

LES FEUILLETS DE L'ACCOMPAGNEMENT

Boost Mental & Productivité : Ta Dose de Neuro-Linguistique
— *Et si les réponses à tes questions de séance étaient juste
devant tes yeux ?*



Ce que voit vraiment un praticien PNL (et que les autres ratent)

Voilà la question que je te pose aujourd'hui.

**Quand ton client te parle — qu'est-ce que tu regardes,
vraiment ?**

Ses mots, bien sûr. Son intonation, peut-être. Sa posture, si tu y penses. Mais ses yeux ? La direction précise de son regard au moment où il cherche un souvenir, où il reconstruit une scène, où il bascule dans le ressenti ?

La plupart des accompagnants passent à côté. Pas par manque d'attention — par manque d'outil.

Ce que les yeux disent vraiment

Dans les années 90, une idée se répand dans les couloirs des séminaires PNL : regarder en haut à droite signifie qu'on invente. Donc, qu'on ment.

C'est accrocheur. Simple. Et complètement à côté.

En 2012, le chercheur Richard Wiseman publie une étude qui réfute cette affirmation. Les médias s'emballent : "*La PNL est debunkée.*" Fin de l'histoire.

Sauf que cette étude ne teste pas ce que la PNL dit vraiment. Et ce qu'elle dit vraiment est bien plus intéressant.

Bandler et Grinder — les fondateurs de la PNL — n'ont jamais prétendu détecter le mensonge. Ils ont observé autre chose : **les yeux révèlent *comment* le cerveau pense, pas ce qu'il pense.**

Regarder en haut à droite ne signifie pas qu'on ment. Ça signifie que le cerveau *construit* une image qu'il n'a jamais vue — une projection, un projet, une scène imaginée. Les neurosciences ont un nom pour ça : le découplage perceptuel. Pour reconstruire une information interne, le regard se déconnecte du monde extérieur. Et les recherches les plus récentes montrent que les saccades oculaires (ces micro-mouvements du regard) *précèdent* le souvenir de 0,5 seconde. L'œil n'accompagne pas la pensée — il l'initie.

Ce que tu peux en faire concrètement ? Quand ton client raconte une situation difficile et que ses yeux glissent en bas à droite — il est dans le kinesthésique (sensations, ressenti corporel). Tu adaptes ton langage. Tu parles de ce qu'il *ressent*, pas de ce qu'il *voit*. Tu crées un rapport que les autres accompagnants ne créent pas, parce qu'ils n'ont pas lu la même information que toi.

→ J'en parle en détail ici : [Mouvements oculaires en PNL : ce que la science dit vraiment](#)

Le stress n'est pas une faiblesse. C'est une structure.

Deuxième outil que beaucoup d'accompagnants sous-utilisent — ou utilisent à moitié.

Quand un client arrive submergé par le stress, la réaction instinctive c'est de chercher à le calmer. Lui dire de respirer. De relativiser. De "prendre du recul".

Ça marche. Un peu. Un moment.

Le problème ? Tu intervien sur le symptôme — pas sur ce qui génère le symptôme. Et la structure, elle, reste intacte.

La PNL demande : *Comment ce cerveau-là représente-t-il cette situation ?* Pas pourquoi — comment. Quelle image ? Quelle taille ? Quelle intensité ? Est-ce que le client est à l'intérieur de la scène — ce qu'on appelle un état associé, où les sensations sont amplifiées au maximum — ou à l'extérieur, en observateur ?

Ces questions changent tout. Parce que la façon dont le cerveau *représente* une situation détermine directement l'intensité émotionnelle qu'elle génère.

C'est pour ça que la dissociation — se voir soi-même dans la scène stressante comme un spectateur, de loin, en noir et blanc si besoin — n'est pas un exercice de développement personnel flou. C'est une intervention sur le code source. Tu changes la représentation, tu changes l'état.

L'ancrage (un lien conditionné entre un geste physique précis et un état de calme installé consciemment), le recadrage (changer la question implicite que le cerveau se pose en boucle), la dissociation — ces trois outils ensemble forment un protocole applicable en moins de 2 minutes, qui agit simultanément sur le corps, la perception et la représentation mentale.

→ Le protocole complet est là : **Gérer le stress avec la PNL : 3 outils pour reprendre le contrôle en 2 minutes**

Ce que ces deux outils ont en commun

Une seule chose — et elle est décisive : ils t'apprennent à lire ce que les autres ne voient pas.

Les yeux de ton client sont une carte de son traitement cognitif. La structure de son stress est une carte de sa représentation

interne. Les deux te donnent accès à des informations que la conversation verbale ne livre jamais directement.

C'est ça, la différence entre un praticien PNL et quelqu'un qui "fait de la communication bienveillante". Pas l'empathie — les deux l'ont. C'est cette capacité à observer en-dessous des mots, décoder la structure, et agir à la racine.

Et l'hypnose dans tout ça ?

Si la PNL te donne accès au rez-de-chaussée et au premier étage de l'expérience interne — l'hypnose ericksonienne t'ouvre la porte du sous-sol.

Là où les représentations inconscientes se construisent vraiment. Là où les patterns se forment, souvent sans que le client puisse les nommer. Là où un changement profond peut se produire en une seule séance — pas parce que c'est magique, mais parce que tu travailles sur la structure, pas sur la surface.

C'est exactement ce qu'on explore en **Formation Praticien Hypnose**. La prochaine session se tient du **6 au 12 juillet 2026** à **Saint-Astier, en Dordogne** — immersion complète, petit groupe, accompagnement personnalisé.

Il reste quelques places.

Si tu sens que c'est le bon moment pour aller plus loin — c'est par là :

→ **Découvrir la Formation Praticien Hypnose**

Avec curiosité,

Thomas Rolin

Ressources & Déploiement

Tu as trouvé cette newsletter utile ? Transmets-la à un collègue ou un ami accompagnant — ça lui fera peut-être autant de bien qu'à toi. 🙏



Thomas Rolin

Ressources
& Déploiement

48 rue Marx Dormoy
13004, Marseille



Partagez cette newsletter 😊

[Se désinscrire](#)