

Les Feuilles de l'Accompagnement

Boost Mental & Productivité : Ta Dose de Maîtrise - Élimine ce "virus" verbal qui sabote ta confiance.



**Ton cerveau ne comprend pas le "NE... PAS".
Voici la stratégie PNL pour enfin te faire obéir par
ton inconscient.**

- "Et si je n'y arrive pas ?"

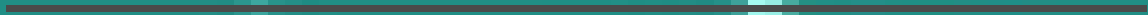
- "Pourvu que je ne me plante pas."
- "Je ne veux plus douter de moi."

Ces petites phrases que tu te répètes en boucle... C'est ton syndrome de l'imposteur qui parle.

Mais si je te disais que la structure même de ces phrases est le *vrai* problème ? Que tu programmes littéralement ton échec, simplement en essayant de l'éviter ?

Ce mois-ci, on arrête de subir. On plonge au cœur de la machine. On parle PNL, formulation positive, et on reprogramme le code source de ta communication.

On célèbre aussi ceux qui passent à l'action.
Prêt à provoquer ta réussite ?





Le zoom du jour ✨

L'Éléphant Rose : Comment ton cerveau te piège avec le "NE... PAS"

LE DÉFI : Tu doutes. Tu te dis "Je ne veux plus stresser avant cette présentation" ou "Il ne faut pas que j'oublie ce détail crucial". Tu penses te protéger, te motiver par la négative. En réalité, tu actives en boucle le schéma mental précis que tu veux éviter. Le vrai défi, ce n'est pas ton stress ; c'est ton incapacité à donner un ordre clair à ton inconscient, qui fonce tête baissée vers l'image que tu tentes de fuir.

LA RÉVÉLATION : Ton cerveau est incapable de traiter une négation directe. Pour comprendre "Ne pense pas à un éléphant rose", il doit *d'abord* créer l'image d'un éléphant rose. Tu ne peux pas *ne pas* faire quelque chose. Tu ne peux que *faire* autre chose.

La maîtrise ne vient pas en évitant le négatif, elle vient en définissant chirurgicalement le positif. C'est la différence entre le doute permanent et la compétence incarnée.

TES 3 PÉPITES D'EXPERT :

- **Le "virus" de la négation** : Le "ne... pas" est un "virus linguistique". Il force ton interlocuteur (ou toi-même) à se concentrer sur l'objet de l'interdiction, rendant ton message confus et totalement contre-productif.
- **La puissance du "Vers Quoi ?"** : Cesse de fuir ce que tu *ne veux plus* ("je ne veux plus être timide"). Concentre-toi exclusivement sur ce que tu *veux* ("je veux m'exprimer avec aisance et confiance"). C'est la seule instruction que ton cerveau peut exécuter.
- **Le "Nettoyage sémantique"** : Tu es thérapeute, coach ou manager ? Écoute tes équipes ou tes clients. S'ils disent "Je ne veux plus souffrir", ta première mission est de leur faire formuler l'objectif positif : "Que veux-tu à la place ?" C'est le pivot obligatoire vers la solution.

PASSE AU NIVEAU SUPÉRIEUR : C'est bien plus qu'une astuce de langage, c'est un changement de paradigme pour toi et tes clients. Pour maîtriser la technique et voir les exemples concrets, l'article complet est ton nouveau manuel.

[Lire l'article complet](#)



Le parti-pris du centre : Pourquoi je refuse "l'usine à stagiaires"

On me demande souvent : "Thomas, pourquoi tu limites autant les places ? Pourquoi tu ne prends pas plus de monde ?" La réponse est directe : **Je ne dirige pas une garderie, je forge des experts.**

La plupart des centres de formation visent le volume. Ils remplissent des salles, récitent un script et te laissent repartir avec un bout de papier. C'est l'autoroute parfaite pour ton syndrome de l'imposteur, parce qu'au fond, tu sais que tu n'as pas été réellement challengé.

Ma vision est radicalement opposée.

1. **Le "feedback de précision" vs. la "correction de groupe"** : Dans la masse, tu peux te cacher. Dans un groupe restreint, chaque intervention, chaque hésitation est visible. Mon rôle n'est pas de te *corriger*, c'est de *disséquer* ta pratique en temps réel. Ce feedback chirurgical est impossible à donner à 30 personnes.

2. L'adaptation "commando" : Je ne "facilite" pas l'adaptation. Je la *provoque*. Un petit groupe me permet de faire pivoter le programme en une seconde pour répondre à une problématique profonde qui émerge, plutôt que de suivre un PowerPoint parce que "c'est le programme". On ne s'adapte pas à tes *besoins* ; on s'attaque à tes *angles morts*.

Mon but n'est pas que tu *saches*, c'est que tu *maîtrises*. Et la maîtrise, ça ne s'industrialise pas.



Les actus de R&D 🚀

- **Ils ont arrêté de douter, ils agissent** : Pendant que certains réfléchissent encore, le nouveau groupe de Techniciens PNL vient de démarrer. Ils ont choisi la

compétence plutôt que l'incertitude. Félicitations à eux pour leur engagement. (et il n'est pas trop tard pour les rejoindre, mais comme vous l'avez compris peu de place !)

- **La certification n'est que le début :** Bravo aux nouveaux Praticiens PNL qui viennent de valider leur certification. Ils n'ont pas juste appris une méthode, ils ont acquis une nouvelle structure de pensée. Le vrai travail de maîtrise commence maintenant.

Envie de les
rejoindre ?



Conclusion & Partage

Tu as trouvé une pépite dans cette édition ? Ne la garde pas pour toi.

Partage-la à un collègue ou un ami qui stagne encore. C'est le premier pas pour provoquer sa propre réussite.

Retrouve toutes les éditions précédentes [sur la page des archives].

Provoque ta réussite,

Thomas

Anciennes
newsletter



Thomas Rolin

Ressources
& Déploiement

48 rue Marx Dormoy
13004, Marseille



Partagez cette newsletter 😊

Se désinscrire