

La Programmation Neurolinguistique (PNL)

Bibliographie sélective

Acteurs FPC
Professionalisation des acteurs de
la formation professionnelle continue

Tous ces documents peuvent être empruntés au Centre de ressources pédagogiques, sous réserve de disponibilité.

Mise à jour le 08/06/2017

1. Ouvrages de base

La structure de la magie : le livre fondateur de la PNL / Richard BANDLER, John GRINDER – Interéditions, 2015 – 274 p.

Cote : G 7.9 BAN

Cet ouvrage a été publié pour la première fois en 1975.

Il est le livre fondateur de la PNL (Programmation Neuro-Linguistique), approche visant la compréhension, l'optimisation et la transmission des stratégies d'excellence dans tous les domaines de l'activité humaine : leadership, commerce, éducation, sport de haut niveau, management, développement personnel...

Son objet est l'étude des changements réussis.

Au départ destiné aux psychologues, aux thérapeutes et aux médecins, il a élargi son audience à tous les agents de changement : dirigeants, managers, consultants, formateurs, coachs, personnes en quête de bien-être et de réussite...

Préfaces de Virginia SATIR, Milton ERICKSON et Gregory BATESON.

S'initier à la PNL : les fondements de la programmation neurolinguistique / Marion SARAZIN – ESF, 2010 – 184 p.

Cote : G 7.9 SAR

Outil de formation proposant des apports théoriques, pratiques et méthodologiques, permettant de se familiariser avec la méthode de programmation neurolinguistique et avec ses applications pratiques, en vue d'acquérir des outils précis de communication.

Document rédigé par Sophie Roque, documentaliste du CAFOC de Nantes

**Centre de ressources pédagogiques
CAFOC de Nantes**
22 rue de Chateaubriand – 44000 Nantes
Tél : 02.40.35.94.16

Horaires d'ouverture :

Lundi, mardi, mercredi et vendredi : 8h45 / 12h30 –
13h45 / 17h30
Jeudi : 8h45 / 17h30 (journée continue)

Cette nouvelle édition, entièrement refondue et actualisée, propose une présentation de la PNL de 3e génération, qui a pris son essor avec Robert DILTS, au début du millénaire.

L'approche de cet ouvrage repose sur deux axes principaux :

- Apprendre à observer et à reproduire la compétence de ceux qui réussissent bien dans leur domaine, quel qu'il soit ;
- S'appuyer sur des sciences modernes comme la pragmatique de la communication, la linguistique ou les recherches concernant le cerveau pour créer des modèles d'intervention fiables et pertinents.

Un parcours d'autoformation est proposé par l'auteure, favorisant l'assimilation des concepts développés et la mise en pratique.

Le grand livre de la PNL / Catherine CUDICIO – Eyrolles, 2004 – 490 p. + 1 cd-rom

Cote : G 7.9 CUD

Livre présentant la PNL, ses savoirs fondamentaux, son ancrage, les systèmes de représentations sensorielles, les croyances et les techniques linguistiques, étape par étape, afin d'en faciliter la mise en oeuvre pratique.

Une sélection d'exercices permet d'analyser les éléments de la communication dans ses moindres détails.

Un cd rom accompagne ce livre, contenant une série de fiches techniques, des articles, des tableaux et des biographies.

La PNL : communiquer autrement / Catherine CUDICIO – Eyrolles, 2003 – 223 p.

Cote : G 7.9 CUD

Cet ouvrage propose une initiation à la programmation neurolinguistique (PNL), méthode de psychologie appliquée mais aussi outil de communication et de développement personnel.

Il retrace les origines de la PNL, ses principes et ses méthodes et permet de commencer à pratiquer les techniques PNL pour mieux se connaître et améliorer ses qualités relationnelles grâce à de nombreux exemples et exercices.

2. Exemples de contextes d'application

Libérer la parole dans l'entreprise : oser dire pour renforcer l'efficacité du collectif / Michaël CAMARDESE, Christelle VANDRILLE – ESF, 2015 – 175 p.

Cote : G 3.2 CAM

Dans le monde professionnel, savoir dialoguer sur le sens du projet commun, s'accorder, en toute transparence, sur des principes de fonctionnement collectif sont des compétences qui s'appuient sur la capacité à "oser dire". Cette capacité est essentielle afin que chacun puisse jouer pleinement son rôle et contribuer à son devenir et à celui de son organisation.

Les auteurs proposent une démarche (reposant notamment sur l'analyse transactionnelle, l'approche systémique et la PNL) permettant de développer cette capacité d'échange avec ses collègues et collaborateurs et d'instaurer une communication plus sereine qui renforce l'efficacité du collectif.

Un parcours d'autoformation est proposé par les auteurs, favorisant l'assimilation des concepts développés et leur mise en pratique.

Retail Coaching : comment augmenter la motivation et l'efficacité commerciale en magasin / Benoît MAHE – Maxima Laurent du Mesnil, 2015 – 215 p.

Cote : B 3.8 MAH

Peut-on imaginer des vendeurs arrivant chaque matin dans leur boutique aussi motivés que TSONGA lorsqu'il entre sur un court de tennis ?

Peut-on envisager que chaque responsable de magasin puisse indiquer précisément ses ventes de la veille, le panier moyen par client et ses objectifs pour la journée ?

Comment faire pour que chaque client puisse se sentir en confiance avec le vendeur auquel il s'adresse, convaincu que celui-ci va l'aider à faire un bon achat mais également à découvrir ses besoins non exprimés ?

Le Retail coaching est une méthode permettant d'atteindre ces objectifs. Associant le meilleur du coaching, de la PNL et du management, elle permet d'augmenter la motivation et l'efficacité commerciale en magasin et points de vente, la motivation des vendeurs et la dynamisation des équipes.

La pédagogie PNL : lecture comparée à différentes approches en pédagogie et en sciences cognitives / Alain THIRY – De Boeck, 2014 – 144 p.

Cote : G 7.9 THI

La PNL (Programmation Neuro-Linguistique) existe depuis 40 ans. Elle a largement évolué depuis ses débuts et cet ouvrage cherche à cerner les différents développements de son usage dans le domaine de l'apprentissage.

La pédagogie PNL se caractérise par 3 axes d'interventions :

- une manière de considérer les relations à l'enfant et d'évaluer ses progrès afin de l'aider à trouver sa propre motivation ;
- une technologie de l'apprentissage permettant d'apprendre à apprendre grâce à 4 stratégies performantes pour comprendre, mémoriser, réfléchir, exprimer ;
- une série de stratégies de créativité offrant plus de choix face aux situations rencontrées.

Cet ouvrage propose également une comparaison de la pédagogie PNL à différentes approches en pédagogie comme les sciences cognitives, les neurosciences, la métacognition, la gestion mentale, les pédagogies Montessori, Freinet et Decroly, la pédagogie explicite, le constructivisme... [Résumé de 4e de couverture]

PNL et relation d'aide : les outils de la PNL pour les professionnels de l'accompagnement : travailleurs sociaux, soignants... / Jean-Max FERREY – Chronique Sociale, 2009 – 217 p.

Cote : E 6 FER

La relation d'aide est pratiquée au quotidien par les professionnels de l'accompagnement (éducateurs spécialisés, infirmières, assistantes sociales...). L'objectif de cet ouvrage est de mettre, dans un premier temps, la notion d'accompagnement en perspective par rapport à la relation d'aide. Dans un second temps, il décrit une approche singulière : la Programmation neuro-linguistique (PNL), qui propose des pistes d'accompagnement utilisables dans tous les secteurs de la relation d'aide.

Des outils de la PNL sont proposés, ainsi que leurs indications et des exemples d'utilisation.

50 bonnes façons de renforcer estime et confiance en soi avec la PNL / Josiane DE SAINT PAUL, Christiane LARABI – Interéditions, 2008 – 209 p.

Cote : G 3.2 DES

L'estime de soi et la confiance en soi sont les piliers de toute vie réussie et heureuse. Vous le savez bien.

Où mais comment les développer au quotidien ?

Voilà ce que montre ce livre écrit par deux psy et coachs, spécialistes des problèmes de confiance en soi de l'enfance à l'âge adulte.

Il vous offre les clés qui vont vous permettre de gagner en assurance. Vous y trouverez :

- Des repères simples et utiles pour guider votre action ;
- Des tests pour faire le point ;
- Des exercices pratiques pour vous entraîner ;
- Des conseils et des moyens pour vous encourager au quotidien ;
- Des pistes pour les inculquer à vos enfants et faire rayonner la confiance et l'estime de soi autour de vous.

Vous pourrez ainsi aborder la vie avec confiance et vous montrer en toute situation sûr(e) de vous. [Résumé de l'éditeur]

Ça y est, j'ai compris ! : méthodes d'études et stratégies d'apprentissage avec la PNL / Alain THIRY – De Boeck, 2006 – 154 p.

Cote : J 2 THI

La PNL est une démarche en psychologie qui cherche à répertorier les savoir-faire et les savoir-être dans tous les domaines et à les transmettre à ceux qui en ont besoin. C'est la modélisation des "comment faire pour que ça marche ?".

Dans le domaine de l'apprentissage, la modélisation a permis de repérer 5 stratégies mentales que tout apprenant devrait intégrer pour pouvoir apprendre avec efficacité :

- une stratégie de mémorisation
- une stratégie de compréhension
- une stratégie de réflexion
- une stratégie de prononciation
- une stratégie de transfert.

La mise en oeuvre de ces stratégies diffère selon l'âge de l'apprenant et le type de contenu, prenant la forme de méthodes d'études qui sont des modes d'emploi pour apprendre à apprendre.

Mieux se connaître pour vendre plus : outils et techniques de développement personnel à l'usage des commerciaux / Marie-Paule DISQUAY-LE GALL, Elisabeth COUZON – Dunod, 2005 – 265 p.

Cote : TER 7.2 DIS

Mieux se connaître permet de mieux se gérer, et donc de mieux connaître autrui afin de mieux communiquer et d'arriver à un objectif précis : la vente !

Partant de ce postulat, les auteurs introduisent les techniques de la PNL et de l'analyse transactionnelle comme outils de connaissance et de développement de soi. Ces techniques acquises, ils proposent ensuite, pour chaque phase de l'entretien commercial (de la prise de contact à la conclusion), des conseils, des explications, des anecdotes ainsi que la possibilité de faire un autodiagnostic à travers des exercices, tests et questionnaires.

Cet ouvrage est donc une invitation pour tout commercial, à mener une réflexion complémentaire sur son impact personnel lors d'un entretien commercial et ainsi de pouvoir répondre à des questions telles que :

Comment faire face aux critiques du client ?

Comment faire émerger ses véritables besoins ?

Comment l'inciter à nous choisir, nous, plutôt que le concurrent ?

Quels comportements adopter en cas de conflit ?

Comment ne pas se laisser submerger par ses émotions ?

Comment négocier face à des acheteurs difficiles ?



CAFOC de Nantes
22 rue de Chateaubriand
44000 Nantes
Tél : 02.40.35.94.16
<http://www.cafoc.ac-nantes.fr/>