

Cours (/tr)	Forum (/forum)	Mon profil (/profile)	Notifications	Déconnexion (/logout)
-----------------------------	--------------------------------	---------------------------------------	-------------------------------	---------------------------------------

Module 1 : Bienvenue dans le monde de l'hypnothérapie professionnelle

Module 2 : Les fondamentaux

Module 3 : Comment effectuer une excellente séance d'hypnose

► Module 4 : Des scripts, des scripts et encore des scripts

Chapitre 1 : Première partie (</tr/praticien-en-hypnose/des-scripts-des-scripts-et-encore-des-scripts/premiere-partie>)

Chapitre 2 : Deuxième partie (</tr/praticien-en-hypnose/des-scripts-des-scripts-et-encore-des-scripts/deuxieme-partie>)

Chapitre 3 : Testez vos connaissances (</tr/praticien-en-hypnose/des-scripts-des-scripts-et-encore-des-scripts/testez-vos-connaissances>)

Chapitre 4 : Fichiers téléchargeables MP3 et PDF (</tr/praticien-en-hypnose/des-scripts-des-scripts-et-encore-des-scripts/fichiers-telechargeables-mp3-et-pdf>)

Module 5 : Le client est sous hypnose. Et maintenant ?

Module 6 : Films intérieurs

Module 7 : Techniques thérapeutiques avancées

Module 8 : Hypnose conversationnelle

Module 9 : Schémas hypnotiques pour les étudiants

Module 10 : Autohypnose

Module 11 : Examen final

Chapitre 1 : Première partie

Exemple de discours pré-hypnotique du début à la fin



Avant de commencer, (nom du client), j'aimerais vous parler un petit peu de l'esprit, de ce qu'est l'hypnose et de la manière dont elle peut vous aider à améliorer certains aspects de votre vie.

• Définir l'hypnose

L'hypnose est un état très intense de concentration et d'absorption intérieure. La partie critique de votre esprit se met alors en sommeil, ce qui permet à vos facultés imaginatives et créatrices de passer au premier plan. L'hypnose est une façon de communiquer directement avec l'esprit

inconscient. Lorsque vous êtes dans cet état, vous avez accès à des ressources, des talents et des capacités qui échappaient auparavant à votre contrôle immédiat.

L'hypnose permet de remodeler et de changer votre propre réalité de manière à avancer vers ce que vous voulez, et à vous éloigner de ce que vous ne voulez pas. En effet, nous existons tous simultanément à deux niveaux de la réalité. D'une part, nous vivons dans le monde extérieur, constitué par tout ce qui nous entoure. D'autre part, nous avons un monde intérieur. Et c'est ce monde intérieur qui détermine tout ce que nous faisons, pensons, ressentons. Aussi, modifier les schémas de pensée qui nous desservent, permet d'agir différemment et d'obtenir de meilleurs résultats.

- **Ce que l'hypnose n'est pas/ Dissiper les idées fausses**

La tendance des médias, du cinéma et de la littérature à privilégier le sensationnel, est à l'origine de nombreux malentendus et idées fausses sur l'hypnose. J'aimerais donc prendre quelques minutes pour éclaircir certains points, afin que vous compreniez mieux ce qu'est l'hypnose.

- **Contrôle de l'esprit**



L'une des idées fausses les plus répandues sur l'hypnose est qu'il s'agit d'une forme de contrôle de l'esprit. Rien n'est plus éloigné de la vérité. Vous n'abandonnez pas votre volonté quand vous êtes sous hypnose et l'hypnothérapeute n'a pas de « pouvoirs » à proprement parler.

En fait, l'hypnose est un processus de collaboration. Vous devez rester impliqué à tout moment. Je vous demanderai par moments de parler ou de répondre, et vous le ferez avec beaucoup de facilité, car vous conservez à chaque instant le contrôle sur votre esprit.

L'hypnose est simplement un processus d'auto-découverte. Ce n'est pas quelque chose que je peux « vous » faire. Dans ce processus, je joue le rôle d'un guide vers certaines parties de votre esprit qu'il serait utile d'explorer. Pour cela, j'ai besoin de votre entière participation. L'hypnose ne peut être un succès que si nous travaillons ensemble.

De plus, personne ne fait rien sous hypnose qui pourrait violer ses convictions ou ses valeurs personnelles. Si jamais je suggérais quelque chose qui irait à l'encontre de votre code moral, vous pourrez ouvrir les yeux, vous lever et partir. C'est aussi simple que cela.

- **Sommeil**



L'hypnose est aussi très différente du sommeil. Vous ne perdez pas conscience et vous restez alerte durant tout le processus. Vous aurez même une conscience plus aiguë de certaines choses dans votre environnement, comme par exemple, le tic-tac d'une horloge ou le bruit des battements de votre cœur.

Certains clients sont tellement à l'aise pendant le processus hypnotique qu'ils s'endorment quelques minutes. C'est surtout vrai lorsqu'ils ont eu une longue journée difficile et veulent s'éloigner du monde pendant un moment. Si cela arrive, vous vous réveillerez après quelques instants, totalement rafraîchi et alerte.

Toutefois, si jamais cela arrivait - et c'est rare - il faut que vous sachiez que rien de ce que je dirai ne pourra vous influencer à ce moment-là. Quand on dort, on dort : rien ne pénètre, et le processus hypnotique

s'arrête. En effet, l'esprit doit être à un très haut niveau d'activité pour s'engager dans un processus hypnotique.

- **Sous hypnose, on n'entend rien**

Voilà qui m'amène à un autre point important. Sous hypnose, vous entendrez et vous serez conscient de tout ce que je dis. Vous pourrez, par la suite, vous rappeler certaines choses plutôt que d'autres. Mais souvenez-vous, l'hypnose est un processus actif, une communication entre vous et moi. Pour suivre mes suggestions et emmener votre esprit vers les endroits que je décris, vous devez pouvoir m'entendre.

- **Révéler des secrets**



Par ailleurs, les gens ne révèlent pas leurs secrets les plus noirs sous hypnose. Cette idée a été totalement créée par les films, les livres de fiction et les rumeurs. Sous hypnose, vous travaillez avec des niveaux de conscience profonds, dont la responsabilité principale est de vous protéger. Cela signifie que vous gardez « sous clé » tout ce que vous ne voulez pas que les autres sachent.

Cette partie de votre esprit, l'inconscient, vous est fidèle et ne sert que vous. Elle ne vous abandonnera pas, ni ne livrera des informations qui pourraient vous faire du mal physiquement, mentalement ou émotionnellement.

- **Seuls les gens peu intelligents peuvent être hypnotisés**

Il est également faux de croire que seules les personnes de peu d'intelligence pouvaient être hypnotisées. Cette idée fausse est liée au préjugé selon lequel l'hypnothérapeute tente de prendre le contrôle sur votre esprit.

En réalité, excepté certains cas exceptionnels, n'importe quelle personne ayant un cerveau biologiquement fonctionnel peut être hypnotisée. L'hypnose est liée à la concentration et à l'attention, ainsi qu'à l'utilisation des pouvoirs de l'imagination pour créer des expériences et des mondes nouveaux à l'intérieur de nous-mêmes. L'intelligence est au contraire un atout pour utiliser ces capacités et expérimenter l'hypnose.

- **Exemples de trances quotidiennes**



L'hypnose est un état très naturel, dans lequel nous entrons et nous sortons tous plusieurs fois par jour. Par exemple, avez-vous déjà regardé un très bon film qui vous a bouleversé ? Pourtant, les films ne sont qu'une série de lumières qui se reflètent sur un écran. Qu'est-ce qui provoque alors cette expérience si puissante ?

Tout d'abord, avant que le film ne commence, vous êtes très conscient de tout ce qui se passe autour de vous. Vous pouvez entendre les gens parler et bouger, peut-être même sentir vos pieds posés sur le sol. Mais dès que le film commence, vous êtes pris par l'histoire. Votre esprit devient totalement absorbé par ce que vous regardez et l'environnement extérieur semble peu à peu s'estomper.

Il arrive que vous soyez tellement pris par le film que vous ressentiez de la compassion, de la tristesse et de l'amour pour les personnages. Vous faites alors tout simplement l'expérience d'un état hypnotique, où vous descendez à l'intérieur de vous et vous devenez, dans votre imagination, une partie du film.



La même chose se produit lorsque vous lisez un bon livre. Comment peut-on regarder des formes d'encre sur du papier et être aussi touché émotionnellement ? C'est parce que dans votre monde intérieur, ce que vous regardez a été interprété et traduit en une expérience réelle pour vous. Quand quelqu'un parle d'entrer dans un bon livre ou un bon film, c'est exactement ce qui se passe. Dans votre esprit, dans votre imagination, vous

faites partie de l'histoire et êtes capable d'expérimenter tout ce qui s'y passe.

Il arrive aussi que lorsque que vous entendez quelqu'un parler, votre esprit se mette à vagabonder vers d'autres idées. Vous êtes alors si intéressé par vos pensées que vous commencez à rêvasser. Votre esprit s'évade vers un autre endroit ou un autre moment, et vous en oubliez presque où vous êtes et ce que vous faites. Après quelques instants, vous vous rendez compte que vous ignorez combien de temps votre esprit a vagabondé et n'avez rien suivi de ce qui s'est dit pendant ce temps. Ceci est aussi une expérience hypnotique.



Lorsque vous conduisez, il peut parfois arriver une expérience similaire. Par exemple, si vous vous dirigez vers un endroit où vous vous rendez souvent, comme votre domicile, parfois vous arrivez à votre destination et vous vous rendez compte que vous ne vous rappelez pas des dix dernières minutes de votre trajet. Pourtant, vous êtes arrivé au bon endroit. Vous avez tourné où il fallait, vous vous êtes arrêté aux feux rouges et avez manœuvré avec succès

pour parvenir à bon port, sans avoir aucun souvenir d'avoir fait tout ça.

Ou encore, vous passez devant votre sortie habituelle, alors que vous êtes en chemin pour vous rendre quelque part d'autre. Avant même de vous en rendre compte, vous prenez la direction pour rentrer chez vous. Après quelques minutes, vous vous arrêtez et pensez : « Attends un peu, ce n'est pas là que j'essaye d'aller ».

Ces deux situations illustrent ce qu'on appelle généralement « l'hypnose de la route ». Ce terme convient parfaitement, car il s'agit d'une forme d'état hypnotique, où votre esprit conscient se met à vagabonder, ce qui permet à votre esprit subconscient de prendre soin de la conduite pour vous.

- **Conscient /Inconscient**



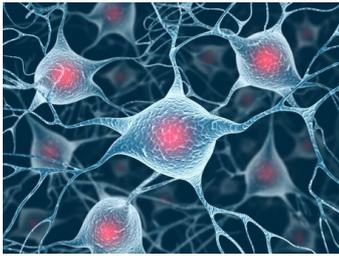
Lorsqu'on traite de l'hypnose, on entend souvent parler du conscient et de l'inconscient. Laissez-moi vous expliquer un peu ce que signifient ces deux termes. Les humains possèdent plusieurs niveaux de pensée. Chacun de ces niveaux est une faculté de l'esprit à part entière, avec ses propres capacités et dispositions.

Le terme « conscient » est utilisé pour décrire un état de conscience normal, quotidien. C'est avec cette partie de votre esprit que vous pensez logiquement, faites des prévisions et effectuez des raisonnements. L'esprit conscient communique en mots et en phrases. Il comprend ce qui l'entoure en établissant des relations de cause à effet. Il est très utile, parce qu'il nous permet de nous concentrer, d'analyser et de choisir délibérément un plan d'action.

Toutefois, l'esprit conscient ne peut traiter qu'une très petite quantité d'informations à la fois. Vous avez peut-être déjà fait l'expérience d'essayer de retenir un numéro de téléphone avant de le noter. Si quelqu'un commence à vous parler d'un événement sans rapport avec ce numéro, le numéro disparaît très rapidement de votre esprit. Cela démontre que l'esprit conscient ne peut se concentrer que sur peu d'informations à la fois.

D'un autre côté, l'inconscient, également appelé subconscient, gère tout ce qui vous concerne et dont vous

n'avez pas conscience. Il régit par exemple les battements de votre cœur, votre respiration et toutes les opérations biochimiques de votre corps. Le subconscient conserve aussi vos souvenirs et vos émotions. C'est de là que proviennent votre imagination et votre créativité. Cette partie de votre esprit pense en symboles, images et sensations.



Contrairement à l'esprit conscient, le subconscient peut traiter et associer simultanément des millions d'informations. Il est donc absolument nécessaire pour conserver votre corps en état de bon fonctionnement. En raison de ses vastes responsabilités, le subconscient est bien plus puissant que l'esprit conscient. Cependant, cela peut poser un problème, car le subconscient n'a pas la faculté de penser logiquement ou de raisonner. Il fonctionne un peu comme un ordinateur qui suit simplement les instructions qu'on lui a données.

Le subconscient stocke aussi des schémas complexes et les programme pour qu'ils continuent à fonctionner en dehors de votre conscience. C'est une capacité très utile, qui nous aide à gérer la vie de tous les jours. Ainsi, tous les matins en lançant vos souliers, vous n'avez pas besoin de réfléchir à la manière d'effectuer ce geste. Tout ce que vous devez faire, c'est poser vos mains sur vos souliers et le geste s'accomplit presque automatiquement, car il est emmagasiné dans votre subconscient. En revanche, ce serait probablement difficile si je devais vous expliquer avec des mots comment lacer vos souliers, car ce type de langage est utilisé par l'esprit conscient.



Il en va de même pour l'action de marcher. Lorsqu'un bébé apprend à marcher, il n'a aucun équilibre, se tient debout pendant une ou deux secondes, puis tombe. Toutefois, pendant cet apprentissage, le subconscient recueille des informations essentielles sur la tension musculaire, l'équilibre, le centre de gravité et la manière dont les différents mouvements déplacent le poids du bébé.

Tout cela se passe en dehors de la conscience du bébé. Mais après quelque temps, son inconscient perçoit le schéma « marche » et l'enfant peut alors se déplacer sur ses deux jambes. Bien sûr au début, l'enfant se tient en chancelant, parce que son esprit continue à recueillir des informations et les ajouter au schéma « marche ». Mais, après un moment, l'enfant court, ramasse des objets, saute, et effectue toutes sortes de gestes facilement et sans effort.

Lorsque vous marchez aujourd'hui, vous n'avez pas besoin de penser aux muscles à contracter et à relâcher. Vous pensez juste à l'endroit où vous voulez aller. Imaginez ce qui se passerait si vous deviez gérer consciemment plus de 600 muscles à chaque geste ! Vous ne pourriez même pas sortir de chez vous le matin. Voyez donc à quel point le subconscient nous libère en se chargeant des tâches répétitives de façon à ce que nous utilisions notre conscient pour effectuer des tâches plus enrichissantes.

La conduite est un parfait exemple de ce processus. Quand vous apprenez à conduire, la tâche semble très difficile : il faut contrôler votre vitesse, vous tenir à distance des autres voitures, rester dans votre voie, surveiller les jauges, les clignotants et les rétroviseurs, tout en appuyant sur l'accélérateur, le frein et peut-être l'embrayage. Toutefois, une fois que vous vous êtes assez entraîné, votre subconscient, qui a appris le schéma « conduite », prend en charge son application. Maintenant, vous pouvez penser à autre chose tout en conduisant, car le subconscient effectue tous ces gestes à votre place.

Les deux éléments du discours pré-hypnotique ci-dessous sont conçus pour un client qui vient résoudre des problèmes de prise de poids. Vous devrez donc suivre le modèle général tout en adaptant vos exemples à la situation particulière de vos clients.

- **Comment les habitudes sont créées et maintenues**



Vous vous êtes peut-être rendu compte que c'est ainsi que nous formons nos habitudes. Quand vous répétez une action un certain nombre de fois, que ce soit intentionnel ou non, le subconscient la transforme en schéma et commence à la reproduire automatiquement. Cela nous est, la plupart du temps, extrêmement utile. Tous les jours, nous réussissons à vivre en utilisant des milliers de petits schémas et habitudes que nous avons recueillis au cours de notre vie.

Les problèmes commencent lorsque votre subconscient a assimilé un schéma qui vous fait du mal ou ne soutient pas vos objectifs. Imaginons, par exemple, qu'à un moment de votre enfance, votre maman vous a offert un morceau de gâteau pour vous consoler ou vous calmer alors que vous étiez triste ou en colère. Le goût sucré et les réactions biochimiques au sucre, vous ont mis soudainement de bonne humeur et vous vous êtes senti beaucoup mieux.

A compter de ce moment, en cas de tristesse ou de colère, vous aurez tendance à chercher à reproduire le schéma qui s'est avéré efficace. A mesure que vous répétez ce processus, l'habitude se crée et les réseaux neuronaux qui associent, dans votre cerveau, le morceau de gâteau au plaisir deviennent de plus en plus solides.

Au fur et à mesure, votre esprit subconscient assimile ce schéma et vous pousse à manger du gâteau tous les jours, jusqu'à ce qu'une habitude se crée et que vous ne puissiez plus ressentir de plaisir sans manger de gâteau. Maintenant, vous êtes dépendant de ce geste quotidien et cette habitude est très forte.

L'une des erreurs les plus courantes est d'essayer de faire disparaître cette habitude par la seule volonté. En effet, rappelez-vous, l'esprit conscient, qui gère l'intention, la préparation et la volonté, est bien moins puissant que le subconscient. Celui-ci utilise les émotions, les images et le discours interne pour contredire votre volonté de changer. Dans ce combat inégal, il est toujours gagnant.

- **L'esprit inconscient joue la « prudence »**



En effet, la principale tâche du subconscient est de vous protéger et de vous garder en sécurité. Pour cela, il agit au niveau physique, émotionnel et intellectuel. Par exemple, si vous passez votre main à travers une clôture et qu'un chien s'en approche pour vous mordre, vous allez automatiquement retirer votre main. Si vous prenez le temps de réfléchir, vous seriez mordu : votre réflexe inconscient est donc extrêmement utile.

De la même façon, si vous êtes passager dans une voiture qui freine soudainement, vous levez automatiquement les mains pour vous empêcher d'être projeté en avant, sans que votre pensée consciente ait le temps d'intervenir.

Le subconscient essaie aussi de vous garder en sécurité au niveau psychologique et émotionnel. Par exemple, si vous êtes trop jeune ou trop fragile pour gérer un événement traumatisant, votre inconscient peut « enfermer » ce souvenir loin de vous, pour que vous le revisitiez plus tard, lorsque vous serez plus âgé. C'est ce que nous appelons « répression ». Dans d'autres cas, notre inconscient nous empêche de percevoir les signaux qui indiquent qu'une personne en qui nous avons confiance risque de nous faire du mal, car cette découverte pourrait causer trop de dégâts à notre psychologie.



Cette forme de protection inconsciente est souvent utile, mais elle peut avoir dans certains cas des conséquences néfastes. Ainsi, certains sentiments réprimés peuvent ressortir sous d'autres formes plus destructrices comme l'alcool, la drogue, le jeu ou les excès de nourriture. Il arrive aussi que notre inconscient nous empêche de percevoir les éléments dont nous avons besoin pour évoluer.

Par exemple, si vous voulez aller à un club de gym, votre subconscient peut craindre la gêne et les moqueries, et pour cette raison vous envoyer des images de personnes qui vous regardent et vous montrent du doigt, jusqu'à ce que vous renonciez à votre projet. En effet, pour le subconscient, le connu est toujours plus sûr que l'inconnu.

Parce que l'esprit inconscient ne peut pas penser de façon rationnelle ou raisonner, il ne comprend pas la distinction entre ce qui est dangereux et ce qui relève simplement du défi, ce qui est risqué et ce qui est simplement incertain. Pour lui, sécurité égale familiarité.

Mais évoluer, vivre de nouvelles expériences et relever des défis, implique une part d'incertitude. Vous voulez changer, faire quelque chose de différent. Vous avez un but et un plan pour y arriver, mais cela effraie votre subconscient. La partie la plus profonde de votre esprit fait tout ce qu'elle peut pour empêcher ce changement d'arriver.

- **Comment l'hypnose peut aider**



Souvenez-vous, l'hypnose peut s'utiliser pour communiquer directement avec l'esprit inconscient. C'est un moteur de changement bien plus puissant et efficace que la volonté qui parvient rarement à ses fins, et toujours au prix d'une lutte longue et douloureuse.

Grâce à l'hypnose, vous pouvez aller à l'intérieur de vous-même, reprogrammer les anciens schémas, réécrire les anciens scripts et relâcher les émotions refoulées. C'est une façon d'enlever un programme obsolète de votre ordinateur mental et d'entrer de nouvelles directives qui répondent à vos besoins actuels.

Ce que vous allez faire est de retrouver la source du comportement dysfonctionnel. Nous allons parler avec cette partie de votre esprit en utilisant son propre langage, ses symboles, images et sensations. Une fois que nous avons ouvert cette voie de communication, nous pouvons donner à votre esprit un nouvel ensemble de choix bien plus utiles que ceux que vous avez fait jusqu'à maintenant.

- **Ce que votre client peut, ou pourrait probablement, expérimenter**



Pour rendre ce que nous faisons aussi efficace que possible, nous allons vous mettre sous hypnose grâce à une transe. La transe est très similaire à l'hypnose. En fait, les deux mots sont souvent interchangeables.

La transe est un état très détendu de concentration, où votre esprit se trouve plus réceptif aux suggestions. Cela ressemble au moment juste avant de vous endormir, lorsque vous semblez flotter dans votre corps, moitié conscient, moitié inconscient. Bien que vous soyez toujours conscient de votre environnement, il passe à l'arrière-plan, alors que votre attention est attirée de plus en plus à l'intérieur de vous.

Dans un moment, je vais vous demander de fermer les yeux, de prendre deux bonnes respirations et de vous laisser aller de plus en plus profondément dans cet état détendu. Vous sentirez peut-être que vous

devenez très léger, comme si votre corps flottait dans la pièce. Ou vous sentirez votre corps devenir plus lourd, comme si vous vous enfonciez profondément dans le siège.

Certains bruits peuvent devenir plus distincts alors que d'autres sembleront disparaître. Vous pouvez devenir plus conscient de certaines sensations et moins d'autres. L'hypnose est une expérience différente pour chacun d'entre nous. Mais, quoi qu'il arrive, vous vous sentirez très à l'aise, très détendu. Ce sera peut-être même l'expérience la plus agréable de votre vie.

- **Vous pouvez entendre tout ce que je dis**

Comme vous le savez, l'hypnose n'a rien à voir avec le sommeil. Vous pourrez entendre tout ce que je dis. Cependant, vous resterez toujours sous hypnose. Vous ne vous rappellerez peut-être pas consciemment de tout ce que je dis, mais vous vous en souviendrez et réagirez à un niveau profond de l'esprit inconscient. Ceci étant dit, êtes-vous prêt à commencer ?

Tests de suggestibilité



Les tests de suggestibilité sont une bonne manière d'activer les facultés d'imagination de votre client et de lui faire prendre l'habitude de réagir aux suggestions. Ces techniques peuvent également vous permettre de déterminer si votre sujet est du type analytique ou non-analytique.

Les gens qui réagissent rapidement et facilement sont en général non-analytiques. Ils suivent simplement vos suggestions. Ceux qui mettent beaucoup de temps à réagir sont probablement du type analytique. Leur esprit mesure et remet constamment en question ce qui se passe.

Nous allons rapidement nous intéresser aux tests de suggestibilité que vous pouvez réaliser avec vos clients. Toutefois, intéressons-nous d'abord aux différentes structures mentales.

Le château et son garde



Puisque nous en sommes aux clients de type analytique et non-analytique, il me faut vous expliquer un concept important. Il s'agit de contourner l'esprit critique de votre client afin que vos suggestions prennent racine dans son subconscient. Et pour bien expliquer ce concept, je vais utiliser une métaphore connue, appelée « le château et son garde ».

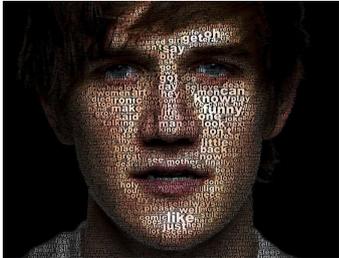
Le château représente le subconscient du client. C'est là que tout se passe, là où les lois qui gouvernent le pays sont créées et mises en place. Et vous devez accéder à ce lieu de façon à pouvoir y réaliser des changements positifs. Vous avez beaucoup de bonnes idées pour améliorer l'économie locale, remonter le moral et accroître la qualité de vie des habitants du pays ; vous avez toutefois un gros problème.

À l'entrée du château se tient un garde puissant et intimidant. Il représente le conscient du client, la partie de lui qui analyse et critique tout ce qui s'approche de lui. Le garde peut décider s'il laisse passer ou non vos messagers, ou s'ils peuvent obtenir une audience avec le grand esprit subconscient qui est au pouvoir. Mais le garde - le conscient - doit d'abord passer par quelqu'un d'autre.

Cet intermédiaire s'appelle la « faculté critique ». C'est elle qui examine l'information apportée par le garde et la compare avec ce que le subconscient tient déjà pour vrai. Si cette nouvelle information ne correspond

pas à l'ancienne, la faculté critique la renvoie au garde et lui demande de la rejeter avec les autres déchets de la journée.

Nous avons tous expérimenté cela dans notre vie. Pensez à ces fois où une personne que vous connaissez, peut-être plus jeune et avec moins d'expérience que vous, vient vous parler des difficultés auxquelles elle se trouve confrontée. Vous découvrez alors avec satisfaction que grâce à votre maturité et à votre expérience acquise au fil des ans, vous connaissez déjà une excellente solution pour résoudre son problème. En fait, vous avez vous-même eu affaire à un problème similaire dans le passé et vous vous en êtes bien sorti. Vous savez donc que vous serez de bon conseil.



Mais lorsque vous essayez d'avoir avec l'autre personne en question des échanges constructifs, que se passe-t-il habituellement ? Il vous écoute, réfléchit pendant un moment, puis vous répond quelque chose du genre « Non, ça ne marchera pas ». Ou encore « Non, j'y ai pensé, ça ne fonctionnera pas pour moi ». Mais vous le savez, vous en êtes absolument certain, que ce que vous suggérez est une excellente solution pour lui. Toutefois, pour une raison ou pour une autre, son esprit est complètement fermé à ce que vous

lui dites.

Ça, c'est la faculté critique de l'esprit à l'œuvre. Ce qui s'est passé, c'est que vous avez donné au conscient, donc au garde, une information utile. Il l'a ensuite apportée à la faculté critique. La faculté critique a comparé votre conseil avec ce que le subconscient croit déjà être la vérité. Sans aucune référence présente dans la base de données du subconscient pour valider votre avis, cette information a tout simplement été rejetée.

Prenons un autre exemple. La plupart d'entre nous avons déjà fait l'expérience de complimenter quelqu'un qui, immédiatement, rejette ou détourne le compliment. Vous avez peut-être dit : « Wow ! La robe que tu portes te va vraiment bien ! » Et l'autre de répondre : « Ah oui ? Ce vieux machin ? »

Que s'est-il passé ? Votre commentaire a été comparé à ce que le subconscient de cette personne considère comme étant juste. Dans ce cas, la personne possède peut-être une image négative d'elle-même profondément enracinée en elle, qui lui fait dire qu'elle n'est pas attirante ou que les gens ne peuvent pas l'admirer. Votre déclaration est allée à l'encontre de ce qui est déjà considéré comme étant vrai. Et elle a donc été rejetée, comme un déchet sans importance.



C'est parce que le subconscient, lorsqu'on lui en donne l'occasion, préfère garder ce qui est familier. Si on lui permet de choisir, il acceptera toujours le meilleur choix, mais cette nouvelle information doit dans un premier temps, éviter le garde et la faculté critique.

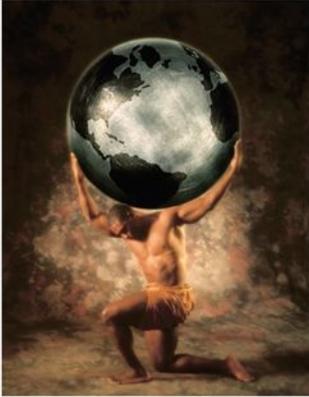
Et c'est exactement ce qui se passe lorsque les gens conservent de mauvaises habitudes. Un fumeur, par exemple, connaît déjà les dangers du tabagisme. Il a entendu dire que les gens meurent de maladies liées au tabagisme. Il a vu les images de poumons noircis, de membres amputés, de tubes à oxygène passés autour du cou. Il a lu les avertissements épinglés sur les paquets de cigarettes.

Mais, malgré tout cela, il continue à de fumer. Lorsque ces messages sont envoyés à la faculté critique et comparés aux idées stockées dans le subconscient, comme « Quand je fume, je me sens bien », « Fumer me permet de me concentrer », « Je ne tiens pas le coup sans cigarette », les nouvelles idées sont immédiatement rejetées. La faculté critique s'adresse alors au conscient et lui dit : « Non, ces idées-là ne me conviennent pas. Donne-lui cette raison et celle-ci, pour lui expliquer pourquoi il doit continuer à faire ce qu'il fait déjà ».

Le subconscient du client a véritablement envie de l'aider, et il essaie de le faire. Il croit que c'est en fait

dans l'intérêt de la personne de conserver une mauvaise habitude ou d'entretenir un problème. Et cela nous ramène à un point auquel nous nous sommes déjà intéressés, l'inconscient ne peut pas raisonner ou penser logiquement. En fait, beaucoup de personnes comparent le subconscient à un enfant de 4 ans incroyablement puissant.

Cet enfant veut rendre service au parent ou à l'adulte qui prend soin de lui. Il veut être un « bon garçon » et aider dans la maison. Mais vous et moi savons bien que la capacité de raisonnement d'un enfant est très limitée. Il veut aider, mais il ne connaît pas le meilleur moyen d'atteindre cet objectif. Il prendra alors certaines décisions qui finiront par faire plus de mal que de bien.



Par exemple, une personne peut avoir grandi avec un parent qui était un travailleur forcené et qui n'avait jamais de temps pour sa famille. Pour ne pas reproduire le même schéma, l'inconscient de cette personne va constamment élaborer des stratégies afin de saboter sa réussite professionnelle. Elle finira par perdre tous ses emplois, se créera de graves dettes et vivra dans un stress permanent. Mais pour l'inconscient, le vrai problème a été résolu.

Ou encore, imaginons qu'une personne est tombée d'une cabane installée en haut d'un arbre, à 3 mètres du sol, lorsqu'elle était enfant. Le subconscient peut penser que de donner à cette personne la phobie des hauteurs est la meilleure façon d'éviter que ce genre d'accident ne se reproduise à l'avenir.

Notre mission est donc de pénétrer dans le château et d'obtenir une audience avec le subconscient de manière à lui faire parvenir de meilleures directives. Une fois le stade du garde et de la faculté critique dépassés, nous pouvons faire savoir ce que nous voulons au subconscient, nous pouvons lui dire pourquoi nous le voulons, et pourquoi cela a du sens.

Éviter le garde



Si vous êtes parvenu jusqu'au château, cela veut dire que votre client est dans un état hypnotique et que vous pouvez communiquer avec son subconscient. Il y a deux façons d'éviter le garde et la faculté critique. La première consiste à les endormir avec l'objectif de se frayer un chemin jusqu'à l'esprit inconscient, où vos idées pourront être entendues.

C'est ce que nous faisons normalement en hypnose. Nous guidons le client vers un état profond de relaxation physique et mental, un état où il peut beaucoup plus facilement laisser de côté ses soucis quotidiens, ses inquiétudes et ses pensées critiques. C'est comme si quelqu'un se mettait à jouer une douce musique relaxante près du château. Après quelques minutes, le garde et la faculté critique décident de faire une sieste, alors que personne ne les voit. À cet instant, vous n'avez plus qu'à entrer par la porte, à pénétrer dans le sanctuaire intérieur et à plaider votre cause. Grâce à cette technique, nous ralentissons le conscient et réduisons l'attention du client à seul point de concentration, pour qu'il ne puisse pas résister à ce qui se passe.

La deuxième méthode, elle, utilise l'approche contraire. Cette technique a pour objectif de surcharger le conscient de la personne, de le remplir de plus d'informations qu'il n'est en mesure de traiter au même temps. C'est comme si le personnel du château était soudain accaparé par des marchands, des ministres, des rois en visite, des chevaliers et des villageois. Le garde et la faculté critique sont tellement absorbés par leurs tâches qu'ils ne remarquent même pas que vous leur passez sous le nez.

Nous utilisons pour cela des techniques que nous appelons techniques de « surcharge » ou de « confusion ». Comme ces termes le suggèrent, il s'agit de moyens vous permettant de faire basculer votre client dans

l'hypnose, soit en surchargeant la partie consciente de son esprit, soit en le plongeant dans la confusion.

Analytique par rapport à non-analytique



Les inductions de type relaxation et concentration sont celles qui marchent le mieux pour les personnes non-analytiques qui se laissent aller plus facilement. Vient ensuite le cas de la personne analytique. C'est une personne dont l'esprit ne s'arrête jamais. Une personne analytique n'oppose pas volontairement de résistance ; simplement, elle ne peut empêcher son esprit de poser des questions, d'être dans l'analyse et de se demander si ce qu'elle fait est bien ou pas. C'est ce niveau d'attention consciente qui empêche les clients analytiques de pouvoir expérimenter à fond les bénéfices de l'hypnose. Ils ne savent pas comment faire taire leur dialogue interne.

En résumé, pour hypnotiser un esprit non-analytique, relaxez-le. Pour hypnotiser un esprit analytique, gardez-le occupé. Parmi vos clients, près de 80 pour cent seront de type non-analytique. Et donc, les 20 pour cent restants seront plutôt analytiques. Et il n'est pas vraiment important de savoir à quel type de client vous avez affaire. Aucun n'est plus facile à hypnotiser que l'autre. Vous devez simplement utiliser des techniques et des approches différentes avec chacun d'entre eux. C'est pour cette raison que les tests de suggestibilité sont si importants, car ce sont eux qui permettent de trouver la bonne manière d'hypnotiser votre client.

Tests de suggestibilité

- **Pendule de Chevreul**



Cette technique a été développée par Michel-Eugène Chevreul au XVIIIe siècle. Elle utilise ce que nous appelons la réaction idéo-motrice, c'est-à-dire le processus par lequel une idée sur laquelle on se concentre produit un mouvement automatique et inconscient. Le pendule est un petit objet lourd – comme un bijou ou un pendentif – qui pend au bout d'une chaîne ou d'une cordelette de taille moyenne, d'environ 30 cm de long.

Vous demandez à votre sujet de regarder fixement le pendule et de l'imaginer bouger dans une direction. Très rapidement, le client va trouver que le pendule commence à bouger dans la direction qu'il a imaginée. Cela marche parce que le corps réagit à n'importe quelle idée présente dans l'esprit. Le pendule bouge à cause de minuscules, imperceptibles, mouvements inconscients des doigts du sujet.

C'est une manière très simple et facile de produire un phénomène hypnotique, mais elle fait des merveilles pour surprendre les gens et les convaincre que l'hypnose marche. Pour effectuer ce test, demandez à votre client de tenir la chaîne entre le pouce et l'index. Demandez-lui ensuite de regarder le pendule tandis que vous lui suggérez d'imaginer qu'il bouge.

C'est un bon test de suggestibilité à effectuer en premier, car il échoue très rarement et prépare l'esprit du client à produire des phénomènes hypnotiques plus avancés. Avant de démarrer cet exercice, vous pouvez l'introduire brièvement, en faisant peut-être un petit peu d'histoire afin d'expliquer ce qu'est un pendule. Voici un exemple :

Faisons quelques exercices pour échauffer votre imagination et la préparer à entrer en hypnose. Nous allons commencer par utiliser un pendule. Ce pendule est un appareil qui réagit directement à l'information qui se trouve dans l'inconscient. Autrefois, les gens croyaient que le pendule réagissait à une

sorte de force mystique. Ce n'est que plus tard qu'on a découvert que le mouvement du pendule résultait des idées contenues dans l'esprit de l'utilisateur.



J'aimerais que vous teniez ceci entre le pouce et l'index (montrez ce qu'il faut faire, puis passez-lui le pendule). C'est bien. Maintenant, gardez votre main immobile, le plus immobile possible. Sentez votre main devenir parfaitement immobile, et regardez fixement le pendule, regardez-le de près et concentrez-vous. Pensez au pendule qui se balance de gauche à droite, d'un côté à l'autre ou en cercle. Imaginez-le qui se balance dans la direction de votre choix, alors que vous conservez votre main parfaitement immobile et que vous vous concentrez.

Et pendant que vous visualisez le pendule en train de se balancer, encore et encore, voyez-le se balancer dans votre esprit. Voyez-le et sentez-le. Continuez à l'imaginer qui se balance, encore et encore. Et très vite, alors que vous vous concentrez sur le pendule et l'imaginez en train de se balancer, vous remarquez que, petit à petit, vous sentez son poids commencer à bouger sous vos doigts.

C'est ça, une réaction très rapide maintenant. Alors que vous continuez à vous représenter dans votre esprit le pendule qui se balance, encore et encore, et que vous sentez la chaîne, vous pouvez le voir commencer à bouger. Remarquez que plus il bouge, plus il se balance vite, et plus il se balance vite, plus large est son mouvement. C'est bien. Plus vite et plus large, plus vite et plus large. Il réagit de plus en plus.

À cet instant, vous devriez obtenir un mouvement clair et précis de balancier de la part du pendule. Sinon, continuez vos suggestions amenant à penser que le pendule se balance de plus en plus. Si le client est concentré sur le pendule et imagine réellement ce que vous dites, cela marchera.

Remarquez aussi que nous décrivons de différentes manières la façon dont le client devrait penser. Nous employons des termes comme imaginer, penser, se représenter et visualiser. Tous ces mots décrivent une représentation mentale de ce que nous voulons qui arrive. Certaines personnes ont plus d'affinité avec le mot « penser » qu'« imaginer », d'autres préfèrent « visualiser » à « se représenter ». Tout ce que vous devez faire, c'est vous assurer de trouver le langage préféré de chacun pour décrire ses pensées.

- **La chute en arrière**



Pour effectuer ce test de suggestibilité, votre client et vous-même devez être debout. Le client regarde dans une direction, vous vous tenez à sa droite ou à sa gauche, face à son profil. Posez un pied derrière votre client et stabilisez votre posture. Mettez ensuite votre poids sur le pied qui est derrière votre client. C'est parce que vous devrez éventuellement retenir le client dans vos bras lorsqu'il tombe en arrière. Il faut donc faire ce test avec des gens dont la taille ne vous pose pas de problème.

Dans cet exercice, vous allez suggérer à l'esprit et au corps du client qu'il est tiré vers l'arrière. Vos suggestions amplifieront simplement la sensation de mouvement interne qu'il éprouve déjà. Toutefois, avant de commencer à suggérer ces idées, vous devez installer votre client (en position debout) d'une manière qui désoriente son équilibre. Voici un exemple de ce que vous pouvez dire :

Bien, mettez-vous debout une minute. C'est ça. Je vais maintenant vous demander de vous tenir face au mur et de trouver un point à regarder. Continuez simplement à regarder ce point, là sur le mur. Et pouvez-vous vous tenir debout, pieds joints (utilisez le côté de votre pied pour ramener un de ses pieds vers l'autre), tête et dos bien droits (démontrez la posture, en vous tenant droit, comme un soldat au garde-à-vous, le menton légèrement relevé).



C'est bien. Maintenant, fermez les yeux. Et j'aimerais que vous vous imaginiez debout sur le pont d'un bateau au milieu de sur l'océan. Imaginez ce que vous ressentiriez si vous étiez debout sur le pont d'un bateau. Sentez vos pieds appuyés sur le pont, les vagues en-dessous, berçant le bateau, d'avant en arrière, d'un côté à l'autre.

Vous déplacez le poids de votre corps, d'un coté à l'autre. C'est bien. Vous sentez peut-être l'odeur de l'air et la brise sur votre peau, alors que le bateau continue à tanguer et à rouler, d'avant en arrière et d'un côté à l'autre. Comme ça, oui, encore et encore, d'avant en arrière et d'un côté à l'autre. Jusqu'à ce que vous vous sentiez tiré vers l'arrière. Vous sentez que vous allez tomber en arrière. Vous tombez en arrière... MAINTENANT !

Bâissez vos suggestions de façon à ce qu'elles correspondent aux mouvements de votre client. Quand vous le voyez aller d'un côté, dites « d'un côté à l'autre ». S'il se balance de l'avant vers l'arrière, dites « d'avant en arrière ».

Ensuite, vous suggérez au client qu'il peut sentir le mouvement lui-même. Pendant qu'il fait cela, et que vous remarquez qu'il se balance vers l'arrière, suggérez qu'il se sent tiré vers l'arrière. Poursuivez avec quelque chose comme « Vous vous sentez tomber en arrière »... « Vous tombez en arrière... Vous tombez en arrière... Maintenant ! » Finissez ainsi lorsque vous voyez que le client s'apprête à tomber.

- **Boule de bowling/Ballon**



Voici un autre test de suggestibilité qui fonctionne rapidement, en général. De nouveau, vous utilisez l'imagination du client pour produire un mouvement musculaire. Pour commencer, vous demandez à votre sujet de tendre les bras devant sa poitrine, un peu comme un zombie hollywoodien. Vous lui demandez ensuite de tourner vers le plafond la paume d'une de ses mains.

Vous lui dites ensuite d'imaginer que sur cette paume tournée vers le haut se trouve quelque chose de très lourd, dans ce cas, une boule de bowling. En même temps, il imagine que l'autre main est attachée à un gros paquet de ballons gonflés à l'hélium et qu'elle devient de plus en plus légère. Vous continuez à suggérer légèreté et lourdeur pour chacune des mains. Les mains du client vont éventuellement se séparer, alors que les muscles de chaque bras obéissent à vos directives.

Pour beaucoup de gens, la distance entre les deux mains sera assez importante. Cela arrive dans la plupart des cas, après très peu de temps. Lorsque le client ouvre les yeux et voit la distance entre ses mains, cela le persuade du pouvoir de sa propre imagination.

Donc, je voudrais que vous tendiez les bras droit devant vous, comme ça (montrez). Et je vais vous prendre la main droite et la retourner. Maintenant, fermez les yeux. Et imaginez que dans la main droite (appuyez avec votre main un peu sur la sienne), je pose une grosse boule de bowling bleue. Elle est très, très lourde, elle devient de plus en plus lourde. Et vous sentez le poids de cette boule qui pousse votre main vers le bas, de plus en plus bas, elle devient de plus en plus lourde.



lors qu'avec l'autre main, vous allez imaginer qu'autour de ce poignet (encerclez l'autre poignet de vos doigts), j'attache une ficelle qui tient un paquet d'énormes ballons rouges gonflés à l'hélium. Ils sont très, très légers, bien plus légers que l'air. On dirait qu'ils deviennent de plus en plus légers, ils s'élèvent et montent dans le ciel, tirant sur cette main pour la soulever de plus en plus haut.

Alors que de l'autre côté, cette boule devient de plus en plus lourde. Elle devient très, très lourde maintenant. Vous sentez les muscles de votre bras forcer, devenir fatigués, alors que cette boule s'alourdit de plus en plus. Dix kilos, douze kilos, très, très lourde, tirant votre bras vers le bas, de plus en plus bas.

Mais dans cette main là-bas (touchez l'autre main), ces ballons deviennent de plus en plus légers, de plus en plus légers ; ils flottent, ils s'élèvent et tirent la main vers le haut, de plus en plus haut, de plus en plus haut vers le ciel. C'est ça, de plus en plus haut, ils s'élèvent, ils montent, ils montent, ils s'élèvent, de plus en plus légers, plus légers que l'air.

Bien, ouvrez les yeux et regardez où se trouvent vos mains maintenant. Et le fait que votre corps a si bien réagi indique que vous avez une imagination très puissante et que l'hypnose sera facile pour vous.

- **Les mains magnétiques**



Bon, faisons quelque chose d'autre pour tester et augmenter votre capacité à vous concentrer. J'aimerais que vous vous asseyiez bien droit, les pieds bien à plat sur le sol. Maintenant, tendez vos bras droit devant vous, comme ceci (montrez en tendant vos bras). Formidable. Et joignez les mains, comme cela (montrez), un pouce au-dessus de l'autre. Bien.

Et je voudrais que vous regardiez fixement le dessus de l'articulation du pouce (touchez le pouce). Concentrez-vous sur ce point. Concentrez toute votre attention sur cette articulation. Pendant que vous faites cela, nous allons tester votre capacité à vous concentrer. Je vais compter de 1 à 3. Et à 3, je voudrais que vous serriez très fort l'une contre l'autre les paumes de vos mains.

Maintenant, 1 - de plus en plus serrées, de plus en plus serrées, de plus en plus serrées. Très, très serrées. C'est bien.

2 - De plus en plus serrées, de plus en plus serrées. Et alors que vous vous concentrez sur cet endroit, vous sentez vos mains se serrer de plus en plus, de plus en plus. C'est bien.

3 - Elles sont soudées, collées, elles sont de plus en plus serrées, de plus en plus serrées, aussi serrées que vous le pouvez.



À chaque mot que je dis, à chaque seconde qui passe, je veux que vous les serriez encore plus, serrez de plus en plus. Et alors que vous faites cela, imaginez juste que vos mains sont collées ensemble, verrouillées et soudées. Comme si vos paumes étaient littéralement soudées l'une à l'autre, totalement collées et scellées. Imaginez juste vos mains en train de se souder et de se coller ensemble. Vos mains se soudent de plus en plus, comme si elles avaient été taillées dans une seule pièce de métal, collées et scellées ensemble, comme une masse solide.

Vous pouvez maintenant essayer de dé-COLLER ces mains, et vous voyez comme elles sont collées, verrouillées ensemble, soudées comme une masse solide. Et plus vous essayez de dé-COLLER (claquement des doigts) ces mains, plus elles sont collées (claquement des doigts), plus elles sont serrées (claquement des doigts), plus elles sont soudées. C'est bien. Regardez vos doigts, vos mains sont soudées, de plus en plus serrées, de plus en plus serrées.

Dans un moment, je vais compter de 3 à 1. À 1, vos mains vont se lâcher et se libérer; elles vont se séparer automatiquement -

3-2-1- Vos mains se séparent, facilement, automatiquement et sans aucun effort. Formidable. Vous y arrivez

très bien.

Si le client sépare ses mains, même très légèrement, dites-lui : « Parfait, c'est exactement ce que je voulais savoir ». Rappelez-vous que tout ce qui arrive est censé arriver. Vous pouvez poursuivre en disant : « *vous savez, le but de l'hypnose, c'est simplement d'apprendre. Et mon travail est de vous enseigner comment accéder à cet incroyable pouvoir qui se trouve à l'intérieur de vous. Continuons à échauffer votre esprit avec un autre exercice* ».

Voyez comment vous avez recadré votre réponse en réussite. Vous avez donné l'impression que ce qui est arrivé a simplement rapproché votre client de son but. Vous avez aussi simplement parlé d'un « exercice » et non pas d'un « test ». Il n'y avait donc rien à réussir ou à échouer.

Renforcement



Lorsque le client semble aller dans la bonne direction, quand vous le voyez se détendre, entrer encore plus profondément dans l'état hypnotique, vous devez lui offrir des retours sous forme de renforcements positifs. C'est une chose très simple à faire. Très souvent, il suffit de glisser quelques mots d'encouragement, tels que :

- C'est bien
 - Voilà
 - Très bien
 - Vous vous débrouillez très bien
 - Formidable
- Comme ça

Ne vous limitez pas à cette liste d'idées de renforcement. Vous pouvez créer les vôtres à partir du moment où ils envoient le message « Oui, continuez comme ça. »

[Chapitre précédent : Fichiers téléchargeables MP3 et PDF \(/tr/praticien-en-hypnose/comment-effectuer-une-excellente-seance-d-hypnose/fichiers-telechargeables-mp3-et-pdf\)](#)

[Chapitre suivant : Deuxième partie \(/tr/praticien-en-hypnose/des-scripts-des-scripts-et-encore-des-scripts/deuxieme-partie\)](#)



Alex Ross

<http://formationspnlcoaching.com/>

<http://formationspnlhypnose.com/>

Si vous avez des questions, vous pouvez les poser sur le forum ou envoyer un mail à sav@formationspnlcoaching.com.

Un site créé avec PrestoMarket (<https://prestomarket.com/formation/?lctx=fft&ptn=jg6unhl>). Créez vous aussi vos formations sur [prestomarket.com](https://prestomarket.com/formation/?lctx=fft&ptn=jg6unhl) (<https://prestomarket.com/formation/?lctx=fft&ptn=jg6unhl>)