

GAËL LORIC

CHANGEZ AUJOURD'HUI (OU QUAND VOUS VOULEZ) !

Votre boîte à outils pour devenir plus
confiant, plus performant, améliorer votre
bien-être et mieux communiquer !



Devenez plus performant, plus confiant et apprenez à mieux
communiquer tout en améliorant votre bien-être !

CHANGERAUJOURDHUI.COM

Introduction

Bonjour à vous et merci d'avoir acheté cet Ebook.

Vous y trouverez un ensemble de concepts, de techniques et de méthodes qui vous permettront d'être plus performant, de développer votre bien être, votre confiance en vous, et surtout de changer dès aujourd'hui !

Ce livre peut vous accompagner de plusieurs manières : vous pouvez le lire de la première à la dernière page et dans cet ordre. Je l'ai conçu de telle sorte qu'il vous accompagne de manière didactique et progressive, en partant de la définition de vos objectifs de changement, jusqu'à la mise en œuvre des outils adaptés à l'atteinte de vos buts. Vous pouvez également y piocher à l'envie, selon vos préoccupations et réflexions du moment.

En suivant votre Ebook, vous découvrirez à la fois :

- Des outils et techniques simples à mettre en œuvre, avec des résultats concrets pour développer votre bien-être, votre performance, vos compétences ou encore votre confiance en vous
- Les bases neuroscientifiques sur lesquelles reposent les méthodes que je vous présente
- Des témoignages de personnes qui ont expérimenté les techniques et les ont intégrées à leur quotidien

Ce livre est le fruit des multiples échanges, réflexions, questionnements remontés par les lecteurs du blog Changer Aujourd'hui et les personnes que j'ai eu la chance et le plaisir d'accompagner au cours des années.

Il traite ainsi de nombreux sujets permettant d'avoir une approche globale du bien-être, de la performance, de l'efficacité ou encore de la confiance en soi.

Vous y découvrirez par exemple :

- Une technique en 5 étapes pour fixer vos objectifs
- Une formation à la mise en place d'une "To do list" pour mieux vous organiser
- La méthode du palais mental pour booster votre capacité de mémorisation et d'apprentissage
- Des outils concrets pour mieux communiquer
- Des séances d'autohypnose adaptées à vos objectifs

Et encore bien plein d'autres choses pour que vous ayez toutes les cartes en main pour changer !

J'espère que ce livre, fruit de bientôt 10 ans de cheminement personnel et professionnel, vous accompagnera aussi longtemps que nécessaire, avec plaisir et efficacité dans votre propre parcours.

Je vous souhaite une bonne lecture !

QUI SUIS-JE ?

Avant de partir ensemble à la découverte des nombreux concepts, outils et techniques - issus des neurosciences, de la psychologie, de la programmation neuro linguistique ou

encore de l'hypnose - je vous propose de me présenter brièvement afin de vous partager la démarche qui se cache derrière ce livre, et que nous fassions connaissance.



Je suis Gaël Loric, le fondateur de ChangerAujourd'hui.com. J'anime le blog [ChangerAujourd'hui](http://ChangerAujourd'hui.com) depuis sa création en 2017 en parallèle de mes activités d'entrepreneur et de coach - Je suis gérant de la société de conseil [Wyre \(wyre.fr\)](http://wyre.fr) et associé de la société [Flow&Co \(flowandco.fr\)](http://flowandco.fr)

Revenons au développement personnel : je suis certifié maître praticien en hypnose et praticien en programmation neuro linguistique ainsi qu'en thérapie brève. Je suis également formé en psychopathologie ([Arche](#) et [WayInside](#)), en analyse comportementale ou encore en neurosciences et en communication. Je continue de me former et d'apprendre au quotidien !

MON PARCOURS

J'ai (presque) toujours voulu être entrepreneur, tout en étant fortement "touché" par les problématiques sociales, en particulier l'aide aux personnes en difficulté. J'ai naturellement voulu concilier les deux dans ma vie personnelle et professionnelle.

Alors, lorsque vint l'heure des choix – scolaires dans un premier temps – je me suis logiquement orienté vers "une prépa HEC" puis une école de commerce, l'ESSEC.

Passionné d'entrepreneuriat social, qui consiste à placer son entreprise au service d'une cause sociale ou environnementale, j'ai ensuite décidé d'intégrer la chaire [Entrepreneuriat Social](#) de l'Essec, tout en rejoignant le [Groupe Ares](#), un groupe associatif au service de l'insertion sociale et professionnelle de personnes en difficulté et en situation de handicap.

J'ai alors pu co-crée en 2011 au sein du [Groupe Ares](#) une première entreprise, [Log'ins](#), que j'ai dirigée pendant 4 ans.

Forte d'une centaine de personnes, [Log'ins](#) est une entreprise de logistique principalement e-commerce dont les salariés sont des personnes en difficulté ou en situation de handicap. [Log'ins](#) agit comme un « tremplin » pour ses salariés, leur proposant un travail et un accompagnement social et professionnel personnalisé pour :

- Développer leurs compétences, par la formation et la réalisation des prestations clients
- Retrouver une assise personnelle
- Trouver un emploi pérenne ou une formation à la sortie de leur parcours chez [Log'ins](#)

Au-delà de cet engagement avec le Groupe Ares et Log'ins, je continue d'accompagner des projets à vocation sociale, comme l'association Métissages (projet d'intégration par l'art) ou le centre équestre Tous En Selle (centre équestre construit autour de l'accueil des personnes en difficulté et en situation de handicap).

J'ai également travaillé en grande entreprise - en tant que directeur supply chain chez Rue du Commerce et Carrefour, et en cabinet de conseil en stratégie. Ces expériences diverses m'ont permis de vivre tôt une carrière très riche, responsabilisante et stimulante, que je continue d'ailleurs de développer via mon activité de conseil aux entreprises et de formateur, où l'accompagnement humain a toute sa place au côté des compétences techniques apportées !

La découverte du développement personnel

Lorsque j'étais étudiant, des problèmes de santé m'amènèrent à prendre du temps pour moi, pour ma santé et mon équilibre. Je commence alors à méditer pour apprendre à me détendre et lis divers ouvrages sur le développement personnel (dont l'excellent *Croyances et santé* de Robert Dilts, et plusieurs livres de Thierry Janssen). Après plusieurs mois de pratique, mes insomnies, chroniques depuis l'enfance, disparaissent.

Quelques années plus tard, à 23 ans, le fait de lancer et gérer Log'ins, une entreprise en fort développement, m'amène à me poser un certain nombre de questions. Comment par exemple faire face aux difficultés de management ? Comment avancer ? Comment mieux communiquer et comment gérer mes émotions et mon stress ? Je suis alors diverses formations au management, à la communication non violente...

Puis, je frôle le burn-out, et il devient alors impératif de me transformer. L'élément déclencheur sera un coaching dont je tire encore les fruits aujourd'hui. J'y apprend des méthodes, installe des habitudes et lis des ouvrages qui me feront faire des pas de géant, dans ma vie professionnelle comme dans ma compréhension de moi-même. Je découvre notamment l'analyse transactionnelle et met en pratique la communication non violente !

De fil en aiguille et de lecture en conférence, je découvre l'auto-hypnose et la programmation neuro linguistique (PNL). Je décide de les appliquer à moi-même et suis bluffé par leurs résultats : avec un peu de pratique, j'arrive à supprimer une allergie de longue date, puis à transformer des pensées négatives récurrentes. C'est décidé, je veux me former de manière professionnelle pour être en mesure d'accompagner d'autres vers leur épanouissement, leur réalisation, leur mieux-vivre. C'est d'ailleurs d'ici que vient l'ambition et le nom du blog – *Changer Aujourd'hui, facilement, rapidement, avec le bon accompagnement.*

C'est ainsi qu'après m'être formé auprès d'écoles reconnues dans ces différentes disciplines - hypnose, programmation neuro linguistique, psychopathologie, neurosciences...

j'accompagne depuis 2017 des particuliers et des professionnels, individuellement et en groupe, dans leur développement personnel et professionnel.

A présent que nous nous connaissons mieux, il est temps de de partir à la découverte de votre ebook : bon voyage !

Table des matières

Introduction	1
I) Fixer vos objectifs de développement personnel et professionnel	9
1) Les 5 étapes pour fixer vos objectifs	9
1.1) Etape 1 : Formulez positivement votre l'objectif.....	9
1.2) Etape 2 : Contextualisez votre objectif.....	10
1.3) Etape 3 : Vérifiez si votre objectif est réalisable.....	11
1.4) Etape 4 : Déterminez si votre objectif est en votre pouvoir	11
1.5) Etape 5 : Identifiez les conséquences de votre objectif ou "écologie"	12
2) Comprendre nos processus de changement et mieux fixer nos objectifs grâce à la pyramide de Dilts	13
2.1) Les 6 niveaux de la pyramide de Dilts	14
2.2) Application dans le développement personnel – pour soi et pour les autres	15
2.3) En clair ?	16
3) Mon témoignage pour atteindre mes objectifs.....	17
3.1) Définir clairement mes priorités à court terme	17
3.2) Préserver mon temps le matin.....	18
3.3) Mon "équilibre dynamique" : l'auto-hypnose et le sport.....	19
II) Être plus performant	21
1) Optimiser son organisation grâce à la To do list	21
1.1) Principe n°1 : Savoir ce qu'il y a à faire	21
1.2) Principe n°2 : Noter	22
1.3) Principe n°3 : La To do list est unique	22
1.4) Principe n°4 : Le support de la To do List	23
2) 5 astuces pour utiliser efficacement votre To do List et prioriser les tâches importantes	23
2.1) Astuces n°1 : Évaluez les tâches.....	23
2.2) Astuces n°2 : Identifiez les gros cailloux.....	24
2.3) Astuces n°3 : Supprimez les distractions lorsque vous travaillez	25
2.4) Astuce n°4 : Revoyez quotidiennement votre To do list.....	25
2.5) Astuce n°5 : Adaptez la tâche que vous réalisez au contexte.....	26
3) Optimiser son efficacité.....	26
3.1) La gestion de son temps de travail	26
4) La technique que j'utilise le plus : La méthode Pomodoro.....	28
4.1) Ce qu'est la méthode Pomodoro	28
4.2) Elle est adaptée au fonctionnement du cerveau	29
4.3) Elle rend le travail plus ludique	29
4.4) Elle permet de réduire le stress.....	29

5) Développer sa concentration et sa motivation.....	29
5.1) Booster sa concentration avec un exercice simple	30
5.2) La méthode des 5 minutes	31
5.3) 4 étapes pour se concentrer.....	31
III) Apprendre plus facilement et rapidement	33
1) La mémoire à court terme.....	33
1.1) Les mécanismes de la mémoire à court terme	33
1.2) Les différences entre la mémoire à court terme et la mémoire à long terme.....	34
2) La mémoire de travail	35
2.1) Les mécanismes de la mémoire de travail.....	35
2.2) Quel est le lien avec la mémoire à court terme ?.....	37
3) La mémoire à long terme	37
3.1) La mémoire déclarative	37
3.2) La mémoire non déclarative	38
4) Booster sa capacité de mémoire grâce à la visualisation	40
4.1) Comment retenir facilement grâce aux associations d'idées ?	40
4.2) Les nombres-formes	43
4.3) Les applications possibles de ces techniques	45
4.4) Intérêts pour la mémorisation et l'apprentissage	48
4.5) Le palais mental	49
CAS PRATIQUES :.....	53
Témoignage 1 : animer une conférence grâce au Palais Mental	53
Témoignage 2 : retenir une plaidoirie avec le Palais Mental	56
Témoignage 3 : se préparer efficacement au « barreau »	56
IV) Développer son bien être	59
1) Le stress.....	59
1.1) La définition du stress	59
1.2) Le mécanisme du stress.....	59
1.3) La courbe de stress.....	60
1.4) La différence entre le stress normal et le stress pathologique	61
2) Le Sommeil.....	62
2.1) A quoi correspond le sommeil ?	62
2.2) La composition d'une phase de sommeil.....	64
2.3) En quoi le sommeil est-il important ?.....	64
2.4) Dormir ne sert pas uniquement à récupérer de la fatigue	65
3) 5 techniques pour le bien être.....	67
3.1) La relaxation pour faire face au stress.....	67

3.2) La visualisation pour se détacher des pensées	68
3.3) Se lever plus tôt pour s'organiser	68
3.4) Créer une « Bucket list » pour vivre et vibrer	68
3.5) Choisir ses interactions sociales pour booster l'énergie vitale	69
4) La méditation comme atout anti-stress	69
4.1) Pourquoi voulez-vous méditer ?	69
4.2) Application de la technique de méditation	70
4.3) La pleine conscience, une technique bien rodée	71
5) Améliorer sa vie en 17 secondes	72
5.1) Pourquoi est-ce utile ?	72
5.2) Les pensées négatives, notre quotidien	73
5.3) 17 secondes pour reprendre sa vie en mains	73
6) Créer son lieu sécurisé	74
6.1) Création du lieu sécurisé	74
V) Développer la confiance en soi.....	77
1) Le mental, qu'est-ce que c'est ?	77
1.1) Le mental selon la méthode Target	77
1.2) 3 conseils pour développer votre mental et votre confiance	80
2) Recourir à la PNL pour avoir confiance en soi	81
2.1) Développer la confiance en soi grâce à la PNL et l'ancrage	81
2.2) Les étapes de la création de l'ancrage	81
VI) Mieux comprendre les autres... et soi-même pour mieux communiquer !	89
1) Les métaprogrammes	89
1.1) Qu'est-ce que les métaprogrammes ?	89
1.2) "Tri sur soi ou tri sur l'autre"	90
1.3) Etes-vous actif, réactif ou passif ?	91
1.4) Orienté problème ou orienté solution ?	92
1.5) "Aller vers ou éviter de"	93
1.6) Être dans le temps ou être à travers le temps	94
1.7) Procédure ou option	95
1.8) Le chunk	96
2) Mieux communiquer grâce à la synchronisation	99
2.1) Pourquoi communiquer efficacement ?	99
2.2) La synchronisation non verbale	100
2.3) La synchronisation verbale sur le contenu	101
2.4) La synchronisation verbale sur la forme	102
2.5) Les systèmes de représentation	102

3) Apprendre à communiquer clairement et repérer les biais de communication chez votre interlocuteur	103
3.1) Qu'est-ce que c'est que ce méta modèle ?	103
3.2) Les distorsions	104
3.3) Les omissions	105
3.4) Les généralisations	107
4) Gérer les conflits en 4 étapes	109
4.1) Savoir changer de chaussures	110
4.2) Le déroulement de la méthode	110
5) Découvrir la Process Com pour mieux se comprendre	112
5.1) Mais la Process Com, qu'est-ce que c'est ?	112
5.2) Besoin psychologique, question existentielle et problématique : les 3 concepts clés pour se comprendre	114
5.3) Canal de communication et perception : deux facteurs clés d'une communication réussie	117
6) Comprenez les 7 micro-expressions universelles et apprenez à les décrypter !	120
6.1) Qu'est-ce qu'une micro-expression ?	120
6.2) Les 7 micro-expressions universelles	121
6.3) Détecter les micro-expressions	123
7) Quelques expériences de psychologie sociale	126
7.1) L'importance de la justification	126
7.2) La technique du "pied dans la porte"	127
7.3) La méthode "yes set"	128
VII) Utiliser l'(auto-)hypnose et la programmation neuro-linguistique pour changer ..	131
1) Comprendre l'(auto-) hypnose	131
1.1) L'état d'hypnose, qu'est-ce que c'est ?	131
1.2) Les signes de l'état d'hypnose	132
1.3) Créer l'état d'hypnose qui nous convient	132
2) Comment se passe une session d'(auto-)hypnose type ?	133
2.1) Comment se passe une séance d'hypnose ?	133
2.2) Débuter la séance d'hypnose par l'anamnèse	133
2.3) Commencer l'hypnose avec l'induction	133
2.4) Poursuivre l'hypnose avec la phase d'approfondissement	134
2.5) Au cœur de la transe : le changement	134
2.6) Sortir de l'état hypnotique	134
3) Cas pratique	135
3.1) L'anamnèse	135
3.2) Définir précisément l'objectif	135

3.3) Début de l'hypnose : l'induction	136
3.4) L'hypnose se poursuit par l'approfondissement.....	136
3.5) Au cœur de l'hypnose : la technique de changement	137
3.6) Fin de la séance d'hypnose : la sortie de transe.....	137
4) Testez l'auto-hypnose !.....	137
4.1) Le principe	138
4.2) Les 4 étapes de l'entrée en auto-hypnose.....	138
5) Revivre un souvenir heureux	139
6) Transformez votre petite voix intérieure	141
7) L'auto-hypnose pour l'adoption d'un nouveau comportement	145
8) 7 sessions d'auto-hypnose à pratiquer en autonomie	148
8.1) L'hypnose pour atteindre ses objectifs.....	148
8.2) L'hypnose pour améliorer sa concentration et son efficacité.....	151
8.3) L'hypnose pour booster son niveau d'énergie	154
8.4) Faites le plein de vivacité grâce à l'hypnose.....	156
8.5) L'auto-hypnose dans la gestion des émotions	157
8.6) L'hypnose pour gagner en confiance.....	159
8.7) Relaxez-vous facilement grâce à l'auto-hypnose.....	161
9) Témoignages.....	164
9.1) Prendre la parole en public grâce à l'hypnose	164
9.2) Se préparer physiquement et mentalement avec l'hypnose.....	166
Conclusion.....	169
Sources	170
Contacts	171

I) Fixer vos objectifs de développement personnel et professionnel

Tout comme un skipper a besoin d'un cap pour emmener son voilier à bon port, il est essentiel de se fixer des objectifs. Avancer sans objectif reviendrait à se laisser porter par le vent, par nature changeant, sans maîtriser la direction que l'on prend. Le préalable à tout changement - dans ma conception du moins - est donc de prendre le temps de réfléchir sur soi pour identifier ce que l'on veut changer, pourquoi, et ce que cela nous permet d'atteindre comme état, comme ressenti, comme sensations.... Se fixer des objectifs, c'est aussi déjà changer, car un travail de définition d'objectif bien mené vous amène déjà à vivre le changement comme réalisé. En cela, vous avez alors déjà commencé à atteindre votre but. Enfin, vous donnez une direction claire à votre cerveau, qui va pouvoir orienter vos ressources conscientes et inconscientes vers l'atteinte de cet objectif.

A présent que vous êtes - je l'espère - convaincu de l'intérêt de se définir des objectifs, il est temps de passer à l'action. La section qui suit vous guidera ainsi pas à pas dans la définition de vos objectifs, personnels et professionnels. Je vous encourage à prendre une feuille et un stylo - ou un écran et un clavier - et compléter vos objectifs au fur et à mesure de votre lecture.

1) Les 5 étapes pour fixer vos objectifs

Si vous travaillez en entreprise, vous certainement déjà entendu parler de la méthode SMART : les objectifs Spécifiques, Mesurables, Réalistes, Atteignables et Temporels ou temporellement définis. Nous ne parlerons pas d'objectifs SMART ici, bien que les critères de l'objectif SMART soient inclus dans la méthode que je vous présente ici.

La grille de lecture que je vous propose est issue du coaching et de la thérapie, et enrichie de mon expérience de coach et accompagnant. Elle est constituée de cinq critères que je vous propose de découvrir dès à présent.



1.1) Etape 1 : Formulez positivement votre l'objectif

Le premier d'entre eux, c'est la formulation positive de l'objectif. Qu'est-ce qu'un objectif formulé de manière positive ? On parle ici de grammaire, de syntaxe de la phrase.

Par exemple, l'objectif « Je veux arrêter de travailler dans cette entreprise » n'est pas formalisé de manière positive. Vous constaterez que l'on exprime dans cette phrase ce que l'on ne veut pas, et non ce que l'on veut atteindre.

On pourrait dans ce cas exprimer son objectif de manière différente : « je veux réaliser tel changement professionnel ou je veux travailler dorénavant dans telle entreprise ; je veux candidater dans telle entreprise ; je veux réaliser telle formation » etc.

L'idée, vous l'aurez compris, est de "changer d'angle" pour se questionner de manière constructive et positive sur ce vers quoi nous voulons aller, et non pas ce que l'on veut éviter. Il arrive en effet régulièrement que l'on sache précisément ce dont on ne veut plus, sans s'être posé réellement la question de ce que l'on souhaiterait être, avoir, ou faire à la place.

Porter son attention sur ce que l'on veut atteindre et non ce dont on ne veut plus permet déjà de se mettre en mouvement vers ce but. Cela ouvre des possibles, de nouvelles questions qui nous font avancer.

C'est vrai dans le monde professionnel, comme nous l'avons vu plus haut, et tout autant dans la vie personnelle. Prenons un exemple classique : "je veux arrêter de fumer".

J'exprime à nouveau ici la situation dont je ne veux plus : ai-je réfléchi à ce que je voudrais faire, ou ce que j'aimerais ressentir si je ne fumais plus ? Qu'est-ce que le fait de ne plus fumer me permet d'atteindre ? Je pars ainsi de ce constat formulé négativement pour progressivement formuler positivement mon objectif : cela pourrait être je veux passer plus de temps en famille, que je veux être en meilleure santé, ou encore que je veux tout simplement me sentir bien ... Enfin, ou j'irai chercher plus spécifiquement ce que signifie pour moi « se sentir bien », "être en meilleure santé", ou encore "passer plus de temps en famille".

1.2) Etape 2 : Contextualisez votre objectif

Le deuxième critère important pour définir votre objectif est la contextualisation. Que signifie contextualiser ? C'est rendre un objectif très précis et détaillé. Reprenons l'exemple "Arrêter de fumer". Nous avons vu que le premier critère consistait à reformuler l'objectif de manière positive, par exemple en l'exprimant de la manière suivante : "Je veux me sentir bien". C'est néanmoins encore une formulation très large. "Se sentir bien" ne veut pas dire la même chose pour vous et moi. On ne précise pas non plus dans quelle situation, ni quelles sont les sensations et émotions associées à "se sentir bien". C'est tout le rôle de la contextualisation.

Ainsi, pour vous, se sentir bien peut signifier se sentir plein d'énergie, faire du sport, tandis que pour moi ce sera synonyme de de lire dans mon canapé, d'écouter de la musique ou de me reposer.

La contextualisation consiste donc à chercher spécifiquement où, quand et comment va se passer cet objectif.

Revenons à exemple "se sentir bien". Qu'est-ce que je veux dire ? À quel moment est-ce que je veux ressentir ce bien être ? Est-ce dans un moment à la maison, chez moi ? Est-ce que c'est plutôt au travail ? Est-ce que c'est tout seul ? Est-ce que c'est avec des amis, avec des proches. Est-ce que c'est pendant une activité spécifique. Juste une interaction sociale ? Peut-être un dîner, un verre entre amis ? Peut-être une activité de lecture, aller au cinéma... ?

Il faut chercher plus spécifiquement ce que cela veut dire et où cela se passe, ce qui nous fera dire que l'on a atteint notre objectif et que l'on se sent en l'occurrence bien. Il est important de prendre le temps de bien décrire cette situation où l'objectif est atteint, pour la rendre très concrète, et porter son attention sur ce que l'on ressent lorsque notre objectif est atteint.

Dans l'exemple cité précédemment "changer de travail et d'atteindre tel niveau de poste ou de travailler dans telle entreprise", on cherchera à spécifier l'entreprise, et le poste. On se demandera à quel moment précisément on se dira : « *tiens j'ai atteint mon objectif* » ! Est-ce que c'est au moment où je suis devant mon bureau tout seul en train de travailler sur un dossier ? Est-ce que c'est plutôt dans une réunion avec des personnes de mon équipe ou avec mon ou ma manager ?

Prenons un second exemple, où mon objectif serait de suivre une formation. Je peux me poser les questions suivantes pour contextualiser mon objectif : si je veux faire cette formation, à quel moment se joue davantage mon objectif ? Est-ce que c'est le fait de m'inscrire pour la formation, le fait de suivre la formation ? Est-ce que c'est pendant que je vais suivre la formation que je me dirais que j'ai réalisé mon objectif ? Ou alors est-ce que c'est une fois que j'ai terminé ma formation et que je reçois mon diplôme, ma certification ou autre, que cela sera le plus important pour moi ?

Ainsi, si deux personnes peuvent de prime abord sembler avoir le même objectifs - par exemple : arrêter de fumer - les deux premières étapes permettent de construire un objectif réellement individualisé.

1.3) Etape 3 : Vérifiez si votre objectif est réalisable

A présent que votre objectif est formulé de manière positive et que vous l'avez contextualisé, il est important de vérifier un troisième critère : est-il réaliste ?

Votre objectif doit en effet être cohérent à la fois avec vos compétences et connaissances actuelles et celles que vous pouvez développer.

Il doit également compatible avec votre emploi du temps, ou encore avec vos moyens financiers si une certaine somme d'argent est nécessaire pour le réaliser.

Imaginons quelqu'un qui voudrait devenir astronaute. Entre un ingénieur aéronautique à la NASA ou à l'Agence Européenne de l'Espace et un professeur de lettres, pour qui l'objectif est-il a priori le plus réaliste ?

Si l'on constate un écart par trop important entre l'objectif et les moyens à notre disposition, il est alors nécessaire de reformuler son objectif pour le rendre réaliste.

1.4) Etape 4 : Déterminez si votre objectif est en votre pouvoir

Une fois la dimension réaliste de l'objectif validée, et après avoir au besoin réajusté, reformulé, retravaillé cet objectif, se pose une quatrième question : cet objectif est-il en notre pouvoir ou non. Qu'est-ce que cela signifie ?

Prenons l'exemple d'une formation, d'un concours, ou de la candidature à une offre d'emploi. Dans tous ces cas, nous ne pouvons pas maîtriser le résultat.

En effet, être retenu pour le poste, ou sortir major de promotion par exemple au concours dépend de facteurs externes : des autres candidats, du recruteur, de critères financiers... Vous ne pouvez pas maîtriser tous ces critères.

En revanche, vous maîtriser votre niveau de préparation, l'organisation que vous mettez en place, les actions que vous mettez en œuvre - par exemple : préparer votre CV, vous entraîner en faisant des entretiens, préparer et contacter les membres de votre réseau qui peuvent, soit vous coopter, soit vous conseiller sur l'entreprise, vous préparer à l'oral et à l'écrit aux différentes épreuves du concours.

Il est ainsi important de recentrer son objectif sur les éléments qui sont en votre pouvoir et sur lesquels vous avez une réelle prise.

A présent que votre objectif est défini de manière positive, qu'il est contextualisé, et que vous avez vérifié qu'il est réaliste et en votre pouvoir - et après l'avoir réajusté, reformulé, précisé, défini de manière plus détaillée à chaque étape, il nous reste un dernier critère à évaluer : l'écologie.

1.5) Etape 5 : Identifiez les conséquences de votre objectif ou "écologie"

Alors qu'est-ce que l'écologie ? Il ne s'agit de développement durable, environnemental ; quoique on parle en réalité bien de développement durable : pour vous-même et pour les personnes qui sont importantes pour vous.

Vérifier "l'écologie" de votre objectif consiste à comprendre les aspects positifs de la situation que vous souhaitez changer, ainsi que les éventuels impacts de votre objectif sur vous et vos proches.

Je m'explique : reprenons l'exemple initial d'arrêter de fumer pour, se sentir bien. Il est important de comprendre ce que fumer nous apportait. Prenons un cas d'espèce - volontairement stéréotypé : pour certaines personnes, le fait de fumer permet aussi, soit dans le cadre professionnel, soit dans le cadre personnel, d'avoir un certain nombre de manques comblés, de passer un moment convivial, ou encore dans le cadre professionnel de récupérer un certain nombre d'informations pendant la fameuse "pause clope".

Ainsi, fumer apportait de réels bienfaits, qu'il est important d'intégrer dans l'objectif afin de ne pas les supprimer. Si ce moment de pause convivial avec mes collègues est important pour moi, comment puis-je vivre des moments, émotions et sensations similaires ? Si c'est nécessaire pour moi, comment puis-je intégrer cela dans l'objectif que je définis ? Ou tout simplement de passer un moment convivial.

Revenons à l'exemple du changement de travail. Il est nécessaire ici de prendre compte les conséquences de ce changement, par exemple sur l'équilibre financier, l'équilibre moral, mental, l'équilibre entre vie privée et vie professionnelle....

Je vous invite pour cela à vous poser deux questions assez simples qui permettent de définir ce qui est bon pour vous. La première consiste à vous demander "quel(s) inconvénient(s) j'aurais à réaliser cet objectif, à l'atteindre, pour moi, pour mes proches, pour mon équilibre personnel et collectif ou pour toute autre raison".

Prenez le temps de répondre à cette question et de laisser venir les idées.

La seconde question est “quel(s) avantage(s) aurai-je à rester dans la situation actuelle ?”,

Ces deux questions tournées différemment peuvent vous amener à identifier quelque part des points aveugles, des critères dont vous n’aviez pas conscience, mais qui sont effectivement importants pour vous.

Ici encore, reformulez votre objectif en prenant en compte les nouveaux éléments qui émergent, pour construire un objectif fort avec lequel vous êtes pleinement aligné. Et à chaque fois que vous retravaillez votre objectif en fonction de ces critères, vous pouvez repasser rapidement par les cinq critères de l’objectif, la formulation positive, la contextualisation, le fait qu’il soit réaliste, le fait qu’il soit en votre pouvoir et l’écologie (est ce qu’il est bon pour vous et votre entourage), pour vous assurer que votre objectif est complet et prendre en compte toutes les dimensions importantes pour vous.

POUR ALLER PLUS LOIN :

<https://changeraujourd'hui.com/la-dfinition-dobjectifs/>

<https://changeraujourd'hui.com/definir-votre-objectif/>

2) Comprendre nos processus de changement et mieux fixer nos objectifs grâce à la pyramide de Dilts

Au-delà d’être un outil phare de la programmation neurolinguistique, la pyramide des niveaux logiques formalisée par Robert Dilts est un outil puissant et passionnant pour comprendre les processus de changement... et les actionner.

Lorsque vous cherchez à vous fixer des objectifs de changement, de développement ou d’évolution, je vous invite à avoir en tête cette pyramide des niveaux logiques. Elle vous permettra de comprendre le niveau auquel se situe la situation que vous voulez changer et l’objectif que vous voulez vous fixer, mais également de vous construire un objectif fort en prenant en compte tous les niveaux de la pyramide.

Pour la petite histoire, les travaux de Dilts sont inspirés des niveaux d’apprentissage et de changement structurés par le psychologue Gregory Bateson (1904 – 1980)

La pyramide de Dilts est structurée en 6 niveaux. Prenons l’exemple d’un créateur d’entreprise qui souhaite démarrer son activité.



2.1) Les 6 niveaux de la pyramide de Dilts

Premier niveau : l'environnement

C'est le contexte. Où son activité se déroule-t-elle ? Avec qui ? A quel moment ?

Deuxième niveau : les comportements

Quelles sont les actions que notre (futur) entrepreneur réalise. Que fait-il ? Que dit-il ? Quels sont les comportements les plus structurants ? On est ici dans le concret. Par exemple : je suis en train de réaliser une proposition commerciale sur mon PC ; j'anime une formation sur la gestion du temps. Etc.

Troisième niveau : les capacités

Pour mettre en œuvre ces comportements, de quelles ressources (internes) notre entrepreneur a-t-il besoin ? Comment s'y prend-il et quelles compétences maîtrise-t-il ?

Exemples : il peut s'agir de compétences techniques (la maîtrise de l'ordinateur ou de certains logiciels) ou de compétences "soft" : confiance en soi, leadership, écriture, présentation orale...

Quatrième niveau : les croyances et les valeurs

C'est un niveau clé. Le niveau du pourquoi, de notre pourquoi personnel à un moment donné. Nos croyances et valeurs correspondent à notre "carte du monde", la façon dont nous percevons et interprétons le monde. Elles conditionnent ce qui est important pour nous, et par là même nos comportements, ainsi que la vision que nous avons de nous-mêmes, et donc nos capacités – actuelles ou futures.

Le travail sur les croyances et les valeurs peut avoir un effet majeur sur les niveaux précédents, mais également sur les niveaux suivants.

Revenons à notre entrepreneur. Il s'agira de comprendre en quoi son entreprise – dans toutes les acceptions du terme – est importante pour lui. De comprendre – et de préciser – les raisons qui le meuvent.

Cinquième niveau : l'identité

C'est le sentiment d'unité de soi. Le(s) rôle(s) principal(aux) que l'on joue. La manière dont nous nous définissons (à un moment donné et dans le contexte en question). Lorsque je mets en œuvre les comportements, capacités, croyances et valeurs définis plus hauts, qui suis-je ?

Notre entrepreneur pourra par exemple se définir comme un développeur enthousiaste et déterminé, un gestionnaire rigoureux, un meneur d'hommes et de femmes, un créateur de produits et services innovants, etc...

Il peut être utile à cette étape d'utiliser des métaphores : "Je me vois comme...".

Sixième niveau : Vision – Mission – Spirituel – Transpersonnel

Il s'agit ici de déterminer au service de quoi sont le(s) rôle(s) défini(s) à l'étape précédente. Lorsque je "joue" tel rôle, que je mets en œuvre telle capacité et tel comportement, au service de quoi de "plus grand" est-ce ? Quel est mon but, quelle mission je me fixe ?

Lorsque l'on entreprend, cela peut par exemple être pour des raisons très différentes. Peut-être est-ce pour apporter de l'innovation dans le monde, peut-être pour contribuer positivement à la société en recrutant des collaborateurs, peut-être encore pour permettre à soi et à ses proches de vivre dans l'aisance financière et de réaliser ses/leurs projets et désirs...

2.2) Application dans le développement personnel – pour soi et pour les autres

Il est très intéressant de réaliser ce travail personnel avec un accompagnateur – coach, thérapeute – à même de poser les "bonnes" questions, de challenger intelligemment votre démarche, de vous aider à mettre à jour les congruences, mais également les incongruences, les points aveugles et les croyances parfois limitantes afin de vous accompagner dans votre cheminement et de mettre en œuvre les changements souhaités.

Néanmoins, "la pyramide de Dilts" est également un outil précieux pour soi, à utiliser en autonomie.

2.2.1) Une démarche similaire pour aborder une situation problématique ou un objectif

Ainsi, lorsque vous souhaitez travailler soit sur un problème, soit sur un objectif, la démarche sera similaire.

Premier niveau

Prenez le temps d'identifier le contexte dans lequel se joue soit le problème, soit l'objectif. Où, quand, avec qui ? Soyez spécifique.

Deuxième niveau

Que faites-vous précisément à ce moment-là ? Que vous dites-vous (à vous-même), que dites-vous, que faites-vous précisément, que ressentez-vous ?

Troisième niveau

Quelles capacités et compétences mettez-vous en œuvre pour faire ce que vous faites ? Il peut s'agir aussi bien de compétences/capacités "positives" (maîtrise d'un outil, confiance en soi dans une situation précise...) que "limitantes" (capacité à rougir, peur de prendre la parole en public...).

Quatrième niveau

Quelles sont vos valeurs et vos croyances, qui vous amènent à mettre en œuvre et développer ces comportements et faire ce que vous faites ? En quoi rougir est important pour vous ? En quoi la maîtrise de tel outil, ou de telle capacité joue revêt un intérêt pour vous ? Etc.

Il est important ici de prendre du recul par rapport à ce que vous dites, comme si vous le regardiez ou l'entendiez depuis une position "extérieure", en observateur – je vous conseille par exemple d'écrire – à chaque étape – afin de pouvoir prendre de la distance par rapport à vous-même. Cela vous permettra d'identifier des présuppositions, et de prendre conscience de vos croyances. Exemple : "il est important de maîtriser Powerpoint, "On ne peut pas réussir si l'on ne sait pas animer de conférence". Lorsqu'on travaille sur des situations problématiques particulièrement, se dessineront peut-être ici des croyances limitantes (exemple : "Je suis nul dans tel domaine ou en général"). Il est important de les repérer. On peut alors travailler sur les valeurs, et les croyances aidantes qui seraient utiles et importantes pour nous.

Cinquième niveau

Mon identité. Lorsque j'ai ces croyances (sur moi-même, les autres, le monde...), et que je mets en pratique ces valeurs, ces capacités et ces comportements, comment je me définis ? Quel rôle ai-je ? Qui suis-je dans ce contexte ? Lorsque l'on travaille sur une situation problématique, ce niveau peut être l'occasion de redéfinir le rôle que l'on souhaite jouer dans un contexte donné.

Sixième niveau

Au service de quoi de plus grand pour moi – et pour les autres – est-ce que je veux réaliser mon objectif. Quelle est ma mission, quel est le sens que je veux donner à ma vie dans le cadre de mon objectif. Ici également, l'intérêt est de préciser voire de reconfigurer ces éléments pour en devenir pleinement conscient, et responsable.

Une fois la pyramide "remontée", il s'agit alors à nouveau de la redescendre, en ajustant chaque niveau logique en fonction des apprentissages des niveaux logiques supérieurs.

2.3) En clair ?

Vous avez précisé, voire peut-être même totalement refondu votre vision de vous-même (niveau 5 "identité") et du sens que vous voulez donner à vos actions, vos projets, votre vie (niveau 6 : "Mission"). En quoi cette "reconfiguration" de vous-même impacte vos croyances (ex : "j'échoue tout le temps" devient "j'ai parfois planté des projets, mais suis résilient et ai

toujours appris et su me relever pour avancer – la preuve, je suis là aujourd’hui ! “) et vos valeurs (exemples : la valeur famille devient plus importante que la valeur travail, ou l’inverse ; la valeur “être au service des autres” devient moins importante que la valeur “être personnellement épanoui”), etc.

A son tour, cette réorganisation des croyances et des valeurs impacte vos capacités et compétences stratégiques (celles que possédez ou estimez posséder, celles que vous souhaitez développer ou qui vous semblent importantes), ainsi que vos comportements concrets dans les contextes concernés par votre objectif (exemples : “je rentre à 19h30 plutôt qu’à 20h pour passer davantage de temps en famille”, ou “je vais faire une séance de sport plutôt que de boire un verre entre amis”).

J’ai moi-même à nouveau réalisé ce processus lors de ma formation de praticien PNL. Il s’est avéré riche d’enseignements, concrétisés rapidement par des changements marquants !

Dans le cadre du développement personnel, il est intéressant de travailler l’ensemble des niveaux logiques. Enfin, reprenez que l’on traite rarement une situation problématique au niveau auquel elle apparaît, mais à un niveau supérieur, qui permet de changer de perspective. Puis on revient au niveau de la situation problématique pour vérifier comment le changement opéré au(x) niveau(x) supérieurs(s) modifie cette situation.

3) Mon témoignage pour atteindre mes objectifs

A présent que vous savez fixer vos objectifs efficacement, je vais vous partager les habitudes que j’ai mise en place pour atteindre mes objectifs. J’espère que ce retour d’expérience ponctué de conseils simples à mettre en œuvre vous inspirera pour créer et mettre en place l’organisation qui vous correspond et vous permet de booster votre efficacité



3.1) Définir clairement mes priorités à court terme

Ma première habitude concerne la définition de mes priorités et mes objectifs personnels et professionnels. Je les définis au plus tard le dimanche soir pour la semaine suivante.

Pour cela rien de plus simple, j’identifie ce que l’on appelle “les grosses pierres ou gros cailloux”, c’est à dire les tâches et actions les plus importantes pour réaliser mes objectifs.

Ainsi, chaque semaine, et plus précisément chaque week-end, je prends entre 20 minutes et une demi-heure pour définir quels seront mes objectifs principaux pour la semaine à venir. Je n’en définis pas plus de 10, et plus régulièrement aux alentours de 6 à 7, afin qu’il soit

réaliste de les atteindre. Il s'agit donc de tâches importantes, par exemple : rédiger mon article hebdomadaire pour Changer Aujourd'hui, réaliser une présentation ou une analyse importante pour l'un de mes clients de mon activité de conseil aux entreprises, mais aussi préparer un voyage ou une soirée, payer mes impôts, vérifier mes comptes bancaires, ou réaliser 4 entraînements sportifs.

Rappelez-vous que ces 10 objectifs hebdomadaires doivent correspondre aux 10 objectifs clés de la semaine, ceux qui vous font vraiment avancer. Vous allez bien-sûr réaliser plus de 10 tâches et actions, et atteindre plus de 10 (micro-)objectifs. Mais l'intérêt de cette démarche est ainsi de se concentrer sur l'essentiel.

Mais, ce qui me rend réellement heureux et que je suis toujours impressionné de constater, c'est la capacité de notre cerveau à se mettre en marche, consciemment et inconsciemment, vers nos objectifs. Ainsi, je réalise par exemple plus de 9 semaines sur 10 mes quatre entraînements sportifs hebdomadaires, malgré la gestion de mes deux entreprises, mes différents déplacements et mes contraintes clients. J'écris un article par semaine depuis 2 ans, et la seule fois où je n'ai pas réussi à maintenir le rythme, j'en ai écrit deux la semaine suivante pour compenser. Mes deadlines clients sont respectées, etc. Quel plaisir que d'avoir la sensation de maîtriser les objectifs que l'on se fixe, et de savoir qu'on les atteint, tout cela en grande partie grâce à une habitude simple, prendre quelques minutes pour se fixer des objectifs réalistes chaque semaine.

3.2) Préserver mon temps le matin

J'ai décidé en 2016 de mettre en place une seconde habitude, très complémentaire à la gestion des priorités. Le principe est simple, même si la mise en œuvre est parfois plus complexe. Je dédie au moins 3 matinées sur 5 à la réalisation de mes gros cailloux, c'est à dire aux priorités de mes priorités.

Ainsi :

Je ne prévois pas ou très peu de réunions le matin, et en aucun cas sur le créneau 8h-10h

Je démarre chaque journée avec une tâche importante. Par exemple : la rédaction d'un article, une session de travail sur un business plan pour l'un de mes clients, une séance de sport... De cette manière, je sais que quoi qu'il se passe par la suite dans la journée, j'aurai déjà accompli tout ou partie de l'une de mes priorités. Cela donne une toute autre tonalité à la semaine, et permet d'avoir réellement l'impression de maîtriser son temps

Depuis que j'ai mis en place cette habitude, j'ai avancé à pas de géant dans la concrétisation de mes projets. Le lancement de mon premier blog Changer Aujourd'hui, celui de mon second site Wyre, la réalisation de mes formations en hypnose et Programmation Neurolinguistique, mais aussi la création et le développement de ma société de conseil Wyre, ainsi que la participation à plusieurs entreprises sociales qui me tenaient à cœur.

Ces deux habitudes "simples" me permettent au quotidien :

- De savoir ce que je veux atteindre et ce qui est important pour moi, en définissant chaque semaine ce que je souhaite réaliser.
- De me donner les moyens de l'atteindre, en me libérant les plages de travail ou de réflexion suffisantes pour faire avancer concrètement mes projets personnels et professionnels.

Par ailleurs, pour être efficace, il est important de se développer dans différents domaines. Voici ce qui fonctionne pour moi :

3.3) Mon “équilibre dynamique” : l’auto-hypnose et le sport

Mon cheminement personnel est aujourd’hui rythmé par les accompagnements et les rencontres, ainsi que par les formations que je suis régulièrement - en Programmation neuro linguistique, en hypnose, en neurosciences, ou encore en psychopathologie. Il est le fruit de ma décision de quitter mon emploi salarié il y a plusieurs années pour créer une nouvelle entreprise qui me permette de mettre en œuvre mes diverses passions et compétences (le développement personnel et le coaching, mais aussi l’entrepreneuriat social, l’accompagnement d’entrepreneurs et le conseil aux entreprises, particulièrement dans le e-commerce et la supply chain). En parallèle, je participe à la création ou au développement de divers projets entrepreneuriaux à impact social. Et auparavant encore, j’ai fait le choix dès le début de mon parcours professionnel de travailler dans un secteur – l’insertion par le travail de personnes en difficultés – qui correspondait à mes valeurs.

J’ai réalisé que ce qui m’a mené – parfois avec des détours – là où je suis aujourd’hui, c’est une capacité à prendre du recul pour mieux revenir à moi, mes passions, mes envies et mes souhaits de développement mais aussi mes émotions et mes ressentis, afin de jauger les options et opportunités, et de savoir aussi me réorienter, parfois complètement.

3.3.1) De la méditation à l’hypnose

Comme je vous l’ai expliqué dans ma brève description, j’ai commencé la méditation à l’âge de 20 ans alors que je me trouvais dans une période personnelle difficile. Et c’est souvent dans ce genre de situations, où l’on remet de nombreuses de choses en question, que se crée un terreau propice au changement. J’ai alors découvert deux livres qui m’ont



accompagné depuis : *L’art de la méditation*, de Matthieu Ricard, puis *Croyances et Santé* de Robert Dilts, l’un des représentants majeurs de la programmation linguistique. J’ai appliqué jour après jour – et surtout minute après minute – les exercices proposés par le premier livre. Je me rappelle encore de la difficulté à simplement m’asseoir, du tourbillon de pensées, de l’impatience ressentie, dans mon appartement d’étudiant. J’avais fait le choix

de périodes de méditation courtes – 15 à 20 minutes – mais régulières, et ai réussi à conserver cette régularité (tous les jours de semaine, et une fois par weekend). Les effets ont été impressionnants, tout en étant paradoxalement progressifs.

En voici deux exemples. Dans la vie professionnelle, la méditation m’a apporté la capacité à gérer avec sérénité des situations complexes, mais aussi à traiter en pleine concentration – et donc avec beaucoup d’efficacité – des sujets très divers en faisant abstraction des distractions ou du stress. Surtout, le changement le plus marquant s’est produit dans ma vie personnelle, et de manière naturelle. Je souffrais auparavant régulièrement d’insomnies pour

des causes diverses et variées, si bien qu'il m'arrivait fréquemment de me tourner et me retourner pendant des heures avant de trouver le sommeil. Après 2 ans de méditation environ, j'ai un jour réalisé que cela faisait plusieurs mois que je dormais chaque nuit profondément, sans même pouvoir vraiment me rappeler ce que c'était que de se coucher en ayant peur de ne pas s'endormir. Ce changement profond, structurel, représente pour moi la première preuve de la responsabilité que nous avons sur nous-mêmes, et de l'impact que nous pouvons avoir si nous décidons de prendre soin de nous.

Ma pratique de la méditation a ensuite progressivement évolué vers l'auto-hypnose, que j'ai découverte en continuant mes recherches personnelles sur le sommeil, initialement via le site [Nos projets personnels](#) que je vous invite également à découvrir. Pas à pas, j'ai découvert un champ de connaissances et de pratique passionnant, celui de l'hypnose et de la programmation neuro-linguistique. J'ai de nouveau décidé de mettre en pratique les exercices proposés, particulièrement ceux découverts dans le livre « *Auto-hypnose, un manuel pour votre cerveau* ». J'ai progressivement complété ou remplacé mes séances de méditation par des séances d'auto-hypnose. Et ici encore, les changements ont été impressionnants. Plus que dans la méditation, j'ai trouvé dans l'auto-hypnose une capacité à accéder à des ressources personnelles plus grandes, pour définir ses objectifs, et surtout (se) changer pour les atteindre avec une facilité parfois déconcertante.

3.3.2) Le sport



Le deuxième pilier de mon "équilibre dynamique" est le sport/ Et, au-delà de ma passion pour les sports de combats, ce qui a fait la différence pour moi, c'est la régularité de la pratique – bien plus que la durée ou l'intensité. Ainsi, pour les jours où je n'ai pas le temps, comme pour ceux où je n'ai pas l'envie, j'ai mis en place un entraînement simple, rapide et sans matériel, du type 7 minute workout. Cela me permet d'assurer une activité physique suffisante – au moins 4 fois par semaine – et de relâcher la pression tout en conservant l'équilibre vie personnelle / vie professionnelle qui me convient.

Grâce à ces deux habitudes simples mais puissantes, j'ai trouvé mon "équilibre dynamique".

Ce que je retiens de cette section / ce que je vais appliquer

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

II) Être plus performant

La performance s'apparente aux "résultats obtenus dans un domaine précis par quelqu'un" selon le Larousse. D'autres définitions parlent de comportements qui tendent à améliorer ses résultats.

Une fois vos objectifs définis grâce au chapitre précédent, il est temps de vous mettre en marche vers vos objectifs. Pour cela, nous allons vous présenter des techniques simples qui vous permettront de mettre en place une organisation optimisée, de booster votre efficacité, d'améliorer votre capacité de concentration ou encore de développer votre motivation.

1) Optimiser son organisation grâce à la To do list

Le terme de To do List correspond à une liste des tâches à réaliser. Regardons à présent les principes clés pour mettre en place une To do list optimale. Loin de moi l'idée cependant de proposer la réponse absolue à cette quête. Néanmoins, certains principes semblent indispensables à une gestion optimisée du temps, tandis que d'autres sont à adapter au gré des envies et des préférences de chacun.

C'est parti !

1.1) Principe n°1 : Savoir ce qu'il y a à faire

La base dans la gestion du temps, c'est de savoir ce que l'on a à faire. Et pour cela, notre mémoire de travail ne suffit pas. Elle est en effet rapidement saturée, ce qui, fatalement, ne nous permet pas d'effectuer toutes les tâches prévues. Pour y remédier, il existe une solution magique, et libératrice : Noter.

Car, si l'on ne note pas ce que l'on a à faire :



- On ne sait pas exactement ce qu'il nous reste à réaliser, puisque nous ne sommes pas capables de retenir en permanence avec certitude et sérénité l'intégralité de notre to do list (ce n'est en tout cas pas mon cas).
- On fait mal ce que l'on est en train de faire, car on encombre notre mémoire de travail avec des informations inutiles à la réalisation de la tâche en cours. En effet, nous nous efforçons par exemple de nous rappeler qu'il nous faut envoyer un mail absolument important à notre collègue, tandis que nous sommes en train de finaliser une présentation à destination d'une autre personne.

1.2) Principe n°2 : Noter

L'idée est simple,

- Prenez un peu de temps – mais pas trop – pour construire votre première to do list si vous n'en avez pas
- Dès qu'une tâche à réaliser vous vient en tête, notez-la par tout moyen. Vous remarquerez alors sans doute que selon le format de votre to do list (papier, sur téléphone, sur PC...), vous n'êtes pas en mesure de noter immédiatement la tâche. Eh bien si. Voici quelques idées :
 - Avoir une note dans l'application "Notes" ou équivalent de votre téléphone dans laquelle vous notez les idées et tâches qui vous viennent lorsque vous n'avez pas accès à votre to do list. Puis, dès que vous retrouvez l'accès à votre to do – papier ou informatique – vous y copiez les tâches et les supprimez de votre application.
 - Vous envoyer un mail à vous-même – c'est la solution que j'utilise personnellement : dès que j'ai une idée ou une tâche qui me vient à l'esprit, je m'envoie un mail, précisant dans l'objet la tâche à accomplir. Puis, dès que j'ai accès à mon PC, j'inscris la tâche dans ma to do et supprime le mail correspondant.

Noter a (au moins) deux vertus :

- Cela permet d'être sûr de se rappeler de la tâche.
- Cela libère notre espace mental, car nous pouvons en enlever le stress, ou du moins l'effort consistant à se rappeler la tâche. Ainsi, nous pouvons nous consacrer à 100% à ce que nous sommes en train de faire.

1.3) Principe n°3 : La To do list est unique

Comme expliqué ci-dessus, l'efficacité de la to do list repose en grande partie sur le fait qu'elle libère notre capacité et notre mémoire de travail, et nous permet d'être complètement concentré(e) sur les tâches que nous réalisons. Ceci pour une raison simple : nous avons confiance dans notre système et savons que 100% de nos tâches sont inscrites dans notre to do list. Celle-ci fonctionne donc en quelque sorte comme un disque dur externe, que nous pouvons débrancher à loisir afin qu'il ne consomme pas d'énergie.

Ainsi, il est primordial d'être sûr que l'intégralité de nos tâches sont "sauvegardées". Pour ce faire, je ne connais pas aujourd'hui de meilleur moyen que d'avoir une to do list unique. C'est à dire :

- Que l'on arrête d'écrire à la fois sur son cahier, son téléphone et son PC !
- Que l'on applique le principe numéro 2 à la lettre : si l'on ne peut pas inscrire immédiatement une tâche dans sa to do, le moyen de contournement que l'on met en place ne doit en aucun cas devenir une to do list déportée. Dès que l'on a accès à sa to do, on y réintègre les éléments concernés.

1.4) Principe n°4 : Le support de la To do List

Le support idéal d'une to do n'existe pas ! Faites selon vos préférences.

Au-regard des éléments ci-dessus, il est évident que l'informatique (PC/mobile) répond aux besoins de flexibilité, et d'actualisations fréquentes du document unique que constituera votre to do. Néanmoins, si vous êtes un aficionado du papier, restez au papier !

Une to do manuscrite vivante et réellement utilisée vaut mieux qu'un superbe masque excel, OneNote ou Evernote qui attend patiemment dans les arcanes de votre ordinateur.

En ce qui me concerne, j'utilise OneNote, de Microsoft, qui possède des fonctionnalités très pratiques et intuitives de mise en page, ainsi qu'une version mobile et un hébergement des données sur le Cloud. Bien sûr, Evernote fait également partie des solutions incontournables.

Bref à chacun son outil. L'essentiel est de tester, de changer si l'on constate qu'il ne convient pas, puis de s'y tenir.

2) 5 astuces pour utiliser efficacement votre To do List et prioriser les tâches importantes

Maintenant que vous avez créé votre To do List, regardons comment prioriser efficacement les tâches pour en décupler les bénéfices

2.1) Astuces n°1 : Évaluez les tâches

Toutes les tâches ne se valent pas. Trier vos mails n'a pas la même importance que préparer le support d'une réunion importante, ou l'entretien d'embauche que vous allez passer demain. En revanche, c'est peut-être plus facile et moins fatigant.

C'est l'un des pièges que notre cerveau peut nous poser : sans organisation, nous pouvons avoir tendance à aller vers les tâches faciles, dans notre zone de confort, plutôt que de réaliser les tâches "qui comptent", au prix d'un effort souvent plus conséquent.

Pour contrecarrer cette tendance, et être réellement productif, la matrice d'Eisenhower peut se révéler très intéressante.

Elle permet de prioriser correctement une tâche en prenant en compte deux variables :

- L'importance de la tâche
- L'urgence de la tâche

Elle est donc composée de quatre quadrants :

On se retrouve alors avec quatre types d'actions possibles en fonction du quadrant concerné par la tâche :

	Urgent	Non Urgent
Important	Q1 Important et urgent	Q2 Important et non-urgent
Non Important	Q3 Urgent et non-important	Q4 Non-urgent et non-important

- Q1 : tâches à exécuter immédiatement et soi-même
- Q2 : tâches à planifier et exécuter soi-même
- Q3 : tâches à déléguer (si possible)
- Q4 : tâches à supprimer car elles n'apportent pas de valeur

Vous l'aurez compris, l'objectif est double :

- Se concentrer sur les tâches importantes (Q1 et Q2)
- Diminuer progressivement la part des tâches importantes et urgentes (Q1) grâce à une meilleure planification, et augmenter en conséquence la part des tâches importantes et non-urgentes (Q2)

Dans une logique d'efficacité, je vous conseille de redescendre quotidiennement votre to do List avec cette matrice en tête, afin de catégoriser les tâches. Vous pouvez également indiquer Q1 / Q2 /Q3 devant les tâches pour faciliter le classement, ou faire ressortir les tâches Q1 et Q2 par des couleurs particulières (rouge pour Q1, bleu pour Q2). Néanmoins, il est primordial que votre to do reste agile et facile à manipuler. Il n'est donc pas nécessaire d'ajouter trop d'information, l'essentiel étant l'exercice de gymnastique intellectuelle permettant de prioriser... et d'éliminer.

2.2) Astuces n°2 : Identifiez les gros cailloux

Les gros cailloux sont les tâches qui vous rapprochent de vos objectifs principaux, votre mission de vie, vos ambitions personnelles et professionnelles - Prenez le temps de les identifier Ils peuvent d'ailleurs avoir les mêmes effets qu'un caillou dans la chaussure, car comme déjà évoqué, les actions les plus importantes ne sont pas forcément les plus faciles ni les plus agréables.

Tandis que d'autres ont davantage l'allure de grains de sables, multitude de micro-tâches qui peuvent soit compléter efficacement votre journée, soit ruiner votre productivité.

Tirons-en trois conclusions très pragmatiques :

- 1) Toute les tâches ne se valent pas, il est primordial d'identifier vos gros cailloux et de les prioriser
- 2) Dans la journée, essayez de démarrer systématiquement par le traitement d'un gros caillou : ne mettez pas en route votre boîte mail, ne vous lancez pas dans des tâches futiles avant d'avoir accompli au moins l'une des tâches qui vous rapprochent de vos objectifs, vos missions ou vos ambitions. Bien sûr, dans le monde du travail, ce n'est pas toujours évident ni possible, car l'on n'est pas forcément maître de son agenda, d'autant plus que les entreprises ont une certaine tendance à la réunionite. Néanmoins, des solutions existent : arriver plus tôt, se bloquer des plages de travail ou des réunions fictives dans l'agenda pour éviter que l'on ne nous propose des

rendez-vous, ou, en dernier recours, décaler la plage de travail “gros cailloux” à la première plage disponible après les réunions obligatoires...

- 3) La conclusion bonus : toujours prendre le temps de boire une bière avec des amis.

2.3) Astuces n°3 : Supprimez les distractions lorsque vous travaillez

Facilitez-vous la vie, et optimisez votre concentration en supprimant les distractions lors de vos plages de travail (c'est d'autant plus vrai que vous effectuez un tâche “gros caillou”) :



- Les distractions “technologiques” : fermez votre boîte mail et désactivez les notifications automatiques, fermer Google Chrome / Internet Explorer / Mozilla Firefox, sauf si vous avez absolument besoin d’internet pour réaliser votre tâche. Dans ce cas, conservez uniquement le(s) onglet(s) nécessaire(s) à votre travail. Mettez votre téléphone en silencieux, etc.
- Les distractions physiques : rangez votre bureau, supprimez les documents inutiles, etc. Un environnement épuré favorise considérablement la productivité.

2.4) Astuce n°4 : Revoyez quotidiennement votre To do list

Si, pour être efficace, votre to do list doit être complète, elle doit également être mise à jour régulièrement – totalement ou partiellement. Il faut pour cela certes ajouter les nouvelles tâches, mais également en supprimer :

- Soit parce que la tâche est effectuée : super ! Le fait de barrer une tâche accomplie fait partie de ces instants de jubilation, peut-être futiles, mais qui font du bien !
- Soit parce que la tâche n’est plus pertinente, quelle qu’en soit la raison. Il peut s’agir d’un coup de fil que deviez passer pour avoir une information que vous avez finalement obtenue autrement ; d’une présentation que vous deviez envoyer pour une réunion, qui n’a finalement pas eu lieu ; ou d’une tâche qui traîne dans votre to do depuis tellement longtemps qu’elle n’a plus de sens (exemple personnel : la tâche “Scanner pour archivage les pages 99 à 101 de Reinventing organizations” est restée dans ma to do list au moins trois mois. Ne l’ayant toujours pas faite, je l’ai supprimée).

Ce principe fait partie des réflexes de base développés dans la méthodologie de gestion du temps “Getting things done”. Il peut bien sûr être plus sophistiqué et “processé”. Néanmoins,

le principe de base reste simple. Redescendez rapidement – en 5 mn maximum – votre to do list tous les jours afin de pouvoir la mettre à jour et supprimer les éléments non-pertinents.

2.5) Astuce n°5 : Adaptez la tâche que vous réalisez au contexte

Autre principe présenté dans Getting things done, l'adaptation de la tâche au contexte. Pour optimiser votre temps, et votre efficacité, il est bon :

- De prendre en compte le contexte pour choisir la tâche à réaliser : cela nous permet d'être plus efficace dans la réalisation de la tâche.
- De réfléchir aux différents contextes dans lesquels on peut effectuer les tâches de sa to do list : cela nous permet d'optimiser notre temps et notamment les temps "non productifs" tels que les transports.

Ici également, certains pourront adapter leur to do pour préciser les contextes de travail dans lesquels réaliser la tâche, ou classer leurs tâches par contexte.

Exemple :

Grosses pierres (maison ou bureau)

- Préparer support du comité de pilotage de lundi
- Préparer ma demande de formation

Voiture

- Ecouter le podcast de l'interview Start-up de la radio XY
- Appeler Maman (avec le kit main libre)

Transport en commun :

- Réponse aux sms de Jeanne et de Serge
- Ecoute des messages téléphoniques
- Préparation draft de mail pour le comité de pilotage de lundi

Etc...

3) Optimiser son efficacité

A présent que vous avez créé votre to do list et que vous priorisez correctement les tâches à accomplir, attardons-nous sur la notion d'efficacité dans le travail.

3.1) La gestion de son temps de travail

Apprendre à gérer son temps est primordial pour être efficace. Il est pour cela important de comprendre que plus les sessions de travail sont longues, plus notre concentration diminue. Nous ne sommes pas faits pour travailler des heures durant. Cela peut parfois arriver lorsque nous travaillons sur des sujets passionnants, mais lorsque nous travaillons sur des sujets qui nous intéressent moyennement voire peu, il vaut mieux travailler en alternant des

séquences de 25 à 50 minutes de travail et des séquences de 5 à 15 minutes de pause où l'on fait autre chose : marcher, regarder une vidéo, lire quelques pages d'un bon livre...

Ces courtes pauses vont permettre de vous aérer l'esprit et vous reconcentrer. Cependant, faites bien attention d'allouer un temps de travail bien défini pour chaque tâche. Par exemple, pour cette tâche, j'ai besoin de 1 heure de travail ce qui représente 2 fois 25 minutes de travail et 2 fois 5 minutes de pause.

Surtout, ne culpabilisez pas de prendre 5 minutes de pause toutes les demi-heures. Il est plus intéressant pour vous de prendre de courtes pauses que de travailler longtemps avec peu d'attention.

Par contre, quand vous travaillez, vous travaillez. Vaut-il mieux travailler 10 heures à 50 % ou 5 heures à 100% ? En ce qui me concerne, je préfère travailler à 100% pendant cinq heures afin de me libérer du temps pour travailler sur d'autres projets ou simplement aller faire du sport, lire ou pratiquer mes passions.

Pour travailler à 100%, quelques règles de base doivent être respectées :

- Votre poste de travail doit être propre et rangé. Ne laissez pas d'éléments à manipuler, à regarder ou qui pourraient vous divertir.
- Mettez votre téléphone hors ligne, désactivez toutes les notifications LinkedIn, Facebook etc. qui pourraient perturber votre concentration.
- Idem pour votre ordinateur ! Coupez le navigateur internet, coupez la messagerie, enlevez toutes les notifications. Ne gardez que l'utile, uniquement les onglets nécessaires à votre recherche ou à votre travail.

Utilisez une application de suivi des temps. Je vous conseille les deux applications suivantes :

Pomodoro : [Pomodoro – Be focused : cliquez ici pour accéder au site internet de l'application](#)

Cette application gratuite permet de planifier vos séquences de travail en y ajoutant des thèmes si vous le souhaitez, et de suivre ensuite le nombre de séquences que vous avez réalisées dans la journée. Cela vous permet de vous engager vis-à-vis de vous-même pour rester concentré pendant la durée du travail, tout en suivant vos résultats pour vous motiver.

Forest : [Forest : Cliquez ici pour accéder au site internet de l'application](#)

Cette application qui ne coûte que 2,99 € sur iTunes, est très intéressante car elle associe le nombre de périodes de travail à des arbres qui poussent. L'intérêt de cette application est que si vous la quittez pendant une période de travail, cette période n'est pas comptabilisée - votre arbre meurt ! Ce qui signifie que quand vous avez travaillé 25 ou 50 minutes et que vous avez envie de répondre à un texto vous prenez le risque de voir cette période de travail non prise en compte. Par conséquent, elle vous pousse à aller jusqu'au bout de chaque période de travail commencée.

4) La technique que j'utilise le plus : La méthode Pomodoro

C'est la méthode de productivité que j'affectionne le plus. Elle permet d'augmenter sa productivité très rapidement et s'adapte totalement au fonctionnement de notre cerveau. Regardons de plus près de quoi il retourne !

4.1) Ce qu'est la méthode Pomodoro

Le concept de la méthode Pomodoro est simple : enchaîner des périodes de travail "intenses" de 25 minutes, les *Pomodori*, espacées par des pauses de 5 minutes, où l'on fait ce que l'on souhaite SAUF une tâche work-related. Cela peut-être un moment de lecture, de marche, de musique, de respiration ou de réflexion... Enfin, tous les 4 pomodori, on fait une pause plus longue (15 à 20 minutes).



4.1.1) Travaillez avec un minuteur

Si vous être traditionaliste, vous pouvez acheter un pomodoro. Ou, beaucoup plus simple, utiliser une application qui fait le job. J'utilise pour ma part Be focused sur iPhone, qui fonctionne très bien et gratuitement. L'application vous permet de déterminer les différents sujets sur lesquels vous voulez travailler, et de suivre le nombre de *pomodori*, et donc le temps global passé par sujet et par jour. Vous pouvez bien sûr tout simplement utiliser le minuteur de votre téléphone, mais l'intérêt de l'application est qu'elle permet d'enchaîner les périodes de travail et de pause automatiquement, et de suivre ses résultats.

4.1.2) Eliminez toutes les distractions

Comme dit précédemment, les 25 minutes de travail doivent être véritablement 25 minutes de travail. Il est indispensable de couper toutes les sources de distraction. Couper ses mails (fermer l'onglet ou le logiciel, désactiver les éventuelles notifications), fermer également le navigateur web sauf s'il est indispensable à la réalisation de la tâche, mettre le téléphone en silencieux ; et travailler si possible dans un environnement épuré.

4.1.3) Utilisation de la méthode

Il suffit de répéter les étapes ci-dessous :

- 1) Décider de la tâche à effectuer ;
- 2) Régler le minuteur sur 25 minutes ;

- 3) Travailler sur la tâche jusqu'à ce que le minuteur sonne et la noter comme faite ;
- 4) Prendre une courte pause : 5 minutes ;
- 5) Recommencer 4 fois les 4 étapes ;
- 6) Tous les quatre *pomodori* prendre une pause de 15-20 minutes.

4.2) Elle est adaptée au fonctionnement du cerveau

Le grand avantage de cette méthode c'est qu'elle est en phase avec le fonctionnement du cerveau et de l'attention (expliqués plus haut) : nous ne sommes pas faits pour rester concentrés sur la même tâche des heures durant. En moyenne, notre attention est optimale sur une période de 35 minutes à 50 minutes maximum. D'où l'intérêt de "séquencer" nos périodes de travail afin d'assurer le renouvellement de l'attention. Par ailleurs, les temps de pauses sont indispensables pour permettre à notre cerveau d'ancrer l'information, et de réaliser des associations d'idées pertinentes avec les savoirs déjà connus.

4.3) Elle rend le travail plus ludique

La gamification, ou ludification en français, est "l'utilisation des mécanismes du jeu dans d'autres domaines, en particulier des sites web, des situations d'apprentissage, des situations de travail ou des réseaux sociaux" (wikipédia). En clair, le séquençage du travail en "sprints" de 25 minutes permet d'ajouter un aspect ludique au travail, et joue un rôle motivationnel important. Cela permet en effet de se fixer des objectifs à (très) court terme et de s'auto-challenger : "Allez, c'est parti pour 25 minutes, je termine l'article, puis je sors marcher 5 minutes !".

4.4) Elle permet de réduire le stress

L'une des causes bien connues du stress est l'impression de ne pas maîtriser sa charge de travail, ni d'accomplir ce que l'on souhaite, bref d'être dans le flou. Le découpage en périodes de travail très courtes, auxquelles on lie des objectifs de réalisation concrète, permet de suivre ses réalisations et de mesurer les tâches réalisées, avec un effet bénéfique direct sur la satisfaction personnelle.

5) Développer sa concentration et sa motivation

L'efficacité dans la réalisation des tâches à réaliser dépend de deux grands facteurs : la motivation et la concentration. La motivation nous permet de nous mettre à la tâche, tandis que la concentration nous permet de la réaliser correctement et efficacement.

Voyons comment les développer !

5.1) Booster sa concentration avec un exercice simple

Vous pouvez apprendre à améliorer votre concentration en vous conditionnant mentalement grâce à des exercices simples. Il en existe de nombreux. Celui que je vous propose ne vous prendra que quelques minutes, et peut devenir une routine extrêmement efficace avant une compétition, un concours, une prise de parole en public ou toute autre situation à enjeu.

J'ai découvert cette technique grâce à une vidéo de Fabien Olicard ; je l'utilise depuis très régulièrement tant je la trouve efficace et simple d'utilisation. Elle ne prend pas plus de 2 minutes et permet de se concentrer totalement sur la tâche que l'on veut réaliser

5.1.1) Les 5 étapes de la méthode

Étape 1 : Formalisez votre objectif clairement et simplement - exprimez le dans votre tête ou à haute voix.

Étape 2 : Prenez quelques profondes respirations, ce qui permet de focaliser votre attention.

Étape 3 : Fermez les yeux et imaginez des rails de train dans l'environnement que vous choisissez - la campagne, le Grand Canyon, le désert...

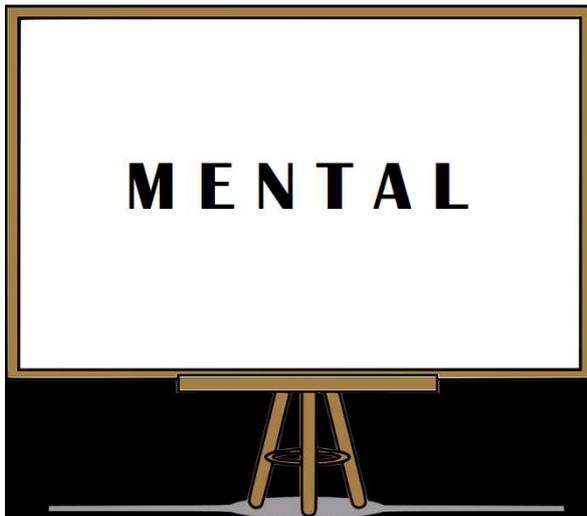
Imaginez ses deux rails parallèles qui se rapprochent à l'horizon pour ne former plus qu'une seule et même ligne. Puis imaginez que vous êtes le train et que vous avancez jusqu'à cet horizon pour ensuite ne suivre plus qu'un seul et unique rail. Faites cela jusqu'à ce que vous réussissiez à bien stabiliser cette image ou ce film puis ouvrez les yeux.

Étape 4 : Imaginez le signe de l'infini.



Fermez les yeux et imaginez que vous tracez ce dessin puis parcourez-le du regard plusieurs fois en gardant toujours les yeux fermés.

Étape 5 : Imaginez un tableau blanc où vous inscrivez le mot “MENTAL”.



Imaginez-vous dans un premier temps tracer chacune des lettres “M E N T A L”. Puis, imaginez - à l'inverse, que vous effacez les lettres une par une - par exemple avec un chiffon en partant de la fin jusqu'à ce que vous n'ayez plus qu'un grand tableau blanc devant vous. Restez quelques instants dans cet état puis ouvrez les yeux.

Vous constaterez que ces quelques étapes simples vous ont permis de focaliser votre attention sur les tâches que vous avez à réaliser - qu'elles soient intellectuelles ou physiques.

Voilà, en quelques minutes, vous êtes prêt à travailler correctement. N'oubliez pas de supprimer toutes les sources de distractions autour de vous !

5.2) La méthode des 5 minutes

Certains jours, il est très difficile de se motiver à travailler. Cela peut être à cause de la nature du travail ou simplement parce que vous n'êtes pas motivé aujourd'hui.

Pour remédier à cela, une technique simple consiste à se dire : “Je m'y mets 5 minutes et si dans 5 minutes j'en ai assez, j'arrête”.

C'est un peu le principe d'un diesel, il y a un temps de préchauffage : souvent lorsqu'on se met à la tâche, les premières minutes sont difficiles mais une fois en marche on continue dans sa lancée. Cette technique permet en quelque sorte de “hacker” votre cerveau sur des sujets qui vous intéressent moins. Vous pouvez d'ailleurs l'appliquer à plusieurs reprises, si bien que de 5 minutes en 5 minutes, vous avancez vers vos objectifs !

5.3) 4 étapes pour se concentrer

Terminons par une technique de visualisation qui a pour but de booster votre motivation. Nous vous conseillons de la tester dès à présent, et d'y revenir également après avoir lu le chapitre sur l'auto-hypnose.

Elle se décompose en quatre étapes :

Étape 1 : Définissez la situation dans laquelle vous aimeriez ressentir cette motivation.

Prenez alors le temps d'identifier et de vous représenter cette situation. Cela peut être pour réaliser une présentation professionnelle, faire du sport, réviser, faire le ménage ou ranger.

Étape 2 : Imaginez votre double dans cette situation.

Fermez les yeux et imaginez que vous en face de vous un écran de cinéma. Imaginez que vous pouvez voir votre double sur cet écran. Puis installez le contexte : la séance de sport, le

bureau et l'ordinateur pour travailler, les cours s'il s'agit de révisions... Enfin, observez, dans cette situation donnée, comment se comporte votre double lorsqu'il est motivé pour réaliser la tâche : quels sont ses mouvements, son énergie etc.

Etape 3 : Précisez votre image mentale en y ajoutant des sons.

Une fois que vous avez pu vous représenter ce contexte, y voir votre double évoluer et faire preuve de cette motivation, vous allez ajouter du son à l'image. Vous allez ajouter les bruits d'ambiance présents dans cet environnement. Puis vous allez ajouter plus précisément les bruits qui sont liés à votre double, par exemple les bruits qu'il produit s'il est en train de faire du sport, mais aussi s'il est en train de parler etc. Vous allez aussi peu à peu vous représenter et entendre ce que votre double se dit à lui-même dans cette situation, toujours en le voyant évoluer en face de vous.

Progressivement, en ayant ce contexte visuel, ce dialogue intérieur, en faisant attention au ton, au rythme et à l'entrain qu'il y a dans la voix de votre double, vous allez avoir une représentation assez précise et complète de ce qu'est la motivation.

Etape 4 : Ajoutez des sensations à votre représentation mentale

Que pensez-vous que votre double ressent à ce moment-là ?

Quand il fait ce qu'il est en train de faire, qu'il bouge comme il en train de bouger, qu'il entend ce qu'il est en train d'entendre et qu'il dit ce qu'il est en train de se dire. Prenez le temps d'imaginer ce qu'il ressent et comment cela se traduit pour lui dans son corps.

Enfin, il ne reste plus qu'à prendre la place de votre double et de faire ce qu'il faisait, d'entendre ce qu'il entend et de vous dire ce qu'il se dit. En faisant cela, constatez ce qui est différent dorénavant pour vous, ce qui est différent dans vos ressentis, dans vos émotions quand vous réalisez ces étapes que nous venons de décrire.

Vous disposez à présent de techniques simples, ludiques et efficaces pour être motivé, concentré et performant.

Il est temps d'ouvrir un nouveau chapitre de votre voyage : vos objectifs sont définis, vous savez vous organiser et travailler efficacement. Voyons comment décupler votre capacité d'apprentissage et de mémorisation !

Pour cela, l'accent sera mis sur la compréhension du cerveau et plus particulièrement de la mémoire avant d'aborder les différentes techniques pour faciliter l'apprentissage. Vous découvrirez alors les nombres formes, les associations d'idées, et le Palais Mental

Ce que je retiens de cette section / ce que je vais appliquer

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

III) Apprendre plus facilement et rapidement

Avant de vous dévoiler 3 techniques ludiques et efficaces pour développer votre capacité de mémorisation, il est important de vous présenter le fonctionnement de la mémoire afin de comprendre le fondement de ces techniques. Il nous semble important que la pratique repose sur des bases théoriques solides.

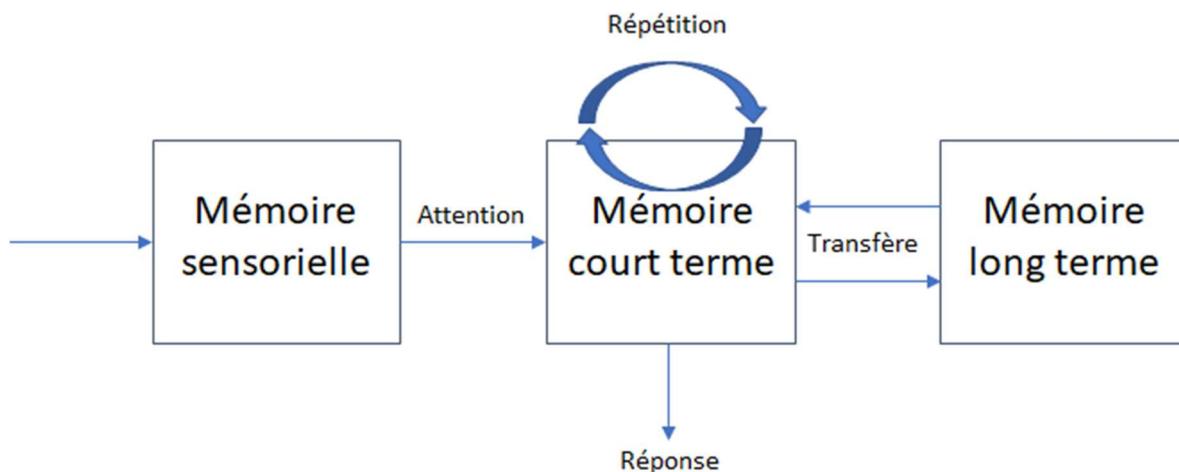
Penchons-nous pour commencer sur les différents types de mémoires qu'un être humain possède.

1) La mémoire à court terme

La mémoire à court terme est la mémoire que nous utilisons tous pour nous rappeler d'une information dans un délai court. Elle est par nature limitée. Par exemple, la durée moyenne de la rétention d'une information dans la mémoire à court terme est de 30 secondes. Le nombre d'éléments qu'elle peut retenir est également limitée : il est possible de stocker simultanément 7 éléments +/- 2. C'est ce que l'on appelle l'empan mnésique.

1.1) Les mécanismes de la mémoire à court terme

Selon le modèle de Atkinson-Shiffrin (1968), la mémoire à court terme est composée de plusieurs éléments :



Tout d'abord, on retrouve la mémoire sensorielle. Encore plus brève que la mémoire à court terme, sa durée varie entre une centaine de millisecondes et 2 secondes. Néanmoins, elle permet de garder fidèlement une information récoltée par un de nos sens (odorat, ouïe, la vue, le toucher). La mémoire sensorielle est très sollicitée mais il est difficile d'accéder à ses informations, à cause du délai pour utiliser ses informations qui est très court.

Une fois que l'information est sélectionnée, elle passe dans la mémoire à court terme. Comme vu plus haut, la durée de rétention de l'information est de 30 secondes. Si elle est utilisée, elle pourra être répétée pour la garder plus longtemps en mémoire. C'est le rôle de la mémoire de travail.

Enfin, quand l'information est utile et répétée, elle peut être transférée dans la mémoire à long terme. L'information est alors conservée très longtemps.

1.2) Les différences entre la mémoire à court terme et la mémoire à long terme

La mémoire à court terme diffère de la mémoire à long terme sur plusieurs points. La première différence concerne sa capacité à mémoriser une information. En effet, la mémoire à court terme est comme nous l'avons vu ci-dessus, limitée dans le temps de rétention et dans sa capacité de mémorisation. Au contraire de la mémoire à long terme dont la capacité est estimée quasi-illimitée. Et les différences ne s'arrêtent pas là.

1.2.1) L'effet de récence et l'effet de primauté

L'effet de récence désigne la facilité à rappeler les derniers éléments d'une liste de stimuli. Alors que l'effet de primauté exprime la facilité à rappeler les premiers éléments d'une liste de stimuli.

Pour montrer ces effets, les scientifiques ont mis au point une expérience. Elle consiste à apprendre une liste de mots à un sujet et de lui demander de rappeler cette liste. Les scientifiques ont identifié l'effet de récence et de primauté lorsque l'on demande au sujet de répéter les mots directement. A l'inverse, ils observent l'absence de l'effet de récence dans le cas où le sujet attend 30 secondes avant de restituer la liste de mots.

358

GLANZER AND CUNITZ

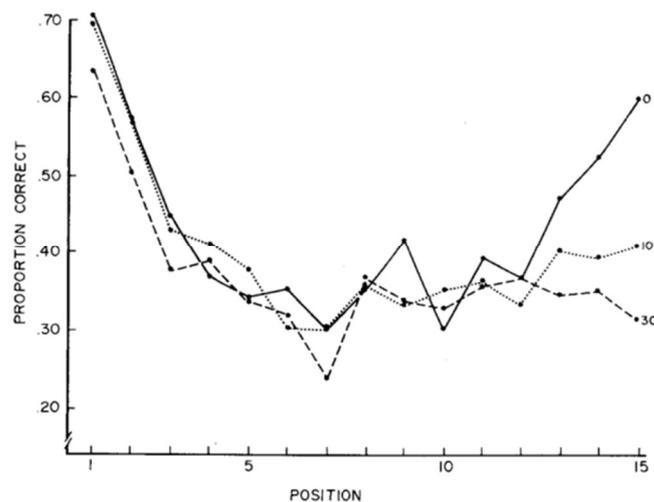


FIG. 2. Serial position curves for 0-, 10-, and 30-sec delay. Each point represents the mean for five lists and 46 Ss.

(Résultat de l'étude de l'effet de primauté et de récence par Glanzer et Cunitz, 1966)

Les chercheurs ont conclu que l'effet de récence était lié à la mémoire à court terme. De plus, l'effet de primauté est intact car l'information est déjà encodée dans la mémoire à court terme puis à long terme. Cela montre que l'effet de primauté est lié à la mémoire à long terme.

2) La mémoire de travail

La mémoire de travail ou mémoire immédiate est utilisée lorsque l'on réalise une tâche qui nécessite de garder en mémoire des informations. Par exemple, pour le calcul mental, la mémoire de travail est sollicitée pour garder les chiffres en tête avant d'effectuer le reste de l'opération. Elle a la particularité d'être transitoire et limitée

C'est pour cela que pendant l'écoute d'un cours lorsque vous étiez étudiant, il vous était possible de prendre des notes mais dans un délai très court uniquement. Elle a également la capacité de "charger" les informations stockées temporairement dans la mémoire de long terme pour l'associer à la mémoire procédurale (c'est elle qui est responsable de l'apprentissage de savoir-faire et de la motricité). L'action deviendra peu à peu automatique.

La dimension spatio-temporelle est par ailleurs prédominante car c'est la mémoire de travail qui permet de se localiser et se diriger. Elle traite et garde en mémoire les informations spatio-temporelles ce qui permet de s'orienter dans l'espace.

2.1) Les mécanismes de la mémoire de travail

Les chercheurs Baddeley et Hitch (1974) se sont interrogés sur cette mémoire. Leurs recherches sur le sujet leur permirent de découvrir qu'il faut distinguer :

- Le traitement cognitif à faire sur une information.
- Son stockage en mémoire. En d'autres termes, une information doit être traitée puis interprétée avant de pouvoir être stockée.

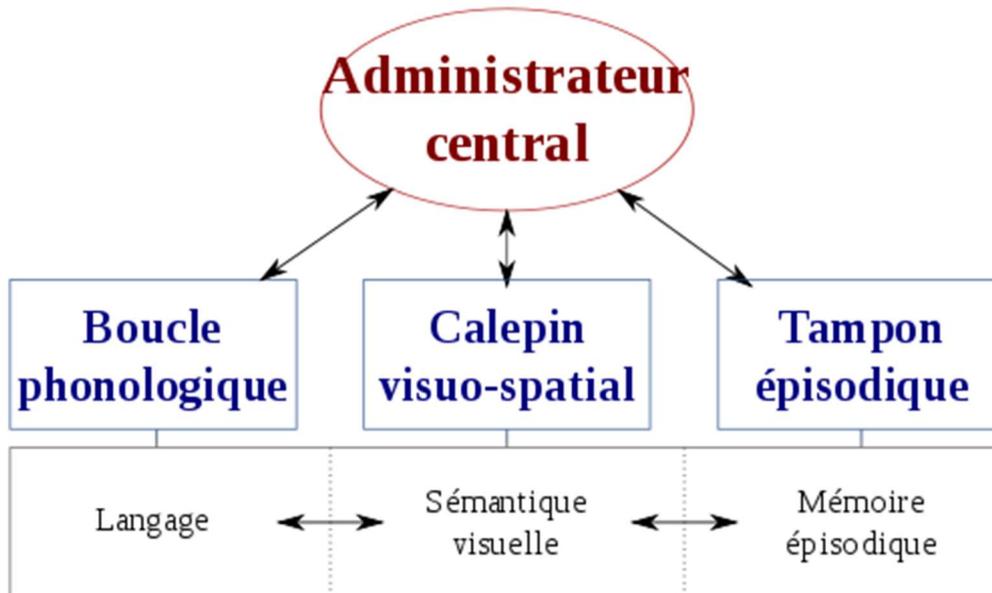
On reçoit d'énormes quantités de stimuli ou informations chaque minute. Il faut dans un premier temps que l'attention se porte sur une information pour que le cerveau l'analyse. C'est après ce traitement que l'information peut être stockée dans la mémoire (Le stockage n'est pas toujours effectué. Lorsque l'on réalise un calcul mental, on le retient uniquement pour faire l'opération).

De plus, Baddeley et Hitch (1974) ont expliqué le fonctionnement de la mémoire de travail en la décomposant en trois entités "esclaves" liées entre elles et placées sous le "commandement" d'un quatrième composant : le « central executive ».

Le rôle de ce "Central executive" est de coordonner le flux d'information à destination des trois systèmes « esclaves » :

- La boucle phonologique
- La mémoire tampon
- Le calepin visuo-spatial

Pour cela, il contrôle les processus exécutifs et les actions à produire. Il sélectionne également les informations pertinentes et supprime celles qui ne le sont pas. C'est le traitement cognitif.



(Schéma de la décomposition du “central executive”)

Prenons le cas d’une suite de lettres à mémoriser. Les lettres sont vues par un individu. Le stimuli visuel parvient à “l’administrateur central” qui décide le traiter c’est-à-dire de porter son attention dessus. Si c’est le cas, l’information est prise en compte par le calepin visuo-spatial. Il va créer une image mentale de ces lettres grâce à la typographie, la couleur, etc.. C’est par ce mécanisme qu’une information reste en mémoire de travail afin d’être manipulée.

Chaque “système esclave” a ainsi un champ d’action bien spécifique :

2.1.1) 1er mécanisme de la mémoire de travail : la boucle phonologique

La boucle phonologique permet de retenir une information aussi longtemps que l’on la répète. Par exemple, pour garder en mémoire une liste de mots ou de chiffres, il est possible de répéter verbalement cette liste afin de la garder dans la mémoire de travail. La boucle phonologique est associée au langage.

2.1.2) 2e mécanisme de la mémoire de travail : le calepin visuo-spatial

Le calepin visuo-spatial est lui associé au visuel. Il permet de garder une information en tête par l’intermédiaire d’images mentales. Les études montrent que la durée du stockage de l’image joue sur la netteté de celle-ci. L’image va peu à peu disparaître de l’esprit au fur et à mesure que le temps passe.

2.1.3) 3e mécanisme de la mémoire de travail : le tampon épisodique

Enfin, le stock de mémoire tampon est le mix entre les informations visuelles (calepin visuo-spatial) et la boucle phonologique. Il crée une représentation épisodique c'est-à-dire une représentation d'un moment vécu personnellement d'une information. Cette représentation épisodique est rendue possible grâce aux éléments phonologiques, visuels et spatiaux recueillis par les autres systèmes.

Son action principale est d'associer ces informations recueillis par les autres systèmes "esclaves" avec les émotions ressenties sur le moment - ce qui en facilite le stockage dans la mémoire à long terme. Il met en relation ces données afin de rendre l'image plus persistante.

2.2) Quel est le lien avec la mémoire à court terme ?

Comme décrit plus haut, la mémoire à court terme permet de retenir les informations pendant une demi-minute environ.

C'est par exemple cette mémoire que l'on va utiliser pour se rappeler une suite de chiffres.

Elle ne permet en revanche pas de charger des informations stockées dans une autre partie de la mémoire.

La mémoire de travail permet donc de manipuler les informations contenues dans la mémoire de court terme par les différents mécanismes que nous venons de décrire. On peut donc la considérer comme l'extension de la mémoire de court terme.

3) La mémoire à long terme

La mémoire à long terme nous permet de retenir une quantité quasi-illimitée d'informations pour un temps tout aussi illimité.

Elle est composée de deux grandes parties : la mémoire déclarative et la mémoire non déclarative.

3.1) La mémoire déclarative

La mémoire déclarative (ou mémoire explicite) correspond aux apprentissages conscients. Les informations mémorisées sont constituées de faits ou de souvenirs. Par exemple, c'est elle qui stocke le souvenir de votre premier baiser. Les scientifiques la divisent en deux sous-catégories :

- La mémoire sémantique
- La mémoire épisodique

3.1.1) La mémoire sémantique

Elle se rapporte aux faits appris tout au long de notre vie.

C'est ici qu'un individu stocke les connaissances générales. C'est par exemple dans la mémoire sémantique que l'on conserve une information comme : "Paris est la capitale de la France".

3.1.2) La mémoire épisodique

La mémoire épisodique est quant à elle en charge de mémoriser les événements de notre vie "à nous".

Au commencement des recherches sur cette mémoire, il était considéré que pour définir un souvenir épisodique, il fallait pouvoir répondre aux trois questions :

- Quoi ?
- Quand ?
- Où ?

Cette définition est aujourd'hui remise en question car l'on considère indispensable que le souvenir soit en rapport avec soi-même. Pour schématiser, si comme nous l'avons vu "Paris est la capitale de la France" est stocké dans la mémoire sémantique, en revanche les souvenirs de notre vie parisienne sont stockés dans la mémoire épisodique.

Les recherches du scientifique Tulving cherchent à ce titre à démontrer que seuls les Hommes disposent d'une mémoire épisodique, car nous sommes les seuls à avoir une "conscience de soi".

3.2) La mémoire non déclarative

A l'inverse de la mémoire déclarative, la mémoire non déclarative (ou mémoire implicite) n'est pas accessible à la conscience.

Elle est également décomposée en plusieurs éléments :

- La mémoire procédurale
- Le conditionnement classique
- L'amorçage sémantique

3.2.1) La mémoire procédurale

La mémoire procédurale est la plus simple à appréhender. Elle contient tous les apprentissages moteurs et les savoirs-faires. Prenons l'exemple du piano, du vélo ou de la conduite : ces trois apprentissages sont inscrits dans la mémoire procédurale. Ils se déroulent en deux étapes :

- La première étape utilise la mémoire déclarative. Pour apprendre le vélo, on intègre d'abord les consignes pour réussir à rouler. On tombe un certain nombre de fois.

- La seconde étape commence au moment de continuer et de répéter l'apprentissage. En effet, à force de tomber et de répéter l'action, celles-ci vont être réalisées progressivement de manière efficace, automatique et inconsciente : elles intègrent alors la mémoire procédurale.

Vous avez dans un premier temps intégré des règles et des principes pour apprendre - le vélo, la musique, la conduite... Dans un second temps, une fois l'apprentissage complété, vous ne réalisez de manière inconsciente et automatiques les gestes, réflexes et actions qui vous permettent de garder l'équilibre, de déplacer vos doigts sur le clavier, ou de réaliser un créneau à la perfection. Vous avez automatisé ces compétences et ne devez plus y faire attention consciemment.

3.2.2) Le conditionnement classique

Regardons à présent le conditionnement classique. Le fonctionnement du conditionnement classique a été formalisé par le chercheur Pavlov - dont vous connaissez peut-être la célèbre expérience "du chien de Pavlov". Pavlov a étudié l'apprentissage lié à l'association d'un stimuli avec des réactions automatiques. Les stimuli peuvent être de plusieurs formes :

- Les stimuli neutres : sans réaction particulière.
- Les stimuli inconditionnels : réaction par réflexe sans apprentissage extérieur.
- Les stimuli conditionnels : initialement neutre qui finit par déclencher une réponse conditionnée (quand il est associé à un stimuli inconditionnel).

Ces stimuli vont provoquer des réponses de deux sortes :

- La réponse inconditionnelle : réponse à un stimuli inconditionnel par réflexe.
- La réponse conditionnelle : réponse déclenchée par un stimuli conditionnel lorsqu'il est associé à un stimuli inconditionnel.

Pour bien comprendre, prenons l'exemple du chien de Pavlov. Avant le conditionnement, le chien salivait quand on lui présentait un os (stimuli inconditionnel -> réponse inconditionnelle). Ensuite, on présenta au chien un os avec un coup de cloche (stimuli inconditionnel + stimuli neutre = réponse inconditionnelle). Après la répétition de cette étape, le chien salivait quand il entendait le son de cloche seul (stimuli conditionnel = réponse conditionnelle). Une fois que le chien est conditionné, le stimuli neutre devient un stimuli conditionnel.

3.2.3) L'amorçage sémantique

L'amorçage sémantique (ou "priming" en anglais) correspond à la réponse que l'on donne (la cible) après avoir reçu un stimuli (amorçe) - consciemment ou non. L'effet d'amorçage représente l'influence d'un stimuli (l'amorçe) sur le traitement d'un autre stimuli (cible).

Par exemple, prenons comme mot amorçe : "Pluie".

Si je vous demande de dire le premier mot qui vous vient à l'esprit quand je vous dis "temps". Votre réponse sera très certainement liée au champ sémantique de la météo comme soleil, nuage etc...

Si l'on change le mot amorce pour le remplacer par "Chronomètre" et que je vous demande à nouveau de me partager le premier mot qui vous vient à l'esprit lorsque je vous dis "temps", les réponses seront cette fois-ci certainement : "montre, seconde, minute " etc...

Il est possible de retrouver des résultats similaires avec des images (en montrant par exemple une image de nuage ou de chronomètre).

De plus, chaque individu a sa propre expérience et ses propres connaissances qui influencent son système de pensée. Par exemple, si je vous parle de "l'opéra", vous n'allez pas tous penser au même opéra. Les boulangers penseront peut-être à la pâtisserie tandis que les artistes imagineront un spectacle.

Vous vous en doutez, le concept de l'amorçage sémantique est particulièrement étudié et utilisé dans certains secteurs comme le marketing.

4) Booster sa capacité de mémoire grâce à la visualisation

A présent que vous êtes au point sur la théorie, voyons ensemble comment augmenter notre capacité de mémorisation et apprendre plus efficacement en s'amusant !

4.1) Comment retenir facilement grâce aux associations d'idées ?

4.1.1) Quel est le lien entre la mémoire et les associations d'idées ?

Il est simple, l'association d'idées est au cœur de la capacité de mémorisation de notre cerveau : notre cerveau fonctionne par association.

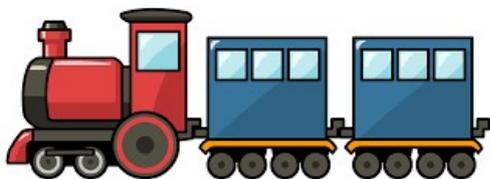
L'association entre la publicité pour une marque de lait que je vois en passant devant un abribus, et le fait que je dois faire les courses ce soir. Les premières paroles d'une chanson que j'entends à la radio, grâce auxquelles je peux réciter l'ensemble des paroles, alors que je n'aurais pas su par où commencer.

L'information brute est vide de sens, ce qui la rend compliquée à mémoriser. Par contre, en lui associant une image, les simples chiffres vont devenir des scènes - mentales - qui seront mémorables et donc plus mémorisable.

Les associations d'idées peuvent être utilisées de manière très efficace dans les processus d'apprentissage ou de mémorisation. Elles consistent alors à créer une clé d'accès à un savoir, un souvenir plus large, plus grand. C'est un moyen efficace, simple et ludique à la fois d'augmenter et d'optimiser son "espace de stockage" et sa "mémoire vive". Ces techniques ont malheureusement été mises de côté depuis quelques siècles maintenant, nous privant de moyens efficaces d'apprendre et de retenir – notamment dans le parcours scolaire.

Mais mieux vaut une courte démonstration qu'un long discours pour vous prouver la puissance et l'intérêt de ces techniques.

Essayez de retenir les 10 mots suivants en moins d'une minute



Quel est votre score ? Par ailleurs, êtes-vous capable de vous rappeler les mots dans l'ordre exact où ils étaient affichés ?

Si c'est le cas bravo, mais il est probable que vous ayez oublié certains mots, ou leur ordre précis de présentation.

4.1.2) L'association d'idées : l'histoire racontée

La première technique – la plus facile – de mémorisation en utilisant l'association d'idées est simple : nous allons nous raconter une histoire.

Après-tout, c'est le mode de mémorisation le plus utilisé depuis plusieurs millénaires, tombé en désuétude avec l'invention de l'écriture : pourquoi recourir à des techniques de mémorisation sophistiquées, quand le papier s'en charge pour nous ?

Le principe de cette technique est simple : nous raconter une histoire contenant les différents mots nous permet de les retenir beaucoup facilement car nous leur donnons du sens – parfois (très) farfelu – et un contexte. Par ailleurs, l'avantage est que nous nous souvenons de l'ordre dans lequel les mots sont présentés. Enfin, plus l'histoire est excentrique, plus elle fait appel à l'imagination et à l'ensemble des sens, plus elle facilement retenue. Par exemple, imaginer les objets dans des tailles disproportionnées, des couleurs originales, dans des positions impossibles ou produisant des bruits incongrus accroît la force de la mémorisation.

En l'occurrence, je pourrais imaginer un énorme téléphone jaune qui sonne, dont je décroche le combiné et suis alors surpris de me retrouver avec un arbre dans la main, que je lance à distance et qui vient écraser une voiture, dont sort une personne en train de se brosser les dents. Cette personne sort des jumelles argentées, qui lui permettent d'observer un homme portant une veste étriquée. Cet homme retire sa veste et la pose sur un cône orange très grand, d'où est expulsée une chaussure noire par l'ouverture du haut. Cette chaussure retombe sur la tête d'une femme qui se trouve sur le toit d'un train, et qui était en train de manger un pain au chocolat.

A votre tour d'essayer : racontez-vous une histoire en moins d'une minute, et comparez votre capacité de mémorisation avec l'exercice précédent.

Alors, quel est le résultat ?

Si vous n'êtes pas convaincu(e) ou si vous voulez aller plus loin, essayez avec une liste de mots plus conséquente, par exemple les 20 mots ci-dessous :

- 1) *Tomate*
- 2) *Ordinateur*
- 3) *Fleur*
- 4) *Maison*
- 5) *Chaise*
- 6) *Eléphant*
- 7) *Chaussette*
- 8) *Moto*
- 9) *Verre*
- 10) *Avion*
- 11) *Pinceau*
- 12) *Piano*
- 13) *Cigarette*
- 14) *Télévision*
- 15) *Bouteille*
- 16) *Mer*
- 17) *Momie*
- 18) *Salopette*
- 19) *Perroquet*
- 20) *Ampoule*

Quel est le résultat ?

Au-delà de l'aspect ludique, quel est l'intérêt de cette technique ? D'une part, et ce n'est pas rien, elle nous donne l'occasion de briller en société. Ensuite, elle permet de se (re)découvrir des capacités créatives insoupçonnées et de s'amuser tout en s'étonnant de nos capacités de mémorisation. Enfin, elle sert à retenir, nous le verrons, des choses aussi variées que des listes de courses, des agendas de réunions ou – pour les étudiants – des plans de cours ;

mais elle constitue surtout une porte d'entrée vers des techniques plus sophistiquées, qui permettent d'exploiter pleinement notre potentiel.

4.2) Les nombres-formes

Que cache donc cette expression ? Un principe bien simple – des nombres qui ont des formes, ou plutôt des formes qui ressemblent à des nombres.



La démarche d'utilisation des nombres formes est constituée de deux étapes :

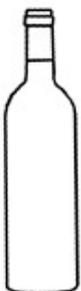
- 1) Identifier une série de 10 formes qui ressemblent aux 10 premiers chiffres/nombres (0 exclu)
- 2) Associer, lorsqu'il nous faut retenir une série de 10 mots, concepts ou toute autre liste, chacun des mots/concepts/... au numéro correspondant

4.2.1) Etape 1 : trouvez des formes

Identifier 10 formes que l'on veut associer aux dix premiers chiffres. Il existe de nombreuses possibilités, et le plus intéressant – et efficace – est que chacun construise sa liste en fonction des formes qui lui "parlent le plus".

En voici un exemple :

1. Bouteille



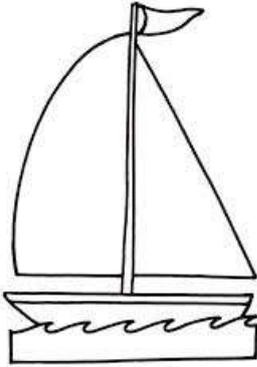
2. Cintre



3. Note de musique



6. Saxophone



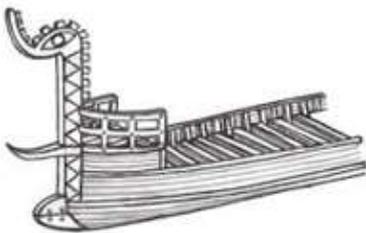
4. Voilier



5. Crochet



7. Proue navire



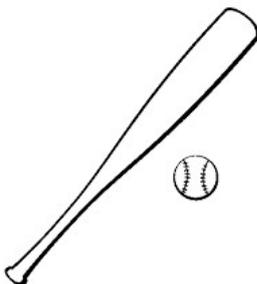
8. Sablier



9. Ballon



10. Balle et batte de Baseball



Vous pouvez, bien sûr, reprendre les images ci-dessus, ou les remplacer par d'autres qui vous conviennent davantage.

Ensuite, colorez ! Exagérez les tailles et les formes, donnez du mouvement. Il sera plus simple de mémoriser un énorme sablier de couleur verte et au sable bleu qu'un sablier classique. Vous pouvez également ajouter des sons si vous le souhaitez. Plus vos représentations sont vivantes, plus la mémorisation sera simple.

4.2.2) Etape 2 : mettez en pratique votre nouvelle capacité de mémorisation

Il ne vous reste plus qu'à mettre en pratique ce que vous venez d'apprendre. Vous pouvez vous entraîner dans les études ou au travail ou simplement pour vous amuser.

Application ludique : la liste de course

Imaginons que vous deviez acheter les articles suivants : un pack de lessive ; des carottes ; du jus de fruit ; le journal ; du sopalin ; une bouteille de vin ; des pommes ; du café ; du pain ; du poisson.

Traditionnellement, vous feriez une petite liste, papier ou sur votre téléphone, afin d'être sûr de ne rien oublier.

Essayons à présent d'utiliser les nombres-formes, de manière très simple : vous allez associer chaque nombre-forme à un élément de votre liste de course en imaginant un lien quelconque entre le nombre et l'élément à retenir.

Cela donnerait par exemple :

- 1) Lessive : une bouteille de vin que l'on remplirait de lessive
- 2) Carottes : des carottes qui seraient suspendues à un cintre
- 3) Jus de fruit : des notes de musique qui flotteraient dans une bouteille de jus de fruit
- 4) Journal : un voilier duquel s'envoleraient des journaux
- 5) Sopalin : du sopalin suspendu à un crochet
- 6) Bouteille de vin : un saxophone dans lequel serait coincée une bouteille de vin
- 7) Pommes : une énorme pomme accrochée à la proue d'un navire
- 8) Café : un sablier à l'intérieur duquel s'écoulerait du café, avec une tasse de café dans la partie basse du sablier
- 9) Pain : un ballon gonflé à l'hélium au bout duquel serait accroché une baguette de pain
- 10) Poisson : une balle lancée par une batte de Baseball qui atterrirait sur un poisson

Prenez quelques instants (au maximum une minute) pour vous représenter ces associations d'idées, ou toute association qui vous viendrait à l'esprit.

Puis essayez de vous remémorer la liste complète : avez-vous réussi ?

Cette technique demande un certain "investissement" en temps initial pour être appliqué quotidiennement. Par contre, si vous arrivez à dépasser ce stade, le retour sur investissement sera en revanche rapidement positif dès que l'on prend le réflexe de l'appliquer aux différentes situations du quotidien.

La technique des nombres-formes et aussi – voire surtout – une manière de s'entraîner à la créativité et aux associations d'idées, avant de découvrir et d'appliquer des techniques plus complexes.

4.3) Les applications possibles de ces techniques

L'avantage de ces techniques réside dans leur application à une multitude de domaines possibles. Vous pouvez ainsi, utiliser les associations d'images et les nombres-formes pour apprendre un cours (histoire, mathématiques), retenir un plan de présentation ou les points clés d'une réunion, ou encore tout simplement pour faire vos courses.

4.3.1) Application numéro 1 – L'apprentissage

Dans le cadre scolaire, ou plus généralement de l'apprentissage, nous avons tous eu d'innombrables listes à retenir. Les nombres-formes y trouvent une application naturelle.

Prenons l'exemple des 10 premiers présidents de la IIIe république française.

Voici ci-dessous l'ordre chronologique des 10 premiers présidents de la IIIe république :

- 1) Adolphe Thiers
- 2) Patrice de Mac Mahon
- 3) Jules Grevy
- 4) Sadi Carnot
- 5) Jean Casimir-Perier
- 6) Felix Faure
- 7) Emile Loubet
- 8) Armand Fallières
- 9) Raymond Poincaré
- 10) Paul Deschanel

La mémorisation sera dans ce cas réalisée en deux étapes. Il s'agit :

- 1) De trouver une association d'idées nous permettant de nous rappeler facilement du nom du président en question
- 2) D'associer la représentation du président au nombre forme correspondant à son ordre dans la IIIe république.

Cela pourrait par exemple donner :

Adolphe Thiers.

- *Nous pourrions nous représenter de manière incongrue un Adolphe malheureusement trop bien connu, nous montrant trois doigts avec l'une de ces mains.*
- *Dans l'autre main, ce personnage tiendrait une énorme bouteille de vin rouge.*

Patrice de Mac Mahon

- *Je connais bien un Patrice, qui se tient devant l'hôtel Mac Mahon, avenue Mac Mahon à Paris ; hôtel sur lequel un grand écriteau électrique violet et clignotant indique "Mac Mahon".*
- *Mon ami Patrice serait suspendu par un cintre à l'écriteau clignotant, d'où il gesticulerait.*

Jules Grévy

- *Nous avons un chat qui s'appelait Jules. Je le vois arpenter une tombe (Grave en anglais).*
- *A chacun de ses pas, des notes de musiques apparaissent.*

Sadi Carnot

- *Mon agent immobilier lorsque nous avons acheté notre appartement s'appelait Saad. Je le visualise devant le collège Carnot de Lille, que je connais bien.*
- *Je place Saad dans un voilier, dans la cour du lycée Carnot.*

Jean Casimir-Perrier

- *Celui ci-est simple ! Mon professeur de Judo s'appelait Jean. Je le vois arborer une tenue de Casimir violette, tout en tenant un Perrier dans la main.*
- *Il est attaché par un crochet, et se débat.*

Felix Faure

- *Je visualise la station de métro Felix Faure.*
- *Un saxophone joue "tout seul", à la sortie du métro Felix Faure. J'entends également les notes de musique.*

Emile Loubet

- *Je visualise un bon ami de mes parents qui s'appelle Emile. Il tient en laisse un loup qui mange des baies.*
- *Ils sont sur le pont d'un bateau à la proue majestueuse.*

Armand Fallières

- *J'imagine une personne chargeant une arme (armant / Armand) tout en grim pant le long de lierres, et qui tombe (fall en anglais).*
- *Les lierres sont accrochés à un énorme sablier, à l'intérieur duquel on voit le sable s'écouler.*

Raymond Poincaré

- *Je vois Ray Charles gravir un mont, au sommet duquel il trace des points au coin d'un grand carré. J'ajoute de la musique à ma représentation si je le souhaite pour enrichir ma représentation.*
- *Ray Charles tient un gigantesque ballon gonflé d'hélium dans sa main, qui lui permet de gravir le mont avec aisance, par bonds successifs.*

Paul Deschanel

- *Je me représente un personnage, en train de s'asperger de plusieurs parfums Chanel devant une boulangerie Paul.*
- *Je modifie ma représentation : je vois un personnage en train de casser la vitrine d'un magasin Paul en jetant des balles avec une batte de Baseball. Puis il se rend à l'intérieur de la boulangerie, où se trouvent des parfums Chanel.*

A vous de jouer : vous pouvez reprendre certains des exemples ci-dessus, mais le plus ludique et intéressant serait de vous créer vous-même vos propres représentations.

Alors, quel est le bilan de cette expérience ?

Au-delà de cette illustration, j'espère que l'intérêt de la technique des nombres-formes vous semble à présent évident dans le cadre scolaire, dès le secondaire (voire avant) pour rendre ludique l'apprentissage, puis dans les études supérieures, et particulièrement dans des formations intensives comme le droit ou les classes préparatoires.

4.3.2) Application numéro 2 – Le monde professionnel

J'ai dû il y a quelque temps préparer une réunion commerciale où je devais présenter à un prospect une mission de conseil potentielle, dont l'objet était l'analyse de l'intérêt et des impacts du développement d'une nouvelle activité.

J'ai commencé par préparer le support de la réunion, en l'occurrence une présentation PowerPoint d'une quinzaine de pages. Elle était structurée de la manière suivante :

1. Contexte du rendez-vous (rappel rapide de l'historique de la relation et de la raison pour laquelle nous nous rencontrons)
2. Présentation du "plan-projet", c'est à dire du calendrier dans lequel nous prévoyons de réaliser la mission
 - Objectifs de la mission
 - Objectifs stratégiques
 - Objectifs économiques
 - Objectifs humains
3. Prochaines étapes et conclusion

Comment utiliser les nombres-formes dans ce contexte ?

1. Le contexte : j'ai visualisé un grand cadre doré (le contexte : le cadre de la rencontre) ; je me tiens au milieu du cadre et regarde derrière moi (l'historique de la relation), avec une bouteille de vin dans la main (nombre-forme numéro 1)
2. Rappel du plan projet : je visualise une équerre de chantier (plan), au milieu de laquelle est suspendu un chronomètre (calendrier), suspendu à un cintre (nombre-forme numéro 2)
 - Objectifs de la mission : cette étape se décompose en trois parties
 - Objectifs stratégiques : je visualise une boîte de jeu de société risk, le jeu de stratégie par excellence
 - Objectifs économiques : sur cette boîte, se trouve un grand sigle euro (€), doré, et qui tourne sur lui même
 - Objectifs humains : enfin, sur le sigle euro, se trouve un homme
3. Nombre-forme numéro 3 : des notes de musiques "dansent" autour de cette structure composée d'une boîte de jeu, d'un sigle euro et d'un homme
4. Prochaines étapes et conclusion : je visualise un homme avec une longue vue (prochaines étapes), sur le pont d'un voilier (nombre forme 4), derrière lesquels un rideau de théâtre se referme (conclusion)

Ainsi, cette mémorisation rapide de la structure de ma présentation, réalisée en 5 minutes environ, m'a permis

- D'aborder de manière sereine mon rendez-vous car j'en maîtrisais le déroulé.
- De retenir le contenu détaillé de ma présentation, car en la déroulant tout en connaissant la structure, le contenu "s'accrochait" plus facilement et me revenait à chaque étape.

A votre tour d'essayer cette technique, sur des sujets non stratégiques pour démarrer !

Qu'en pensez-vous ?

4.4) Intérêts pour la mémorisation et l'apprentissage

Parmi les nombreux intérêts de cette méthode, citons :

- Son aspect ludique : n'est-il pas plus sympathique d'apprendre et de retenir des listes, des connaissances, en faisant appel à son imagination et sa créativité, plutôt que par le bachotage que l'on nous a appris dès l'école ?

- Sa puissance : une fois habitué à se représenter en images, en mouvements et en sons des mots et des concepts, ce type de technique nous permet de retenir beaucoup plus facilement, beaucoup plus vite et de manière beaucoup plus profonde. La technique que je vous présente a notamment pour avantage de permettre de se remémorer un élément isolé, ou de se rappeler des éléments dans n'importe quel ordre.

Imaginez ce que pourraient permettre ce type d'outils, et une compréhension plus fine des mécanismes de notre cerveau, dans l'éducation et à l'école :

- Pour rendre l'apprentissage (plus) ludique, enrichissant, vivant.
- Pour accompagner les enfants, les jeunes et les adultes pour qui le format d'éducation français classique, très cartésien et issu de la révolution industrielle, n'est plus forcément adapté.

Pour aller plus loin

Vous l'aurez sans-doute remarqué, la technique présentée ici permet de retenir que 10 éléments. Pas très pratique si l'on souhaite par exemple retenir l'ensemble des 14 présidents de la IIIe république – ce qui représente sans aucun doute un savoir indispensable au quotidien !

Vous pouvez pour cela vous construire de la même manière des représentations pour chaque nombre - je vous conseille à ce titre l'excellent ouvrage de Tony Buzan "Tout sur la mémoire" qui développe les différentes stratégies possibles.

Mais avant cela, je vous conseille de tester la technique peut-être la plus connue de mémorisation, j'ai nommé la technique du Palais mental ou Palais de mémoire.

4.5) Le palais mental

Inventée, selon la légende, par le poète antique grec Simonide de Céos, elle a accompagné de tous temps les "artistes de la mémoire". Plusieurs films et séries la mentionnent, comme Sherlock Holmes. Elle est aujourd'hui utilisée par nombre d'orateurs, avocats, étudiants... pour apprendre et se remémorer facilement !



4.5.1) Le fonctionnement du palais mental

Le palais mental va vous permettre de booster votre mémoire de manière significative. Elle a l'avantage de se combiner facilement avec les techniques vues ci-dessus. On peut l'utiliser par exemple pour retenir les éléments clés d'un discours, un plan de cours une série

d'événements historiques, ou encore tout simplement sa liste de courses. Le palais mental est également appelé **palais de mémoire, méthode des lieux** ou **méthode des loci**.

La méthode consiste à associer, à lier des éléments ou des concepts que nous voulons retenir à des lieux. La mémoire des lieux est la plus puissante que nous possédons. Faites attention quelques secondes au nombre d'endroits, de lieux que vous connaissez : votre appartement ou votre maison actuel ou précédent, votre lieu de travail, l'école où vous avez étudié, les maisons de famille, de vos grands-parents ou de vos amis. Nous possédons tous une quantité de lieux que l'on peut se remémorer et que l'on peut parcourir juste en y pensant.

La technique du palais mental exploite cette capacité formidable pour placer des représentations mentales, des concepts que nous voulons retenir dans ces lieux afin de pouvoir y accéder facilement.

« ASSOCIER des informations À un lieu connu. »

Vous en avez peut-être entendu parler sans le savoir si vous regardez la télévision et que vous avez suivi des films ou des séries comme Sherlock Holmes. Elle y a en effet été abordée à plusieurs reprises de manière romancée.

D'où vient le palais mental ? Le nom lui-même de la méthode est assez poétique, car l'origine supposée ou romancée serait le poète grec antique Simonide de Céos, qui en aurait été l'inventeur au Vème siècle avant Jésus-Christ. Selon l'histoire, dans un banquet où il intervenait, il sortit du bâtiment à un moment donné (pour fumer une cigarette peut-être ?). Et là, il se trouva extrêmement chanceux puisqu'au moment où il était dehors, la salle de banquet s'effondra complètement sur les invités de telle manière qu'ils furent non reconnaissables. Il se trouva que la seule personne en capacité d'identifier les invités, après cet événement, fut le poète Simonide de Céos. Or, il réalisa qu'il se rappelait précisément les emplacements où chacun des convives se situait. Ainsi, il fut capable de mettre un nom sur chaque personne et permit leur identification. Il se rendit alors compte qu'il était extrêmement intéressant d'associer des informations que nous voulons retenir à un lieu connu, car cela permettait une mémorisation beaucoup plus rapide, et efficace.

Le palais mental est ainsi l'une des plus vieilles techniques de mémorisation.

4.5.2) La mise en place du palais mental

Cette technique du palais mental ou de la méthode des lieux se décompose en quatre étapes.

Etape 1 : Choisissez un lieu

Cela peut être chez soi, son appartement, sa maison ou celles de vos proches, parents, amis. Cela doit être un endroit dont vous vous rappelez extrêmement bien et que vous pouvez revisiter en mémoire.

Etape 2 : Identifiez à l'intérieur de ce lieu des emplacements, endroits

Vous allez devoir associer l'élément dont vous souhaitez vous rappeler avec un emplacement précis : par exemple la salle à manger ou même, plus précisément la table de la salle à manger ou encore la cuisine, la salle de bain, la douche, la chambre.

Etape 3 : Représentez-vous l'élément à retenir

Il faut se construire une représentation mentale, visuelle mais aussi enrichie de sons, de bruits et pourquoi pas de goûts, d'odeurs et de sensations. Ceci est important car plus vous créez une représentation complète qui fait appel à tous vos sens, plus ce sera facile de vous remémorer cet élément. Nous verrons ci-après que vous pouvez aussi utiliser différents types d'associations d'idées.

Etape 4 : Placez votre représentation mentale dans l'emplacement choisi

Il ne vous reste qu'à placer la représentation mentale de l'élément dont vous voulez vous rappeler sur l'emplacement choisi pour cet élément en particulier.

Tout cela peut sembler théorique. Passons donc à la pratique, avec deux exemples simples.

« Exagérez vos représentations mentales. »

Prenons par exemple la liste des présidents de la III^{ème} république – dont vous conviendrez qu'il est crucial de se rappeler.

Vous pouvez construire deux types de représentation mentale d'un élément :

- Une association logique : exemple, pour Louis Napoléon Bonaparte, vous pouvez voir un bel (bon) appartement, ou le chapeau avec lequel on représente souvent Napoléon.
- Une association loufoque, en fonction de ce que vous évoque le nom. Imaginons par exemple que Louis Napoléon Bonaparte vous fasse penser à votre collègue de travail. Vous pouvez imaginer alors ledit collègue en train de courir autour de vous, habillé en empereur, un sabre à la main. Soyez créatif !

4.5.3) Application du palais mental

Prenons donc à présent l'exemple de deux présidents de la III^{ème} République.

- Le premier est Jules Grévy. Faites-le vivre dans votre imaginaire, et décomposez-le peut-être en deux mots : Jules et Grévy. Comme expliqué plus haut, il se trouve que Jules est le nom d'un chat dans ma famille. Je vais donc visualiser un chat noir et blanc. Par ailleurs, j'ai personnellement décomposé Grévy en deux éléments. Ce mot me fait penser à « grave », en anglais une tombe, et plus précisément à une tombe grise. Donc pour me représenter ce président, je vais tout simplement imaginer le chat Jules en train de miauler tout en se baladant sur une tombe grise, et comme cela, je sais que c'est Jules Grévy. Si vous avez bien suivi jusqu'à présent, il s'agit de l'étape 3 : se construire une représentation mentale. Et si je devais m'en rappeler de manière durable, je me rappellerai donc de Jules, ce chat qui marche sur une tombe grise, dans ma douche par exemple – c'est l'étape 4. Puis je répéterai cette opération plusieurs fois afin de l'ancrer dans ma mémoire.
- Le deuxième exemple est le second président de la III^{ème} République : Jean Casimir Perier. Pour lui, testons une association plus logique, plus immédiate. Imaginez le personnage de dessins animés, Casimir, dont la plupart d'entre nous a déjà une

représentation précise. Il suffit alors tout simplement de visualiser Casimir en train de porter un jean et tenant dans une main une énorme bouteille de Perrier : ainsi vous obtenez la représentation de Jean Casimir Perier. Il est particulièrement important d'exagérer la représentation de l'image, de donner des couleurs, des formes, des détails improbables et d'ajouter aussi des sons et des odeurs parce que le cerveau pourra ainsi mieux enregistrer et encoder ces informations si vous les rendez remarquables. Ensuite, vous pouvez placer Jean Casimir Perier par exemple sur la table de la salle à manger en répétant plusieurs fois cette association jusqu'à ce qu'elle soit ancrée.

Enfin, prenez le temps de parcourir votre palais mental. Imaginez, si votre Palais Mental est votre appartement ou votre maison, que vous rentrez chez vous, puis que vous passez par la salle de bain où se trouve Jules Grévy, puis vous arrivez dans la salle à manger où vous voyez Jean Casimir Perier sur la table. Parcourez mentalement à nouveau ce lieu afin d'ancrer ces éléments durablement.

Prenez le temps d'identifier les similitudes et les différences avec la technique des nombres formes. Dans les deux cas, il est nécessaire de créer une représentation mentale de l'élément que l'on veut retenir. C'est dans l'étape suivante que les deux techniques diffèrent. Tandis que les nombres formes consistent à associer cette représentation mentale à la représentation mentale du nombre en question, le palais mental permet de stocker durablement la représentation mentale de l'élément à retenir dans votre mémoire spatiale - et ainsi progressivement dans votre mémoire à long terme. Rien ne vous empêche cependant de combiner les deux !

Voyez-vous à présent l'intérêt et la pertinence de cette technique qui est en même temps extrêmement ludique et efficace ?

C'est une technique que j'utilise personnellement régulièrement pour des choses très anodines comme une liste de course mais également dans des contextes beaucoup plus importants comme des réunions de travail, ou par exemple un discours dans le cadre d'un mariage. Enfin, au-delà de sa facilité de mise en œuvre, elle permet aussi de se souvenir des éléments dans n'importe quel ordre, ce qui peut être très utile dans certaines situations.

POUR ALLER PLUS LOIN :

Blog potion de vie : <https://www.potiondevie.fr/>

Tout sur la mémoire, de Tony Buzan

Une mémoire extraordinaire, de Jean-Yves Ponce

CAS PRATIQUES :

Voici deux exemples tirés de mon expérience personnelle de l'utilisation du palais mental dans la vie professionnelle, qui vous aideront je l'espère à identifier des situations où vous pouvez vous aussi l'utiliser.

Témoignage 1 : animer une conférence grâce au Palais Mental

Quelques exemples d'utilisation du palais mental : préparer une réunion et être sûr de ne pas oublier les points que vous voulez présenter ; animer un atelier de travail ; faire une conférence devant un auditoire important en ayant bien en tête le déroulé de votre intervention ; tout événement où vous voulez pouvoir mémoriser de manière instantanée des concepts, des idées afin de pouvoir vous en rappeler plus tard sans être dépendant d'une prise de notes.

Exemple 1 : utiliser le palais mental lors d'une intervention devant plusieurs centaines de personnes

Dans le cadre du cabinet de conseil dont je suis associé, et qui accompagne des grandes



entreprises dans leurs problématiques e-commerce, logistiques, supply chain, j'ai dû intervenir, il y a quelques semaines au sein d'un salon e-commerce pour présenter les enjeux du e-commerce devant 200 à 300 personnes. Pendant une heure, je devais dans un premier temps expliquer et présenter les enjeux du e-commerce, la transformation du secteur, des attentes clients etc., puis animer une table

ronde avec des spécialistes de ce secteur. C'est typiquement le type d'événement dans lequel on peut utiliser le palais mental - et dans lequel je l'utilise régulièrement.

La première étape est de définir un endroit où stocker les informations que nous voulons retenir, et de définir son palais mental.

En l'occurrence, étant donné que je parlais de e-commerce, j'ai pris un lieu de travail que je connaissais bien et lié au e-commerce - les bureaux de Rue du Commerce, dont j'ai été directeur logistique. J'ai ensuite défini un parcours sur lequel j'allais stocker ces informations. D'abord un premier hall d'entrée au rez-de-chaussée, une porte puis un deuxième espace derrière cette porte qui est le hall dans lequel se trouve l'ascenseur et l'escalier. Le troisième point était en haut des escaliers, le hall du premier étage au niveau duquel se trouve l'accès au bureau du premier étage, puis une porte vers les toilettes. J'ai ensuite choisi trois emplacements à l'intérieur des toilettes. Dans un premier temps le grand espace à l'intérieur des toilettes et puis les deux toilettes différentes.

Il est possible d'utiliser n'importe quel espace pour ancrer des éléments.

Ensuite, je ressortais et je me retrouvais à nouveau dans ce hall du premier étage, je passais la porte des bureaux où je trouvais une première petite salle de réunion sur la droite avec une table ronde, puis une deuxième salle de réunion beaucoup plus grande. Après cette salle de réunion, j'arrivais à la fin du couloir où il y avait un premier open space sur lequel se trouvait un premier bureau sur la droite puis ensuite l'open space plus global qui se terminait par une porte d'accès à un deuxième open space. Dans ce 2e open space il y avait un premier bureau fermé sur la gauche, un plus petit à droite puis l'open space sur la gauche.

La deuxième étape est de se représenter les concepts que nous voulons retenir.

En l'occurrence, j'avais pour cette intervention une présentation de quelques slides qui détaillait :

- Dans un premier temps les enjeux du client omni-canal (ce qui fait qu'aujourd'hui le client commande sur les différents canaux de distribution en ligne, en magasin etc.)
- Les attentes de ce client et les enjeux, les conséquences pour la logistique
- Enfin je présentais un outil important pour répondre aux enjeux du e-commerce aujourd'hui

Pour vous illustrer de manière très concrète comment j'ai utilisé le palais mental : j'avais une première slide dans laquelle je présentais les chiffres clés du secteur du e-commerce. J'avais donc 3 chiffres à retenir pour cette première slide. J'ai fait appel à une autre technique de mémorisation - le grand système - qui est une table de rappel : pour chaque chiffre ou nombre de 1 à 100, j'ai une image spécifique (c'est en quelque sorte une version très élaborée des nombres formes).

Par exemple, le premier chiffre que je voulais retenir était que 64% des clients qui commandent sur internet utilisent le service click and collect. Pour moi, le chiffre 64 est représenté par un char. J'ai donc visualisé dans le premier endroit de mon palais mental, un char qui se balade sur les murs du premier hall d'entrée.

Le deuxième chiffre que je voulais retenir était que 27 % des clients qui ont acheté en click and collect, lorsqu'ils retirent leurs produits en magasins achètent un autre produit. Pour moi, 27 correspond à l'image d'une nuque. Donc, j'ai placé quelqu'un dont je voyais uniquement la nuque ce premier endroit de mon palais mental avec mon char.

Le troisième chiffre que je voulais retenir était que 56 % des clients en magasin utilisent leur téléphone. Pour moi, le nombre 56 est une luge. Et, pour faire le lien avec l'utilisation du téléphone, j'ai donc construit l'image d'une luge qui porte un iPhone.

Ensuite, il me restait à lier ces images pour que je puisse me rappeler facilement de ma première slide.

J'ai imaginé que mon char tirait dans la nuque de la personne que je voyais et qu'elle tombait sur la luge qui faisait ensuite des tours dans ce premier espace. J'ai donc regroupé les 3 représentations mentales des 3 éléments clé de ma première slide dans le premier emplacement de mon palais mental.

Cela vous semble peut-être un peu fou mais quand nous prenons le temps de faire ce travail d'associations d'idées, de représentations mentales, ce sont les éléments qui restent et que nous allons pouvoir réactiver très facilement.

Après avoir présenté cette première slide, je passais, dans mon palais mental la porte qui m'emmenait au sas où se trouvent l'ascenseur et le chemin vers les escaliers. Dans cet espace, ce deuxième emplacement de mon palais mental, j'abordais ma deuxième slide.

Cette deuxième slide parlait des attentes du client omni-canal où là aussi j'avais trois éléments clés à mentionner.

Le premier élément clé était le délai : le client omni-canal veut se faire livrer où il veut précisément et le plus vite possible, voir immédiatement. Pour me rappeler cela facilement, j'ai imaginé dans ce deuxième emplacement un énorme réveil rouge qui me rappelait le temps et donc le fait de se faire livrer quand on le voulait. Et j'imaginais que ce réveil d'un coup se mettait à sonner - rappelant le caractère immédiat de la livraison.

Le deuxième élément est que le client omni-canal veut se faire livrer où il veut, chez lui, au travail, en locker ou en point relais. C'est pour cela que j'ai imaginé le logo de l'application google maps, que j'ai grossi qu'il vienne s'écraser sur le réveil rouge. De cette façon les deux points clés s'enchaînaient logiquement.

Le troisième point clé du client omni-canal est qu'il veut avoir des services personnalisés qui correspondent à son besoin. Par exemple le fait de se faire livrer avec installation. Pour retenir ce point, j'ai imaginé un collègue de Rue Du Commerce qui faisait un service de tennis et venait taper le réveil écrasé par le logo google maps. Cette représentation peut sembler absurde et en même temps elle est très simple, quelqu'un qui fait un service me rappelle directement le mot service.

Un dernier exemple sur ma troisième slide : elle consistait à expliquer qu'après avoir vu les enjeux de l'omni-canal et les attentes des clients, nous allions nous concentrer sur les impacts sur la supply chain. J'avais deux points importants à aborder.

Le premier est qu'il y a des invariants, des besoins communs entre la manière dont fonctionnait la supply chain avant l'omnicanal, et dont elle fonctionne avec l'omnicanal. Pour me rappeler cela, je montais les escaliers et dans le hall du 1er étage, le 3e emplacement de mon palais mental, je voyais dans un premier temps le signe égal qui tournait sur lui-même.

Dans le palais mental, plus on veut se rappeler quelque chose, plus on met du mouvement, plus on exagère. On peut également ajouter des couleurs, des sons voire même des odeurs.

Le second point important est qu'à contrario, il y a des choses qui avaient été perturbées, qui avaient changé par l'arrivée de l'omni-canal. Je voyais ensuite ce signe égal coupé pour faire le signe "différent de" qui me rappelait que maintenant je devais parler des points de différence.

Et j'ai continué ainsi ma présentation grâce au palais mental et aux représentations que j'avais créées au préalable.

La technique peut paraître assez farfelue mais ce temps de préparation et l'utilisation de l'imagination permettent ensuite de pouvoir restituer les informations de manière extrêmement fluide. Cette préparation permet d'arriver sur une scène ou sur une estrade en

étant complètement serein sur les éléments que vous devez présenter. A chaque fois que vous voulez savoir où vous en êtes, vous n'avez qu'à faire un aller-retour mental en vous projetant dans votre palais mental.

Témoignage 2 : retenir une plaidoirie avec le Palais Mental

Comment utiliser le Palais Mental pour préparer et retenir une plaidoirie ?

J'ai également appliqué la technique du Palais Mental pour retenir l'une des plaidoiries du procès Kerviel. Pour cela, je l'ai décomposée pour en retenir les grandes étapes.

La première partie interpellait le Président du tribunal et l'audience. Dans la première étape qui est de définir un endroit où stocker les informations, j'ai choisi l'une des maisons de mon enfance. J'y ai imaginé le président du tribunal sur le pas de la porte, habillé en robe et droit sur une estrade qui tressaillait car il se trouvait interpellé vigoureusement par quelqu'un en face de lui.

Il y avait ensuite une quinzaine de lignes du discours où l'avocat interpellait sur la nécessité de faire preuve de bon sens dans le procès. Pour cette étape, dans le hall derrière la porte d'entrée je me suis représenté le bon sens comme étant des panneaux de signalisation qui indiquaient des directions dans tous les sens.

Dans une troisième partie de cette plaidoirie, il y avait un passage "à charge" contre la société générale. J'ai imaginé dans les cabinets qui se trouvaient à gauche de l'entrée, un très gros logo société générale cubique qui tournait, ce qui me permettait de me rappeler facilement le sujet de ce passage.

S'en suivait d'un long passage qui expliquait, d'après l'avocat, que la société générale, pendant la crise des Subprimes, avait explosé, coulé à cause des risques inconsidérés qu'elle avait pris. Et ce passage utilisait notamment le mot "fleuron". Pour me rappeler de cela, j'ai placé dans la baignoire de la salle de bain, un bateau qui d'un coup explosait.

Venait ensuite une tirade sur la manière dont l'avocat en question défendait Jérôme Kerviel et pourquoi. J'imaginai donc dans le 4e endroit de mon Palais Mental qui était une chambre, cet avocat en robe d'avocat se tenir devant Jérôme Kerviel brandissant une épée de chevalier dans une main, tandis que l'autre se dressait devant l'accusé de manière protectrice.

Témoignage 3 : se préparer efficacement au « barreau »

Ce témoignage est celui de Marie, étudiante en droit et à l'IAE (Institut d'Administration des Entreprises) que j'ai accompagnée dans la préparation du concours d'entrée au CRFPA (le "barreau", pour devenir avocate).

Marie, quel était ton objectif ?

Je voulais :



- Améliorer ma concentration, ainsi que l'apprentissage et la mémorisation de cours de droit.
- Apprendre comment optimiser mon temps pour travailler au mieux dans le cadre du passage du CRFPA (barreau).

Que s'est-il passé d'intéressant pour toi suite à l'accompagnement ?

Amélioration de ma concentration grâce aux séances de 30-45 minutes, au lieu des 4h à essayer d'apprendre une page (Utilisation des techniques de productivité et de concentration) ! Amélioration de l'apprentissage grâce à la fréquence des rappels, ce qui empêche de relire 10 fois quelque chose que l'on connaît déjà (Structuration et optimisation des révisions basées sur la courbe de l'oubli et l'espacement optimal des sessions de rappel des connaissances). Actuellement en pleine mise en œuvre des techniques de mémorisation (mindmaps, association d'idées particulièrement), un peu compliquées à appliquer car c'est tout nouveau. Mais Gaël a su me donner des images concrètes pour m'aider (par exemple pour retenir les conditions de révision du loyer du bail commercial, droit des affaires). Pour l'instant, c'est un peu difficile de les trouver seule, mais ça viendra d'ici quelques temps 😊

As-tu été surprise / déstabilisée par certaines choses ?

Par le changement de méthode de mémorisation puisque j'ai appliqué d'autres méthodes pendant 5 ans, et que l'enjeu (passage du CRFPA (barreau)) est d'autant plus important. Pas de problème quant aux explications de Gaël, mon seul problème : me lancer (le changement c'est maintenant) 😊

Recommanderais-tu ces méthodes et techniques à tes proches et pourquoi ?

Oui ! Très intéressant de découvrir des méthodes dont on ne soupçonnait pas l'existence malgré les questionnements récurrents "comment apprendre plus efficacement ?" Et évidemment pour améliorer son efficacité et sa mémorisation pour mon cas.

Recommanderais-tu un accompagnement avec Gaël ?

Oui ! Très à l'écoute et disponible, et Gaël sait s'adapter et donner des exemples concrets applicables au domaine du droit et à d'autres domaines.

A l'heure où cet ebook est écrit, Marie a réussi son examen et suit à présent la formation du barreau !

IV) Développer son bien être

Avant de nous pencher sur les moyens concrets de développer notre bien-être, penchons-nous sur deux composantes clés du bien-être : le stress et le sommeil.

1) Le stress

1.1) La définition du stress

Le stress se définit comme “l'ensemble des réponses (endocriniennes, métaboliques et comportementales) produites par un organisme à tous les stimuli de l'environnement qui menacent son équilibre interne (homéostasie)” (futura santé). Le stress est une réaction adaptative.

Il est donc essentiel à la survie de l'humain et des animaux. C'est grâce à lui que nous pouvons réagir rapidement à un changement plus ou moins grand dans son environnement. Mais, si le stress est utile et bénéfique, il peut aussi devenir nocif si l'on y est exposé trop longtemps.

L'homéostasie correspond à la capacité d'un système à garder l'équilibre de son milieu intérieur.

1.2) Le mécanisme du stress

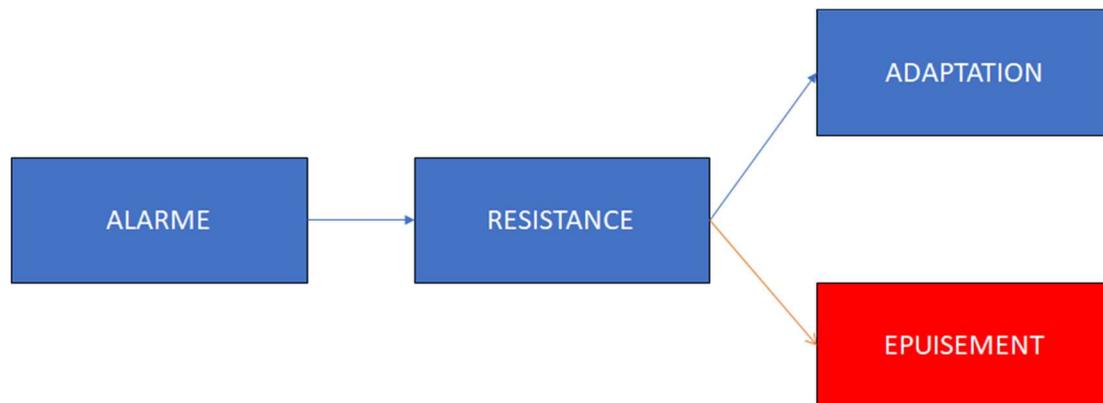
Quand une personne est soumise à un niveau de stress important, le système nerveux sympathique s'active. Il donne l'ordre aux glandes surrénales (partie centrale) de sécréter de l'adrénaline, ce qui a comme résultat d'augmenter le rythme cardiaque et la respiration, d'envoyer le sang directement dans les muscles, d'augmenter les capacités mentales et le métabolisme.

En parallèle, l'hypothalamus s'active également. Il donne quant à lui l'ordre à l'hypophyse d'activer les glandes surrénales (partie périphérique) qui sécrètent du cortisol (l'hormone du stress). Il est relativement important car c'est lui qui contrôle la libération du sucre des réserves. Cela aura un effet négatif sur l'organisme si le stress - et la sécrétion de cortisol associée perdurent : baisse du système immunitaire, diminution des réponses inflammatoires...

A noter qu'une grosse dose de cortisol est présente dans le sang des personnes en burn-out.

Savez-vous que le cortisol nous aide notamment à réguler le taux de sel présent dans le corps. Le sel étant responsable du fonctionnement cardiaque. C'est pour cela qu'un excès de cortisol (lors de stress chronique) entraîne des troubles cardiovasculaires.

On distingue trois étapes dans la formation du stress.



(Schéma des étapes de la formation du stress)

- 1) Alarme : on retrouve ici la première réaction à "l'agression". Le cœur va augmenter son rythme ainsi que la respiration, pour envoyer toute l'énergie disponible aux muscles
- 2) Résistance : Toutes les ressources à la disposition du corps sont recrutées pour faire face à "l'agression".
- 3) A partir d'ici, deux possibilités :
- 4) Adaptation : Les ressources mises à disposition ont suffi à l'individu. L'organisme récupère de l'effort fourni et retrouve son point d'équilibre.
- 5) Epuisement : Le corps n'a pas réussi à combattre "l'agression". L'organisme n'arrive plus à s'adapter. La sécrétion de cortisol continue et épuise l'organisme.

1.3) La courbe de stress

Il est important de se rappeler que le stress n'est pas mauvais en soi. C'est ce mécanisme qui nous a permis de nous adapter et de survivre dans la nature. Il devient en revanche dangereux et mauvais quand il est trop longtemps présent.

Regardons la courbe du stress ci-après. Vous constaterez qu'il existe un niveau de stress optimal (en jaune). Ce stade permet d'être totalement concentré et d'utiliser ses capacités cognitives et physiques à leur maximum. En dessous de ce seuil (en vert), le stress peu présent voire insuffisant ne sollicite pas l'organisme et ne "recrute" pas les ressources nécessaires pour la performance (attention, concentration, capacités intellectuelles ou physiques...). A l'inverse, les conséquences du stress deviennent néfastes lorsque le taux de stress optimal est dépassé (orange, rouge). Dans ce cas, l'individu s'épuisera puis deviendra par exemple anxieux et/ou en colère. Enfin, si la surcharge de stress se prolonge, l'individu peut subir un burn-out.



(Courbe des niveaux de stress : <http://cll.gc.ca/servicesadaptes/wp-content/uploads/2017/01/Courbe-du-stress-Yerkes-et-Dodson-1906.pdf>)

Le burn-out correspond à un état d'épuisement chronique (physique, psychique, mental et émotionnel). La personne devient incapable de récupérer de son état sur une courte période.

1.3.1) L'effet du cortisol

Dans le cas d'un burn-out par exemple, on retrouve dans l'organisme du sujet beaucoup de cortisol. Quand le stress se prolonge, le corps (par le mécanisme expliqué ci-dessus) en sécrète en continu. Si les effets initiaux du cortisol peuvent être bénéfiques - contraction des muscles, amélioration de la réflexion, ils deviennent nocifs en cas de sécrétion prolongée et à haute dose : perturbation de la digestion, affaiblissement du système immunitaire. Les conséquences peuvent être diverses : insomnies, troubles relationnels, fatigue, baisse des performances physiques, perte de confiance en soi... Tout cela mène à l'épuisement physique et psychique de la personne car le cortisol utilise la réserve énergétique du corps.

De plus, un taux élevé de cortisol provoque la destruction de neurones dans l'hippocampe (composant important de la mémoire déclarative) et accélère le vieillissement du cerveau. Cet effet résulte de la sensibilité accrue des neurones à la diminution de l'afflux sanguin dans l'hippocampe.

Le stress chronique peut ainsi entraîner des troubles importants.

1.4) La différence entre le stress normal et le stress pathologique

Pour terminer, arrêtons-nous sur la distinction entre stress normal et stress pathologique.

Le stress normal correspond à une réponse à un changement dans l'environnement. Il est bénéfique pour l'organisme et permet à un individu de s'adapter par différents moyens (rythme cardiaque accrue, attention décuplée dans le but de faire face à la situation).

Lors du stress pathologique (ou chronique), l'organisme n'arrive plus à s'adapter aux changements. Sa capacité de modulation devient inopérante et dépassée.

Enfin, ce stress "dépassé" peut laisser une trace durable dans l'organisme, peu visible de prime abord mais susceptible de déclencher une forte réaction en cas de nouveau stress.

2) Le Sommeil

On estime que l'on passe un tiers de notre vie à dormir - soit 10 ans pour une personne de 30 ans. Il est donc évident que le sommeil est une partie extrêmement importante de notre vie ! Dire que le sommeil joue un rôle clé pour la santé et le bien-être est aujourd'hui une lapalissade. Regardons néanmoins pourquoi !

2.1) A quoi correspond le sommeil ?

Jusqu'à une période pas si ancienne, le sommeil était avant tout considéré comme un état d'inconscience (passif) qui séparait deux phases d'éveil (actif). Grâce aux neurosciences et à l'électroencéphalogramme - instrument qui mesure l'activité électrique du cerveau et plus précisément du néocortex - on sait aujourd'hui qu'un grand nombre d'activités neuronales s'actionnent pour réguler le sommeil. Ainsi, le sommeil est passé - aux yeux des chercheurs - d'un état passif à un état où le cerveau travaille.



Commençons par les découvertes des scientifiques concernant l'activité électrique du cerveau. En effet, les neuroscientifiques ont découvert cinq types d'onde cérébrale qui sont plus ou moins rapides et avec une fréquence plus ou moins haute. Ces ondes sont corrélées à l'état d'éveil :

- Eveil : Onde Bêta (15 à 30 Hz)
- Eveil calme : (repos éveillé avec les yeux fermés) Onde Alpha (8 à 12 Hz)
- Sommeil lent (léger et lourd) : Lourd : Onde Delta (0.5 à 4 Hz)
- Sommeil paradoxal : Onde Thêta (4 à 8 Hz)

Lors de la phase d'éveil, le cerveau produit une activité électrique à hautes fréquences et bas voltage. Ceci est causé par le nombre élevé d'activités et de pensées d'un individu que le cerveau doit traiter. C'est ce que l'on appelle la désynchronisation corticale, où les neurones vont travailler sur plusieurs choses en même temps.

L'éveil calme - détente les yeux fermés - quant à lui, est caractérisé par l'apparition d'onde alpha dans le cortex occipital (siège de la vision).

L'étape de sommeil lent se décompose de trois stades qui n'ont pas la même activité électrique :

- N1 (endormissement) : l'activité électrique diminue.
- N2 (sommeil lent léger) : apparition de légères accélérations ponctuelles appelées "fuseaux" et de grandes amplitudes ponctuelles appelées "complexe K".
- N3 (sommeil lent profond) : sommeil plus profond avec un ralentissement de l'activité cérébrale. On y voit apparaître les ondes delta qui ont une faible fréquence d'oscillation. Ici, les neurones se synchronisent, ce qui explique les ondes à haute amplitude et faible fréquence.

Enfin, lors de la phase de sommeil paradoxal, l'activité électrique revient à la même forme que lors de la phase d'éveil avec des ondes à hautes fréquences et faibles oscillations (onde thêta). Sur la base de l'EEG (électroencéphalogramme) seul, le sommeil paradoxal est indifférenciable de l'éveil et il faut analyser d'autres paramètres tels que la tension musculaire pour déterminer si l'individu est en phase d'éveil ou de sommeil paradoxal.

Le sommeil paradoxal tire son nom du fait que tout en étant endormi, le cortex cérébral est PARADOXALEMENT actif et ce d'une manière très semblable à l'état d'éveil.

2.1.1) Les différences entre l'état d'éveil et le sommeil paradoxal

En état de sommeil paradoxal, le cerveau émet des ondes électriques presque identiques à la phase d'éveil. Ce sont donc d'autres facteurs qui pourront nous aiguiller sur la phase où se trouve l'individu.

Les différences se situent à plusieurs niveaux :

- Tonus musculaire
- Mouvements oculaires
- Rythme cardiaque, respiration
- Thermo-régulation

Lors de sommeil paradoxal, on constate en effet une atonie musculaire - le cerveau sécrète une hormone qui empêche de bouger pendant les rêves - des saccades oculaires, un rythme cardiaque et respiratoire irrégulier, ainsi que des variations de la température corporelle.

A l'inverse, lorsque nous sommes en état d'éveil, nous avons du tonus musculaire (heureusement !), des mouvements oculaires sporadiques, une stabilité au niveau du rythme cardiaque, une respiration et une thermo - régulation stables.

2.2) La composition d'une phase de sommeil

Nous venons de voir que le sommeil était découpé en deux grandes étapes - le sommeil lent et le sommeil paradoxal - et que l'on retrouve une signature et une activité électrique propres à chaque phase du sommeil.

A présent, intéressons-nous à la succession de ces phases.

En moyenne, un cycle de sommeil complet (sommeil lent + sommeil paradoxal) dure 90 minutes mais la durée varie d'un individu à l'autre et peut aller jusqu'à 2 heures. Ceci explique pourquoi certains auront besoin de davantage de sommeil pour récupérer de la fatigue, en fonction de la durée de leurs cycles.

Prenons la moyenne comme référence, sur un cycle de 90 minutes :

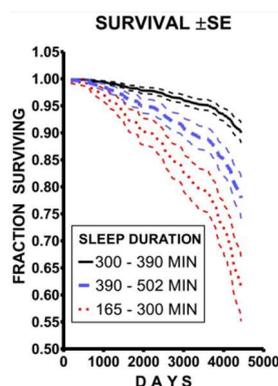
- Le sommeil lent dure 75 minutes - plus de deux tiers du sommeil.
- Le sommeil paradoxal dure 15 minutes.

Une nuit de sommeil comporte 4 à 6 cycles de sommeil qui n'auront cependant pas la même composition en début et en fin de nuit. Ainsi, lors des premiers cycles de sommeil, la phase N3 du sommeil lent est très longue et marquée au contraire du sommeil paradoxal plus court. Inversement, en fin de nuit, c'est le sommeil paradoxal qui va s'allonger dans les derniers cycles de sommeil alors que la phase N3 va peu à peu disparaître.

2.3) En quoi le sommeil est-il important ?

2.3.1) Pourquoi faut-il ne dormir ni trop ni trop peu

Des études récentes ont cherché à mettre en corrélation la durée du sommeil et l'espérance de vie ainsi que la durée du sommeil et l'état de santé d'une personne. La première étude est à prendre avec précaution car la population ciblée est composée de femmes de 67 ans (Kripke et al, 2011). Or, les personnes plus âgées ont besoin de dormir moins (environ 6 heures par nuit). Les résultats de l'étude montrent que l'espérance de vie de ces personnes est réduite en cas de sommeil trop faible (moins de 5h) ou trop élevé (plus 6,5 h). Si les besoins en sommeil chez les personnes plus jeunes sont plus élevés (nous en parlons plus bas), on retiendra de cette étude que le manque de sommeil comme l'excès de sommeil sont nocifs pour la santé.



(Résultat de l'étude de Kripke et al (2011) sur l'espérance de vie des femmes de 67 ans par rapport à leur durée de sommeil)

La seconde étude concerne la corrélation entre durée du sommeil et absence de maladie. Les scientifiques ont pris des hommes et des femmes ayant en moyenne 44 ans. Ils ont pu montrer que le risque de maladies était le plus faible lorsque la durée du sommeil était de 7,6h. A l'inverse, le risque était le plus fort quand les sujets dormaient moins de 6h ou plus de 9h (Lallukka et al, 2014).

2.3.2) Les effets néfastes du manque de sommeil

Le sommeil n'est pas important que pour la récupération de la fatigue. On a ainsi pu démontrer les effets néfastes du manque de sommeil sur la santé de l'être humain. On distingue à ce titre les effets sur le court terme et les effets sur le long terme.

Les effets néfastes du manque de sommeil à court terme sont :

- Baisse de vigilance et de l'attention
- Diminution des performances et de la productivité
- Stress
- Réduction de la mémoire

De plus, les effets d'une dette de sommeil à long terme sont :

- Obésité
- Diabète
- Diminution du système immunitaire
- Augmentation des dépressions
- Augmentation des risques cardio-vasculaire

2.3.3) Le rôle des ondes Delta dans la récupération

Les recherches visant à caractériser et à comprendre le rôle de chaque type d'onde cérébrale ont montré que les ondes lentes (onde delta) - produites lors de la phase de sommeil profond - sont produites en grande quantité lors des premiers cycles de sommeil. A noter, que ces ondes sont responsables de la récupération de la fatigue. Elles permettent de "payer" la dette de sommeil que l'on a accumulée. Les chercheurs voulurent aller plus loin en étudiant l'effet du manque de sommeil sur la production de ses ondes. Leur hypothèse était qu'un manque de sommeil augmentait le taux d'ondes lentes lors du rebond de sommeil - la quantité de sommeil revient à la normale après une diminution de celle-ci.

La dette de sommeil correspond à un manque cumulé de sommeil.

L'expérience consistait tout simplement à comparer la production d'ondes delta sous différentes configurations :

- Lors d'un sommeil normal
- Lors d'un sommeil après une période de privation de 2 nuits.

L'hypothèse se confirma : les ondes lentes étaient présentes en plus grandes quantités lors d'un rebond de sommeil - deuxième configuration - que lors d'un sommeil normal.

2.4) Dormir ne sert pas uniquement à récupérer de la fatigue

Enfin, le sommeil n'a pas uniquement un rôle de récupération de la fatigue. Comme nous l'avons vu précédemment, le manque de sommeil conduit à une réduction de l'espérance de vie et une augmentation des maladies.

Regardons les principales fonctions du sommeil :

- La régulation du glucose

La première fonction concerne la régulation du métabolisme glucidique. Les études ont montré que chez les rats, le manque de sommeil engendre une diminution de la production de glycogène - stock de glucose. Le glucose sert notamment à alimenter nos cellules et notre cerveau en énergie.

- Nettoyer et réparer le cerveau

Le sommeil permet également de réparer et de nettoyer le cerveau des cellules mortes par le biais du système sanguin.

- Dormir pour apprendre

Il permet aussi de consolider la mémoire car c'est durant le sommeil que les savoirs vont s'ancrer. Un tri des informations est effectué pendant que nous dormons, et les informations apprises durant la journée se transfèrent de l'hippocampe au cortex. Pour en savoir plus :

<http://sante.lefigaro.fr/article/comment-le-sommeil-intervient-il-dans-la-memorisation/>

Le manque de sommeil perturbe cet effet ce qui complique l'apprentissage.

- L'homéostasie synaptique

Enfin, le sommeil a un rôle d'homéostasie synaptique. Comme vous le savez sans doute, plus on utilise un réseau de neurones et plus les connexions entre les neurones de ce réseau vont se renforcer. A l'inverse, si on utilise peu un réseau de neurones, les liens entre eux vont progressivement disparaître. Par exemple, lorsque vous pratiquez un sport comme la boxe anglaise, vous allez renforcer - au niveau du cerveau - un ensemble d'aptitudes. Pour cela, vous utilisez les réseaux de neurones qui leur sont associés (motricité, posture etc...). Plus précisément, lorsque vous effectuez une esquive, cela va complexifier (améliorer) le réseau de neurones associé à l'esquive. Les coups de pied étant interdit en boxe anglaise, les réseaux de neurones liés au "kick" seront moins utilisés et donc moins développés. De plus, le nombre de connexions neuronales du réseau influe sur la performance de l'action associée à ce réseau. C'est pendant le sommeil que le cerveau va trier les connexions synaptiques en les supprimant si le réseau n'est pas utilisé ou en les renforçant s'il est très utilisé.

Vous connaissez à présent les conséquences négatives du stress - mais aussi ses vertus, ainsi que le rôle fondamental du sommeil dans notre bien-être, dans des domaines que vous ne soupçonniez peut-être pas !

Il est à présent temps de découvrir des techniques simples et efficaces pour développer votre bien-être.

Commençons notre voyage vers le bien-être avec 5 techniques "clés en mains" à appliquer dès que vous en ressentez le besoin.

3) 5 techniques pour le bien être

Rapides et à la portée de tous, les 5 exercices que vous allez découvrir offrent des résultats concrets après seulement quelques semaines de pratique régulière.



3.1) La relaxation pour faire face au stress

Le stress est considéré comme étant « la maladie du siècle ». Nous l'avons vu, il devient néfaste lorsqu'il est chronique et dépasse un certain seuil.

Ce court exercice a pour but de vous apaiser physiologiquement tout en focalisant votre attention sur la respiration pour calmer vos pensées - et votre corps.

Afin d'optimiser les résultats de l'exercice de relaxation proposé, essayez d'envisager dans un premier temps que la cause du stress n'est pas suffisamment légitime pour vous faire subir autant de maux.

L'exercice consiste ensuite à se mettre debout et à visualiser une bulle de protection autour de vous dans laquelle vous allez décontracter vos épaules et respirer en 3 temps :

- Inspirez lentement par le nez en comptant jusqu'à 6 ;
- Retenez votre respiration en comptant jusqu'à 4 ;
- Expirez par la bouche le plus lentement possible jusqu'à vider vos poumons.

Ces trois étapes doivent être répétées au minimum 4 fois pour commencer à ressentir un relâchement physique. Après avoir procédé ainsi, tendez les bras de chaque côté pour prendre de la place et faire comprendre à votre corps ainsi qu'à votre mental que vous pouvez continuer votre activité, relaxé et en toute confiance.

3.2) La visualisation pour se détacher des pensées

Connaissez-vous l'expression avoir « un hamster dans la tête » ? Ceux qui ne cessent de remuer leurs pensées parfois jusqu'à l'obsession devraient se sentir concernés par la métaphore du hamster qui court sans arrêt dans sa roue.

Se détacher de ses pensées incessantes nécessite de porter son attention et sa concentration sur autre chose. Pour cela, fermez les yeux, sentez l'air que vous inspirez et que vous expirez plusieurs fois d'affilé puis visualisez un endroit calme que vous connaissez ou que vous imaginez. L'important est que cet endroit vous évoque de la quiétude et un sentiment de protection. Si vous le pouvez, imaginez un coin d'eau avec une barque dans laquelle vous posez délicatement les pensées qui n'ont cessé de vous encombrer l'esprit. Une fois déposées, poussez la barque pour qu'elle puisse s'éloigner à l'horizon. Profitez encore de votre endroit autant de temps que vous le souhaitez avant d'ouvrir les yeux doucement.

Nous reparlerons de cette technique en détails dans la suite du livre, lorsque vous découvrirez le lieu sûr.

3.3) Se lever plus tôt pour s'organiser

Bien commencer sa journée permet de bien conditionner son état d'esprit pour le restant de la journée. Encore faut-il savoir ce que veut dire « bien commencer sa journée ». Pour certains, cela consiste à prendre du temps au petit-déjeuner, pour d'autres à lire au lit ou encore à faire du sport. Quelle que soit l'activité choisie lorsque l'on se lève plus tôt, il est important de prendre un instant pour organiser sa journée mentalement ou sur papier.

L'organisation donne des repères qui permettent de naviguer dans un environnement clair et relativement bien défini sans se laisser trop submerger par l'imprévisible. Avoir une direction permet à votre mental et à votre corps de se laisser davantage porter et de canaliser votre énergie vitale qui n'a alors pas l'occasion de s'éparpiller dans tous les sens.

L'exercice proposé est simple. Il convient de prendre le temps d'énumérer sur papier ou mentalement la liste des choses à faire au cours de la journée et de les prioriser si possible du moins agréable au plus agréable. Cela fera grandir votre plaisir tout au long de la journée.

3.4) Créer une « Bucket list » pour vivre et vibrer

Connaissez-vous le principe de la « bucket list » ? Il s'agit d'une liste à conserver généralement dans son portefeuille qui énumère les choses que l'on souhaite accomplir au cours de vie. Cela peut correspondre à des accomplissements professionnels comme personnels. Voyager au Canada, sauter en parachute, assumer ouvertement un aspect de sa personnalité, pardonner untel, rire davantage, écrire un livre etc. Les aspirations sont multiples et propres à chacun.

L'exercice consiste à rédiger votre bucket list en intégrant 20 éléments que vous souhaiteriez accomplir et en imaginant que tout est possible. Cela nécessite de faire une parenthèse sur son propre conditionnement social ou culturel, et de se laisser aller à ses envies profondes. Conservez cette liste dans votre portefeuille et prenez un moment pour la relire

régulièrement. Complétez-la au besoin et cocher les éléments une fois que vous les avez accomplis.

3.5) Choisir ses interactions sociales pour booster l'énergie vitale

Ce principe repose sur le fait que certaines interactions sociales donnent de l'énergie et d'autres vous fatiguent. Que ce soit conscient ou non, lorsque vous interagissez avec une personne, votre niveau énergétique augmente ou diminue. Cela est majoritairement dû à la nature positive ou négative des échanges que vous entretenez avec votre interlocuteur.

L'exercice proposé nécessite de vous questionner sur votre volonté d'entretenir des discussions positives. En faisant le choix de générer positivement des discussions, vous attirez naturellement des interactions qui augmentent votre énergie. Une fois que vous êtes prêt à aborder vos échanges de façon plus favorable, identifiez les personnes qui choisissent de rester sur votre registre et celles qui préfèrent orienter négativement vos échanges sans les juger. Privilégiez à partir de cette analyse, les discussions avec les personnes enclines à vous répondre de manière positive.

S'exercer quotidiennement en faisant ces 5 exercices vous permettra de favoriser votre mieux-être rapidement. 3 semaines – la fameuse règle des 21 jours – peuvent suffire à votre mental et à votre corps pour intégrer de nouvelles habitudes et sentir les bienfaits qui en découlent.

4) La méditation comme atout anti-stress

Comment traiter du développement du bien-être sans aborder la méditation ? Au-delà de l'effet de mode, les effets bénéfiques de la méditation sont aujourd'hui largement démontrés par la science.

Regardons à présent comment commencer en toute simplicité.

4.1) Pourquoi voulez-vous méditer ?

- Vous avez l'impression que tout va trop vite
- Vous voulez changer quelque chose dans votre vie
- Vous ne savez pas par quel bout commencer
- Vous ressentez des tensions dont vous ne savez que faire

En réalité, les guides qui enseignent la méditation sont unanimes : peu importe la ou les raisons qui vous conduisent à tenter l'expérience. Toute pratique de méditation est bonne à prendre. On peut parler de techniques de relaxation, de méthodes de méditation, d'entraînement à la méditation, pour au final parler de la même chose.



Car le dénominateur commun de tous ces termes, pratiques et idées, c'est l'enracinement. Pensez à ce que l'on fait, au moment présent, sans se précipiter. C'est bien ce que vous cherchez ? Ralentir le rythme, même un peu, pour mieux apprécier la vie, au lieu de la voir défilier.

Beaucoup de gens ont de nombreux problèmes, et cherchent des solutions en multipliant les expériences, les accompagnements divers et variés. Certains utilisent la fuite en avant, la distraction perpétuelle, pour s'éviter de penser. Méditer, c'est choisir de regarder en soi, se faire confiance, pour se donner à soi-même ses propres solutions.

Vous ne voulez plus avoir des pensées négatives ? Vos premiers pas sur le chemin vont vous permettre de calmer votre esprit, réduire la vitesse de circulation de vos pensées et l'activité chimique de votre cerveau. Vous allez très vite en ressentir les premiers effets.

4.2) Application de la technique de méditation

20 minutes par jour suffisent pour débiter :

- *Cherchez un bon endroit, agréable pour vous*
- *Réfléchissez à quel moment de la journée vous pouvez réaliser ces sessions de 20 minutes*
- *Trouvez un petit coussin bien ferme pour vous asseoir*
- *Coupez votre portable !*

Vous êtes prêts pour un petit essai ? Tenez-vous bien droit, la colonne vertébrale alignée, les jambes en tailleur, les bras joints par les mains, paumes vers le haut, qui reposent sur votre entrejambe. Fixez devant vous, à un mètre environ, un point, un peu en contrebas.

Ne bougez pas les yeux de ce point, puis commencer à compter vos respirations, en gardant votre esprit sur ce comptage. Au préalable, vous avez mis votre réveil et il sonnera dans 20

minutes. Comptez vos respirations. Vous vous endormez ? C'est normal ! Vous avez des courbatures ? C'est normal ! Votre esprit batifole ? C'est normal !

Quand le réveil sonnera, rappelez-vous du nombre de respirations comptées, et, pour la prochaine session, vous n'aurez plus besoin de réveil, il vous suffira de compter jusqu'à ce nombre retenu.

C'est ça la méditation. Rien de plus. Certes, nous passons ici sur les détails, les réglages, mais c'est le début, et il faut bien commencer. Mais vous vous demandez ce qu'est la méditation, concrètement ? C'est le fait, le temps de ce court instant, de s'extraire du torrent de la vie moderne, sans artifice ni accessoire.

Mes derniers conseils avant de démarrer votre petit essai, cela peut vous aider : essayez de ressentir l'air qui entre par votre nez, qui va dans vos poumons, votre corps, vos jambes, vos bras. Laissez passer vos pensées, ne les bloquez pas, et essayez de rester concentré sur le comptage, sans lâcher.

Les premiers temps, mon esprit produisait en permanence les pensées suivantes quand je méditais : est-ce que les courses sont faites ? À quelle heure je dois récupérer les enfants à l'école ? Est-ce que j'ai bien réglé mes factures d'électricité ? Ne vous étonnez pas, votre esprit va naturellement suivre ces pensées, s'y accrocher et vous perdrez le fil du comptage. Revenez-y, en tentant de vous rappeler où vous étiez, et reprenez le comptage à cet endroit.

Mon maître utilisait les métaphores suivantes pour nous faire comprendre la méditation : imaginez-vous au volant de votre voiture, sur une autoroute. Vous conduisez sur la voie centrale, et vous vous laissez dépasser par toutes les voitures, à droite et à gauche, sans tenter de les suivre. Votre voiture est votre concentration sur votre respiration, les voitures qui vous doublent sont vos pensées qui passent.

4.3) La pleine conscience, une technique bien rodée

De plus en plus, on entend parler de méditation. Pour éviter de se perdre, ou de perdre en motivation, il vaut mieux avoir un guide. Vous vous apercevrez, si vous persévérez, que c'est une vraie activité qui requiert de la concentration et du travail. Votre petite séance de 20 minutes doit se répéter au moins 3 fois par semaine pour être bénéfique.

Ce n'est pas un divertissement au sens où on peut l'envisager aujourd'hui. Et pourtant, cela vous apportera assurément beaucoup de bien-être, mais d'une nature différente de celui que peut procurer un bon repas en famille, ou une sortie entre amis.

La méditation est une pratique individuelle, et collective. Elle sert à mieux se connecter au monde, mieux être utile aux autres, mieux être avec eux. Pratiquer seul, chez-soi, est un bon début, mais il pourra être intéressant de penser à rejoindre un collectif. Le groupe porte, et donne de la force.

Par ailleurs, vous devez savoir que les techniques de méditation que j'évoque ici ont fait l'objet d'un protocole médical mis en place par une équipe de neurobiologistes américains, qui ont analysé l'activité du cerveau de méditants par l'IRM [Entretien avec Jon Kabat-Zinn](#) et [Les 4 clés du bien-être selon Richard Davidson](#).

Ils ont fait quelques découvertes intéressantes. L'une d'entre elles, et non des moindres : la méditation permettrait de reconfigurer la cartographie neuronale du cerveau, de remapper les connexions.

Pour faire simple, le cerveau aurait pris des habitudes de fonctionnement qui ont renforcé certaines connexions et en ont délaissé d'autres. Vous êtes gênés par les pensées négatives incessantes ? Vos connexions neuronales habituelles entretiennent ce type d'activité. Vous souhaitez changer ? Entraînez votre cerveau à fonctionner différemment. Méditez !

Ces chercheurs ont aussi observé des guérisons plus rapides chez des personnes atteintes de dépressions. Ces techniques de méditation pleine conscience, importées en occident par quelques moines bouddhistes, ont pris le nom, pour les pratiquants laïques, de Mindfulness, ou méditation pratique. C'est un apprentissage, qui demande du travail, de l'énergie, de la persévérance, mais à coup sûr, cela changera votre vie.

POUR ALLER PLUS LOIN :

L'art de la méditation de Mathieu Ricard

5) Améliorer sa vie en 17 secondes



Si trois séances hebdomadaires de 20mn de méditation vous semblent trop chronophages pour démarrer, que diriez-vous de commencer par des sessions - certes plus nombreuses - de 17 secondes seulement ?

D'après certains scientifiques, nous créerions en moyenne 60 000 pensées par jour. 17 secondes serait le temps nécessaire pour implanter une nouvelle pensée dans notre conscience et lui permettre de s'enraciner. Ce serait donc également le temps qu'il faut pour changer une pensée.

5.1) Pourquoi est-ce utile ?

D'après [Marla Tabaka](#), conseillère en entreprise depuis plus de 25 ans "cette règle vous permet de contrôler votre cerveau afin d'améliorer votre état émotionnel". Marla Tabaka affirme que cette technique contribue à l'amélioration de notre productivité et permet de rester concentré sur nos objectifs.

Quand on applique cette technique à une pensée positive, elle contribue alors à l'augmentation de notre bonheur.

Pour ceux qui cherchent à améliorer leur qualité de vie, à créer plus de bonheur, cela peut s'avérer être une méthode très efficace et en somme très simple, que l'on peut appliquer

dans bien des domaines : au travail, à la maison, dans nos relations, pour notre bien-être personnel...

5.2) Les pensées négatives, notre quotidien

Dans notre monde actuel, beaucoup trop de temps est souvent consacré au négatif. Au travail, à l'école, à la maison, on souligne toujours en priorité les "problèmes". J'arrive au travail : "tu es en retard ce matin et ton client a déjà téléphoné 2 fois. Je ne suis pas ta secrétaire !" ; moi en rentrant à la maison : "je t'ai déjà dit 100 fois de ne pas laisser trainer ton sac d'école dans l'entrée !" Difficile avec cet état d'esprit de créer une ambiance de détente et de communication dans notre vie et nos relations.

Essayez de vous souvenir quand, pour la dernière fois, vous avez reçu ou donné un feedback positif. Prenez cette journée, ce matin, quelle est la première chose qui vous est venue à l'esprit ? Si c'est : "Ah, comme je suis heureux(se) et combien j'aime ma vie", alors vous pouvez passer cette partie, vous n'êtes pas concerné(e) ! Mais si c'était plutôt du style : "oh non, faut encore que j'aille bosser !!", alors je vous assure, cela vaut la peine de continuer à lire ces lignes !

Car plus nos pensées sont négatives, plus nous risquons de plonger dans le négatif. D'où l'intérêt d'en prendre conscience et de les influencer pour, à long terme, améliorer notre vie.

5.3) 17 secondes pour reprendre sa vie en mains

Vous connaissez sûrement ces amis malfaisants "Jean Naimard" et "Sam Énerve" ! Quand ces pensées s'installent, elles tournent en boucle dans notre tête tout au long de la journée. Impossible de s'en débarrasser. Plus on pense "mal", plus on a envie de penser mal ! C'est un cercle vicieux.

Et pourtant, c'est justement à ce moment qu'il faudrait agir. Nous pouvons à tout moment décider de changer la direction de nos pensées. Cela ne dépend que de nous.

Comment cela fonctionne : il faut d'abord en prendre conscience. Comment ? Ou bien, on se rend compte de ce dialogue interne négatif. Ou bien, on le "ressent" dans notre corps. On se tient le dos courbé, on traîne les pieds, on a l'impression d'être enfermé dans un brouillard intérieur. On est d'une humeur maussade.

Ensuite, il suffit de se concentrer, de fixer son attention sur une pensée positive pendant 17 secondes. Il peut être utile et très efficace d'avoir pris le temps en amont de déterminer quelques phrases types que l'on souhaite se dire, en faisant attention à ce que l'on dit, et à la manière dont on se le dit (on essaiera ainsi par exemple de se dire "je suis optimiste" d'un ton enjoué et positif).

Le "Je vais bien, tout va bien" de Dany Boon à ses débuts prend alors toute sa valeur ! Nous ne sommes ici pas loin de l'auto-suggestion prônée par Emile Coué !

Quand on est conscient qu'en seulement 17 petites secondes, on peut changer notre état intérieur, les possibilités d'évolution et de développement qui s'offrent à nous pour créer plus de bonheur dans notre vie sont nombreuses !

6) Créer son lieu sûr

Le lieu sûr est une technique d'amélioration du bien-être très différentes des autres. Ici, il ne s'agit pas de "faire le vide en soi" ou d'"imaginer votre esprit comme un océan dont les pensées sont des vagues qui s'apaisent progressivement".

Le principe de la méthode est simple : vous allez vous créer mentalement un lieu de toute pièce, dans lequel vous vous sentez bien, et où vous pourrez revenir à chaque fois que vous en ressentez le besoin.

Se construire "un lieu sûr" est très utile dans de nombreux contextes : lorsque l'on s'apprête à intervenir devant un auditoire nombreux et que l'on sent la pression monter, lorsque l'on doit mener une réunion ou un échange difficile, ou encore lorsque l'on se retrouve dans une situation de stress, quelle qu'elle soit



6.1) Création du lieu sûr

Créons-le en 3 étapes :

Étape 1 : choisissez un lieu

Il est plutôt conseillé de prendre un lieu imaginaire plutôt qu'un lieu réel. Néanmoins, rien ne vous empêche de vous inspirer d'un lieu que vous connaissez.

L'objectif est que ce lieu vous inspire des émotions et des sensations comme l'apaisement, la sérénité, la confiance en vous, l'énergie et le bien-être. Soyez donc sensibles à ce que vous évoque ces lieux – nous renforcerons par la suite les sensations positives et "ressources".

Pour beaucoup d'entre nous, des images de nature, à la plage en montagne ou en forêt par exemple, inspirent les émotions recherchées. D'autres chercheront un lieu beaucoup plus intime, où ils se sentent complètement en sécurité, comme être dans son lit sous la couette, ou dans son canapé devant la cheminée

Étape 2 : précisez ce lieu

L'idée est ici de rentrer complètement dans ce lieu, de vous y projeter "en réalité augmentée" et de le parcourir. Vous allez :

- Le délimiter : parcourez-le en détails et observez sa superficie et ses limites physiques
- Le compléter/le modifier : construisez-vous une représentation mentale précise de ce lieu : quels sont les objets présents, les éléments naturels (des arbres, un lac, une rivière, des animaux ?) ou artificiels (des immeubles, des maisons, du mobilier ?). Observez les couleurs de ces différents éléments, leur forme, leurs dimensions, les contrastes, la disposition générale, et l'harmonie entre eux
- Passez-en "4 dimensions" : imaginez que vous touchez les différents éléments présents : quelle est leur texture, leur poids, leur température ? Portez votre attention également sur les sensations de votre corps dans ce lieu : de vos pieds contre le sol de ce lieu, de la température qu'il y fait, etc. Quels sont par ailleurs les sons présents, ou ceux que vous pouvez créer pour renforcer les sensations agréables que vous voulez ressentir ? Des bruits de nature peut-être, une musique, ou encore un silence apaisant ou énergisant ? Enfin, ajoutez des odeurs, voire des goûts, pour renforcer encore l'aspect ressourçant de ce lieu.

Astuce : si vous pratiquez l'auto-hypnose, renforcez les émotions et sensations positives en associant, en état d'hypnose, la création du lieu et des éléments qui le constituent à des suggestions aidantes. Dites-vous par exemple : "je rentre un peu plus dans l'état que je souhaite atteindre à chaque élément que je crée" ou "La chaleur de ce lieu renforce les sensations de bien-être"

- Observez ce que cela produit en vous, quelles sont vos sensations. Ajustez, et renforcez ces sensations jusqu'à ce que cela vous convienne tout à fait : augmentez la luminosité, modifiez la température de votre lieu pour qu'elle soit plus agréable, et augmentez le volume ou changez la tonalité des sons qui y résonnent...
- Enfin, lorsque ce lieu vous convient tout à fait, donnez-lui un nom, demandez-vous quel est le mot qui vous vient pour le décrire, puis répétez quelques fois ce mot tout en étant encore dans ce lieu, pour l'associer à ce lieu, et vous permettre progressivement d'en faire une clé d'accès.

Etape 3 : testez votre lieu secure

- Une fois votre lieu secure créé, faites quelques allers-retours entre le présent et votre lieu secure. Si vous étiez assis, levez-vous, faites quelques pas, puis asseyez-vous à nouveau et projetez-vous à nouveau dans votre lieu. Utilisez également le mot que vous avez associé à votre lieu, et prenez le temps de le parcourir. Répétez ce processus 4 à 5 fois pour faciliter votre capacité à y rentrer de plus en plus facilement. A chaque fois, vérifiez que les émotions ressources que vous voulez ressentir (la sérénité, le bien-être, la confiance en soi, l'énergie, etc.) sont bien présentes. Si besoin, revenez à l'étape précédente pour renforcer ces sensations.

Astuce : vous pouvez imaginer autour de votre lieu une "bulle protectrice" ou tout autre élément qui vous conviendrait et qui permettrait à votre lieu d'être "hermétique". Visualisez cette bulle, constatez ses caractéristiques, et ayez la certitude que vous êtes le seul à choisir ce qui peut entrer ou sortir de votre lieu

V) Développer la confiance en soi

Avant de vous dévoiler des méthodes pour gagner en confiance en soi, attardons-nous sur la définition du mental. Cela vous permettra ensuite de comprendre le fondement des outils proposés, ainsi que les raisons de leur efficacité.

1) Le mental, qu'est-ce que c'est ?

Comment le définir de manière à identifier des leviers d'action concrets pour le développer, le renforcer, l'améliorer. Derrière ce mot souvent utilisé maladroitement, se cache une réalité plus complexe.



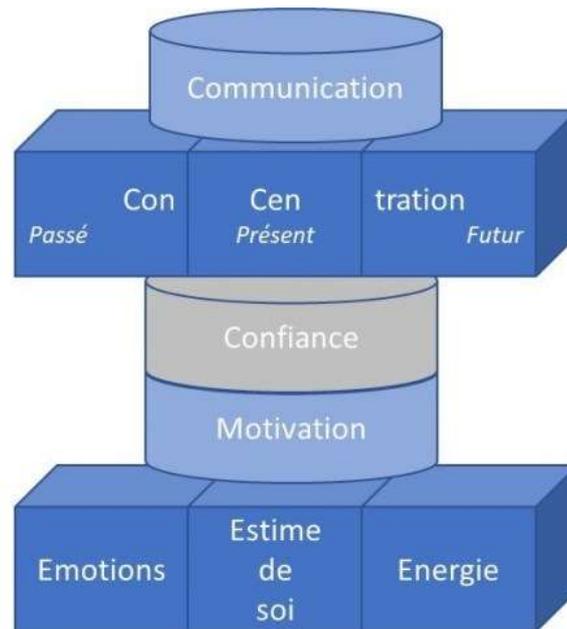
Commençons par regarder du côté du dictionnaire. Pour le Larousse, le mental vient du latin mens, mentis, qui signifie esprit. Il désigne ce qui est relatif aux fonctions intellectuelles, au psychisme, ou encore ce qui se passe exclusivement dans l'esprit, intérieurement, sans s'exprimer ou se manifester extérieurement.

Vous en conviendrez, cette définition, si elle apparaît claire et synthétique, ne permet pas d'en comprendre les rouages et les mécanismes, ni d'en déduire des stratégies et techniques pour le développer.

Pour cela, je vous propose de découvrir la modélisation du mental réalisée par Christian Target et Ingrid Petitjean, préparateurs mentaux de haut niveau. Composée de 7 paramètres interdépendants, leur "modèle de performance mentale" est efficace et compréhensible, et ouvre les portes à des approches et outils spécifiques pour adresser ensuite chacun de ces paramètres.

1.1) Le mental selon la méthode Target

Au centre de ce modèle se trouve la confiance. Souvent perçue comme une entité en elle-même, la confiance est en réalité, la résultante d'autres composantes. Réfléchissez-y un instant : lorsque vous vous dites confiant pour une activité, la réalisation d'une tâche, ou plus largement confiant en vous-même, de quoi parlez-vous ? Est-ce que vous vous sentez en pleine forme ou en capacité de réussir la tâche que vous vous êtes fixé ? Est-ce plutôt que vous ressentez un sentiment d'estime de vous-même suffisamment fort, qui vous permet d'aborder avec confiance une situation ? Est-ce encore que vous ressentez de la joie, de la détermination, du bien-être ou de la sérénité ? Nous le verrons, la confiance est ainsi le résultat de l'alignement des autres paramètres ; de leur configuration optimale. Découvrons ensemble ces paramètres !



Le modèle de performance mentale
d'après Christian Target et Ingrid Petitjean

Changeraujourd'hui.com wyre.fr

1.1.1) La motivation, “premier soutien” de la confiance selon Christian Target et Ingrid Petitjean

La motivation, c’est notre carburant, ce qui nous permet d’avancer, de réaliser notre projet personnel, professionnel, sportif, et plus largement notre projet de vie. Pour être motivé, il est donc indispensable de se fixer des objectifs à court, moyen et long terme : des objectifs cohérents et clairement définis.

Il arrive, en effet, régulièrement qu’un manque de confiance en soi soit lié à une perte de motivation, elle-même liée à des objectifs flous, peu voire pas définis. C’est pour cela que l’on vous invite fortement à utiliser les techniques pour la fixation des objectifs.

1.1.2) A la base du mental, le triangle émotions, estime de soi, énergie

Christian Target et Ingrid Petitjean ont identifié un “triangle de base” soutien de la motivation, qui lui donne toute sa force : les émotions, l’estime de soi et l’énergie.

Il apparaît en premier lieu évident que le niveau d’énergie a un effet direct sur notre motivation et par ricochet sur notre sentiment de confiance en nous. Lorsque nous sommes malades, blessés ou tout simplement fatigués, nous manquons de dynamisme et cela rejaillit inmanquablement sur notre motivation.

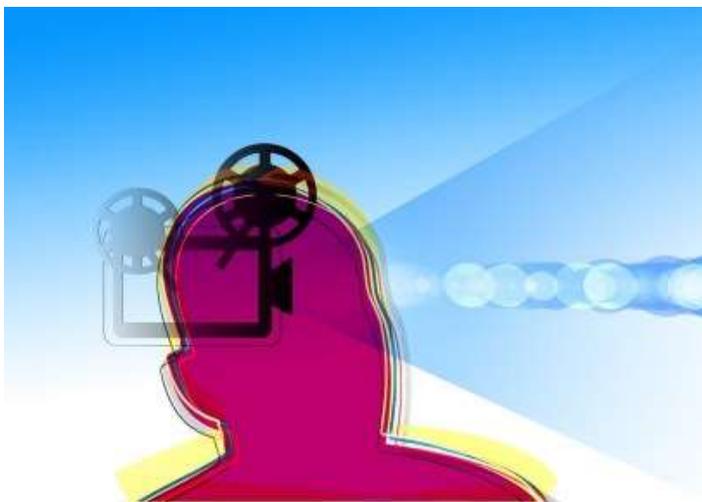
Les émotions jouent également un rôle prépondérant : le stress, la colère, la peur, l’anxiété, ou au contraire la joie, la sérénité, l’amusement agissent directement sur notre motivation. Dans le contexte sportif par exemple, on cherchera particulièrement à gérer la sous-pression

(stress trop faible générant l'ennui) ou la sur-pression (stress trop important générant la panique).

Enfin, l'estime de soi est également clé. Quelle vision avez-vous de vous-même, de ce que vous pouvez atteindre, réaliser, être ou devenir ? Quelles croyances avez-vous sur vous-même, positives ou limitantes ? Dennis Conner, skipper de renom disait que "nous ne pouvons pas battre l'image que l'on a de nous-même" ("you can't outperform your self-image"). Il est donc intéressant de développer l'image que l'on a de soi-même pour l'égaliser, voir même la dépasser !

A présent que vous êtes motivés grâce à la bonne définition de vos objectifs, que vous avez fait le plein d'énergie, appris à mieux gérer vos émotions et travaillé sur votre estime de vous-même, il est temps de passer à l'action !

1.1.3) La concentration, ou comment mobiliser le mental pour agir



L'action, c'est le domaine de la concentration, l'étage juste au-dessus de la confiance d'après Christian Target et Ingrid Petitjean. C'est là que les fonctions "avancées" de notre cerveau entrent en jeu (à savoir notre néocortex, et particulièrement le cortex préfrontal, siège notamment de la mémoire, de la mémoire de travail ou encore du raisonnement). C'est à cet étage que l'on trouve les stratégies mentales les plus nombreuses.

La concentration est elle-même subdivisée en trois catégories :

- La concentration sur le passé. Dans le contexte sportif, c'est ici que l'on va pouvoir "réactiver" des expériences aidantes, comme une compétition remportée ou un entraînement particulièrement réussi pour booster au choix le niveau d'énergie ou les émotions aidantes, ou faire appel à sa mémoire sensorielle pour ancrer ou perfectionner un geste technique. Vous le voyez, les possibilités sont multiples !
- La concentration sur le futur. C'est celle qui nous permet de nous projeter dans une situation future, d'anticiper nos actions, réactions, émotions et de définir des stratégies afin de nous préparer efficacement pour l'échéance. Ici également un travail d'imagerie mentale adapté – notamment par l'hypnose – peut renforcer considérablement l'efficacité de la préparation de l'événement, par exemple en permettant de vivre au présent et complètement l'événement en question. Ces techniques d'imagerie mentale permettant alors de transformer en quelque sorte notre cerveau en cinéma en réalité virtuelle.
- La concentration sur le présent. Elle est essentielle bien évidemment lorsque l'on est dans l'action. Notre cerveau ne peut pas être focalisé à la fois sur le passé, le présent et le futur. Une action précise et efficace est ainsi liée à une focalisation complète sur le présent immédiat – il est à ce titre intéressant de noter que des recherches en

neurosciences ont fait correspondre ce “présent immédiat” à une fenêtre de trois secondes. C’est dans ce présent immédiat que l’état de flow se manifeste ; mais il ne peut se mettre en place que si un travail préalable important a été réalisé, afin que soient disponibles les compétences techniques adaptées, le niveau d’énergie nécessaire, l’émotion adéquate...

Ainsi, un travail de préparation mentale efficace et individualisé amènera notamment le sportif ou le professionnel à aller chercher les ressources adéquates dans son expérience passée, pour les projeter dans le futur, les adapter au contexte et définir un plan d’entraînement et une stratégie adéquate, tout en travaillant sur la concentration sur le présent et l’action immédiate pendant les entraînements.

La communication : l’expression du mental dans la relation aux autres

Dernier étage de la modélisation du mental par Christian Target et Ingrid Petitjean, la communication correspond à la relation aux autres, que ce soit l’équipe ou l’adversaire. C’est également l’étage de l’empathie, des dynamiques relationnelles ou encore du fameux “esprit d’équipe”. On comprend aisément que la communication ne peut être bonne que si l’ensemble des paramètres précédents sont au vert. Il est alors utile ici de développer des stratégies soit pour influencer l’autre, soit pour se protéger de son influence.

1.2) 3 conseils pour développer votre mental et votre confiance

Pour terminer, voici trois pistes de réflexions à méditer

- Construisez votre propre modèle du mental. Identifiez les points plus particuliers à travailler pour vous. Ceux qu’il vous semble intéressant, utile, nécessaire de renforcer : vos objectifs sont-ils clairement définis ? Comment jaugeriez-vous votre niveau d’énergie ? Comment gérez-vous vos émotions ? Avez-vous une estime de vous-même suffisamment solide ? Arrivez-vous à rester concentré sur l’action ? Êtes-vous (trop) focalisé sur le passé ou le futur ?
- Une fois ce diagnostic réalisé, identifiez les leviers d’actions pour booster votre mental. Nous vous avons présenté quelques pistes dans cette partie, mais il en existe bien d’autres – présentées dans les paragraphes précédents ou plus loin dans le livre. Et surtout, prenez plaisir à réaliser ce travail !
- Enfin, n’oubliez pas – dans le cas du sport particulièrement – que vous ne performerez qu’au niveau technique qui est le vôtre. Autrement dit, la préparation mentale ne remplace en aucun la préparation physique et l’entraînement technique, mais les accompagne !

En bonus, vous trouverez le lien d’un enregistrement d’un séminaire en ligne que j’ai réalisé sur le mental et la confiance. Il concentre 40 minutes de contenu de la méthode Target précédemment abordée.

<https://www.youtube.com/watch?v=PB4w5yTfkws>

2) Recourir à la PNL pour avoir confiance en soi

2.1) Développer la confiance en soi grâce à la PNL et l'ancrage

Une des techniques phares de la PNL est l'ancrage. Il consiste à associer une émotion à un geste, un objet, un son... Lorsque l'on entend, voit, effectue le geste, l'émotion va alors resurgir automatiquement. Cela vous rappelle-t-il quelque chose ? Nous ne sommes en effet très proches du conditionnement pavlovien !

Regardons à présent comment l'ancrage peut s'appliquer utilement à la confiance en soi.



L'ancrage peut ici avoir deux utilisations :

1) La plus simple : le recours à l'ancrage lorsque l'on se trouve confronté à un contexte où nous avons besoin de la ressource ancrée.
Exemple : je m'apprête à parler en public et sans le stress m'envahir. Je prends un "shot" de confiance en moi grâce à la ressource que j'ai ancrée.

2) La plus intéressante : nous allons identifier une situation type, ou un ensemble de situations dans lesquelles nous aurions besoin de la ressource ancrée (dans notre cas la confiance), et changer notre réaction dans l'ensemble de ces situations.

Dans le processus d'accompagnement, la démarche est souvent inverse : on définit une situation problématique, dans laquelle on souhaiterait se comporter/réagir autrement, puis on recherche les ressources dont nous aurions besoin pour réaliser ce changement ; on ancre les ressources nécessaires puis l'on vit les situations en question avec ces nouvelles ressources

2.2) Les étapes de la création de l'ancrage

2.2.1) Etape 1 : Identifiez la situation problématique

Avez-vous une situation précise, ou une série de situations dans lesquelles vous souhaiteriez réagir différemment. Dans le cadre professionnel, il peut s'agir de réunions dans lesquelles vous souhaiteriez avoir davantage confiance en vous ; de prise de paroles lors de séminaires, ou autres présentations devant des assemblées larges ; de réunions individuelles avec votre équipe ou votre manager, dans lesquelles vous souhaiteriez être plus en confiance.

L'objectif est de se replonger dans la situation que l'on veut changer, et de comprendre son propre fonctionnement dans ces situations : ce que l'on voit, ce que l'on entend, ce que l'on se dit, ce que l'on ressent.

Prenez quelques minutes et installez-vous aussi confortablement que vous le pouvez. Identifiez un exemple de situation problématique que vous rencontrez. Il peut s'agir de la dernière situation en date, ou bien d'une expérience plus ancienne, mais qui vous a davantage marqué(e).

Une fois que vous avez arrêté votre choix sur une situation, nous allons replonger dans le souvenir à travers ces questions :

Le lieu

Où cela se passe-t-il ? En intérieur, ou en extérieur ?

Si c'est en intérieur, dans quel type de pièce êtes-vous ? Un bureau, une salle de réunion, un amphithéâtre, ou une tout autre pièce ? Quel type de mobilier y-a-t-il autour de vous ? De quelles couleurs sont les murs, les meubles ? Où vous situez-vous dans la pièce ?

Si c'est en extérieur, dans quel type d'environnement êtes-vous ? Est-ce en ville, à la campagne ? Y-a-t-il de la végétation, est-ce un environnement naturel ou plutôt un cadre citadin ? Quels sont les éléments autour de vous ? De quelles couleurs sont-ils ? Où vous situez-vous dans ce décor ?

Y-a-t-il des gens autour de vous ? Etes-vous avec vos collègues, avec des clients, ou d'autres types de personnes ? Où vous situez-vous par rapport aux autres personnes présentes ? Etes-vous en interaction avec elles ?

Le temps

Est-ce le matin, l'après-midi, le soir ? Quelle heure (approximative) est-il ? Y-a-t-il des éléments qui vous permettent de faire le lien avec l'heure qu'il est ? Voyez-vous le ciel ? L'endroit où vous êtes revêt-il des couleurs particulières du fait de l'heure qu'il est ?

Puis, si vous vouliez vous arrêter sur un moment précis de cette expérience, lequel serait-il ? De quel instant s'agirait-il ? Quel instant est un peu plus fort que les autres, plus représentatifs de la réaction que vous voulez changer ? Si plusieurs moments vous viennent, arrêtez-vous sur celui qui vous semble le plus marquant, il sera toujours temps de revenir aux autres moments par la suite si besoin.

Les sons

Quels sont les bruits qui vous entourent ? Y-en-a-t-il ? Sont-ils feutrés, d'intensité faible, ou y-a-t-il au contraire un environnement sonore important ? Y-a-t-il des discussions autour de vous, des voix ? Etes-vous en train de parler, et dans ce cas qu'êtes-vous en train de dire ?

Quelles sont également les choses que vous vous dites, à vous-même ; avez-vous un dialogue intérieur à cet instant ? Ou êtes-vous au contraire silencieux ?

Posez-vous ces questions particulières concernant le moment que nous avons ciblé plus haut.

Les goûts / les odeurs

Y-a-t-il des odeurs particulières ? Des goûts qui vous reviennent en vous replongeant dans ce moment ?

Les émotions et les sensations

Enfin, que ressentez-vous ? Dans le moment que vous avez choisi, comment se traduit - dans votre corps - la réaction que vous voulez changer ? Ressentez-vous quelque chose au niveau de la tête, au niveau de la gorge, de la cage thoracique, ou peut-être au niveau de l'estomac, ou peut-être encore tout à fait ailleurs ?

Quels types de sensations ressentez-vous ? Des picotements ? Des tremblements ? Des vibrations ? Autre chose ?

Ressentez-vous de la chaleur, ou plutôt de la fraîcheur ?

Prenez un moment pour rester dans cet instant et ces émotions ; pour les vivre complètement.

Dès que vous avez l'impression d'être retourné complètement dans le souvenir, où s'il devient trop désagréable, sortez du souvenir, prenez une grande respiration, levez-vous tranquillement si vous étiez assis et faites quelques pas.

Maintenant que vous réussissez à revivre pleinement les situations qui vous sont problématiques, il faut créer les émotions qui remplaceront celles que vous ressentez habituellement. Le but recherché est de pouvoir déclencher ces émotions (avec le déclencheur que l'on verra dans les étapes suivantes).

Dès que vous estimez avoir ressenti les émotions et sensations associées à la situation problématique, passez à l'étape suivante.

2.2.2) Etape 2 : Replongez dans un souvenir où vous avez eu confiance en vous

Raviver une expérience où vous avez eu confiance en vous permet de prendre conscience des sensations associées POUR VOUS à la confiance, de les ancrer et de les ressentir plus facilement quand vous en avez besoin

Identifiez dans un premier temps bien les domaines ou activités dans lesquels vous vous sentez confiant.

On peut citer comme exemples :

- Une activité sportive ou culturelle
- Lors d'une discussion entre amis
- Une situation professionnelle particulière
- etc...

Le domaine n'importe pas tant que le sentiment est assez fort pour l'utiliser et le ressentir en imaginant la scène.

En effet, vous pouvez vous sentir confiant lorsque vous cuisinez votre recette favorite ou jouez au tennis, alors que vous n'êtes pas à l'aise pour réaliser une présentation devant un auditoire de 10 à 15 personnes.

L'objectif de la technique de l'ancrage est en quelque sorte de "transférer" la confiance que vous ressentez dans la première situation (le tennis, la cuisine...) à la seconde (la prise de parole devant un auditoire par exemple).

Si cela vous paraît magique ou impossible, rappelez-vous du fonctionnement du conditionnement que nous vous avons décrit plus haut.

À présent que vous avez identifié une activité, ou une expérience dans laquelle vous avez vécu ce que signifie la confiance pour vous, il nous faut, identifier un moment en particulier sur lequel se focaliser. Il peut s'agir :

- De la dernière fois où vous avez exercé l'activité en question – en ayant ressenti cette confiance ;
- D'une expérience, même lointaine, où ce sentiment était particulièrement fort.

Prenez à nouveau quelques minutes pour déterminer le moment sur lequel vous souhaitez vous concentrer. Si vous hésitez entre plusieurs expériences, choisissez par exemple celle dont le souvenir est le plus fort. Il sera toujours temps de répéter la procédure avec le ou les autres souvenirs.

Je vous propose maintenant de revivre l'expérience en question. Pour cela, rien de plus simple, il vous suffit de répondre – à voix haute ou dans votre tête – à nouveau aux questions décrites ci-dessus - Etape 1 : Identifiez la situation problématique, cette fois-ci pour la situation "ressource" de confiance.

Afin de vous immerger davantage dans l'expérience, vous pouvez lire une première fois ces questions, puis fermer les yeux et y répondre dans votre tête.

L'objectif est simple : vous permettre de vous immerger complètement dans l'expérience, et dans toutes ses composantes ; visuelles, auditives et sensorielles.

- N'hésitez pas à ajouter des détails, au-delà des questions posées, afin de rendre l'expérience plus précise.
- Si vous ne vous rappelez pas certains détails, passez à autre chose, ou inventez-les !

Une fois que vous avez ressenti l'émotion et les sensations de confiance de manière suffisamment forte, il ne reste plus qu'à les associer à un déclencheur et vous aurez réussi à créer votre premier ancrage : regardons tout de suite comment faire.

2.2.3) Etape 3 : réalisez ou réactivez l'ancrage

Maintenant que nous avons vu comment vous replonger dans un souvenir et une émotion, le travail suivant consiste à associer cette émotion à un déclencheur, "l'ancre".

L'objectif est que l'activation du déclencheur vous permettent ensuite de ressentir quasiment instantanément l'émotion ciblée, en l'occurrence la confiance.

L'ancre peut être négative ou positive, c'est-à-dire qu'elle peut raviver soit une émotion désagréable, ou au contraire agréable. C'est le cas de la chanson d'amour qui peut soit vous emplir de joie, soit vous rendre mélancolique.



L'association de l'émotion à une ancre se décompose en plusieurs étapes :

2.3.4) Etape 4 : Définissez une ancre avant de démarrer

Nous pouvons faire appel à nos 5 sens pour “ancrer” une émotion.

- La vue : associer l’émotion à une image “externe”, c’est-à-dire une photo, un poster, un objet, une personne, etc. ; ou “interne”, c’est-à-dire une représentation mentale que nous nous construisons d’un lieu, d’un objet, etc.
- L’ouïe : cela peut être une musique, un bruit particulier (claquement de doigts, sifflement...), une phrase, un mot...
- L’odorat et le goût : c’est le phénomène expliqué dans “la madeleine de Proust” <https://changeraujourd'hui.com/lancrage-en-hypnose-et-pnl-la-madeleine-de-proust/>
- Le kinesthésique (toucher et sensations) : il s’agira de définir un geste, ou une position que l’on décide d’associer à l’émotion souhaitée. Par exemple : le fait de fermer le poing droit, ou de poser la main gauche sur le genou.

Dans les faits, l’ancre kinesthésique est souvent choisie dans l’accompagnement, car elle est simple d’utilisation et possède différents avantages pour des techniques plus avancées.

Pour le moment, je vous propose de prendre quelques instants pour déterminer une ancre kinesthésique qui vous conviendrait. Attention, il est important d’être précis dans le choix du geste ou de la position. Exemple : si vous choisissez “la main sur le genou”, il est important de mémoriser l’endroit où vous posez la main, ainsi que la pression associée, afin de pouvoir la reproduire – vous pouvez par exemple couvrir la rotule avec la paume de la main et refermer la main autour du genou.

2.3.5) Etape 5 : Replongez dans le souvenir et l’émotion associée

Rien de plus simple pour vous, cette étape consiste à retrouver l’émotion que vous avez précédemment sélectionnée en revivant la situation qui s’y rapporte. Pour rappel :

- 1) Identifiez une activité ou une expérience dans laquelle vous vous êtes déjà senti confiant
- 2) Déterminez un souvenir ou un moment particulier lié à l’activité ou l’expérience ci-dessus. Il peut s’agir de la dernière fois où vous avez exercé l’activité en ayant ressenti cette confiance, ou d’une expérience même lointaine, où ce sentiment était particulièrement fort. Déterminez le moment sur lequel vous souhaitez vous concentrer. Si vous hésitez entre plusieurs expériences, choisissez, il sera toujours temps de revenir plus tard à une autre expérience.
- 3) Replongez dans le souvenir. Complètement, comme si vous y étiez. Vivez l’expérience ou le moment en question, et enrichissez votre représentation de ce moment, en vous concentrant sur un instant précis où l’émotion, le ressenti recherché étaient particulièrement forts. Qu’y a-t-il autour de vous, quels sont les objets, les personnes, les couleurs.... Quels sont les bruits, avez-vous un dialogue interne à ce moment-là, quel est votre position physique, que ressentez-vous dans votre corps, dans l’instant que vous avez choisi.... L’objectif est de revivre pleinement le souvenir.

Si vous rencontrez des difficultés, remontez juste au-dessus afin de revoir les étapes pour bien vous préparer. Dès que vous y parvenez sans difficultés, continuez la suite du protocole.

2.3.6) Etape 6 : “Ancrez” l’émotion et le ressenti recherchés

Lorsque vous sentez que vous êtes réellement dans l’expérience et que vous vivez l’émotion et le ressenti recherchés, réalisez la position ou le geste choisi(e) à l’étape 4. *Par exemple, positionnez la paume de votre main gauche sur votre rotule gauche et refermez la main sur votre genou.*

Conservez la position 10 à 15 secondes tout en restant complètement dans votre souvenir et votre expérience. Après 10 à 15 secondes, ou si vous sentez que vous ressortez de l’expérience pour une raison quelconque (déconcentration, interruption extérieure...), arrêtez la position ou le geste.

2.3.7) Etape 7 : Revivez la situation problématique en activant l’ancrage ressource

C’est ici que cela devient réellement intéressant !

Vous allez faire simultanément deux choses :

- 1) Activez l’ancrage-ressource : c’est-à-dire réaliser la position ou le geste que vous avez associé(e) à l’émotion ressource
- 2) Simultanément, remémorez-vous la situation problématique, et “zooomez” progressivement sur le moment particulier que vous avez ciblé à l’étape 2.

Que se passe-t-il ?

Qu’est-ce qui change dans votre expérience ? Dans votre ressenti ? Comment vivez-vous la situation de manière différente à présent ?

Une fois l’ensemble de la situation revécue avec l’ancrage, vivez-là une nouvelle fois, cette fois sans déclencher l’ancrage.

A nouveau, observez comment votre vécu diffère à présent de votre ancien comportement. Rendez-vous compte de ce qui change, par exemple : votre ressenti, ce que vous dites, la manière dont vous vous tenez, etc.

Si vous ne ressentez pas de changement suite à l’activation de l’ancrage, il est probable que l’ancrage ne soit pas assez intense. Pour s’en rendre compte, revenez à l’étape 5, et observez objectivement si l’activation de l’ancrage provoque une sensation suffisamment forte de confiance en soi. Si ce n’est pas le cas, il est alors nécessaire de repasser par les différentes étapes de la procédure d’ancrage.

2.3.8) Etape 8 : “futurisez”, où comment généraliser le changement

Enfin, je vous propose à présent de vous entraîner. Il s’agit de vérifier que votre nouvelle ressource, la confiance en soi, sera bien présente dans les futures situations où vous en aurez besoin et que votre ancrage est bien réalisé.

Identifiez une situation qui pourrait se produire cette semaine, ou la semaine prochaine

Vivez pleinement cette situation. Où se déroulerait-elle ? Quel en serait le contexte ? Répondez à nouveau aux questions listées à l'étape 2, et enrichissez votre représentation de cette situation future jusqu'à avoir l'impression de la vivre complètement et intensément.

Dès que cela est fait, activez votre ancre en reproduisant la position ou le geste choisi(e). Maintenez la position et observez ce qui se passe en vous.

Intéressant, non, de réaliser que l'émotion ou le ressenti reviennent, sans le souvenir associé ?

Si le sentiment de confiance en soi recherché n'est pas présent, ou pas suffisamment, si bien que la situation reste problématique pour vous, revenez à la création de l'ancrage.

Si au contraire, vous constatez que votre réaction, votre comportement et votre ressenti ont évolué, passez à l'étape suivante.

Identifiez une situation qui pourrait se produire dans 6 mois

A nouveau, vivez pleinement cette situation, observez comment votre réaction, votre ressenti et votre comportement sont dorénavant différents.

Identifiez une situation qui pourrait se produire dans un an

Une dernière fois, vivez pleinement cette situation, observez comment votre réaction, votre ressenti et votre comportement sont dorénavant différents.

Faites à présent confiance à votre inconscient pour qu'il continue, approfondisse et généralise le travail que vous avez initié, et laissez-le faire !

A noter que plus vous allez réactiver l'ancrage et plus l'ancrage se renforce. L'état émotionnel se reproduira plus facilement, comme un chemin qui se forme à force d'être emprunté. A l'inverse, s'il n'est pas sollicité, il disparaît progressivement.

Permettez-moi de conclure cette partie sur la réalisation d'un ancrage avec deux remarques :

- Nous avons utilisé la *confiance en soi* comme exemple d'application de l'ancrage. Vous l'aurez compris, la procédure peut s'appliquer à tous types de situations problématiques, et à tous types d'émotions-ressources (la confiance, la sérénité, le bien-être, l'énergie, la joie...)
- Il s'agit ici de cas "simples", de développement personnel et en aucun cas de thérapie qui nécessiterait un accompagnement qualifié, ainsi que des méthodes individualisées ...

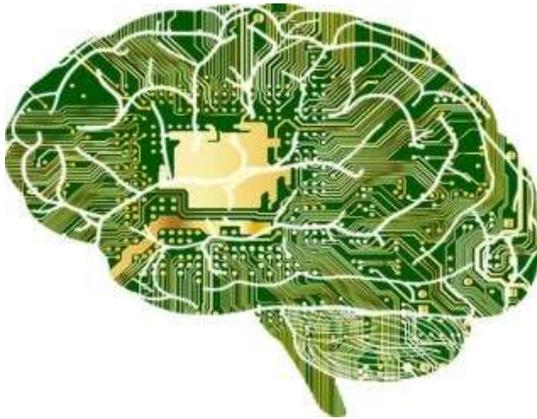
Où en sommes-nous à présent ? Si vous avez suivi la progression logique de cet ebook, vous avez :

- Défini vos objectifs.
- Mis en place une organisation personnelle et professionnelle efficace afin de les atteindre.
- Amélioré votre bien-être en appliquant des techniques simples à mettre en œuvre qui vous correspondent.
- Développé votre confiance en vous.

VI) Mieux comprendre les autres... et soi-même pour mieux communiquer !

1) Les métaprogrammes

Comparons notre cerveau quelques instants à un ordinateur. Nous avons en nous de nombreux programmes, conscients ou non, qui guident nos comportements, nos émotions, nos pensées. Ces programmes sont issus de sources diverses : la génétique, la culture, notre histoire toute personnelle, nos apprentissages et expériences...



Ils jouent donc un rôle important dans notre rapport aux autres, et à nous-mêmes. Il est alors intéressant de les identifier pour rendre conscients certains de ces fonctionnements automatiques, et les ajuster si nécessaire.

Les fondateurs de la programmation neuro linguistique, et après eux leurs successeurs se sont particulièrement penchés sur ces programmes, qu'ils ont appelés les "métaprogrammes". Je vous propose à présent de parcourir les principaux.

1.1) Qu'est-ce que les métaprogrammes ?

Les métaprogrammes sont un peu comme des logiciels installés en nous. Bien entendu, il faut faire attention : tout comme un ordinateur n'est pas le logiciel, nous ne sommes pas nos programmes. Cela veut dire que ce n'est pas parce que j'ai ce logiciel qui est installé et que je fonctionne de telle façon dans tel environnement que je suis défini par ce comportement. Je ne suis pas mon comportement.

Ces programmes sont des façons de fonctionner et qui nous permettent dans certaines situations d'exceller, d'être bon, de faire notre travail, d'être sociable ou réservé. Ils peuvent, au contraire, dans certaines situations nous entraver. Il n'existe pas en soi de bon ou de mauvais programme, mais des programmes plus ou moins adaptés à une situation spécifique.

Ces métaprogrammes sont intéressants pour deux raisons :

- Premièrement, nous allons pouvoir apprendre à les déceler nous-mêmes dans notre mode de fonctionnement, pour ensuite déterminer s'ils sont adaptés ou s'il peut être intéressant d'essayer de fonctionner autrement dans un contexte particulier.
- Deuxièmement, cela va nous permettre de comprendre que ce n'est pas parce qu'une personne réagit différemment qu'elle est forcément "mauvaise" ou au contraire "meilleure". C'est peut-être tout simplement qu'elle n'est pas "branchée" sur le même logiciel ou que son programme n'est pas configuré de la même façon.

La connaissance des métaprogrammes nous permet de communiquer plus efficacement avec autrui dans la mesure où cela est bien lorsque vous connaissez sa façon d'être et de réagir.

Prenons une situation professionnelle ou personnelle tendue. Avant d'entrer en conflit avec une personne, il peut être intéressant de comprendre comment elle fonctionne, quelles sont ses clés d'accès aux situations de même que les nôtres afin d'apprendre à se "brancher" sur le mode de fonctionnement de l'autre pour s'adapter et communiquer de manière plus efficace.

Regardons maintenant les différents métaprogrammes en détails.

1.2) "Tri sur soi ou tri sur l'autre".

Le premier métaprogramme que je vous propose d'aborder s'appelle :

"tri sur soi ou tri sur l'autre".

Ce métaprogramme est très simple à comprendre, il consiste à détecter si nous faisons attention à satisfaire ce qui est important pour nous ou ce qui est important pour les autres.

Par exemple : vous êtes au travail, dans une réunion qui devait se terminer à 17 heures mais qui s'éternise au-delà de 17h30. Vous devez partir à 17h30 pour aller chercher les enfants à l'école. Lorsque vous exprimez cet impératif, votre interlocuteur vous répond qu'il faudrait vraiment que vous restiez malgré votre impératif. Vous avez alors plusieurs possibilités :

- Si vous prenez vos affaires, que vous exprimez avec toute la bienveillance et toute la justesse nécessaires votre situation et que vous allez chercher vos enfants, vous êtes en tri sur vous-même puisque vous faites passer ce qui est important pour vous avant ce qui est important pour les autres.
- A l'inverse, si vous restez dans la réunion malgré tout, parce que c'est important pour vous de pouvoir répondre aux besoins et de pouvoir satisfaire le besoin de la personne qui l'énonce, vous êtes plutôt en tri sur l'autre. La satisfaction de votre interlocuteur passe avant ce qui est important pour vous.

Je n'ai pas choisi cet exemple par hasard, car l'on pourrait se dire intuitivement qu'être en tri sur soi signifie être égoïste, tandis qu'être en tri sur les autres est synonyme d'altruisme.

Bien que cela puisse être le cas dans certaines situations, et particulièrement en cas d'excès, il est important de satisfaire ses propres critères, ce qui compte pour soi.

Vous le constaterez souvent dans le cas des métaprogrammes - et plus largement des traits de personnalité, l'important est de savoir faire preuve de souplesse dans le comportement.

Est-il alors possible de dépasser cette opposition binaire entre tri sur soi et tri sur les autres ?

1.2.1) Être en tri sur soi ET en tri sur les autres.

Si nous ne pouvons jamais l'être simultanément exactement au même moment, nous pouvons en revanche travailler notre la souplesse pour passer d'un mode à l'autre.

Deux exemples pour vous l'illustrer de manière très concrète.

Le premier exemple est celui du thérapeute, du coach dans une démarche d'accompagnement personnel ou d'une thérapie. En permanence, le coach ou le thérapeute doit pouvoir basculer du "tri sur l'autre" où il se met à la place de l'autre pour comprendre son fonctionnement et ce qui est important pour lui - au mode "tri sur soi" où il revient à lui-même pour construire sa séance et déterminer où il veut aller.

Le deuxième exemple, est celui du manager. Un bon manager, ou en tout cas selon la vision que j'en ai en tant que coach et accompagnateur, est de savoir faire ces allers retours extrêmement rapides et en même temps sincères entre une posture de compréhension, d'empathie, et le rôle de représentant de l'entreprise et de ses objectifs. Le manager cherche à être dans la zone qui permet à la fois de satisfaire ce qui est important pour la personne et ce qui est important pour l'entreprise. Il doit faire cette bascule rapide et extrêmement régulière entre ses propres besoins, ceux de l'entreprise et ce qui est important pour le salarié - notamment dans le cadre des entretiens individuels.

Bien entendu, nous ne fonctionnons pas de la même manière dans le cadre professionnel et dans le cadre personnel. Et, même dans ces deux contextes, nous pouvons fonctionner de façon différente en fonction des situations. Je vous invite donc à observer ces différences de fonctionnement en fonction des contextes et des situations.

1.3) Etes-vous actif, réactif ou passif ?

Ce métaprogramme consiste à identifier, dans une situation, un problème à traiter ou un objectif à atteindre, si notre interlocuteur, nous-même ou la personne que l'on accompagne, est dans un mode actif, réactif ou passif.

Une personne en mode actif se sent responsable et impliquée dans la réalisation de ses objectifs.

Cela se traduit par une tournure de phrase positive, par le fait qu'elle parle des actions qu'elle réalise. Ses phrases seront souvent plus courtes, plus dynamiques, ponctuées de "je" et de verbes d'actions.

Dans le mode actif, il existe une sous-catégorie : le fait d'être proactif.

La personne proactive va anticiper et planifier ses actions pour satisfaire de la meilleure manière possible les critères importants pour elle.

A l'opposé du mode actif, il y a le mode passif.

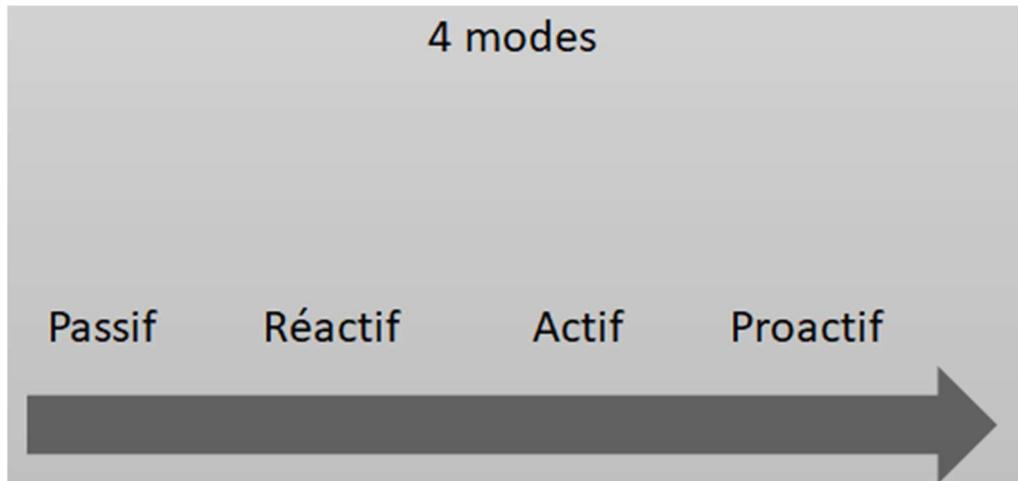
La personne en mode passif ne va rien faire pour satisfaire ses critères, pour atteindre ses objectifs et va attendre que quelqu'un d'autre le fasse pour elle.

Pour certaines personnes, le fait d'être en mode passif peut se traduire par une tendance à l'hyper-analyse. Elles vont tellement analyser qu'elles ne feront finalement rien et resteront dans l'expectative. Le mode passif se caractérise par l'utilisation de phrases beaucoup plus longues, plus lourdes, avec du conditionnel, des explications, des paraphrases, des métaphores, des analogies etc.

Tous ces éléments nous montrent que la personne ne passe pas à l'action et n'est pas prête à le faire.

Enfin, le mode réactif se range du côté de la passivité.

Il se place proche du mode passif, parce que la personne réactive va attendre un stimulus pour réagir. Le stimulus peut être interne ou externe, une discussion, une action qui fait qu'elle se retrouve contrainte à agir. Les personnes en mode réactif vont être dépendantes de ce stimulus qu'elles ne maîtrisent pas pour passer à l'action. C'est seulement lorsque cet "électrochoc" se produit qu'elles prennent conscience de ce qui est important pour elles et des actions à mettre en œuvre pour atteindre leurs objectifs.



1.4) Orienté problème ou orienté solution ?



Prenons un premier exemple très concret pour décrire le métaprogramme "orienté problème ou solution". Imaginons que vous veniez me voir à propos de votre consommation de cigarettes. Me diriez-vous "je veux arrêter de fumer" ou "je veux me sentir mieux" ?

A votre avis, dans quel cas êtes-vous orienté problème, et dans quel cas êtes-vous plutôt orienté solution ?

De la même manière, imaginons que vous rencontriez des difficultés au travail. Vous pourriez me dire dans un premier cas : " je n'en peux plus de cette entreprise, il faut que je change de vie, que j'arrête ce job " etc. Et dans un deuxième cas : " mon projet est d'aller dans tel secteur, de faire telle activité et de développer telle compétence".

Dans le premier cas, vous êtes davantage orientée problème ; dans le second en revanche, vous êtes orienté solution.

1.4.1) Est-ce un problème d'être orienté problème ?

De prime abord l'on peut estimer qu'il est préférable d'être orienté solution.

Cependant, prenons l'exemple d'un comptable. Pensez-vous qu'un bon comptable doit être, de manière schématique, plutôt orienté problème ou plutôt orienté solution ? Si vous êtes chef d'entreprise ou si vous gérez un service ou une équipe comptable, préférez-vous avoir quelqu'un qui vous dira : " je ne vois que des solutions, ne vous inquiétez pas tout va bien ". Ou au contraire un collaborateur, qui vous dira plutôt : " attendez, il y a peut-être un problème, il faut aller creuser ce point précis. Nous allons aller au bout des choses pour être sûr de détecter tous les problèmes potentiels " .

Ce que nous pouvons voir à travers cet exemple, c'est que l'important n'est pas forcément d'être orienté problème ou orienté solution mais de savoir s'adapter à la situation.

De la même manière, si vous avez besoin d'un avocat à titre personnel ou professionnel, serez-vous davantage rassuré par un avocat qui vous dira : "ne vous inquiétez pas, tout va bien se passer ", ou à l'inverse, par un avocat qui recherchera toutes les façons potentielles dont votre affaire peut mal se passer, pour ensuite trouver des réponses adaptées.

Vous serez sans doute davantage en confiance avec quelqu'un qui explorera toutes les possibilités. Par conséquent, l'important n'est pas uniquement de savoir si vous êtes orienté problème ou orienté solution.

L'essentiel est de savoir quel comportement est bénéfique dans la situation concernée pour atteindre votre objectif.

1.5) "Aller vers ou éviter de"

Vous vous demandez peut-être :

Aller vers quoi ? Eviter de quoi ?

Derrière le fait d'aller vers quelque chose ou au contraire de l'éviter se joue la question des critères, des choses qui sont importantes pour nous. Par exemple, nos critères peuvent être la sécurité, le bien-être, la réussite sociale, l'argent, le lien social etc.

Lorsque nous sommes en mode "aller vers", nous allons faire attention à tous les éléments, dans ce que l'on fait, dans notre environnement, les actions que l'on peut réaliser etc. qui vont nous permettre de satisfaire ces critères.

Ce mode de fonctionnement se caractérise par une formulation positive des phrases.

Par exemple, nous allons dire : " je veux être heureux ", "je veux avoir des enfants", "je veux avoir tel niveau de responsabilité", "je veux gagner tel salaire", "je veux réussir tel projet" etc. A l'inverse, quand nous sommes dans un mode "éviter de", nous allons nous focaliser sur tout ce qui peut nous éloigner de la satisfaction de nos critères et de nos objectifs.

Dans ce cas, nous utilisons plutôt la formulation négative.

Nous allons dire, par exemple : "je ne veux pas être malheureux", "je ne veux pas échouer", "je ne veux pas rater mon avion", ou "je ne peux pas rater cette opportunité personnelle ou professionnelle" etc.

Vous avez certainement remarqué que ce métaprogramme est assez proche du mode de fonctionnement "orienté problème ou orienté solution". Il est vrai que ces deux métaprogrammes présentent des similitudes, néanmoins, il y a quelques différences.

Reprenons le cas de notre avocat ou de notre comptable. L'un comme l'autre auront tendance dans leur travail à "aller vers" les problèmes.

Ainsi, vous pouvez être orienté problème et être dans un mode "aller vers".

Dans votre vie personnelle comme professionnelle, vous pouvez être orienté solution, c'est-à-dire voir dans vos projets les opportunités, les perspectives, les solutions qui apparaissent. Mais en même temps à un niveau plus fin être plutôt dans un mode "éviter de", en portant votre attention sur tous les obstacles potentiels qui peuvent se dresser sur le chemin de ces opportunités pour pouvoir ensuite les adresser et les dépasser.

Comme souvent, il est important de faire preuve de souplesse dans vos comportements.

Développez une souplesse dans vos comportements afin d'adapter votre mode de fonctionnement en fonction de la situation et du besoin. L'objectif : tantôt être sur un mode "aller vers" et vous focaliser sur les éléments positifs qui contribuent à la satisfaction de vos critères (bonheur, réussite professionnelle etc.), tantôt vous focaliser sur les éléments qui vous éloignent de vos objectifs pour trouver des solutions afin de les contourner et les dépasser.

1.6) Être dans le temps ou être à travers le temps

Aujourd'hui je vais écrire une petite partie du livre parce que j'ai un emploi du temps extrêmement chargé. J'ai trois rendez-vous chez des clients, je dois appeler mon banquier et mon expert-comptable. Je dois faire un point sur mon budget prévisionnel donc, comme vous l'imaginez, je suis un peu stressé par tout ce que j'ai à faire cet après-midi. Par conséquent, je vais essayer de tout faire de manière très timée et très efficace.

OÙ

Je vais peut-être tout simplement profiter du temps que j'ai. J'ai envie d'écrire et de ne penser à rien d'autre que ce que je suis en train de faire. Par conséquent, je vais prendre du temps et du plaisir pour vous partager ce que j'ai envie de vous dire.

Ces deux exemples servent à introduire le prochain métaprogramme. Vous l'avez compris, ce sont deux rapports au temps différents que je vous propose de découvrir.



Être dans le temps ou être à travers le temps

Rien à voir avec des supers pouvoirs qui permettraient de voyager dans le temps ! Il s'agit de notre capacité d'attention, de la façon dont nous percevons le temps et de la façon dont nous vivons les expériences.

Il existe deux grands modes de fonctionnement vis-à-vis du temps :

- *Dans le temps*
- *A travers le temps*

N'hésitez pas à prendre quelques minutes pour vous demander dans quelles configurations vous êtes selon les situations. Par exemple, vous pouvez fonctionner de telle manière quand vous êtes dans votre costume ou votre tailleur de salarié, d'entrepreneur etc. Et d'une toute

autre manière lorsque vous êtes en couple ou tout seul à la maison, avec vos enfants, avec des amis ou en train de faire des activités de loisirs.

Les personnes qui fonctionnent selon le mode “dans le temps” sont complètement présentes dans l’instant présent.

Ce sont des personnes qui peuvent avoir tendance à être en retard parce que, lorsqu’elles sont en train de faire quelque chose, elles sont absorbées. Au point qu’elles oublient ce qui est à faire après ou le fait de devoir anticiper le temps de déplacement. Ce qui compte c’est de profiter du moment présent.

A l’inverse, les personnes qui ont tendance à “être à travers le temps” auront souvent un coup d’avance.

Ces personnes sont dans l’anticipation de la tâche suivante, de ce qu’il faut réaliser après, où il faut aller. “ Il faut faire les courses, il faut aller chercher les enfants à l’école, il faut remplir la déclaration d’impôts “ etc.

Comme pour les précédents métaprogrammes que je vous ai partagés, l’important n’est pas d’être dans le temps ou d’être à travers le temps. L’essentiel est de savoir reconnaître son mode de fonctionnement et d’apprendre à avoir de la flexibilité. Vous vous en doutez, il y a des situations où il est plus pertinent et plus agréable d’être dans le temps, de vivre pleinement l’instant présent. A contrario, ce mode de fonctionnement peut être handicapant dans les situations où il est préférable d’avoir une capacité d’adaptation et d’anticipation.

Par exemple, vous êtes dans une discussion avec des amis, vous partagez un moment en famille important. Vous êtes au travail, dans un entretien ou en réunion où les sujets abordés demandent toute votre attention. Dans ces situations, il est intéressant d’être dans le temps pour les vivre pleinement, et en profiter aussi lorsque ce sont des émotions positives.

A l’inverse, lorsque vous devez planifier votre activité ou celle de votre équipe, il est intéressant d’être à travers le temps. De cette manière, votre capacité d’anticipation et d’organisation va vous permettre de prendre du recul, de poser des jalons, des deadlines et d’avoir une organisation efficace pendant votre journée ou votre semaine.

Je vous invite, si vous avez quelques minutes, à analyser votre mode de fonctionnement dans différentes situations : au travail, entre amis, dans des activités de loisirs. Puis, observez et identifiez les contextes où vous fonctionnez différemment. Ensuite, tirez-en les apprentissages pour prendre du recul sur vous-même et modifier “le réglage“ de ce métaprogramme pour pouvoir, soit profiter du moment présent, soit planifier et anticiper ce qu’il y a à faire.

1.7) Procédure ou option



Procédure ou option



Pour vous présenter de manière un peu ludique le métaprogramme “procédure ou option”, allons en cuisine !

Imaginons que vous deviez faire un pot-au-feu vous pourriez vous y prendre de deux façons.

La première méthode est d'ouvrir votre livre de cuisine et de regarder dans le détail les ingrédients nécessaires et leurs quantités précises, puis de suivre scrupuleusement la recette.

Quand vous fonctionnez de cette façon, vous êtes plutôt procédure.

La deuxième manière de fonctionner quand vous voulez cuisiner, pourrait être de regarder ce qu'il y a dans le réfrigérateur, des carottes, une tomate et du bœuf. Puis de mélanger ces ingrédients en suivant votre intuition et en laissant parler votre créativité.

Quand vous fonctionnez de cette manière, vous êtes plutôt option.

Être orienté option c'est être plutôt créatif, vouloir explorer les possibilités et s'affranchir d'une méthode, d'un guide ou d'une procédure.

1.7.1) Il vaut mieux être orienté procédure ou option ?

Cela dépend tout simplement de la situation. En effet, il peut être plus pertinent d'être orienté option ou procédure en fonction de votre métier, du contexte dans lequel vous travaillez ou vous agissez et de l'objectif à atteindre dans la situation en question.

Revenons à nouveau à notre comptable, qui se trouve en pleine période de clôture des comptes annuels. Vous conviendrez qu'il est préférable dans ce cas d'être orienté procédure afin de suivre de manière rigoureuse et précise les étapes qui vont permettre la certification des comptes.

A l'inverse, dans un travail de brainstorming, il sera intéressant d'être orienté option et d'être créatif pour s'affranchir d'un cadre trop rigide et penser "out of the box".

N'oubliez pas d'être flexible. La clé est de s'adapter à la situation, et d'être tantôt option, tantôt procédure en fonction du contexte

Prenons le cas des entrepreneurs. Parmi vos nombreuses missions, vous vous devez jongler entre :

- *La gestion de votre entreprise. Pour que celle-ci fonctionne de manière efficace et efficiente, vous devez être rigoureux et structuré.*
- *Le développement de votre entreprise. Pour aller chercher de nouveaux marchés, penser de nouveaux produits, de nouveaux projets, vous avez besoin, à l'inverse, d'être plutôt créatif, d'avoir la capacité à explorer de nouveaux chemins et de faire des liens entre des idées qui n'ont a priori pas de connexions.*

1.8) Le chunk

Restons dans le thème de la cuisine, et utilisons la métaphore de l'entonnoir pour vous présenter le prochain métaprogramme : le "chunk".

Le Chunk en anglais, veut dire " morceaux ".

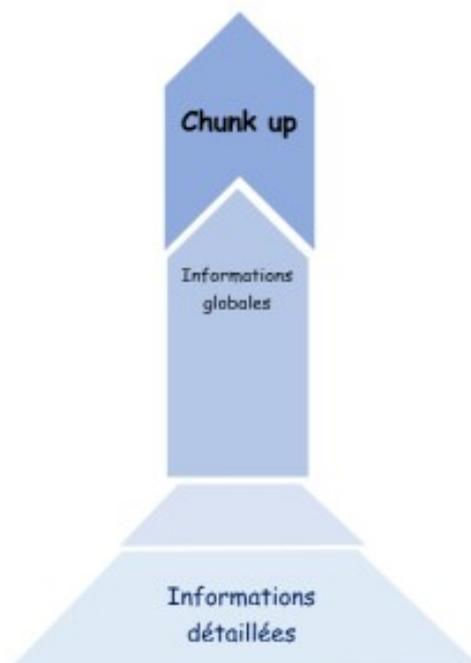
Le chunk correspond à la manière dont nous allons découper l'information et passer d'une information à l'autre.

Il existe trois types de chunk :

- Le chunk up
- Le chunk down
- Le chunk latéral

Commençons par le Chunk up.

1.8.1) Chunk up



Prenons l'exemple des vacances : vous commencez par raconter en détail tout ce que vous avez fait. " Nous avons pris l'avion à telle heure, eu autant d'heures de vol. Le premier jour, nous avons fait cela, sommes arrivés à la plage à telle heure et y sommes restés 3 heures. Ensuite, nous sommes allés boire un cocktail, nous avons mangé à tel restaurant, dormi dans cet hôtel vraiment super, puis le lendemain nous nous sommes levés à telle heure " etc.

Ainsi, vous faites le tour de ces informations puis progressivement vous remontez sur des ensembles d'informations plus globaux.

Par exemple : " Cette première semaine, nous étions sur telle île, puis la deuxième semaine sur telle île " etc. Jusqu'à ce que vous finissiez par dire : " mes vacances se sont super bien passées, ce fut de très bonnes vacances."

Vous partez d'informations détaillées, puis vous remontez au fur et à mesure pour arriver à une description beaucoup plus globale.

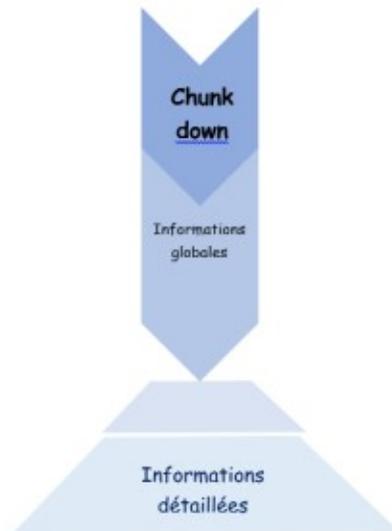
Imaginons un contexte professionnel. Un collègue vous demande comment vous avancez sur un projet important. Vous commencez par lui détailler l'ensemble des caractéristiques du projet. Vous lui expliquez par exemple le contenu des différents chantiers : juridique, financier, marketing etc. Vous faites le point en détail sur chaque chantier et sur chaque sujet. Puis vous lui présentez les points clés : les prochaines étapes, les points d'arbitrage etc. Vous terminez par une phrase laconique : "bref, cela avance bien".

Vous êtes donc parti d'informations très détaillées sur les actions sur lesquelles vous travaillez puis vous vous avez synthétisé jusqu'à avoir une vision très macro" du projet.

Vous l'aurez compris, le chunk down est le processus inverse.

1.8.2) Chunk down

Vous abordez dans ce cas votre sujet de manière très globale puis le détaillez progressivement.



Par exemple : “Est-ce que ça va aujourd’hui ?” “ Oui, aujourd’hui ça va”. “ Je vais bien parce que ce matin je me suis levé du bon pied, j’ai pris mon petit déjeuner, c’était super car ma tartine au beurre avait un goût extraordinaire. Ensuite, j’ai conduit les enfants à l’école, nous sommes arrivés à 7h45 donc j’ai eu le temps de leur dire au revoir. En plus je n’ai pas eu trop de monde sur la route, c’était agréable car il y avait du soleil et la radio passait ma musique préférée.” etc.

De la même manière, dans la vie professionnelle, vous commencez par énoncer quelque chose d’assez général. Puis, vous détaillez et précisez le sujet dont vous parlez.

Enfin, la dernière manière de découper l’information s’appelle le chunk latéral.

1.8.3) Chunk latéral

Imaginons une conversation avec un collègue qui vous demande ce que vous avez pensé de la réunion de la veille avec l’équipe marketing. “ Elle s’est très bien passée, d’ailleurs quand Martin a dit qu’il avait rendez-vous avec l’équipe financière pour faire le budget, cela m’a rappelé que, nous aussi, nous devons faire le budget opération pour dans un mois et demi et qu’il faudrait que nous allions sur le site de production qui est situé à Lyon. D’ailleurs, une fois à Lyon, il serait aussi intéressant que nous allions voir telle entreprise qui fait des produits assez proches des nôtres afin de pouvoir se benchmarker. Je ne sais pas à ce sujet si tu as vu cette étude parue aujourd’hui sur l’état du e-commerce avec la progression de cette entreprise qui, depuis quelques années, commence à vraiment avoir de bons résultats. Et ça me fait penser que j’aimerais bien aller au colloque à Annecy dans trois semaines, car il y a justement cet intervenant assez pointu qui vient directement des Etats-Unis pour présenter sa Key note sur ce sujet ” etc.

Vous l’aurez compris, le chunk latéral est le fait de passer d’une idée à l’autre en fonction des associations d’idées que nous faisons en “temps réel”, entre des sujets qui n’ont pas nécessairement de lien entre eux.

Il existe de nombreux métaprogrammes que vous pouvez découvrir dans des ouvrages de Programmation Neuro Linguistique spécialisés comme par exemple [La structure de la magie](#).

J’espère que les quelques programmes que vous avez découverts dans cet ebook vous auront permis de mieux vous connaître et de mieux comprendre pourquoi nous fonctionnons parfois différemment d’autrui.

Après cette courte session d'introspection, tournons-nous vers à présent vers autrui, et attachons-nous à déterminer comment créer une communication - et une relation - de qualité.

L'outil suivant fait partie des fondamentaux de la relation à l'autre, c'est une technique extrêmement utile et efficace que je vous conseille de lire et d'appliquer avec attention.

2) Mieux communiquer grâce à la synchronisation

Je ne comprends vraiment ce que j'ai voulu dire que lorsque l'on m'a répondu – Norbert Wiener

Communiquer efficacement est une compétence essentielle quel que soit le métier, et particulièrement lorsque l'on est amené à mener des négociations commerciales, juridiques ou financières, ou à conduire des échanges à forts enjeux.



2.1) Pourquoi communiquer efficacement ?

Travailler sa communication permet de :

- S'assurer que l'on a bien été compris par son interlocuteur
- Paradoxalement, mieux comprendre son interlocuteur
- Transmettre ses idées et convaincre

Nous allons parcourir ensemble 5 éléments-clés à prendre en compte pour établir une communication de qualité avec vos interlocuteurs :

- La synchronisation non verbale
- *La synchronisation sur le contenu*
 - *Les idées clés*
 - *Les expressions caractéristiques*
- La synchronisation sur la forme :

- La structure des phrases
- Les systèmes de représentation

Comment communiquer efficacement ?

2.2) La synchronisation non verbale

Avez-vous remarqué que lorsque vous êtes engagé(e) dans une discussion passionnée avec un collègue, un(e) ami(e) ou votre conjoint(e), il devient vite naturel de parler sur le même ton de voix, avec un rythme semblable, et que vos positions peuvent devenir similaires sinon symétriques ?

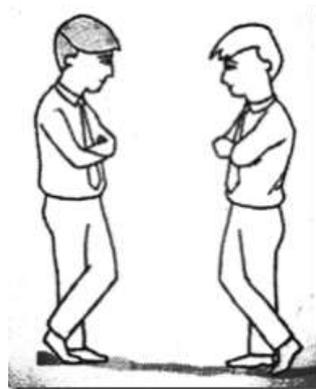
Il est intéressant de comprendre ce phénomène naturel pour l'utiliser consciemment et à bon escient dans une discussion, afin de se "connecter" réellement à son interlocuteur.

La synchronisation non verbale consiste ainsi dans un premier temps à observer et prendre conscience de la posture de son interlocuteur. Sans la mimer, il s'agit alors de se "brancher" sur le même mode :



- La posture générale : plutôt relâchée ou à l'inverse relativement tendue
- La position des bras : croisés ou non...
- La position des pieds et des jambes

Il est ensuite intéressant de porter son attention sur les gestes de son interlocuteur. A-t-il des gestes réflexes (par exemple : passer sa main dans les cheveux...). Quel est également le rythme de sa respiration, de ses clignements des yeux. Ces éléments qui peuvent paraître anodins sont en fait de puissants leviers pour se faire comprendre plus efficacement à un niveau conscient comme inconscient.



Il ne s'agit en aucun cas de singer, mais de sélectionner certains éléments parmi ceux mentionnés ci-dessus, et de les réaliser "en miroir". On croisera ainsi les bras si c'est le cas de son interlocuteur, on respirera sur le même rythme, on pourra également hocher de la tête, etc.

2.3) La synchronisation verbale sur le contenu

Elle est basée sur un principe simple : reformuler (ce qui ne signifie pas être d'accord).

Reformuler, c'est faire savoir à son interlocuteur qu'on l'écoute réellement. C'est également s'assurer qu'on l'a bien compris, et permettre de faire préciser certains éléments le cas échéant. Quel que soit le cadre de la discussion, cela s'avère indispensable pour communiquer efficacement ses propres messages.

N'est-ce pas également vrai pour vous ? Dans une discussion, a fortiori dans un contexte à enjeu, êtes-vous réellement prêt(e) à entendre ce que vous dit votre interlocuteur, voire contradicteur, tant que vous n'avez pas le sentiment d'avoir fait passer vos propres messages ? Alors pourquoi ne pas essayer différemment : donner l'impression – réelle – à votre interlocuteur que vous avez compris ce qu'il vous disait, en le reformulant, puis exprimer vos messages ?

Dans une discussion courante, la reformulation permet à un niveau conscient comme inconscient d'établir un rapport humain de qualité avec son interlocuteur.

On peut distinguer deux types de reformulation verbale basée sur le contenu :

- La reformulation des idées et mots clés

Ecoutez votre interlocuteur et reprenez tantôt les mots précis qu'il utilise, tantôt des synonymes et paraphrases. En fonction du type d'échange, vous pouvez soit :

- Enoncer clairement que vous reformulez pour être sûr d'avoir bien compris le message ou le point soulevé par votre interlocuteur. Cela peut être utile par exemple dans une négociation commerciale, ou lors d'un entretien RH, avant d'avancer vos propres arguments, ou de passer au point suivant.
- Intégrer dans votre discours les idées et mots-clés énoncés par différentes personnes de votre auditoire que vous souhaitez prendre en compte. Par exemple, à l'occasion d'une présentation devant un board, un comité de direction, ou lors d'une plaidoirie, il peut être utile d'intégrer et d'articuler dans votre prise de paroles ces éléments clés en les liant à bon escient à votre argumentaire.
- La reformulation des expressions caractéristiques.

Nous avons tous des expressions que nous utilisons particulièrement. Des classiques "du coup", "voilà" à des expressions beaucoup plus spécifiques ("l'habit ne fait pas le moine", "à l'impossible nul n'est tenu", "aide-toi, le ciel t'aidera"...), sachez les repérer chez votre interlocuteur, et réutilisez-les dans votre communication.

2.4) La synchronisation verbale sur la forme

Avez-vous déjà été ennuyé(e), agacé(e), ou perturbé(e) parce que votre interlocuteur parlait comme Flaubert écrit, alors que vous êtes davantage de style télégraphique ? Ou à l'inverse, parce que vous aimiez exprimer tous les détails de votre pensée, tandis que votre interlocuteur semblait dérangé lorsque vos phrases dépassaient 20 secondes ?

Que se passe-t-il dans de telles situations ? Nous ne fonctionnons tout simplement pas tous de la même manière. Ainsi, tandis que certains d'entre nous privilégient des phrases courtes, allant à l'essentiel, utilisent certains opérateurs modaux et certains liens de causalité, d'autres préfèrent les phrases longues, présentant moult détails, et construisent des phrases complexes. L'essentiel est alors de savoir s'adapter à son interlocuteur pour avoir le plus de chances possibles d'être compris, et de convaincre le cas échéant.

A vous de repérer les tournures et structures de phrases qu'utilise votre interlocuteur, et d'ajuster votre communication en conséquence.

2.5) Les systèmes de représentation

Enfin, il est très utile de repérer le "système de représentation" que privilégie votre interlocuteur.

Qu'est-ce qu'un système de représentation ? Pour simplifier, nous utilisons principalement 3 systèmes sensoriels :

- Le visuel
- L'auditif
- Le kinesthésique (les sensations, l'olfactif et le gustatif)

Si nous percevons les informations provenant de ces trois systèmes, nous avons en revanche chacun un système de représentation de prédilection. L'une des manières de le repérer consiste à observer le champ lexical que vous utilisez, ou que votre interlocuteur utilise.

Ainsi, si je vous demande "comment s'est passé votre séminaire d'entreprise ?" et que vous me répondez :

- "Très bien, Il a fait beau tout le week-end. Nous avons revu les chiffres clés de l'année, puis nous sommes projetés sur les objectifs de l'année à venir. C'était un très beau week-end" : vous privilégiez les éléments visuels.
- "Super. L'ambiance était top, à la fois apaisante et en même temps très dynamique. Ça nous a vraiment permis de relâcher la pression, tout en nous donnant le coup de boost nécessaire pour attaquer l'année à venir" : vous êtes plutôt kinesthésique.
- "Très sympa. J'entends encore les applaudissements lorsque nous avons fêté les résultats de l'année. Et en même temps, être au calme et prendre le temps de parler avec tout le monde, c'était vraiment top !" : vous l'aurez compris, vous êtes davantage auditif.

Lorsque que vous échangez avec quelqu'un, il est utile de repérer son système de représentation pour adapter le champ lexical que vous utilisez. Vous verrez, l'effet est parfois surprenant !

En synthèse, il est impossible de ne pas communiquer. En revanche, vous pouvez décider comment vous voulez communiquer.

Pour cela, un second outil vous sera d'une grande aide : j'ai nommé le méta modèle. Son objectif : vous permettre de communiquer clairement en identifiant les imprécisions et biais de communication présents chez votre interlocuteur... ou chez vous !

3) Apprendre à communiquer clairement et repérer les biais de communication chez votre interlocuteur

L'objectif est qu'après avoir lu cette partie, vous soyez en capacité de repérer dans une communication les éléments qui méritent d'être précisés, détaillés, afin d'entretenir une communication fluide avec votre interlocuteur.

3.1) Qu'est-ce que c'est que ce méta modèle ?

Cet outil qui est très utilisé dans le développement personnel et le coaching a été formalisé par les fondateurs de la programmation neuro linguistique John Grinder et Richard Bandler à partir des années 70 environ. Ce Méta modèle a pour intérêt d'identifier trois grandes catégories de déformations de la communication. Ces éléments peuvent alors mériter des précisions et des clarifications.

Parcourons dans un premier temps rapidement ces différentes catégories du méta modèle pour que vous en ayez une première compréhension. Puis, nous entrerons plus en détails dans chacune des catégories pour que vous sachiez repérer ces éléments et poser les bonnes questions afin d'entretenir une communication claire, précise et limpide.

On peut distinguer trois catégories d'éléments à préciser dans une communication :

La première catégorie de biais de communication est ce que nous allons appeler les distorsions. Par exemple, les distorsions se traduisent par le fait de dire : "il ne fait pas beau, il pleut depuis ce matin ou depuis 2 jours par conséquent, je suis complètement épuisé."

Pensez-vous vraiment qu'il y a un lien absolu, une relation de cause à effet absolue entre le fait qu'il pleuve et le fait que je sois complètement épuisé ?

La deuxième catégorie de biais de communication concerne les omissions. Prenons un exemple simple : "je suis en colère, je suis énervé depuis un moment et ça ne va vraiment plus". Voici quelques questions à se poser : "contre qui es-tu énervé ?" "Contre quoi es-tu énervé et depuis quand précisément ?" "Comment cela se traduit ?"

Enfin, la troisième catégorie est constituée des généralisations. Exemple : "j'ai échoué une fois donc je ne pourrai jamais réussir, j'échoue dans tout ce que j'entreprends." Ou, à l'inverse : "cette personne est vraiment formidable parce qu'elle réussit absolument tout dans sa vie."

Sans plus tarder, explorons plus en détails ces concepts afin de devenir un meilleur communicant !

3.2) Les distorsions

Les distorsions sont, en quelque sorte, une déviation entre les données des faits, entre une situation et l'interprétation que nous en faisons.

Nous pouvons identifier quatre types de distorsions :

- Les présuppositions
- Les lectures de pensée
- Les relations de cause à effet
- Les équivalences complexes

3.2.1) Les présuppositions

Exemples : “ il ne veut pas réussir ce projet”, “ ce contrat est voué à l'échec “ ou encore “ ça ne vaut pas le coup “.

Lorsque l'on repère une présupposition, il faut essayer de trouver l'intention qui se cache derrière cette affirmation : “ comment sais-tu que ça ne vaut pas le coup ?”, “ comment sais-tu que c'est voué à l'échec ?”.

Ainsi, en allant chercher ce qu'il y a derrière cette structure de surface, nous allons pouvoir identifier une croyance limitante, une peur, ou à l'inverse, une croyance aidante, des convictions fortes qui sont importantes pour la personne à qui nous nous adressons ou pour nous-mêmes.

3.2.2) Les lectures de pensée

Exemples : “je sais exactement ce que tu penses” ou “je vois que tu ne vas pas bien”. Dans un cadre professionnel, il peut nous arriver de dire : “je sais que mon équipe m'adore” ou à l'inverse “je sais que mon boss me déteste”, ou encore dans une négociation commerciale “je sais que l'autre partie ne veut pas réussir cette discussion”, “je sais qu'ils veulent couler notre entreprise”.

Dans ces situations nous allons tout simplement chercher à revenir aux faits réels, poser des questions pour ramener notre interlocuteur ou se ramener soi-même vers les données réelles de la situation et non pas l'interprétation que nous en faisons.

3.2.3) Les relations cause / effet.

Elles consistent à créer une relation cause / effet, un lien de causalité entre deux éléments qui sont complètement distincts.

Par exemple dire : “à chaque fois qu'il pleut je suis triste” ou encore “il ou elle ne réussira pas dans ce poste parce qu'il n'a pas de diplôme” ou enfin “à chaque fois que ce collègue arrive dans une réunion ça se passe mal”.

Dans ce cas de figure, nous allons chercher à faire prendre conscience à la personne, ou à soi-même dans un premier temps, de cette relation cause à effet, du fait que nous créons une causalité absolue entre ces éléments et nous allons chercher par ailleurs des contre-exemples : “est-ce qu’à chaque fois que ce collègue est venu en réunion, elle s’est mal passée ? “ N’y a-t-il pas eu une exception ? Ou alors, “n’y a-t-il pas eu une réunion qui s’est mal déroulée alors qu’il n’y était pas ? “.

Ou encore, “ ai-je vraiment été triste à chaque fois qu’il a plu, même lorsque je dormais ? “. Nous pouvons aussi nous demander : “ n’existe-t-il pas des personnes qui n’ont pas de diplômes ou pas forcément les diplômes les plus reconnus pour un certain poste et qui pourtant ont réussi à atteindre leurs objectifs dans le poste qui leur été confié ? “

3.2.4) Les équivalences complexes

Quatrième type de distorsion, l’équivalence complexe consiste à faire un lien entre une situation particulière et une affirmation plus globale.

Si vous entendez par exemple : “ ce collègue ne m’a pas dit bonjour ce matin, il ne supporte pas “, c’est une équivalence complexe.

Ou encore un argument régulièrement avancé et discuté dans une négociation commerciale : “ nous ne pouvons pas rediscuter des éléments déjà abordés précédemment sans remettre en cause l’entièreté du contrat “. Est-ce que le fait de discuter d’un point précis remet nécessairement en cause l’intégralité des discussions ou de l’intention pour signer un contrat ou réaliser une négociation ?

Dans cette situation, nous allons tout simplement séparer les deux éléments, et par le questionnement et l’échange, amener la personne ou soi-même à se rendre compte que nous créons une équivalence entre ces deux éléments. Là aussi, nous allons chercher un contre-exemple en se demandant s’il n’y a pas eu des jours où, soit ce collègue vous a dit bonjour, ou à l’inverse, ne vous a pas dit bonjour mais où vous avez partagé un moment plutôt positif dans la journée.

Par ailleurs, dans l’exemple de la négociation commerciale nous allons également chercher à séparer les deux termes : “ il est important de retravailler ce point précis du contrat parce qu’il nous semble qu’il n’est pas assez équilibré, qu’il n’a pas été suffisamment discuté et pour autant nous sommes complètement investis et nous souhaitons aller au bout de cette négociation commerciale. Nous pouvons également chercher un contre-exemple de négociation commerciale qui a réussi dans ces conditions.

3.3) Les omissions



Il existe 5 catégories d’omissions :

- L’omission simple
- Le manque de l’indice de référence
- Le manque de comparatif
- Les verbes non spécifiques
- La normalisation

3.3.1) Les omissions simples

La première catégorie d'omissions est l'omission simple. On la rencontre lorsqu'il manque un élément, un terme à préciser dans la phrase.

Par exemple : "nous sommes d'accord" ou "nous ne sommes pas d'accord". Il est important de préciser les termes pour savoir précisément de quoi nous parlons : "sur quoi sommes-nous d'accord" ou "sur quoi ne sommes-nous pas d'accord".

L'omission simple c'est aussi dire : "je vais faire au mieux pour arriver au plus vite". Cette phrase comporte au moins deux éléments à préciser : Que veut dire "je vais faire au mieux" ainsi que "au plus vite" : est-ce dans une demi-heure, une heure ou dix minutes ? Il faut être sûr d'être bien d'accord sur ces termes et de préciser suffisamment ces éléments au risque de débats, de confusions ou d'énerverment.

Que faire lorsque nous avons identifié une omission dans une phrase ?

Il faut alors poser des questions pour comprendre le contexte et spécifier ce dont nous parlons. Sur quoi sommes-nous d'accord ? Que signifie "au plus vite" ? Il n'est pas nécessaire de préciser forcément toutes les omissions que vous identifierez, au risque de rendre fou votre interlocuteur, mais il est en revanche important de préciser les points clés de la communication.

3.3.2) Le manque de l'indice de référence

Exemple 1 : " Cela devrait être simple ". Qu'est-ce qui devrait être simple ?

Exemple 2 : "On se fiche de savoir qui a raison dans cette histoire". Qui est "on" ? "Raison" à quel propos ?

Exemple 3 : " On n'est pas considérés dans cette entreprise". A nouveau qui est ce "on" ? Nous pourrions également préciser ce que nous entendons par "cette entreprise".

Lorsque vous identifiez un manque d'indice de référence, il faut tout à nouveau poser des questions pour spécifier les éléments imprécis. *Parmi ces omissions fréquemment rencontrées, on compte les "on", les "ceux-là" et les "ceux-ci" qui méritent souvent d'être précisés.*

3.3.3) Le manque du comparatif

Exemple : "c'est de pire en pire". "tu peux mieux faire", "les jeunes sont de plus en plus oisifs".

Ici nous allons tout simplement chercher à préciser le comparatif, l'élément qui n'est pas présent dans la phrase : "c'est de pire en pire", mais par rapport à quelle situation au juste ? "Tu peux mieux faire", mais sur quelle base ? ; "les jeunes sont de plus en plus oisifs", mais par rapport à quelle référence dans quel domaine en particulier ? Ainsi dans une logique d'entonnoir nous allons peu à peu réussir à préciser ce que l'on veut dire ou ce que veut dire notre interlocuteur. Il arrive parfois voire souvent que dans ce processus, nous réalisons que ce n'était peut-être pas si "pire" ou en tout cas pas pire dans toutes les dimensions ou que " les jeunes ne sont pas devenus si oisifs " par rapport à avant, ou encore que " je peux mieux

faire “ dans certaines situations uniquement et que dans d’autres à l’inverse je fais déjà mieux.

3.3.4) Les verbes non spécifiques

Les verbes non spécifiques sont des verbes flous qui ne décrivent pas de manière suffisamment précise le processus à l’œuvre.

Prenons un exemple dans le contexte professionnel où un supérieur vous dit “continuez vos efforts”, “continuez sur ce projet, ça se passe très bien” : que signifie dans ces cas le verbe “continuer” ? Nous allons chercher à comprendre ce que veut dire précisément notre interlocuteur.

Ces verbes non spécifiques sont souvent utilisés dans des discours et notamment dans des discours politiques : “ il est important de faire progresser notre société vers le meilleur “, “ nous devons continuer nos efforts pour permettre une société plus équitable, plus juste “.

Vous l’aurez compris il s’agit donc à chaque fois, si l’on veut être sûr de comprendre et d’être compris, de préciser ces termes pour spécifier concrètement ce dont nous parlons - sans quoi nous allons au-devant d’incompréhensions et de désillusions

3.3.5) Les nominalisations

Les nominalisations consistent à d’utiliser un substantif pour qui décrire un processus dynamique, ce qui a pour conséquence de figer ce processus.

Par exemple : “notre communication ne fonctionne pas du tout“ ou encore “le changement c’est maintenant“. La communication comme le changement sont des processus dynamiques, que l’on résume dans ces phrases en un mot.

Ici encore, il s’agit alors de poser des questions pour préciser ce dont on parle. Lorsque nous disons “ notre communication est décevante “, est-ce que nous parlons d’un moment en particulier où nous avons échangé des mots, ou parlons-nous de la sensation de ne pas être écoutés ? Il y a beaucoup d’éléments dans le processus de la communication, et il nous faut préciser ce dont nous parlons.

De même, lorsque nous disons : “le changement c’est maintenant“, il faut préciser de quel changement nous parlons. Le changement est un terme très large utilisé dans divers domaines. Parlons-nous par exemple du processus du changement ou des résultats du changement ?

3.4) Les généralisations

Il existe 4 types de généralisations :

- Les quantificateurs universels
- Les origines perdues
- Les jugements de valeur

- Les opérateurs modaux

3.4.1) Les quantificateurs universels

La première catégorie de généralisations est ce que l'on appelle les quantificateurs universels ou la généralisation simple.

Exemples : “je n’arrive jamais à atteindre mes objectifs” ; “cette personne réussit toujours tout ce qu’elle entreprend”. Dans les deux cas, vous utilisez une généralisation, vous faites d’un cas spécifique un cas général et absolu.

Dans cette situation, lorsque vous entendez, soit dans votre discours, soit dans celui de votre interlocuteur des mots comme “toujours”, “jamais”, “tous” ou encore “c’est tout le temps la même chose”, la première chose à faire est de remarquer que ce sont des généralisations. Il n’est pas nécessaire de relever toutes les généralisations, mais uniquement lorsque c’est pertinent, il est alors bon de savoir poser les bonnes questions.

Il s’agit alors tout simplement de renverser l’affirmation.

Par exemple : “est ce qu’à chaque fois où il s’est passé ceci, il s’est automatiquement passé cela, n’y a-t-il pas eu une exception ?”.

Vous pouvez également chercher un contre-exemple qui va permettre de montrer les limites de cette généralisation.

3.4.2) Les origines perdues

Les origines perdues sont des phrases dans lesquelles nous ne savons pas d’où provient l’affirmation qu’elles comportent.

Exemples : “ce serait mal de lui dire” ; “ce n’est pas bien de lui dire”.

Prenons un exemple plus précis dans un cadre professionnel : “il est évident que cette personne doit prendre ce poste” ou l’inverse “il est évident que cette personne doit quitter notre entreprise”. Dans ce cas, nous allons chercher à préciser et comprendre ce qui se cache derrière ces affirmations afin de faire avancer la discussion. Nous allons chercher le contexte précis et poser des questions concrètes : “en quoi est-ce évident ? En quoi c’est mal ? Que se passe-t-il si je lui dis ? Que se passe-t-il si cette personne prend ce poste et reste dans la société ou ne prend pas ce poste ? “

En se posant ces questions, nous allons découvrir progressivement les croyances et les valeurs qui se cachent derrière ces affirmations. Les croyances et les valeurs, ce sont les choses qui sont importantes pour la personne qui émet l’affirmation. Cela peut être la valeur travail, qui fait dire que cette personne mérite ce poste parce qu’elle a travaillé durement pour l’obtenir, ou encore la croyance qu’il faut un diplôme pour être compétent. Des valeurs et croyances fortement ancrées amènent souvent à les considérer comme des vérités absolues.

3.4.3) Les jugements de valeur

Les jugements de valeur sont assez proches des origines perdues. Ce sont des phrases comme par exemple “c’est mal de se comporter ainsi”, “c’est mal de s’énerver en réunion”, “c’est mal d’exprimer ses émotions” ou “c’est mal de jouer dans la boue”. Nous allons alors également chercher la croyance derrière ces affirmations, en quoi est-ce important pour toi de ne pas jouer dans la boue, de ne pas se mettre en colère en réunion ? Et puis, que se passe-t-il si l’on se met en colère en réunion ? Que se passe-t-il si l’on saute dans les flaques d’eau ?

Ces échanges, menés de manière bienveillante et transparente, vont permettre de mettre à jour les croyances, les valeurs et les personnalités des interlocuteurs, pour amener la discussion sur ces sujets - de “plus haut niveau” et permettre une communication respectueuse et de qualité.

3.4.4) Les opérateurs modaux

Exemples : “tu ne dois pas faire cela”, “il ne faut pas que cette personne prenne ce poste” ou alors “il faut absolument que je réussisse ce projet” ou “je ne peux pas quitter cette entreprise”.

L’utilisation d’opérateurs modaux de possibilité et de devoir est souvent l’indicateur que l’on touche à quelque chose d’important pour notre interlocuteur. Ainsi, en allant chercher la cause derrière l’affirmation, les conséquences, les résultats souhaités ou non souhaités, nous allons pouvoir mettre à jour ce quelque chose. Comment faire ? En interrogeant le pourquoi, ou les conséquences de l’action : “pourquoi ne dois-je pas le faire ?”, “que ce se passe-t-il si je le fais ?”, “que se passerait-il si tu quittais cette entreprise ?”

Au terme d’un chemin qui vous a amené à analyser votre propre fonctionnement, puis à établir une communication de qualité avec votre interlocuteur grâce à la synchronisation, pour enfin apprendre à repérer les déformations possibles de la communication, vous êtes prêt à aborder une nouvelle étape. Comment, fort de ces apprentissages, apprendre à mieux gérer les conflits ?

Je vous propose dans la prochaine section une démarche en 4 étapes !

4) Gérer les conflits en 4 étapes

Vous êtes-vous déjà retrouvé(e) dans une situation où vos paroles ont déclenché une réaction inattendue chez votre interlocuteur ? Ou, à l’inverse, dans un contexte où des mots prononcés par la personne en face de vous ont provoqué colère, indignation ou désarroi chez vous ?

En effet, le sens de la communication est bien plus déterminé par la manière dont les paroles sont reçues, que par l’intention de celui ou celle qui les émet.

Je vous propose de découvrir une méthode simple mais efficace pour anticiper la manière dont vos paroles pourraient être reçues et comprendre les points de vue de vos interlocuteurs – sans forcément y adhérer.

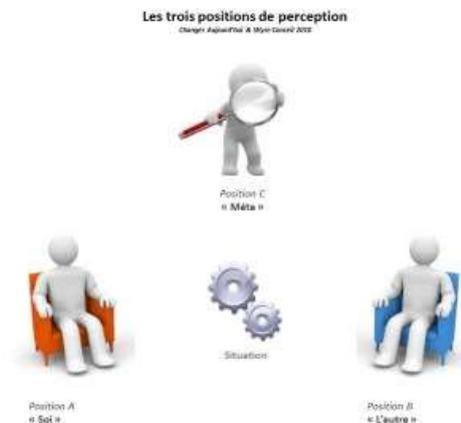
Cette méthode est également l'occasion de mettre en pratique vos nouvelles compétences de communicant, acquises grâce aux sections précédentes.

4.1) Savoir changer de chaussures

Comprendre une situation, qu'elle soit conflictuelle ou non, c'est savoir se mettre à la place des différentes parties. Apprendre à comprendre le point de vue de l'autre sans forcément s'y rallier est nécessaire.

Mais pas seulement... comprendre une situation complexe, c'est également savoir se positionner en observateur, dans une position "méta", neutre, d'où l'on peut observer (se représenter) les interactions entre les différentes parties, dont soi-même.

Pour cela, on peut s'appuyer sur une capacité formidable de notre cerveau : son aptitude à se projeter, à changer de position perceptuelle et à se construire une représentation précise de ce que peuvent être les échanges sous différents points de vue.



Il existe ainsi trois positions de perception :

- Soi
- L'autre / Les autres
- La position d'observateur, aussi appelée la position méta ou neutre

La technique que je vous propose consiste tout simplement à vous placer alternativement dans ces trois positions de perceptions afin :

- D'anticiper une situation à enjeux, par exemple une négociation commerciale, salariale, ou encore une rencontre probablement conflictuelle
- De réagir de manière différente alors que vous êtes en train de vivre cette situation compliquée, sinon conflictuelle

4.2) Le déroulement de la méthode

Etape 1 : Précisez la situation en question

Tout comme pour la définition d'objectif, il s'agit de définir à la fois le contexte, et votre objectif dans cette situation.

Où la situation prend-elle place, à quel moment, et avec qui.

Etape 2 : Définissez les objectifs de la rencontre ?

Qu'est-ce qui est important pour vous dans cette situation ? En fonction de vos valeurs, de vos besoins, de vos émotions. De quoi avez-vous envie, et quel objectif voulez-vous atteindre dans la situation en question ?

Une fois que vous êtes au clair avec vous-même, il est temps de s'intéresser à l'autre !

Etape 3 : Mettez-vous à la place de l'autre

Ce n'est pas qu'une figure de style : lorsque vous faites ce travail en prévision d'une réunion, ou de toute autre situation complexe à gérer, mettez-vous physiquement à la place de votre interlocuteur : définissez une place pour vous-même, une autre pour votre ou vos interlocuteurs, et enfin une dernière pour le rôle d'observateur, nous y reviendrons juste après ! Changez de place à chaque fois que vous changez de position de perception.

Dans cette position, vous vous mettez donc littéralement à la place de l'autre : vous voyez, entendez et ressentez la situation à sa manière, de façon à comprendre, progressivement, son mode de fonctionnement.

Se mettre dans les baskets de l'autre vous permet d'atteindre deux objectifs :

- Comprendre le "modèle du monde" de votre interlocuteur : comprendre ses valeurs, analyser la situation, entendre ce qui se dit selon ce qui est important pour lui, ressentir ce qu'il peut ressentir
- Comprendre comment votre message initial est compris et perçu par votre interlocuteur, comment vous le perceviez vous-même si vous étiez lui, selon ses valeurs et ses besoins... Puis adaptez votre message si vous le souhaitez

Etape 4 : Prenez du recul

Vous vous placez ici en tant qu'observateur, comme si vous observiez la situation se dérouler de l'autre côté de la caméra. Vous pouvez vous voir, ainsi que votre interlocuteur, en train d'échanger. Vous restez neutre émotionnellement, tout en comprenant en quoi les valeurs, les besoins, et les modèles sont différents, et peut-être également là où ils se rejoignent. Depuis cette position, vous pouvez également observer comment les messages sont reçus : ce que vous dites à votre interlocuteur, comment cela est perçu par lui, ce qu'il vous dit et comment vous le percevez en retour.

Vous vous demandez peut-être dans quel but réaliser ce travail, parfois éprouvant ? En quoi est-ce utile de se mettre à la place de l'autre ?

Si vous voulez que votre interlocuteur vous comprenne, et a fortiori si vous souhaitez le convaincre, n'avez-vous pas intérêt à comprendre comment il fonctionne pour adapter votre communication, et faire en sorte qu'elle "fasse mouche" ?

Vous en retirerez au moins deux bénéfices

- Adapter votre manière de communiquer – sans changer votre objectif – au fonctionnement de votre interlocuteur
- voire ajuster votre objectif, votre avis ou votre démarche pour prendre en compte les besoins et valeurs de votre interlocuteur

Tout au long de cet exercice, pensez à mettre en pratique les connaissances et compétences précédemment acquises : repérez les généralisations, les omissions et les

distorsions réelles ou supposées dans le discours de votre interlocuteur et dans le vôtre. Mettez également à l'œuvre les techniques de synchronisation verbales et non verbales.

Continuons à présent notre cheminement dans la compréhension de soi et d'autrui, au service d'une communication saine et efficace. Je vous propose d'enrichir votre palette d'analyse de la communication d'une nouvelle couleur : la Process Com !

5) Découvrir la Process Com pour mieux se comprendre

5.1) Mais la Process Com, qu'est-ce c'est ?

Théorisée par le Docteur en psychologie Taibi Kahler dans les années 70, la Process Communication étudie les interactions entre les individus et l'impact du "processus" sur la communication. Qu'est-ce que notre manière de communiquer dit de nous ? De notre type de personnalité ? De nos besoins psychologiques ? Qu'est-ce qui peut expliquer un stress dans la communication ? Quels éléments prédisent une communication harmonieuse, ou au contraire l'échec de la communication (la "mécommunication") ?

Pour la petite histoire derrière le modèle, la Process Com est directement issue de l'analyse transactionnelle, courant psychologique fondé par Eric Berne, dont Taibi Kahler était l'élève. Déjà, l'analyse transactionnelle tire son nom de l'analyse des relations entre les individus, une transaction étant une "unité de relation". Eric Berne a travaillé entre autres à l'identification des "scénarios" se jouant entre les individus, ces situations répétitives dans lesquelles chacun joue un rôle, souvent malgré soi, conditionné par son éducation, ses apprentissages antérieurs, son expérience... Partant de là, Taibi Kahler va s'intéresser quant à lui aux "mini-scénarios". Comment, dans un échange entre plusieurs individus, peut-on prédire une communication harmonieuse ou dysharmonieuse ?

En 1978, Taibi Kahler démarre une collaboration avec la Nasa, et le Dr Terry Mc Guire. L'objectif : recruter les astronautes, et construire des équipes harmonieuses, qui sauront communiquer efficacement et travailler ensemble dans les conditions extrêmes qui sont les leurs. Taibi Kahler peut alors mettre ses concepts à l'épreuve des faits, et des statistiques. Cela l'amènera à le développer, l'ajuster, le corriger jusqu'à ce qu'il soit statistiquement prouvé. La Process Com propose aujourd'hui un modèle complet : profil de personnalité, mécanismes et séquences de stress ou de mécommunication, besoins psychologiques, question existentielle... Parcourons-les ensemble rapidement !

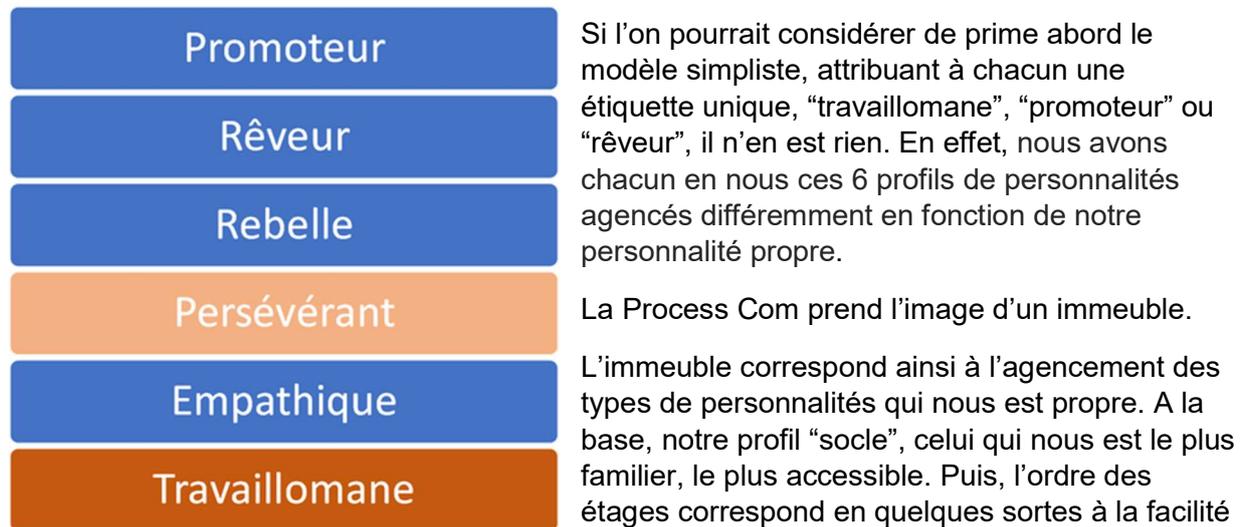
5.1.1) Les profils de personnalité

La Process com identifie 6 profils de personnalités :

- Le profil travailleur
- Le profil persévérant
- Le profil empathique
- Le profil rêveur

- Le profil rebelle
- Le profil Promoteur

5.1.2) L'immeuble



reviendrons. Il ne s'agit d'ores et déjà plus de 6 types de personnalité, mais de 720 combinaisons possibles. Et cela ne s'arrête pas là...

5.1.3) La base

La base correspond à notre type de personnalité le plus ancien, notre mode de relation au monde le plus ancré. Il serait observable dès l'âge de 2 ans. Il se situe logiquement au premier niveau de notre immeuble (dans l'exemple ci-dessus, la base correspond au type de profil Travaillomane"). Notre base conditionne la manière dont nous entrons en relation avec les autres (ce que la Process Com appelle les canaux de communication et les perceptions).

5.1.4) La phase

Au gré des événements de la vie nous évoluons, notre rapport aux autres, au monde et à soi change. En Process Com, on parle alors de changement de phase. La phase correspond à nos sources de motivation actuelles. Avec ce changement arrivent de nouveaux besoins psychologiques, une nouvelle question existentielle, de nouveaux mécanismes de stress... 2 personnes sur 3 connaissent au moins un changement de phase au cours de leur vie. 98% de ces changements de phase sont provoqués par une épreuve personnelle ou professionnelle : changement de travail compliqué, séparation...

Si l'on conserve la métaphore de l'immeuble, le mécanisme de changement de phase correspond à déménager pour s'installer durablement à un nouvel étage.

Ainsi, en prenant en compte les combinaisons Base/phases possibles, ce ne sont plus 6 types de personnalités, ni 720 immeubles possibles, mais bien 4320 combinaisons possibles. Voyez-donc la diversité de personnalités que l'on peut rencontrer !

On dira donc que l'on est par exemple de base travaillomane et de phase persévérant. Nous le verrons, les deux ont leur importance. A nouveau, cela ne signifie pas que nous n'ayons pas accès aux autres types de personnalités : nous avons la capacité de nous déplacer aux différents "étages" de notre immeuble, mais cela nous demande plus ou moins d'énergie. Nous rendre à l'étage de notre phase, d'une phase passée (correspondant à un étage situé entre notre phase et notre base, ici l'étage empathique) ou de notre base est aisé. Nous les connaissons bien. En revanche, monter dans les étages est possible, mais nous demande davantage d'énergie, et dépend donc de notre niveau de bien-être.

5.2) Besoin psychologique, question existentielle et problématique : les 3 concepts clés pour se comprendre

Après vous avoir introduit la Process Com, permettez-moi d'approfondir avec 3 concepts clés : les besoins psychologiques, les questions existentielles et les problématiques.

5.2.1) Les besoins psychologiques

Ils correspondent à nos sources de motivations. Il en existe 8 :

- Besoin de reconnaissance du travail : présent chez les types de personnalité Travaillomane et Persévérant. Lorsqu'il n'est pas satisfait, des tentatives de satisfaction "négatives" peuvent apparaître, elles se traduiraient ici par une tendance à se surmener.
- Besoin de structuration du temps : présent chez le type de personnalité Travaillomane. Lorsque ce besoin n'est pas respecté, une personne de type travaillomane se sentira irritée et agacée par les personnes qui ne respectent pas les délais, ou demandent des rendez-vous dans des délais trop courts par exemple.
- Besoin de reconnaissance des convictions : présent chez le type de personnalité Persévérant. Une personne de type persévérant qui aurait l'impression que ses convictions ne sont pas reconnues cherchera à convaincre, à avoir raison quitte à polémiquer.
- Besoin de reconnaissance de la personne : présent chez les types de personnalité Empathique. Lorsque quelqu'un de type empathique ne se sent pas reconnu en tant que personne, il a tendance à faire des erreurs.
- Besoin de contact : présent chez le type de personnalité Rebelle. Si une personne de type rebelle ne s'est pas "nourrie" de suffisamment de contacts, elle cherchera à provoquer, voire à agresser son entourage, de manière créative ou passive-agressive, par exemple en arrivant en retard à un rendez-vous ou en portant une tenue inadéquate.
- Besoin d'excitation : présent chez le type de personnalité Promoteur. Lorsque ce besoin n'est pas satisfait, les personnes de type Promoteur vont prendre des risques, mettant parfois en péril leur propre sécurité, et allant jusqu'à verser dans l'illégalité.

- Besoin sensoriel : présent chez le type de personnalité Empathique. La satisfaction négative du besoin se traduit chez les personnes de type Empathique par un état dépressif.
- Besoin de solitude : présent chez le type de personnalité Rêveur. Les personnes de type de Rêveur qui ne satisfont pas leur besoin de solitude ont tendance à se disperser mentalement. Elles vont d'une idée à l'autre, sans passer à l'action ou sans résultat probant.

Identifier ses propres besoins psychologiques est crucial, car c'est notre carburant : les satisfaire nous donne de l'énergie et entretient notre bien-être. C'est également ce qui nous permet d'utiliser notre "ascenseur" pour voyager dans les étages de notre immeuble. Concrètement, si nous avons assez d'énergie, nous saurons nous adapter à quelqu'un ayant un autre profil de personnalité. Dans le cas contraire, la communication dysfonctionnera et nous rentrerons dans une séquence de stress.

Les deux types de besoins psychologiques importants sont d'une part ceux de notre phase – qui constituent nos sources de motivation actuelles, ce que nous recherchons au quotidien, et ceux de notre base, que nous avons normalement appris à satisfaire presque "automatiquement", mais dont l'insatisfaction peut ressortir en cas de stress intense.

5.2.2) Les questions existentielles



Chaque besoin exprimé ci-dessus répond à une "question existentielle" que se pose le type de personnalité correspondant. Il en existe 6 :

- Suis-je compétent ? Les personnes de type Travaillomane se posent cette question.
- Suis-je digne de confiance ? Cette question concerne les personnes de type Persévérant.
- Suis-je aimable ? Les personnes de type Empathique cherchent à savoir si elles peuvent être aimées.
- Suis-je voulu ? Les personnes de type Rêveur cherchent savoir s'ils ont leur place ici.
- Suis-je vivant ? Cette question est posée par les personnes de type Promoteur, qui cherche la réponse dans l'excitation.
- Suis-je acceptable ? Les personnes de type Rebelle cherchent, par le contact avec les autres, à savoir si elles peuvent être acceptées comme elles sont.

Je peux être amené à vivre un "changement de phase", comme 2/3 des personnes (d'après les statistiques Kahler Communication France). Ce changement de phase a deux conséquences :

- J'ai répondu à la question existentielle de notre phase précédente (exemple : "je suis compétent" si ma phase dépassée était une phase Travaillomane)
- Une nouvelle question existentielle me préoccupe, celle de ma nouvelle phase (par exemple "suis-je voulu ?" si j'entre dans une phase Rêveur)

Par ailleurs, en cas de stress important, la question existentielle de ma base peut resurgir sous l'effet de la situation particulièrement compliquée que je traverse alors.

5.2.3) La problématique

La problématique pourrait être définie comme la tension face à une situation difficile, entre deux possibilités :

- Exprimer une émotion authentique difficile à exprimer, liée au type de personnalité, à ses besoins psychologiques et sa question existentielle
- Exprimer ce que la Process Com appelle une "émotion de couverture", sorte de mécanisme de défense inconscient venant "recouvrir" l'émotion authentique

Ainsi,

- L'émotion authentique des personnes de phase Travaillomane est le chagrin lié à la perte (d'un proche, d'une opportunité, de ne pas avoir ou de ne pas être...). Lorsque cette tristesse n'est pas assumée, elle est masquée par de la "colère attaquante", nourrie de la frustration ressentie et adressée aux proches ("Tu ne te rends pas compte de ce que tu viens de faire ! ça aurait pu mal se terminer ! C'est n'importe quoi !").
- Les personnes en phase Empathique expriment difficilement la colère (car elles risquent, en l'exprimant, de ne pas être aimables). Elles masquent alors la colère par de la tristesse, ce que la Process Com appelle le "masque" de "Geignard". Ce masque leur permet d'éviter les conflits, et de diminuer le ressenti de la blessure subie ("ce n'est pas si grave").
- Une personne de phase Persévérant éprouve des difficultés à exprimer la peur : peur de ne pas être une bonne personne, un bon mari ou une bonne femme, un bon professionnel, peur de ne pas réussir... Cette peur est masquée par de la "colère attaquante", vécue comme juste, vertueuse. Elle se traduit par des critiques à l'encontre des personnes considérées comme pas assez engagées, ou incohérentes ("Ta façon de travailler est totalement inefficace. Cela fait plusieurs fois que je t'explique la procédure à suivre. Ce n'est tout de même pas compliqué !").
- Les personnes de phase Rêveur expriment avec difficulté leur sentiment de puissance personnelle. Comme les personnes de phases empathique, elles portent alors un masque de "geignard" pour ne pas exprimer leur émotion authentique. Cependant, ce "masque" se traduit chez elles par des comportements inhibés, gênés, l'impression renvoyée qu'elles sont insignifiantes et ne se prennent pas en charge.
- Une personne en phase Promoteur aura quant à elle du mal à maintenir un lien de proximité par peur de l'abandon. Pour masquer cela, elle va blâmer avec colère, et accuser l'autre d'être la cause de la situation problématique ("si tu n'avais pas fait cela, je n'aurais pas eu à réagir comme ça").
- Enfin, les personnes de phase Rebelle ont des difficultés à assumer leurs responsabilités personnelles, et présentent par exemple peu leurs excuses lorsqu'elles sont fautives. Pour masquer ces difficultés, elles expriment comme les personnes en phase Promoteur une colère blâmante, accusent et aspirent à la revanche. "J'en ai marre, c'est à cause de toi...".

Le conflit interne entre l'expression de l'émotion "authentique" et celle de l'émotion "de couverture" est largement "inconscient". C'est pourquoi la connaissance de soi, de son profil

de personnalité, ses besoins psychologiques et sa question existentielle est cruciale afin de prendre conscience de nos mécanismes internes... et de prendre soin de soi.

Le mécanisme de “changement de phase” se met en place lorsqu’une personne est confrontée de manière prolongée à une situation difficile, tout en “s’enfermant” dans son émotion de couverture. Cette étape qui peut être longue et douloureuse, amène in fine, à la prise de conscience de l’émotion authentique (par exemple : je ne suis pas en colère mais triste pour une personne en phase travailomane, ou à l’inverse, je ne suis pas triste mais en colère pour une personne en phase empathique). Débute alors le changement de phase. En revanche, si cette même personne arrive à reconnaître et exprimer son émotion authentique dès l’apparition de la situation stressante, il est probable d’après Taïbi Kahler qu’elle ne change plus de phase au cours de sa vie, car elle aura su dépasser sa problématique.

5.3) Canal de communication et perception : deux facteurs clés d’une communication réussie

Intéressons-nous à présent à deux autres notions clés de la Process Com : les canaux de communication et les perceptions.

Vous vous en doutez d’ores et déjà, les canaux de communication comme les perceptions varient en fonction du type de personnalité : Travailomane, Persévérant, Empathique, Promoteur, Rebelle ou Rêveur.

5.3.1) Un canal de communication, qu’est-ce que c’est ?



Selon la définition proposée par Patrice Dubourg, les canaux de communication “décrivent le comportement de celui qui initie la communication, ainsi que le comportement attendu chez celui qui reçoit la communication. Chaque canal comporte donc une invitation comportementale et une réponse comportementale à cette invitation”.

Concrètement, cela consiste à s’exprimer d’une certaine manière, avec un certain ton de voix, certaines expressions et une certaine posture. Cela est bien sûr fait grandement de manière inconsciente, du moins lorsque l’on n’a pas connaissance de la Process Com, ou par exemple lorsque que la situation nous amène à exprimer notre type de personnalité de base. Lorsque nous exprimons, nous recherchons également un objectif (par exemple : obtenir un comportement précis de notre interlocuteur ou le faire participer à la réflexion...), et nous attendons que notre interlocuteur nous réponde en fonction de celui-ci, et sur un “mode” de communication qui nous convienne. Cette partie non verbale de la communication – qui englobe comme détaillé ci-dessus l’objectif de la communication, le ton de voix, les expressions du visage, les gestes et la posture – c’est donc le canal de communication.

La Process Com a identifié 5 canaux de communication : le canal d'urgence, le canal directif, le canal informatif ou interrogatif, le canal nourricier et le canal ludique.

En réalité 4 + 1 car le premier canal, le canal d'urgence, nous intéresse peu dans les situations du quotidien.

Le tableau ci-dessous présente pour chaque canal ses objectifs, ses caractéristiques (ton de la voix, gestes, posture...) ainsi que la réponse attendue.

5.3.2) Les 5 canaux de communication

	Objectifs	Caractéristiques	Réponse attendue
1 Le canal d'urgence	Interrompre un comportement chez un interlocuteur Calmer une personne en état émotionnel fort	Ordres, formulations à l'impératif Ton de voix ferme / présent Gestes protecteurs et rassurants	Non verbale Comportementale
2 Le canal directif	Obtenir un comportement réfléchi chez l'interlocuteur Indiquer des actions à réaliser	Phrases à l'impératif Ton de voix ferme Peu de gestes Peu ou pas de mimiques du visage Attitude corporelle droite sans rigidité	Courte Montrer compréhension
3 Le canal interrogatif / informatif	Echanger des informations et des opinions Elaborer ensemble des solutions	Ton de voix neutre Peu de gestes Peu ou pas de mimiques du visage Attitude corporelle droite, sans tension, équilibrée	Invite à participer à la réflexion Réponse argumentée
4 Le canal nourricier	Echanger sur les personnes plutôt que sur les faits Prendre en compte l'autre de manière affective Etablir un lien chaleureux et attentionné	Ton de voix doux et bienveillant Gestes cordiaux, sympathiques, apaisants Visage souriant et avenant Attitude corporelle ouverte, tournée vers l'autre, penchée vers l'avant	Réponse émotionnelle
5 Le canal ludique	Etablir un lien ludique, émotionnel Echanger de manière spontanée et amusante Créer du lien est plus important que partager des informations	Ton de voix énergique, enthousiaste, avec des modulations Gestes nombreux et animés Visage expressif, yeux pétillants, mimiques Attitude corporelle flexible, décontractée, relâchée et tonique	Sur la même tonalité : établir un lien, sur un registre léger

Propriété de Changer Aujourd'hui et Wyre Conseil - Ne pas diffuser sans autorisation écrite

12

Précisons que l'on parle ici d'une communication saine, sans dysfonctionnement, agressivité, pression, colère, sans sentiment de supériorité ou infériorité, ni sous-entendus.

5.3.3) Quel lien entre les canaux de communication et les types de personnalité ?

L'un des axiomes de la Process Com est que l'on "communique avec la base".

Qu'est-ce que cela signifie ?

Eh bien tout simplement que selon notre type de personnalité de base, nous allons utiliser préférentiellement un canal de communication plutôt qu'un autre.

Attention cependant, la réciproque n'est pas nécessairement vraie. En effet, ce n'est pas parce que j'utilise un certain canal de communication que ma personnalité de base est forcément celle correspondant à ce canal. En effet, lorsque nous sommes "bien", en

confiance, ou encore lorsque nous savons nous adapter à un contexte donné, professionnel ou personnel, nous allons utiliser le canal de communication adéquat, même s'il ne correspond pas à notre personnalité de base. Par exemple, alors que je suis plutôt directif dans ma communication, je vais prendre le temps d'échanger avec mon collaborateur ou mon ami sur son weekend, autour d'un café chaleureux. En revanche, utiliser un canal qui ne correspond pas à notre personnalité de base "consomme" de l'énergie plus rapidement. Par ailleurs, en situation de stress, nous revenons naturellement à notre style de communication de base.

Ceci étant posé, voici les canaux qu'utilise les 6 types de personnalité en "émission" – lorsqu'ils s'adressent à quelqu'un – et en réception – le type de communication qu'ils attendent en retour.

- Travailleur : Interrogatif en émission et en réception
- Persévérant : Interrogatif en émission et en réception
- Rêveur : Interrogatif en émission, Directif en réceptions
- Rebelle : Ludique en émission et en réception
- Promoteur : Directif en émission et en réception
- Empathique : Nourricier en émission et en réception

Derrière ces quelques éléments se cachent les sources de nombreux problèmes de communication interpersonnelle. En effet, indépendamment du fond de l'échange, un décalage sur la structure de la communication peut entraîner des séquences de mécommunication, sinon des conflits.

Par exemple, tandis que vous – de base et de phase empathique – préparez la présentation des résultats du mois avec votre n+1, vous lui proposez de prendre un café pour démarrer votre point, et pensez pouvoir prendre quelques minutes pour échanger des sujets divers et variés avant de vous mettre à la tâche. Mais votre n+1 – de base et de phase promoteur – vous précise tout de go qu'il n'a que 15 minutes et vous demande de lui présenter les 3 points clés du mois. Par le passé, vous vous seriez retrouvé déstabilisé dans une telle situation. Mais, à présent que vous connaissez les canaux de la communication et les types de personnalité, vous reconnaissez qu'il s'agit simplement de canaux différents.

Vous pouvez alors choisir de vous adapter en répondant au canal que vous a proposé votre n+1, à savoir le canal directif. Bien sûr, si vous êtes le n+1, cela s'applique tout aussi bien : adoptez le canal nourricier pour créer le lien avec votre collaborateur puis abordez le sujet de la réunion.

Pour aller plus loin, n'hésitez pas à consulter les deux livres ainsi que le site internet que je vous indique dans les sources sur la Process Com.

Après cette excursion au pays passionnant de la Process Com - qui a je l'espère ouvert de nouveaux horizons dans votre manière de communiquer, et alors que nous arrivons au terme de notre voyage sur le thème de la communication, abordons-la sous un angle beaucoup plus pragmatique : l'analyse des micro-expressions universelles !

6) Comprenez les 7 micro-expressions universelles et apprenez à les décrypter !



Vous le savez sans doute, le non verbal joue un rôle majeur dans la communication. Parmi les caractéristiques du non verbal, on trouve notamment les micro-expressions. Partons à la découverte de ces expressions et des émotions associées, et apprenons surtout à les détecter !

En comprenant mieux les émotions de vos interlocuteurs vous pourrez alors communiquer

plus facilement avec eux.

Je me suis pour cela inspiré de deux sources principales. La première, ce sont les travaux de Paul Ekman, le chercheur qui a formalisé les micro-expressions.

La deuxième source, ce sont les travaux réalisés par Fabien Olicard, un célèbre mentaliste, qui les aborde de manière ludique.

6.1) Qu'est-ce qu'une micro-expression ?

Une micro-expression est une expression que nous faisons de manière extrêmement furtive et qui se caractérise par sa courte durée : 0,25 seconde. Pour faire simple, si une expression dure moins de 0,25 seconde c'est une micro-expression.

La micro-expression est une combinaison de contractions de muscles faciaux.

Les muscles faciaux sont par exemple les zygomatiques ou les muscles du front. Chaque micro-expression correspond à une combinaison particulière des muscles faciaux.

Ces micro-expressions ont été codifiées par le psychologue et chercheur Paul Ekman en 1978, au travers d'un outil appelé le FACS (Facial Action Coding System). Il a étudié pendant des années les expressions de personnes et de populations extrêmement diverses, de cultures et d'origines complètement différentes. Son objectif était de codifier les expressions et de déterminer s'il existait des expressions universelles. Il en a retenu un certain nombre, parmi lesquelles on compte les 7 micro-expressions universelles les plus connues - et qui ne dépendent pas d'un contexte social, géographique ou culturel spécifique. On peut donc les retrouver à travers le monde quelle que soit l'origine de la personne et le contexte.

Les micro-expressions sont involontaires.

À l'inverse d'une expression, qui dure plus d'un quart de seconde et que nous pouvons contrôler, la micro-expression ne dure qu'un quart de seconde et ne peut pas être simulée.

Pour chaque micro-expression, Paul Ekman a décomposé ces combinaisons de contractions des muscles du visage en "unité d'action".

Les unités d'action sont les différents muscles faciaux qui peuvent se contracter et se relâcher. Il a donc nommé et codé chacun de ces muscles faciaux et les actions qui pouvaient être réalisées par ces muscles.

Cela donne un ensemble de plus de 10 000 combinaisons entre les muscles faciaux :

- 3 000 possèdent un sens ;
- 7 000 correspondent à des grimaces.

Parmi les 3000 combinaisons qui possèdent un sens ; on retrouve donc les 7 micro-expressions universelles qui correspondent à 7 combinaisons particulières et uniques.

Avez-vous déjà regardé la série “Lie to me” ? Paul Ekman fut consultant pour cette série, notamment pendant la première saison. Cette série a inspiré de nombreuses vocations de mentalistes ! Elle permet de retrouver, certes de manière quelque peu romancée, des analyses réelles et pertinentes de micro-expressions.

6.2) Les 7 micro-expressions universelles

Les 7 micro-expressions universelles sont :

- La peur
- La colère
- La tristesse
- Le mépris
- Le dégoût
- La surprise
- La joie

6.2.1) La peur

Commençons par identifier les caractéristiques de la micro-expression de peur :

- Les sourcils se lèvent et se rapprochent légèrement ;
- Les muscles orbiculaires se contractent ;
- Les paupières supérieures se soulèvent ;
- Les pupilles se rétractent – cela dépend en revanche de la luminosité de l’environnement ;
- La bouche s’entrouvre légèrement ;
- Les autres membres du corps qui se raidissent : cela peut être lié à une grande inspiration, comme à un blocage de la respiration.

Dans son livre “Votre cerveau est extraordinaire”, Fabien Olicard conseille tout simplement de regarder les jeux de télé-réalité du type Fort Boyard où l’on peut observer des sensations fortes, pour reconnaître cette micro-expression.

6.2.2) La colère

Continuons avec la micro-expression de la colère, une émotion peu agréable, lors de laquelle quatre éléments sont à prendre en compte pour la repérer :

- Les sourcils se froncent et l'intérieur des sourcils descend vers le nez ;
- Le regard devient fixe, par exemple sur la personne contre laquelle nous sommes en colère ;
- Les lèvres se pincent légèrement ;
- Les narines se dilatent.

6.2.3) La tristesse

La micro-expression de la tristesse se caractérise par 5 signes :

- Le signe principal de la tristesse, c'est le regard vide, les yeux perdus qui regardent au loin ;
- Le coin des lèvres descend légèrement ;
- L'intérieur des sourcils, un peu comme la peur, remonte légèrement ;
- Les paupières supérieures se baissent légèrement ;
- Ce dernier signe n'est pas nécessairement présent : les narines s'effacent.

Si vous vous réalisez vous-même cette expression et que vous la maintenez suffisamment longtemps, vous vous rendrez compte que cette action va générer en vous des émotions de tristesse. Il est en effet intéressant de constater que le lien entre micro-expression et émotions fonctionne dans les deux sens.

6.2.4) Le mépris

La micro-expression du mépris est la seule qui soit asymétrique. Toutes les autres micro-expressions sont en effet symétriques, c'est-à-dire que si vous tracez une ligne verticale du front jusqu'au menton, il se passe la même chose à gauche et à droite.

Ce n'est pas le cas pour le mépris, comme vous pouvez le remarquer au niveau des lèvres et des muscles zygomatiques : les lèvres remontent mais uniquement d'un seul côté.

D'après Paul Ekman, c'est le marqueur principal de la micro-expression du mépris, même lorsque les autres signes ne sont pas présents ou pas complètement distincts.

Les deux autres signes que l'on peut retrouver sont :

- D'une part, le menton qui se relève ;
- D'autre part, la tête qui se relève également et s'incline légèrement en arrière.

Ces signes de la micro-expression du mépris sont particulièrement intéressants à repérer, car c'est par essence une expression que l'on cherche à masquer - ne serait-ce que par convention sociale.

La série "Lie to me" utilise à ce titre à plusieurs reprises des images réelles d'hommes politiques ou de sportifs. On constate notamment cette expression de mépris lors d'un discours durant lequel l'orateur semble pourtant se maîtriser. Il reste très poli, mais des micro-expressions de mépris surviennent à plusieurs moments. Vous pouvez alors constater le hiatus entre le discours, les mots utilisés et le ressenti de la personne.

6.2.5) Le dégoût

La micro-expression du dégoût est la dernière micro-expression négative. Elle se repère grâce à 4 éléments caractéristiques :

- Les narines qui remontent ;
- Les muscles pyramidaux qui se contractent : les sourcils froncent ;
- Le muscle de la houppe : le menton se contracte ;
- La lèvre supérieure se relève.

6.2.6) Micro-expression de la surprise

La micro-expression de la surprise est l'une des deux émotions "positives". Elle possède 3 signes caractéristiques :

- Les sourcils qui remontent légèrement, ce qui rappelle d'ailleurs l'un des signes de la micro-expression de la peur. Cela semble assez logique, la peur peut contenir un élément de surprise ;
- La bouche s'entrouvre légèrement ;
- Les yeux s'écarquillent de surprise.

6.2.7) Micro-expression de la joie

Gardons le meilleur pour la fin et terminons par la micro-expression de la joie qui se caractérise par 3 unités d'action :

- Les muscles des joues remontent ;
- La contraction des lèvres qui donne le sourire ;
- Le plissement des yeux qui va avec la contraction des joues et qui donne ce visage complètement souriant.

6.3) Détecter les micro-expressions

Comme pour tous les outils et toutes les techniques partagées dans cet ebook, il faut maintenant passer à la pratique ! Exercez-vous à identifier ces micro-expressions dans la vie quotidienne pour comprendre ce que ressentent les gens et donc pouvoir vous adapter. Faites en revanche attention à ne pas tirer de conclusions hâtives.

Par exemple, imaginons que vous parlez de vos vacances à quelqu'un et que vous repérez une micro-expression de tristesse ou de colère. Cela ne veut pas forcément dire que la personne à qui vous parlez est triste ou en colère contre vous. Ce que vous lui avez raconté a peut-être suscité en elle un souvenir qui, a entraîné très furtivement cette micro-expression. Nous ne pouvons pas savoir exactement ce que notre interlocuteur ressent, même en repérant une micro-expression.

Échanger et communiquer reste donc essentiel !

Voici 2 conseils supplémentaires afin de vous entraîner à repérer ces micro-expressions :

- Imaginez une ligne verticale qui va du front jusqu'au menton pour identifier les changements d'expression ;
- Ne cherchez pas dès le départ à vouloir repérer toutes les unités d'action. Au début, cherchez simplement à identifier les changements fugaces au niveau des muscles du visage, sans donner l'impression de scruter la personne.

Terminons ce chapitre dédié à la communication avec trois expériences de psychologie sociales, ludiques, amusantes, mais non moins pertinentes et riches en enseignements ! Considérez-lez si vous le voulez bien comme ces douceurs qui concluent agréablement un repas gastronomique, constitué aujourd'hui de techniques et de méthodes pour mieux se comprendre et mieux communiquer !

7) Quelques expériences de psychologie sociale

7.1) L'importance de la justification

Intéressons-nous tout d'abord à l'importance de la justification pour emporter l'accord de quelqu'un et faciliter une réponse positive à une demande. Pour cela, revenons quelques dizaines d'années en arrière, en 1977 précisément. Une chercheuse du nom d'Ellen Langer mena alors une expérience aux Etats-Unis que l'on pourrait appeler :



L'expérience de la photocopieuse

Cette expérience fut très simple :

Prenons une bibliothèque dans laquelle se trouvent des étudiants qui font la queue pour faire des photocopies. Dans cette situation, nous avons un étudiant complice qui va couper toute la file et passer devant toutes les autres personnes qui attendent.

Dans le premier cas, il dit simplement : "excusez-moi est-ce que je peux faire des photocopies ?" Dans ce cas, le taux d'acceptation de la demande, le nombre de gens qui lui disent "oui allez-y" est de 60%.

Deuxième cas de figure, l'étudiant coupe la file et demande lorsqu'il est devant la photocopieuse : "excusez-moi est-ce que je peux utiliser la photocopieuse car je suis pressé ?". Dans ce cas, 94 % des étudiants acceptent, et cela peut paraître logique, il a vraiment l'air pressé et la plupart des gens sont de nature bienveillante.

C'est ici que l'expérience devient extrêmement intéressante. Dans le troisième cas de figure, l'étudiant coupe à nouveau la file et dit simplement : "excusez-moi est-ce que je peux utiliser la photocopieuse parce que je dois faire des photocopies ?". Dans ce dernier cas, le taux d'acceptation remonte à 93%.

C'est là le tout rôle et l'importance de la justification ! Quelle que soit la raison et même si elle est absurde, elle augmente le taux d'acceptation :

- Si on ne donne pas de raison : 60 %
- Si on donne une raison qui peut paraître légitime : 94%
- Si on donne une raison complètement absurde : 93%

Cela peut vous amener à vous poser des questions dans la vie de tous les jours et notamment au regard de toutes ces publicités que l'on entend. *Par exemple sur ces opérations commerciales du "mois de l'anniversaire", de la "Saint-Patrick", du "mois des promotions" etc.*

Je vous invite dorénavant à être vigilant à cette technique et à savoir repérer dans ce que vous entendez ce levier d'influence qu'est la justification, utilisé de manière intentionnelle ou non, mais qui, au final, peut influencer votre choix.

7.2) La technique du "pied dans la porte"



Le "Pied dans la porte" est une technique de manipulation très connue dans le « business » et les métiers commerciaux pour faciliter des actes de vente. Il est dès lors intéressant de savoir la déceler lorsque vous êtes dans une situation commerciale.

Si vous êtes amené à l'utiliser, je vous invite à réfléchir à l'éthique de vos comportements pour la mettre en œuvre en conséquence.

Le principe de cette technique est simple et elle porte bien son nom. Pour vous la représenter, imaginez que quelqu'un sonne à votre porte pour vous demander quelque chose, et qui bloque la porte avec son pied pour commencer à rentrer chez vous.

Derrière cette technique, il s'agit de faire une première demande à la personne de laquelle on attend quelque chose d'important pour nous. Cette première demande est d'abord peu coûteuse en termes de temps, d'énergie ou d'argent pour la personne. Une fois qu'elle a dit oui à cette demande, il s'agit de faire la demande réelle sur le sujet sur lequel on attend une réponse.

Les études ont montré que le fait de faire une première demande moins coûteuse sur laquelle on a eu une acceptation crée un phénomène d'engagement qui facilite ensuite une réponse positive à la demande réellement importante.

Je vous propose deux exemples concrets pour vous prouver l'efficacité de cette méthode. Deux expériences réalisées en 1966 par les chercheurs Freedman et Fraser montrent de manière impressionnante l'impact de cette technique.

La première expérience consistait à demander à des ménagères si des enquêteurs pouvaient se rendre chez elles pour inventorier l'ensemble des appareils ménagers de la maison. Pour cela, les enquêteurs allaient avoir besoin d'accéder à l'ensemble des pièces et prévenez que l'enquête pour repérer tous les appareils ménagers durerait plusieurs heures.

- Lorsque les enquêteurs demandaient de but en blanc aux ménagères si elles étaient prêtes à accepter que l'on se rende chez elles pendant plusieurs heures pour faire cet inventaire assez intrusif, le taux d'acceptation était de 22%.
- Dans l'expérience mettant en jeu la technique du pied dans la porte, dans un premier temps les enquêteurs appelaient les ménagères pour leur poser une série de huit questions simples sur leurs habitudes de consommation sans jamais mentionner l'enquête qui suivrait à leur domicile.
Puis, trois jours plus tard, ces mêmes enquêteurs rappelaient les mêmes ménagères pour leur demander si elles étaient prêtes à les recevoir dans leur maison pour inventorier tous les appareils ménagers pendant plusieurs heures.

Dans ce cas de figure, le taux d'acceptation était de 52%.

La deuxième expérience, toujours menée par les chercheurs Freedman et Fraser est encore plus marquante, il s'agissait d'une action supposée pour la prévention routière. Les chercheurs ont demandé à une série de foyers aux Etats-Unis s'ils étaient prêts à installer des panneaux de 2 mètres sur 3 mètres dans leur jardin avec un message sur la sécurité routière du type "soyez prudent conduisez plus lentement" :

- Là encore, lorsqu'on faisait cette demande de but en blanc aux propriétaires, seuls 7,7% répondaient favorablement.
- Alors qu'en utilisant la technique du pied dans la porte, on leur demandait quelques jours avant s'ils étaient prêts à positionner sur leur pare-brise un petit autocollant qui disait "soyez un conducteur prudent", sans jamais mentionner un futur panneau publicitaire dans leur jardin. Puis quelques jours plus tard, on demandait à ces conducteurs s'ils étaient prêts à positionner ce fameux panneau de 2 mètres dans leur jardin.

Le taux d'acceptation à cette demande était passé à plus de 76%. Le taux d'acceptation a considérablement augmenté car on a fait ce qu'on appelle : "Un acte préparatoire"

L'acte préparatoire crée un phénomène d'engagement en demandant quelque chose de peu coûteux préparant en réalité une demande beaucoup plus coûteuse. Cette "boucle d'engagement" incite les personnes à être cohérentes avec leur premier choix.

Cette technique très connue peut avoir des conséquences dans notre vie de tous les jours. Ces actes préparatoires peuvent conduire à des actes d'achats ou des dons. Cela ne les remet pas nécessairement en cause car cela peut être cohérent avec nos valeurs, mais il est important de reconnaître ces processus pour pouvoir en être responsables, s'en sentir libre et prendre des décisions de manière éclairée.

7.3) La méthode "yes set"

Enfin, cette dernière expérience vous sera peut-être familière si vous avez déjà été victime d'une tentative d'arnaque par téléphone ou en démarchage au porte-à-porte.

Je vais pour cela servir de cas d'étude. J'ai en effet été victime voilà quelque temps d'un appel frauduleux par téléphone. La personne prétendait faire partie de ma banque et voulait, in fine, mes numéros bancaires détaillés, pour pouvoir m'extorquer de l'argent. Et j'ai bien failli me faire prendre par cette méthode de manipulation que je connais :

Le "Yes set "

Cette technique employée de manière peu éthique pour manipuler est également très utilisée dans les démarches commerciales.

A titre d'exemple, je vous propose de vous raconter le déroulement de cette tentative d'arnaque :

J'étais en déplacement à New York lorsque je reçois un appel de France avec un numéro en 09 qui ne me semblait pas anormal. La personne au bout du fil se présente comme étant ma conseillère de la banque xx, de telle agence, les informations étaient justes. Elle m'explique que j'ai eu un paiement frauduleux le matin même et qu'elle souhaite donc vérifier quelques informations avec moi.

“Vous êtes bien monsieur Gaël Loric ?” – “Oui effectivement c'est moi”

“Vous êtes bien né à telle date ?” – elle a ma date de naissance – “oui c'est bien moi.”

“Votre mail est bien *****@*** ?” – “Oui c'est le bon mail”

”Donc votre carte bancaire est bien la carte qui termine par les quatre derniers chiffres suivants : **** ?” – “Oui ce sont les bons numéros de carte bancaire.”

C'est en réalité une technique qui consiste à “endormir” la personne que vous voulez manipuler en lui posant des questions auxquelles elle va répondre “oui”. Il a été prouvé que lorsqu'on pose plusieurs questions auxquelles la personne en face va répondre “oui”, cela la met dans un processus d'engagement, la programme pour dire “oui”. Cela facilite ensuite l'acquiescement et la réponse à des questions que l'on souhaite poser in fine et auxquelles la personne n'aurait pas répondu si on les lui avait posées directement.

Concrètement, une fois que l'on a posé ces questions, on a créé un rapport avec la personne et on l'a mise en confiance. Par conséquent, on peut lui poser des questions plus importantes, plus impactantes et auxquelles elle n'aurait pas souhaité répondre au départ. En l'occurrence, une fois que j'ai répondu à ces quelques questions, j'ai, en quelques sortes, baissé ma garde.

A ce moment-là, la personne au téléphone me dit que pour finaliser la demande d'opposition de la carte bancaire suite au paiement frauduleux, et vérifier mon identité, elle va m'envoyer un sms, mais qu'elle a d'abord besoin de mon code de vérification de trois chiffres situés au dos de la carte.

J'ai trouvé cette tentative d'arnaque d'autant plus intelligente, que, mon interlocutrice a pris soin de m'expliquer que j'étais victime d'un paiement frauduleux à l'étranger, dans tel pays etc.

Divertir l'attention pour obtenir des informations que la personne manipulée n'aurait pas eu envie de donner. C'est à l'instant où elle m'a demandé ce code, que j'ai été alerté intérieurement. Je me suis dit qu'à aucun moment je n'avais eu de preuves effectives que c'était bien quelqu'un de ma banque etc. J'ai donc raccroché et j'ai contacté directement ma banque pour vérifier les informations et je me suis rendu compte qu'effectivement c'était une arnaque.

Soyez conscient de ces chaînes de validation, appelées “Yes set” en anglais. Le fait de dire “oui” plusieurs fois vous met dans un mode où vous êtes potentiellement plus enclins à dire oui et à accepter des choses que normalement vous n'auriez pas acceptées.

C'est une technique qui peut être utilisée en hypnose, au départ dans un but éthique pour accompagner la personne, pour créer un rapport avec elle. J'insiste sur le fait que ce soit de

VII) Utiliser l'(auto-)hypnose et la programmation neuro-linguistique pour changer

Abordons à présent un thème qui pourrait faire l'objet d'un livre à part entière : l'hypnose, et plus particulièrement l'auto-hypnose.

Après une courte présentation de ce qu'est l'hypnose, où nous ferons voler en éclats certains mythes encore bien ancrés, je vous propose d'embarquer pour un voyage qui vous amènera à expérimenter l'auto-hypnose par vous-mêmes, et à découvrir le potentiel de changement qui sommeille en vous grâce à des techniques simples mais efficaces de changement.

C'est parti !

1) Comprendre l'(auto-) hypnose



L'hypnose et l'auto-hypnose constituent de formidables outils de développement personnel, pour progresser dans la compréhension de soi et changer.

L'hypnose thérapeutique d'aujourd'hui est largement héritée de Milton Erickson, grand thérapeute du 20^e siècle. Elle est en revanche très différente de l'image que l'on peut en avoir via les shows télévisés. Loin de nous faire oublier notre prénom ou danser en canard, l'hypnose thérapeutique et du développement personnel travaille sur les liens entre notre conscient et notre inconscient, et sur la puissance de ce dernier pour nous changer.

En hypnose, vous êtes acteur(rice) de votre changement.

L'auto-hypnose, c'est donc partir à la découverte de nos objectifs et nos envies, aussi bien que de nos fonctionnements et de nos croyances. C'est (se) permettre de (se) changer en autonomie, à un autre niveau et à différents niveaux à la fois : dépasser nos limitations conscientes, apprendre de nouveaux comportements, gérer ses émotions, développer son mental...

1.1) L'état d'hypnose, qu'est-ce que c'est ?

D'un point de vue physique et neurologique, l'état d'hypnose correspond un rythme cérébral et physiologique propre.

Certains états de conscience nous semblent évidents : le sommeil, la rêverie, l'état "normal". Lorsque l'on y prête attention, derrière cet état qui nous semble de prime abord "normal", entre le réveil et le coucher, se cachent de nombreux états de conscience : lorsque nous nous réveillons, lorsque nous sommes "en pleine forme", lorsque nous faisons du sport, que nous sommes plongé(e)s dans une tâche, etc. Certains de ces états sont en fait déjà des états hypnotiques : c'est la "common everyday trance", par exemple lorsque nous perdons la notion du temps en voiture ou en lisant un bon livre.

1.2) Les signes de l'état d'hypnose

Certains signes extérieurs indiquent "objectivement" l'état de transe. Citons la déglutition, la respiration ralentie, les spasmes légers et involontaires. En revanche, l'expérience interne de l'hypnose est propre à chacun. Voici quelques exemples de ce que vous pourriez expérimenter :

- Mouvements musculaires involontaires
- Changement dans la respiration
- Modification du rythme cardiaque
- Modulation du champ visuel
- "hallucinations" des 5 sens (exemple : sensations, odeur, goût...)
- Transformation de votre dialogue intérieur.

1.3) Créer l'état d'hypnose qui nous convient

En auto-hypnose, on peut avec l'habitude provoquer ou supprimer certains effets afin de se "créer" l'état qui nous convient.

Enfin et surtout, sachez qu'en auto-hypnose, vous maîtrisez à tout moment votre expérience. Vous ne perdez pas conscience – sauf si vous vous endormez – et ne pouvez pas rester "bloqué(e)" en hypnose. En revanche, vous expérimentez un état de conscience différent, une créativité plus grande et la possibilité de transformer réellement vos processus mentaux.

Cet ebook étant dédié à la pratique, si vous souhaitez aller plus loin dans la compréhension "théorique" de l'état d'hypnose, je vous invite à lire le résumé détaillé de l'excellent livre "Auto-hypnose" de Kevin Finel que j'ai écrit pour le blog des livres pour changer de vie. Vous trouverez aussi l'adresse de l'article dans les sources à la fin du e-book.

<https://des-livres-pour-changer-de-vie.com/auto-hypnose/>

2) Comment se passe une session d'(auto-)hypnose type ?

2.1) Comment se passe une séance d'hypnose ?

Qu'il s'agisse d'une session d'hypnose guidée par un thérapeute ou d'un travail d'auto-hypnose, une séance type se construit en 5 étapes bien distinctes : l'anamnèse, l'induction, l'approfondissement, la transe et la sortie de l'état hypnotique.

Si vous souhaitez pratiquer l'auto-hypnose - ce que j'espère - je vous encourage à structurer vos séances de cette manière !

2.2) Débuter la séance d'hypnose par l'anamnèse

Pour que le travail d'hypnose, de changement fonctionne, le temps préalable consacré à l'entretien qu'on appelle aussi " anamnèse " est fondamental, voire parfois beaucoup plus important que le travail sous hypnose en tant que tel. C'est en effet pendant l'anamnèse parce que l'on aide la personne à se redéfinir et à déterminer précisément ce qu'elle veut, comment elle le veut et pourquoi elle le veut.

Dans le cadre de l'auto-hypnose, je vous encourage à définir vos objectifs en amont, grâce aux outils présentés dans cet ebook : utilisez la méthode de définition d'objectif, mais aussi le méta modèle pour mettre à jour vos croyances et valeurs - limitantes ou aidantes. La pyramide de Dilts peut également vous aider à déterminer précisément à quel niveau vous voulez changer.

Dans une séance d'hypnose classique, l'entretien a pour but de comprendre comment fonctionne la personne, ses logiciels internes, ses valeurs et ses croyances. Il aide également à définir précisément ce qui aujourd'hui est limitant, ce que la personne veut changer et ce qu'elle veut atteindre comme résultat, comment et pourquoi.

Un petit secret que le client ou le patient ne sait pas forcément : dans cette première étape d'anamnèse, vous êtes souvent déjà en hypnose. Oui, car l'hypnose se caractérise notamment par une extrême concentration. Or, quand le thérapeute vous aide à définir précisément ce que vous voulez atteindre comme résultat, vous vous projetez complètement dans votre objectif. Vous n'êtes à ce moment-là plus dans votre état de conscience normal.

2.3) Commencer l'hypnose avec l'induction

Passons à la technique d'hypnose à proprement parler avec la deuxième étape : l'induction. Cette phase est la rampe d'accès à l'état de conscience modifiée qu'est l'hypnose. Cette rampe d'accès vous fait passer de votre état de conscience normal, de la vie courante à un état où vous allez pouvoir accéder à plusieurs ressources.

Il existe différents types d'inductions : vous raconter une histoire de manière extrêmement détaillée ; enrichir vos perceptions sensorielles en vous permettant de vous rendre compte de toutes les sensations, de tous les éléments qu'il y a autour de vous pour vous aider progressivement à élargir votre champ de conscience... Vous aurez l'occasion d'en tester plusieurs dans la suite de cet e-book.

2.4) Poursuivre l'hypnose avec la phase d'approfondissement

Une fois sur cette rampe de lancement, l'étape suivante est d'approfondir l'état d'hypnose pour vous y installer.

Il existe ici aussi plusieurs méthodes, dont le célèbre escalier qui peut descendre ou qui peut monter, mais où chaque marche est associée à un état de détente, de sérénité et de bien-être plus profond.

Il est ici important de préciser qu'il n'y a pas de lien direct entre la profondeur de la transe et le résultat en termes de changements. On peut changer grâce à des états de transe très légers !

Dans le cas du développement personnel, vous n'avez donc pas besoin d'être dans une transe "à la Messmer", pour qu'il y ait des changements concrets, réels et efficaces pour vous permettre d'atteindre vos objectifs.

D'ailleurs, dans le cas où vous en douteriez encore, quand vous êtes en état d'hypnose, vous restez conscient. On ne cherche pas à "vous endormir", particulièrement en coaching et thérapie. Il faut que vous soyez à un certain niveau de conscience pour participer au travail de changement, car c'est vous qui savez ce dont vous avez besoin.

2.5) Au cœur de la transe : le changement

Une fois que vous êtes ancré dans cet état de bien-être et de détente, l'étape suivante est la technique d'hypnose à proprement parler.

Il existe énormément de techniques d'hypnose, et de nombreux protocoles en fonction des problématiques à traiter. Mais au-delà du protocole, et c'est là la compétence du thérapeute, l'essentiel est d'adapter les outils et les techniques à la problématique et la personnalité de chacun.

A nouveau, vous ne perdez pas conscience pendant la transe : il est même fréquent de demander au client de participer, de parler, d'interagir.

2.6) Sortir de l'état hypnotique

Une fois la technique souhaitée réalisée, il est temps de revenir progressivement à l'état de conscience "normal". Pour cela, l'accompagnant - ou vous-même - va tout simplement aider la personne à revenir progressivement dans l'ici et maintenant afin pour qu'elle puisse reprendre ses activités, la suite de sa journée avec énergie et bien-être.

En bonus :

Comment l'hypnose peut vous aider dans votre vie personnelle ou professionnelle : la réponse en vidéo

[Comment l'hypnose peut vous aider dans votre vie personnelle ou professionnelle](#)

3) Cas pratique

Pour illustrer la séance type d'hypnose que je viens de vous décrire, quoi de mieux qu'un exemple concret ?

Je vous propose de vivre comme si vous y étiez une séance d'hypnose que j'ai réalisée avec un client, Cédric. Vous pouvez retrouver la série de vidéo de cette séance à l'adresse suivant : <https://www.youtube.com/playlist?list=PL236Y5pV6pnnwOMCwJHEvhMdmovI0PB-E>

3.1) L'anamnèse

Voici en quelques phrases le résumé de la phase d'anamnèse.

La situation limitante que Cédric souhaitait traiter était selon ses propres mots : “ Je traîne trop au lit” – “Je n'ai pas la motivation de me sortir du lit, alors que j'ai assez dormi”.

Il formule son objectif de la manière suivante : “Au réveil, je veux me lever tout de suite” .

Au travers de l'entretien initial, je vais obtenir de nombreux détails sur la situation problématique de Cédric grâce à un exemple qu'il m'a donné, en l'occurrence le matin même. Je vais me focaliser sur cet exemple afin de comprendre les étapes détaillées du comportement sur lequel il veut agir pour ensuite identifier une stratégie que je vais appliquer lors de la séance d'hypnose.

Parmi les questions que je lui pose : De quel côté dort-il ? À quelle heure sonne son réveil ? Où est situé ce réveil et quels gestes fait-il précisément pour l'éteindre ? Quel bruit fait ce réveil ?

Je vais lui demander ce qu'il ressent, ce qu'il se dit à chaque étape de cette situation pour préciser l'expérience sensorielle de chacune d'elle. Toujours en discutant avec lui, je vais reformuler les mots, les gestes et les sensations qu'il me décrit pour identifier les “déclencheurs” c'est-à-dire les étapes les plus structurantes du comportement ou de la situation problématique.

3.2) Définir précisément l'objectif

Au fil de la discussion, nous en arrivons à l'élément “déclencheur” de l'action de se lever : “ Je n'ai plus le choix”. Là encore, je lui demande de m'exprimer son ressenti, l'état physique et mental lui permettant de finalement se lever. Cédric avait évoqué le fait que, pendant qu'il traînait au lit, dans sa tête, il faisait sa To Do list des affaires qu'il avait à préparer pour partir travailler. On repère ici une utilité du comportement problématique à intégrer dans la solution.

Enfin, lorsqu'il arrive à se lever, je cherche à comprendre “l'état désiré”. Que ressent-il précisément quand il a enfin atteint son objectif ?

Durant cette étape de recueil d'informations, on va essayer de comprendre précisément ce que souhaite atteindre la personne accompagnée. On ne va pas parler de bien-être ou

d'énergie de manière abstraite, mais on va comprendre ce que cela veut dire pour lui dans son mode de fonctionnement et dans son corps.

3.3) Début de l'hypnose : l'induction

J'amène progressivement Cédric à entrer en état d'hypnose en l'aidant à se focaliser sur un tableau qui était en face de nous. Grâce à cela, je l'aide à se construire un monde intérieur, un film intérieur, dans lequel il pénètre complètement et qui lui permet d'entrer tout simplement en état d'hypnose.

Je m'assure d'abord que Cédric soit confortablement installé et je lui propose d'utiliser le tableau blanc en face de nous qu'il est justement en train de regarder.

Ensuite, je l'informe que tout au long de la séance, il peut modifier tous les mots ou les expressions que j'utilise et les remplacer par sa propre expérience si cela lui correspond davantage. Je l'invite donc à regarder de manière générale le tableau et le dessin qu'il comporte et à se focaliser davantage sur un détail de son choix. Puis je lui demande de fixer ce point tout en écoutant ma voix et en se concentrant sur sa respiration. Je l'invite à en imaginer l'odeur, les couleurs, le son, etc.

J'approfondis en lui demandant de vivre ce décor intérieur sur le rythme de sa respiration comme s'il entraînait dans ce tableau. Il peut, si cela le met plus à l'aise et le détend davantage, fermer les yeux.

Cette manière de rentrer en hypnose en est une possibilité parmi beaucoup d'autres : il faut s'adapter au contexte dans lequel on se trouve mais également à la personne en face de nous pour construire une rampe d'accès qui corresponde à la personne accompagnée.

3.4) L'hypnose se poursuit par l'approfondissement

Nous allons nous intéresser à l'étape de l'approfondissement. Cette étape permet en fait d'allonger la rampe d'accès à l'hypnose, d'ancrer des sensations de détente et de bien-être.

Tous ces éléments vont former le cadre au sein duquel va ensuite se mettre en place le changement et le travail d'hypnose. Pour cela, je vais utiliser une information que m'a donnée Cédric durant le recueil d'informations. Il m'a décrit une sensation de bien-être lorsqu'il avait éteint son réveil et qu'il sentait que son corps s'enfoncer en quelque sorte dans le matelas. Plus particulièrement le côté, car il dort dans cette position.

Durant l'approfondissement, je lui demande donc de continuer à observer ce décor intérieur qu'il a créé durant l'étape d'induction. Puis, je l'avertis que je vais poser ma main sur son épaule et qu'à ce moment-là il peut plonger plus profondément dans cet état de détente intérieure.

Je lui fais savoir que dans cet état de bien-être intérieur, il donne accès à une partie de lui plus inconsciente qui peut démarrer le changement. Avec cette première partie de l'étape de l'approfondissement, je vais, peu à peu, amener Cédric vers la technique de changement.

3.5) Au cœur de l'hypnose : la technique de changement

Tout en gardant cette sensation de bien-être et de détente, je me sers des éléments qu'il m'a donnés dans le recueil d'informations pour lui faire revivre sa situation limitante : la sonnerie de son réveil et la position dans laquelle il se lève.

Puis, au moment du réveil, je vais faire appel à son "inconscient" afin de reconfigurer, de reprogrammer cette situation limitante pour lui. Cédric avait évoqué le fait que pendant ce temps où "il traîne" au lit, il préparait mentalement sa To Do List de la journée. Je prends donc soin d'intégrer l'utilité de l'ancien comportement dans la "reprogrammation" de la situation.

J'utilise également des suggestions post hypnotiques, et précise que l'inconscient peut réajuster, à convenance dans les jours et les semaines à venir, ce comportement.

Vous constatez ici l'importance du recueil d'informations pour comprendre le fonctionnement de la personne dans la problématique mais également dans l'objectif à atteindre pour que s'opère le changement.

Bien entendu, selon les cas et les problématiques abordées par le client, le travail de changement peut nécessiter plusieurs séances.

3.6) Fin de la séance d'hypnose : la sortie de transe

Je ramène ensuite Cédric à un état de conscience normal afin qu'il puisse reprendre ses activités et le cours de sa journée avec énergie et bien-être. Je vais au préalable utiliser les mouvements inconscients, en demandant à l'inconscient de Cédric de faire un signe avec l'index pour me faire savoir qu'il a compris que dorénavant les choses étaient un peu différentes.

L'accompagnement doit être progressif car :

- D'une part, il faut laisser le temps au changement de se mettre en place, de bien s'ancrer chez la personne ;
- D'autre part, il faut laisser le temps à la personne de revenir progressivement dans un état de conscience normal.

A VOUS DE JOUER ! Je vous propose à présent d'apprendre à vous mettre par vous-mêmes en état d'hypnose.

4) Testez l'auto-hypnose !

Il existe de nombreuses techniques d'induction - que vous pouvez découvrir dans le livre Auto-hypnose de Kévin Finel dont j'ai parlé plus haut, ou en lisant le résumé que j'en ai réalisé (vous retrouverez les liens d'accès dans les sources). Si toutes fonctionnent, chacun découvrira à l'usage celle(s) qui lui conviendra(ont) le mieux, jusqu'à pouvoir rentrer en hypnose en quelques minutes voir secondes.

La technique que je vous partage ici se nomme la "spirale sensorielle". Elle est inspirée du livre Auto-hypnose de Kévin Finel (président de l'Arche).

4.1) Le principe

Bien que nous disposions de 5 sens, nous sommes souvent focalisés plus particulièrement sur un unique sens. Bien sûr, nous percevons les informations provenant des autres sens, mais nous traitons prioritairement celles issues de notre sens principal. Ainsi, certains seront davantage “auditifs”, d’autres “visuels”, et d’autres encore “kinesthésiques” (axés sur les sensations). La spirale sensorielle consiste à explorer tous nos sens pour enrichir nos sensations de celles dont nous n’avons pas conscience, et ainsi entrer dans un état intérieur différent. Lorsque l’on parle de kinesthésique en hypnose, cela intègre les sensations, le toucher, l’odeur et le goût.

4.2) Les 4 étapes de l’entrée en auto-hypnose

Commencez par vous installer confortablement.

4.2.1) Etape 1 : les éléments visuels

Identifiez un à un quatre éléments visuels puis faites le lien avec un effet hypnotique

- Prenez 5 à 10 secondes pour réellement observer chaque élément. Exemple : la poignée de la porte, l’arbre derrière la fenêtre, etc. et vous en “imprégner”.
- Liez les éléments entre eux. Exemple : Je vois la poignée rouge en métal de la porte... et j’observe le chêne et ses branches derrière la fenêtre.
- Une fois les 4 éléments observés, faites un lien de causalité avec un effet hypnotique. Exemple : et cela me permet de ressentir une sensation de détente / et ma respiration devient de plus en plus profonde.

4.2.2) Etape 2 : les éléments auditifs

Identifiez un à un quatre éléments auditifs puis faites le lien avec un effet hypnotique

- Prenez 5 à 10 secondes pour réellement observer chaque élément. Exemple : un bruit à l’extérieur, le son de votre respiration, etc. et vous en “imprégner”.
- Liez les éléments entre eux. Exemple : J’entends une voiture qui passe à l’extérieur... et j’écoute ma respiration qui va et qui vient.
- Une fois les 4 éléments observés, faites un lien de causalité avec un effet hypnotique. Exemple : et cela permet à ma respiration de devenir de plus en plus profonde.

4.2.3) Etape 3 : les éléments kinesthésiques

Identifiez un à un quatre éléments kinesthésiques puis faites le lien avec un effet hypnotique

- Prenez 5 à 10 secondes pour réellement observer chaque élément. Exemple : la sensation de votre pied droit contre le sol, de l’air lorsque vous inspirez, etc. et vous en “imprégner”.

- Liez les éléments entre eux. Exemple : Je peux sentir mon pied droit contre le sol... et la sensation de l'air dans mes poumons lorsque j'inspire.
- Une fois les 4 éléments observés, faites un lien de causalité avec un effet hypnotique. Exemple : et cela me permet de rentrer à mon rythme dans l'état hypnotique qui me convient.

4.2.4) Etape 4 : la séquence d'entrée en auto-hypnose

Recommencez les étapes 1, 2 et 3 avec trois éléments, puis deux, puis un.

Vos paupières deviendront probablement lourdes à un certain moment. Vous pouvez fermer les yeux, et noter les éléments visuels que vous percevez à travers vos paupières closes (des couleurs...) ou les représentations que votre imagination vous amène.

Enfin, ce n'est pas grave de perdre le compte à un moment donné. L'essentiel est en revanche de bien s'imprégner de chaque élément observé. Vous n'aurez très rapidement pas besoin d'aller au bout de l'induction pour entrer en état d'hypnose.

4.2.5) Mettre en place des "fusibles" pour garantir une expérience agréable

Une fois cette séquence terminée, ou lorsque vous vous sentez suffisamment détendu, il est important de poser des "fusible". Leur rôle est simple : assurer que l'expérience de l'auto-hypnose soit agréable et facile. Les fusibles sont des phrases que vous allez vous dire à vous-même, et qui ont pour rôle de cadrer la session d'auto-hypnose.

Ainsi, à la fin de la phase d'induction, vous pouvez par exemple vous dire la phrase suivante : "Inconscient, je te demande de sortir de transe au bout de 20 minutes. Par ailleurs, je souhaite vivre uniquement des états agréables, et rester dans le présent ou le futur. Enfin, je souhaite retrouver immédiatement tous mes moyens à la sortie de transe".

Cela pourra vous sembler étrange de vous adresser à votre inconscient. Néanmoins, vous en découvrirez très rapidement les effets. À chacun ensuite de trouver la formulation qui lui convient : "Je demande à mon inconscient...", "Inconscient, je te demande...", etc.)

Une fois en état d'hypnose, vous pouvez simplement profiter de cet état agréable, ou mettre en œuvre une technique de changement adaptée à votre objectif.

Afin de vous mettre le pied à l'étrier, étudions à présent ensemble quelques protocoles d'auto-hypnose que vous pouvez tester par vous-même.

5) Revivre un souvenir heureux

Cette technique peut faire figure d'échauffement : elle a pour objectif de vous aider à revivre une expérience positive et intéressante, afin que vous puissiez ensuite vous reconnecter plus facilement à ces émotions "ressources" lorsque vous en avez besoin dans d'autres situations.

1) Identifiez un souvenir positif

Prenez le temps de vous reconnecter à un souvenir heureux. Vous allez chercher à vous remémorer complètement cette expérience, comme si vous y étiez à nouveau.

Cela peut-être un souvenir heureux, un souvenir de détente et de bien-être, ou encore une expérience dynamique comme une séance de sport... Une fois que vous revivez complètement ce souvenir.

2) (Re)vivez le souvenir comme si vous y étiez

Vous allez ensuite commencer à observer ce qui se passe dans votre expérience intérieure. Où vous-trouvez-vous précisément ? Qui sont les personnes éventuellement présentes ? Quels sont les sons présents ? Peut-être de la musique, peut-être des bruits de conversation ? Vous pouvez également enrichir votre expérience... ajouter des éléments au décors, créer des sons, des musiques... Puis faire attention à vos sensations. Les sensations de votre corps là où vous êtes installé, mais également celle de votre corps dans ce souvenir que vous revivez maintenant.

Pour vous aider à vous associer complètement à cette expérience, vous pouvez reprendre le questionnaire présenté dans la technique d'ancrage - car oui, vous l'avez peut-être deviné, l'ancrage est une technique très proche et que vous pouvez pratiquer en auto-hypnose !

Portez votre attention sur ces sensations : la détente, l'énergie, le bien-être, la confiance ou le dynamisme se traduisent pour certains par de la légèreté, et pour d'autres par de la lourdeur. Pour certains, les sensations se situent au niveau de la tête, ou de la gorge, pour d'autres plutôt au niveau du thorax, de la poitrine, ou encore des bras ou des pieds.

Continuez de vivre cette expérience ressource, précisez-en le film ou les images, comme si vous en étiez le réalisateur. Agrandissez ou diminuez l'écran, ajustez les couleurs et les contrastes.

3. Intensifiez et installez les sensations

Arrêtez-vous maintenant sur le moment le plus important et le plus intense de votre expérience. Portez à nouveau votre attention sur les sensations à cet instant. Amusez-vous à les renforcer, à les intensifier.

Vous pouvez même lier cette émotion à votre respiration. Comme si chaque inspiration vous permettait d'intensifier les sensations de bien-être, de détente, d'énergie... tandis que chaque expiration vous permettait de l'installer dans tout votre corps.

Prenez tout le temps nécessaire pour profiter de ce moment de bien-être, l'ajuster et le renforcer. Prenez également si vous le souhaitez la résolution de le revivre régulièrement, par exemple en sortant du lit, au petit déjeuner, sous la douche, au bureau ou en allant se coucher... Petit à petit vous allez ainsi habituer votre cerveau à vivre des émotions positives, et apprendre à y accéder naturellement lorsque vous en aurez besoin !

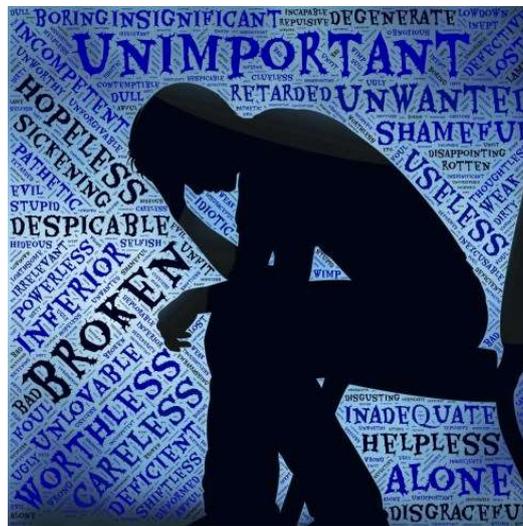
6) Transformez votre petite voix intérieure

A présent que vous êtes échauffé, passons à une technique à la fois ludique, efficace et simple à mettre en œuvre pour apprendre à moduler votre discours intérieur et le mettre au service de vos objectifs.

En effet, qui ne s'est jamais dit à soi-même, à l'intérieur de soi, des choses comme :

- Je n'y arriverai pas
- Je suis nul
- Je suis déçu (de moi-même, de telle personne...)

Cela est tout à fait normal. En revanche, cela peut devenir gênant lorsque cette voix intérieure devient trop fréquente et qu'elle nous amène à ressentir des émotions négatives par trop souvent : que ce soit de la colère, de l'abattement, de la tristesse, etc.



Dans mon cas, j'ai découvert et appliqué cette technique pour la première fois en 2014. En effet, j'étais à l'époque un éternel insatisfait du travail accompli dans la journée, ce qui générait chez moi une frustration assez importante. En observant ce qui se passait en moi, j'ai réalisé que je me disais à moi-même tous les jours : "je n'ai pas fait ce que je voulais. Il y a ça, et ça, et ça que je voulais faire et je n'ai pas eu le temps" etc.

Installez-vous confortablement et prenez quelques minutes pour vous.

Il faut compter 20 à 30 minutes pour réaliser le processus lorsque vous n'êtes pas habitué(e). Avec l'expérience, cela ne vous prendra plus que quelques minutes.

Dans tous les cas, il est important de se centrer sur soi. Le plus simple est donc de s'installer confortablement, et de prendre quelques grandes respirations avant de démarrer. Vous pouvez également utiliser des boules quies ou une musique calme pour vous isoler des bruits ambiants.

Profitons de cette technique pour apprendre une nouvelle méthode d'induction, afin d'enrichir votre palette d'auto-hypnotiseur !

La "méthode carrée" est une bonne méthode d'auto-induction qui permet de se relaxer avant de démarrer un exercice d'hypnose.

- Inspirez en comptant mentalement 2
- Suspendez votre souffle les poumons pleins en comptant 2
- Expirez en comptant 2
- Suspendez votre souffle les poumons vides en comptant 2
- Répétez autant de fois que nécessaire (jusqu'à 10 à 20 cycles si vous le souhaitez)

La durée peut être de 2, 3, 4, 5, 6 ou plus.

Identifiez ce que voulez transformer, et la petite voix que vous voulez changer.

Identifiez quand elle se produit. Dans quelle(s) situation(s) ? A quel moment de la journée ? Prenez un exemple, le plus récent ou le plus marquant, et continuez l'exploration un peu plus en détails.

Identifiez comment elle se produit en vous.

Cette question peut paraître étrange de prime abord. Mais, en faisant ce travail d'introspection, vous pourriez être surpris(e). Vous réaliserez que votre voix intérieure n'a pas toujours le même ton, le même rythme, ni même la même localisation (elle peut se situer devant vous, derrière-vous, en haut en bas, ou même à l'extérieur de vous). Faites donc l'exercice. Replongez-vous complètement dans l'exemple que vous avez choisi et soyez attentif au discours intérieur que vous voulez changer. Observez :

- Quel est le ton de cette petite voix ? Fort, faible, aigu ou plutôt grave...
- Quel en est le rythme ? Rapide, lent.
- Où se situe-t-elle ? A l'intérieur de vous ? à l'extérieur ? Où précisément ?

Amusez-vous à changer certaines caractéristiques de cette voix intérieure.

- Modifiez le ton et le rythme : si la voix est aiguë, faites-la devenir grave. Si elle est forte, transformez là en un chuchotement. Faites-lui prendre un rythme accéléré, ou très lent, et une tonalité comique. Soyez créatif(ve) !
- Changez la localisation, placez la voix dans votre ventre, au niveau de votre front, etc. Placez là à l'extérieur de vous, devant vous, derrière vous, plus ou moins loin, etc.
- Soyez attentif(ve), à chaque fois que vous transformez quelque chose, à ce que cela modifie en vous. En quoi le changement réalisé change-t-il votre ressenti ?
- Revenez à la situation initiale

Dans mon exemple, j'ai donné à cette voix qui disait "je n'ai pas fait ce que je voulais aujourd'hui" un rythme très rapide, comme si l'on avait mis en avance rapide une vieille cassette, et une tonalité du type ballon d'hélium, presque comique.

Identifiez ce que vous voulez vous dire à la place.

Il est temps de choisir ce que vous souhaitez vous dire de positif à la place de votre petite voix limitante.

J'ai choisi de remplacer "je n'ai pas fait ce que je voulais aujourd'hui" par "je suis content de ce que j'ai réalisé aujourd'hui. Je reprioriserai demain si besoin et avancerai vers la réalisation de mes objectifs"

Vous remarquerez que j'ai inclus trois éléments dans ma phrase

- Une phrase positive sur ce que j'ai réalisé dans la journée : "je suis content de ce que j'ai réalisé aujourd'hui". L'objectif est simple : générer un sentiment de satisfaction
- Une phrase qui prend en compte le besoin auquel répondait mon ancien comportement. Certains comportements peuvent être complètement obsolètes et nous gêner inutilement, tandis que d'autres, bien qu'handicapant, revêtent une utilité dont nous avons plus ou moins conscience. Il est très utile d'identifier ce que nous apporte ce comportement

Dans mon cas, le sentiment d'insatisfaction m'apportait une "motivation" pour accomplir plus.

- Une phrase qui me relie à un objectif plus grand et bénéfique pour moi, en l'occurrence me rapprocher de mes buts

Cette structure n'est donnée qu'à titre d'exemple et d'inspiration. Sentez-vous libre de créer la phrase qui vous convient. Les seuls critères que je vous recommande fortement de respecter sont les suivants :

- La structure de la phrase doit être positive. Elle doit de plus être formulée au présent. Exemple : "je me sens confiant..." et non pas "je ne me sens pas stressé".

Notre cerveau ne comprend pas les négations. Si nous nous disons "Je ne me sens pas stressé, nous nous représentons d'abord ce que c'est d'être stressé ".

- Ce que vous vous dites doit être sous votre responsabilité. Exemple : "je me sens confiant" sera plus pertinent que "mon patron me fait confiance"
- Vos besoins doivent être respectés et pris en compte, y compris les avantages que vous permettait votre ancien comportement, ou les inconvénients qu'il vous permettait d'éviter. Exemple : Je me disais "je n'ai pas fait ce que je voulais", en partie probablement pour booster ma productivité. J'ai donc pris en compte cela dans ma reformulation.

Enfin, soyez attentifs.

- Au ton de la voix : prenez une tonalité et un rythme cohérents avec le message que vous vous dites. Vous pourrez par exemple vous dire "je suis détendu et serein" d'une voix calme, profonde et zen, ou au contraire "je suis confiant en moi et en mes capacités" d'une voix dynamique et enjouée
- A la localisation de cette nouvelle phrase : positionnez la voix au même "endroit" que l'ancien comportement (au niveau de la gorge, dans la tête, à l'extérieur de vous, etc. – soyez précis)

Soyez créatif(ve) et amusez-vous !

Substituez !

C'est ici que cela devient vraiment ludique !



Suivez le processus ci-dessous :

- 1) Remettez-vous dans le contexte du comportement que vous voulez changer (reprenez les étapes ci-dessus si besoin).
- 2) Concentrez-vous à nouveau sur la petite voix intérieure que vous voulez changer : le contenu, le ton, le rythme, la localisation, etc...
- 3) A présent, accélérez le rythme de la voix, comme si vous mettiez le mode avance rapide. Modifiez également le ton de la voix, en prenant par exemple un ton très haut perché, presque ridicule, ou nasillard, ou toute autre tonalité qui vous semblerait incongrue.
- 4) Accélérez encore le rythme et la tonalité choisie jusqu'à ce que la voix devienne complètement inintelligible. A ce moment-là, vous pouvez ajouter un son d'explosion retentissant, comme si la voix s'était tellement compressée qu'elle implorait.
- 5) Remplacez alors immédiatement la phrase qui vient "d'implorer" par la voix ressource, celle que vous voulez dorénavant vous dire.
- 6) Prenez le temps de l'entendre, à l'intérieur de vous, sur le ton et le rythme choisis, à l'emplacement de l'ancien comportement.
- 7) Observez ce qui est différent en vous.
- 8) Répétez les étapes 2 à 6 jusqu'à 10 fois, de plus en plus rapidement (à la fin, la transformation de la voix ne doit prendre que 2 à 3 secondes).
- 9) Observez à nouveau ce qui est différent en vous.
- 10) Prenez une grande respiration, nous avons presque terminé !

Vérifiez.

Imaginez-vous en train de regarder un film, où vous seriez dans une situation où se joue le comportement que vous venez de transformer.

Prenez le temps de regarder ce film se dérouler devant vous, d'entendre ce qu'il y a à entendre et de ressentir ce qu'il y a à ressentir.

Que se passe-t-il de différent ?

En conclusion.

J'espère que vous avez pris plaisir à appliquer cette technique, très ludique mais efficace. Il existe de nombreuses variations et possibilités, en fonction de votre créativité !

Elle présente au moins deux avantages :

- Elle prend peu de temps. Une fois habitué(e), le processus peut se réaliser en quelques minutes

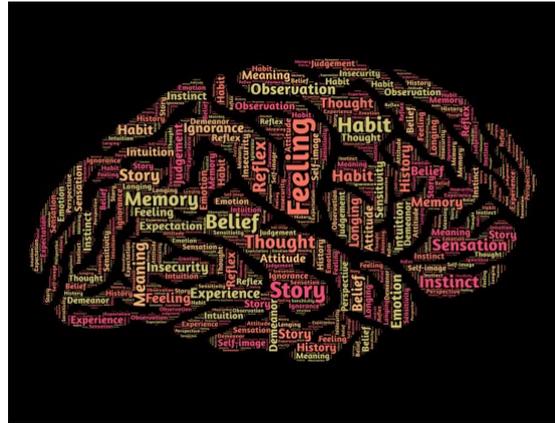
- Elle peut se réaliser n'importe où. Dans votre lit, au bureau, dans les transports... Il suffit de prendre quelques minutes pour soi !

7) L'auto-hypnose pour l'adoption d'un nouveau comportement

Continuons notre apprentissage de l'autohypnose avec une méthode "clés en mains" pour apprendre et mettre en place de nouveaux comportements.

Le principe de cette technique est simple : se créer une représentation précise de nous-mêmes une fois le changement souhaité réalisé, puis le vivre pleinement, avant enfin de nous mettre en mouvement vers cet objectif.

Avant d'entrer en état d'hypnose, il est important de définir précisément votre objectif.



Pour cela, je vous propose de reprendre les 5 critères que je vous ai partagés au début du livre. Il peut être utile ici de noter les questions, et vos réponses afin de les challenger et de les préciser jusqu'à vous sentir pleinement congruent(e) avec votre objectif.

Comment saurez-vous que votre objectif est atteint ?

Prenez le temps de vous projeter dans la situation où se joue votre objectif, une fois qu'il est atteint. Ciblez un moment particulier qui vous semble plus important, plus représentatif. Puis observez ce qu'il se passe : le lieu où vous vous trouvez, les personnes présentes le cas échéant, les bruits, les couleurs, les sensations, et votre ressenti – physique – lorsque vous sentez que vous avez atteint votre objectif. Ici aussi, il peut être intéressant de noter ces éléments.

Quel est l'objectif de l'objectif ?

Réfléchissez à ce à quoi cet objectif contribue de plus grand, de plus important pour vous. Vous trouvez la phrase compliquée ? En voici une plus simple : demandez-vous : "En quoi cet objectif est important pour moi ? Quel est le but auquel cet objectif contribue ?" Posez-vous la question plusieurs fois, jusqu'à atteindre un sentiment de congruence fort.

A présent que votre objectif est bien défini, il est temps de démarrer le travail en auto-hypnose.

Entrez en état d'auto-hypnose.

Vous pouvez vous appuyer sur la technique présentée dans la partie sur l'autohypnose :

Etape 1 : Identifiez un à un quatre éléments visuels puis faites le lien avec un effet hypnotique

- Prenez 5 à 10 secondes pour réellement observer chaque élément. Exemple : la poignée de la porte, l'arbre derrière la fenêtre, etc. et vous en "imprégner".
- Liez les éléments entre eux. Exemple : Je vois la poignée rouge en métal de la porte... et j'observe le chêne et ses branches derrière la fenêtre.
- Une fois les 4 éléments observés, faites un lien de causalité avec un effet hypnotique. Exemple : et cela me permet de ressentir une sensation de détente / et ma respiration devient de plus en plus profonde.

Etape 2 : Identifiez un à un quatre éléments auditifs puis faites le lien avec un effet hypnotique

- Prenez 5 à 10 secondes pour réellement observer chaque élément. Exemple : un bruit à l'extérieur, le son de votre respiration, etc. et vous en "imprégner".
- Liez les éléments entre eux. Exemple : J'entends une voiture qui passe à l'extérieur... et j'écoute ma respiration qui va et qui vient.
- Une fois les 4 éléments observés, faites un lien de causalité avec un effet hypnotique. Exemple : et cela permet à ma respiration de devenir de plus en plus profonde.

Etape 3 : Identifiez un à un quatre éléments kinesthésiques puis faites le lien avec un effet hypnotique

- Prenez 5 à 10 secondes pour réellement observer chaque élément. Exemple : la sensation de votre pied droit contre le sol, de l'air lorsque vous inspirez, etc. et vous en "imprégner".
- Liez les éléments entre eux. Exemple : Je peux sentir mon pied droit contre le sol... et la sensation de l'air dans mes poumons lorsque j'inspire.
- Une fois les 4 éléments observés, faites un lien de causalité avec un effet hypnotique. Exemple : et cela me permet de rentrer à mon rythme dans l'état hypnotique qui me convient.

Etape 4 : Recommencez les étapes 1, 2 et 3 avec trois éléments, puis deux, puis un.

Vos paupières deviendront probablement lourdes à un certain moment. Vous pouvez fermer les yeux, et noter les éléments visuels que vous percevez à travers vos paupières closes (des couleurs...) ou les représentations que votre imagination vous amène.

Enfin, ce n'est pas grave de perdre le compte à un moment donné. L'essentiel est en revanche de bien s'imprégner de chaque élément observé. Vous n'aurez très rapidement pas besoin d'aller au bout de l'induction pour entrer en état d'hypnose.

Installez ensuite les fusibles, comme expliqué plus haut.

Imaginez un double de vous-même.

Lorsque vous vous êtes installé(e) dans l'état d'hypnose qui vous convient, commencez à vous représenter un double de vous-même. Construisez une représentation mentale ressemblante et convaincante, qui n'a cependant pas besoin d'être exacte ou nette. L'essentiel est que vous sachiez qu'il s'agit bien de vous.

“Enlevez” ce qui ne vous convient plus.

Vous allez progressivement transformer votre double. Retirez des comportements, réactions, etc. dont vous souhaitez vous libérer, qui ne vous conviennent pas ou plus...

Prenez tout le temps nécessaire pour réaliser ces changements, jusqu'à ce que votre double ait une attitude neutre.

“Ajoutez”.

Il est à présent temps d'ajouter tous les comportements, toutes les compétences et les autres éléments en lien avec votre objectif défini plus haut. Prenez le temps d'ajouter un à un ces éléments, et d'observer votre double en faire usage dans diverses situations. Vous pouvez partir bien évidemment des situations définies lors de la formalisation de votre objectif, puis laisser votre conscient et votre inconscient compléter par d'autres situations pertinentes. Il est également possible que votre objectif se transforme, se complète ou se modifie lors de cette phase. Laissez-faire en vous rappelant que vous êtes en train de réaliser un travail de changement important pour vous, vers quelque chose de plus juste et de bon pour vous. Prenez ici aussi tout le temps nécessaire pour pleinement observer ces changements, et la manière dont ils se traduisent pour votre double dans les différentes situations rencontrées. Profitez !

Vivez les changements.

Mettez-vous dans les baskets de votre double, voyez par ses yeux, entendez par ses oreilles... et devenez cette personne. Prenez le temps de vivre ces changements, ces nouveaux comportements et compétences, de ressentir ce qu'ils produisent en vous. Vivez les différentes situations dans lesquelles ils se manifestent, projetez-vous dans différents contextes présents et futurs où vous êtes dorénavant différent(e), où vos objectifs sont atteints. Prenez le temps de profiter et de vivre pleinement ces moments.

Mettez en route le changement.

Lorsque vous estimez avoir réalisé et vécu tous les changements qu'il y avait à réaliser et vivre, demandez à votre inconscient de les intégrer dès maintenant, et tout au long des heures, des jours et des semaines, en ayant la possibilité de les ajuster et de les modifier si besoin.

Puis, revenez à un état de conscience plus normal, en prenant quelques grandes respirations puis en étant attentif à nouveau à ce qui se passe autour de vous. Et remerciez-vous d'avoir démarré ce travail de changement important !

Je vous conseille de lire une ou deux fois ces paragraphes avant de le mettre en pratique, afin de bien en assimiler la structure et de pouvoir vous en détacher lorsque vous réaliserez la technique proposée.

En bonus :

Vivez une session d'autohypnose comme si vous y étiez :

[Développez votre bien-être en 15 minutes avec le lieu secure](#)

L'explication de cette séance : comment fonctionne le lieu secure

[Hypnose : comment fonctionne le lieu secure](#)

8) 7 sessions d'auto-hypnose à pratiquer en autonomie

Terminons notre rencontre avec l'auto-hypnose par le partage de 7 séances complètes qui pourront vous accompagner utilement dans votre quotidien, lorsque vous en aurez besoin. Vous pouvez également retrouver les versions audio et vidéos de ces séances sur le blog - vous en retrouvez les liens dans les sources.

8.1) L'hypnose pour atteindre ses objectifs

Cette première séance a pour objectif d'utiliser l'hypnose pour changer de comportements et atteindre ses objectifs, qu'ils soient personnels ou professionnels. On y aborde notamment des questions comme "comment surmonter les obstacles ?", "comment bien visualiser et se projeter dans son objectif ?" ou "comment franchir les différents obstacles qu'il peut y avoir sur la route ?"

Tout au long de cette séance, vous allez faire votre chemin, en fonction d'un objectif particulier, personnel ou professionnel.

"Pour démarrer, je vous propose de prendre la position la plus confortable pour vous, puis de fermer les yeux maintenant ou un peu plus tard, comme vous le voulez. Vous pouvez ajuster votre position aussi et tout au long de la session. Vous pouvez faire attention à votre respiration en utilisant l'image des vagues de la mer qui arrivent et repartent sur le sable au rythme de vos inspirations et de vos expirations, ou utiliser toute autre technique que vous connaissez pour vous détendre. Chaque fois que vous inspirez c'est comme si vous preniez une bouffée de détente, de bien-être qui s'installe en vous à chaque fois que vous expirez.

Je me demande, et c'est propre à chacun d'entre vous, comment cette détente s'installe et à quel endroit en premier ?

Vous pouvez prendre quelques instants pour faire attention à ces sensations intérieures et observer comment pour vous et en vous elles se développent. Et en même temps, à chaque fois que vous inspirez vous pouvez sentir que lorsque vous expirez tous les tracas, tous les sujets, tous les éléments qui ont fait votre journée, votre semaine, tout ce que vous avez en tête peut s'éloigner un peu plus tandis que la détente elle s'installe en vous.

Être à présent complètement dans cet instant et à chaque instant de mieux en mieux.

Je vous propose maintenant d'imaginer un chemin à flanc de montagne. Peut-être y êtes-vous déjà, peut-être êtes-vous en train d'imaginer ce chemin qui grimpe. A présent, vous voyez le sommet, peut-être maintenant peut-être dans un moment, et à chaque instant vous

pouvez faire attention à ce qu'il y a autour de vous. La nature, peut-être y a-t-il des arbres, peut-être des rochers ou ça peut être autre chose. Faites attention aux couleurs et remarquez également les bruits. Lorsque l'on marche comme ça en les montagnes, vos pas eux-mêmes provoquent un bruit agréable, comme si à chaque pas vous pouviez approfondir un peu plus ces sensations de détente tandis que vous entendez également les bruits de la nature. Peut-être des bruits d'oiseaux, des bruits d'animaux ou peut-être encore ce bruit du vent qui est si agréable parfois et qui devient audible une fois qu'on y prête attention.

Comme ces sensations de détente qui deviennent de plus en plus présentes parce que vous y prêtez attention.



Vous pouvez à présent presque arriver au sommet et si vous n'y êtes pas encore, remarquez à présent que le climat sur cette montagne devient celui de l'hiver. Un climat pour autant agréable simplement vous voyez si elle n'est pas encore présente, cette neige qui va arriver dans un moment et qui va recouvrir le paysage, au moment où vous le souhaitez. Tout en visualisant cela vous pouvez en même temps réaliser que ces sensations intérieures deviennent plus profondes et que la température dans ce lieu est exactement celle qui vous permet d'approfondir ces sensations de bien-être. Et tandis que vous êtes au sommet de cette montagne, je vous propose un instant de faire attention à votre respiration là-bas tandis qu'ici vous êtes toujours plus détendu. Faites attention à cette respiration d'air pur là-bas qui vous permet de vous sentir encore plus détendu comme si cet air pur vous permettait d'être deux fois, quatre fois ou dix fois plus détendu, de mieux en mieux.

Tandis que vous êtes au sommet, peut-être ne l'aviez-vous pas vu, en bas des flancs de cette montagne, peut-être à droite, peut-être à gauche ou peut-être en face, visualisez votre objectif. Peut-être avez-vous besoin de jumelles ou est-il visible à l'œil nu ?

Cet objectif peut être ce qui est bon pour vous maintenant, ce que vous voulez retirer de cette session.

Il peut être lié au travail que ce soit lors de la motivation à travailler, du plaisir ou de l'atteinte d'un objectif sur lequel vous avez envie de travailler. Cet objectif peut être aussi quelque chose de plus personnel, prenez le temps de le visualiser en bas, là-bas tandis qu'en haut déjà vous êtes comme gonflé de cet air pur qui permet d'être à la fois complètement détendu et serein et complètement confiant. Parce que vous avez déjà gravi ce sentier, vous êtes arrivé en haut avec cette énergie et vous pouvez voir en bas de ce flanc votre objectif et prendre le temps d'observer ce qu'il se passe. Peut-être vous voyez-vous là-bas, ou voyez-vous autre chose, prenez le temps de voir la scène, peut-être y a-t-il plusieurs personnes en interaction. Quelles sont-elles ? Quelles sont les couleurs ? Quel est le moment de la journée en bas ? Que se passe-t-il, quels bruits y a-t-il ? Peut-être des bruits de conversation, peut-être même des échanges assez précis que vous pouvez entendre d'ici tout en étant toujours plus détendu. Prenez le temps d'imaginer ce qu'il se passe en bas, quelles sont les sensations ? Quelle est la température et quelles sont les sensations des personnes ? Qu'est-ce qui vous fait dire que l'objectif en bas est atteint ?

Prenez le temps d'intensifier un peu comme si vous pouviez modifier et ajuster ce que vous voyez, ce que vous ressentez ici de plus en plus détendu et là-bas une fois l'objectif atteint.

Puis, si vous parcourez du regard la distance qui sépare votre objectif en bas de votre position ici, vous pouvez apercevoir sur le chemin peut-être des blocs de pierre, des arbres, peut-être des passages plus difficiles, plus sinueux et plus complexes. Ces passages sont comme ces obstacles qui peuvent pour le moment vous garder éloigné de votre objectif. Et vous savez que vous avez en vous la capacité à les surmonter, un peu comme si vous preniez, et vous allez prendre maintenant une poignée de cette neige qui est autour de vous quelque part, peut-être devant vous, derrière vous peut-être même en l'air. Prenez le temps de ressentir cette neige que vous prenez dans la main et que vous accumulez jusqu'à en faire une boule de neige dont vous pouvez ressentir la fraîcheur comme vous vous sentez détendu à l'intérieur. Et plus vous ressentez la fraîcheur de cette boule de neige, plus vous vous sentez détendu. Plus vous vous sentez détendu, plus vous vous sentez confiant.

Et plus vous sentez confiant plus cette boule de neige prend corps.

Une fois qu'elle est exactement comme elle doit être, que vous pouvez la voir, vous pouvez même entendre ce petit bruit de frottement de cette boule de neige entre votre main, regardez à nouveau l'espace qui vous sépare ici, en haut détendu et confiant de votre objectif en bas complètement atteint.

Observez comme cet espace est lui aussi recouvert de neige, vous pouvez voir les obstacles recouverts de cette belle pellicule blanche et dans un instant vous allez lancer cette boule de neige fraîche détendue et confiante dans la pente devant vous. Maintenant vous pouvez la lancer et observer que cette boule de neige entraîne avec elle, d'abord quelques fragments de neige puis ces fragments deviennent à leur tour ces boules de neige solides, puissantes, fraîches, confiantes et détendues. Ces boules de neige deviennent des plaques qui à leur tour se détachent puissantes, belles et en se mélangeant deviennent une avalanche puissante dont vous pouvez entendre le bruit fort. Tandis qu'ici vous êtes toujours plus détendu, cette avalanche va dévaler la pente et recouvrir ces obstacles que vous voyiez auparavant. Ce chemin sinueux, peut-être ces rochers, cette végétation et vous savez que

ces obstacles sont en dessous mais à présent vous voyez une étendue de neige magnifique et profonde. Alors que vous êtes toujours plus détendu, de mieux en mieux, de plus en plus, vous voyez cette étendue lisse qui dorénavant vous tend les bras pour descendre à votre rythme.

Vous pouvez à présent parcourir cet espace en faisant attention aux sensations de bien-être et de détente à chaque fois que vous posez votre pied dans cette neige.

Ressentez combien il est à présent agréable de descendre et de parcourir cet espace pour aller vers votre objectif.

Ces obstacles qui étaient sur votre chemin sont surmontés avec sérénité, confiance, agilité et énergie. Vous pouvez comme cela, apprécier complètement tandis que vous voyez tout ce qu'il y a à voir, vous entendez tout ce qu'il y a à entendre et ressentez tout ce qu'il y a à ressentir tandis que vous vous approchez, si vous n'y êtes encore, de votre objectif.

Je ne sais pas comment car c'est propre à chacun, mais alors que vous y êtes, ou y être presque, vous pouvez ressentir cet objectif qui s'intègre en vous.

Vous devenez l'objectif et vous pouvez ressentir complètement les sensations de cet objectif complètement atteint en sachant que vous avez fait ici un chemin important. Vous avez que lorsque vous aurez d'autres objectifs à atteindre, d'autres projets ou d'autres choses importantes pour vous que ce soit au niveau conscient ou inconscient, vous avez désormais cette capacité que vous aviez déjà en vous de gravir le chemin avec confiance et sérénité. Franchir avec autant de sérénité, de confiance et toujours plus détendu les obstacles qui sont autant d'étapes importantes pour vous permettre d'atteindre pleinement votre objectif.

Tandis que votre inconscient intègre au rythme qui est bon pour lui tout ce qu'il y a à intégrer, tandis qu'il sait qu'il pourra ajuster à chaque instant dans les secondes, les minutes, les heures, les jours et des semaines à venir, les apprentissages qu'il a fait aujourd'hui pour vous permettre d'être toujours au plus près de ce qui est bon pour vous. Tandis qu'il fait ce travail, vous pouvez progressivement alors que je compterai de 5 jusqu'à 1 revenir dans l'ici et maintenant avec ses sensations de bien-être de détente. "5", votre inconscient continue d'intégrer ces éléments et vous pouvez commencer à prendre conscience de vos orteils et "4" peut-être bouger légèrement les mains, les doigts à votre rythme pour ressentir cette énergie ici. "3", faire quelques mouvements de tête pour reprendre conscience de votre nuque et de vos épaules, et "2" vous pouvez prendre une grande respiration, puis "1" revenir dans l'ici et maintenant quand vous voulez."

Vous pouvez au choix lire quelques fois le texte de cette séance puis la dérouler par vous-même, en votre fort intérieur ; ou en écouter la version audio pour vous laisser guider.

https://changeraujourd'hui.com/?powerpress_pinw=1931-podcast

8.2) L'hypnose pour améliorer sa concentration et son efficacité

Je vous propose à présent de découvrir une séance d'auto-hypnose qui traite de la concentration et la relaxation. Cette session vous permettra non seulement de vous sentir relâché, relaxé et d'être de plus en plus concentré au quotidien que ce soit dans vos activités personnelles, de loisirs ou dans vos activités professionnelles. Vos objectifs de changements

deviendront plus facilement atteignables. Comme pour la session précédente, vous pouvez si vous le préférez écouter directement la version audio de la séance via le lien ci-contre.

https://changeraujourd'hui.com/?powerpress_pinw=1910-podcast

8.2.1) Développez votre concentration par l'auto-hypnose : se mettre en conditions

Commencez par vous installer confortablement là où vous êtes, que vous soyez dans les transports, chez vous ou au travail. Accordez-vous une dizaine de minutes pour profiter complètement de cette expérience en sachant que, si besoin, vous pourrez revenir facilement et immédiatement au présent.

Prenez une grande inspiration pour vous permettre déjà de vous sentir lâché. Expirez ensuite profondément et continuez pendant plusieurs cycles ces grandes inspirations suivies de grandes expirations à votre rythme. Associez-y, une fois les yeux fermés, l'aspiration à une vague qui pourrait arriver sur la plage et l'expiration à cette même vague qui se retire au rythme qui est bon pour vous. Répétez ce cycle d'inspiration, de vague qui arrive sur la plage et d'expiration, de la vague qui se retire.

En faisant cela, vous vous mettez dans un état de détente et de bien-être que vous pouvez ressentir et que vous pouvez accroître à chaque inspiration.

Comme si à chaque inspiration un nouveau niveau de bien-être était là et que vous pouviez l'approfondir par deux, par trois, par dix. Et à chaque expiration, ce bien-être et cette détente se diffusent dans votre corps, dans votre tête, votre thorax, vos bras et vos jambes : dans l'ensemble de votre corps.

8.2.2) Concentrez-vous par la relaxation grâce à l'auto-hypnose

À présent que vous êtes détendu dans cet état d'auto-hypnose et que vous continuez à vous relaxer : relâchez-vous en vous laissant simplement aller, à être de plus en plus profondément relaxé. Vous pouvez ressentir ce relâchement dans toutes les fibres de votre être.

Vous vous relaxez sur le plan physique, émotionnel, mental et spirituel.



Et alors que vous vous relaxez si complètement de cette façon, en concentrant votre esprit, en écoutant chacun des mots que je dis, vous laissez chaque suggestion avoir un effet complet et profond pour vous aider profondément et automatiquement au niveau conscient et au niveau inconscient de votre activité mentale.

Vous étendez les principes de relaxation et de concentration dont vous êtes en train de faire l'expérience dans

vos vie quotidienne. Si bien qu'en toutes circonstances et en toutes situations dans

lesquelles vous vous retrouvez, que ce soit seul ou avec d'autres, vous êtes relaxé et avec l'esprit concentré automatiquement. Peu importe ce que vous êtes en train de faire, vous constatez que, de plus en plus et jour après jour, vous vous relaxez. Vous faites ce que vous faites pour le plaisir, pour vous détendre et quelle que soit la chose que vous faites, vous vous relaxez, y prenez encore plus de plaisir tandis que vous concentrez votre esprit.

Vous concentrez votre esprit simplement et confortablement et tirez davantage de ce que vous êtes en train de faire.

Sentez-vous la concentration se développer au cours de cette séance d'hypnose ?

Si vous êtes en train de faire quelque chose qui a une relation avec le travail ou une activité sérieuse, vous vous détendez. Ainsi, vous vous appliquez plus efficacement, vous vous concentrez et faites un meilleur travail. De cette façon, chaque jour et dans toutes les situations dans lesquelles vous vous retrouvez, vous vous relaxez et vous vous concentrez de plus en plus. En même temps que vous vous relaxez et que vous vous concentrez, vous évaluez les choses en profondeur et complètement, vous prenez facilement et rapidement des décisions, vous agissez avec efficacité et réussite.

Vous développez votre confiance en vous, votre assurance, votre estime de vous-même en vous acceptant de mieux en mieux et vous devenez un individu plus fort et autonome.

Et comme cela se produit, vous vous sentez plus relaxé et vous êtes capable d'une grande concentration. Laissez-vous simplement aller profond maintenant, très profond, plus profondément relaxé. Vous vous rendez compte qu'en même temps que vous êtes plus concentré, vous êtes capable d'une plus grande concentration vous évaluez les choses encore plus à fond, encore plus complètement. Vous prenez des décisions encore plus facilement et rapidement, vous agissez avec encore plus d'efficacité et de réussite. Vous développez sans cesse votre confiance en vous, votre assurance et votre estime de vous, en vous acceptant de mieux en mieux.

Et alors que vous vous laissez aller à être plus profondément relaxé, vous laissez toutes ces suggestions s'installer profondément en permanence dans votre esprit inconscient. Et tandis que vous appliquez ces principes automatiquement dans votre vie quotidienne, tous les jours dans toutes les situations et toutes les circonstances dans lesquelles vous vous retrouvez que ce soit seul ou avec les autres, vous vous relaxez de plus en plus profondément, vous concentrez votre esprit d'une manière de plus en plus aiguë et intense. Vous évaluez les choses à fond et complètement, vous prenez les décisions facilement et rapidement, vous agissez avec efficacité et réussite. Et vous développez sans cesse votre confiance en vous et votre assurance, votre estime de vous et vous vous acceptez de plus en plus. Vous découvrez continuellement que vous êtes capable de plus de relaxation et d'une plus grande concentration.

8.2.3) Travaillez votre concentration jour après jour grâce à l'auto-hypnose

Et ainsi de suite, à l'aide de l'auto-hypnose, votre concentration, dans un cycle de progrès qui croît, s'approfondit, se renforce et se consolide chaque jour. Alors que vous vous développez et devenez cette personne que vous avez toujours admirée.

Vous devenez la personne que vous avez toujours voulu être, pleine de confiance en vous.

Toutes ces suggestions sont maintenant implantées profondément, fermement et de manière permanente dans les parties les plus profondes de votre esprit inconscient. Elles font partie de votre être global pour que vous les utilisiez automatiquement pour rendre votre vie plus efficace, plus productive, plus utile et plus heureuse. De même, vous apprenez à vous relaxer de plus en plus, à concentrer votre esprit de plus en plus. Cela vous aide alors que vous apprenez à vous relaxer de plus en plus profondément, alors que vous apprenez à concentrer votre esprit de plus en plus intensément, de plus en plus complètement. Simplement en vous laissant aller à une relaxation plus profonde et à une détente plus intense.

Vous pouvez profiter encore quelques instants de ce changement qui s'est installé en vous et ressentir cette détente.

Puis je vais compter de 5 jusqu'à 1 et vous reviendrez dans l'ici et maintenant.

- Tandis que 5, vous commencez à ressentir à nouveau le contact de vos pieds, de vos bras et de vos mains ;
- Puis 4, vous pouvez bouger légèrement les pieds et les mains ;
- Tandis que 3 vous bougez le cou, la tête ;
- Et 2, vous pouvez prendre une grande respiration qui vous ramène dans l'ici et maintenant ;
- Tandis que 1 vous ouvrez les yeux et vous revenez avec cette énergie dans l'ici et maintenant et vous pouvez continuer le cours de cette journée.

J'espère que cette démarche inspirée d'un protocole utilisé par le médecin américain Douglas Greg en Californie, vous a aidé utilement.

Vous souhaitez développer encore plus votre concentration et parvenir plus aisément à vos objectifs ? Je vous propose trois cours complets que j'ai conçus pour vous et dans lesquels vous serez guidés pas à pas :

Découvrez une technique unique utilisée par les orateurs et les sportifs de haut-niveaux pour se concentrer et gérer le stress des grands jours ! : <https://changeraujourd'hui.com/auto-hypnose-lieu-secure/>

Apprenez la méthode de l'ancrage et mettez enfin vos émotions au service de vos objectifs : <https://changeraujourd'hui.com/comment-avoir-confiance-en-soi/>

Enfin, appliquez des outils simples pour booster rapidement votre efficacité dans votre vie professionnel et personnel : <https://changeraujourd'hui.com/booster-votre-efficacite-2/>

8.3) L'hypnose pour booster son niveau d'énergie

Cette séance d'auto-hypnose vous aidera à devenir plus productif dans vos activités.

Si vous préférez écouter la version audio de la séance, vous pouvez retrouver le lien du podcast ci-contre https://changeraujourd'hui.com/?powerpress_pinw=1902-podcast

Que vous soyez au travail, dans les transports ou chez vous, prenez quelques instants pour vous installer dans une position confortable. Cette session durera une dizaine de minutes environ.

Prenez à présent quelques grandes respirations. Commencez par une inspiration, puis après avoir bloqué quelques instants votre respiration, expirez profondément. Vous pouvez répéter cela plusieurs fois en imaginant au moment de l'inspiration une vague qui arrive vers vous, comme si vous étiez sur la plage. Et au moment de l'expiration cette vague qui se retire. Ainsi, vous allez associer à ces inspirations et ces expirations, les vagues qui arrivent sur la plage et qui se retirent.

En faisant cela, vous vous mettez déjà dans un état de conscience modifiée qui vous permet de ressentir une sensation de détente et de bien-être.

Au bout de quelques cycles de respiration comme cela, vous pouvez être attentif aux sensations de détente. Où s'installent-elles en vous ? Peut-être au niveau de la tête, du thorax, des bras ou des jambes ou ailleurs. Faites attention, et constatez qu'à chaque inspiration et à chaque expiration vous entrez davantage dans cet état de détente qui se propage, se diffuse en vous.

Vous voici en pleine séance d'auto-hypnose et vous devez déjà vous sentir plus zen, votre respiration devient calme : une sensation de bien-être vous envahit. Lorsque vous vous sentez détendu comme vous le souhaitez, je vous propose d'imaginer, les yeux fermés, une douche. Cette douche peut être celle qui se trouve chez vous mais elle peut être aussi complètement inventée. Ça peut également être une douche que vous connaissez, que vous appréciez quelque part où vous allez. Vous allez maintenant vous imaginer à l'intérieur de votre corps, en voyant vos bras, vos jambes. Imaginez-vous en train de vous placer en dessous de cette douche, que ce soit un pommeau ou une douche à l'italienne, une douche classique, ou encore autre chose.

Qu'elle soit à l'intérieur ou à l'extérieur, vous allez prendre le temps de bien visualiser où vous vous trouvez maintenant.

Quels sont les objets autour de vous ? À quel moment de la journée vous trouvez-vous dans votre imagination ? Soyez attentif aux sons qu'il y a autour de vous, peut-être des bruits de voix au loin, une certaine musique, etc. Vous pouvez même créer les sons qui vous permettent de vous sentir plus détendu, de ressentir du bien-être et de l'harmonie intérieure.

Vous pouvez également faire attention aux sensations de votre corps. En marchant dans cette douche, faites attention aux sensations du sol, peut-être est-il plus frais ou plus chaud ? Quelle est la matière de ce sol ? Du carrelage ou du métal si vous êtes dans une baignoire. Quelle est la sensation de votre plante de pied contre ce sol ? Tout en parcourant du regard ce qu'il y a autour de vous, faites attention à la sensation des objets lorsque vous les touchez avec vos mains.

Lorsque vous êtes bien installé dans cet endroit, vous allez pouvoir mettre en route la douche en ayant remarqué au préalable qu'elle était réglée sur le degré le plus frais.

À présent que la douche démarre, en voyant ces gouttelettes d'eau qui tombent et qui entrent en contact avec votre peau, vous allez pouvoir inspirer profondément par petites étapes. Vous allez imaginer cette eau fraîche qui tombe sur votre tête, vos épaules, votre dos, votre thorax et votre cou.

Comme si à chaque inspiration, vous pouviez sentir que ces gouttes qui entrent au contact de votre peau vivifient votre esprit, votre crâne, votre tête mais également vos épaules, votre thorax et vos bras. Comme si à chaque expiration cette vivacité entrait à l'intérieur de vous et vous permettait de vous sentir plus tonique, plus dynamique et plus énergique. À chaque inspiration, vous sentez ces gouttelettes qui entrent en contact de votre peau et qui créent comme une petite piqûre d'un jet d'eau froide. Une piqûre agréable qui vous dynamise, qui vous permet de vous sentir vif et présent. Et à chaque expiration cette vivacité rentre en vous et s'accroît pour vous permettre d'être de plus en plus dynamique. À chaque inspiration une nouvelle dose d'énergie rentre en contact avec vous et à chaque expiration elle s'installe et vous permet de vous sentir de plus en plus dynamique, de mieux en mieux.

8.4) Faites le plein de vivacité grâce à l'hypnose

Vous pouvez continuer comme cela en faisant attention à voir tout ce qu'il y a à voir au cours de cette session d'auto-hypnose : ces gouttelettes, leur consistance, leur taille et leur transparence. Entendre également le bruit de cette douche, cette eau qui coule depuis la douche jusqu'à votre peau, puis le long de votre peau. Entendre ce bruit agréable et vivifiant de l'eau qui coule et qui vous permet de ressentir également tout ce qu'il y a à ressentir.

Cette énergie et cette vivacité dans votre esprit et dans votre corps.

Constatez combien ces sensations s'accroissent à force d'y rester et combien elles vous permettent de vous sentir plus vif, plus dynamique et plus énergique. Vous pouvez continuer comme cela quelques instants encore et prendre tout le temps dont vous avez besoin en restant complètement dans cette expérience d'énergie et de vivacité.

Puis, lorsque vous vous sentez suffisamment tonifié, vivifié, vous pouvez terminer par une profonde inspiration.

Une inspiration profondément vivifiante, profondément énergisante. Faites attention à combien et comment cette vivacité s'installe en vous et va vous permettre de continuer votre journée avec cette énergie renouvelée, cette tonicité, ce bien-être et ce dynamisme.

Enfin, lorsque c'est bon pour vous, tandis que cette vivacité s'installe en vous accompagnant, vous pouvez revenir progressivement à l'ici et maintenant. Faites de nouveau attention au contact de vos pieds contre le sol ou contre tout autre objet là où vous êtes installé. Prenez une grande respiration, bougez les bras, bougez la tête. Puis quand vous êtes prêt, ouvrez les yeux avec nouvelle inspiration et constatez combien il est bon de revenir dans votre quotidien avec cette énergie qui va vous accompagner jusqu'au bout de la journée.

J'espère que ce court voyage vous aura été agréable et vous aura permis de faire le plein d'énergie pour le reste de votre journée !

Si vous avez apprécié cette séance et que vous souhaitez apprendre comment vous mettre en état d'auto-hypnose : je vous suggère [ce cours complet](https://changeraujourdhui.com/decouvrir-auto-hypnose/) :

<https://changeraujourdhui.com/decouvrir-auto-hypnose/>

8.5) L'auto-hypnose dans la gestion des émotions

Qui n'a jamais été confronté à un trop-plein d'agacement, de colère, de pression ? Cette session vous accompagne en 15 minutes pour vous aider à mieux gérer vos émotions. Vous pouvez également retrouver la version audio ici

https://changeraujourd'hui.com/?powerpress_pinw=1870-podcast

8.5.1) Auto-hypnose et gestion des émotions : installez-vous confortablement

Je précise bien sûr que cette séance d'auto-hypnose pour gérer vos émotions ne remplace en aucun cas un accompagnement médical ou psychologique si vous en avez besoin.

Cette technique a pour but de vous permettre un temps de respiration et, grâce à l'état d'hypnose et d'auto-hypnose, de vous accompagner dans une gestion différente de vos émotions pour avancer dans votre vie personnelle ou professionnelle.

Tout d'abord, je vous propose de vous installer confortablement là où vous êtes, que ce soit chez vous, dans les transports et que vous soyez assis ou allongé. Prenez ensuite le temps de faire attention aux sensations de votre corps, de votre dos, de vos jambes, de vos bras. Mais aussi à la lumière que vous pouvez percevoir derrière vos yeux clos, s'ils sont fermés ou aux éléments qu'il y a autour de vous si vos yeux sont ouverts.

Pour davantage de relaxation, je vous invite à fermer les yeux maintenant et à prendre le temps de prendre quelques grandes respirations pour vous mettre déjà dans un état de détente, de relaxation, de relâchement et d'auto-hypnose.

Vous pouvez prendre encore quelques inspirations, et expirer en laissant ces sensations de détente et de bien-être s'approfondir.

8.5.2) La cocotte-minute : une métaphore adaptée à la gestion des émotions

Puis, je vous propose d'imaginer une cocotte-minute sur une plaque au gaz, à induction ou électrique, en fonction de ce que vous préférez ou de ce que vous vous représentez maintenant. Prenez le temps d'imaginer cette cocotte en face de vous, l'endroit où elle se trouve, faites attention à sa couleur, aux objets autour. Faites également attention au son, vous savez ce son si particulier de cocotte-minute qui monte en température.

Et, tout en vous laissant le temps de voir tout ce qu'il y a à voir, d'entendre tout ce qu'il y a à entendre, peut-être de sentir aussi les odeurs qui sont à cet endroit, peut-être dans cette cuisine, ou peut être ailleurs ? Votre cocotte-minute peut être posée n'importe où, où vous le souhaitez. Vous allez réaliser qu'à l'intérieur de cette cocotte-



minute ce sont vos émotions et que la pression qui s'exerce à l'intérieur de cette cocotte-minute, c'est la pression que vous ressentez aujourd'hui, cette pression assez intense. Vous voyez cette cocotte-minute en face de vous et vous voyez cette pression qui est là, à l'intérieur de cette cocotte avec ces émotions bouillonnantes et vous prenez le temps d'observer cette cocotte-minute avec cette pression qui se développe à l'intérieur et ces émotions intenses qui y sont enfermées.

Tandis que vous observez cela, vous savez en même temps qu'une cocotte-minute a ceci de précieux qu'elle dispose de ce dispositif qui permet d'évacuer la pression de manière contrôlée, de libérer la pression intense à l'intérieur de manière progressive et sécurisée. Et tout en observant cela et en sachant ceci, en ressentant la détente dans votre corps tout en observant et en ressentant la pression dans la cocotte-minute, vous pouvez demander à votre inconscient quel moyen il pourrait trouver pour évacuer de manière adaptée, sécurisée et progressive cette pression que vous ressentez vous aussi.

Un peu à la manière de cette soupape de sécurité qu'a la cocotte-minute en face de vous.

Tandis que vous êtes dans cet état de détente, en train d'observer cette cocotte-minute avec cette pression et cette soupape, vous pouvez prendre conscience peut-être de certaines possibilités que votre inconscient vous met à disposition. Et savoir qu'il n'est pas forcément nécessaire de savoir tout ce qu'il se passe au niveau de votre inconscient parce que vous savez qu'il vous accompagne et recherche les solutions les plus adaptées pour vous.

Laissez le bien-être s'installer et prenez le contrôle de vos émotions grâce à cette séance d'hypnose. Ainsi, tout en restant dans cet état de profonde détente, observez cette cocotte-minute et cette pression. L'important n'est pas de savoir si des idées précises vous viennent en tête, mais de savoir que votre inconscient travaille avec vous pour mettre en place des changements dans la gestion de vos émotions. Et pourquoi pas, d'ailleurs, vos propres soupapes de sécurité parce que votre inconscient peut ajuster et tester. Vous savez, comme des fois on peut changer de modèle, utiliser tel type de cocotte-minute plutôt qu'un autre et de temps en temps trouver un modèle un peu plus performant, mieux équipé.

Vous pouvez à chaque instant ajuster et tester une nouvelle soupape, un nouveau modèle qui vous convient davantage.

Tout en laissant cela s'intégrer tranquillement, vous pouvez observer cette cocotte dont la soupape commence à faire ce bruit de sifflet tandis que la pression se libère progressivement. À mesure que cette pression se libère progressivement dans la cocotte-minute, vous pouvez ressentir combien votre pression intérieure elle aussi se libère. Tandis que la détente s'approfondit, vous pouvez prendre tout le temps nécessaire pour laisser se faire ce processus : voir cette cocotte-minute, entendre le bruit de cette pression et voir l'apparence de cette pression tandis qu'elle se libère et s'évapore. Observez comment se traduit cette libération en vous de manière progressive, agréable, sécurisée.

Et vous savez que vous maîtrisez à la fois la soupape et la puissance du feu, de la température que vous mettez sur la cocotte.

Ainsi, vous pouvez maintenant régler la puissance et la soupape exactement comme vous le voulez.

Pour que ce soit bon pour vous et que cette pression se libère et se relâche au rythme qui vous convient.

Enfin, lorsque la pression vous semble suffisamment libérée, lorsque vous ressentez cette détente et ce bien-être, cette énergie peut être qui vous envahit avec la pression, qui elle, s'évacue. Vous pouvez progressivement revenir à l'ici et maintenant en comptant de cinq jusqu'à un :

- "5" vous pouvez commencer à ressentir à nouveau les contacts de votre corps à l'endroit où vous vous trouvez ;
- Et "4" commencer à bouger peut-être les pieds, les mains ;
- Tandis que "3" vous pouvez bouger les bras également ;
- Et "2" prendre une grande inspiration tout en sachant que ce travail va continuer après cette séance ;
- À présent "1" ouvrir les yeux, regarder ce qu'il y a autour de vous et revenir à l'ici et maintenant avec cette énergie, cette détente qui va vous accompagner dans le reste de votre journée.

8.6) L'hypnose pour gagner en confiance

La confiance en soi est un thème récurrent dans les accompagnements. Il existe de multiples techniques de développement personnel pour devenir plus confiant. J'ai choisi de vous proposer dans cette session une métaphore nautique qui je l'espère vous accompagnera utilement. Le lien du podcast associé à cette séance :

https://changeraujourd'hui.com/?powerpress_pinw=1737-podcast

Pour prendre confiance en vous grâce à l'auto-hypnose, je vous propose de vous installer confortablement là où vous êtes pour cette séance d'une dizaine de minutes.

Une fois que c'est le cas, faites attention à vos sensations : comment êtes-vous assis ou comment êtes-vous allongé ? Les sensations de votre dos, de vos pieds, de vos mains et la température.

Puis, vous allez pratiquer cette méthode de respiration que l'on appelle la méthode carrée pendant quelques cycles, c'est-à-dire des respirations sur deux temps :

- Inspirez complètement sur deux temps ;
- Bloquez la respiration sur deux temps également ;
- Expirez en deux temps toujours ;
- Puis bloquez à nouveau la respiration : les poumons vides pendant deux temps.

Recommencez ce cycle jusqu'à 10 à 20 fois pour vous mettre déjà dans un état de relaxation et d'auto-hypnose.

Si vous ne l'avez pas déjà fait, je vous propose à présent de fermer les yeux et de vous imaginer sur la rive d'un lac quel qu'il soit. Vous pouvez modifier à chaque instant et ajouter, créer des éléments. Du côté où vous êtes de ce lac, vous constatez que vous vous trouvez sur une rive relativement pauvre, avec des arbres abîmés et une végétation endommagée sous un temps agité. Alors que, lorsque vous regardez de l'autre côté du lac sur l'autre rive, au loin, vous voyez une végétation luxuriante, un temps magnifique et un soleil brillant. Vous pouvez même apercevoir des personnes qui semblent heureuses et souriantes.

Cette rive, en face, représente vos objectifs, les sensations de joie, de bien-être et de confiance en vous que vous voulez ressentir.



Je vais désormais vous demander d'être attentif à vos sens : que voyez-vous ? Qu'entendez-vous ? Que ressentez-vous ? C'est en vous focalisant sur vos sens que vous sentirez la confiance s'installer.

Au milieu, il y a cette étendue d'eau que vous allez traverser par tout moyen : peut-être à la nage, en canoë, en voilier ou en planche à voile. Quel que soit le moyen que vous choisissiez, et il peut y en avoir plusieurs, vous allez vous mettre à l'eau et commencer à nager ou à manoeuvrer.

Faites alors attention, en même temps que vous le faites, à ce que vous voyez : l'eau, la rive d'en face. Ce que vous entendez : ces sons lorsque vous nagez, ou ces bruits de votre planche à voile, de votre bateau ou de votre canoë contre l'eau.

Les sensations de fraîcheur de l'eau ou au contraire de chaleur si l'eau est chaude dans ce lac que vous avez créé. La sensation peut-être du vent également ou si vous êtes sous l'eau parce que vous plongez de temps en temps, les sensations de votre corps complètement immergé. Et puis les sensations de l'air lorsque vous respirez.

De cette manière, vous allez continuer à avancer, faire face et surmonter à la fois les courants, les vagues, la pluie peut être qui peut s'abattre aussi par moments. Prenez le temps de traverser ce lac à votre rythme en réalisant et en ressentant combien et comment vous dépassez chaque obstacle qui se présente à vous.

Pendant cette traversée, il se peut que vous ressentiez le besoin de vous reposer.

Vous pouvez à ce moment-là, regarder à droite, à gauche, devant vous ou juste à côté et remarquer une île que vous n'aviez peut-être pas vue avant. Cette île peut être comme une aire de repos sur laquelle vous pouvez vous arrêter, prendre le temps de récupérer et de faire le plein d'énergie avant de reprendre à nouveau, de naviguer de nager vers cette rive ensoleillée, luxuriante, joyeuse et confiante.

Avancez encore quelques instants jusqu'à presque atteindre cette rive en face et à mesure que vous en rapprochez, vous pouvez constater comment et combien les sensations changent en vous. Comment et combien vous ressentez davantage de solidité peut-être, de légèreté ou en tout cas cette confiance qui se traduit pour vous par certaines sensations.

Parce que vous savez que vous avez franchi tout un nombre d'obstacles, d'étapes et que vous savez que vous êtes là où vous devez être à présent.

Sentez et notez comment au cours de cette séance d'auto-hypnose votre confiance augmente.

À présent que vous commencez à fouler cette rive de vos pieds, vous ressentez à chaque pas combien ces sensations s'approfondissent, augmentent en vous et combien vous

ressentez cette confiance, cette satisfaction et cette connaissance de vous-même. De savoir que vous franchissez les obstacles avec une solidité, que vous savez que vous avez en vous les ressources pour atteindre vos objectifs, pour relever les défis, pour avancer avec cette confiance que vous ressentez maintenant. Vous savez que vous pouvez augmenter, approfondir, intensifier ces sensations à chaque pas, tandis que vous regardez autour de vous et que vous voyez ce qu'il y a à voir, soleil brillant s'il l'est. La température, les sensations peut-être d'une légère brise ou les discussions que vous entendez s'il y en a ou auxquelles vous participez, les sons qu'il y a dans cet environnement, cette rive de confiance.

Prenez le temps encore quelques instants d'intensifier à chaque pas, chaque respiration comme si à chaque fois que vous inspiriez l'air, l'atmosphère et les émotions, les sensations de cet endroit. Et comme si à chaque expiration vous l'ancriez un peu plus profondément en vous.

Comme si ces sensations et ces émotions faisaient désormais complètement partie de vous.

Vous savez qu'à présent, à chaque inspiration, vous pouvez augmenter l'intensité et à chaque expiration ancrer ces émotions et ces sensations en vous : vous êtes confiant.

Je vous propose d'en profiter encore quelques instants, puis je vais compter de 5 jusqu'à 1 et vous reviendrez progressivement dans l'ici et maintenant avec ces sensations de bien-être, de confiance et d'énergie.

En sachant qu'à chaque instant, vous pouvez retourner vous replonger dans cette rive, le côté de ce lac où vous vous sentez complètement bien, complètement énergique et complètement confiant.

- "5" vous commencez à revenir dans l'ici et maintenant avec ces sensations ;
- Pendant que "4" vous pouvez à votre rythme, commencer à bouger les orteils, les doigts de vos mains ;
- "3" prendre une respiration un peu plus ample qui vous reconnecte tandis que vous entendez ce qu'il se passe autour de vous à présent.
- Et "2" bouger la tête, bouger les bras et être à présent totalement conscient de ce qu'il y a autour de vous, des sons ;
- Puis "1" ouvrir les yeux, revenir dans l'ici et maintenant avec ces émotions, cette énergie, cette confiance en vous et reprendre le cours de votre journée en sachant que vous avez en vous ces capacités, ces ressources et cette confiance.

J'espère que vous avez apprécié ce voyage, que vous saurez retourner sur votre lac et particulièrement sur cette rive qui symbolise la confiance.

8.7) Relaxez-vous facilement grâce à l'auto-hypnose

Enfin, je vous propose de développer grâce à cette session d'auto-hypnose votre capacité à vous relaxer et vous sentir bien et serein. Cette séance peut vous aider à vous sentir plus détendu, plus efficace et concentré dans votre vie personnelle et professionnelle.

Profitez de cette session d'hypnose en vidéo ou téléchargez son podcast pour l'écouter partout ! <https://changeraujourd'hui.com/relaxation-gratuite/>

Pour démarrer cette séance : “auto-hypnose et relaxation”, je vous propose de prendre le temps de vous installer confortablement là où vous êtes : que ce soit sur un fauteuil, une chaise, dans les transports ou chez vous.

Puis, prenez le temps de faire quelques respirations en utilisant par exemple à nouveau la méthode carrée. Pour rappel, voici comment faire :

- Inspirez complètement sur deux temps ;
- Bloquez la respiration sur deux temps ;
- Expirez en deux temps ;
- Puis bloquez de nouveau la respiration : vos poumons restent vides pendant deux temps.

Recommencez ce cycle jusqu’à 10 à 20 fois pour vous mettre déjà dans un état de relaxation dans lequel vous prêtez attention à votre respiration et à vos sensations.

Après avoir effectué ces respirations, je vous propose, si ce n’est pas déjà fait, de fermer les yeux et de vous imaginer sur un voilier en mer, dans l’océan ou sur un grand lac.



Prenez le temps de regarder, durant cette séance d’auto-hypnose, le paysage imaginaire derrière vos paupières closes. Voyez les vagues ou tout au moins les remous de cette mer, de cet océan ou de ce lac. Observez également la couleur de l’eau : est-ce une eau plutôt bleue, plutôt verte ? Quels sont les reflets du soleil sur cette eau ? Regardez aussi autour de vous sur ce voilier : êtes-vous dans le carré, à l’avant du bateau ou à l’intérieur de la cabine ? Prenez le temps de voir ce qu’il y a autour de vous : quels sont les objets, les éléments. Y a-t-il d’autres personnes avec vous ?

Commencez à percevoir également les odeurs d’eau salée si vous naviguez sur la mer ou sur l’océan, ou bien ces odeurs plus particulières au lac si vous êtes sur un lac.

Portez à présent votre attention sur vos sensations. Dans le carré ou à l’avant par exemple, ressentez la température, ce vent frais ou peut-être plus doux, plus chaud tandis que ce que le voilier avance, une vague après l’autre, un remous après l’autre. Prenez le temps de ressentir ces sensations agréables et sentez également le contact de votre corps contre l’endroit où vous êtes posté, assis ou allongé.

Prenez le temps également à présent de ressentir ce mouvement un peu berçant du bateau qui avance dans un calme, ce calme propre au voilier où l'on est bercé à la fois par le rythme du bateau et puis par ces bruits. Ces bruits que vous pouvez entendre et qui sont comme une invitation à vous relâcher, à vous relaxer toujours plus profondément. Comme ce cliquetis de l'eau et des éléments métalliques du bateau qui vous berce et vous accompagne. Le bateau, lui aussi, est comme bercé par une vague ou un remous. Ce bruit caractéristique des voiles qui parfois faseillent et sont portées par le vent qui donne ce son propre au voilier, si agréable et qui permet de se relâcher et se détendre complètement.

Vous pouvez peut-être également entendre certains autres bruits. Peut-être des chants de mouettes s'il y en a, peut-être le bruit de l'eau contre la coque du bateau ou encore des bruits de discussions si vous n'êtes pas seul sur ce bateau.

Prenez encore un moment pour voir tout ce qu'il y a à voir, entendre tout ce qu'il y a à entendre et ressentir tout ce qu'il y a à ressentir.

Tandis que le voilier avance un remous après l'autre, une vague après l'autre et que c'est comme si à chaque mouvement du voilier, chaque cliquetis de la baume, chaque petit bruit des voiles accentuaient vos sensations de détente et de relâchement.

Comme si vous deveniez plus léger ou au contraire plus lourd.

Et dans cet environnement fait de calme et de bruits qui vous accompagnent et qui renforcent votre détente, vous pouvez intégrer tous les sons. Ces nouveaux bruits auxquels vous n'aviez peut-être pas fait attention, auxquels vous portiez une attention différente avant et qui maintenant s'intègrent dans cette harmonie. Cette harmonie qui vous permet à chaque instant, à chaque respiration d'approfondir ces sensations de relâchement et de détente.

Et vous pouvez continuer encore un moment ce voyage intérieur sur ce lac, cette mer, ou cet océan bercé par les vagues et bercé par les sons qui vous accompagnent. En sachant que parfois certains sons sont comme une invitation à approfondir cet état de détente, de relaxation qui peut vous amener jusqu'à une détente profonde, un relâchement profond et qu'il peut être bon de vous endormir dans ce cadre et ce contexte profondément apaisant.

Tout en profitant encore quelques instants de ce calme intérieur, de cette sérénité, de cette relaxation et de ce relâchement, vous allez pouvoir progressivement revenir à l'ici et maintenant, tandis que je compterai de 5 jusqu'à 1.

- "5" ressentir encore ces sensations de détente et de bien-être intérieur ;
- Et "4" commencer à revenir à un moyen qui est propre à vous dans l'ici et maintenant, dans votre corps ;
- Et "3" commencer à entendre ce qu'il se passe autour de vous là où vous êtes, que vous soyez chez vous, dans les transports ou ailleurs ;
- Et "2" commencer à bouger les bras, les jambes, les pieds, les mains ;
- "1" prendre une grande respiration et ressentir toute cette énergie de ce moment de bien-être et de relaxation qui va vous accompagner pour le reste de la journée.

Ouvrez les yeux maintenant, prenez une grande respiration et profitez de ce moment de bien-être et de cette énergie pour continuer la journée.

J'espère que cette session vous aura plu et intéressé, surtout qu'elle vous aura permis de ressentir cette détente et ce relâchement que vous recherchez et que vous y reviendrez.

Je vous invite à écouter ce

podcast, https://changeraujourd'hui.com/?powerpress_pinw=1584-podcast

Par ailleurs, si vous désirez apprendre et appliquer dans votre quotidien d'autres outils de développement personnel afin de vous aider à vous relaxer, je vous recommande :

Cette technique ludique et unique utilisée par les grands sportifs et orateurs pour les aider à se détendre avant un événement important :

<https://changeraujourd'hui.com/auto-hypnose-lieu-secure/>

Ce cours complet vous guidant pas à pas pour maîtriser la technique de l'ancrage :

<https://changeraujourd'hui.com/comment-avoir-confiance-en-soi/>

Enfin, terminons cette partie dédiée à l'(auto-)hypnose par deux cas réels de sessions d'accompagnement par l'hypnose. Elles seront, je l'espère source d'inspiration pour votre propre cheminement.

9) Témoignages

9.1) Prendre la parole en public grâce à l'hypnose

Merci à Antoine (le prénom a été modifié) d'avoir accepté de témoigner et que je raconte notre séance.



Antoine souhaitait travailler sa capacité à prendre la parole en public. Il voulait développer cette compétence car en tant que nouvel enseignant à l'université, il s'apprêtait à dispenser des cours magistraux devant plus de 300 personnes. Or, dans des expériences passées où il avait déjà été amené à intervenir devant plusieurs centaines de personnes, il s'était senti "stressé".

La séance s'est alors déroulée de la manière suivante :

Étape 1 : qu'est-ce qui vous amène ?

Nous avons d'abord pris le temps de bien comprendre la situation problématique. Pour cela, nous avons pris une situation particulière où Antoine avait dû prendre la parole devant un auditoire nombreux, et s'était senti "stressé". Il s'agissait en l'occurrence d'une présentation

faite il y a dix ans alors qu'il était encore étudiant, en amphithéâtre devant l'ensemble de sa promotion.

Nous avons alors identifié ce qui concrètement se passait pour Antoine, au moment où le stress était présent. Nous avons ciblé un instant précis, comme si nous faisons un arrêt sur image sur le film de ce souvenir, et que nous nous focalisons sur le moment le plus représentatif de cette situation.

Cela nous permet de comprendre très précisément ce qui se passait pour Antoine, en lui, et comment cela se traduisait à l'extérieur. En l'occurrence, une voix qui reste maîtrisée, mais un dialogue intérieur "bruyant", où se mêlaient de nombreuses pensées. Des gestes quelque peu saccadés, une impression de ne pas pouvoir se mouvoir librement et de manière fluide. Des sensations d'"électricité" dans le corps".

A noter que nous sommes ici dans le cadre du développement personnel. Si la situation était "traumatique", c'est à dire si elle entraînait des émotions et sensations (trop) fortement désagréables, nous aurions eu recours à une toute autre approche afin de ne pas faire revivre à Antoine inutilement des émotions déplaisantes. C'est là tout l'intérêt de l'hypnose et de la PNL que de pouvoir changer (presque) sans douleur.

Etape 2 : retour vers le futur

Nous avons ensuite précisé l'objectif d'Antoine. Que signifiait pour lui "être à l'aise pour prendre la parole devant 300 personnes ?"

Pour cela, nous avons utilisé la capacité presque magique qu'a notre cerveau à se projeter dans le futur. Si Antoine pouvait se voir comme sur l'écran d'un cinéma, dans un futur proche où il interviendrait devant plus de 300 à 400 personnes, comment saurait-il en se voyant et en s'entendant qu'il aurait atteint son objectif ?

Comme un réalisateur, Antoine a alors précisé le contexte dans lequel la scène se jouerait, puis décrit le lieu (un amphithéâtre d'université), le moment de la journée, les personnes présentes, ainsi que l'environnement sonore (les bruits de discussion puis le silence), voire les goûts et les odeurs présents. Puis nous avons ciblé un moment du film pour le décrire précisément. Cela nous a permis de comprendre que pour Antoine, "être à l'aise pour prendre la parole devant 300 personnes" signifiait plusieurs choses : se mouvoir librement avec fluidité, avoir une voix calme, et savoir improviser. Comment Antoine sait qu'il sait improviser ? Parce qu'il se détache de son support de présentation, et parce que son esprit est "silencieux", que son dialogue intérieur s'est apaisé.

A ce moment-là, Antoine revit ce moment comme s'il y était, et c'est ce qui lui permet de donner ces précisions, et de prendre conscience de ce que signifie précisément pour lui d'être à l'aise pour prendre la parole devant 300 personnes.

Etape 3 : prendre (in)conscience... et changer

J'invite alors Antoine à prendre conscience de ce qui se passe ici et maintenant, dans la pièce où nous nous trouvons. Les sons extérieurs, et les bruits de voix, les objets autour de nous et les couleurs, les sensations du corps contre le siège ou le sol, et les sensations à l'intérieur du corps. Et progressivement, Antoine peut ainsi entrer dans un état de conscience différent, où il a accès à davantage de ressources, pour changer, et où certaines barrières mentales s'effacent pour permettre de se reconfigurer d'une manière plus adaptée pour lui.

Vous l'aurez deviné, ici démarre le "protocole" d'hypnose à proprement parlé.

Puis, dans cet état de conscience "modifié", "hypnotique", Antoine peut alors s'installer mentalement dans un lieu qui lui convient, agréable, que je lui propose de construire progressivement. Nous pouvons alors continuer le cheminement, vers un lieu différent, où Antoine, à nouveau, construit puis vit au présent la situation dans laquelle il est amené à prendre la parole devant 300 personnes. Antoine peut alors enrichir sa représentation, adapter et modifier son objectif jusqu'à ce que cela lui convienne totalement, jusqu'à ce qu'il ressente exactement ce qu'il souhaite ressentir dans cette situation.

Puis, je lui propose de se projeter plus loin encore, et de vivre d'autres situations, dans des contextes similaires ou différents, où cette nouvelle capacité et ces nouveaux comportements seront intéressants et bénéfiques.

Enfin, lorsque l'expérience a été assez riche, je lui propose de revenir, par une série d'étapes, à l'ici et maintenant en ramenant avec lui les apprentissages du travail qu'il vient de réaliser.

En conclusion, il est important pour Antoine et pour moi :

- D'avoir bien compris et ciblé la situation problématique sur laquelle il souhaite travailler, ainsi que l'objectif qu'il souhaite atteindre
- Que l'objectif qu'il précise et les changements qu'il souhaite réaliser soient définis uniquement par lui, car seul Antoine sait ce qui est bon et adapté pour lui. Mon rôle est de l'aider grâce au questionnement à le définir, puis à mettre en marche le changement grâce aux techniques de PNL et d'hypnose
- D'être convaincus que nous avons toutes les ressources en nous pour nous mettre en mouvement vers nos objectifs ! il nous manque simplement parfois le mode d'emploi

Et concrètement, qu'est-ce que cela a donné ?

Voici le retour d'Antoine sur sa première prise de parole à l'université

- "Aucun stress ressenti pendant la prise de parole
- J'étais libre de me mouvoir sans problème
- J'étais libre d'improviser
- Mon esprit était bien silencieux 😊
- J'étais juste tendu avant"

On ne sait jamais ce qui est lié précisément à la séance d'hypnose, ou aux autres changements mis en place par Antoine... mais est-ce important ?

Un grand merci à nouveau à Antoine pour avoir accepté de témoigner, et bonne route.

9.2) Se préparer physiquement et mentalement avec l'hypnose

Est-ce que vous aimez le ski ? Je vous propose un autre exemple d'accompagnement alors allez vite chausser les bottes de ski pour m'accompagner dans une séance collective improvisée que j'ai réalisée afin d'être zen, dynamique, et skier avec sérénité et énergie.

Le contexte : nous sommes à la montagne, à l'occasion de la rituelle semaine de ski annuelle.

L'objectif : se mettre en condition mentale – et physique – pour aborder cette semaine – à la fois sportive et reposante – dans un état d'esprit adapté. Pourquoi ? pour profiter réellement des vacances et se ressourcer, mais également pour aborder sa dimension physique avec énergie, et se sentir dynamique et revivifié, sur les pistes et en dehors.

Les informations dont je dispose : je connais les centres d'intérêt et les loisirs des personnes accompagnées. Ainsi, je peux les aider à se reconnecter à certaines expériences "ressources", de bien-être, de détente mais aussi de dynamisme et d'énergie.



Le déroulé de la séance

Après avoir démarré par une phase de relaxation et de centrage sur soi (les techniciens l'appelleront la phase "d'induction"), nous pouvons commencer le travail à proprement parler...

Oui, mais attends, qu'est-ce que c'est que cette phase d'induction ? Dans cette phase préalable au travail de changement à proprement parler, on accompagne progressivement le(la) client(e) dans un recentrage sur lui(elle)-même, ses sensations et son monde intérieur. En faisant cela, on lui donne accès à davantage de ressources issues de son expérience de vie (exemples : des moments de confiance, de réussite, de motivation, de sérénité...), que l'on peut ensuite utiliser dans la phase de travail, au service de l'objectif souhaité.

Revenons au ski !

Je vous le disais, l'objectif était de (re)trouver de la détente et de l'énergie, pour ensuite les connecter à l'activité de skier.

Etape 1 : la détente

Nous avons donc logiquement commencé par aller chercher une expérience de... détente. Par le travail des suggestions, j'ai accompagné mes deux clients d'un jour vers l'identification d'un moment dans leur vécu où ils ont particulièrement expérimenté les sensations de détente, de bien-être et de sérénité que nous recherchions ici. J'ai pu pour ce faire m'appuyer sur la connaissance de leurs loisirs, pour leur proposer des pistes à explorer, qu'ils étaient ensuite libres ou non de suivre (ou plutôt de descendre, puisque nous parlons de ski !) : une expérience de lecture, un concert...

Ici, il est important de laisser le temps de vivre complètement l'expérience.

Etape 2 : l'énergie

Conclusion

Nous voici arrivés au terme de ce voyage en 7 étapes. Il vous a mené à définir vos objectifs, à mettre en place une organisation performante puis à apprendre efficacement. Armé de ces connaissances « intellectuelles » et rationnelles, vous avez pu plonger dans des techniques et méthodes variées et complémentaires pour développer votre bien-être et vous sentir plus confiant dans votre quotidien personnel et professionnel. Cette phase d'introspection s'est alors conclue par la compréhension de vos « programmes » internes – les métaprogrammes – et une intuition sur votre profil de personnalité – selon la grille de lecture de la Process Communication. Nous nous sommes ensuite intéressés à « l'autre » : comment construire une communication efficace, sur le fond et sur la forme ? Comment s'adapter à sa personnalité et son fonctionnement pour mieux le comprendre et mieux transmettre ses propres idées ? Comment également décoder ses expressions, et les émotions associées ?

L'objectif de ce livre est qu'il devienne ainsi votre boîte à outils, pour dans un premier temps comprendre votre fonctionnement, faire un bilan introspectif et décider des sujets sur lesquels vous voulez changer !

Je vous encourage par la suite à y revenir autant de fois qu'il sera utile, ou plaisant pour réviser, tester, et changer à nouveau.

C'est d'ailleurs à cela que s'emploie le dernier chapitre : vous apporter, grâce à l'auto-hypnose, une méthode complète pour changer et évoluer en autonomie, tout au long de votre cheminement personnel et professionnel.

Un dernier conseil : Testez, testez, testez ! Prenez le temps nécessaire. Rappelez-vous simplement que les progrès viennent petit à petit et qu'il est normal de ne pas pouvoir tout appliquer dès le début. Soyez assidu et vous obtiendrez des résultats convaincants. Progressez à votre rythme, chaque jour un peu plus.

A VOUS DE JOUER !!

Gaël

Pour aller plus loin, vous pouvez consulter les formations en ligne qui complètent utilement certains aspects de cet ebook :

<https://changeraujourd'hui.com/formation-hypnose/>

Sources

Micro-expressions :

Vidéos de Fabien OLICARD sur les micro-expressions

- <https://www.youtube.com/watch?v=VTpNjd7RB-Q>
- https://www.youtube.com/watch?v=r8CK_Dv3Tas

Site internet de Paul Ekman

- <https://www.paulekman.com/>

Mémoire :

Sources des études sur la mémoire :

- Murray Glanzer, Anita R. Cunitz, Two storage mechanisms in free recall, *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, Volume 5, Issue 4, 1966, Pages 351-360, ISSN 0022-5371, [https://doi.org/10.1016/S0022-5371\(66\)80044-0](https://doi.org/10.1016/S0022-5371(66)80044-0).
- Atkinson, R., & Shiffrin, R. (1968). Human memory: A proposed system and its control processes. In K Spence & J Spence (Eds.). *The psychology of learning and motivation: Advances in research and theory* (Vol. 2). New York: Academic Press.
- Formation "Neurosciences", Arche, module "Mémoire" présentée par Karim Benchenane (docteur en médecine, maître de conférences).

Livres pour en savoir plus sur la mémoire :

- T. BUZAN, *Tout sur la mémoire*, EYROLLES, 2004
- J-Y. PONCE. *Une mémoire extraordinaire*, Marabout, 2018

Stress :

Sources des études sur le stress

- <https://www.nature.com/articles/mp2013190>
- Formation "Neurosciences pour l'accompagnement", Arche, module "Stress" présentée par Jean-Jacques Bénoliel (docteur en médecine, maître de conférences).
- https://fr.sputniknews.com/sci_tech/201609111027703725-stress-influence-cerveau/
- <https://www.futura-sciences.com/sante/definitions/biologie-homeostasie-13763/>

Sommeil :

Sources des études sur le sommeil

- <http://www.cenas.ch/le-sommeil/comprendre-le-sommeil/phases-du-sommeil/>
- Formation "Neurosciences pour l'accompagnement", Arche, module "sommeil et rêves" présentée par Thierry Gallopin (chercheur en neurosciences et maître de conférences)
- Kripke DF, Langer RD, Elliott JA, *et al.* Mortality related to actigraphic long and short sleep. *Sleep Med* 2011;12:28–33. [doi:10.1016/j.sleep.2010.04.016](https://doi.org/10.1016/j.sleep.2010.04.016)

- Lallukka, T., Kaikkonen, R., Härkänen, T., Kronholm, E., Partonen, T., Rahkonen, O., & Koskinen, S. (2014). Sleep and sickness absence: a nationally representative register-based follow-up study. *Sleep*, 37(9), 1413–1425. doi:10.5665/sleep.3986

Méditation :

Etudes sur la méditation

- <https://www.psychologies.com/Culture/Spiritualites/Meditation/Articles-et-Dossiers/Mediter-querit-le-corps/La-meditation-renforce-l-immunite-selon-Jon-Kabat-Zinn/1>

Article sur le bien-être

- <http://positiveleadership.fr/quatre-cles-du-bien-etre-selon-richard-davidson/>

Process com :

Site officiel de la Process Communication

- <https://www.processcommunication.fr/>

Livres sur la Process Com

- J. LEFEBRE, *S'entraîner à la Process Communication au quotidien*, InterEditions, 2018
- P. DUBOURG, *La Process Com*, EYROLLES, 2009

Hypnose :

Résumé du livre « auto-hypnose, un manuel pour votre cerveau » de Kévin FINEL

- <https://des-livres-pour-changer-de-vie.com/auto-hypnose/>

Séances d'auto-hypnose présentées dans le livre

- [Auto-hypnose : changer de comportement pour atteindre ses objectifs](#)
- [Auto-Hypnose : Concentration optimisée & Efficacité boostée](#)
- [Auto-Hypnose : une Technique pour booster votre vivacité](#)
- [Auto-hypnose et Gestion des Émotions](#)
- [Auto-Hypnose et Confiance | Commencez en 10 minutes](#)
- [Auto-hypnose et Relaxation | Partout et Tout le Temps !](#)
- [Comment définir et mettre en place un nouveau comportement grâce à l'auto-hypnose](#)

Contacts

Site internet : <https://changeraujourd'hui.com/>

YouTube : <https://www.youtube.com/channel/UCnapPwHIU7iRAC5OOVRSDqw>

Facebook : <https://www.facebook.com/ChangerAujourd'hui/>

Instagram : <https://www.instagram.com/changeraujourd'hui/>

Contact mail : Contact@changeraujourd'hui.com

