

## Interview Nicolas Pène Français Authentique La Programmation Neuro-Linguistique pour apprendre le français

**JOHAN:** Membres de Français Authentique, bonjour à tous ! Nous avons la chance aujourd'hui de recevoir Nicolas Pène. Donc, Nicolas, bonjour !

**NICOLAS P.:** Bonjour.

**JOHAN:** Je dis « bonjour » parce qu'on vient de faire une interview pour PDS et je vous invite tous à [regarder cette interview](#) avant d'aller plus loin parce que vous allez en apprendre pas mal déjà sur Nicolas, sur ce qu'il fait et sur son domaine d'expertise. Et la vidéo qu'on vient d'enregistrer, je la trouve superbe parce qu'en une vingtaine de minutes, moi-même qui me suis déjà intéressé au sujet de la PNL et du développement personnel, j'ai appris plein de choses. Donc, je vous recommande vraiment d'aller regarder cette vidéo. Mais pour ceux qui n'auront pas la volonté de le faire, Nicolas, je te demanderai de te présenter vraiment brièvement en deux minutes, nous dire ce que tu fais et ce qu'est la PNL.

**NICOLAS P.:** Okay, rapidement, je m'appelle Nicolas Pène ; mes spécialités, ce sont la PNL et l'hypnose ; je les utilise sur divers domaines, je fais des formations, des conférences et du coaching pour entrepreneurs. Et pour en venir sur la PNL en tant que telle – ce qu'on appelle Programmation Neurolinguistique – en deux mots, c'est un outil de développement personnel, c'est un outil pour modéliser l'excellence humaine ; une personne qui réussit très bien dans une activité, comment fait-elle et comment je peux faire pareil ? Et de même, comment je peux développer de nouvelles compétences et être meilleur dans les différents aspects de ma vie ?

**JOHAN:** Super ! C'est vraiment important que vous alliez voir l'autre vidéo parce que Nicolas nous a parlé vraiment de la PNL et de ce que c'est et on a abordé les sujets des affirmations et de la visualisation qui sont des outils très puissants du travail sur l'inconscient pour atteindre ses objectifs. Donc, je vous recommande d'aller voir cette vidéo.

Dans celle-ci, ce que j'aimerais que tu fasses, Nicolas, c'est que tu aides les membres de la famille Français Authentique à vaincre leur problème d'émotion parce que – moi-même, j'ai eu l'opportunité d'aller vivre à l'étranger et d'apprendre une autre langue ; j'ai vécu en Autriche et j'ai appris l'Allemand – et je suis convaincu du fait que c'est souvent nos problèmes d'émotion qui nous empêchent de parler une langue étrangère et souvent le manque de confiance en soi. On a peur d'utiliser la langue étrangère, on a peur de faire des erreurs, etc. et au quotidien, c'est ce que les membres de la famille Français Authentique me disent : « J'ai peur de parler Français, etc. » et je suis sûr que les outils de PNL que tu enseignes pourraient les aider à résoudre ce problème. Comment tu vois ça ?

**NICOLAS P.:** C'est un vaste vaste sujet sur la gestion émotionnelle mais ça revient à une petite expérience personnelle sur ma pratique de l'Anglais. Je parlais Anglais mais je n'ai jamais été *fluent*, je n'ai jamais été un grand orateur en Anglais – [et] jusqu'à présent – mais ce dont je me suis rendu compte quand j'étais plus jeune et quand on faisait la fête, c'est que après quelques verres d'alcool, j'avais l'Anglais... – pour rigoler, avec les amis, on appelait ça l'Anglais « bouvet ». Et finalement, les structures grammaticales n'étaient pas forcément meilleures, voire, elles étaient pires mais les discussions se faisaient beaucoup plus facilement, avec beaucoup plus de fluidité. J'en viens justement au sujet : c'est... qu'est-ce qui fait la différence en fait ? Qu'est-ce qui fait ce switch ? Tu l'as dit : c'est l'état émotionnel, l'étant dans lequel on est. Et généralement, l'alcool, ce n'est pas forcément – d'ailleurs, je déconseille cette dynamique-là – va inhiber nos peurs, va enlever certains de nos freins. Heureusement, il est possible avec des outils comme la PNL, l'hypnose et plein d'autres outils de lever ces barrières émotionnelles. Moi, ce que j'aime dire, c'est, déjà, en premier lieu, de prendre conscience de ces émotions. Généralement, on dit : « Je n'ai pas peur, je n'ai pas peur ; je ne veux pas avoir peur, je ne veux pas avoir peur. » Dire : « O.K., pour l'instant, j'ai peur, ce n'est pas grave, on y va. » Rien qu'accepter l'émotion parce que la plupart du temps, on a tendance à dire : « Non, non, ne viens pas. »

**JOHAN:** Oui, oui, oui ; à fermer les yeux. Ça, j'en ai parlé, j'ai écrit un livre digital où justement je parlais des émotions et c'est aussi une chose que je conseille de faire parce que moi, ça m'a beaucoup aidé. Comme tu dis, au départ, j'étais là : « Je n'ai pas peur, ce n'est pas grave, je vais parler en réunion devant dix personnes en Allemand, je n'ai pas peur » alors que j'avais peur. Et comme tu dis, le fait de prendre conscience déjà du problème, se dire : « j'ai peur, j'appréhende mais c'est normal, c'est le cas de tout le monde. » déjà, ça aide à vraiment travailler sur ses émotions. Donc, je vais vraiment dans ton sens où c'est un exemple qui, moi, m'a beaucoup aidé personnellement.

**NICOLAS P.:** Super ! Oui, parce que c'est vraiment clé, c'est un très très bon point. « O.K., voilà.. » ; déjà, j'assume, je dis : « O.K., j'accepte cette émotion. »

Un petit exercice parce qu'on n'a pas forcément trop le temps de travailler plus sur le sujet. Il y aurait différents axes d'approche. Parfois, il peut y avoir une croyance qui est très forte chez la personne et qui la bloque mais si on reste d'un point de vue purement émotionnel, se dire : « O.K., j'ai peur ; comment je peux faire ? J'accepte ma peur, maintenant, comment je peux faire pour aller au-delà de ma peur ? » Là, en fait, c'est d'arriver à créer une émotion qui soit une émotion aidante. Ça peut être de la confiance en soi, de l'assurance, de la sérénité, peu importe. Déjà, qualifier l'émotion que l'on souhaite avoir à la place. Quel état émotionnel – je n'arrive pas à parler !

**JOHAN:** Qu'est-ce que je souhaiterais avoir ?

**NICOLAS P.:** On mettra ça sur le coup de la fatigue.

**JOHAN:** Tu devrais pratiquer la PNL pour t'aider, Nicolas !

**NICOLAS P.:** Ouais, je crois que c'est utile.

**JOHAN:** En tout cas, oui, déjà, prendre conscience des émotions négatives et les remplacer par des émotions positives, en gros.

**NICOLAS P.:** La question, c'est : « comment on fait pour avoir une émotion positive ? » Si je te dis : « Sois enthousiaste. »

**JOHAN:** C'est dur.

**NICOLAS P.:** C'est difficile comme ça d'un claquement de doigt de changer d'état émotionnel. Donc, la clé, elle peut être ... – il y a plusieurs clés d'entrée et l'une que j'invite justement ceux qui nous écoutent à mettre en application, c'est se rappeler un souvenir qui n'a peut-être rien à voir avec la situation, qui est dans un contexte complètement différent mais qui a l'émotion que la personne souhaite avoir. Admettons que je souhaite avoir confiance en moi lorsque je parle. Eh bien, je peux me rappeler d'un souvenir, d'un moment où je jouais au tennis et j'avais une très grande confiance en moi au point que je gagnais ces matchs au tennis, et revivre ce souvenir-là. Et indirectement, le fait de revivre le souvenir, va ramener l'émotion liée à ça. Donc, comme généralement sur les prises de paroles on a – ça dépend des contextes – l'opportunité d'avoir un moment de recul avant de voir ces personnes-là, eh bien, pendant ce moment, ce cours laps de temps, avant d'être à la rencontre d'une ou plusieurs personnes, se revisualiser (fermer les yeux) – on en vient à la visualisation mais d'une façon différente : « Je ferme les yeux et je me remémore un souvenir où j'avais confiance en moi. »

**JOHAN:** D'accord, c'est effectivement puissant. Je suis en train, pendant que tu expliques tout ça, de réfléchir à des cas personnels et effectivement, c'est relativement simple à mettre en place, je pense, parce qu'on a tous dans notre vie des choses qu'on a réussi à faire et des moments où on a été sûr de nous, quel que soit le domaine. Donc, je propose de réutiliser ça dans notre cas précis maintenant pour l'apprentissage du Français. Une personne qui a peur, avant de parler Français, elle pourrait se remémorer avant de devoir parler en public par exemple, des moments où elle a réussi, où elle avait confiance en elle, soit dans le tennis, le football ou dans n'importe quel autre domaine pour réussir à bien parler Français. C'est effectivement une chose que j'invite les membres à essayer et que je vais essayer moi-même parce que ça paraît simple, en fait ; c'est peut-être la puissance de la PNL mais ça paraît simple à mettre en place.

**NICOLAS P.:** C'est justement ça : ça paraît simple, si simple, il suffit juste de le faire et c'est là tout le truc. Et là aussi, on en vient à la puissance de l'inconscient : c'est que si on se remémore un souvenir, on va le revivre indirectement, on va revivre les émotions liées à ce souvenir-là. Moi, personnellement, quand j'avais besoin d'aller à un lieu donné...depuis, il y

avait la PNL, je développais différentes techniques mais initialement, c'est ce que j'utilisais beaucoup – et je faisais ça beaucoup quand j'étais adolescent et étudiant : à chaque fois que j'allais en cours et que j'avais besoin d'un peu de motivation, si j'utilisais autre chose qui marche très bien et qui est liée un peu au même phénomène (c'est la technique qui est différente), c'est la musique. Pour moi, la musique marche beaucoup et je me servais beaucoup de la musique (une musique en particulier qui me générait une émotion liée à ce que je voulais avoir). Je voulais avoir de la détermination, j'écoutais une musique qui me donnait de la détermination ; je voulais avoir de la confiance en moi, j'écoutais une musique qui me donnait de la confiance en moi. Et on le vit quasiment tous : lorsqu'on écoute certaines musiques, on est triste et lorsqu'on écoute certaines musiques, on a une patate de fou. Donc, ça marche, alors, pourquoi ne pas l'utiliser dans ce contexte-là ?

**JOHAN:** Effectivement, oui ; c'est vrai, comme tu dis, il y a de musiques qui vont complètement agir sur nos émotions et ça peut être un bon outil également à essayer.

**NICOLAS P.:** Ce sont vraiment les deux clés – il y en a plusieurs mais vraiment les deux clés les plus simples et les plus faciles à mettre en place pour gérer ces états émotionnels. Il faut vraiment avoir ça au début comme des béquilles dans le sens où au début, ça va aider à avoir confiance en soi, mais plus on va mettre ces clés-là, ça va marcher la première fois, ça va peut-être rater la seconde et puis ça va remarquer à la troisième, la quatrième, rater la cinquième, ainsi de suite. Mais au bout d'un moment, ça va devenir tellement naturel pour la personne qui va essayer ça qu'elle n'aura plus besoin de ces béquilles de départ. Et à force d'avoir des résultats, de se rendre compte que finalement, ça se passe bien. À chaque fois qu'on prend la parole face à différentes personnes, eh bien, tout se passe bien, tout se passe même mieux que ce qu'on a prévu initialement, eh bien, à la fin, l'état de confiance en soi est directement lié au fait de parler naturellement.

**JOHAN:** En fait, on a un effet « boule de neige » et on dit souvent que les émotions se travaillent comme des muscles, donc, c'est un peu ce que tu confirmes : c'est le fait de toujours les travailler qui leur permet de se développer. Et je peux facilement imaginer qu'une personne qui stressait pour parler le Français et qui veut employer les techniques que tu viens d'évoquer et qui, grâce à ça va se sentir un peu plus à l'aise, eh bien, la fois d'après, ce sera encore mieux parce qu'elle va se souvenir, elle va écouter de la musique, elle va utiliser l'autre technique que tu as citée et en plus, elle va se souvenir de la fois précédente pendant laquelle elle avait plus de confiance en elle.

**NICOLAS P.:** Exactement. En fait, à la base, une personne stressée lorsqu'elle va discuter avec différentes personnes, elle a créé cette émotion à cet événement-là. Elle a créé une émotion qui est le stress à cet événement alors qu'il y a d'autres personnes qui créent d'autres émotions sur ce même événement. Donc, c'est juste remplacer cette émotion-là, l'atténuer et la remplacer par une autre émotion qui est plus constructive.

**JOHAN:** Super intéressant, donc, j'invite vraiment toutes les personnes de Français Authentique qui nous écoutent à suivre ces conseils parce qu'ils sont très simples. Et c'est pour ça, Nicolas, que je te remercie vraiment parce que je sais que ce n'est pas toujours facile de rencontrer des experts dans un domaine qui arrivent à donner des conseils et simples à appliquer. Et ce que j'aime vraiment dans les deux vidéos qu'on vient de faire, c'est que tu as donné des conseils qui sont très faciles. En fait, on n'a aucune excuse ; c'est des choses qu'on peut essayer là dans les minutes qui viennent. Ça me plaît beaucoup et je te remercie vraiment.

**NICOLAS P.:** Avec grand plaisir. Pour moi, c'est capital. L'expertise ne sert à rien si on ne peut pas la délivrer simplement et la rendre accessible.

**JOHAN:** Super ! Et donc, pour ceux qui n'auraient pas regardé l'autre vidéo et qui vont tester tous tes conseils et qui auront envie d'en savoir plus, après peut-être avoir réussi à parler Français de façon un peu plus naturelle et en stressant moins, où est-ce qu'elles peuvent en savoir plus sur toi ?

**NICOLAS P.:** Le mieux pour me retrouver et pour avoir d'autres conseils sur toutes ces dynamiques-là, c'est d'aller sur ma chaîne [YouTube « Nicolas Pène »](#) et de vous abonner à ma chaîne et là, vous aller trouver plein de sujets liés à la détermination, à la confiance en soi, la visualisation ; d'autres sujets un petit peu plus liés à l'entrepreneuriat mais beaucoup de techniques de PNL et d'hypnose pour améliorer.

**JOHAN:** Super ! De toute façon, je mettrai un lien ; je vous recommande d'aller voir ces vidéos parce que je trouve que tu traites les sujets aussi souvent avec humour et c'est assez sympa et on ne s'ennuie pas. C'est un peu ce que tu as fait tout à l'heure avec le sujet de l'alcool ; c'est prendre des sujets un peu « graves » – puisque l'alcool, on sait tous que ce n'est pas bon – les tourner à la dérision et faire passer un message grâce à ça et c'est ce que j'aime dans tes vidéos. Donc, je recommande vraiment à l'audience d'aller voir ce que tu fais.

**NICOLAS P.:** Merci beaucoup.

**JOHAN:** Nicolas, merci et donc, à une prochaine fois.

**NICOLAS P.:** Ben, une prochaine, merci et bonne journée à toi aussi.

**JOHAN:** Salut !