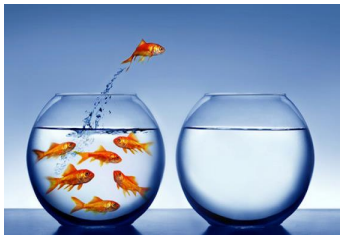
Module 1 : Bienvenue dans le monde de l'hypnothérapie professionnelle
Module 2 : Les fondamentaux
Module 3 : Comment effectuer une excellente séance d'hypnose
Module 4 : Des scripts, des scripts et encore des scripts
Module 5 : Le client est sous hypnose. Et maintenant ?
Module 6 : Films intérieurs
Module 7 : Techniques thérapeutiques avancées
▸ Module 8 : Hypnose conversationnelle
Chapitre 1 : Première partie (/tr/praticien-en-hypnose/hypnose-conversationnelle/premiere-partie)
Chapitre 2 : Deuxième partie (/tr/praticien-en-hypnose/hypnose-conversationnelle/deuxieme-partie)
Chapitre 3 : Testez vos connaissances (/tr/praticien-en-hypnose/hypnose-conversationnelle/testez-vos-connaissances)
Chapitre 4 : Fichiers téléchargeables MP3 et PDF (/tr/praticien-en-hypnose/hypnose-conversationnelle/fichiers-telechargeables-mp3-et-pdf)
Module 9 : Schémas hypnotiques pour les étudiants
Module 10 : Autohypnose
Module 11 : Examen final

Chapitre 2 : Deuxième partie

Méthode no.3 : Recadrage



Vos clients seront toujours en proie à leurs difficultés s'ils se contentent de rester à l'intérieur d'un cadre limité de référence. La solution au problème auquel ils sont confrontés, réside à l'extérieur des frontières de leur façon actuelle de penser. Le « recadrage » permet à l'inconscient d'accéder à des solutions alternatives. Quand l'esprit devient conscient de nouvelles perspectives qui offrent plus de choix, il sélectionne la meilleure.

Voici un exemple. Supposons que vous êtes passionné de vélo. Vous adorez partir tôt le week-end et rouler des heures dans la campagne. Vous faites 30, 40, 50 km, cela n'a pas d'importance. Lors de vos balades, toutefois, vous êtes confronté à une montée. Vous aimeriez vraiment la grimper, car vous savez que la vue

au sommet est magnifique. Mais la pente dépasse les 20% et vous ne pensez pas être capable d'arriver en haut. Vous vous battez, vous forcez, mais vous sentez à chaque fois qu'à mi-chemin, vos jambes vous lâchent. Vaincu et déçu, vous faites demi-tour.

Mais un soir, vous lisez dans un magazine de cyclisme un article mettant en avant une technique pour pédaler plus facilement. Elle consiste à alterner les vitesses du vélo et à ajuster sa respiration, ce qui permet de tenir plus longtemps. Donc, à la sortie suivante, lorsque vous vous retrouvez face à cette montée, vous pensez immédiatement à utiliser cette nouvelle technique. Vous essayez de monter en pensant à cette nouvelle stratégie et surprise, ça marche ! Vous arrivez en haut et la vue est absolument merveilleuse, comme vous l'imaginiez.

Ce jour-là aura certainement été l'une des meilleures sorties de votre vie. Vous rentrez chez vous en sachant que vous êtes capable de faire encore mieux. À compter de ce jour, vous allongez la distance de vos parcours. Vous utilisez cette nouvelle technique chaque fois que vous faites du vélo, pas uniquement sur la montée que vous venez de conquérir, mais sur toutes celles que vous rencontrez. Jusqu'ici, avant d'apprendre cette nouvelle technique, vous faisiez du vélo toujours de la même façon et cela ne vous a demandé aucun effort de changer, lorsque vous avez découvert un meilleur moyen.

Prenons maintenant un autre exemple. Supposons que vous avez tous les jours de terribles migraines lorsque vous conduisez dans les bouchons en allant travailler. Un jour, vous vous trompez de route et trouvez un nouvel itinéraire où peu de gens circulent, et qui vous mène directement à votre travail. Je suis sûr que cette route deviendra immédiatement votre itinéraire préféré pour aller travailler.

Dans les deux exemples, un ancien comportement a été remplacé par une nouvelle habitude, plus efficace que celui d'avant. Ce n'est pas parce qu'il voulait échouer que le cycliste utilisait ses vieilles techniques pour arriver en haut de la côte. Il le faisait parce que c'était le meilleur choix auquel il avait accès jusque-là.

De même pour le changement d'itinéraire. Lorsque l'inconscient réalise qu'il existe une meilleure option pour atteindre le même but, il choisit cette option naturellement et facilement. Cela ne vous demandera aucun effort de suivre un nouvel itinéraire. Vous n'aurez pas besoin de lutter contre vous-même pour le faire. En fait, le simple fait de voir la circulation deviendra automatiquement un élément déclencheur qui vous rappellera de prendre « cette » route-là plutôt que l'autre.

Et ce que nous allons faire avec les recadrages conversationnels, c'est ouvrir la perspective du client de façon à permettre au subconscient de reconnaître une nouvelle option, qui s'avérera au final plus efficace.

Nous avons dans un premier temps ce qu'on appelle un « recadrage du contenu ». C'est là que vous démontrez que la même situation peut avoir un certain nombre de significations tout aussi valables, les unes par rapport aux autres. Vous créez des recadrages du contenu en posant la question : « Quelle autre signification cela pourrait avoir ? »

Il y a ensuite le « recadrage du contexte », qui montre que le même comportement peut avoir de la valeur si on l'applique à d'autres domaines de la vie. Pour créer des recadrages du contexte, vous posez simplement la question : « Où est-ce que ce comportement serait le plus utile ou le plus approprié ? »

Le script ci-dessous montre comment utiliser les recadrages conversationnels lors du processus de changement avec un client. Il s'adresse à quelqu'un qui a une relation conflictuelle avec une autre personne et qui ressent beaucoup de ressentiment à son égard.

Script : Recadrages conversationnels en utilisant plusieurs positions

Donc, vous êtes en conflit avec cette personne au travail depuis un moment, vous avez essayé de surmonter ce problème mais vous éprouvez encore pas mal de ressentiment à cause d'événements qui se sont produits par le passé. C'est exact ?

Oui.

Bien. Essayons quelque chose. Pouvez-vous vous lever un moment ? Et j'aimerais que vous imaginiez que la personne pour qui vous éprouvez du ressentiment, se tient là-bas (indiquez l'autre coin) *dans cette pièce. Et c'est un véritable défi pour vous de surmonter le ressentiment que vous éprouvez à son encontre, n'est-ce pas ?*

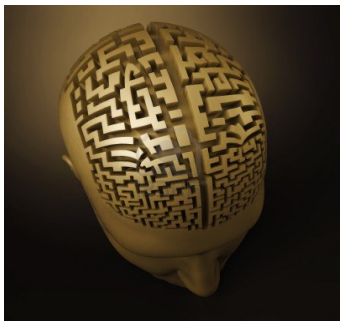
Oui.

Alors que vous vous concentrez sur cette personne là-bas, j'aperçois un changement dans votre posture. Que ressentez-vous maintenant ?

J'ai la poitrine qui se serre.

La poitrine qui se serre. D'accord. Et est-ce que vous sentez au même temps que le ressentiment est toujours là ?

Oui.



Et cela a probablement affecté votre attitude, n'est-ce-pas ?

Oui.

Bien. J'aimerais que vous laissiez tout cela ici (indiquez les pieds du client, là où il se trouve en ce moment). *Venez avec moi sur le côté, ici, et laissez cette personne à cet endroit* (guidez le client à un angle de 90 degrés, dans une position perpendiculaire, pour qu'il voie les deux personnes).

Très bien. Maintenant vous avez cette personne debout là (indiquez la personne avec laquelle il est en conflit) *et l'autre personne là-bas. Restez debout là où vous êtes, et observez-les pendant un moment. Et notez ce que vous remarquez depuis l'endroit où vous vous situez, concernant la situation qui oppose ces deux personnes, là-bas. Que se passe-t-il entre les deux ?*

Celle-là (indiquant la personne avec laquelle il est en conflit) **ne cesse de faire des choses dans le but de provoquer l'autre. Je pense qu'elle rabaisse les autres pour se sentir mieux.**

D'accord. Donc, vous pouvez percevoir que celle-ci, (indiquez) *essaie d'attirer l'attention en provoquant les autres et en les rabaissant. C'est exact ?*

Oui.

Parfait. Vous vous débrouillez très bien. Maintenant, j'aimerais que vous laissiez la personne qui perçoit cela, là où vous vous tenez. Et venez par ici (placez le client à mi-chemin entre son ancienne position et l'une des parties en conflit). *Et de là où vous êtes, prenez un moment pour observer cette personne* (indiquez l'endroit où le client se tenait juste avant), *alors qu'elle regarde ces deux personnes. Que remarquez-vous maintenant ?*

Elle essaie de comprendre la situation.

Et comment sont ses sentiments maintenant ?

Ils sont calmes et détendus.

Bien plus calmes et détendus, n'est-ce pas ?

Oui.

C'est bien. Maintenant, prenez cette sensation de calme et cette relaxation avec vous et entrez de nouveau dans la peau de cette personne, ici (retour à la position du deuxième « observateur »). *Et à partir de là, toujours avec cette relaxation et ce calme, que percevez-vous à présent entre les deux personnes ?*

Eh bien, celle-ci (en s'indiquant elle-même) **veut vraiment être respectée et celle-là** (l'autre) **veut être entendue.**

Très bien. Donc, celle-ci (indiquant la position originale) *veut être respectée et l'autre* (personne imaginaire) *veut être entendue. C'est cela ?*

Oui.

D'accord, faisons une autre chose intéressante maintenant. J'aimerais que vous entriez dans le corps de cette autre personne là-bas (amenez le client vers la personne pour qui il a du ressentiment). *Et soyez simplement cette personne pendant un instant. Regardez avec ses yeux et voyez ce qu'elle voit. Notez ce que vous entendez à travers ses oreilles. Remarquez ce qu'elle pense et ce qu'elle ressent. Comprenez son attitude. Et alors que vous regardez l'autre personne* (indiquez la position originale du client)*, que voyez-vous ?*

Quelqu'un qui est entêté et croit qu'il a toujours raison.

D'accord, c'est ce que vous voyez. Et vous ressentez quelque chose à ce sujet, n'est-ce pas ?

Oui.

Bien sûr. Et tandis que vous observez cette personne là-bas avec ce regard neuf, que ressentez-vous maintenant ?

Je sens ma tête bouillir, c'est comme si j'essayais de dire quelque chose à cette personne, quelque chose qu'elle comprendrait, mais les mots ne sortent pas.

Les mots ne sortent pas, n'est-ce pas ?

Oui.

Et ce que vous voulez vraiment, c'est dire quelque chose qu'elle (indiquez) *comprendra, mais les mots ne sortent pas, comme s'il vous était impossible de les prononcer. Et si vous deviez décrire cet échange avec cette personne en un ou deux mots, comment expliqueriez-vous la situation ?*

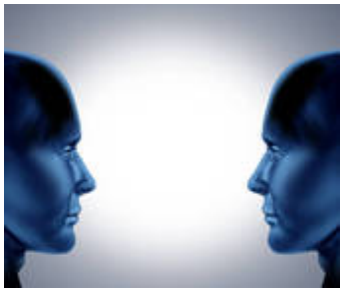
En fait, c'est plutôt drôle, la façon dont elles se comportent.

Plutôt drôle. Est-ce que l'attitude que vous avez vis-à-vis de cette personne (indiquez) *est raisonnable et admissible, sachant ce que vous savez maintenant ?*

Pas vraiment.

D'accord. Maintenant, retournez là-bas (position du deuxième observateur). *Et vous les regardez de nouveau toutes les deux. Et elles se comportent comme elles ont l'habitude de le faire. Depuis cet endroit, quel genre d'idées, suggestions ou solutions pouvez-vous apporter à ces deux personnes là-bas ?*

Je dirais à chacune d'entre elles de s'adresser à l'autre calmement, sans reproches, ni accusations parce que toutes les deux s'en porteraient bien mieux.



C'est bien. Chacune s'en porterait mieux, n'est-ce pas?

Oui.

Donc, en prenant ces solutions et idées avec vous, j'aimerais que vous retourniez là (position originale), *et regardiez là-bas* (personne pour laquelle il a du ressentiment). *Et j'aimerais que vous preniez juste un instant pour faire ressurgir les sentiments que vous éprouviez avant, à propos de cette personne là-bas.*

(PAUSE)

Que se passe-t-il maintenant ?

Je n'arrive pas à éprouver le même sentiment.

C'est exact. Ce n'est plus la même chose, n'est-ce pas ?

Non.

Je veux dire, vous pouvez vous souvenir, dans votre esprit, de ce que vous ressentiez alors. Mais que se passe-t-il, dans votre corps, en ce moment ?

Je me sens plutôt calme. J'observe simplement ce qui se passe, sans ressentir de colère.

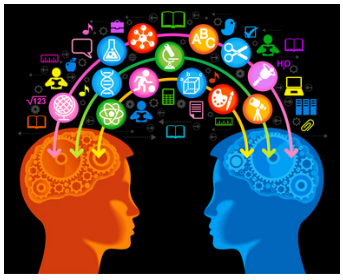
C'est bien. Et ce qui est vraiment intéressant, c'est qu'à présent vous êtes là, debout, calme, observant simplement, sans aucun ressentiment à l'égard de cette personne. Et vous pouvez plus facilement envisager des nouvelles idées sur ce que le comportement de cette personne peut signifier, des idées auxquelles vous n'aviez pas songé jusqu'ici. Bien sûr, la façon dont vous interprétiez les choses était une manière de voir la situation. Et cette interprétation était parfaitement raisonnable et justifiée, vu ce que vous saviez à l'époque.

Recadrage du contenu

Il y a toutefois bien des façons d'interpréter une situation. Le fait que cette personne veuille simplement être entendue et qu'elle vous parle régulièrement, peut vouloir dire qu'elle vous perçoit comme quelqu'un qui a suffisamment d'importance pour qu'on l'écoute. Après tout, les gens recherchent souvent de l'attention de ceux qui leur semblent assez importants pour valider leurs opinions. Et personne n'est plus facile à apprécier que quelqu'un qui sait écouter.

Ou bien encore, en examinant de plus près la situation, vous avez l'impression que cette personne se sent simplement un peu intimidée par vos compétences. Elle craint peut-être, que quelqu'un avec vos références, ne veuille pas s'abaisser à travailler avec une personne de son niveau. Et lorsque vous avez trouvé un moyen de rassurer votre collègue, vous avez gagné en lui un allié fidèle et de grande valeur.

Recadrage du contexte



Parce que quelqu'un qui est aussi déterminé à se faire entendre, le sera tout autant pour soutenir quelqu'un en qui il a confiance. Que se passerait-il si la direction demandait à cette personne ce qu'elle pensait de vous et qu'elle mettait tout autant d'acharnement à mettre vos qualités en valeur ? Au point où elle n'arrête de vanter vos mérites, que lorsqu'elle est certaine que vos supérieurs ont réellement compris votre valeur.

Peut-être aussi trouverez-vous utile l'aide de cette personne lorsque vous aurez à faire face à des gens têtus avec lesquels il est difficile de communiquer. Parce que vous savez qu'elle sait s'y prendre pour gagner le respect des autres, et cela peut avoir de l'intérêt pour votre équipe et

pour vos idées.

Et maintenant que vous avez connaissance de la valeur de cette relation, votre esprit interne continuera à explorer de nouvelles significations et interprétations, par rapport à ces comportements. Il trouvera de nouvelles façons de résoudre cette situation, d'une manière qui crée des scénarios gagnants des deux côtés. Et, alors que vous laissez se dérouler le processus inconsciemment, sans y penser, prenez tout le temps nécessaire pour retourner là-bas et vous asseoir, en appréciant simplement les changements puissants et positifs qui s'opèrent en vous.

Chapitre précédent : Première partie (/tr/praticien-en-hypnose/hypnose-conversationnelle/premiere-partie)
Chapitre suivant : Testez vos connaissances (/tr/praticien-en-hypnose/hypnose-conversationnelle/testez-vos-connaissances)

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)