.

3. Recadrer le contenu



Tout est entouré du sens que nous lui donnons. Pensez à un moment où vous vous êtes senti en colère ou bouleversé. Par exemple, disons que vous avez perdu votre emploi ou mis fin à une relation. Quand vous y pensez, vous ressentez probablement des émotions négatives. Pour transformer vos émotions négatives en émotions positives, repensez la situation.

Par exemple, vous êtes maintenant ouvert à un travail ou à une relation qui vous convient mieux. Vous avez la liberté d'explorer de nouvelles options et êtes sorti de cette difficulté comme une version meilleure et plus forte de vous-même.

Il est naturel de paniquer lorsque vous perdez votre emploi ou que vous vous séparez, mais cela ne fait que créer encore plus de troubles émotionnels. En déplaçant votre attention et en changeant votre perspective, vous vous sentirez plus en paix.

Dans une étude, les chercheurs ont examiné un groupe d'étudiantes en soins infirmiers et sages-femmes qui ont été divisés en deux groupes. La formation en PNL a été dispensée en cinq sessions de 2 heures et les groupes ont été analysés.

Les groupes d'infirmières et de sages-femmes "ont montré une différence significative dans les scores de santé mentale, de signes physiques, d'anxiété, de fonction sociale et de dépression". Les résultats ont conclu que « les stratégies de PNL sont efficaces pour améliorer la santé générale et ses diverses dimensions ».

4. Financement



Cette technique de PNL consiste à relier une pensée ou une émotion positive à une phrase ou un geste spécifique. Cela entraîne votre cerveau à associer le sentiment positif à la phrase ou au geste.

Tout d'abord, pensez à l'émotion que vous voulez ressentir. Voulez-vous être plus confiant? Soyez plus heureux? Être plus calme ?

Ensuite, imaginez la dernière fois que vous avez ressenti cette émotion. Rendez cette image mentale aussi vivante que possible.

Ensuite, choisissez une phrase d'ancrage comme « Je suis heureux. Je suis calme. Je suis confiant » ou serre le poing.

Répétez tous les jours jusqu'à ce que vous puissiez enfin dire la phrase d'ancrage ou serrer le poing et que votre humeur passe à la joie, au calme ou à l'assurance presque instantanément.

« Chaque fois que vous faites un nouveau choix aligné sur votre avenir, vous préparez votre cerveau à installer le matériel neurologique pour penser, agir et vous sentir comme la personne que vous voulez être dans

votre avenir », explique le Dr Joe Dispenza, chercheuse et auteur de Briser l'habitude d'être soi-même. « Si vous continuez à activer et à connecter ces réseaux dans votre cerveau, le matériel devient finalement le programme logiciel et la prise de décisions alignées sur votre avenir devient plus automatique. »

La répétition est tout. Plus vous pratiquez ces techniques, plus elles s'ancrent dans votre esprit. Lorsque vous pensez, ressentez, visualisez et agissez selon votre intention, vous briserez le cycle des habitudes négatives.

La chose la plus importante à retenir est que ces techniques ne sont que des outils. Vous devez continuellement vous pousser à ressentir les effets positifs. Pour changer, il faut vraiment vouloir changer.

« Vous ne manipulez pas une clé à cliquet. Vous l'utilisez pour régler un moteur et les outils que nous créons sont les outils pour pouvoir affiner votre esprit et optimiser vos pensées pour tirer le meilleur parti de votre neurologie », explique Bandler.

Plus précisément, vous pouvez utiliser votre odorat comme technique d'ancrage. Saviez-vous que Jordan Belfort (mieux connu sous le nom de Loup de Wall Street) utilise des ancrés ? Lorsque vous concluez une vente et ressentez le sentiment incroyable qui accompagne le succès, vous reniflez votre inhalateur d'huiles essentielles pour vous ancrer dans cet état émotionnel positif.

Êtes-vous prêt à créer un changement positif durable ? Suivez ces conseils de PNL et regardez-les transformer votre vie.

Chapitre 9 - Stratégies et techniques de PNL chez les enfants.



La programmation neurolinguistique (PNL) est connue, car le pouvoir que le mot a dans le cerveau des enfants, ce que nous prononçons et leur communiquons quotidiennement, aura certainement un grand effet sur les modèles de comportement de nos enfants. Par conséquent, une bonne utilisation des mots et une bonne communication auront un impact positif sur l'estime de soi et les processus d'apprentissage en général.

La PNL consiste à utiliser des stratégies d'enseignement qui conduisent à l'amélioration des neurones pour la perception et l'apprentissage du langage. Les mots utilisés de manière positive conduisent les enfants à avoir des réactions appropriées à différentes situations, leur permettant d'avoir une vision plus positive de la vie. Les mots qui leur sont transmis quotidiennement sont ce qui construit leur pensée, d'où l'importance de faire attention à ce que l'on leur dit, leur esprit traite toutes les informations qui leur sont envoyées, les garde dans leur mémoire et influence leur personnalité et leur caractère . . .

L'un des principes de base de la programmation neurolinguistique est de mettre en évidence les aspects positifs des enfants en se concentrant davantage sur leurs forces et leurs capacités. Enchaîner les jeux dans ces

processus sera le meilleur moyen de promouvoir les valeurs et d'appliquer les techniques de manière appropriée.

Certaines stratégies que nous considérons comme les plus importantes pour utiliser la PNL sont :

Parlez et affirmez positivement : Dans cette technique se trouve le langage assertif, les mots qui sont envoyés aux enfants créeront en eux une projection mentale de qui ils sont et de leur environnement, les affirmations doivent être basées sur ce que nous voulons réaliser chez les enfants.

Par exemple, vous êtes un enfant très intelligent, si vous étudiez un peu plus pour votre examen, vous aurez de très bons résultats.

Éliminer le mot NON : À chaque fois qu'une instruction est envoyée aux enfants, le mot « NON » doit être éliminé car il n'est généralement pas assimilé par le cerveau, incitant l'enfant à faire ce qu'on lui a demandé de ne pas faire. Dire « ne faites pas ça » vous donne un sentiment de curiosité et vous voudrez le faire davantage.

Exemple, au lieu de dire "ne prends pas le vase qui peut casser", c'est mieux "et si on joue avec le ballon c'est plus sympa".

Parlez-leur avec amour lorsque vous voulez leur enseigner une routine : lorsque vous leur enseignez, vous devez essayer de le faire avec amour, car cela aura un plus grand impact sur l'apprentissage de l'enfant. Si nous disons : "lavez-vous les mains", sous la forme d'un ordre, le stimulus qui est généré est négatif et chaque fois que vous devrez vous laver les mains, ce sera ennuyeux ou vous ne voudrez pas le faire.

Parlez-leur pendant qu'ils dorment : Lorsque les enfants dorment, il est recommandé de leur parler à voix basse et d'une manière affectueuse. Exemple : « vous êtes un enfant très obéissant », « nous vous aimons beaucoup », « vous sont très importants pour nous », " tu es très intelligent ", en évitant d'inclure " NON ".

En effectuant cette technique pendant le sommeil, le subconscient reçoit cette information, programmant l'enfant pour atteindre des objectifs tels qu'avoir un bon comportement, aimer encore plus ses parents, être obéissant, entre autres. Il est important que cet exercice ne soit pas accompagné de baisers ou de câlins, car l'effet inverse se produira, le

consentement au sommeil génère des comportements capricieux et rebelles chez les enfants.

Chapitre 10 - 6 Techniques de programmation neurolinguistique pour travailler avec les personnes âgées et les enfants

MÉTHODOLOGIE

Tout d'abord, j'ai étudié les types d'approches qui, selon la recherche, fonctionnent le mieux avec les enfants et les personnes âgées. Ceux-ci se trouvent ci-dessous sous les titres TRAVAILLER AVEC LES ENFANTS et TRAVAILLER AVEC LES PERSONNES ÂGÉES. Ci-dessous, j'ai compilé une liste de techniques courantes de PNL. J'ai sélectionné les techniques qui correspondaient le mieux à ma liste de méthodes examinées. Certaines techniques sont conçues pour être utilisées secrètement, à l'insu du sujet, et d'autres sont des exercices de PNL destinés à guider la réflexion d'un sujet. En l'absence de tout autre guide, j'ai inclus des exemples des deux sections.

TRAVAILLER AVEC LES ENFANTS

Les experts recommandent d'établir une bonne relation avant d'essayer d'interroger un enfant. Les enfants répondent mieux lorsqu'ils sont invités à parler plutôt que de poser des questions par oui ou par non. Leur demander de parler de quelque chose leur permet de se souvenir de plus de détails qui peuvent être vérifiés par une autre source. Les enfants réagissent aux techniques d'entretien basées sur l'activité. De plus, les enfants ont besoin de se sentir écoutés et crus.

TRAVAILLER AVEC LES PERSONNES ÂGÉES

Les enquêteurs principaux doivent participer à l'entretien aussi informés que possible des antécédents médicaux de la personne afin d'être prêts à s'adapter à toute maladie chronique. Les aînés ont tendance à offrir des informations, que la question soit ouverte ou non, mais les questions

ouvertes sont toujours les meilleures pour établir des relations. Ceux qui travaillent avec des personnes âgées doivent veiller à avoir des conversations « dialogiques » et à maintenir un équilibre des pouvoirs équitable. Les aînés doivent pouvoir avoir confiance qu'ils sont écoutés et respectés.

Prenez de meilleures décisions, plus rapidement grâce à des études de marché personnalisées fournies par des analystes de confiance en aussi peu que 24 heures.

MEILLEURES TECHNIQUES

1. Prédicats sensoriels correspondants : les gens expriment généralement un système de représentation préféré (SRP) lorsqu'ils parlent. Par exemple, les penseurs très visuels diront « Je vois ce que vous voulez dire », tandis que les penseurs auditifs pourraient dire : « J'entends ce que vous dites », et les apprenants kinesthésiques pourraient choisir : « Je vous ressens ». La PNL suggère que l'appariement du PRS d'une personne permet une meilleure compréhension des questions et il a été démontré qu'il augmente la mémorisation des détails. Il permet un sens de la communication plus rapide que ce qui peut être établi autrement, ce qui est utile dans un cadre clinique où le temps peut être limité en raison du grand nombre de cas.

2. Réflexe : Il s'agit d'une technique courante d'établissement de relations avec la PNL. Pour utiliser, reflétez subtilement le langage corporel, le ton et les manières de la personne interrogée. Il est plus efficace lorsque l'intervieweur peut le faire subtilement. La copie exacte peut avoir l'effet inverse (rendre le sujet tendu ou méfiant). Par exemple, au lieu de vous effondrer sur une chaise lorsque le sujet le fait, détendez simplement votre posture et votre ton. Si un sujet parle lentement, ralentissez-vous. Aussi, il vaut mieux ne pas essayer de copier des accents, seulement des tons et des tons. Comme la correspondance des prédicats sensoriels, la mise en miroir est un moyen d'établir une connexion relativement rapide avec un client et de transmettre la fiabilité.

3. Narration : La narration est un moyen de changer l'état d'un sujet interviewé. L'intervieweur commence par une personne dans le même état que le sujet, puis les déplace à travers une histoire afin qu'ils finissent dans l'ambiance préférée. Lorsqu'une personne est trop éloignée de l'état préféré (de colère à calme), il vaut mieux amener la personne dans un état légèrement meilleur (de colère à irrité). Cette technique fonctionne mieux lorsque le sujet se sent connecté aux personnages. Cela peut être un moyen pour les travailleurs sociaux de calmer les clients agités ou de les motiver à prendre eux-mêmes des mesures positives.

4. Métamodèle PNL : Ce modèle est utilisé pour aider à comprendre les problèmes des gens et les aider à comprendre simultanément. Il a plusieurs noms, certains professionnels les appellent métaprogrammes, mais le principe de base est de supprimer les idées préconçues de leurs déclarations et de poser des questions ouvertes sur une situation. Exemple : un vieil homme dit que son aide-soignant est mauvais. Au lieu de dire : « Pourquoi est-ce mauvais ? » (ce qui suppose que le soignant fait quelque chose ou que l'homme ment) essayez : « Pouvez-vous me dire ce qui s'est passé la dernière fois que vous avez senti que votre soignant était mauvais ? Concentrez-vous sur les détails solides et omettez les hypothèses. Cela aide le sujet à supprimer les attachements émotionnels d'une déclaration ou d'un souvenir.

5. Positions perceptives : Les positions perceptives sont un moyen d'aider une personne à se conseiller d'une manière respectueuse et stimulante. Il s'agit d'abord de s'associer au problème, puis de se dissocier, puis de regarder analytiquement. Tout d'abord, demandez à la personne de décrire son problème actuel et les défis auxquels elle est confrontée. Ensuite, demandez à la personne d'imaginer qu'elle est une personne différente qui se soucie d'elle et demandez-lui de décrire comment cette personne pourrait réagir à son histoire initiale. Enfin, demandez à la personne de prendre du recul pour décrire comment une troisième personne neutre pourrait réagir en voyant les deux premières personnes. En travail social, Il s'agit d'un exercice qui pourrait permettre aux clients trop investis émotionnellement

dans une situation d'acquérir la perspective dont ils ont besoin pour prendre de meilleures décisions. Cela correspond plus aux clients plus âgés qu'aux enfants.

6. Ancrage : C'est l'une des techniques de PNL les plus utiles et les mieux comprises. Une ancre est une association entre un comportement ou un état émotionnel que vous voulez que le sujet ressente et un déclencheur spécifique. Le déclencheur peut être un toucher ou (plus approprié pour les travailleurs sociaux) un geste. C'est une technique pour les travailleurs sociaux qui verront les mêmes personnes plus d'une fois car elle devient plus efficace avec le temps, mais elle peut être utilisée lors d'entretiens plus courts avec la pratique. L'ancrage peut être un moyen utile pour les travailleurs sociaux de calmer l'humeur d'un client pour une interaction productive.

PLUS DE LECTURES ET D'EXERCICES

Il existe de nombreux sites Web et livres de PNL peu recommandables sur le marché. De nombreux sites Web visent à encourager l'inscription à un cours de vente plutôt que d'enseigner la PNL. Les deux premières sources de cette liste (Techniques PNL et Secrets PNL) sont parmi les sources les plus réputées en ligne et contiennent suffisamment de matériel open source pour avoir une première compréhension de la PNL. En ce qui concerne les livres, les suivants sont bien considérés par les critiques :

1. Le grand livre de la PNL (étendu) : ce livre contient des listes simples de techniques avec des descriptions étape par étape de la façon de les exécuter. Remarque : Le chercheur possède ce livre et l'a utilisé pour enseigner les techniques de la PNL à d'autres. C'est essentiellement une encyclopédie des techniques de PNL et l'un des livres les plus objectifs disponibles.

2. PNL : The Essential Guide : Ce livre donne un aperçu des techniques de la PNL et, écrit par un trio de professionnels qui se considèrent comme des maîtres dans leur domaine. Il y a plus de discussion sur les études de cas ici.

3. Heart of the Mind : Recommandé par la plupart des professionnels comme l'un des meilleurs livres de PNL pour les thérapeutes, ce livre contient des techniques de PNL ainsi que des études de cas sur la façon dont elles pourraient être utilisées.

CONCLUSION

Pour résumer, ces six techniques aideront les travailleurs sociaux qui n'ont jamais utilisé la PNL auparavant à parler avec les enfants et les personnes âgées. J'ai également inclus des sources pour lire et pratiquer davantage.

Chapitre 11 - Les métaprogrammes

Npl : qu'est-ce que c'est et comment les utiliser

Le but de notre vie est de trouver des moyens de programmer notre esprit avec le genre d'information qui nous rendra libres. - Inconnue

Que sont les métaprogrammes dans le monde ?

Les métaprogrammes sont des raccourcis mentaux qui guident vos décisions, comportements, actions et interactions avec les autres. Ce sont des représentations internes de votre expérience externe de la réalité. Ils déterminent comment votre cerveau prête attention aux choses et à quoi il prête attention. C'est une forme de reconnaissance de formes, où votre cerveau essaie de classer ce que le corps ressent et expérimente.

Les métaprogrammes sont comme des applications logicielles pour le cerveau où un programme logiciel contrôle l'exécution de divers autres programmes. Le logiciel fonctionne en arrière-plan et dirige vos pensées, croyances, valeurs, souvenirs et réponses. Par conséquent, les métaprogrammes sont des programmes mentaux qui dirigent nos vies à un niveau de conscience inconscient. Ces programmes mentaux déterminent comment les informations sont traitées en décidant ce qu'il faut éliminer, déformer et/ou généraliser à partir de votre expérience.

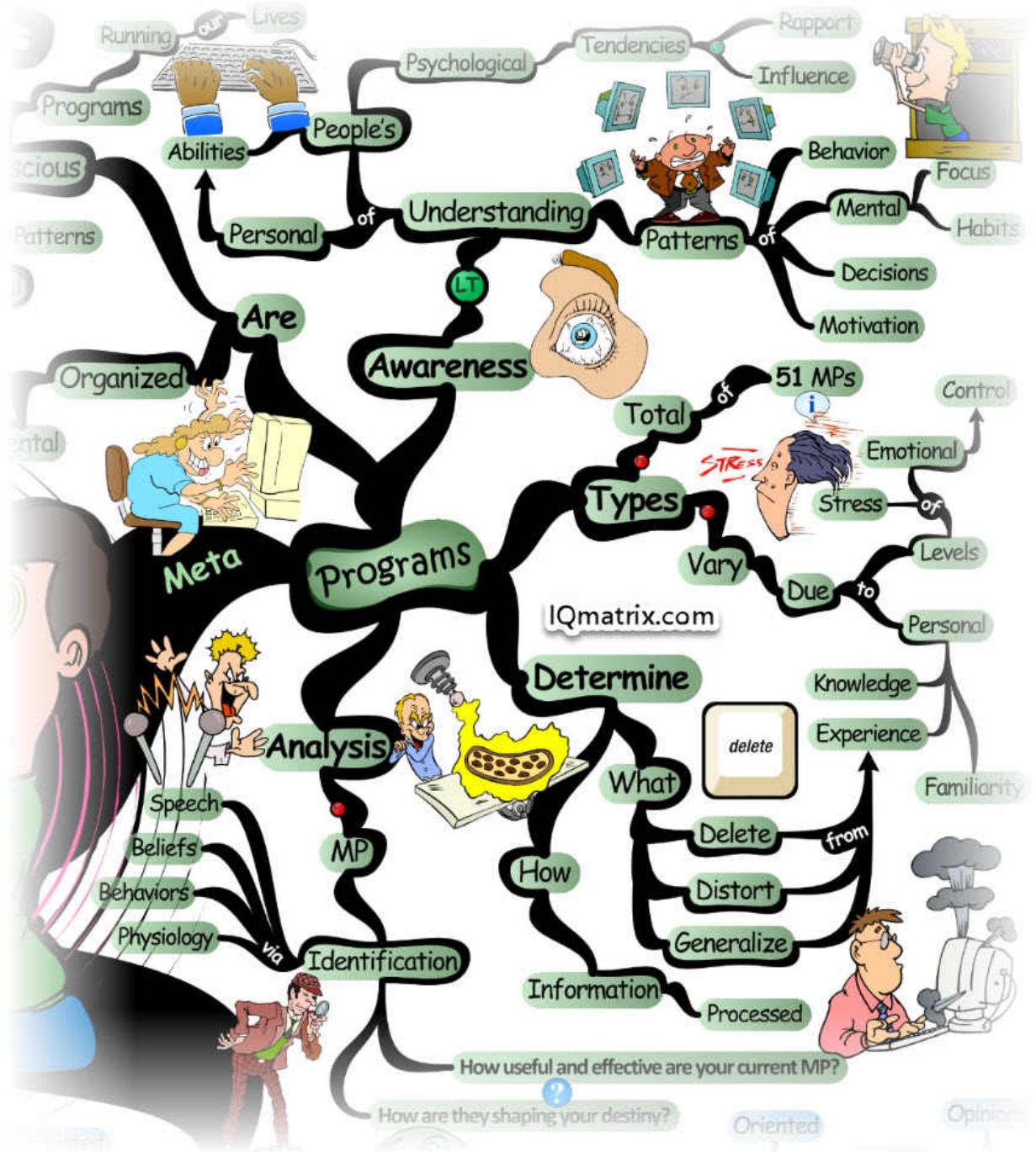
La façon dont le cerveau traite les informations au quotidien est basée sur les métaprogrammes actuellement exécutés en arrière-plan. Vous utilisez ces métaprogrammes pour ordonner et donner un sens au monde qui vous entoure. Sans eux, le monde n'aurait pas beaucoup de sens, cependant, avec eux, vous pouvez former vos propres croyances, opinions et perspectives sur votre monde, votre vie et votre situation.

Les métaprogrammes fonctionnent sur la base de la classification. Ils fonctionnent en déterminant lesquelles de nos perceptions sont sélectionnées pour l'attention et représentées en interne parmi un large

éventail de données sensorielles entrantes et une myriade de possibilités. En d'autres termes, les métaprogrammes sont des processus utilisés pour ordonner ce à quoi vous faites attention en fonction des informations que vous filtrez de votre environnement. Ce processus de filtrage permet de guider et d'orienter nos processus de pensée, entraînant des différences significatives de comportement d'une personne à l'autre.

Il est important de noter que l'affichage de métaprogrammes particuliers dans un contexte spécifique n'implique pas automatiquement que vous afficherez les mêmes métaprogrammes dans un autre contexte ou situation. En fait, vos métaprogrammes ne sont jamais stables et peuvent changer au fil du temps lorsque vous rencontrez de nouvelles informations et élargissez vos connaissances et votre compréhension de votre vie et de vos circonstances. Les métaprogrammes peuvent changer, par exemple lorsque vous êtes très stressé ou que vous rencontrez d'autres difficultés émotionnelles. Par conséquent, ils ne sont jamais stables, mais adaptables.

Les métaprogrammes ne sont ni négatifs ni positifs. Les métaprogrammes que vous utilisez pour percevoir et interagir avec votre monde fonctionnent soit pour vous, soit contre vous. Et qu'ils travaillent ou non pour vous dépend de la façon dont vous vivez votre vie en fonction de vos buts et objectifs personnels.



Quelle est l'utilité des métaprogrammes ?

L'apprentissage des métaprogrammes est précieux de trois manières importantes.

Premièrement, en apprendre davantage sur les métaprogrammes vous aide à mieux vous comprendre vous-même et vos propres tendances

psychologiques. Comment vous donnez un sens au monde, comment vous prenez des décisions, comment vous interprétez votre vie et les circonstances, et comment vous interagissez avec les autres commenceront tous à avoir un sens une fois que vous aurez compris les métaprogrammes qui contrôlent votre cerveau. Les métaprogrammes vous fourniront également une mine d'informations sur vos valeurs, croyances, convictions, habitudes, comportements et modèles d'auto-sabotage.

Deuxièmement, pour les mêmes raisons mentionnées ci-dessus, les métaprogrammes vous aident à mieux comprendre les autres et leurs tendances psychologiques. Ceci est avantageux car cela vous aidera à adapter votre comportement et votre approche tout en communiquant avec d'autres personnes. Ces changements peuvent améliorer vos relations avec les autres en vous aidant à développer des niveaux de relations plus profonds et en influençant potentiellement les gens dans votre façon de penser. Ceci est possible car les métaprogrammes vous fourniront des informations sur les motivations d'une personne. Et une fois que vous aurez compris leurs motivations, vous aurez la clé pour vous aider à influencer leurs choix, décisions et actions.

Troisièmement, mieux comprendre comment vous filtrez et triez les informations vous donne une opportunité unique que les autres personnes qui ne connaissent pas les métaprogrammes n'auront jamais. Il vous donne la possibilité de changer, de changer et de transformer votre comportement de manière positive pour aider à améliorer vos croyances, valeurs, décisions, comportements, habitudes, actions et niveaux de motivation.

Comment identifier vos métaprogrammes

L'identification des métaprogrammes en vous-même ou chez d'autres personnes demande de la pratique et des efforts. Vous devez rechercher des indices dans le discours/langage d'une personne, dans son comportement, ses systèmes de croyances et sa physiologie. Les indices seront toujours là, mais ils peuvent parfois être très subtils, et il est tout à fait possible qu'une personne présente des caractéristiques bilatérales. Cela signifie que dans un métaprogramme spécifique où il y a deux possibilités, la personne

présentera les deux. Dans de tels cas, ils seront quelque part au milieu des deux pôles opposés.

Lorsqu'il s'agit d'identifier vos propres métaprogrammes, il est important de considérer à quel point ils sont utiles et comment ils façonnent votre vie et votre situation. Une fois que vous aurez travaillé sur les cinq métaprogrammes répertoriés ici, vous constaterez peut-être qu'ils ne servent pas votre plus grand bien. Si tel est le cas, c'est à vous d'apporter les changements nécessaires qui contribueront à améliorer votre vie et votre situation. Pour vous aider dans cette démarche, demandez-vous :

Dans quelle mesure ce métaprogramme est-il utile et efficace ?

Comment ce métaprogramme façonne-t-il ma vie et ma situation ?

Compte tenu de mes résultats souhaités, est-ce utile ou blessant ?

Dois-je apporter des modifications ? Parce que ? Pourquoi pas ?

Gardez ces questions à l'esprit lorsque vous travaillez sur chacun des cinq métaprogrammes décrits ici.

Cinq métaprogrammes communs

Il existe de nombreux types de métaprogrammes différents qui pourraient être discutés. En fait, plus de 50 types différents de métaprogrammes ont été identifiés. Cependant, ce chiffre change tout le temps car certains métaprogrammes sont fusionnés avec d'autres métaprogrammes similaires et de nouveaux métaprogrammes sont ajoutés à la liste.

Connaître les différents types de métaprogrammes est intéressant, cependant il y a beaucoup à apprendre et cela peut prendre un peu de temps pour comprendre et traiter ces informations. Ainsi, au lieu de parcourir chacun des plus de 50 métaprogrammes, concentrons-nous sur cinq des métaprogrammes les plus courants qui vous aideront à mieux vous comprendre vous-même et les autres. Ces métaprogrammes sont :

- Ordre des cadres de référence
- Soi ou un autre gars

- Classification des correspondances ou des écarts
- Ordre d'action
- Type de besoin ou possibilité

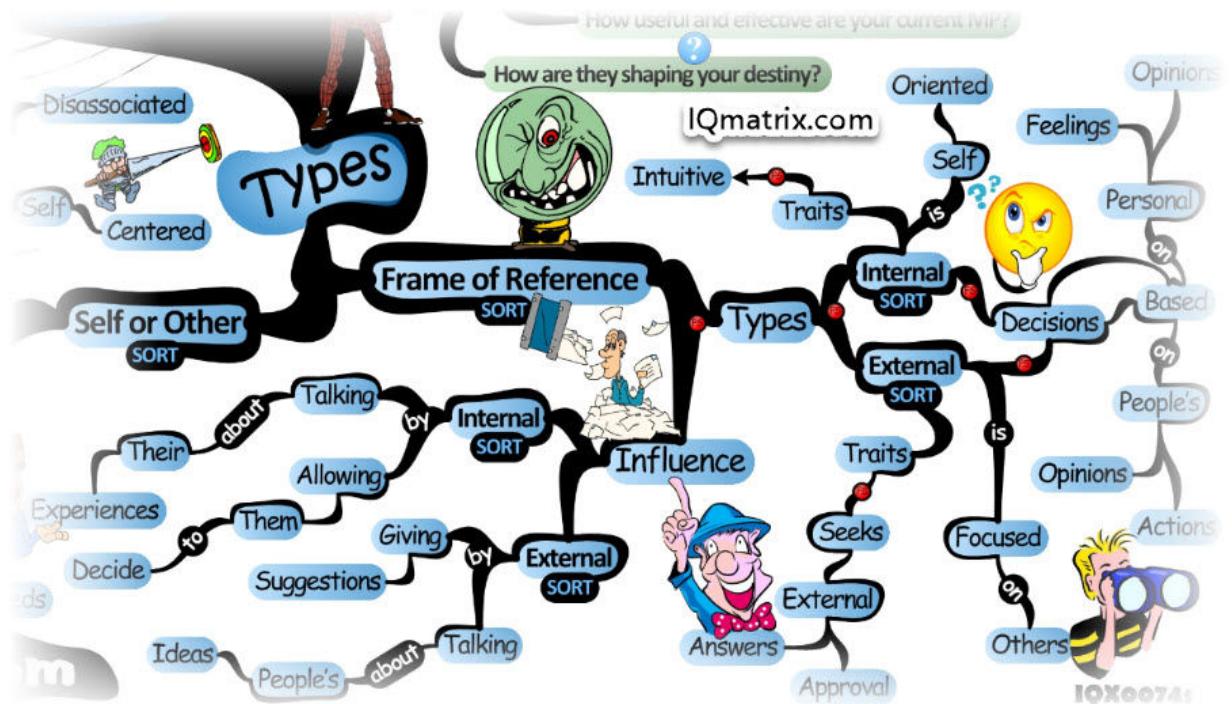
Jetons un coup d'œil à chacun de ces cinq métaprogrammes, ainsi qu'à des idées pour vous aider à les reconnaître dans d'autres. De plus, nous explorerons également comment vous pouvez potentiellement utiliser ces connaissances pour établir des relations, motiver et influencer les autres dans votre façon de penser.

Trier le référentiel

La classification du Framework peut être interne ou externe. Ainsi, une personne peut avoir un référentiel interne ou un référentiel externe.

Une personne avec un cadre de référence interne est très intuitive et orientée vers elle-même. Cela signifie qu'ils prennent souvent des décisions sur la base de sentiments et d'opinions personnels. Ils doivent sentir en eux-mêmes qu'ils ont fait du bon travail ou pris une bonne décision. Par conséquent, pour influencer, motiver et établir une bonne relation avec cette personne, vous devrez parler de ses expériences et lui permettre de prendre une décision sur le sujet en question.

Une personne avec un cadre de référence externe est très focalisée sur les autres. Ils recherchent constamment des réponses extérieures et l'approbation des autres. En conséquence, ils prennent des décisions basées sur les opinions, les perspectives et les actions des gens. Par conséquent, pour influencer, motiver et établir une relation avec cette personne, vous devrez fournir vos propres suggestions ou parler des idées et des suggestions des autres et de la façon dont elles peuvent être utiles dans cette situation.



Soi ou un autre gars

Le type Soi ou Autre est basé sur la façon dont une personne se perçoit par rapport aux autres.

Une personne avec plus de personnalité peut être très égocentrique et dissociée. Principalement, ils prennent leurs décisions en fonction de leurs propres intérêts personnels, en fonction de ce qu'ils « obtiennent » dans une situation particulière. Par conséquent, pour influencer, motiver et établir une relation avec cette personne, vous devrez trouver des moyens de répondre à ses besoins. Vous devez les aider à prendre une décision en fonction de leurs propres besoins, désirs et désirs.

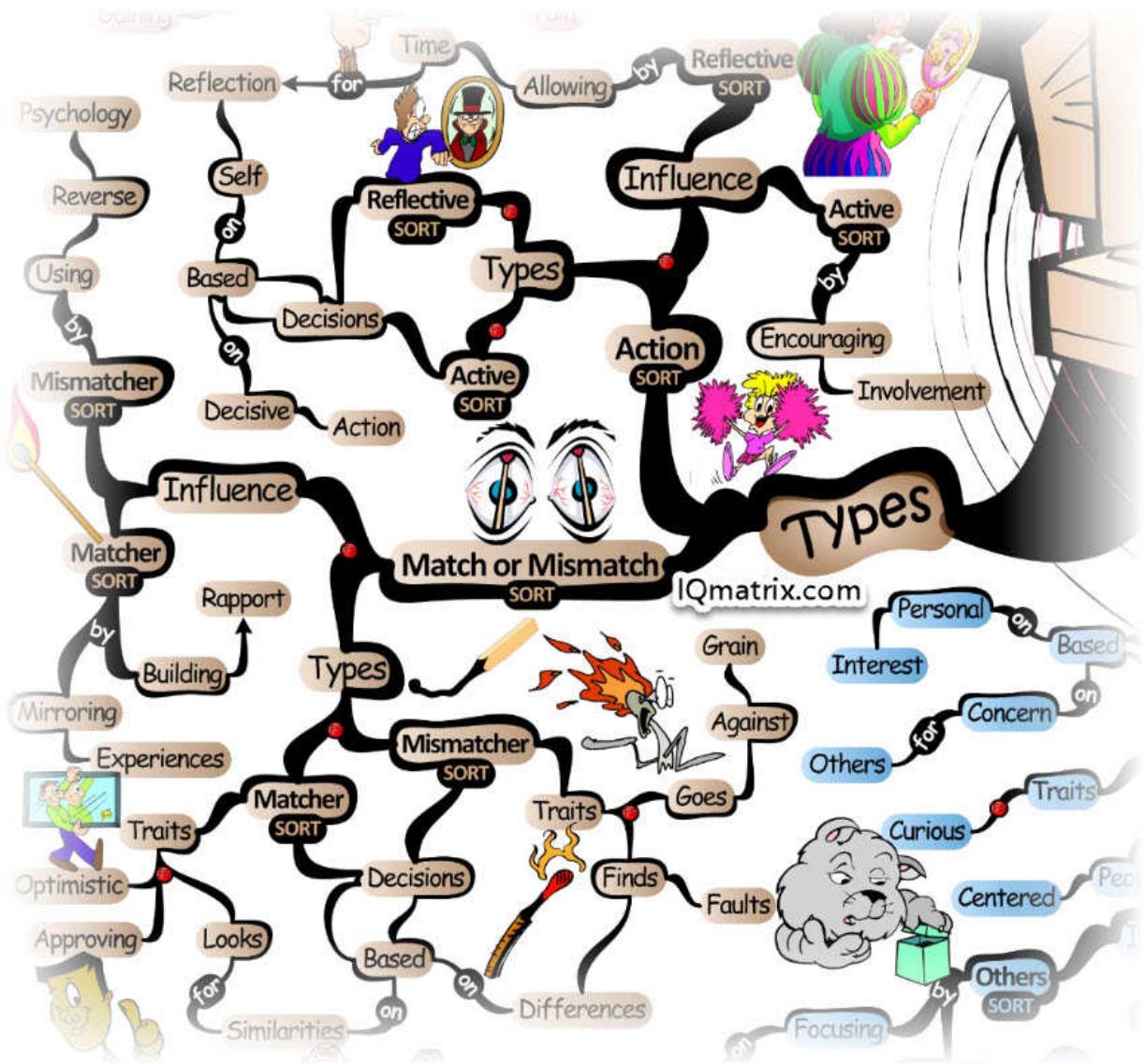
Une personne avec quelque chose d'autre d'un autre type est généralement très curieuse et concentrée sur les besoins des autres. Par conséquent, avant de prendre une quelconque décision, ils réfléchiront souvent aux avantages que les autres retirent et à la manière dont les autres bénéficieront de cette décision. Essentiellement, ils feront passer les besoins des autres avant les leurs. Par conséquent, pour influencer, motiver et établir des relations avec cette personne, vous devrez axer votre conversation sur les besoins des autres. Résumez les avantages que d'autres personnes tireront de cette situation et comment cela pourrait potentiellement améliorer leur vie.

Type de correspondance ou non-concordance

Un type de correspondance ou d'inadéquation est basé sur le degré d'égalité ou de différence qu'une personne trouve dans une situation donnée. Ce type détermine également à quel point une personne sera d'accord ou en désaccord avec vous tout au long d'une conversation.

Une personne plus proche est généralement optimiste, très approbatrice et a tendance à rechercher des similitudes et des points communs tout en parlant aux autres. Par conséquent, ils fondent leurs décisions sur les similitudes qu'ils voient chez les autres, dans les circonstances et dans la vie. Par conséquent, pour influencer, motiver et établir une bonne relation avec cette personne, vous devrez l'écouter attentivement et trouver un terrain d'entente. Refléter vos expériences, vos croyances, vos valeurs et vos perceptions vous aidera à développer un lien émotionnel fort et des niveaux de relation plus élevés.

Une personne avec un type d'incompatibilité a plus souvent tendance à aller à contre-courant. Ils ont tendance à trouver des défauts dans les choses, dans les circonstances et dans les autres. Ils sont toujours à la recherche de différences et auront tendance à être en désaccord avec vous, peu importe ce que vous faites ou dites. Par conséquent, pour influencer, motiver et établir des relations avec cette personne, vous devrez maîtriser l'utilisation de la psychologie inversée.



Ordre d'action

Un type d'action peut être réflexif ou actif. Une personne préférera réfléchir avant d'agir ou agira avant de penser aux choses.

Une personne avec un type plus réfléchi est généralement introvertie. Ils prendront rarement des mesures immédiates et décisives pour faire quelque chose. Au lieu de cela, ils devraient penser et réfléchir à ce qu'ils sont sur le point de faire avant d'agir. Par conséquent, pour influencer, motiver et établir des relations avec cette personne, vous devrez prévoir du temps et de l'espace pour réfléchir à la décision que vous êtes sur le point de prendre.

Sans ce temps et cet espace, ils se sentiront menacés et pourraient résister à l'action.

Une personne avec un type plus actif est généralement extravertie. Ils n'aiment pas penser à ce qu'ils vont faire avant de le faire. Au lieu de cela, ils plongeront simplement dans les choses la tête la première sans trop y penser, en comprenant les choses au fur et à mesure. Par conséquent, pour influencer, motiver et construire une relation avec cette personne, vous devrez l'amener à prendre des mesures décisives. Encourager une participation constante les gardera motivés et excités par la tâche à accomplir.

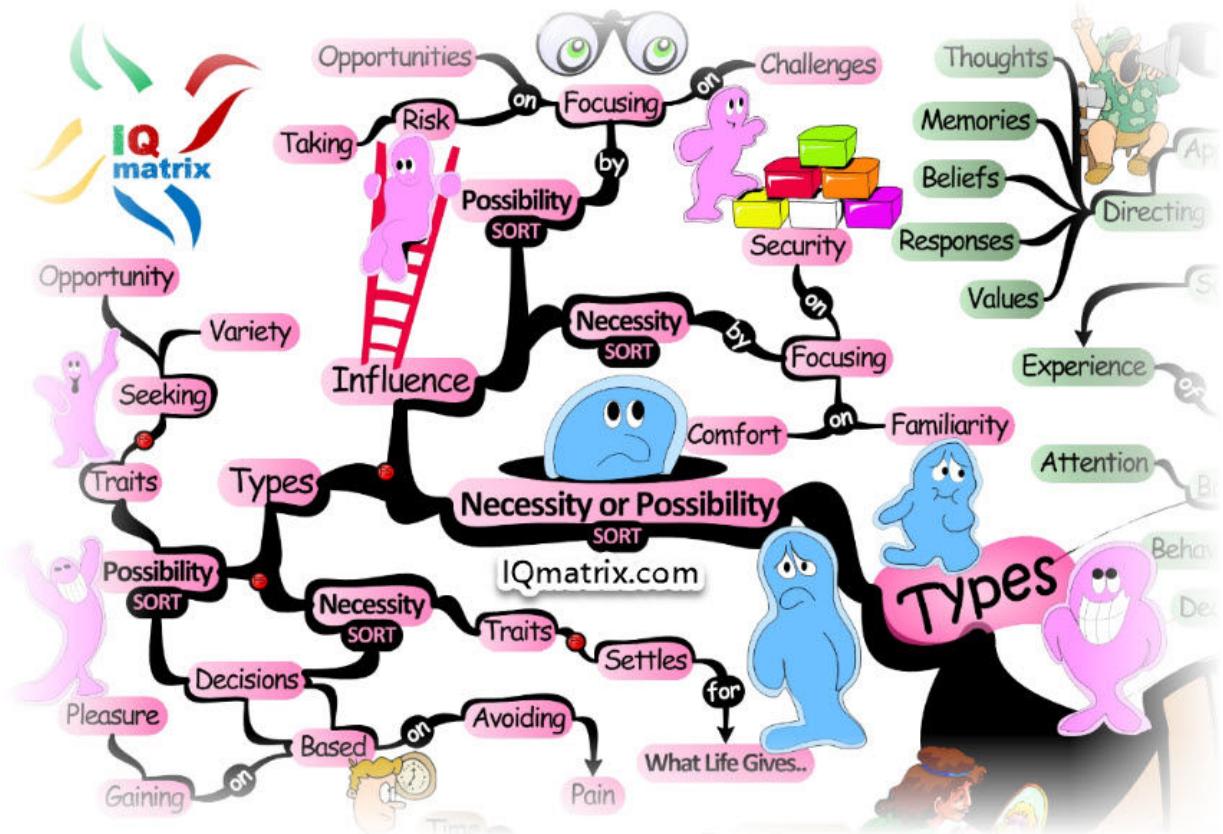
Type de besoin ou possibilité

Le type de besoin ou de possibilité dépend du fait qu'une personne prend des décisions basées sur le besoin ou principalement sur la possibilité.

Une personne avec un type de besoin se contente le plus souvent de ce que la vie lui donne. Ils prennent principalement des décisions basées sur l'évitement de la douleur. Ils se contenteront de ce qui est disponible et ne se soucient pas beaucoup des options ou des expériences variées. Par conséquent, pour influencer, motiver et établir une relation avec cette personne, vous devrez vous efforcer de la faire se sentir en sécurité et à l'aise avec vos décisions. Donnez-leur quelque chose de familier, facile et sûr.

Une personne avec plus de possibilités recherche souvent de la variété et des opportunités. Ils prennent principalement des décisions basées sur le plaisir. Par conséquent, ils n'aiment pas s'installer, mais chercher ce qu'ils veulent vraiment dans la vie. Ils sont motivés à rechercher des possibilités qui les aident à élargir leurs opportunités.

Par conséquent, pour influencer, motiver et construire une relation avec cette personne, vous devrez vous concentrer sur la défier ; en les informant des risques qu'ils devront prendre pour obtenir ce qu'ils veulent et des opportunités inévitables qui se présenteront une fois qu'ils auront pris des mesures positives.



Bonus : vers ou loin de la commande

Il s'agit d'un métaprogramme supplémentaire qui n'est pas inclus dans la matrice IQ ci-jointe. Cependant, il peut être d'une grande valeur car il est basé sur le principe de la douleur et du plaisir.

Le type Vers ou Loin est basé sur le fait que l'énergie d'une personne est concentrée sur des objectifs/réalisations ou sur des problèmes qui doivent être résolus.

Une personne avec une sorte de vers se concentre principalement sur la réalisation de ses objectifs. Ils sont généralement doués pour gérer les priorités et sont toujours clairs sur ce qu'ils veulent de la vie. Par conséquent, pour influencer, motiver et établir une relation avec cette personne, vous devrez vous concentrer sur le processus d'atteinte de l'objectif. Informez-les de l'importance d'atteindre des objectifs et des résultats spécifiques et comment cela leur sera bénéfique à long terme.

Une personne avec une sorte de détachement se concentre principalement sur les problèmes et/ou les choses qu'il faut éviter avant de passer à autre

chose. Ils sont doués pour le dépannage, le dépannage et l'identification des obstacles potentiels. Ils peuvent se fixer des objectifs, mais ont du mal à hiérarchiser leurs actions et sont souvent distraits en essayant de résoudre des situations de crise. Par conséquent, pour influencer, motiver et établir une relation avec cette personne, vous devrez lui présenter un problème qui doit être résolu, puis le tenir responsable de sa résolution.

Comment changer vos métaprogrammes

Changer les métaprogrammes semble simple à première vue. Fondamentalement, cela vous oblige à changer la façon dont vous traitez le monde qui vous entoure. Tout cela nécessite un changement conscient de perspective. Cependant, ce processus peut ne pas être aussi facile qu'il y paraît, en raison de la résistance interne.

Vous pouvez, par exemple, vouloir changer un méta-programme, mais ce méta-programme peut très bien être ancré dans votre psyché depuis votre plus jeune âge. C'est devenu une habitude mentale qui repose sur un ensemble de croyances et de convictions. De plus, ce métaprogramme peut soutenir vos valeurs et vos besoins fondamentaux. Si tel est le cas, vous devrez sûrement tenir compte de toutes les conséquences qui pourraient résulter de ce changement.

Raisons de changer un métaprogramme

La raison pour laquelle vous voudrez peut-être modifier un métaprogramme pourrait être parce que vos méta-programmes actuels ne vous servent pas ou ne soutiennent tout simplement pas les objectifs que vous essayez d'atteindre. Par exemple, vous pourriez occuper un poste qui nécessite une classification Absent. Cependant, vous avez un tri Vers. Vous êtes donc très axé sur les objectifs, mais vous avez du mal à repérer les problèmes et les erreurs. Et s'il s'agit d'un relecteur ou d'un membre de l'équipe du service de crise, cela peut évidemment poser problème.

Un autre exemple pourrait être que vous êtes en relation avec une personne de type Matcher, alors que vous êtes de type Mismatcher. Par conséquent, ils rechercheront des similitudes et des points communs au sein de la

relation, tandis que vous avez tendance à trouver des défauts, à être en désaccord et à aller à contre-courant. Cela pourrait causer beaucoup de stress et de tension inutiles au sein de votre relation. Vous vous aimez et vous vous souciez tous les deux profondément l'un de l'autre, mais il est difficile de parvenir à un quelconque accord s'il y a des méta-programmes contradictoires qui vous gênent.

Ce ne sont là que deux des nombreuses raisons pour lesquelles la modification de vos méta-programmes peut être utile. Bien sûr, vous devrez avoir une bonne compréhension de vous-même, de votre situation et des autres personnes impliquées dans la situation afin de déterminer la meilleure voie à suivre. Et c'est quelque chose que vous devriez laisser entre vos mains. Vous devez avoir la conscience de vous-même et la compréhension nécessaires pour vous aider d'abord à identifier les conflits, puis à faire les ajustements nécessaires pour vous changer et améliorer votre situation.

Au cours de ce processus, assurez-vous de prendre votre temps et d'analyser les conséquences de ce changement et la manière dont il pourrait affecter votre vie, celle des autres et votre situation. Ce n'est certainement pas quelque chose dans lequel vous devez vous précipiter. C'est plutôt quelque chose qui demande beaucoup d'attention et de réflexion.

Étape 1 : identifier le métaprogramme

Votre première étape consiste à identifier le métaprogramme que vous souhaitez modifier. Demande-toi :

Quel métaprogramme voudrais-je changer ? Décris-le.

Comment utiliser ce métaprogramme ?

Dans quelles situations spécifiques est-ce que j'utilise ce métaprogramme ?

Avec qui dois-je utiliser ce métaprogramme ?

Pourquoi utiliser ce métaprogramme ?

Comment ce métaprogramme ne fonctionne-t-il pas pour moi dans ces situations ?

Cela pourrait-il potentiellement me servir dans certaines situations et pas dans d'autres ?

Cela me procure-t-il des avantages que je souhaite conserver ?

Il est fort possible que votre métaprogramme actuel vous serve d'une manière ou d'une autre. En fait, vous pourriez perdre des avantages si vous effectuez ces changements. En tant que tel, il est important d'envisager des moyens de préserver ces avantages à l'avenir grâce à ce processus.

Étape 2 : Choisissez un métaprogramme de remplacement

L'étape suivante consiste à identifier le métaprogramme que vous préférez utiliser à la place. Demande toi :

Quel métaprogramme voudrais-je utiliser à la place ? Décris le.

Comment et dans quelles situations voudrais-je utiliser ce métaprogramme ?

Comment ce métaprogramme me servira-t-il potentiellement ?

Que va-t-il me permettre de faire ? Quelle est la valeur de ceci ?

Étape 3 : Imaginez utiliser un nouveau métaprogramme

Essayez le nouveau métaprogramme en simulant mentalement comment vous l'utiliserez de diverses manières pour vous aider à atteindre les résultats souhaités. Associez-vous pleinement à cette expérience en utilisant tous vos organes sensoriels. Pendant que vous y êtes, demandez-vous :

Comment se sent ce métaprogramme ?

Comme on le voit ?

Qu'en penses-tu ?

Quelles pensées spécifiques ai-je à ce sujet ?

Qu'est-ce que ça fait de l'utiliser quotidiennement ?

Est-ce que je ressens de l'émotion, de la satisfaction, de l'inconfort, de la douleur ?

Pendant que vous résolvez ces questions, imaginez-vous dans différentes situations en utilisant ce métaprogramme. Il est important que ce nouveau métaprogramme fonctionne pour vous dans ces situations spécifiques ou bien il pourrait y avoir des conflits et par conséquent vous ne pourrez pas faire les changements nécessaires à long terme.

Étape 4 : regardez votre métaprogramme

Il est maintenant temps de vous éloigner de vous-même et de voir ce métaprogramme (ce changement que vous aimeriez apporter) du point de vue d'un étranger. Vous ne voyez plus ce changement de l'intérieur, mais de l'extérieur de vous-même. De ce point de vue, demandez-vous :

Qu'est-ce que je remarque chez moi ?

Qu'est-ce que je remarque sur les changements que j'apporte ?

Comment ces changements m'affectent-ils ?

Qu'est-ce que ces changements me permettront de faire, d'être, d'expérimenter et d'avoir ?

Comment ces changements affectent-ils ou influencent-ils mes croyances, valeurs et convictions actuelles ?

Que puis-je faire suite à ces changements ? Pourquoi est-ce important ?

Que pouvez-vous ne plus être en mesure de faire à la suite de ces changements ?

Comment ce changement m'affecte-t-il, ma vie et les autres à court et à long terme ?

Quelles sont les conséquences positives et négatives de ce changement ?

Étape 5 : rechercher les objections

Après avoir passé du temps en dehors de vous-même, il est maintenant temps de prendre du recul et de vous poser une autre question très importante :

Une partie de moi est-elle opposée à ce changement que je suis sur le point de faire ?

Il est très possible que vous ayez des croyances, des valeurs et/ou des convictions contradictoires. Il est également possible que le métaprogramme actuel vous serve d'une manière ou d'une autre. Votre esprit résiste maintenant à ce changement parce que vous êtes sur le point de perdre quelque chose qui vous a servi pendant tout ce temps. Dans de tels cas, il est important que vous réfléchissiez aux moyens de préserver les avantages du méta-programme actuel tout en passant au nouveau métaprogramme. Par conséquent, vous devez résoudre ces conflits et incohérences avant de poursuivre ce processus.

Une façon de résoudre ces conflits et incohérences est de repenser votre situation. Le recadrage implique de changer la façon dont vous pensez aux choses pour changer ce que vous ressentez à leur sujet. Cela dépendra de votre situation particulière et nécessite une certaine ingéniosité et perspicacité.

Vous pouvez, par exemple, recadrer votre situation en proposant des contre-exemples, en utilisant des métaphores, en redéfinissant votre expérience, en modifiant les délais ou en jouant avec vos perspectives. A titre d'exemple, vous pourriez, par exemple, remettre en question la validité de votre ancien métaprogramme. Oui, votre ancien méta-programme peut vous apporter certains avantages dont vous pensez avoir besoin, mais ce n'est peut-être pas tout à fait vrai. Ce dont vous avez besoin peut en fait être ce que vous voulez. Et ce que vous voulez n'est pas nécessairement ce qui est requis dans cette situation. Par conséquent, en vous offrant quelques contre-exemples, vous contrôlez efficacement la résistance que vous rencontrez.

Étape 6 : Acceptez d'installer un nouveau métaprogramme

Enfin, acceptez consciemment avec vous-même que vous installerez ce nouveau métaprogramme. Cependant, pour que cela fonctionne, vous devez avoir l'engagement, la motivation et le désir nécessaires pour continuer avec ce nouveau métaprogramme jusqu'à ce qu'il devienne une nouvelle habitude d'esprit qui ne nécessite plus aucune réflexion ou attention. Sans cet engagement, cette motivation et cette envie, vous ne pourrez pas tenir parole et vous retomberez dans d'anciens schémas. Par conséquent, il est essentiel que vous pratiquiez ce métaprogramme dans la vraie vie, ainsi que dans votre imagination, jusqu'à ce qu'il vous soit confortable et familier. Ce n'est qu'alors que vous créerez l'élan dont vous avez besoin pour que le changement durable fonctionne pour vous à long terme.

Chapitre 12 - Comment influencer n'importe qui, n'importe quand, n'importe où : 4 secrets subconscients



Combien de fois avez-vous essayé d'influencer, d'inscrire et d'engager quelqu'un au cours des 2 dernières semaines ?

Combien de fois avez-vous réussi ?

Aujourd'hui plus que jamais, les dirigeants doivent pouvoir influencer les résultats. Les bonnes intentions sont rarement supposées, les gens recherchent des tactiques manipulatrices et même des efforts subtils de persuasion sont suspects. L'influence ne consiste plus à faire quelque chose à quelqu'un pour obtenir ce que vous voulez. Une véritable influence consiste à forger rapidement des liens profonds, à entrer dans le monde de quelqu'un de manière authentique et à s'efforcer d'obtenir des résultats cohérents et gagnant-gagnant.

Compromis, pas manipulation

Les métaprogrammes sont l'une des techniques de neurosciences les plus puissantes que nous enseignons aux vendeurs et aux dirigeants, car ils permettent d'approfondir le monde de quelqu'un d'autre. Lorsque nous

formons les équipes de vente aux méta-programmes dans les scénarios de vente, elles concluent les ventes jusqu'à 50 % plus rapidement. Lorsque nous travaillons avec des équipes marketing, leurs messages résonnent plus profondément auprès des clients potentiels et peuvent être jusqu'à 301% plus efficaces. De plus, la génération de la demande augmente jusqu'à 237%.

Parce que? La même raison pour tous les résultats : nous construisons une plus grande confiance avec le destinataire du message en augmentant considérablement la sécurité, l'appartenance et l'importance.

Les métaprogrammes sont également utiles, que la personne que vous ciblez soit un membre de l'équipe, un membre du conseil d'administration, un prospect, un client ou le destinataire d'un message marketing. Parler à quelqu'un qui utilise ses programmes Meta nous permet de plonger dans son monde, assure une relation profonde et conduit à des résultats meilleurs pour tout le monde, tout en favorisant une connexion et une confiance profondes.

Les métaprogrammes fonctionnent dans une fourchette : on ne tombe généralement pas complètement d'un côté ou de l'autre dans l'absolu. Ils sont également contextuels, ce qui signifie que vous pouvez avoir un ensemble de méta-programmes dans le contexte du travail, un autre pour l'argent et un autre pour l'amour romantique. Bien que nous ayons généralement un ensemble général de la façon dont nous abordons la vie.

Les quatre codes secrets subconscients

Il existe soixante métaprogrammes, selon Leslie Cameron-Bandler. Je vais en couvrir quatre brièvement pour que vous commeniez à affecter les résultats :

Trop loin

	Vers	Loin
Descriptif/motivation	Motivé pour atteindre les objectifs; pour avancer vers la récompense.	Motivé pour résoudre les problèmes et éviter les risques/douleurs.
Mots influents	« Obtenir », « Éviter », « prévenir »,	

	« atteindre », « évaluer », « atteindre » et leurs « considérer » et leurs synonymes.
Conflits possibles	La personne Vers peut rejeter le point de vue de la personne Absente, elle peut penser qu'elle s'attarde, ou elle ne comprend tout simplement pas. La personne absente peut avoir l'impression que la personne Vers est une question de vision, alors que ce qui compte vraiment, c'est l'exécution et les risques. Le manque de respect des deux côtés peut provoquer d'énormes tensions.

Questions sur le décodeur : demandez : « Qu'attendez-vous de votre travail [ou quelque chose de plus important pour eux] ? » Continuez à poser des questions comme « Que voulez-vous de plus ? » ou "Qu'est-ce qui est important d'autre?" Remarquez les mots descriptifs qu'ils utilisent : veulent-ils atteindre / atteindre ou empêcher un désastre / rester forts ?

Options-Procédures

	Options	Procédures
Descriptif/motivation	Motivé par le choix, la possibilité, la variété; il vous donnera une liste des critères qu'ils souhaitent.	Motivé par le suivi d'un processus éprouvé et fiable ; soit vous concevrez un processus étape par étape, soit vous en aurez besoin.
Mots influents	« Variété », « choix », « possibilité » et leurs synonymes.	"La bonne manière", "série d'étapes", "processus fiable" et leurs synonymes.
Conflits possibles	Lorsqu'une personne Options présente trop d'options, une personne Procédures peut devenir	

fermée ou tellement dépassée qu'elle ne saura pas comment procéder. Lorsqu'une personne de Procédures essaie de forcer un processus sur une personne d'Options, elle se sentira limitée. Une meilleure approche consiste à « interroger » la personne d'Options pour déterminer les procédures dont vous avez besoin.

Questions sur le décodeur : demandez : « Pourquoi avez-vous choisi votre emploi / emploi / voiture actuel ? » Une personne d'Options répondra avec son jugement, ou une liste de caractéristiques ou de traits, par exemple, pour une voiture : « Elle obtient une excellente consommation d'essence, elle est noire et elle est rapide. Une personne chargée des procédures répondra avec une histoire détaillant un processus par lequel la voiture était le point final : « Eh bien, vous savez, c'est assez drôle. Ma vieille voiture tombait en panne tout le temps et ma tante Sue était en visite et ... »

Général-Spécifique

	général	Spécifique
Descriptif/motivation	Motivé à résumer et à penser à un niveau élevé. En regardant la forêt.	Motivé par les détails et les séquences. Il sait combien d'arbres la forêt contient, combien de feuilles chaque arbre a.
Mots influents	« Aperçu », « la vue d'ensemble », « en général », « le point est » et des synonymes pour ceux-ci. Commencez par définir le cadre ou le contexte.	"Spécifiquement", "exactement", "précisément" et leurs synonymes. Commencez par le niveau de détail et construisez jusqu'à la conclusion.
Conflits possibles	Une personne en général peut négliger des détails ou ne pas prendre le temps de les	

	approfondir, soit en rejetant la personne en particulier comme étant trop pointilleuse, soit en apportant des informations qui semblent (à la personne en général) non pertinentes. La personne en particulier peut considérer la personne en général comme intransigeante, irréelle ou irresponsable.
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Questions sur le décodeur :posez des questions comme « Comment réfléchissez-vous aux défis au travail ? » « Comment résolvez-vous les problèmes ? » ; « Décrivez votre week-end » ; "Qu'est-ce que tu fais pour t'amuser?" Remarquez quels mots influents ils utilisent et s'ils commencent par des détails spécifiques ou un résumé général.

Actif-Réfléchissant

	actif	réfléchi
Descriptif/motivation	Motivé à agir immédiatement ; charge à l'avance.	Motivé à analyser, attendre et réagir le cas échéant.
Mots influents	"Faites-le", "maintenant", "n'attendez pas" et leurs synonymes.	« Considérer », « pourrait », « comprendre », « penser » et des synonymes pour ceux-ci.
Conflits possibles	Il existe un fort potentiel pour la personne active de rejeter la personne réfléchie en tant que preneur d'ordre passif. C'est loin d'être la vérité. La personne réfléchie peut voir la personne active agir pour l'action et ne pas penser à ses actions.	

Questions sur le décodeur :posez des questions comme « Comment les problèmes sont-ils résolus au travail ? » « Comment découvrez-vous des opportunités ou des défis ? » ; « Quand savez-vous quand vous avez besoin

de votre attention ? » ; « Comment apprends-tu de nouvelles choses ? » Écoutez l'action par rapport à l'analyse.

Maintenant tu parles ma langue !

Les métaprogrammes sont si sophistiqués que la plupart des gens ont besoin de plus d'instructions (voir mon nouveau livre SmartTribes). Cela dit, si vous pratiquez ces techniques, elles amélioreront votre communication et auront une profonde influence.

Voici un exemple de communication inefficace et efficace à l'aide de métaprogrammes :

PDG Mike Metaprograms : Vers, Options, Actif, Général

CFO Sarah Métaprogrammes : absents, procéduraux, réflexifs, spécifiques

Directeur financier d'origine à PDG : « J'ai examiné notre facture de téléconférence et je pense que nous pourrions économiser 30 % ou plus [Absent / Spécifique]. Nous devons examiner les services de conférence [Reflective] et les capacités de cloud, car je crains que nous dépensions [Absent] au moins 15 000 \$ [Specific] par mois et je pense à [Reflective] le meilleur processus [Procédures] pour identifier un service qualifié mais plus rentable [Absent]".

Voyez-vous les mots et expressions soulignés ? C'est là que le directeur financier communique à partir de ses méta-programmes, et le PDG s'est figé à mi-chemin de la deuxième phrase, elle ne peut même pas l'entendre.

Après le coaching de CFO à CEO : « Je veux vous parler de notre objectif non seulement de doubler les revenus [Towards] cette année, mais aussi d'augmenter la rentabilité [Towards]. J'ai des options de réduction des coûts [Options / Général] Je voudrais proposer [Active]. Es tu intéressé? [Actif]"

Vous voyez la différence ?

Résultat: Les relations et la confiance de Sarah avec le PDG ont grimpé en flèche, et elle nous a récemment dit que Sarah était l'une des meilleures embauches qu'elle ait jamais faites.

Les métaprogrammes sont les filtres à travers lesquels nous voyons le monde, la façon dont notre cerveau traite le monde et détermine comment nous y réagissons. Lorsque nous parlons à quelqu'un qui utilise ses métaprogrammes, il entend non seulement ce que nous disons, mais il sent

aussi que cela nous appartient, que nous sommes semblables, que nous « parlons la même langue ».

Ils étaient en sécurité.

Nous sommes de la même tribu.

Nous voulons les mêmes choses.

Chapitre 13 - 7 métaprogrammes PNL pour vous aider à mieux comprendre les gens



« Tout ce qui nous irrite chez les autres peut nous amener à nous comprendre nous-mêmes. »- Carl Jung

Dans la programmation neuro-linguistique ou PNL, les métaprogrammes sont les clés de la façon dont vous traitez l'information.

Les métaprogrammes PNL sont essentiellement la façon dont vous façonnez vos représentations internes et dirigez votre comportement.

Dans Unlimited Power: The New Science Of Personal Achievement, Tony Robbins écrit sur les métaprogrammes que les gens utilisent pour ordonner et donner un sens au monde.

Points clés à retenir

Voici quelques points clés :

- **Utilisez des métaprogrammes pour vous comprendre et comprendre les autres.** Les métaprogrammes vous aident à comprendre comment les gens classent et donnent un sens au monde. Ils vous aident également à comprendre vos propres valeurs, croyances et comportements.
- **Rappelez-vous que les gens utilisent une combinaison de métaprogrammes.** Ce n'est pas ceci ou cela, c'est un spectre de possibilités. C'est un outil pour comprendre comment ou pourquoi les gens se comportent et adapter leurs propres comportements pour améliorer la communication. Ils ne sont pas un outil d'écriture en stéréo ou de typecasting.
- **Changez vos propres métaprogrammes limitants.** Si vous avez une façon de traiter le monde qui limite votre succès, trouvez un moyen de vous adapter consciemment. Identifier vos propres métaprogrammes que vous utilisez est un début. Une fois que vous êtes au courant, vous pouvez voir comment cela se manifeste.

En fin de compte, je pense que savoir comment les gens travaillent aide à combler les lacunes.

Cela peut également vous amener à vous comprendre et mieux vous vous connaissez, mieux vous pouvez conduire.

Mieux comprendre les gens avec ces 7 métaprogrammes NLP

Voici les 7 métaprogrammes PNL pour vous aider à mieux comprendre les gens :

1. *Vers ou loin*
2. *Référentiel externe ou interne*
3. *Trier par vous-même ou trier par les autres*
4. *Correspondance ou non-concordance*
5. *Stratégie pour convaincre*
6. *Possibilité contre nécessité*
7. *Styles de travail indépendants, coopératifs et de proximité*

1. Métaprogramme PNL Vers ou Loin

Vous pouvez utiliser cet objectif pour comprendre si quelqu'un conduit pour la douleur ou le profit. Vous pouvez également l'utiliser pour vous regarder.

Vous trouvez-vous en train d'évoluer vers le plaisir ou de vous éloigner de la douleur ?

Robbins écrit :

« Tout comportement humain tourne autour de l'envie d'obtenir du plaisir ou d'éviter la douleur. Vous évitez une allumette allumée pour éviter la douleur de vous brûler la main.

Vous vous asseyez et regardez un magnifique coucher de soleil parce que vous profitez du glorieux spectacle céleste alors que le jour glisse dans la nuit. »

2. Métaprogramme PNL du référentiel externe ou interne

Si jamais vous faites un compliment et que quelqu'un ne semble pas vous croire, c'est peut-être parce qu'il utilise un cadre de référence interne.

Vous pouvez également le vérifier vous-même.

Par exemple, accordez-vous plus d'importance à la façon dont vous évaluez votre performance ou regardez les commentaires des autres ?

Robbins écrit :

Demandez à quelqu'un d'autre comment il sait qu'il a fait du bon travail. Pour certains, la preuve vient de l'extérieur. Le patron vous donne une tape dans le dos et dit que votre travail était excellent.

Vous obtenez une augmentation. Vous gagnez un beau prix. Vos collègues remarquent et applaudissent votre travail.

Lorsque vous obtenez ce genre d'approbation extérieure, vous savez que votre travail est bon. C'est un cadre de référence externe. Pour d'autres, la preuve vient de l'intérieur. Ils "savent juste à l'intérieur" quand ils ont raison."

3. Trier par vous-même ou Trier par d'autres Métaprogramme PNL

Dans ce cas, pensez-vous d'abord à ce que cela vous apporte, ou pensez-vous à ce que cela apporte aux autres ?

Robbins écrit :

« Certaines personnes considèrent les interactions humaines principalement en termes de ce qu'elles obtiennent pour elles-mêmes personnellement, d'autres en termes de ce qu'elles peuvent faire pour elles-mêmes ou pour les autres.

Bien sûr, les gens ne tombent pas toujours dans l'un ou l'autre extrême. Si vous classez juste pour vous-même, vous devenez un égoïste égocentrique. Si vous ne classez que pour les autres, vous devenez un martyr."

4. Correspond ou ne correspond pas au métaprogramme PNL

Si jamais vous rencontrez quelqu'un qui semble toujours être en désaccord avec vous, vous savez maintenant pourquoi.

Robbins écrit :

« Ce métaprogramme détermine la façon dont vous classez les informations pour l'apprentissage, la compréhension, etc. Certaines personnes répondent au monde en trouvant l'égalité. Ils regardent les choses et voient ce qu'ils ont en commun.

Ce sont des égaliseurs.

Les autres personnes ne correspondent pas, ce sont des personnes différentes. Il en existe deux types. Un type regarde le monde et voit comment les choses sont différentes... L'autre type de personnes qui ne correspondent pas voient des différences avec des exceptions.

C'est comme un comparateur qui trouve l'égalité avec des exceptions à l'envers : il voit d'abord les différences puis ajoute les choses qu'ils ont en commun. »

5. Stratégie de Convainceur Métaprogramme PNL

Ce métaprogramme implique ce qu'il faut pour convaincre quelqu'un de quelque chose.

Robbins écrit :

« La stratégie de convaincre comporte deux volets. Pour savoir ce qui convainc constamment quelqu'un, vous devez d'abord découvrir de quels composants sensoriels vous avez besoin pour vous convaincre, puis vous devez savoir à quelle fréquence vous devez recevoir ces stimuli avant d'être convaincu.

6. Possibilité de métaprogramme PNL versus besoin

Vous pouvez rencontrer des personnes minimalistes ou vous-même pouvez être minimalistes et vous concentrer sur ce dont vous avez besoin. D'un autre côté, vous êtes peut-être un chercheur et cherchez toujours à élargir vos opportunités et vos possibilités.

Robbins écrit :

Demandez à quelqu'un pourquoi il est allé travailler pour votre entreprise actuelle ou pourquoi il a acheté votre voiture ou votre maison actuelle. Certaines personnes sont motivées principalement par le besoin, plutôt que par ce qu'elles veulent. Ils font quelque chose parce qu'ils le doivent.

Ils ne sont pas poussés à agir pour ce qui est possible. Ils ne recherchent pas une variété infinie d'expériences.

Ils traversent la vie en prenant ce qui vient et ce qui est disponible. Lorsqu'ils ont besoin d'un nouvel emploi ou d'une nouvelle maison ou d'une nouvelle voiture ou même d'un nouveau conjoint, ils sortent et acceptent ce qui est disponible. '

D'autres sont motivés à rechercher des possibilités. Ils sont moins motivés par ce qu'ils ont à faire que par ce qu'ils veulent faire. Ils cherchent des options, des expériences, des choix, des chemins ».

7. Métaprogramme PNL des styles de travail indépendants, coopératifs et de proximité

En comprenant ce modèle, vous pouvez déterminer où vos environnements de travail seraient les plus agréables.

Robbins écrit :

« Chacun a sa propre stratégie de travail. Certaines personnes ne sont heureuses que si elles sont indépendantes. Ils ont de grandes difficultés à travailler en étroite collaboration avec d'autres personnes et ne peuvent pas bien travailler sous beaucoup de supervision.

Ils doivent gérer leur propre programme.

D'autres fonctionnent mieux en groupe. Nous appelons leur stratégie une coopérative. Ils veulent partager la responsabilité de la tâche qu'ils

entreprennent. D'autres ont une stratégie de proximité, qui se situe quelque part entre les deux.

Ils préfèrent travailler avec d'autres personnes tout en conservant la responsabilité exclusive d'une tâche.

Ils sont en charge, mais pas seuls. »

Considérations supplémentaires

Robbins propose les suggestions suivantes :

1. Tous les métaprogrammes PNL sont liés au contexte et au stress
2. Il existe deux manières de modifier les métaprogrammes NLP. L'un provient d'un événement émotionnel important. L'autre façon de changer est de décider consciemment de le faire.
3. Utilisez les métaprogrammes NLP à deux niveaux. Le premier est un outil pour évaluer et guider votre communication avec les autres. Le second est un outil de changement personnel.
4. Mesurez et calibrez en permanence les personnes qui vous entourent. Prenez note des modèles spécifiques qu'ils ont dans la perception de leur monde et commencez à analyser si d'autres ont des modèles similaires.
5. Grâce à cette approche, vous pouvez développer un ensemble complet de distinctions sur les personnes qui peuvent vous aider à savoir comment communiquer efficacement avec tous les types de personnes.
6. Devenez un étudiant des possibilités. Les métaprogrammes PNL vous donnent les outils nécessaires pour faire des distinctions cruciales lorsque vous décidez de la manière de traiter avec les gens. Vous n'êtes pas limité aux métaprogrammes discutés ici.

Chapitre 14 - Le pouvoir d'influence des métaprogrammes

COMMENT UTILISER LES MÉTAPROGRAMMES POUR AUGMENTER VOTRE INFLUENCE

Les métaprogrammes sont de puissants processus de pensée qui aident les gens à gérer, guider et orienter leurs expériences. Ils nous aident à décider à quoi prêter attention, et nous déformons, effaçons et généralisons le reste. Après tout, l'esprit conscient ne peut prêter attention qu'à autant de pièces mobiles à la fois.

Décrivez la relation entre les figures de l'image suivante. Sur quoi vous concentrez-vous en termes de taille, de forme, d'emplacement, de similitudes ou de différences ? Il y a autant d'observations qu'il y a de personnes à demander, mais pourquoi les gens ont-ils des réponses si différentes ?

En raison de nos métaprogrammes uniques.

Regardez l'image ci-dessous. Que vois-tu?



TONY ROBBINS

Êtes-vous un entremetteur ou un décalage?

Si vous avez vu les similitudes, vous verrez le monde à travers le prisme d'un comparateur. Si vous voyez des différences, vous les voyez à travers le prisme d'une personne qui ne correspond pas. Ces styles de traitement

(également connus sous le nom de métaprogrammes) déterminent efficacement dans quelle mesure les différentes parties seront d'accord ou en désaccord dans différentes situations, selon qu'elles voient ou non le monde à travers la même lentille.

ALLUMETTES

Certaines personnes réagissent aux situations en notant ce qui se ressemble, ce qui appartient et ce qui est partagé en commun. Lorsque les comparateurs regardent l'image, ils peuvent dire : « Eh bien, ce sont tous des rectangles ».

FAUTES

D'autres personnes se concentrent sur les différences et il existe en fait deux types différents ; un type de discordants note principalement les différences, tandis que le second type remarque d'abord les différences, mais inclut ensuite ce qu'ils partagent en commun.

En termes de leadership et d'influence, comprendre comment les différents styles de communication interagissent au sein d'une équipe, d'une organisation ou même en public peut faire la différence entre un conflit constant et le maintien de l'harmonie.

Une personne avec un type de réponse correspondant est souvent optimiste, approbatrice et a tendance à trouver des points communs et des points communs tout en interagissant avec les autres. Pour influencer, motiver et établir une relation avec une personnalité appropriée, vous réussirez mieux à réfléchir sur vos expériences, croyances, valeurs et perceptions. Créer un sentiment de ressemblance vous aidera à développer un lien émotionnel sain et des niveaux de confiance plus élevés.

Les personnes qui comprennent le monde par inadéquation ont tendance à être plus individualistes et peuvent aller à contre-courant. Ils ont tendance à avoir des différences premières dans les situations, les expériences et autres, ce qui peut les rendre difficiles à gérer en équipe, mais est extrêmement précieux pour stimuler l'innovation et la croissance. Pour créer une influence positive et construire une relation avec cette personne, vous devrez comprendre le but de votre approche de questionnement et comment elle peut vraiment servir votre vision plus large en fournissant un équilibre et en poussant le groupe vers de nouvelles limites et visions.

Chapitre 15 - Tous les métaprogrammes expliqués [Liste] pour influencer les gens



Que sont les métaprogrammes et comment les utilisez-vous pour vous comprendre et comprendre les autres ? Ce chapitre commence par une explication claire des métaprogrammes, puis vous trouverez tous les métaprogrammes clairement écrits et expliqués dans ce chapitre. Ce chapitre contient toutes les informations sur les métaprogrammes et est complété par les chapitres précédents sur ce même sujet :

- [Que sont les métaprogrammes ?](#)
- [Les métaprogrammes dépendent du contexte](#)
- [Comment les métaprogrammes sont-ils utilisés pour influencer positivement les autres ?](#)

- Pourquoi devriez-vous reconnaître et répondre aux métaprogrammes ?
- Comment les métaprogrammes sont-ils utilisés pour influencer ?
- Les métaprogrammes ne sont pas en noir et blanc
- Pouvez-vous changer les métaprogrammes ?
- Comment reconnaître les métaprogrammes ?
- Les quatre métaprogrammes de base et comment les utiliser pour une meilleure communication
 - 1. Introverti VS Extraverti
 - 2. Capteur VS Intuteur
 - 3. Penseur VS Sensible
 - 4. Et le quatrième métaprogramme de base ?
Ici vous pouvez le trouver...
- Rapprochons-nous de tous les autres métaprogrammes
 - Options VS procédures (à assimiler à Observateur VS Evaluateur)
 - Détails VS grande image
 - Référentiel externe VS référentiel interne (autorité)
 - Proactif VS réactif
 - Style de classification principal / Organisation du processus / Orientation / Préférence
 - Filtre de critères (également un type de mots de transe personnels)
 - Positif VS Négatif
 - Portée VS Éviter (direction de la cible)
 - Match contre discordance
 - Différence VS accord (besoin de changer)
 - Niveau d'abstraction
 - Résumé / global VS Béton
 - Détail VS général
 - Ordre VS Aléatoire
 - Du global au spécifique VS Du spécifique au global
 - Filtre de motif
 - Style d'écoute

- Style de discours
- Prenez soin des autres VS Prenez soin de vous
- Personne centrale / Direction de l'attention :
- Actif en interne VS actif en externe
- Moi contre moi et eux contre nous
- Stressreactie
- Partie préférée de la structure de l'expérience subjective (calculs d'indice)
- Comparaisons
- Allure rapide VS allure lente
- Système de représentation dominant
- Système de représentation de premier plan
- Tijdsordening : Dans le temps à travers le temps ?
- Focus temporel : ordonné ou aléatoire ?
- Orientation temporelle
- Poste d'observation
- Filtre de croyance basé sur des preuves : à quelle fréquence une personne doit-elle prouver sa compétence avant que vous ne soyez convaincu ?
- Direction de contrôle
- Exercice : expérimenter les métaprogrammes : options et procédures
- Exercice - Découvrez les métaprogrammes
- Exercice : Reconnaître les métaprogrammes
- Exercice : Pratiquez les métaprogrammes en faisant correspondre et en discordant dans les métaprogrammes
- Exercice : pratique des métaprogrammes dans la pratique du travail
- Conclusion : adoptez les métaprogrammes et profitez-en
- Comment sont utilisés les métaprogrammes ?
- Connexe : lisez ceci aussi...

Que sont les métaprogrammes ?

Les métaprogrammes sont des modèles (programmes) qui déterminent la façon dont les gens préfèrent se comporter dans un contexte donné,

automatiquement, selon leur pilote automatique. Cela vous semble-t-il familier ? En fait, les méta-programmes sont l'un des filtres du modèle de communication NLP.

Ce ne sont donc pas des traits de caractère, mais des filtres de notre expérience.

Un bref résumé du fonctionnement des différents types de filtres :

- Beaucoup de gens paniquent quand ils voient quelque chose de vert et de glissant qui ressemble à un serpent. Lorsqu'ils découvrent quelques secondes plus tard qu'il s'agit d'un tuyau en plastique, leur réaction change à nouveau.
- Une grenouille se lance dans l'action sur la base du "mouvement". S'il y a des mouches fraîchement tuées sur le sol, la grenouille mourra de faim. Il mordra les mouches en mouvement, mais aussi un stylo noir se déplaçant au-dessus de votre tête.
- Une femme qui se sent toujours en insécurité quand son mari parle à d'autres femmes - "Je suis interchangeable, il peut me changer pour une autre..." - quand elle voit "une femme debout près de mon mari". Lorsque vous enrichissez votre image et ajoutez plus de détails, vous voyez que votre mari ne s'intéresse pas du tout aux autres femmes ou que les autres femmes n'ont même pas son âge. Ce n'est pas comme s'ils allaient à Paris ensemble pour un week-end ou quelque chose comme ça !

Les métaprogrammes sont aussi des filtres. Les métaprogrammes des gens colorent nos actions, nos pensées, nos choix, nos préférences, notre perception, la façon dont nous vivons les situations et la façon dont nous réagissons par la suite.

Les métaprogrammes n'ont rien à voir avec l'identité. Et encore : ce ne sont pas des traits de caractère, mais des filtres. Lorsque les métaprogrammes ont été découverts dans les premières années de la PNL, les développeurs de la PNL pensaient que les métaprogrammes pouvaient donner un indice sur votre personnalité. Ils y sont revenus plus tard. Malheureusement, le titre du livre de Tad James « The Personality Basis and Timeline Therapy » n'a pas pu être inversé.

Vous pouvez lire beaucoup sur quelqu'un, par exemple en l'observant. Observer les gens vous donne des informations, à tel point que vous devrez peut-être structurer ces informations. Donc, vous devenez « méta sur les émissions de quelqu'un ». Vous pouvez le faire avec des métaprogrammes !

Les origines des métaprogrammes se trouvent dans le livre de Carl Jung Psychological Types et sont élaborées plus en détail par l'indicateur de type Myers-Briggs (MBTI). Par la suite, plusieurs instructeurs de PNL ont élargi cela avec plus de catégories de métaprogrammes. John Grinder est l'un des développeurs NLP qui ignore les métaprogrammes car il pense qu'il est superflu d'"aller aux métaprogrammes". D'autres développeurs NLP continuent de le trouver comme un outil supplémentaire utile pour une utilisation quotidienne.

Il est utile de connaître les métaprogrammes pour y adapter son comportement. Par conséquent, les métaprogrammes sont une partie importante de la formation de maître praticien en PNL.

Les métaprogrammes dépendent du contexte



Les métaprogrammes dépendent du contexte (par exemple, travail - privé). Au niveau de l'entreprise, vous pouvez, par exemple, déterminer à quels métaprogrammes les candidats doivent adhérer. Cette même personne peut avoir un métaprogramme complètement différent dans sa situation familiale.

Comment les métaprogrammes sont-ils utilisés pour influencer positivement les autres ?

Prenons un exemple tout de suite. Par exemple, quelqu'un peut être une personne qui évite ou une personne qui s'approche. Une personne qui évite est motivée en entendant ce qui peut mal se passer si quelque chose n'est pas fait, et une personne qui s'approche est motivée en entendant les gains quand quelque chose est fait.

Par exemple, devez-vous gérer d'autres personnes, ou avez-vous parfois besoin de présélectionner de nouveaux candidats et souhaitez connaître la meilleure façon d'évaluer leur adéquation ? Avec les métaprogrammes, vous pouvez savoir exactement comment communiquer, par exemple, avec un collègue.

Vous pouvez prédire, en fonction du comportement passé de quelqu'un, ce que quelqu'un fera dans une situation nouvelle pour cette personne.

De cette façon, vous pouvez déterminer non seulement si un candidat est un bon candidat pour votre équipe, mais aussi comment vous pouvez communiquer avec cette personne afin qu'elle travaille plus efficacement. De plus, il existe de nombreuses autres applications pour les métaprogrammes.

Les ingénieurs mécaniciens savent tout sur un projet particulier. Cependant, ils ne parviennent souvent pas à faire passer leur message à d'autres personnes au sein de l'entreprise. Personne ne comprend ce qu'ils disent. Par conséquent, les ingénieurs mécaniciens pourraient faire un peu plus de distinction entre « moi » et « autre ». Ils pouvaient quitter le métaprogramme « moi » et entrer dans le métaprogramme « vous ». Ils

pourraient également différencier davantage quand ils peuvent parler d'informations et quand ils peuvent parler de choses qui intéressent les gens.

Les ingénieurs mécaniciens doivent-ils présenter leurs plans à leur patron au sein de l'entreprise ? Et votre présentation ne se voit pas du tout ? C'est parce que ces ingénieurs mécaniciens ont partagé de grands... détails et expliqué à quel point c'était intéressant de... eux-mêmes. Qu'auraient-ils pu faire pour vendre leurs plans à leur patron ? En disant ça... plus généralement et en expliquant à quel point c'est intéressant pour... les autres !

Pourquoi devriez-vous reconnaître et répondre aux métaprogrammes ?

À l'aide de métaprogrammes, nous pouvons prédire avec précision la représentation interne, l'humeur et donc le comportement d'une personne. Comprendre les métaprogrammes de vous-même et des autres vous permet d'accepter, de pardonner et d'influencer plus facilement les gens.

Par exemple, si vous avez un candidat, il est important de savoir si la façon dont le candidat pense et agit correspond à votre culture d'entreprise. De cette façon, vous pouvez savoir à l'avance si une collaboration se terminera par un fiasco, afin que vous n'ayez pas à embaucher le candidat, ou si le candidat correspond parfaitement, afin que vous puissiez embaucher cette personne avec certitude.

Sinon, pourquoi utiliser des métaprogrammes ?

- En comprenant les métaprogrammes de quelqu'un, vous saurez quoi faire pour plaire à une autre personne, comment communiquer avec cette personne et comment l'influencer.
- Avec cela, vous pouvez établir un contact bon et intense.
- Vous pouvez honnêtement convaincre l'autre personne d'une certaine tâche, proposition ou opinion.
- Vous pouvez prendre en compte la façon dont l'autre vit la réalité. De cette façon, une plus grande acceptation de la façon dont quelqu'un agit est générée.
- Dans des situations collaboratives, vous pouvez mieux vous comprendre ou vous pouvez apporter des modifications spécifiques à la méthode de travail.

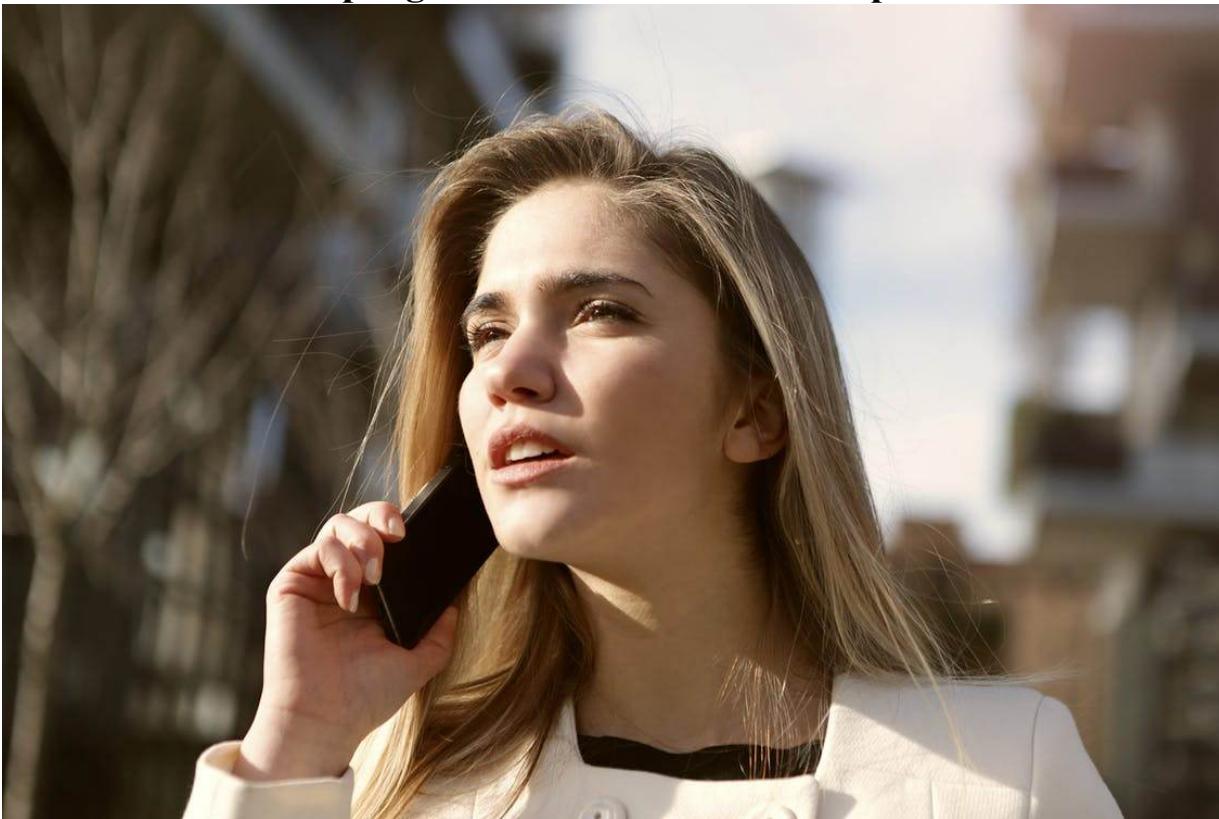
- Vous pouvez tirer le meilleur parti des capacités de l'autre personne.
- Il est préférable d'impliquer l'autre dans une tâche ou un objectif commun.
- En reconnaissant vos propres métaprogrammes, vous pouvez créer plus d'options pour vous-même : laisserez-vous votre pilote automatique au volant ou prendrez-vous la barre et passerez-vous à un métaprogramme moins automatique ? Augmentez votre conscience de vous-même, ce qui vous rend conscient de votre comportement. Vous pouvez accepter ce comportement ou le changer pour aborder quelque chose d'une manière différente - vos options s'étendent !
- Vous pouvez déduire des métaprogrammes les croyances (obstructions) de quelqu'un.
- Il peut être embauché par des entreprises pour superviser le recrutement et la sélection, dresser le profil des métaprogrammes des candidats et indiquer s'il est un bon candidat.
- Les métaprogrammes sont un élément précieux lorsque vous commencez à former des administrateurs. « Imaginez : je m'assois avec vous pendant 90 minutes et je vous dis exactement comment ils sont ensemble. Il ne s'agit pas de ce que vous pensez, mais comment vous pensez. » Vous poserez des questions pendant 8 minutes puis vous donnerez au réalisateur une explication précise de ses métaprogrammes pendant une heure, théorie comprise. S'il y a d'abord un décideur dans l'entreprise, faites-le avec lui. Après cela, vous recevrez une mission pour le faire avec l'ensemble de l'entreprise, si demandé.
- Si vous souhaitez entrer en contact avec une personne importante / connue, lisez ses textes écrits et voyez quels métaprogrammes vous pouvez extraire. Ensuite, utilisez-les dans votre message.
- Si vous vous connectez aux métaprogrammes de l'autre au cours d'un rendez-vous, il semblera qu'ils se connaissent depuis des années.
- Vous pouvez également demander rapidement des métaprogrammes par personne en 4 minutes, après quoi vous

donnerez des conseils sur la façon de traiter avec le personnel et/ou qui devrait être embauché.

- Vous pouvez mieux comprendre le comportement des autres. C'est même ainsi que sont nés les métaprogrammes au sein de la PNL. Parmi le premier groupe de développeurs NLP, il y en avait un qui avait une personnalité désagréable. Par conséquent, Leslie-Cameron Bandler a décidé de sympathiser avec l'autre. Elle a commencé à le modeler avec l'aide de Richard Bandler en adoptant sa taille et sa façon de parler : « Comment cette personne peut-elle être si créative / intéressante / odieuse ? Soudain, il est sorti avec une vision gigantesque : cette personne est toujours dans son propre corps, il est classé par lui-même, et il est l'autorité dans son monde. Ce n'était pas une erreur, mais les autres ne l'avaient pas encore réalisé.

Il n'y a pas de vrai ou de faux. Quelle est notre saveur préférée en termes de méta-émissions ? En quoi sommes-nous plus experts ?

Comment les métaprogrammes sont-ils utilisés pour influencer ?



Vous pouvez répondre aux métaprogrammes de quelqu'un d'autre en pensant logiquement et en adaptant votre communication à celle de l'autre. Prenons l'exemple du métaprogramme "éviter" ou "réaliser". Dites à une personne qui évite : « C'est ce que nous voulons éviter. Cela réduira nos problèmes potentiels. » Vous dites à une personne de contact : « Ce sont nos objectifs. »

Continuez à lire ce chapitre pour trouver des exemples de la meilleure façon d'y répondre pour divers métaprogrammes.

Les métaprogrammes ne sont pas en noir et blanc

Important à savoir : des variations intermédiaires sont possibles pour tous les métaprogrammes. Par exemple, il se peut que quelqu'un soit « éviter » en combinaison avec « réaliser ». Ensuite, vous dites : « C'est ce que nous voulons éviter et, plus important encore, ce sont nos objectifs. » Ou vice versa, quelqu'un qui « réussit » est en combinaison avec « éviter » : « C'est ce que sont nos objectifs et, plus important encore, c'est ce que nous voulons éviter. Enfin, il se peut que quelqu'un ait, par exemple, beaucoup de "réalisation" et un peu "d'évasion". Ensuite, vous dites : « Ce sont nos objectifs, et ce sont certaines des choses que nous voulons soigneusement éviter. »

Pouvez-vous changer les métaprogrammes ?

Il existe des moyens de modifier les métaprogrammes. L'un de ces moyens consiste à utiliser la technique de prise de décision de la thérapie chronologique. « Quand avez-vous décidé d'avoir le métaprogramme x ? » Vous pouvez également modifier le métaprogramme « dans le temps » ou « dans le temps » en faisant pivoter la chronologie.

Par exemple, vous pouvez rendre le métaprogramme introverti extraverti en modifiant le SEE (événement émotionnel significatif) ou l'expérience d'impression sur la chronologie, car ce sont vos métaprogrammes.

Une autre façon de changer les métaprogrammes se trouve également dans le livre officiel Time Line Therapy aux pages 150 et 151 : Si quelqu'un veut devenir un capteur, il peut ancrer le sens de l'association. Pour toutes les étapes : voir pages 150 et 151 du livre.

Comment reconnaître les métaprogrammes ?



Les métaprogrammes prennent vie lorsque nous disons, pensons ou faisons quelque chose. Un autre peut le voir dans le comportement ou l'entendre dans le langage. vous pouvez découvrir/reconnaitre de plusieurs manières :

- Vous pouvez littéralement demander directement aux métaprogrammes de quelqu'un d'autre.
- Vous pouvez remarquer quelles sont les réponses de l'autre personne à votre égard.
- Vous pouvez donner une tâche à l'autre et observer ce qui se passe. Plus tard, vous pouvez également vous renseigner sur leurs processus internes.
- Vous pouvez laisser l'autre personne raconter une histoire et en faire tous les métaprogrammes.

Pendant que quelqu'un répond à une question directe sur les métaprogrammes... il/elle répond immédiatement inconsciemment à tous les autres métaprogrammes également.

-Charles Faulkner

Les quatre métaprogrammes de base et comment les utiliser pour une meilleure communication

Les quatre composants MBTI constituent les quatre métaprogrammes de base. Avec cela, vous pouvez rapidement comprendre la façon de penser, de faire et de ressentir de quelqu'un.

1. Introverti VS Extraverti

Le premier exemple de métaprogramme est : une personne peut être introvertie ou extravertie. Quand tu as une personne devant toi pendant l'entretien que tu veux vraiment parce qu'elle est très bonne et difficile à embaucher, et que tu t'es rendu compte que cette personne est extravertie, tu peux dire : « Alors tu peux partir avec une équipe gigantesque, travailler ensemble! »

La façon de savoir si quelqu'un est introverti ou extraverti : demandez-vous "quand il est temps de recharger vos batteries, préférez-vous être seul ou avec d'autres personnes ?"

2. Capteur VS Intutiteur

Autre exemple. Un demandeur peut être un capteur ou un intuiteur. Un capteur est tactique et très efficace. Cette personne peut vous dire exactement quoi faire et elle va adorer ça. Si vous avez besoin d'un membre d'équipe pratique et tactique, vous voulez un capteur.

D'un autre côté, voulez-vous quelqu'un qui puisse penser à plus long terme, quelqu'un qui puisse avoir une vision globale, quelqu'un qui ait une vision stratégique ? Vous devez donc avoir un intuitif.

Comment savoir quel genre de personne il est ? Vous pouvez ensuite demander : « Si vous deviez acquérir une nouvelle compétence, seriez-vous plus intéressé à l'appliquer maintenant ou à l'avenir ? » Un capteur s'intéresse à l'exécution de tâches pratiques dans le présent, et un intuitif peut envisager l'avenir de manière stratégique et abstraite.

Ainsi, vous pouvez vous rapprocher de Des gens de type intuitif qui disent : « Nous allons créer quelque chose d'innovant. Nous allons communiquer avec le monde. » En revanche, il vaut mieux dire aux capteurs : « Nous allons programmer une nouvelle application avec notre équipe pour les trois prochains mois. Ce sera une application de chat avec laquelle tout le monde pourra s'envoyer des messages. »

3. Penseur VS Sensible

Ce méta-programme concerne l'état interne d'une personne. Est-ce que quelqu'un est plus réfléchi ou sensible ? Vous pouvez dire à un penseur : « La source scientifique x a écrit que cela conduit à 20 % d'efficacité en plus. Qu'en penses-tu?»

Mieux vaut dire à un capteur : « Je sais que l'efficacité est importante pour vous. Vous sentez-vous assez d'énergie pour faire cela? » Pour savoir quel genre de personne ils sont, vous pouvez demander si quelqu'un valorise davantage ses propres valeurs personnelles ou s'il valorise davantage la raison, la logique et d'autres sources impersonnelles.

4. Et le quatrième métaprogramme de base ? Ici vous pouvez le trouver...

Ceci est une invitation à ouvrir au moins une autre page de ce site. Assurez-vous simplement de continuer à lire ce chapitre pour tous les autres métaprogrammes !

Rapprochons-nous de tous les autres métaprogrammes



Vous trouverez ci-dessous tous les autres métaprogrammes. Vous pouvez utiliser les questions ou les devoirs sous les puces pour répondre à la question de savoir quels métaprogrammes appartiennent à la personne à qui vous appliquez cela.

Options VS procédures (à assimiler à Observateur VS Evaluateur)

C'est un très bon métaprogramme ! Je suis face à une personne qui aime les procédures établies et le séquençage, a du mal à changer et ne se précipiterait pas pour prendre des vacances spontanées ? Ou suis-je face à une personne qui aime les options, puis à une personne qui veut beaucoup de variété et de nouvelles expériences ?

Il s'agit également d'un composant MBTI. Le type de procédure est un « juge » et le type d'options est un « percepteur ». Il vaut mieux dire à un juge : « Suivons le plan et procédons étape par étape. Il vaut mieux dire à un percepteur : « Improvisons et trouvons une nouvelle et unique manière !

- Les gens de choix préfèrent avoir beaucoup de liberté, d'indépendance et de choix. Ils voient aussi toujours des possibilités, des manières et des opportunités supplémentaires. Ils sont motivés à développer des alternatives.
- Les personnes procédurales préfèrent avoir un chemin prédéterminé qu'elles n'ont qu'à suivre. Si vous souhaitez vendre quelque chose à ces personnes, remplissez une liste complète avec vos produits et données préférés. Ils n'ont qu'à signer en bas. Aux États-Unis, des formulaires presque remplis sont préparés lors de séminaires pour l'inscription à un séminaire de suivi.

Vous pouvez déclencher ce méta-programme comme suit :

Pourquoi faites-vous ce que vous faites?

Pourquoi avez-vous choisi cela?

Détails VS grande image

- Certaines personnes aiment voir les choses en grandes étapes ou en morceaux.
- D'autres préfèrent parler de petits pas.

Pensez par vous-même à la meilleure façon de communiquer avec les deux types de personnes, afin que vous puissiez communiquer avec l'autre.

Référentiel externe VS référentiel interne (autorité)

L'un des métaprogrammes les plus faciles à reconnaître est le type qui a un "cadre de référence interne" et le type qui a un "cadre de référence externe".

Référentiel interne (avec vérification externe) :

- Déterminez ce qu'il pense de sa propre performance.
- Il est plus facile pour ces personnes de développer leur confiance en elles.
- Les critères eux-mêmes sont centraux.
- Prendre des décisions de façon autonome. A du mal à accepter les décisions et les opinions des autres.

Référentiel externe (avec vérification interne) :

- Ce que les autres pensent de lui est particulièrement important.
- Il est moins facile de développer sa confiance en soi avec ce métaprogramme.
- Les critères de l'autre sont centraux.
- Vous avez besoin de l'opinion des autres pour prendre des décisions. Il est basé sur les opinions et les découvertes des autres. Il est ouvert à ça.

Si votre organisation travaille principalement avec des équipes d'autogestion et d'auto-évaluation, vous préféreriez avoir quelqu'un avec un cadre de référence interne. D'un autre côté, si le travail dans votre organisation est principalement contrôlé par le patron, alors quelqu'un avec un cadre de référence externe convient mieux à votre équipe.

Vous pouvez déclencher ce méta-programme comme suit :

Vous pouvez savoir si quelqu'un a un cadre de référence interne ou externe en lui demandant : « Comment savez-vous que vous avez fait du bon travail ? » Quelqu'un avec un cadre de référence interne dira probablement : « Je pensais que j'avais bien fait alors ». Quelqu'un avec un cadre de référence externe dirait: "Tout le monde a adoré, donc c'était un succès."

Vous pouvez également donner un petit devoir au demandeur et attendre de voir comment le demandeur vous informe que c'est fait. Allez-vous demander : « Eh bien, est-ce si bon que ça ? » Ou allez-vous dire « Alors c'est fini » ?

Les autres moyens sont :

Faites l'œuvre d'art et attendez de voir comment elle se ferme.

Comment savez-vous que vous avez pris la bonne décision ?

Comment savez-vous que vous avez fait du bon travail ?

Le savez-vous de l'intérieur ou d'autres vous le disent-ils ?

Répondre:

Si vous voulez qu'une personne tournée vers l'extérieur entende votre message, vous pouvez dire :

- Il est unanimement convenu que...
- Il y a des milliers de personnes qui...
- Des recherches ont montré que...
- Tout le monde achète ça. Ce sont les plus populaires cette saison. Cette année, tout le monde porte ce pantalon, on peut difficilement l'avoir en magasin.

Si vous voulez qu'une personne orientée vers l'intérieur entende votre message, vous pouvez dire :

- Pesez tous les facteurs et jugez par vous-même. En fin de compte, c'est vous qui décidez si cela a du sens.
- Je ne peux vous convaincre de rien. En fin de compte, vous seul pouvez savoir.
- La décision repose sur vos épaules.

Interne avec contrôle externe :

- Lorsque vous vérifiez l'intérieur pour voir s'il est correct, vous saurez que les preuves indiquent que ...

Proactif VS réactif

Les personnes proactives sont responsables de leurs actes, elles ne dépendent pas de leur environnement. Ils font tout seuls et ne sont pas

dérangés par les mauvaises influences ou les mauvais résultats du passé. Les choix garantissent le succès, pas les circonstances. Les personnes proactives font des déclarations qui commencent par "Je veux... je veux...". Ils sont juste heureux et peuvent avoir un vrai sourire malgré le temps.

Les gens réactifs font des déclarations comme ça me met très en colère. Je n'ai pas assez de temps. Je ne peux pas le faire. Si ma femme était un peu plus patiente.

- Proactif : il y a peu ou pas de mots entre le sujet et le verbe important. "Allons-y ". Tirez, visez, prêt.
- Réactif : il y a beaucoup de mots entre le sujet et le verbe important. Il peut y avoir un "métaprogramme vers", mais aucune action n'est entreprise dessus. "Je réfléchis à la possibilité que nous puissions prendre le temps de réfléchir à comment et quand nous pourrions... partir..." Prêt, visez, tirez.

Si vous souhaitez noter un devoir pour votre entreprise avec une personne réactive, utilisez le rythme et le leadership en fonction de votre métaprogramme réactif : « Je comprends que vous avez besoin de temps pour agir. Alors je veux que tu rentres chez toi, que tu prennes tout le temps dont tu as besoin, et que tu nous appelles demain pour nous dire la suite. »

Vous pouvez déclencher ce méta-programme comme suit :

Agissez-vous presque immédiatement dans une nouvelle situation, ou étudiez-vous d'abord la situation avant d'agir ?

Prenez-vous l'initiative rapidement ou attendez-vous d'abord ?

Exemple de proactivité : « Allons nous promener aujourd'hui ! » Et de manière réactive : "Aimez-vous l'idée que vous et moi sortions nous promener aujourd'hui ?"

Style de classification principal / Organisation du processus / Orientation / Préférence

À quoi l'autre fait-il attention en premier ou plus ? Voici une commande.

1. Activités : intéressé par le comment et l'action.
2. Personnes : intéressé par qui.
3. Lieux : intéressé dans où.
4. Choses: intéressé par quoi.

5. Information : intéressé par pourquoi.

Vous pouvez déclencher ce méta-programme comme suit :

Voici comment savoir quel est l'ordre pour cette personne : posez les questions ci-dessous et faites attention aux choses que l'autre personne soulève en premier. Ajoutez-y ensuite une séquence. Une fois que vous avez fait cela, vous connaissez maintenant la meilleure façon de communiquer avec l'autre personne dans un contexte particulier, en utilisant l'ordre de préférence de l'autre personne.

- « Qu'est-ce que tu as vécu ces derniers temps ? »
- "Parlez-moi de votre séjour à Malaga."
- « Supposons que nous organisions une fête ensemble, qu'allons-nous organiser en premier ? »
- « Pouvez-vous décrire la fête ? »
- « Comment saurons-nous si nous avons bien fait notre travail, si la fête a été un succès ?
- « Parlez-nous d'une situation de travail qui a été très bonne pour vous ? »
- "Parlez-nous de votre passe-temps préféré."
- « Peux-tu me dessiner ton objectif ? »
- « Supposez que vous alliez dans un endroit génial sans personne... ou que vous alliez dans un endroit moyen avec des gens... » Et voyez comment la personne réagit à cela en attendant.

Supposons qu'il y aura une fête ce soir. Quelqu'un peut dire : « Qu'allons-nous faire à cette fête ? Quelqu'un d'autre peut demander : « Qui sera tous là ? » Quelqu'un d'autre peut dire : « Ce n'est pas un bon endroit pour faire la fête ». Et quelqu'un d'autre pourrait penser : « Si nous mettons une chaîne stéréo et changeons les lumières, nous pourrions organiser une fête amusante ! »

Filtre de critères (également un type de mots de transe personnels)

Le filtre de critères indique quelles sont les valeurs les plus importantes de quelqu'un dans un contexte particulier. Vous pouvez déterminer des mots-critères à partir du comportement ou de la langue de quelqu'un. Ils ont une signification très personnelle pour quelqu'un. Alors, utilisez les mots de jugement de quelqu'un pour augmenter votre énergie ou votre motivation et construire une relation. Lorsque nous mettons cela au niveau neurologique, vous utilisez les valeurs d'une personne (niveau élevé) pour stimuler ses capacités ou son comportement.

Vous pouvez déclencher ce méta-programme comme suit :

- Que veux-tu dans le contexte x ?
- Selon vous, qu'est-ce qui est important concernant le contexte x ?
- Qu'est-ce qui te fait faire ça ? Qu'est-ce que ça t'apporte ?

Quelques exemples sont : le bonheur, la tranquillité, la croissance...

Positif VS Négatif

Positif:

- Commencez par les aspects positifs de la situation.
- Il est excellent pour nommer les qualités positives de vous-même.
- Comptez votre vie en nommant tous les événements positifs.

Négatif:

- Commencez par identifier ce qui ne va pas.
- Il indique seulement ce que vous faites mal.
- Il raconte sa vie en se basant sur toute la misère qui lui est arrivée.

Portée VS Éviter (direction de la cible)

Atteindre / vers :

- Cette personne est motivée à réaliser quelque chose en écoutant ce que cela apportera. "Trouvons une chambre plus calme." Bon à savoir : si le métaprogramme « atteignant » est appliqué à différents sujets en même temps, vous pouvez utiliser la technique du squash visuel.

Éviter / loin de :

- Demandez-vous à quelqu'un : « Que voulez-vous ? » Il y a donc assez de gens qui vous disent ce qu'ils ne veulent plus.
- Cette personne est motivée en entendant quelles choses indésirables elle n'aura pas après avoir atteint l'objectif. "C'est tellement fort ici, sortons d'ici." Bon à savoir : si vous évitez quelque chose, il est possible que cela conduise à l'épuisement et à la peur. De plus, généralement, lorsqu'un domaine de votre vie n'est pas très réussi, il y a beaucoup d'évitement dedans.
- Également utile à savoir : le métaprogramme « éviter » deviendra « réalisation » lorsque vous supprimerez la colère, la tristesse, la peur et la honte du passé. Ainsi, dans une situation d'« évitement », vous vous demandez : quelle est l'émotion sous-jacente ? Une façon de mettre ces émotions passées de côté est la thérapie chronologique.

Vous pouvez déclencher ce méta-programme comme suit :

Que veux-tu dans le contexte x ?

Qu'est-ce qui est important pour vous en ce qui concerne x ?

Que voulez-vous du capital cible ?

Quel est le résultat si cela se passe comme vous le souhaitez ?

Qu'est-ce qu'il/elle vous donne/donne quand cela se passe comme vous le souhaitez ?

Pourquoi x est-il important pour vous ?

Appliquer:

Une réunion comprend tendre la main et éviter les gens. Par exemple, une personne évasive pourrait dire : « Attendez, cela ne fonctionnera pas. » « Nous savons que vous êtes très bon dans ce domaine et si nous n'avions pas réfléchi à ce que vous avez dit il y a un instant, nos concurrents le sont ou s'en souviendront. Je veux donc que vous (la personne du rang) nous disiez dans tous les détails comment cela peut se passer, et je veux que vous (la personne de l'évasion) preniez des notes afin que vous puissiez comprendre comment cela ne fonctionnera pas. Toutes les choses dont nous devons nous éloigner et gérer. »

Match contre discordance

Match: Match surtout avec l'autre.

- Non verbalement fait la même chose que vous
- Toujours selon ce que tu dis
- Il dit oui et...

Mismatch : ça va toujours à l'encontre de l'autre.

- Agir de manière non verbale différemment de vous-même
- Toujours en désaccord avec ce que tu dis
- Il donne des contre-exemples et dit oui, mais...

Vous pouvez déclencher ce méta-programme comme suit :

Prenons une pizza. "Non, je préfère le chinois."

Station Den Bosch : Je pense que ces colonnes vertes sont si belles. "Ouais, et ensuite tu dois voir comment ils se sont trompés sur le nouveau."

Différence VS accord (besoin de changer)

Là où dans le métaprogramme ci-dessus (match-mismatch) vous faites attention à la réaction (non verbale), ici vous vous concentrez sur la comparaison des choses. Quelqu'un avec le métaprogramme Différences peut être d'accord avec vous, mais il ne fait que lister plus de différences. Ce métaprogramme est audible dans le comportement verbal.

Accord (comparateur) :

- Elle recherche principalement d'autres personnes avec lesquelles elle a des similitudes.
- Identifiez les similitudes entre quelque chose de nouveau et quelque chose d'ancien, comme une nouvelle proposition avec une ancienne proposition.
- Identifiez les similitudes entre la nouvelle politique et l'ancienne politique.
- Voyez ce qu'il y a.

Différence (inadéquation) :

- Il recherche principalement d'autres personnes avec lesquelles il diffère.
- Décrivez les différences de quelque chose de nouveau par rapport à la version précédente.

- Identifiez les différences entre la nouvelle politique et l'ancienne.
- Remarquez ce qui n'est pas là.

Vous pouvez déclencher ce méta-programme comme suit :

Placez trois pièces identiques sur la table, dont l'une fait face à l'autre côté que les deux autres. Puis demandez : « Quelle est la relation entre ces trois devises ?

Que remarquez-vous lorsque vous comparez x et x ?

Dessinez 3 rectangles de même taille, deux l'un au-dessus de l'autre et un à côté. Renseignez-vous sur la relation.

Niveau d'abstraction

- Globalement
- Du global au spécifique
- Spécifique
- Du spécifique au global

Vous pouvez déclencher ce méta-programme comme suit :

De quoi avez-vous besoin pour comprendre ou clarifier quelque chose ?

Résumé / global VS Béton

Une personne abstraite opère avec de gros morceaux :

- Parlez de véhicules, voire de moyens de déplacement.
- Il vous donne des informations en termes abstraits.
- Il se concentre sur la grande image.
- Vous avez une vision à long terme.

Une personne spécifique opère avec de petites pièces :

- Faites-vous référence aux vélos, voitures, trains, bus, etc. ou même un vélo Batavus ?
- Il vous donne des informations concrètes.
- Il se concentre sur les détails. "Nous allons faire une pause de 15 minutes et 27 secondes."
- A une vision à court terme.

Détail VS général

Général:

- Faire le programme grossièrement lors de la préparation d'un atelier.
- Une réponse générale à votre question est suffisante.

Détail:

- Préparez d'abord le début de l'atelier en détail.
- Vous voulez une réponse détaillée à votre question.

Vous pouvez déclencher ce méta-programme comme suit :

Pouvez-vous m'apprendre un concept / une technique / quelque chose ?
(Observez sa façon d'expliquer).

Ordre VS Aléatoire

Commander:

- Il fonctionne de manière structurée, étape par étape, en séquence.
- Les choses sont arrangées dans un endroit fixe.
- Planifiez les étapes à l'avance.

Aléatoire:

- Il fait ce qui semble être nécessaire à l'époque. Passer d'un sujet à l'autre.
- Il nettoie d'une manière complètement différente.
- Travaillez sans plan : voyez petit à petit ce que vous allez faire.

Vous pouvez déclencher ce méta-programme comme suit :

Demandez-leur de faire une œuvre d'art pour vous.

Du global au spécifique VS Du spécifique au global

Vous pouvez déclencher ce méta-programme comme suit :

Pouvez-vous m'apprendre un concept / une technique / quelque chose ?

Filtre de motif

Possibilité

A besoin de

Les deux

Vous pouvez déclencher ce méta-programme comme suit :

Pourquoi choisissez-vous de faire ce que vous faites ?

Prenez soin des autres VS Prenez soin de vous

« Ron, peux-tu faire quelque chose pour moi ?

« Ron, j'ai quelque chose qui va t'intéresser !

Personne centrale / Direction de l'attention :

Autodidacte : évalue les situations et la communication en fonction de ses propres sentiments et critères. Son propre modèle du monde est central et

l'accent est mis sur lui-même. Attention à vos propres sentiments et expériences. De son propre point de vue, se penche en arrière, 'je', 'je', 'pour moi', fait des gestes vers l'intérieur, conscient de ses propres sentiments, regarde dans l'espace, temps d'arrêt : ne faisant pas attention à ce qui se passe, les réactions des autres perçoivent. Ce n'est pas un métaprogramme empathique.

« Ron, j'ai quelque chose pour toi qui pourrait t'intéresser. Je suis curieux de savoir comment cela s'intègre dans votre vie. C'est une situation où vous pouvez réagir. Cela a beaucoup à voir avec ce que vous pouvez faire avec les choses. »

Ordonné par les autres : Attention aux sentiments et à l'expérience de l'autre. Du point de vue et du modèle du monde des autres, penchez-vous en avant, "vous", "vous", "pour vous", contact visuel, temps d'activité, focalisation externe, attention aux réactions (non verbales) de l'autre, communique des avantages de l'autre. Il s'ajuste aux critères et aux sentiments de l'autre.

« Ron, j'ai quelque chose pour toi qui pourrait t'intéresser à cause de la façon dont cela affecte les autres.

Actif en interne VS actif en externe

Actif en interne :

- Semble passif envers les autres.
- Penser et rêver.

Actif en externe :

- Il semble être occupé tout le temps pour les autres.
- Il est en train de faire.

Vous pouvez déclencher ce méta-programme comme suit :

Les yeux vont-ils en bas à gauche ?

Moi contre moi et eux contre nous

Vous pouvez déclencher ce méta-programme comme suit :

Parlez-lui d'une situation de travail que vous avez aimée.

Réactif au stress

Renseignez-vous sur les situations stressantes ! Les situations stressantes rendent les gens les plus forts dans leurs métaprogrammes préférés. Les métaprogrammes possibles sont :

- Pensée (dissociée)

- Sensation (associée)
- Choix
- Faire

Vous pouvez déclencher ce méta-programme comme suit :

Racontez une expérience de travail qui a été difficile pour vous, qu'avez-vous fait alors ?

Partie préférée de la structure de l'expérience subjective (calcul d'indice)

Processus interne
État interne
Comportement externe

Comparaisons

Yo-yo
-autre-
moi-autre-moi
-autre-autre

Vous pouvez déclencher ce méta-programme comme suit :

À quel point êtes-vous bon dans votre travail ? Comment sais-tu ça ?

Allure rapide VS allure lente

Grande vitesse:

- Vous bougez, travaillez, réfléchissez et réagissez à un rythme plus rapide, par rapport à la moyenne.

Rythme plus lent:

- Vous bougez, travaillez, réfléchissez et réagissez à un rythme plus lent.

Système de représentation dominant

Un développeur d'applications aurait principalement besoin de personnes visuelles, et une agence de télémarketing aurait principalement besoin de personnes auditives. Par conséquent, le système préféré du demandeur doit également être pris en compte : si cette personne parle principalement en termes auditifs, alors il s'agit d'une personne qui préfère la communication auditive.

Bien sûr, les développeurs d'applications peuvent également embaucher ces personnes, mais ils s'assurent ensuite de ne pas communiquer avec cette personne via le chat, mais de vous consulter personnellement afin que vous puissiez entendre les voix. Cela permet au message de mieux vous parvenir.

Vous pouvez entendre le système de préférences dans la langue d'une personne, mais vous pouvez également le distinguer de la personne en observant ses mouvements oculaires ou en faisant attention à la vitesse à laquelle elle parle, à son niveau de toilettage ou à son style vestimentaire. Nous ne pouvons pas expliquer exactement comment cela fonctionne dans ce chapitre.

Mais nous donnons un exemple de la façon dont vous pouvez reconnaître cela dans le discours de quelqu'un. Est-ce que quelqu'un dit généralement des choses comme : « Je vois ce que vous voulez dire », « Laissez-moi éclairer ceci », « C'est super de vous voir travailler de cette façon ici » ou « Maintenant, j'ai une bonne idée de la façon dont vous travaillez ici ». « Donc, c'est une personne visuelle. Avez-vous remarqué les mots visuels dans la phrase précédente ?

- Peu de visuel Beaucoup de visuel
- Peu auditif Très auditif
- Peu kinesthésique Très kinesthésique

Système de représentation de premier plan

Quelqu'un peut rechercher une mémoire de chanson en voyant d'abord que vous ouvrez la pochette du CD.

Vous pouvez déclencher ce métaprogramme comme suit :

Soyez conscient des premiers mouvements oculaires.

Décrivez le dernier événement que vous avez vécu.

Comment savez-vous que quelqu'un est doué pour atteindre ses objectifs ?

Tijdsordening : Dans le temps à travers le temps ?

Utilisez les connaissances de la thérapie chronologique pour découvrir comment fonctionne la chronologie de quelqu'un. À partir de là, vous pouvez savoir si quelqu'un utilise le métaprogramme au fil du temps ou au fil du temps.

Focus temporel : ordonné ou aléatoire ?

Utilisez également Timeline Therapy pour cela.

Orientation temporelle

- Peu dans le passé. Beaucoup dans le passé
- Peu au présent Beaucoup au présent
- Peu d'avenir. Beaucoup dans le futur
- Commandé au hasard

Poste d'observation

- Peu en première position. Beaucoup en première position
- Peu en deuxième position. Beaucoup en deuxième position
- Little en troisième position. Beaucoup en troisième position
- Dit associé Dit dissocié

Si quelqu'un dit à Associated, parlez à cette personne au présent. Parlez à quelqu'un de dissocié, puis parlez à cette personne d'un point de vue métá.

Filtre de croyance basé sur des preuves : à quelle fréquence une personne doit-elle prouver sa compétence avant que vous ne soyez convaincu ?

- Automatiquement
- Plusieurs fois
- Pendant un certain temps
- Constamment

Astuce : Quelqu'un qui a un filtre de croyance de 3 fois a besoin de faire le rythme futur également 3 fois.

Direction de contrôle

- moi/les autres
- Moi non
- Plus personne
- je/je

Savez-vous ce dont vous avez besoin pour réussir ?

Savez-vous ce dont quelqu'un d'autre a besoin ?

Pouvez-vous le signaler aux autres?

Exercice : expérimenter les métaprogrammes : options et procédures

Vous avez un solide métaprogramme d'options ? Ensuite, discutez avec quelqu'un qui vit selon le métaprogramme procédural.

Exercice - Découvrez les métaprogrammes

Se parler alternativement selon les extrêmes de chaque métaprogramme. Les sujets de conversation peuvent être, par exemple : votre travail ou le sens de la vie.

Exercice : Reconnaître les métaprogrammes

Confiez à quelqu'un la tâche de réaliser une œuvre d'art composée de plusieurs objets et de plusieurs personnes. Observez le fonctionnement de cette personne et déterminez les métaprogrammes qu'elle utilise.

Exercice : Pratiquez les métaprogrammes en faisant correspondre et en discordant dans les métaprogrammes

1. Découvrez quels sont les métaprogrammes de votre partenaire de pratique.
2. Maintenant, dites quelque chose à votre partenaire d'entraînement. Non, ne coordonnez pas votre message avec les méta-programmes de l'autre. Donc incompatible.
3. Et puis vous vous retrouvez dans des métaprogrammes. Remarquez la différence.

Exercice : pratique des métaprogrammes dans la pratique du travail

Pratiquez les métaprogrammes dans la vraie vie en proposant à vos clients une analyse de métaprogramme. En option, vous pouvez l'offrir en tant que service supplémentaire gratuit à vos clients existants. Planifiez une session avec eux pour découvrir leurs métaprogrammes puis leur donner des conseils. Si nécessaire, faites un enregistrement de la session afin de pouvoir la revoir et trouver plus de métaprogrammes.

Conclusion : adoptez les métaprogrammes et profitez-en

Si je devais résumer les métaprogrammes, je dirais s'il vous plaît gardez l'autre personne à l'esprit. Ne commencez pas par vos propres préférences de communication, mais examinez attentivement qui vous avez devant vous. Qu'est-ce que l'autre aime et n'aime pas ? Qu'est-ce qui motive l'autre ? Qu'est-ce que l'autre doit entendre et comment doit-on le dire ? Par exemple, si vous sortez avec une personne élégante, ayez une conversation simple et directe avec vous-même.

Je recommande de se plonger dans les métaprogrammes, ou au moins le MBTI. Cela l'a sauvé et cela a permis à l'entreprise pour laquelle il travaillait d'économiser beaucoup d'argent, car nous avons pu constituer les bonnes équipes. Il est préférable d'embaucher quelqu'un qui est formé pour reconnaître les métaprogrammes. Ou formez-vous à cela et faites du bénévolat en tant qu'évaluateur et consultant sur la base de métaprogrammes. Cela vous apportera beaucoup !

Chapitre 16 - Modélisation de la PNL : procédures, liste de contrôle et explication complète



Comment la technique de PNL « Modélisation » peut-elle être réalisée ? "Soyez vous-même" est un mauvais conseil si vous l'utilisez comme excuse pour ne rien faire, ne pas avoir à vous fixer d'objectifs et ne pas donner suite. Et si le contraire de ce conseil avait aussi du sens ? Pourquoi être soi-même quand on peut être président, héros ou superstar ? C'est possible avec le mannequinat ! Voici toutes les étapes et les questions pour la modélisation!

Contenu:

- **Qu'est-ce que la modélisation ?**
- **Façons d'appliquer la modélisation**
- **Je ne pourrai jamais vraiment devenir un expert, n'est-ce pas ?**

- Comment fonctionne la modélisation ?
- Le rôle du subconscient dans la modélisation.
- Modélisation approfondie, quelles sont les étapes selon PNL Master Trainer Peter Dalmeijer ?
 - Étape 1 : définir l'objectif de modélisation (phase de création)
 - Étape 2 : Assumer les trois positions de perception (phase intuitive et/ou structurante)
 - Étape 3 : Devenez un expert et intégrez l'expérience cible (phase d'intégration)
 - Étape 4 : enseigner la compétence cible en tant qu'expert aux nouveaux étudiants (phase de transfert)
 - Étape 5 : former de nouveaux formateurs (phase d'expansion)
- Que pouvez-vous exactement observer et/ou demander dans une modélisation détaillée ?
 - Élément 1 - Critères de base (valeurs : ce qui est important pour vous)
 - Élément 2 - Formulation de questions sur les niveaux logiques
 - Élément 3 : analyse du totalisateur (y compris la stratégie interne et les sous-modalités)
 - Élément 4 : toutes les questions pour cartographier la structure de l'expérience subjective
 - Élément 5 - Physiologie
 - Élément 6 - Littératie systémique
 - Élément 7 : Quels ancrages et/ou motifs récurrents remarquez-vous ?
 - Élément 8 - Métaprogrammes : Prenez le métaprofil
 - Élément 9 - Le métamodèle
 - Exemple simple d'une application de métaprofil
 - Action 1
 - Action 2

- Action 3
- Action 4
- Action 5
- Action 6
- Action 7
- Exercice : vendre avec le métaprofil
- Exercice : se familiariser avec le métaprofil
- Exercice : utiliser le métaprofil pour une communication difficile
- Comment le métaprofil est-il utilisé ?
- Technique - Modélisation simple
- Technique : La technique du tutorat : Modélisation facile en s'appuyant sur votre subconscient
- Il s'agissait de toutes les étapes de modélisation - lisez-les attentivement dans Essentials of NLP
- Connexe : lisez ceci aussi...

Qu'est-ce que la modélisation ?

Vous pouvez faire tout ce qu'un humain peut faire. Qu'est-ce qui vous distingue des meilleurs athlètes et artistes de renommée mondiale ? Nous sommes tous humains. Nous partons donc de l'idée que toutes les personnes sont égales dans leurs capacités physiques et mentales. Les seules différences sont dans la motivation, les valeurs, les croyances et les attitudes qui peuvent vous conduire dans une certaine direction (excellent). Dans le mannequinat, nous prenons comme exemple des personnes excellentes. Nous prêtions très peu d'attention à ce qu'ils disent faire, mais beaucoup d'attention à ce qu'ils font réellement.

Soyez vous-même et utilisez les outils des autres pour atteindre l'excellence !

Le mannequinat est l'art de comparer quelqu'un qui est excellent dans une certaine activité avec quelqu'un qui est médiocre dans la même activité. Par la suite, ces différences (« les différences qui font la différence ») sont rendues explicites. Très PNL a été développé avec ces techniques de modélisation !

La modélisation est un processus de création de cartes utiles des capacités humaines en zoomant sur un excellent comportement. Vous créez un mot-

clé.

- David Gordon, l'un des premiers modeleurs PNL

Façons d'appliquer la modélisation



Quelqu'un peut faire confiance au terrain de golf et ne pas travailler. Toutes les ressources, propriétés, capacités et émotions (en bref : états) sont déjà en vous. Vous n'êtes donc pas obligé de les former pendant des années, mais vous pouvez les appeler. Tout ce dont vous avez besoin est un modèle et la conviction que vous pouvez le faire. De plus, le besoin, la conviction qu'il est absolument nécessaire, est également utile.

Ainsi, quand quelqu'un dit : « Je ne peux pas m'affirmer avec mon patron », il dit essentiellement : « À un moment donné de mon histoire personnelle, je me suis affirmé. Je ne peux tout simplement pas l'utiliser dans le contexte de mon patron. »

Notre RAS utilisera le pilote automatique pour tirer des fournitures de ces sources. Cela signifie que vous n'avez besoin que d'être inspiré pour également aborder et activer vos capacités qui étaient déjà en vous. Vous pouvez le faire comme suit :

- Fixer des objectifs.
- Prenez les personnes qui réussissent comme modèles.
- Prenez-vous comme modèle dans les moments de votre vie où vous avez déjà montré l'état pertinent.
- Croyez que vous le pouvez.

Je ne pourrai jamais vraiment devenir un expert, n'est-ce pas ?

Bien sûr, il y a une différence entre un expert qui se consacre à une compétence depuis au moins 10 ans et quelqu'un qui a appris une compétence en peu de temps avec le mannequinat. Cette différence se situe dans les derniers 20 % pour atteindre 100 % d'achèvement d'une compétence. Les premiers 80% peuvent être appris en quelques minutes à quelques jours. Vous pouvez apprendre les échecs en un après-midi et avec cela, vous avez fait la différence entre un très grand et tout petit expert en une seule fois. Les dernières étapes pour supprimer complètement les derniers 20 % de la différence prendront mille fois plus de temps.

Les experts en échecs s'entraînent à la perfection tous les jours depuis des années. Si vous voyez le président parler, vous pouvez reprendre sa posture et d'autres qualités en quelques jours de pratique et ainsi être à 80%. Donc, les nuances pour devenir un expert sont les 20% restants. Les 20% restants peuvent durer plus de 10 ans. Il en va de même pour la danse, les présentations et la PNL. Lors de la modélisation, vous pouvez avoir absolument les premiers 80 % d'une source, d'un trait, d'une compétence et d'une émotion en vous en un temps étonnamment court.

Si vous êtes assez bon pour prétendre que vous pouvez faire quelque chose, vous pouvez maîtriser n'importe quelle compétence.

- Milton Erickson

Comment fonctionne la modélisation ?

La compétence est une question de structure. Si vous connaissez la structure, vous pourriez reprendre une capitale. Toutes les capacités humaines sont transférables, car nous sommes tous humains et avons donc généralement le même « matériel ». Avec la volonté, les efforts et le dévouement nécessaires, vous pouvez structurer votre propre expérience subjective ainsi que le modèle que vous souhaitez imiter.

Les meilleures personnes ne sont toujours que des personnes, au mieux.

- Jean Lambert

Un trait comme la confiance en soi ne dépend pas du sexe, du QI, de la nationalité, du statut social, de l'âge, de la profession ou d'autres facteurs externes. La confiance en soi vient de l'intérieur. Parce que cela vient de l'intérieur, c'est quelque chose sur lequel vous pouvez facilement travailler. Un coach part toujours de cette prémissse lorsqu'il travaille avec un client.

Comment ces ressources se sont-elles retrouvées sur nous ? Nous avons vu un bon exemple de chaque compétence ou trait. Par exemple, nous avons vu le président prononcer un discours très confiant à la télévision. Avec la PNL, nous modélisons la confiance en soi que nous avons observée chez le président pour pouvoir le faire nous-mêmes.

La compétence est une question de structure.

Pour le dire crûment, la modélisation signifie imiter quelque chose. En fait, dans de nombreux cas, nous avons déjà réalisé d'excellentes performances dans nos vies où nous avons déjà montré que nous avons déjà cette capacité particulière. Alors quand on se modèle, on s'imiter. Avec une série d'exercices et de modèles de PNL (y compris les "métaprogrammes et techniques pour générer des états d'esprit), nous concentrerons notre RAS (perception sélective) sur cela pour mieux nous connaître ou nos idoles. Donc modélisation.

Le rôle du subconscient dans la modélisation.



Toutes les ressources dont nous avons besoin pour modéliser quelqu'un sont stockées dans notre subconscient et nous pouvons en tirer parti. Notre cerveau conscient ne peut pas laisser passer trop d'informations à travers notre filtre. Vous pouvez mémoriser jusqu'à 5 à 9 chiffres sans apprentissage. Lorsque des données supplémentaires sont ajoutées, les autres données sont supprimées. La technique de l'amnésie (interruption de motif) en fait bon usage.

En revanche, notre subconscient traite entre 2,3 millions et 2,3 milliards d'informations. C'est une sorte de référentiel de tous vos souvenirs et de votre sagesse, et il est beaucoup plus intelligent et créatif que vous. Grâce à la PNL, il est possible de se souvenir des informations stockées dans votre subconscient. Vous constaterez peut-être que dans des situations difficiles, une idée rédemptrice surgit soudain dans votre esprit et vous ne saviez pas d'où elle venait, mais vous saviez que c'était la bonne chose à faire.

Vos rêves aussi viennent de là. De ces millions d'informations stockées dans votre subconscient. Pas étonnant que les rêves soient parfois si

incroyablement créatifs ! Peut-être que dans vos rêves, vous trouvez d'excellentes solutions à des problèmes difficiles ou vous vous moquez de votre main avec des blagues brillantes. Lorsque vous vous réveillerez, vous serez étonné de la façon dont vous l'avez fait dans votre rêve. Cela montre que toutes les compétences que nous voulons développer sont déjà en nous !

Lorsque vous êtes un jeune enfant, vous apprenez beaucoup tous les jours sans vous rendre compte que vous apprenez. Par exemple, apprenez à parler. Et regardez comme c'est vraiment compliqué. Cependant, votre subconscient a vu toutes ces expériences tellement de fois dans le passé qu'il a absorbé toutes ces connaissances.

Il en va de même pour toutes ces interactions avec les gens, et maintenant vous avez un sentiment de paix et de confort parce que maintenant vous savez que votre subconscient a posé et posera cette fondation pour vous aider à apprendre des choses qui sont importantes et enrichissantes pour vous. Parce que lorsque vous construisez une maison, il semble que rien ne se passe pendant les premiers mois, mais les fondations sont posées, et après cela, la maison est presque prête. Alors vous en savez vraiment beaucoup plus que vous ne le pensez ! Tous ces états sont là pour vous.

Modélisation approfondie, quelles sont les étapes selon PNL Master Trainer Peter Dalmeijer ?



Dans le programme Master Practitioner, vous ferez une modélisation approfondie en tant que méthode de recherche dans une nouvelle compétence à transférer et soumettez finalement une thèse à ce sujet. Peter Dalmeijer a conçu une série d'étapes pour subdiviser le projet de modélisation.

Étape 1 : définir l'objectif de modélisation (phase de création)

Dans cette étape, vous rédigerez un plan de recherche. Cadrez exactement ce que vous voulez modéliser. Déterminez : qu'est-ce que je veux modéliser ? Déterminez la compétence et l'expert associé (ou vice versa : l'expert et la compétence associée) qui peuvent effectuer des recherches à ce sujet.

Quelques points d'intérêt :

- Il est recommandé de modéliser une compétence pour laquelle il n'existe pas encore de technique PNL connue. Il existe déjà des techniques de PNL pour négocier et motiver, par exemple.
- **Fixez-vous également un objectif, avec des conditions correspondantes**, pour votre projet de modélisation. N'oubliez pas non plus que lors de la rédaction de cet objectif, créez un titre « spécifique » et un titre « écologie ». Ici, vous indiquez

quelles parties de l'expert s'intégreront et ne s'intégreront pas en vous.

- Faites une « représentation VAK » de votre cible de modélisation. En d'autres termes, visualisez cette compétence. Cela vous aidera à déterminer plus clairement si vous voulez vraiment modéliser cela.
- Déterminez également quel est l'état d'esprit/capacité limité actuel, ou le point de départ à partir duquel vous passez à l'état d'esprit/capacité souhaité. Cela peut être : a) un changement vécu par la même personne dans la même situation, b) une situation dans laquelle le modèle a montré la compétence souhaitée et une situation dans laquelle le modèle n'a pas montré la compétence souhaitée ou c) il peut être modélisé deux personnes : une personne qui a la capacité et une personne qui n'en a pas la capacité.
- Déterminez également un contre-exemple de la puissance cible afin de pouvoir également modéliser le contre-exemple. C'est-à-dire le contraire de la capacité significative, alors que les conditions sont les mêmes que pour la capacité significative. Ceci est utile car cela vous permettra éventuellement de voir quels éléments sont exactement les mêmes dans l'exemple échoué et l'exemple réussi. Ces éléments ne font aucune différence et vous pourriez finalement être ignoré dans votre conclusion.

Étape 2 : Assumer les trois positions de perception (phase intuitive et/ou structurante)

Allez sur le terrain, marchez avec votre modèle pendant un ou plusieurs jours, voyez-le en action, plongez-vous dans son univers et posez des questions lors de l'entretien. Vous pourriez appeler cela la « phase d'enquête ».

Un commentaire intéressant : au sein de la PNL, nous ne sommes souvent pas analytiques avec le cerveau conscient, mais à travers les humeurs du subconscient. Une école de pensée de la PNL enseigne que vous devez modéliser inconsciemment à travers des états mentaux, l'autre école l'aborde de manière analytique, et pourtant d'autres écoles de pensée n'enseignent pas du tout la modélisation.

Par souci d'exhaustivité, vous pouvez appliquer toutes les méthodes. Il y a donc plusieurs façons d'aborder cela. Vous pouvez trier ces trois manières à travers les trois positions d'observation :

1. **Le deuxième poste d'observation** : exécute la capacité objective comme s'il s'agissait du modèle, en termes de perception interne et de comportement externe, avec un « état de non-savoir ». Cela peut fournir des informations précieuses. Vous le faites inconsciemment, sans vous observer et sans porter une attention consciente à des schémas spécifiques. Il peut également aider à prendre soin des "mouvements micro musculaires" uniquement.
2. **La première position de perception** : exécute désormais la capacité cible de son propre personnage. Comme si vous étiez vous-même.
3. **La troisième Position d'observation** : c'est la position analytique et consciente à modéliser. Utilisez le plan étape par étape plus loin dans ce chapitre. C'est la manière complète d'analyser en profondeur quelqu'un dans une position neutre, de le comparer à vous-même, puis de modéliser et d'adopter ses capacités. En troisième position, vous placez, entre autres, le métaprofil de l'expert à côté de votre propre métaprofil.

Dansez entre les positions d'observation et collectez des informations et des compétences à chaque endroit. Il s'agit d'une technique de modélisation rapide.

Étape 3 : Devenez un expert et intégrez l'expérience cible (phase d'intégration)

À l'étape précédente, vous avez utilisé la deuxième position d'observation et le « comme si cadre » pour « devenir » l'expert. L'objectif principal était que de cette manière vous preniez en charge les capacités inconsciemment tout en utilisant « l'état de non-savoir ».

De plus, il a cartographié l'expérience de l'expert de façon très cognitive dans la troisième position d'observation. Il est maintenant temps de tester toutes vos découvertes. Par exemple, prenez la valeur fondamentale de l'expert et testez ce que cela fait à son comportement.

Vous pouvez vous sentir libre d'être formé jusqu'à ce que vous soyez pleinement un expert. Voulez-vous consciemment modéliser et installer la stratégie TOTE du modèle sur vous-même ? Quelques pistes possibles...

- Cela peut être fait en utilisant la technique d'ancre « ancrés de chaînage ». Vous ancrez chaque étape de TOTE sur chaque articulation.
- Vous pouvez également utiliser le générateur de comportements en combinaison avec la technique du didacticiel (à la fin de ce chapitre) pour répéter et adopter le nouveau comportement.
- Soyez créatif et improvisez. Par exemple, la technique Swish est connue comme un outil de niveau comportemental, mais je l'utilise justement pour mettre des ambiances et des modèles dans l'image souhaitée.

Dans cette étape, il est très important que vous n'essayiez pas d'être intelligent vous-même. "Il / elle n'est pas d'accord avec moi, mais je sais vraiment ce que c'est." L'autre est l'expert, pas vous. Faites-le toujours exactement comme l'expert. N'essayez pas de réinventer la roue avant d'avoir obtenu systématiquement le résultat de l'expert. Vous savez que vous produisez constamment le résultat de l'expert en demandant et en ajustant les commentaires.

Étape 4 : enseigner la compétence cible en tant qu'expert aux nouveaux étudiants (phase de transfert)

Vous cartographiez le capital cible de manière claire et présentez le « comment », par exemple, dans un modèle ou un plan étape par étape. Vous êtes maintenant en train de coder, y compris la transition vers l'équité cible. Comment passez-vous de la situation/état d'esprit/capacité non désirée à celle désirée ?

Il est important de filtrer l'essence : quelle est la différence qui fait la différence ? Que pouvez-vous ignorer tout en obtenant les mêmes résultats ? Vous pouvez mettre de côté les pièces une à une pour découvrir l'essentiel.

Il est maintenant développeur PNL avec sa propre technique PNL universelle. Le test ultime est de savoir si vous pouvez le transmettre avec

succès à d'autres personnes dans un délai raisonnable.

- Enseignez le modèle à quelqu'un qui ne connaît rien à la PNL et qui a actuellement une valeur moyenne sur son capital cible modélisé. Votre modèle fait-il mieux ?
- Apprenez à connaître le modèle de rôle d'une personne dont la puissance cible est bien inférieure à la moyenne. Le modèle a-t-il (aussi) un effet sur cette personne ?
- Enseignez le modèle comme méthode alternative à quelqu'un qui connaît déjà vos compétences de modélisation objective à un niveau expert. Cela vous semble-t-il un ajout utile à votre expérience ?
- Montrez le modèle à tout un groupe de personnes en même temps dans un atelier. Quels sont les retours des gens ? Est-ce que ça marche pour eux ?

Étape 5 : former de nouveaux formateurs (phase d'expansion)

Parce que vous avez développé une technique universelle, vous n'avez pas besoin d'être le seul à pouvoir l'enseigner aux autres. Vous pouvez également former des formateurs indépendants. Des exemples de modélisateurs qui ont fait cela et formé d'autres pour former leur propre technique de modélisation sont : Jack Canfield et Brandon Bays.

Que pouvez-vous exactement observer et/ou demander dans une modélisation détaillée ?



Voici neuf éléments que vous pouvez inclure dans votre recherche. Avant de passer aux articles, quelques conseils supplémentaires ...

- Participez toujours en direct en prétendant que vous êtes le modèle et en « faisant » déjà la réponse dans votre expérience.
- Essayez toujours de répondre vous-même aux questions, tout en prétendant être le modèle. De cette façon, vous devenez plus empathique et laissez votre propre expérience de la réponse être la première option, même si l'expert est à vos côtés et que vous pouvez demander la réponse toute faite. Le fait est que vous vous identifiez à l'expert.
- Pour les éléments ci-dessous, posez toujours la question « Comment cela est-il lié à l'équité cible ? »

Élément 1 - Critères de base (valeurs : ce qui est important pour vous)

Vous pensez peut-être : qu'est-ce que les valeurs ont à voir avec la modélisation ? Les valeurs sont très importantes car elles guident nos expériences et nos compétences. Par conséquent, les valeurs sont répertoriées ici en tant que premier élément de ce chapitre.

Il est faux de se concentrer sur le comportement de quelqu'un. Les valeurs déterminent tout ce qui se passe à l'intérieur et à l'extérieur de vous. La capacité de cibler, y compris les comportements et stratégies associés, est également liée à la réalisation de la valeur. Comment est-ce exactement?

Vous souvenez-vous du modèle de communication ? Les valeurs sont des filtres importants pour notre expérience. La valeur qui opère en nous détermine dans une large mesure quelle sera votre expérience et sur quoi portera votre attention.

Un exemple:

peut-être suivez-vous actuellement un cours de maître praticien. Qu'est-ce qui est important pour vous dans ce contexte ? Quel est le critère que vous souhaitez satisfaire et remplir avec cette formation ? C'est, par exemple, la compréhension, la perspicacité, la sensibilisation, l'éducation, la communication et/ou la tranquillité. Donc, tout ce qui ressort de la formation, vous l'évaluez en fonction de ces critères. Pour cette raison, vous remarquerez beaucoup certaines leçons, alors que vous ne remarquerez même pas d'autres leçons.

Bien entendu, les valeurs dépendent du contexte. Si la compréhension est votre critère dans votre programme Master Practitioner et que vous sortez déjeuner l'après-midi, la compréhension n'est plus votre critère. Alors vitesse, santé, confort ou plaisir sont vos critères.

Vous évaluez ce que vous faites et vivez en fonction de vos valeurs. Si vos valeurs changent, votre comportement et votre expérience changeront. Si la santé est votre critère, vous supprimerez automatiquement de votre expérience certains restaurants de la rue commerçante car ils sont malsains. La personne qui marche à côté de vous, en revanche, a peut-être en tête le critère "bénéfique" qui fera automatiquement tomber son regard sur McDonald's.

Autre exemple:

Supposons que vous modélisez quelqu'un qui est excellent pour guider les enfants étrangers qui ne parlent pas la langue. L'expert pourrait avoir

comme critère central : mettre les autres à l'aise. Entrez dans la situation, prenez ce courage et testez ce qui se passe.

Et si vous appliquez un critère de base différent dans la même situation, comme avoir l'air professionnel ou garder le contrôle ? Cela changerait-il vos réactions et comportements dans cette situation ? Absolument ! Changez immédiatement votre façon de penser, de ressentir et de faire.

Une question de modélisation importante est donc : qu'est-ce qui est important pour vous ? À quel critère (de base) voulez-vous répondre et répondre ? De cette façon, vous en saurez plus sur la façon dont le modèle filtre votre expérience, après quoi la puissance cible entre en jeu. Découvrez donc au cours de la conversation quelles valeurs sont les plus importantes pour l'autre.

De plus, il y a quelques éléments supplémentaires que vous pouvez découvrir :

- **Activer la cause et l'effet pour le critère.** « Comment arrivez-vous à {valeur} ? Que doit-il se passer ou être présent pour atteindre {value} ? Quel comportement, valeur, ressource ou compétence, par exemple ? Ou quel événement extérieur ?
- **Critère de motivation cause-effet.** Renseignez-vous également sur l'intention de la valeur, afin d'atteindre la valeur fondamentale. « Pourquoi {critère} est-il important ? Où cela mène-t-il ? Vous pouvez également utiliser la technique du 'core nettoyeur' ou du 'core mandala'.
- **Définition du critère :** Que signifie cette valeur pour cette personne ? Vous souhaitez demander des exemples de situations dans lesquelles ces valeurs sont exprimées. Parce qu'une valeur n'est qu'une étiquette. Cette étiquette pointe vers des expériences. Je préfère entendre au moins trois exemples de telles expériences, pour obtenir une définition claire de la valeur.
- **Preuve:** Que faut-il voir, entendre et/ou ressentir pour pouvoir dire que le critère est rempli ?

Élément 2 - Formulation de questions sur les niveaux logiques

À travers les niveaux logiques de Dilts, demandez où en est une personne dans sa vie quotidienne et ce qu'elle fait. Au fur et à mesure que vous

progressez vers le modèle de niveau logique, vous allez de plus en plus profondément avec l'autre. De cette façon, même la véritable identité et la mission de l'autre sont atteintes.

Élément 3 : analyse du totalisateur (y compris la stratégie interne et les sous-modalités)

Faites une analyse TOTE pour obtenir des informations précieuses sur la façon dont l'expert fait sa compétence cible. À l'intérieur et à l'extérieur.

Ne vous contentez pas d'engager des processus internes, mais zoomez également sur le comportement, car les processus internes ne font rien au monde. Les comportements externes garantissent que ces processus internes deviennent significatifs.

Posez également des questions sur les stratégies secondaires : « Que faites-vous si cela ne fonctionne pas assez bien, ne fonctionne pas du tout ou ne peut pas fonctionner ? »

Portez également une attention particulière aux sous-modalités de la stratégie. Tout ce que les gens disent et font peut être raisonnablement réduit aux cinq sens. Prenez, par exemple, l'humeur du modèle et interrogez toutes les sous-modalités.

Élément 4 : toutes les questions pour cartographier la structure de l'expérience subjective

Si vous ne l'avez pas fait à l'étape précédente, utilisez des questions spécifiques pour cartographier la structure de la perception subjective de l'expert dans le contexte de la capacité cible.

Élément 5 - Physiologie

Veuillez noter ce qui suit avec l'autre :

- Respiration
- Expressions faciales
- Gestes
- Mouvements des yeux
- Respiration
- Tonalité
- intonations
- Réponses non verbales inconscientes

Copiez tout tout de suite, car non seulement cela fera de vous l'expert, mais des questions supplémentaires peuvent également se poser.

Élément 6 - Litière systémique

- Comment votre jeunesse a-t-elle fourni un terreau ou une source pour cette expérience ?
Par exemple, de reprendre ou de vendre et de faire le contraire. Ou la perte ou la douleur de sa jeunesse, qui se transforme en force.
- Comment votre talent était-il visible quand vous étiez enfant ?
- Quel rôle vos parents ont-ils joué là-dedans ?
- Comment reconnaissiez-vous votre père ou votre mère dans ce talent ?
- De quelle perte ou de quel effort au sein de votre famille ce talent est-il né ?
- A qui êtes-vous extrêmement fidèle à travers ce talent ?
- Comment était-il inévitable que vous ayez fait cela ?
- Qu'est-ce que vous venez de recevoir et de garder ?
- A quoi vous êtes-vous opposé et à quoi vous êtes-vous opposé ?
- Où reconnaissiez-vous cela dans votre système ?
- À qui dans le système est-ce arrivé dans leur jeunesse?
- Qui était si doué pour vous donner...

Soit dit en passant, le lit systémique est toujours le père ou la mère.

Élément 7 : Quels ancrages et/ou motifs récurrents remarquez-vous ?

Regardez attentivement pour voir si vous remarquez naturellement les déclencheurs et les réponses (ancres) chez cette personne, se répétant constamment (modèles - que faites-vous encore et encore ?)

Élément 8 - Métaprogrammes : Prenez le méta-profil

Analyse de méta-profs... Un excellent outil qui s'avère utile pour les entretiens importants, par exemple. Vous allez vraiment en profondeur avec

l'autre. Qu'il s'agisse d'entretiens particuliers approfondis, d'observations de capacités d'experts, ou pour des séances de coaching... vous obtiendrez des résultats.

Cartographier les programmes partenaires de l'expert par rapport au contexte de l'équité cible.

Pourquoi le métaprofil ? L'une des raisons pour lesquelles l'analyse du méta-profil est appliquée aux personnes est qu'après cela, vous savez exactement comment traiter la personne en question.

- Exemple dans un contexte de formation : Je peux traiter les préférences sensorielles du groupe dans ma langue : si un participant dit : « C'était beau et pittoresque », je ne dis pas « Wow, ça a dû être vraiment bien ». Mais : « Wow, je ne pouvais pas imaginer la vue dégagée que vous deviez avoir là-bas. »
- Je ferais mieux de considérer vos métaprogrammes lors de la création de Rapport. Si quelqu'un est soucieux du détail, je fais de petits gestes et explique des idées par petites étapes. Si quelqu'un pense en plus grandes portions, je fais de grands gestes avec tout mon bras et je parle plus largement.
- Je peux me poser les questions suivantes : Connaissez-vous des personnes qui ont déjà réussi à établir une relation avec cette personne ? que pouvez-vous apprendre d'eux? D'où viens-tu? Quelle autre aide pouvez-vous utiliser ? Quelle est la première étape ?
- Je peux très bien observer et écouter! Aussi, je recherche des opportunités à capitaliser.
- Je réponds aux préférences de l'autre personne ou groupe de personnes. De cette façon, j'adapte ma communication à eux.
- Je peux faire des interviews très approfondies, ce qui me permet d'écrire des articles solides pour tous les types de médias.
- Et ainsi vous pouvez trouver encore plus de situations et d'exemples où le métaprofil serait utile.

Un méta-profil concerne le fait d'avoir une conversation, mais aussi les comportements et les schémas que vous observez. Vous pouvez découvrir le métaporophile de quelqu'un de plusieurs manières, pas seulement par le biais de conversations. Par exemple, laissez l'autre personne faire une

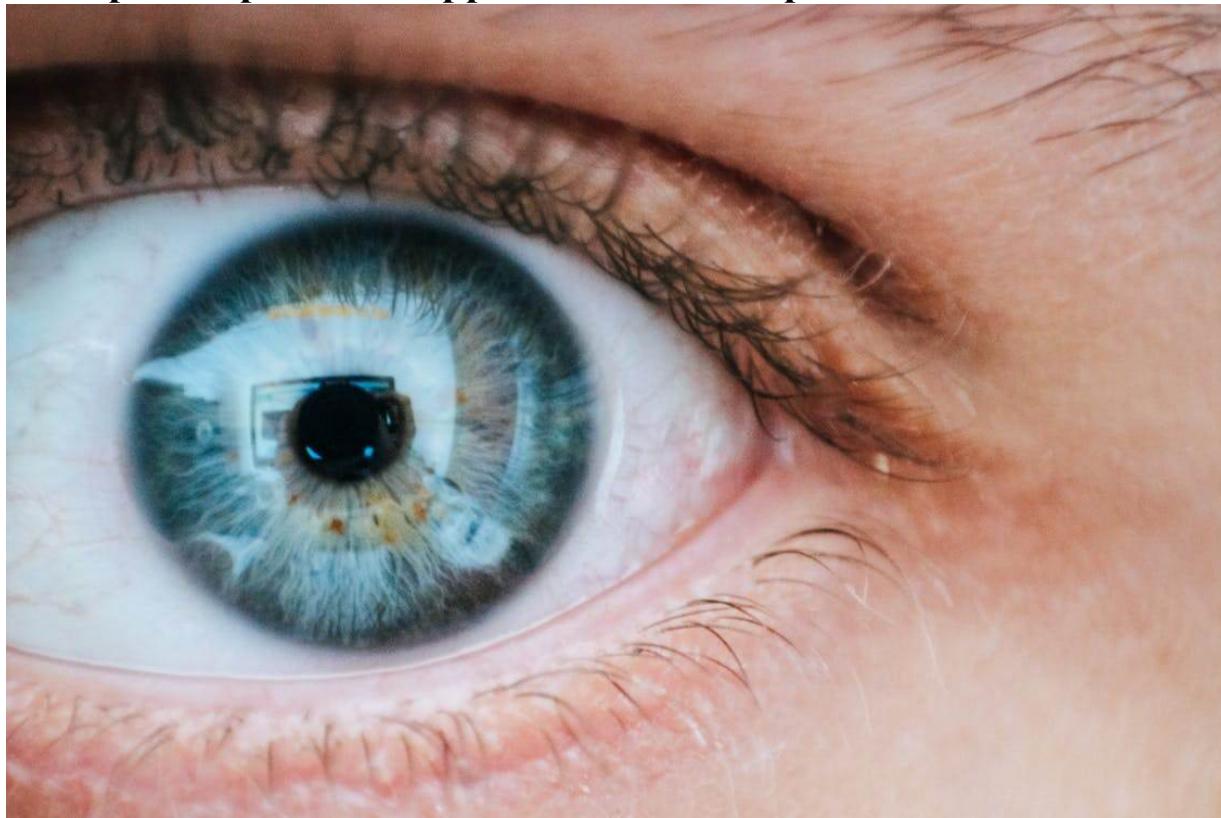
œuvre d'art avec les objets disponibles à ce moment-là. Observez cette personne dans des moments comme ça. L'œuvre d'art se compose de préférence d'objets, tels que des chaises, en combinaison avec des personnes.

Élément 9 - Le métamodèle

Les mots ont des significations différentes selon les personnes. Ils pointent vers des expériences internes complètement différentes. Par conséquent, il est important d'appliquer le métamodèle lors de la modélisation : « Quelle spécificité ? »

Si le méta-modèle n'est pas appliqué, le texte sur papier peut être interprété différemment par différentes personnes. Par conséquent, il n'y a pas de transférabilité et les gens l'appliqueront différemment de ce que l'enquêteur avait prévu.

Exemple simple d'une application de métaprofil



Une fois, j'ai donné un atelier à un groupe de personnes âgées. Je me suis assuré d'obtenir des informations sur ce groupe et j'ai répondu :

Action 1

Ils préfèrent s'asseoir passivement pendant les présentations.

Réactif : ils veulent écouter en silence et ne rien faire.

Après cela, je leur ai posé quelques questions lors de la formation, donc peu d'interaction lors de la présentation. Les personnes âgées préfèrent écouter passivement une présentation.

Action 2

Ils viennent au club informatique pour poser des questions au service d'assistance.

Référentiel externe : rechercher la confirmation et l'aide de ceux qui comprennent l'informatique

Je leur donne la validation et la confirmation qu'ils recherchent en les encourageant lorsqu'ils viennent me poser leur question.

Action 3

Ils viennent pour s'amuser.

Le club informatique est une occasion sociale pour de nombreuses personnes âgées.

Par conséquent, un critère fondamental est : la coexistence

Donc je sais que c'est bien de plaisanter.

Action 4

Les membres viennent aussi pour assister à des formations.

L'apprentissage est donc un critère fondamental.

J'ai mis beaucoup de données et de conseils dans ma présentation.

Action 5

Négatif : ils se plaignent des innovations informatiques et disent qu'elles ne sont pas nécessaires.

J'ai fait référence au « bon vieux temps » et aux innovations avec l'adverbe « ennuyeux ».

Action 6

L'un des membres du groupe à qui j'ai parlé a parlé très rapidement. C'était le plus jeune (40 ans).

J'ai également répondu rapidement lorsque je lui ai parlé séparément.

Action 7

Les autres membres du groupe parlent à un rythme plus lent.

Pendant la présentation, j'ai parlé très lentement.

Exercice : vendre avec le métaprofil

Pensez à un produit existant ou inventé que vous allez vendre à la personne A. Pour ce faire, créez le méta-profil de A et publiez-le à côté du vendeur. Identifiez les trois principales différences entre le vendeur et la personne A, et créez un plan d'action pour que le vendeur puisse adapter son comportement au méta profil de A (créer un rapport). Bien sûr, alors vous verrez quel a été l'effet : à quel comportement la personne A était-elle sensible ? Donnez-vous votre avis.

Exercice : se familiariser avec le métaprofil

- Créez un méta-profil de vous-même.
- Créez un méta-profil de trois personnes différentes pour que vous soyez doué. Découvrez quelle est la différence entre différentes personnes et quelles sont les conséquences pour la meilleure façon de communiquer avec ces personnes. Fixez-vous un objectif pour votre communication avec ces personnes.

Exercice : utiliser le métaprofil pour une communication difficile

- Pensez à une situation dans laquelle votre communication avec une autre personne ne s'est pas déroulée comme vous le souhaitiez ou dans laquelle vous n'étiez pas satisfait du résultat.
- Voyez cette situation depuis la troisième position.
- Mettez votre méta-profil à côté du méta-profil de l'autre personne et découvrez quelles sont les différences.
- Déterminez quelles pourraient être les causes d'une communication sous-optimale, sur la base des métaprofils.
- Faites-en un objectif pour votre prochain contact avec cette personne.

L'étape suivante : utilisez maintenant le métaprofil pour guider une autre personne vers une meilleure façon de communiquer avec une personne avec laquelle la communication est encore difficile. Cartographiez les différences entre les méta-profils de votre client et la personne avec laquelle il est difficile de communiquer. Envoyez votre client adapter sa façon de communiquer en fonction du méta profil à l'autre.

Comment le métaprofil est-il utilisé ?

Beaucoup est possible avec le métaprofil. Par exemple, l'utilisez-vous dans des situations individuelles ou pour savoir exactement comment transmettre au mieux un atelier à votre groupe ? Dans le cours Master Practitioner, utilisez le métaprofil pour la modélisation, par exemple. C'est aussi un

excellent outil pour des entretiens approfondis. L'avez-vous utilisé pour modeler quelqu'un ? Répétez la stratégie de la personne autant de fois que nécessaire jusqu'à ce qu'elle s'installe sur vous. Vous pouvez le faire quelques fois à sec d'abord. Dites-nous ce que vous en faites dans les commentaires !

Technique - Modélisation simple

Vous pouvez commencer à modéliser en quelques minutes seulement. Ne pas rédiger une thèse complète, mais simplement découvrir comment le faire directement avec son corps.

Les instructeurs UNLP Marcel Meijlink et Vincent van der Burg ont mis en place la modélisation dans les étapes les plus rapides et les plus efficaces nécessaires :

1. Trouvez un expert pour l'équité cible que vous souhaitez modéliser.
2. Demandez au modèle de faire la compétence cible. Observer et observer. Portez une attention particulière à la posture et à ce qui se passe à l'intérieur.
3. Inscrivez-vous maintenant aussi ! Imaginez que vous êtes déjà un expert et que vous êtes déjà le meilleur dans ce domaine.
4. Renforce la compétence / le sentiment. Qu'est-ce qui rend cela plus fort ?
5. Affaiblit la capacité / le sentiment. Qu'est-ce qui rend cela plus faible ?

Cette modélisation rapide fournit non seulement des informations à vous, mais également à l'expert en actifs. Avant, il ne savait pas « comment » le faire, mais en découvrant ensemble la compétence dans la pratique, l'expert découvre également ce qui renforce ou affaiblit exactement la compétence.

Un exemple d'une telle mini modélisation :

Quelqu'un a voulu apprendre de moi avec cran et courage hier. D'après les étapes ci-dessus, je devais le faire tout de suite... Alors j'ai couru droit dans la rue sans réfléchir et sans plan, j'ai vu de parfaits inconnus qui étaient peut-être pressés, je les ai arrêtés avec enthousiasme, j'ai bavardé avec eux et leur a fait un câlin.

Ensuite, nous sommes passés à l'étape 5 et j'ai donc affaibli le sentiment de courage et de courage en moi. J'ai trouvé cela reflété dans la réflexion, le doute et l'attente avant d'agir. En conséquence, rien de significatif n'a décollé.

Enfin, j'ai découvert les différences : qu'est-ce qui renforce la capacité de courage et de bravoure ? Qu'est-ce qui affaiblit la capacité de courage et de bravoure ? J'ai découvert une réponse surprenante qui m'a donné une idée de la façon dont je gagnais ma valeur nette :

Mon attention était tournée vers l'extérieur. Aussi, je n'ai pas réfléchi et je n'ai pas attendu. J'ai immédiatement commencé à le faire avec plus d'énergie et de dévouement. C'était la grande différence avec moi. Autrement dit : quand j'avais du cran et du courage, mon attention n'était pas focalisée sur ma propre personnalité, je n'ai pas attendu, je n'ai pas réfléchi et aussi je n'ai pas demandé de câlin, mais j'ai offert un câlin et je l'ai juste fait sans réfléchir... Du coup, tous les cyclistes se sont arrêtés devant moi et ont spontanément accepté tout ce que je faisais avec eux. 15 minutes plus tard, nous avions terminé, complotant mes tripes cruciales et aucune différence de tripes.

Technique : La technique du tutorat : Modélisation facile en s'appuyant sur votre subconscient



Diverses compétences sont requises pour un exercice de modélisation complet. L'exercice 'The Mentoring Technique' montre déjà une partie de l'essence de la modélisation, et utilise la technique : générateur de comportement. La technique du générateur de comportement est complétée par un exemple de figure que vous pouvez modéliser.

La technique du mentorat en bref ?

Pensez à quelqu'un que vous respectez et admirez profondément. Comment cette personne verrait-elle cette situation autrement ?

Un pas de plus, imaginez que {votre mère et votre père} sont dans la pièce où vous souhaitez afficher un excellent comportement, et qu'ils voient et entendent tout ce que vous faites. Comment vous comporteriez-vous différemment et réagiriez-vous différemment ?

1. Quelle est la situation que vous auriez aimé résoudre / aborder différemment ? Cela peut être un rappel, et cela peut aussi être

une situation dans laquelle vous vous trouvez actuellement et dans laquelle vous pourriez mettre certaines compétences à profit.

2. Associez-vous à cette situation. Que voyez-vous, entendez-vous et ressentez-vous ?
3. Revenez en arrière de 3 étapes. pointez vers l'endroit vide où vous étiez auparavant. On voit maintenant {nom du client} (donc dissocié). Nous regardons {nom du client}.
4. C'est maintenant votre chance de devenir Steven Spielberg et de réaliser. Choisissez un coach par intérim (modèle de rôle) pour lui/elle qui peut gérer la situation. Il peut s'agir d'une personne réelle ou fictive, car en chacun il doit y avoir quelqu'un qui peut gérer cette situation. Ou choisissez-vous comme coach si vous savez que vous pouvez le faire.
5. Laissez {nom du client} s'asseoir quelque part pour qu'il puisse bien voir tout. L'entraîneur d'acteur choisi (le modèle) exécute la scène en premier. Lancez la vidéo et voyez comment le modèle vous aborde :

Quel est le moi idéal (si vous êtes le modèle) ou le modèle ?

Faites-en une photo.

Quelle est votre attitude ?

Expression faciale ?

Vêtements?

Langage corporel?

Respiration?

Que pensez-vous, ressentez-vous et faites-vous?

Voyez comment il ou elle contrôle la situation et tout sous contrôle.

6. Votre écologie serait-elle d'accord si vous faisiez quelque chose comme ça aussi ? Pour le savoir, observez comment {nom du client} fait exactement la même chose que le coach par intérim. Évaluez les performances et faites attention à tout. Si la congruence n'est pas correcte, recommencez à l'étape 4 et changez de modèle.
7. Vous avez maintenant préparé un mentor pour l'exercice. Vous pouvez également parler plusieurs. Dans ce cas, répétez les

étapes ci-dessus pour un deuxième et un troisième modèle, si nécessaire.

8. Entrez en transe et imaginez-vous en train de décoller et de vous mettre littéralement à la place de votre modèle. Faites et communiquez mentalement comme le ferait votre modèle. À quoi faites-vous attention, qu'est-ce qui est important pour vous, que faites-vous et en quoi croyez-vous ? Vous pouvez même le faire pendant 20 ou 30 minutes. C'est ce qu'on appelle aussi « l'identification de transe profonde ».
9. Revenez à une position métaprojective. Après tout, si l'écologie est bonne, vous allez ...
10. ... partenaire en vous-même pour relever le défi associé pour vous-même. Si la situation se présente, vous pouvez même la jouer littéralement, comme une pièce de théâtre. Avant de commencer, regardez par-dessus votre épaule droite pendant un moment et rappelez-vous que d'importants mentors sont derrière vous en tant que conseiller. Si nécessaire, recevez des messages supplémentaires et des encouragements (pouvez-vous y remarquer un message commun ?) de la part de votre (ou vos) mentor(s) derrière vous, comme si vous sentiez littéralement un soutien pour votre dos, jusqu'à ce que vous avanciez de manière presque naturelle et surmontiez l'obstacle. Et dès que vous entendez vos mentors dire : {message commun}, vous rencontrez la situation et surmontez l'obstacle. Faites-le maintenant (associé) !
11. Toujours à un rythme futur - Imaginez comment vous utiliseriez vos nouvelles compétences à l'avenir.
12. Regardez par-dessus votre épaule droite et rappelez-vous que cette personne importante est derrière vous en tant que conseiller. Demandez à votre héros s'il veut être votre ami et s'il veut désormais vous aider à vos côtés.

Le secret de cet exercice est que vous avez créé ces entraîneurs/modèles, donc votre subconscient connaît déjà les réponses.

Une fois que vous avez trouvé quelqu'un qui est également bon dans les compétences que vous recherchez, il ne vous reste plus qu'à laisser libre

cours à votre imagination.

Et vous pouvez littéralement choisir parmi tous ceux qui ont vécu dans toute l'histoire de l'humanité. Vous pouvez même choisir n'importe quel personnage de n'importe quel livre et film. Vous ne pouvez pas me dire que vous ne pouvez trouver personne parmi toutes les réalisations créatives de l'histoire de l'humanité. Mère Teresa, Oprah Winfrey, Les Trois Mousquetaires, Ellen Degeneres... vous pouvez utiliser toutes sortes de qualités telles que le courage, la patience et la confiance en soi pour résoudre votre situation.

En utilisant votre imagination, créez une représentation visuelle et auditive de ce que vous aimeriez faire, en utilisant le modèle. Ensuite, il se voit aussi faire les mêmes comportements physiques et dire les mêmes choses verbales.

Toutes ces qualités, comme Martin Luther King ou Luke Skywalker, sont votre création. Ils font partie de votre carte du monde. Sont vôtres. Ainsi, les sources, les qualités et les réponses qu'ils obtiennent sont les vôtres. Ils sont en vous maintenant, maintenant. Il semble qu'il y ait un « je » et un « ils », mais c'est tout ce qui se passe dans votre propre expérience. Vous créez le « poulet ». Toutes sortes de filtres, en particulier la langue (les symboles), nous ont fait oublier cela.

Chapitre 17 - Techniques d'entretien PNL ? Conseils, questions et exemples puissants



Voulez-vous apprendre à mieux interviewer et cherchez-vous des conseils pour devenir un meilleur intervieweur? Dans ce chapitre, vous découvrirez comment le faire avec la PNL. Nous discuterons d'exemples, de questions, de techniques, de trucs et astuces pour mener votre prochain entretien avec la puissance de la PNL.

Contenu de cette page :

- **Astuce 1 : Vous cherchez le meilleur truc ou astuce pour un entretien ? Bon départ**
- **Astuce 2 : posez des questions introductives au début afin d'avoir les informations complètes pour une sorte de 'présentation/présentation'**
- **Astuce 3 : Vous souhaitez faire un entretien approfondi ? Plongez dans les niveaux logiques de la PNL**

- **Astuce 4 : utilisez les coordonnées cartésiennes pour découvrir une question sous des angles supplémentaires**
- **Astuce 5 : l'une des techniques d'entretien les plus sous-estimées : posez les questions TOTE**
- **Astuce 6 : n'hésitez pas à laisser votre entretien être informel aussi - n'hésitez pas à penser à voix haute**
- **Astuce 7 : posez des questions pour « modéliser » le sujet**
- **Un autre exemple d'un bon entretien**
- **Connexe : lisez ceci aussi...**

Astuce 1 : Vous cherchez le meilleur truc ou astuce pour un entretien ? Bon départ

- Envoyez vos questions au sujet à l'avance. Au besoin, indiquez le but de chaque question. Peut-être que le sujet le regarde, et peut-être pas, mais c'est certainement utile et réfléchi !
- Si vous abordez le sujet et prévoyez d'arriver sur les lieux bien à l'avance, informez-en l'autre personne.
- Lorsque le sujet vous vient à l'esprit, organisez votre nourriture et vos boissons.
- Comme vous le verrez plus loin dans les exemples, il est important de créer d'abord une connexion : "report". Alors ayez d'abord une bonne discussion, puis passez progressivement aux questions "officielles".
- Assurez-vous qu'il n'y a littéralement aucun obstacle entre vous et le sujet. Par exemple, s'il y a une table haute entre vous, remplacez-la par une table basse.
- Il n'est pas nécessaire que l'entretien soit terminé en une seule fois. N'hésitez pas à faire une pause entre les deux.

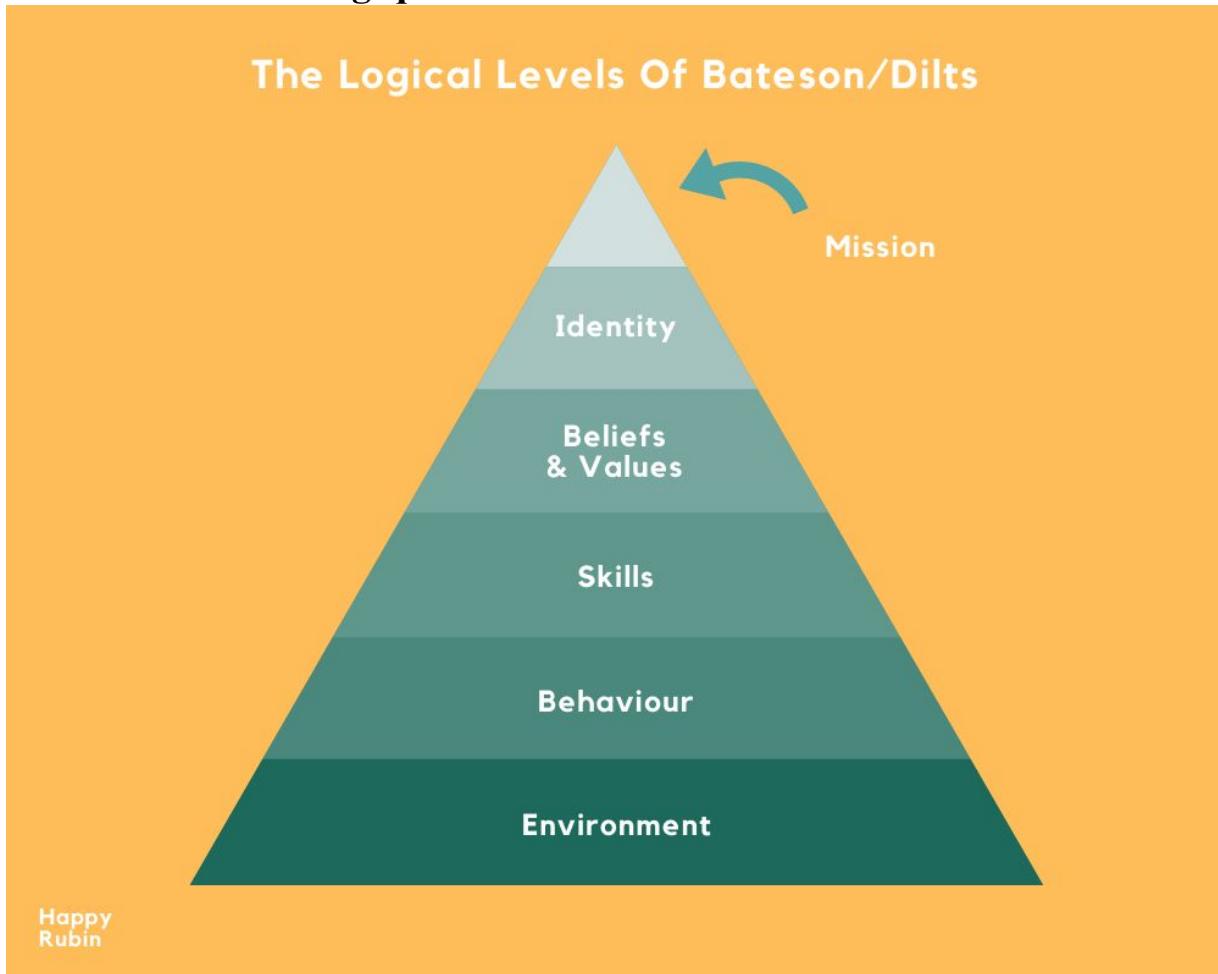
Astuce 2 : posez des questions introducives au début afin d'avoir les informations complètes pour une sorte de 'présentation/présentation'

Les lecteurs/auditeurs ne connaissent probablement pas encore du tout le sujet. Par conséquent, posez d'abord autant de « questions standard » que possible pour créer une image claire de qui est l'autre et de ce qu'il fait.

- Qui est-ce?
- Que faites-vous
- Pour qui le fais-tu ?

- Parce que?
- Si nécessaire, ajoutez une question folle.

Astuce 3 : Vous souhaitez faire un entretien approfondi ? Plongez dans les niveaux logiques de la PNL



Dans l'exemple vidéo ci-dessous, vous entendrez bientôt l'intervieweur Tim den Besten demander : « Qu'est-ce que ça fait d'être {Maxim Hartman} ? » C'est une question au niveau de l'identité. Comme vous pouvez le voir sur le modèle, il s'agit d'un niveau assez élevé. Plus le niveau auquel vous posez vos questions est élevé, plus vous êtes profond. Alors voyez si vous pouvez mettre à l'échelle sur le modèle :

- **Environnement:** Que dit {garment} à votre sujet ?
- **Comportement:** Qu'est-ce que tu fais exactement?
- **Capacités:** Dans quoi êtes-vous vraiment bon et comment le faites-vous ?

- **Croyances:** Qu'est ce que tu crois? Que pensez-vous est important? A quoi faites-vous attention ?
- **Identité:** Qui est {Maxim Hartman} ?
- **Mission:** Qu'est-ce que cela signifie pour votre environnement ?

Astuce 4 : utilisez les coordonnées cartésiennes pour découvrir une question sous des angles supplémentaires

Les coordonnées cartésiennes sont un excellent modèle de PNL pour les entretiens. Ces coordonnées offrent une inspiration pour poser une question légèrement différente, vous donnant une perspective complètement différente. Conclusion : si vous souhaitez appliquer des coordonnées cartésiennes, demandez simplement le contraire.

Une question pourrait être : « Quand est-ce amusant d'être Ariana Grande ? » Une question de suivi dans l'interview pourrait être : « Quand n'est-ce pas agréable d'être Ariana Grande ? » Il aurait aussi pu demander : « Quand n'êtes-vous pas vous-même, alors quand jouez-vous un rôle ? Qui ressemble à Ariana Grande ? "" Qui ne vous ressemble pas - qui est le contraire ? »

Astuce 5 : l'une des techniques d'entretien les plus sous-estimées : posez les questions TOTE

Les questions TOTE sont un moyen amusant et concret de découvrir l'expérience de quelqu'un. Comment les appliquez-vous ?

Dans l'interview précédente, Tim demande à Maxim, après leur retour de la piscine : « Ce que vous faites constamment, c'est provoquer et interrompre. Que se passe-t-il à l'intérieur de vous ? Est-ce quelque chose de conscient ? Ou par hasard ? '

C'est ainsi que Tim a appliqué l'une des questions TOTE. Si vous deviez les appliquer, vous pourriez demander :

- Comment savez-vous qu'il est temps de provoquer? (T) ?
- Que faites-vous ensuite pour provoquer ? Que pensez-vous, faites-vous et ressentez-vous (O) ?
- Comment savez-vous que vous avez réussi à provoquer (T) ?
- Quel est le résultat final (E) ? '

Astuce 6 : n'hésitez pas à laisser votre entretien être informel aussi - n'hésitez pas à penser à voix haute

N'hésitez pas à réfléchir et à résumer à voix haute pour pouvoir suivre l'histoire vous-même. Les lecteurs/auditeurs aiment ça aussi.

Astuce 7 : posez des questions pour « modéliser » le sujet

En utilisant les questions des conseils ci-dessus, nous avons déjà couvert un certain nombre de parties de la « modélisation », et dans ce chapitre sur la modélisation, vous apprendrez tout ce que vous devez savoir sur la modélisation des capacités ou de l'expérience de quelqu'un.

Chapitre 18 - 5 techniques de PNL pour réduire votre anxiété



L'anxiété est un problème courant, et dans la formation en PNL, elle survient souvent le premier jour. Parce que? Parce que parler en public est la peur numéro un dans le monde et que les gens veulent faire bonne impression.

La PNL n'enseigne pas quels types d'anxiété existent. J'ai longtemps pensé pourquoi ça pouvait être comme ça. Tout d'abord, la PNL est l'étude du succès. Par conséquent, vous voulez étudier les personnes qui ne souffrent pas d'anxiété avec succès, ou encore mieux les personnes qui peuvent se débarrasser de leur anxiété une fois qu'elles le font. Et c'est là que les co-créateurs de la PNL ont tendance à fermer les yeux. C'est une peine.

Il y a le genre d'anxiété qui survient parce que nous craignons que quelque chose ne tourne mal à l'avenir. La PNL est parfaite à utiliser dès maintenant pour ce problème.

Il existe une anxiété généralisée qui survient pour des raisons biologiques ou médicales telles que l'essoufflement, les médicaments, l'apnée du sommeil. La PNL ne peut pas arrêter l'anxiété, mais elle peut vous aider à y faire face.

Et il y a le genre d'anxiété qui sort de nulle part. Il n'y a pas de pensée, il n'y a pas de déclencheur. Ceci est généralement typique des personnes qui ont subi un traumatisme, en particulier dans leur jeunesse. C'est quelque peu différent du SSPT dans la mesure où la mémoire n'est pas accessible. Ce type d'anxiété est souvent causé par une partie du cerveau hyperactive combat/fuite/gel et une interaction défective avec la partie du cerveau chargée de la réguler, avec des tests de réalité précis.

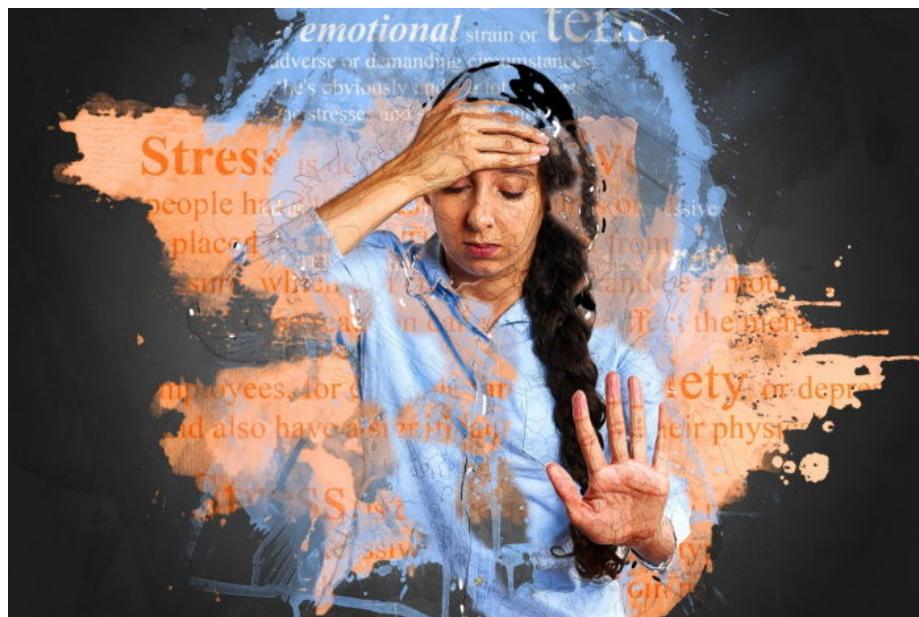
Technique 1 : Réduire tous les types d'anxiété grâce à la PNL : Méditation

La méditation modifie la chimie du cerveau, entraînant une réduction de la capacité d'avoir de l'anxiété. Mais aussi, pour que l'émotion d'anxiété soit traitée plus rapidement. Pour certaines personnes, la méditation basée sur la respiration crée de l'anxiété. C'est pourquoi ils renoncent à la pratique régulière de la méditation. Mais voici une autre technique simple avec un peu de PNL et de visualisation infusées :

1. Ferme tes yeux.
2. Scannez votre corps de l'intérieur du haut de votre tête jusqu'au bout de vos orteils. observez toutes les sous-modalités kinesthésiques au sein de votre corps (pour ceux d'entre vous qui ne sont pas formés à la PNL, notez toutes les sensations au sein de votre corps).
3. Imaginez une lumière vive de la taille d'une balle de ping-pong qui représente métaphoriquement le calme et déplace votre conscience avec la balle vers vos chevilles.

4. Puis le nombril.
5. Puis le plexus solaire.
6. Puis la poitrine.
7. Gorge.
8. Derrière les sourcils.
9. Environ la longueur d'une main au-dessus de la tête.
10. Agrandissez un peu la balle, comme une balle de tennis.
Maintenant, c'est encore plus calme.
11. Frappez les mêmes endroits en descendant.
12. Agrandissez la boule et remontez.
13. Etc.

Technique 2 : Réduire tous les types d'anxiété à l'aide de la PNL : Grounding



Les exercices de mise à la terre modifient également la chimie du cerveau. En voici un combiné avec la PNL.

1. Dans votre esprit, créez l'environnement le plus calme dans lequel vous ayez jamais été ou que vous puissiez imaginer.

Vous regardez à travers vos propres yeux. Ensuite, vous pouvez voir, entendre et ressentir l'expérience du calme.

2. Expérimitez avec des sous-modalités visuelles (qualités pour ceux d'entre vous qui n'ont jamais suivi de formation en PNL) pour voir si vous pouvez le rendre plus silencieux : atténuez-le légèrement, en le rendant plus petit ou plus grand, en mouvement, immobile, grand, petit, gauche, droit, grand angle , étroit, etc.
3. Expérimitez avec les qualités auditives : volume, direction, ajout d'un rythme, musique, son surround, une oreille, ou peut-être même le son étouffé.
4. Expérimitez des sous-modalités kinesthésiques : respirez plus profondément, plus lentement, depuis un autre endroit, relâchez toute tension dans le corps, détendez les muscles du front jusqu'à la pointe des orteils.

Technique 3 : Réduire l'anxiété liée au futur à l'aide de la PNL : faire comme si

La recherche scientifique a montré :

1. Les gens confondent souvent émotion (quelque chose d'important est sur le point de se produire) et anxiété.
2. Considérer le stress comme une mauvaise chose provoque plus de stress. Le stress nous pousse à agir.
3. Lorsqu'on a demandé aux sujets de prétendre qu'ils étaient excités à l'idée de parler en public, ils n'ont pas ressenti d'anxiété de parler en public ou ont ressenti beaucoup moins d'anxiété.

Modèle PNL : Faites semblant d'être excité. Le cerveau ne peut pas faire la différence de toute façon.

Technique 4: Réduire l'anxiété basée sur l'avenir à l'aide de la PNL :

Le schéma d'anxiété basé sur la thérapie chronologique, qui, en substance, incite le cerveau à encoder en tant que personne qui ne peut pas ressentir d'anxiété ou qui abandonne sa propre anxiété.

1. Imaginez une ligne et vous vous tenez dans le présent, regardant vers l'avenir.
2. L'anxiété n'existe que dans le futur. La raison pour laquelle vous vous sentez anxieux est que vous craignez que quelque chose ne tourne mal à l'avenir.
3. Sortez des sentiers battus et dissociez-vous de tous les sentiments. Marchez jusqu'à un endroit le long de la chronologie lorsque l'événement qui vous inquiétait est derrière vous. Vous êtes maintenant dissocié et l'événement est terminé. L'anxiété ne peut vivre que dans le futur.
4. Regardez de cet endroit à l'événement, puis avant, et remarquez que l'anxiété est déjà partie.

Technique 5 : Réduire tous les types d'anxiété grâce à la PNL : Cercle d'excellence

Entrez dans une émotion plus puissante que l'anxiété. Vous trouverez ci-dessous une démo et une vidéo expliquant comment procéder.

Chapitre 19 - Une puissante technique de PNL pour développer l'état d'esprit le plus efficace pour la perte de poids



Au cours des vingt dernières années, le monde occidental a connu un changement radical de paradigme dans la façon dont nous regardons notre image. Avec l'avènement de la télévision, des ordinateurs et, finalement, des médias sociaux, la société a été inondée d'images d'hommes et de femmes « d'apparence idéale ».

Ce processus a lentement conditionné nos esprits à croire en certaines « normes de beauté » que les agences de publicité, le marketing et l'industrie cinématographique nous ont imposées. Il est prouvé que l'on juge une personne en moins de sept secondes sur la base de critères purement

visuels. Pas étonnant que les gens se sentent inadéquats et déprimés lorsqu'ils se regardent dans le miroir !

L'industrie du fitness essaie de résoudre ce problème depuis dix ans en inondant le Web d'une mer d'informations sur le meilleur régime alimentaire et le meilleur programme d'entraînement.

Le résultat final est une confusion massive dans la population générale sur la façon de changer leur corps et d'améliorer leur santé. Les professions comme Personal Trainer et Fitness Coach ont considérablement augmenté en nombre parce que les gens ont eu besoin d'un guide.

Mais une grande partie du processus a été perdue. L'industrie s'est trop concentrée sur la nutrition et l'exercice et a oublié l'esprit humain.

Au cours de mes dernières années de travail en tant qu'entraîneur personnel, j'ai constaté une tendance commune : même en prescrivant le meilleur régime alimentaire et programme d'entraînement (entièremment soutenu par la science de pointe), je pouvais obtenir d'excellents résultats, mais seulement avec quelques clients. Certains postulaient conformément au livre, et d'autres semblaient trouver cela trop difficile ou se retiraient dans le tunnel sombre de la consommation d'alcool et de la malbouffe.

Je devenais incroyablement frustré parce que je traitais toujours les clients comme je le ferais moi-même et attendais les meilleurs résultats possibles d'eux et de moi-même - leur "échec" était un échec personnel pour moi.

J'ai donc décidé d'aller parler aux meilleures personnes de l'industrie, celles qui pouvaient constamment fournir des résultats incroyables à n'importe quel type de client, et facturer beaucoup d'argent pour cela aussi ! Ce qui en est sorti était choquant et je vais expliquer ici quelle est la véritable science du succès du changement corporel.

ASSOCIATION MENTALE

Avec une confiance et un dynamisme renouvelés, j'ai suivi les conseils de mes mentors et j'ai commencé à étudier et à appliquer la science du « pourquoi les gens font ce qu'ils font », appelée PNL : Programmation Neuro-Linguistique.

Tout se résume à un principe simple qui guide tout comportement humain : « Les humains ont tendance à fuir la douleur et à rechercher le plaisir.

Laissez-moi vous donner un exemple : un enfant voit un feu pour la première fois et essaie de le toucher. Évidemment, il brûle et lie instantanément la douleur à l'acte de toucher le feu. Vous ne recommencerez pas à moins d'y être obligé.

Un adolescent essaie une cigarette pour la première fois. Il n'aime pas le goût et le relie à la douleur, mais le fait que beaucoup de ses amis le fassent lie plus de douleur au fait de ne pas faire partie du groupe et peu à peu il oublie le mauvais goût. En un rien de temps, vous associez le plaisir à fumer entre amis et oubliez le mauvais goût.

Par conséquent, ce que nous appelons « santé mentale » est la somme de toutes les associations négatives et positives que nous développons au cours de notre vie.

BRISER LE MOTIF

Mais qu'est-ce que cela a à voir avec l'alimentation? La réponse est simple : les personnes qui associent toujours et continuellement la douleur à l'alimentation cesseront de le faire.

Il est prouvé que 95% des personnes à la diète pèseront 6 livres de plus et seront plus déçues de leur corps au cours des deux prochaines années. Ce n'est pas beaucoup de régime !

Pensez-y, avez-vous déjà essayé ce régime radical où vous mangez de la « nourriture X » pendant un certain nombre de jours ? Peut-être pouvez-vous rassembler suffisamment de force mentale pour tenir bon avant vos vacances, mais dès que vous montez dans l'avion, vous prenez instantanément un verre de vin et vous entendez dire quelque chose comme « Aaahhhh enfin ».

Vous venez de lier une grande douleur au régime et un plaisir incroyable à le rompre. Vous pouvez être sûr que vous récupérerez tous les kilos perdus sans intérêt en un rien de temps. Bottom line: maintenant vous détestez suivre un régime.

RÉÉCRITURE DU PROGRAMME

Il existe de nombreuses techniques pour changer nos associations négatives et lier des comportements sains à un grand plaisir. Évidemment, je ne peux pas tous les écrire dans ce chapitre et c'est pourquoi j'écris un livre de régime qui façonne vos neuroassociations, avant de vous prescrire des changements dans vos habitudes alimentaires.

Mais je veux toujours vous offrir un exercice utile en quatre étapes qui peut avoir un effet profond sur vos habitudes alimentaires et peut changer radicalement vos neuroassociations.

ÉTAPE 1 : CRÉER UN LEVIER DE LEVIER

Pourquoi avez-vous décidé de faire un régime ? La réponse est : parce qu'il avait suffisamment d'influence. Cela signifie que vous avez atteint le point où votre cerveau vous crie : « Vous devenez gros et dégoûté ! Vous devez faire quelque chose à ce sujet ! »

Est-ce déjà arrivé? Si vous lisez ce chapitre maintenant, vous l'avez probablement fait. Vous venez de gagner suffisamment de poids pour agir et perdre ces kilos en trop. Ce que je veux que vous fassiez ici, c'est recréer ce sentiment avec un exercice rapide pour augmenter l'effet de levier. Alors suivez les instructions.

1 - Prenez un papier et un stylo : c'est essentiel, pour déclencher tout changement subconscient, mettre vos pensées sur papier ou cela ne fonctionnera tout simplement pas. Alors s'il vous plaît, faites-le.

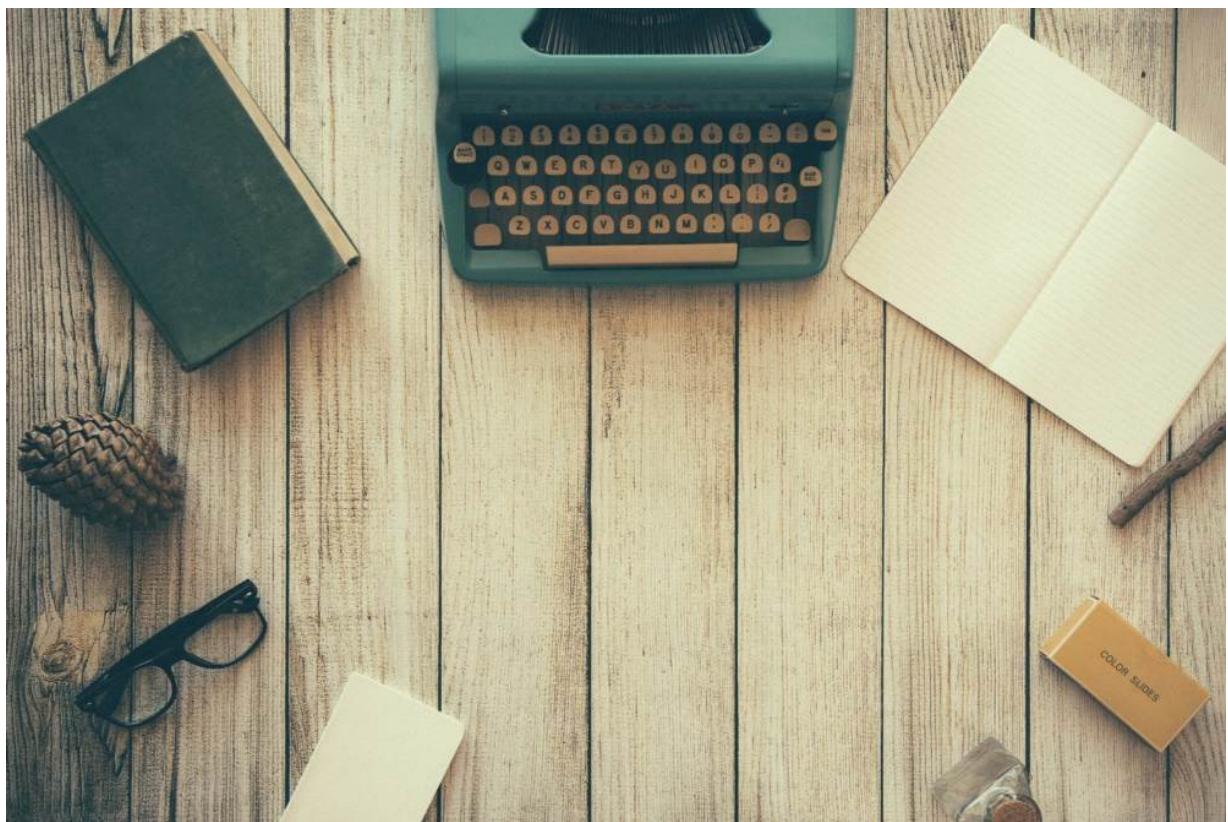
2 - Écrivez ce qui suit :

- Perdre une pierre améliorera ma vie sociale en... (écrivez 10 raisons)
- Perdre une pierre améliorera ma vie de famille en... (écrivez 10 raisons)
- Perdre une pierre améliorera ma vie professionnelle en... (écrivez 10 raisons)
- Perdre une pierre améliorera ma vie sexuelle en... (écrivez 10 raisons)
- Perdre une pierre améliorera ma vie financière en... (écrivez 10 raisons)

Attention : peu importe que les motifs soient répétés ou similaires. Pour reprogrammer votre cerveau, vous devez le remplir de bonnes raisons pour lesquelles un changement doit être effectué MAINTENANT. N'arrêtez jamais d'écrire jusqu'à ce que vous ayez noté les cinquante raisons.

3 - Lisez à haute voix ce que vous venez d'écrire.

Ce que vous venez de faire a créé un effet de levier énorme et maintenant vous êtes malade et fatigué à l'estomac et prêt à prendre des mesures sérieuses pour créer un changement.



ÉTAPE 2 : CASSEZ LE MOTIF

À l'étape 1, nous avons créé un plaisir énorme à partir de l'idée de changer notre corps, maintenant nous allons faire le contraire et nous infliger délibérément une douleur... ne vous inquiétez pas, ça va être amusant ! Procédez comme suit :

1 - Retournez votre feuille de papier.

2 - Faites exactement le même exercice que vous avez fait auparavant, mais cette fois, demandez-vous : « En quoi le fait de ne pas changer mes habitudes alimentaires et physiques va-t-il détériorer mon _____ (encore une fois, les cinq mêmes domaines de votre vie que vous avez utilisés pour l'exercice précédent).

3 - Lisez à haute voix ce que vous venez d'écrire.

En faisant cela, vous avez peut-être rompu les associations mentales que vous aviez à propos de l'alimentation et lié plus de douleur au fait de ne pas suivre un régime. Mais ce n'est pas la fin.

ÉTAPE 3 : AGISSEZ MAINTENANT !

Cette étape est cruciale, maintenant que vous êtes dans un état d'autonomisation pour changer les choses, vous devez entreprendre une action qui vous rapprochera de vos nouveaux schémas sains. Permettez-moi de suggérer quelques options :

- 1 - Vérifiez votre réfrigérateur et jetez tous les aliments et boissons sucrés.
- 2 - Vérifiez votre tiroir et éliminez tous les aliments transformés sucrés.
- 3 - Sortez déjeuner et recherchez des options riches en protéines / faibles en glucides.
- 4 - Vérifiez votre sac et jetez toutes les collations transformées.
- 5 - Vérifiez votre réfrigérateur et jetez le vin dans les toilettes.
- 6 - Prenez rendez-vous pour voir un nouveau gymnase.
- 7 - Dites non aux verres avec des amis ce soir, ou mieux encore, allez profiter du temps sans boire.
- 8 - Manger au restaurant et laisser 30% de la nourriture dans l'assiette.
- 9 - Achetez une bouteille d'eau plate de 1,5 litre et buvez-la en trois heures.

Cela pourrait vraiment durer éternellement, mais vous voyez l'idée, n'est-ce pas ?

Il est essentiel que vous le fassiez maintenant. N'attendez plus et prenez de l'élan !

ÉTAPE 4 : ASSOCIEZ LE PLAISIR !

Sans cette étape, le changement ne durera jamais. Si vous ne le faites pas, vous retomberez inévitablement dans le piège à graisse !

Pensez à un moment de votre vie où vous étiez vraiment heureux, en bonne santé, beau, puissant et victorieux. Maintenant, répétez cette image dans votre esprit encore et encore jusqu'à vingt fois, au fur et à mesure que vous agissez. Liez profondément cette pensée stimulante à l'action saine que vous êtes sur le point d'entreprendre, et sentez-vous vraiment reconnaissant et heureux d'entreprendre la même action encore et encore.

Comment allez-vous? Cool non ? Félicitations, vous venez d'impressionner votre subconscient avec un grand plaisir à prendre des mesures saines. Mais maintenant, ne soyez pas trop excité et prenez le temps de digérer ce que vous venez de faire. Voici quelques conseils pour mettre en œuvre cette technique dans votre vie quotidienne :

1 - Mettre en place un maximum de deux habitudes saines par semaine. Pas plus que ça. Vous verrez qu'à la fin du mois vos niveaux d'énergie monteront vers le ciel et une perte de poids concrète se manifestera. Et le meilleur, c'est que vous allez l'adorer et que vous deviendrez accro à être en bonne santé... n'est-ce pas cool ?

2 - N'essayez pas de mettre en œuvre des approches drastiques comme vous affamer, vous entraîner pendant plus de deux heures ou manger un seul type de nourriture. Rester simple.

3 - Faites une liste des habitudes malsaines que vous souhaitez remplacer par des habitudes saines et rédigez une liste d'objectifs avec un calendrier.

4 - Profitez du voyage et partagez-le avec vos amis. Plus ils accepteront et suivront votre exemple, plus il sera facile de côtoyer des personnes en bonne santé et de maintenir de bonnes habitudes.

En fait, il existe de nombreuses autres techniques qui fonctionnent très bien, surtout si elles sont sous la direction d'un coach comme moi, mais le processus en lui-même n'est pas si difficile à recréer soi-même.

Chapitre 20 - Comment utiliser la PNL dans les ventes pour des taux de clôture plus élevés



• PERFORMANCE DE VENTES

Vous souhaitez améliorer les performances commerciales de votre équipe ?

Table des matières

- Comment utiliser la PNL dans les ventes pour des taux de clôture plus élevés
 - Partager cette publication:
 - Bas
 - Les 3 composants les plus influents
 - Deux principes fondamentaux de la PNL
 - :
 - Simplifier la PNL
 - Utilisation de la PNL dans les ventes
 - Langage corporel
 - Intonation

La PNL, comme nous le savons déjà, signifie Programmation Neuro-Linguistique. Vous n'en avez peut-être jamais entendu parler, mais il est temps que vous connaissiez le processus et comment vous pouvez appliquer la PNL dans les ventes.

Bas

Comme vous le savez, la PNL a été créée et développée par John Grinder et Richard Bandler en 1975. Grinder avait une formation en linguistique et Bandler avait une formation en mathématiques et en Gestalt thérapie. Ils l'ont développé dans le but de créer des modèles explicites d'excellence humaine.

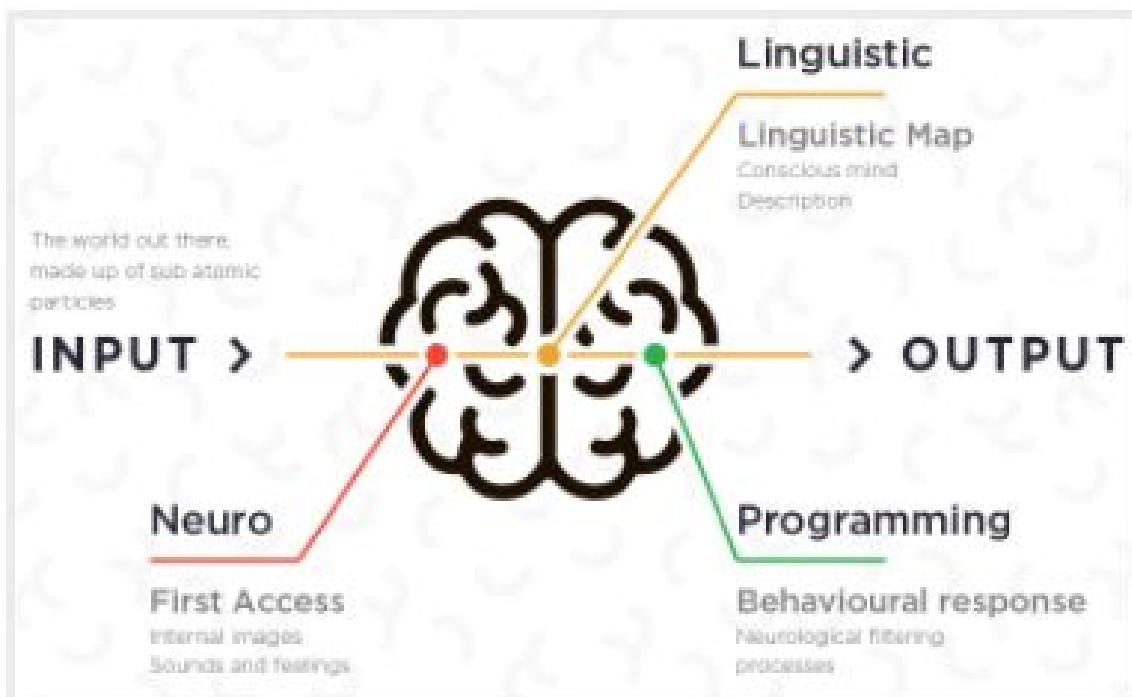
Dans leur premier ouvrage, *The Structure of Magic Volumes I et II*, ils ont identifié les schémas verbaux et comportementaux des thérapeutes Fritz Perls, le créateur de la Gestalt thérapie, et Virginia Satir, une thérapeute familiale de renommée internationale.

Son ouvrage suivant, *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, MD Volumes I et II*, racontait les modèles verbaux et comportementaux de Milton Erickson. En tant que fondateur de l'American Society for Clinical Hypnosis, Erickson est l'un des psychiatres les plus reconnus et les plus performants sur le plan clinique de notre époque.

Les 3 composants les plus influents

La programmation neurolinguistique est une puissante psychologie de la vente composée des trois composants les plus influents impliqués dans la production d'une expérience humaine :

- **Neurologie:** contrôle et régule le fonctionnement de notre corps.
- **Langage:** détermine la façon dont nous interagissons et communiquons avec les autres.
- **La programmation:** il détermine les types de modèles que nous créons dans le monde et la façon dont nous voyons certaines choses.



En prenant tout cela ensemble, la programmation neuro-linguistique décrit les blocs de construction fondamentaux entre l'esprit, notre langage et comment cette combinaison affecte notre corps et notre comportement.

La raison pour laquelle la PNL est si importante pour votre argumentaire de vente est qu'elle implique le développement de compétences comportementales et de flexibilité. Dans le même temps, cela implique également une réflexion stratégique et une compréhension des processus mentaux et cognitifs qui sous-tendent le comportement.

La programmation neuro-linguistique nous fournit les outils et les compétences nécessaires pour développer des états d'excellence individuelle, tout en établissant un système de croyances stimulant et des présuppositions sur ce que sont les êtres humains, ce qu'est la communication et ce qu'est la communication. N'oubliez pas que les ventes sont une question de communication. Il s'agit de la façon dont vous pouvez déplacer une personne de sa pensée pour s'aligner sur la vôtre.

La PNL joue un rôle important dans la découverte de soi et l'exploration de votre propre identité. Lorsque vous êtes capable de vous comprendre, vous pouvez commencer à comprendre les autres, en particulier dans le but d'aligner leurs pensées et leurs croyances sur les vôtres.

La programmation neurolinguistique vous aidera dans votre argumentaire de vente car elle est en grande partie liée à la sagesse et à la vision. Ceci est essentiel pour savoir comment et où engager une conversation lorsque vous avez un client potentiel qui ne correspond pas à votre vision dès le départ.

Deux principes fondamentaux de la PNL :

1. La carte n'est pas le territoire
2. La vie et l'esprit sont des processus systématiques

Les spécialistes de la PNL pensent qu'il était basé sur ces deux hypothèses fondamentales. Ce qu'ils disent, c'est qu'en tant qu'êtres humains, nous ne connaissons jamais la réalité. Au lieu de cela, ce que nous savons vraiment, ce sont nos perceptions de la réalité. Nous vivons et répondons aux expériences de vie que nous avons qui façonnent notre version de la vérité dans notre esprit.

Ce sont nos cartes neurolinguistiques de la réalité qui déterminent notre comportement et qui donnent un sens à ces comportements par rapport à la réalité. Les processus qui se déroulent en nous et dans notre environnement sont systématiques. Tout, de notre corps à nos sociétés, la forme et l'écologie de systèmes et sous-systèmes complexes, qui interagissent et s'influencent mutuellement.

Tous les modèles et techniques de PNL sont basés sur la combinaison de ces deux principes.

Simplifier la PNL

Avez-vous déjà essayé de parler à quelqu'un qui ne parlait pas la même langue que vous et, par conséquent, ne pouvait pas la comprendre ?

L'exemple le plus élémentaire de ceci est lorsque vous allez dans un restaurant dans un pays étranger et pensez que vous commandez un bon steak juteux, mais quand la nourriture arrive, vous êtes surpris de voir que ce que vous avez réellement commandé était du foie.

C'est le type de relation que la plupart d'entre nous expérimentons dans notre propre esprit inconscient. Nous croyons et croyons que nous « commandons » plus d'argent et une vie plus heureuse et plus saine, mais à moins que ce ne soit ce qui est montré, il y a de fortes chances que quelque chose se perde dans la traduction.

La PNL est comme un manuel d'utilisation pour le cerveau et pour apprendre à maîtriser le langage de l'esprit.

Utilisation de la PNL dans les ventes

Comprendre la PNL est une chose, mais le traduire dans votre argumentaire de vente lorsque vous parlez à un client potentiel est complètement différent. Les stratégies suivantes sont les recommandations de Richard Bandler pour intégrer la programmation neurolinguistique dans votre argumentaire de vente.

- Soyez conscient de votre langage corporel et des autres
- Faites attention à votre intonation et aux autres
- Focus sur le verbiage et l'utilisation de la grammaire
- Construire une bonne relation
- Marquer et diriger
- Soyez conscient de votre état émotionnel et comment maintenir cet état

Langage corporel

Votre langage corporel peut vous coûter une vente sans que vous vous en rendiez compte. Vous n'avez que 7 secondes pour faire une bonne première impression qui établira crédibilité, confiance, statut et empathie.

Lors des réunions en face-à-face, 93% du jugement des personnes sur les autres est basé sur des intrants non verbaux comme le langage corporel. Et ces statistiques sont entièrement basées sur des rencontres personnelles. Ajoutez l'aspect vente et vous pouvez facilement voir à quel point c'est important.

55%de votre efficacité de communication vient du langage corporel de vente, 38% du ton de votre voix et seulement 7% de ce que vous dites réellement. Jetez un œil aux 5 erreurs de langage corporel qui pourraient vous coûter la vente.

Intonation

L'intonation est la montée et la descente de la voix en parlant; c'est essentiellement votre ton. Avez-vous déjà réalisé que vous copiez un ami ou un membre de votre famille, ou qu'ils vous copient ? Non, pas en copiant son travail scolaire, mais la terminologie qu'il utilise ou la façon dont il

parle. Vous ne savez peut-être même pas que vous le faites, mais vous pouvez conclure plus de ventes en utilisant le bon ton.

Nous copions instinctivement les autres, en particulier les plus proches de nous. Il s'agit en fait d'une psychologie de la vente appelée duplication, parfois aussi appelée coïncidence. Lorsque vous imitez quelqu'un, vous adoptez ses comportements physiques et verbaux.

Cela ne signifie pas que vous devriez essayer d'être exactement comme cette personne. La clé de cette stratégie est d'être subtil et de passer inaperçu.

Plusieurs études ont montré que le fait de refléter ou de faire correspondre consciemment quelqu'un aide les vendeurs à déplacer les autres plus facilement et à vendre plus. Votre but ultime n'est pas de faire croire à quelqu'un quelque chose qu'il ne croit pas, mais de lui faire adopter votre façon de penser.

La duplication se produit lorsqu'elle correspond aux gestes ou aux caractéristiques de la personne à qui vous parlez.

Chapitre 21 - L'ancrage dans la PNL

L'ancrage est l'une des techniques les plus fondamentales de la PNL. Il permet d'établir de manière ciblée le couplage stimulus-réaction. Cela nous permet de stocker des sentiments et de s'en souvenir si nécessaire.

Facilitez votre quotidien et améliorez la relation avec vos clients grâce à la connaissance et à l'utilisation de nos mécanismes naturels de conditionnement. Apprenez à créer des réactions émotionnelles bénéfiques et à dissoudre celles restrictives quand vous le souhaitez.

Contenu

1. Placement de l'ancre
2. Le concept des ancrés
3. Domaines thématiques
4. L'administration d'Etat
5. Physiologie
6. Ancre Fusion
7. Chaînage d'ancre

Comment utiliser l'ancre? Placement de l'ancre

Établir un point d'ancrage signifie lier consciemment un stimulus externe à une expérience existante. Tous les canaux sensoriels peuvent être utilisés pour l'ancrage (images, sons, sensations, odeurs, goûts). Les ancrages peuvent être posées et lâchées par soi-même ou par d'autres (ancre auto-établie, externe). Tirer une ancre signifie tirer le stimulus, réactiver et vivre l'expérience précédemment ancrée.

Étapes standard :

Déterminez d'abord la ressource, l'état que vous souhaitez avoir disponible "en appuyant sur un bouton" et sélectionnez l'ancre avec laquelle vous souhaitez récupérer cet état. L'ancre peut être une certaine odeur, une chanson ou simplement une pression à un certain endroit de votre corps.

1. Souvenez-vous, pleinement associé, d'une expérience dans laquelle vous disposiez de la ressource souhaitée.
2. Activer l'ancre sélectionnée juste avant le pic, c'est-à-dire la plus haute intensité de l'état riche en ressources
3. Séparateur : interrompre l'état, par exemple, avec une question distrayante
4. Test : activez à nouveau l'ancre pour tester si cela fonctionne

Le concept des ancrés

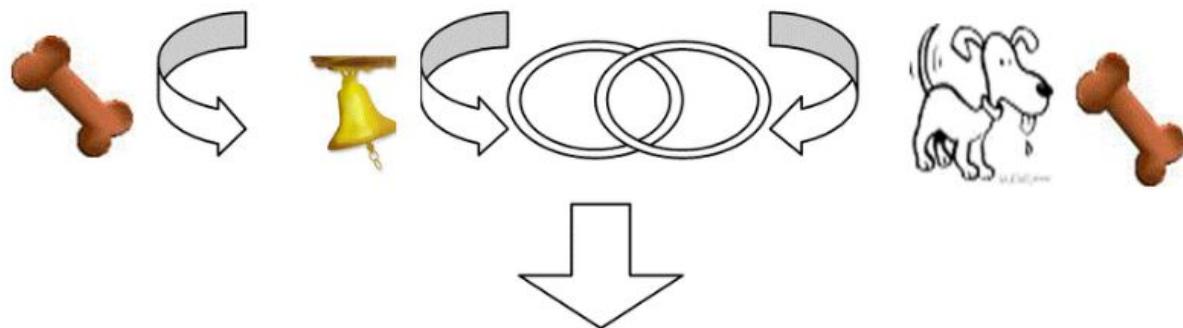
Une ancre est un stimulus (stimulus, déclencheur) qui provoque une certaine réaction chez une personne qui est toujours la même. Cependant, contrairement à un réflexe, cette réaction particulière a été apprise et n'est pas innée. Ainsi, un stimulus externe, tel qu'une certaine chanson, peut être lié à un état interne, par exemple, un sentiment d'être amoureux.

Autres exemples : la sonnerie du téléphone ou des morceaux de musique mémorables, des panneaux de signalisation ou des photos de vacances, un pot chaud, certaines odeurs comme du pain frais ou des souvenirs de saveurs, des logos, un slogan ("Fais-le !", "Juste bon" - McDonalds "), des voix distinctives, certains vêtements.

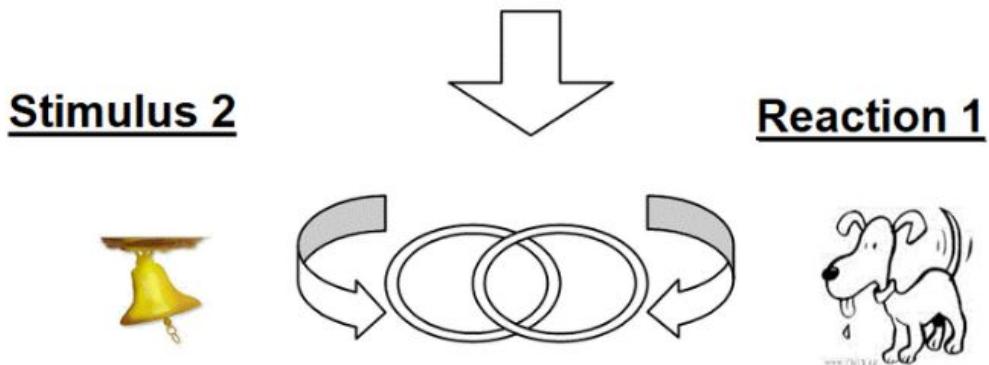
Les ancrés influencent nos états émotionnels presque sans arrêt. Cependant, seuls les points d'ancrage associés à des états émotionnels intenses devraient recevoir une importance particulière.

Reconnaître ses ancrages et les remplacer par des ancrages plus positifs si nécessaire est une étape importante sur le chemin d'une bonne estime de soi.

L'ancrage conscient représente une extension du concept de conditionnement classique selon Pavlov. Pavlov remarqua pour la première fois, un peu par hasard, que les chiens sur lesquels il enquêtait salivaient dès qu'ils entendaient les pas du gardien, qui leur donnerait leur nourriture peu de temps après. Curieux, Pavlov sonnait une cloche avant que les chiens ne soient nourris, et après un certain temps, la simple sonnerie de la cloche faisait saliver les chiens.



Neurological connection between stimulus 2 (bell) and reaction 1 (saliva)



Nous pouvons maintenant utiliser ce phénomène pour ancrer intentionnellement les états émotionnels souhaités avec un déclencheur. De cette façon, l'état émotionnel souhaité peut être appelé pratiquement à la commande du déclencheur : l'ancre. En principe, toute impression sensorielle peut servir d'ancre, que ce soit un geste, un toucher, une image, un son, un mot ou une odeur.

Quelles sont les cinq clés de l'ancrage ? Bons composants d'ancrage

- **Moment d'ancrage.**

Une bonne ancre a un rapport de 1: 1 à la courbe d'excitation. Cela signifie que nous commençons à poser l'ancre lorsque l'excitation approche de son maximum et que nous augmentons la pression (dans une ancre kinesthésique) avec l'augmentation de l'excitation. Il est important de s'arrêter à temps pour ne pas ancrer la courbe descendante.

- **Intensité de l'État.**

Pour installer un ancrage vraiment solide, l'état que nous avons ancré doit également avoir été fort. Nous ne créons pas un état avec un ancrage, nous le maintenons. Vous ne pouvez ancrer que ce qui est là.

- **Précision de la répétition.**

Si l'emplacement de l'ancrage n'est pas atteint avec précision lors de la répétition, l'ancrage ne fonctionnera pas ou ne fonctionnera pas à une intensité optimale.

- **Unicité de l'ancre.**

Si la même ancre est utilisée pour différents états, les états seront mélangés. Si vous souhaitez installer une ancre qui durera longtemps, il est important d'en créer une qui ne se chevauche pas constamment avec d'autres expériences au cours d'une vie normale. Par conséquent, une poignée de main n'est certainement pas un bon point d'ancrage, car elle est constamment recouverte d'expériences différentes.

- **Pureté de l'état.**

Quand quelqu'un se souvient d'un état positif tout en regrettant que cet état se termine rapidement, ce sentiment nostalgique va naturellement aussi s'ancrer. Par conséquent, assurez-vous que l'état d'ancrage est aussi "propre" que possible.

Maintenir les états émotionnels

Je suis tombé amoureux un moment au lac Balaton en Hongrie. C'était une fille de Berlin et je l'ai rencontrée dans un groupe en vacances. Je n'avais aucune idée de ce qui déclenchait ce sentiment d'euphorie, mais c'était fantastique. Pendant la journée, nous nous voyions sur la plage et la nuit, nous nous asseyions ensemble et dansions à la discothèque. Cet été-là, il y a eu un tube très populaire. Pendant la journée, il pouvait être entendu par les blasters du ghetto populaire et la nuit par les haut-parleurs de la discothèque. C'était la chanson reggae "Kingston Town" de UB40.

Donc, j'étais complètement amoureux et cette chanson jouait partout. L'amour s'est terminé peu de temps après les vacances; Je n'ai reçu qu'une seule lettre d'elle. Mais deux ans plus tard, quelque chose de vraiment incroyable s'est produit. Le lac Balaton a été oublié depuis longtemps. J'étais assis dans un bistrot quand soudain le même sentiment merveilleux de l'époque m'envahit. Je l'ai vue, j'ai vu le lac Balaton, j'ai entendu sa voix et j'ai de nouveau ressenti mon premier baiser. Je me demandais ce qui m'avait soudain fait repenser à tout ça. J'ai regardé autour de moi et j'ai alors réalisé que "Kingston Town" jouait en arrière-plan. Je suis sûr que vous connaissez aussi des chansons qui peuvent réveiller des souvenirs et des sentiments que vous pensiez avoir été oubliés depuis longtemps, comme en appuyant sur un bouton. Et ça marche toujours. Je viens de mettre cette chanson pendant que j'écris et toutes ces images me viennent à l'esprit au fur et à mesure que je les réécoute. Vous devriez l'essayer vous-même immédiatement. Écoutez une chanson qui vous rappelle les moments les plus beaux et les plus intenses de votre vie !

L'administration d'Etat

La capacité d'influencer nos états émotionnels est fondamentale dans nos vies. D'une part, nous pouvons ainsi surmonter les peurs et le stress. D'autre part, nous pouvons générer des états émotionnels tels que l'amour et la confiance en soi.

Physiologie

Nos processus physiques jouent un rôle crucial dans nos états émotionnels. Ils indiquent nos états internes. Mais en changeant la physiologie, on peut aussi changer nos états.

Placement de l'ancre

L'ancrage est l'une des techniques les plus fondamentales de la PNL. Il permet de produire sélectivement un couplage stimulus-réponse. Cela nous permettra de stocker des sentiments et de s'en souvenir si nécessaire.

Ancres effondrées

En utilisant cette technique de PNL, les ancrages désagréables peuvent être efficacement neutralisés. Une ancre forte et positive est établie puis déclenchée simultanément avec l'ancre négative.

Chaînage d'ancre

Dans cette technique d'ancrage, plusieurs ancrages sont tirées les unes après les autres. Cela crée une chaîne d'ancres qui peut vous faire passer d'états très négatifs à des états très positifs.

Gestion de l'État et représentation interne

L'administration d'Etat

La capacité d'influencer nos états émotionnels est fondamentale dans nos vies. D'une part, nous pouvons surmonter la peur et le stress. D'autre part, nous pouvons générer des états émotionnels tels que l'amour et la confiance en soi.

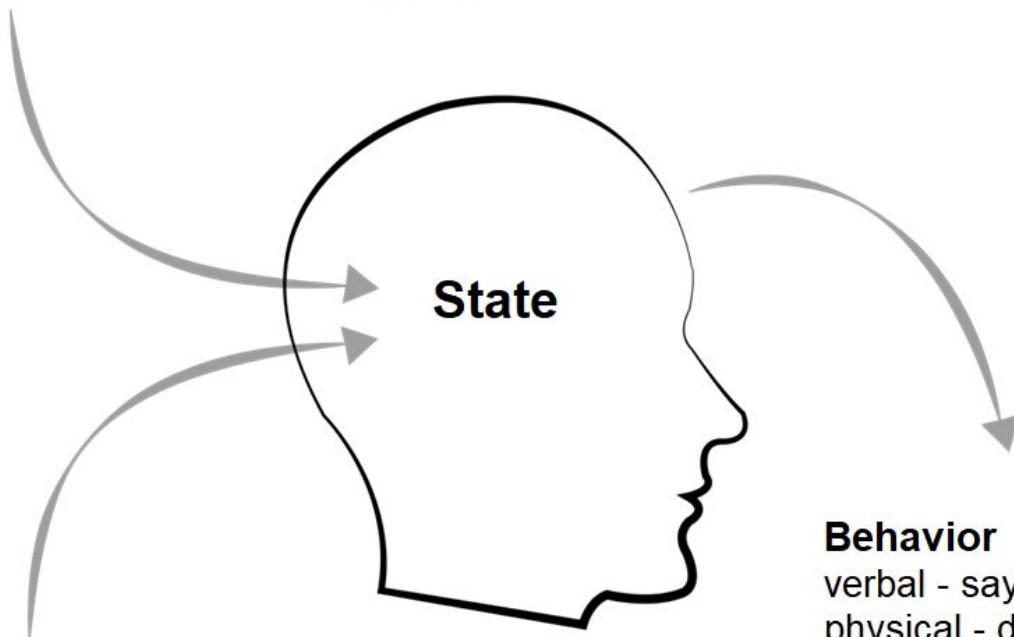
Définition

Un état est la somme de tous les processus neurophysiologiques qui se déroulent en nous en même temps. En d'autres termes, la PNL décrit l'état comme un état momentané (état d'esprit ou état d'esprit) qui s'exprime en termes de « physiologie » et de sentiment. Nous expérimentons le monde à travers nos organes sensoriels. Le stimulus externe, par exemple un rayon de soleil ou la voix d'un ami, est transmis à travers notre système nerveux par des signaux électriques ou chimiques dans notre cerveau. Alors surgissent des images, des sons et d'autres sensations. Ceux-ci représentent le stimulus externe.

Internal representations

What images we see internally and how we do this.

What we hear internally, say to ourselves and how we do this



Physiological Processes

- Body posture
- Biochemical processes
- Breathing
- Muscular tension / relaxation
- Change in skin tone

Behavior

verbal - say
physical - do
breathing
facial expression,
gestures

Représentation interne

Notre comportement dépend de manière critique de notre état et est influencé par nos représentations internes ainsi que par notre physiologie, c'est-à-dire que vous pouvez changer votre état en imaginant autre chose ou en changeant votre physiologie.

Statut de la ressource, statut bloqué, statut du séparateur

La PNL distingue trois états importants :

Être dans un état de ressources signifie que toutes les capacités personnelles et les énergies positives sont accessibles et disponibles, ce qui

s'accompagne généralement d'un sentiment puissant ou joyeux. Vous vous sentez riche en ressources.

État bloquédésigne une condition perçue comme bloquée, stressée ou inconfortable. Les ressources ne sont plus perçues ou vécues comme inaccessibles.

L'état du séparateur est fait référence à un état neuronal ou émotionnellement discret qui est utilisé pour interrompre un état actuel.

État bloqué

Traduit littéralement, cela signifie condition dans laquelle on est coincé ou tenu. État problématique dans lequel une personne est coincée et présente un « problème ». Les problèmes sont généralement marqués par certains déclencheurs, certains points d'ancrage. Chaque fois que cette ancre est activée (par exemple, quelqu'un me parle très fort) un certain état indésirable se produira (par exemple, je me sens petit). Un état stagnant a une physiologie spécifique. Elle s'accompagne aussi souvent physiquement d'une sensation de raideur : je me sens raide et inflexible. Les techniques de modification de la PNL visent à changer positivement les états stagnants.

Physiologie

Nos processus physiques jouent un rôle crucial dans nos états émotionnels. Ils indiquent nos états internes. Mais en changeant la physiologie, on peut aussi changer nos états.

La physiologie fait référence à tout ce qui a à voir avec le corps physique (par opposition aux événements psychiques). La physiologie d'une personne comprend tout ce qui peut être observé de l'extérieur par une perception rapprochée, en particulier tout le langage corporel. La PNL est basée sur un lien étroit entre le corps et l'esprit. La physiologie d'une personne influence directement ses processus cognitifs et son état intérieur. De petits changements dans la physiologie peuvent avoir un grand impact sur votre état intérieur.

Qu'est-ce que tout cela appartient à la physiologie?

- Respiration
- Taille des lèvres
- Complexion
- Tension musculaire
- Attitude
- Idéomoteurs, c'est-à-dire mouvements inconscients
- Yeux : ligne de mire, reflet des paupières, taille, humidité
- Voix : ton, volume
- Transpiration
- Et beaucoup plus....

Thies Stahl fait la distinction entre la physiologie des problèmes, la physiologie de la cible, la physiologie des ressources et la physiologie de la réconciliation, ainsi que diverses physiologies mixtes.

Physiologie du problème

Ceci est défini comme l'état à partir duquel le client nomme ce qu'il trouve problématique et comment il le fait en détail. Une personne montre la physiologie de son problème lorsqu'elle parle de son problème, se souvient d'une situation (ou imagine une situation dans le futur) qui ne s'est pas déroulée à sa satisfaction (volonté). La physiologie des problèmes peut être perçue avec précision, mais elles sont différentes pour chaque personne.

Physiologie cible

Ceci est défini comme la physiologie que mon client doit me démontrer dans la plupart des techniques de modification de la PNL afin qu'en tant que thérapeute, je sache quand le travail de changement est terminé.

Physiologie des ressources

La physiologie des ressources est très similaire à la physiologie de la cible. Elle est définie comme la physiologie des capacités avec lesquelles mon client peut entrer dans la physiologie cible. La respiration, la posture, le tonus musculaire et les mouvements idéomoteurs seront similaires dans les deux états. A la fin du travail de changement, le client doit avoir appris à utiliser lui-même la ressource physiologique.

Physiologie de la Réconciliation

La physiologie de la réconciliation se définit comme la physiologie qui accompagne l'expérience souvent très intense du client, lorsqu'il sait soudain que le comportement dont il veut se débarrasser est absolument significatif et indispensable à quelque chose de précis dans sa vie. Au moment où vous pouvez d'une manière ou d'une autre apprécier le rôle du comportement dans des contextes particuliers, vous montrez ce changement physiologique.

Ancre Fusion

En utilisant cette technique de PNL, les ancrés désagréables peuvent être efficacement neutralisées. Une forte ancre positive est utilisée, qui est déclenchée simultanément avec l'ancre négative.

Technique de fusion d'ancre classique

1. Ancre négative

Mener à votre partenaire à un état dans lequel vous avez des sentiments que vous jugez inappropriés et désagréables. Si vous êtes complètement dans l'état, ancrez cet état en touchant le genou ou en touchant une articulation ou une autre zone inoffensive du corps.

2. Séparateur

Séparez votre client de cet état en lui posant des questions qui le conduiront à un état neutre différent. Par exemple, demandez-lui où il était en vacances pour la dernière fois.

3. Test

Essayez de relancer l'ancre pour voir si cela fonctionne. Sinon, retournez à 1. Si oui, allez à 2.

4. Ancre positive.

Mener à votre client à un état où il a le sentiment qu'il aimerait avoir dans la première situation. Ancrez cette condition à l'autre genou ou à la cheville.

5. Séparateur

Séparez à nouveau votre client comme dans 2, mais mieux avec d'autres questions.

6. Test

Testez l'ancre positive en touchant à nouveau le point correspondant. Calibrez les changements que votre client ne peut pas produire arbitrairement. Assurez-vous en demandant si l'ancre agit assez fort. Si votre client doit aider avec des idées pour que l'ancre fonctionne à nouveau correctement, elle n'est pas encore installée correctement. Revenez ensuite au 4 ; sinon allez à 7.

7. Fusionner les ancrés

Maintenant, maintenez l'ancre positive, puis tirez sur le négatif. Utilisez l'Hypnotalk sur la page suivante. Attendez que les

changements physiologiques se soient calmés et que votre client fasse une impression symétrique et positive. Si l'ancrage positif n'a pas été assez fort ou si cette ressource n'a pas été suffisante, revenez à 4 et récupérez une ressource supplémentaire.

8. Test

Testez la fusion en demandant à votre client de réfléchir à la situation embarrassante et de prêter attention à la façon dont il réagit. Si la physiologie contient encore des signes de la physiologie du problème, retournez à 4. Sinon, amenez vos clients à des situations similaires à l'avenir (Future Pace).

Hypnotalk : Conseils d'intégration

Tirez et maintenez l'ancre positive :

Maintenant que vous ressentez cette agréable sensation dans tout votre corps, vous pouvez l'intensifier... Et maintenant...

Tirez et maintenez l'ancre négative :

Vous commencez à voir et à entendre ce qui devait être vu et entendu dans la situation négative, tout en continuant dans la sensation agréable !... Et avec toutes les sensations et sentiments nouveaux et modifiés, il se peut que vous évaluiez maintenant la situation assez un peu différent, ou que vous découvrez des aspects que vous avez négligés jusqu'à présent ou que vous n'avez même pas reconnus... que ?... et dans la mesure où le sens de cette situation a changé pour vous...

Lâcher prise sur l'ancre négative :

Vous pouvez maintenant commencer à essayer de nouveaux comportements qui correspondent à vos attentes et à vos besoins !... N'est-ce pas ?

Chaînage d'ancre

Dans cette technique d'ancrage, plusieurs ancrages sont tirés les unes après les autres. Cela crée une chaîne d'ancres qui peut vous faire passer d'états très négatifs à des états très positifs.

Parfois, l'état cible est si émotionnellement éloigné de l'état initial qu'une série d'étapes intermédiaires sont nécessaires pour passer rapidement de l'état indésirable à l'état souhaité grâce à l'utilisation d'ancres :

1. Obtenir l'état initial
2. Déterminez l'état de la destination avec le client.
3. Concevez une chaîne d'états avec le client qui mène naturellement à l'état cible.
4. Ancrez chaque état, par exemple, sur une articulation. Détachez et testez chaque ancre.
5. Tirez la première ancre et attendez que la physiologie se développe complètement, puis relâchez l'ancre et attendez 1 à 2 secondes que la prochaine ancre se déclenche.
6. Continuez jusqu'à l'état de destination.
7. Faites une pause de quelques minutes. Lorsque le client est complètement hors d'état et qu'il n'y a aucun risque que le dernier état soit enchaîné au premier, recommencez. Traversez la chaîne trois fois.
8. Test.
9. Tirez la première ancre et calibrez-la vous-même pour voir si le processus enchaîné s'exécute maintenant tout seul.
10. Rythme futur.

Exemple : de l'hésitation à « vas-y ! »

1) Hésitation

Demandez à votre partenaire de trouver une situation où vous saviez vraiment ce que vous vouliez, mais où vous hésitez. Guidez-le à cette situation (VAKOG) et le fixer sur l'articulation du petit doigt A1. Augmentez la pression à mesure que l'expérience s'intensifie. Retirez ensuite votre doigt et brisez la condition (" séparateur").

2) *Gêne*

Répétez l'étape 1) avec « être contrarié » au lieu de « hésiter ».

Ancre sur l'articulation de l'annulaire. A2 - Séparateur.

3) *impatience*

Répétez l'étape 1) avec "impatience".

Ancre sur l'articulation du majeur. A3 - Séparateur.

4) *Luxure débridée*

Répétez l'étape 1) avec une situation où votre partenaire était tellement intéressé par quelque chose qu'il pouvait à peine attendre jusqu'à

Ancre sur l'articulation de l'index. A4 - Séparateur.

5) *Allez-y !*

Répétez l'étape 1) avec une situation où il n'y avait rien pour vous arrêter, avec un sentiment total de " allez-y ".

Ancre sur l'articulation du pouce. A5 - Séparateur.

6) *Chaîne*

Haz A1 de nuevo en "vacilación", luego mueve tu dedo a A2 y llévalo a "estar molesto", luego ve a A3 con tu dedo y llévalo a "impaciencia", luego a A4 y "lujuria desenfrenada", luego a A5 y "avant!". Répétez l'étape 6) plusieurs fois de plus en plus vite jusqu'à ce que A1 vous emmène vers la droite pour "vas-y !".

7) *Test futur / Rythme*

Laissez votre partenaire trouver une situation future où vous savez ce qui est le mieux mais vous avez hésité jusqu'à présent. Demandez-lui ensuite de prêter attention à la façon dont l'idée et le sentiment de cette situation changent lorsqu'il touche brièvement A1.

Oui, vas y!" ne se produit pas, revenez à l'étape 6.

Merci

Merci beaucoup d'être arrivé à la fin de ce livre.

Si vous avez aimé le contenu et considérez que vous avez appris quelque chose d'intéressant qui peut améliorer votre vie, je vous serais très reconnaissant si vous pouviez me laisser une évaluation à ce sujet.

Cela signifierait beaucoup pour moi et cela m'aiderait à continuer à fournir du contenu précieux à la communauté =)

Merci beaucoup!



Allan Trevor

Jetez un œil à ma page d'auteur pour trouver d'autres livres similaires dans ma collection. Cliquez ici:

<http://bit.ly/AllanTrevorColección>

Ou utilisez le code QR suivant :

