

Programme de certification en hypnose



Module 2

Les fondamentaux

Programme de certification en hypnose

Table des matières

L'importance de la coopération	1
L'importance d'une attitude positive	3
Les attentes	3
Créer un rapport	3
Exercice : Harmonisation et effet miroir	6
Vous n'avez pas besoin de tout savoir avant de commencer	6
Le regard hypnotique	7
Exercice : Le regard hypnotique	8



Programme de certification en hypnose

L'importance de la coopération

L'hypnose demande un effort de coopération. Votre client et vous-même travaillez ensemble pour atteindre certains objectifs. Ceci étant dit, vous avez des rôles distincts à jouer dans cette interaction. Votre rôle est d'être un leader qui guide le client vers la découverte de ses ressources internes et de nouvelles possibilités. Le client est votre sujet. Son travail, c'est de suivre vos directives et de s'engager totalement dans le processus.

Les deux rôles doivent être exécutés correctement. Si vous n'êtes pas un bon leader, si vous ne parvenez pas à guider l'esprit du client dans la bonne direction, vos interventions ne produiront aucun résultat. De la même manière, le client doit être un bon sujet. Il doit suivre vos instructions et s'engager totalement dans le processus. Sinon, vous perdez tous les deux votre temps.

Parfois, les clients ont du mal à accepter totalement leur rôle dans la situation. A première vue, il peut être difficile de comprendre pourquoi : en effet, si quelqu'un trouve le temps et l'énergie de participer à une séance d'hypnose et de la payer, pourquoi ne s'engagerait-il pas totalement ? En réalité, il y a plusieurs raisons.

Tout d'abord, certaines personnes ont peur de perdre le contrôle et manifestent cette peur par de la résistance. D'autres ont des problèmes d'ego et craignent de se laisser dominer. D'autres personnes vous testent : elles essaient de déterminer si l'hypnose marche, et si vous pouvez les aider malgré leur opposition.

Quoi qu'il en soit, vous devez rester en contrôle lors de la séance d'hypnose. Après tout, vous êtes l'hypnothérapeute. Vous êtes celui ou celle qui sait quoi faire et comment le faire. Vous devez être à l'écoute du feedback que vous donne le client, mais toujours diriger l'interaction.

Le principal de votre travail consiste à faire en sorte que le client arrête de jouer son « jeu » et commence à jouer le vôtre. Il existe plusieurs manières de le faire. Tout d'abord, n'ayez pas peur de refuser des clients. Si l'un d'entre eux semble avoir pour but de vous faire passer un mauvais moment, il ne retirera rien de la séance et vous non plus, sinon une bonne migraine. Dans ce cas, la meilleure des solutions est de lui montrer la porte.

Vous n'avez pas besoin de le faire de façon agressive. Cela ne ferait pas bonne impression, pour vous ni pour la profession que vous incarnez. Privilégiez une approche plus douce, comme celle adoptée ci-dessous :

Vous savez, pour une raison que j'ignore, le moment ne semble pas être bien choisi pour que nous travaillions ensemble. Il me semble qu'une partie de vous n'est pas totalement prête à s'engager dans le processus. Et c'est parfaitement acceptable. Je vous suggère de rentrer chez vous et de réfléchir un peu. Une fois que vous serez tout à fait certain que chaque partie de vous veut s'engager et réussir, je serai heureux de vous revoir pour vous aider à résoudre ce problème.

La deuxième manière de dissoudre la résistance se déroule durant le discours pré-hypnotique, c'est-à-dire avant la première séance, quand vous parlez de votre travail, que vous dissipez les idées fausses à son sujet et que vous expliquez à votre client ce qui va se passer. Une conversation approfondie avant la séance, éliminera bien des craintes irrationnelles de votre client et ses impressions fausses sur l'hypnose.

Une fois que toutes ces questions sont réglées, vous devez obtenir une coopération de la part de votre client. Cela veut dire que vous devez créer chez lui une tendance à céder à vos demandes et vos suggestions. Pour cela, vous pouvez préparer un ensemble de « déclarations oui », c'est-à-dire une série de questions et de déclarations avec lesquelles le client doit être d'accord.

Programme de certification en hypnose

Cette acceptation peut être exprimée à haute voix ou intérieurement. A travers ces déclarations, l'esprit du client prend l'habitude de vous dire « oui ». Il lui devient alors très difficile psychologiquement de changer de direction et de résister à ce que vous dites par la suite.

Les « déclarations oui » (« yes set » en anglais) ne doivent être ni complexes, ni sophistiquées. Au contraire, elles peuvent être extrêmement simples. Vous pouvez utiliser cette technique en reprenant les informations données par le client lors de la conversation initiale ou dans le questionnaire d'admission. Vous trouverez ci-dessous un exemple de ce type de conversation. Les paroles de l'hypnothérapeute sont en italiques, celles du client sont en **gras**.

Donc, vous êtes venu parce que vous désirez mincir. En fait, vous voulez redescendre à votre poids idéal qui est de 60 kilos. Vous avez réussi jusqu'à un certain point dans le passé grâce à des régimes aminçissants, mais il semble que les kilos reviennent à chaque fois. Cela fait un moment que vous vous débattiez avec cette situation, n'est-ce pas ?

Oui, environ 15 ans.

15 ans. Et je suppose que ça a été assez long, n'est-ce pas ?

Oui.

C'est sûr. Vous êtes donc ici aujourd'hui pour voir si l'hypnose peut vous aider à atteindre cet objectif.

Voyez-vous comment ce principe marche ? Même si le client ne répond pas à voix haute, son esprit interne dit « oui », « oui », « je suis d'accord », « c'est vrai ». Cela le met dans un état d'esprit agréable, ce qui le rend plus enclin à accepter et à suivre ce que vous direz plus tard.

Ensuite, il faut que votre client exprime sa coopération par des actes physiques. Au fond, vous voulez lui suggérer qu'il se comporte d'une certaine manière et qu'il suive ce que vous lui dites sans poser de question. C'est alors que vous pouvez commencer vraiment à voir si votre client s'engage ou pas dans le processus.

Pensez au jeu « Jacques a dit » auquel les enfants jouent pendant la récréation. Les enfants qui sont vraiment engagés dans le jeu exécutent n'importe quelle directive qui leur est donnée. C'est l'état d'esprit dans lequel vous voulez que votre client soit, un état dans lequel il suivra vos suggestions sans aucune hésitation.

Demander à votre client d'effectuer des gestes de coopération est très simple, de même que d'établir plusieurs « déclarations oui ». Laissez-moi vous donner un exemple.

Bien. Puisque nous sommes prêts à commencer, allez-y, rapprochez votre chaise juste un peu. Un petit peu plus – parfait. Maintenant puis-je vous demander de vous redresser et de mettre les pieds bien à plat par terre – très bien. Prenez une bonne respiration profonde, et pendant que vous expirez, laissez votre corps se détendre et vos épaules retomber – voilà, comme ça...

Lorsque vous prononcez ces mots, ne vérifiez pas seulement si le client réagit, mais faites aussi attention à comment il réagit. S'il réagit immédiatement à vos suggestions sans aucune résistance, c'est le « feu vert » : vous pouvez continuer avec la thérapie. S'il prend le temps de réfléchir à ce que vous êtes en train de dire et pourquoi vous le dites, alors n'allez pas plus loin. Vous avez encore du travail à faire pour créer un rapport et vous positionner en tant que le leader.

Si le client ne fait pas ce que vous demandez, sourit de façon narquoise à vos suggestions ou vous fait répéter plusieurs fois la même chose, renvoyez-le. Rappelez-vous vous n'avez nul besoin de courir après un client ou de le supplier de participer à une séance d'hypnose avec vous. Si votre client n'est ni sérieux, ni engagé, alors votre temps sera mieux employé avec quelqu'un qui veut vraiment votre aide.

Programme de certification en hypnose

La règle de la coopération ne s'applique pas seulement aux personnes qui résistent, mais aussi à celles qui veulent vraiment s'engager. C'est un élément important pour établir les règles appropriées : l'un est le sujet et l'autre le leader.

L'importance d'une attitude positive

En hypnothérapie, il est vital que vous projetiez une attitude positive à propos du processus ainsi que du potentiel de votre client. Votre attitude, votre comportement et votre état d'esprit vont grandement influencer la réussite de chaque séance. Il est donc important que vous considériez chaque client comme quelqu'un plein de promesses, de potentiel et de possibilités.

Pour le client, cette attitude est particulièrement encourageante et attirante. En effet, nous aimons tous lorsqu'une personne a une haute opinion de nous, croit en nous et nous veut du bien. Ce genre de personne inspire à la fois la coopération et l'obéissance.

Les attentes

Nous avons tendance à trouver ce que nous recherchons, de même nos attentes deviennent souvent la réalité que nous créons. L'un des meilleurs outils que vous possédez en tant qu'hypnothérapeute est votre propre conviction et votre confiance dans le processus.

Il est reconnu que le client ne réagit pas aux suggestions auxquelles l'hypnothérapeute ne croit pas. Vous devez donc être totalement engagé et croire sans aucune hésitation que l'hypnose est réelle et marchera pour votre client. Si vous adhérez à l'idée que votre client entrera dans un état de transe profonde, cela permet à la séance d'hypnose de se passer en douceur.

Lorsque vous vous représentez mentalement votre sujet entrant en hypnose, facilement et rapidement, ce que vous croyez ressort dans chaque aspect de votre physiologie. En effet, nous recevons et envoyons tous, à tout instant, des informations au niveau du subconscient. En fait, il est impossible de ne pas communiquer. Vous envoyez tout le temps des messages, que ce soit consciemment ou inconsciemment.

Si vous croyez fermement que l'hypnose va se produire, votre subconscient va donc vous faire agir d'une certaine façon. Cela ressortira dans le langage corporel, le ton, les expressions, les mouvements – toutes les parties de votre être. Rappelez-vous que le client reçoit aussi des messages au niveau inconscient. Son esprit réagira aux suggestions non-verbales qui émanent de vous.

Lorsque vous demandez au client d'exécuter certains actes de coopération, comportez-vous comme si chacun d'entre eux était une pièce importante du puzzle. Quand vous lui dites de « mettre la main sur la table », regardez sa main avec intensité, comme si quelque chose de grande importance allait se produire. Tout ce travail sert à créer un « renforcement » dans son esprit qui indique que quelque chose d'extraordinaire est en train de se passer.

Créer un rapport

La plupart des gens qui suivent ce cours ont souvent une compréhension générale du concept de « rapport ». Nous couvrirons donc ce sujet très rapidement.

Par « rapport », nous entendons une attitude générale de confiance, de compréhension et d'accord entre les personnes. C'est le sentiment de connexion que vous ressentez envers quelqu'un qui est sur la « même longueur d'onde » que vous. Le « rapport » est un phénomène naturel et inconscient qui se déroule tous les

Programme de certification en hypnose

jours autour de nous. Vous le reconnaissez par exemple chez des gens qui marchent à la même vitesse ou se tiennent de la même façon.

La plupart d'entre nous n'essayons pas délibérément de le créer, c'est simplement le résultat naturel d'une connexion avec une autre personne. Toutefois, il existe des techniques spécifiques que vous pouvez utiliser intentionnellement afin de créer un rapport avec quelqu'un d'autre.

Créer un rapport est une nécessité avec les clients parce qu'ils doivent être prêts à suivre vos indications, à croire ce que vous dites et accepter votre directives. Seul le sentiment d'un lien particulier avec vous pourra inciter votre client à agir ainsi.

Bien sûr, ce n'est pas toujours le cas. Il y a des thérapeutes capables d'effectuer des changements en provoquant et en agaçant le client du début à la fin. Ces personnes ont soit suivi un entraînement pendant des années pour ce style de thérapie, soit possèdent un système de guidage instinctif qui leur permet de ne pas dépasser les bornes et d'aller trop loin. Il est cependant bien plus facile de passer par la création d'un rapport harmonieux entre le client et vous-même.

Très brièvement, voici quelques techniques que vous pouvez utiliser pour créer un rapport :

● L'harmonisation

Il s'agit d'utiliser votre corps pour imiter le comportement de l'autre. Par exemple, si votre interlocuteur tapote le sol du pied droit, vous faites pareil avec votre pied droit. S'il se penche du côté gauche, attendez quelques secondes, puis penchez-vous à gauche.

● L'effet miroir

L'effet miroir est similaire à l'harmonisation, car vous copiez les mouvements de l'autre. Toutefois, avec l'effet miroir vous faites un reflet exact de votre interlocuteur. C'est-à-dire que s'il agite la main gauche, le poing fermé, vous faites pareil de la main droite. C'est comme si littéralement, la personne à qui vous parlez voyait son reflet dans un miroir.

Toutes les techniques pour créer un rapport sont en réalité des variantes de l'harmonisation ou l'effet de miroir. Il s'agit d'une façon non-verbale de dire au client « je suis comme vous ». Examinons d'autres méthodes pour créer un rapport.

● La qualité de la voix

Si votre interlocuteur parle à un certain rythme, adoptez la même vitesse lorsque vous parlez. Vous pouvez ajuster le ton de votre voix pour être assorti au sien, ou en être le plus près possible. S'il parle doucement, vous pouvez faire de même. S'il s'arrête tous les trois mots, alors copiez son débit. Chacun de ces éléments peut être utilisé pour créer un rapport plus profond.

● La vitesse de respiration

Vous pouvez même moduler votre respiration pour qu'elle soit assortie à celle du client. C'est une technique très puissante pour créer un rapport. De bien des manières, la respiration est l'essence même de la vie. Lorsque vous utilisez cette technique, c'est une manière à la fois efficace et presque imperceptible d'obtenir une coopération inconsciente de la part de votre client.

● Regarder dans la même direction

Si vous remarquez que le client a parfois tendance à regarder à droite quand il vous parle, vous pouvez utiliser cette information. Lorsque c'est à vous de parler, regardez de temps en temps vers le même endroit. Nous avons tendance à stocker nos idées dans différents endroits de notre champ visuel. En employant cette technique, vous faites sentir à votre client que vous comprenez vraiment d'où « viennent » ses pensées et

Programme de certification en hypnose

que vous pouvez figurativement « voir » ce qu'il veut dire. C'est une façon subtile, mais puissante, de créer un rapport.

● Les mouvements du corps

Mouvements des mains

Mouvements des bras

Inclinaison de la tête

Haussement des épaules

Hoher la tête

Secouer la tête

● Posture

Position des mains, des bras, des jambes et des pieds

Assis ou debout

Angle du corps

Déplacer le poids du corps

● Respiration

Respirer par la poitrine

Respirer par l'abdomen

Respirer par le nez

Respirer par la bouche

Vitesse de respiration

Faire une pause entre les respirations

● Visage

Expressions

Lever les sourcils

Vitesse à laquelle on cligne des yeux

Sourire

Garder la bouche ouverte ou fermée

Froncer les sourcils

Plisser le nez

● La qualité de la voix

Vitesse d'élocution

Ton aigu ou grave

Volume doux, moyen ou élevé

Détendu ou excité

Programme de certification en hypnose

Timbre profond ou aigu

Rauque

Mélodieux

Exercice : Harmonisation et effet miroir

Cet exercice se fait à deux.

- Commencez par distribuer les rôles. Une personne fait l'hypnothérapeute et l'autre le client.
- Pendant 3 à 5 minutes, le client parle d'un sujet qui l'intéresse. L'hypnothérapeute est assis et écoute, confirmant de temps en temps par un commentaire ou un hochement de tête.
- Pendant ce temps, le client agit et bouge normalement, comme il le ferait dans une conversation normale. Le travail de l'hypnothérapeute est de refléter discrètement le comportement du client. Pour faire cela, l'hypnothérapeute doit attendre entre 6 et 9 secondes après que le client ait effectué un certain mouvement, pour imiter son comportement.
- Une fois le temps écoulé, les participants inversent les rôles ; le client devient l'hypnothérapeute et vice-versa. Répétez le même exercice avec les deux personnes jouant leurs rôles respectifs.
- Après cette session, chacun revient à son rôle de départ. Maintenant, l'hypnothérapeute essaye de copier le client en reflétant son comportement comme une image dans un miroir. Faites ceci pendant 3 à 5 minutes.
- Les participants inversent leur rôle à nouveau et c'est l'autre personne qui utilise la technique de l'effet miroir.
- Notez si un sentiment de connexion ou de camaraderie apparaît entre vous et l'autre personne. Faites attention à la manière dont cela influence votre interaction.
- Par la suite, utilisez ce que vous avez appris dans la vie de tous les jours. Lorsque vous parlez à des gens différents, tout au long de la journée, utilisez les techniques d'harmonisation et d'effet de miroir sans être détecté. Écrivez ou prenez note mentalement de ce que vous avez appris.
- D'après vos notes, pensez à la manière d'améliorer et de renforcer ce sentiment de connexion entre vous et les autres.

Vous n'avez pas besoin de tout savoir avant de commencer

Un autre facteur qui empêche beaucoup de personnes de devenir de bons hypnothérapeutes, c'est qu'ils essaient de tout apprendre sur l'hypnose avant de commencer. C'est pratiquement une tâche impossible et cela vous gardera piégé dans un schéma de préparation sans fin. Nous appelons ce comportement la « paralysie de l'analyse » ; où l'on est tellement obsédé par l'étude de l'hypnose qu'on ne commence jamais réellement à l'utiliser.

De nos jours, il existe d'innombrables techniques, stratégies et méthodes en hypnose. De plus, de nouvelles techniques sont sans arrêt créées. L'hypnose n'est pas un savoir que l'on sait ou que l'on ne sait pas. C'est un processus continu de progrès et de développement.

Programme de certification en hypnose

Même les meilleurs hypnothérapeutes sont continuellement en train d'apprendre de nouvelles méthodes et d'améliorer les techniques qu'ils connaissent déjà. L'une des meilleures façons de devenir très bon en hypnose est de la pratiquer. Apprenez les techniques, les principes et les stratégies de ce cours, entraînez-vous et commencez à utiliser ce que vous avez appris sur les personnes qui vous entourent. C'est la seule manière de développer le savoir-faire et la flexibilité dont vous avez besoin pour devenir un bon hypnothérapeute.

Le regard hypnotique

Bien des gens se méfient de l'hypnose à cause de l'image qu'en véhicule le cinéma, décrivant des hypnotiseurs manipulateurs subjuguant du regard la volonté de leur sujet. Si cette image est bien sûr altérée par un trop grand sensationnalisme, il y a tout de même une certaine vérité dans l'idée du « regard hypnotique ».

Il est souvent dit que « les yeux sont le miroir de l'âme ». Cela vient de l'idée que les yeux semblent vous amener quelque part au sein de la psyché d'une personne, au-delà du « masque » ou du « rôle » qu'elle présente à la société. Et la plupart d'entre nous comprenons que cela est dans une certaine mesure vrai.

Avez-vous déjà regardé dans les yeux de quelqu'un et vu la peur, l'appréhension, l'engagement ou la colère tapis dans son cœur ? Ou encore les yeux d'une personne vous ont-ils peut-être révélé quelque chose sur ses relations avec d'autres personnes. Personne ne sait exactement pourquoi, mais il existe un lien entre la transe et regarder directement dans les yeux d'une personne. Examinons quelques raisons pour lesquelles ceci est peut-être vrai.

Dans les cultures occidentales, un contact prolongé dans les yeux est souvent réservé aux relations les plus intimes. Il y a quelque chose de très familier et de révélateur à regarder quelqu'un droit dans les yeux. C'est comme si nous baissions notre garde et laissions quelqu'un pénétrer dans une « zone d'accès restreint ».

Regarder quelqu'un dans les yeux réduit aussi le volume d'informations visuelles provenant de l'extérieur. Pour qu'une personne conserve son état normal de conscience, ses sens doivent être stimulés jusqu'à un certain degré. En enlevant ce stimulus, la personne commence à se tourner vers l'intérieur.

Un contact visuel direct, autrement qu'avec une personne familière, met aussi beaucoup de gens mal à l'aise. Lorsque vous « braquez » pendant un certain temps votre regard sur le regard d'un autre, ce sentiment de malaise et d'agitation s'accroît. L'une des manières qu'utilise une personne pour échapper à ce genre de tension est d'entrer à l'intérieur d'elle-même, en transe.

Toutefois, le regard hypnotique ne doit pas exprimer une agressivité exagérée ou de l'affrontement. Vous devez apprendre comment maintenir le contact visuel d'une manière amicale, chaleureuse et qui mette votre interlocuteur en confiance. Ce regard doit signifier « Je suis là pour vous aider. Vous êtes en sécurité. Permettez-moi, s'il vous plaît, d'entrer ».

Il faut se rappeler certaines choses lorsqu'on effectue la technique du regard hypnotique. Vous devez d'abord développer la capacité de garder vos yeux ouverts pendant 45 à 60 secondes. Si vous pouvez vous entraîner à les garder ouverts plus de temps, c'est encore mieux. Au départ, cela peut sembler difficile de regarder quelque chose pendant aussi longtemps, sans cligner des yeux. Avec de l'entraînement, toutefois, vous excellerez dans cette technique.

Cela peut vous aider également de déconcentrer votre vision, en la rendant plus douce et un peu floue. Non seulement cela réduit une partie de la tension interne que vous pouvez ressentir en maintenant un contact visuel prolongé, mais cela empêche aussi vos yeux de sécher. Plisser légèrement les yeux peut aussi vous aider à les maintenir humides.

Programme de certification en hypnose

Si vous ne voulez pas avoir une vision floue de votre sujet, voici ce que vous pouvez faire d'autre. Concentrez-vous sur un point quelque part derrière la tête du client, comme si vous voyiez à travers lui. Cela facilite le contact visuel et votre concentration détendue imitera l'état de transe que vous voulez qu'il atteigne. Vous trouverez ci-dessous un exercice qui vous aidera à développer votre capacité à employer cette technique.

Exercice : Le regard hypnotique

- Mettez-vous debout devant un miroir où vous pouvez vous regarder droit dans les yeux sans vous fatiguer, dans la salle de bain par exemple. Ayez sous la main une montre ou une sorte de chronomètre.
- Tenez-vous dans une position naturelle et détendue. Commencez à vous regarder, droit dans les yeux, aussi longtemps que possible sans cligner des yeux. Chronométrez-vous pour voir exactement combien de secondes vous tenez.
- Démarrez le chrono et refaites la même chose, cette fois-ci, avec une vision détendue, plus douce et un peu floue. Quand vous clignez des yeux, vérifiez le temps pour voir si cela fait une différence.
- Entraînez-vous à soutenir le regard tout en vous concentrant sur un point à environ 1 mètre derrière votre reflet dans le miroir, peut-être sur le mur derrière vous. Notez votre temps, ainsi que les différences en utilisant cette méthode.
- Faites la même chose en vous concentrant sur un point derrière votre tête et en plissant juste un peu les yeux. Remarquez si cela fait une différence et notez votre temps. Maintenant, relâchez la concentration et plissez les yeux. Voyez comment cela change votre expérience et vérifiez votre temps.
- Essayez diverses combinaisons de ces techniques jusqu'à ce que vous trouviez celle qui vous permet de tenir votre regard le plus longtemps. Cela sera votre méthode pour effectuer le regard hypnotique.
- Si vous voulez vraiment maîtriser cette technique, alors il vous faut vous entraîner tous les jours et essayer de maintenir votre regard de plus en plus longtemps.
- Entraînez-vous dans la rue. Maintenez le contact visuel avec les gens que vous rencontrez 2 à 3 secondes plus longtemps que vous le feriez d'habitude. Passez à 4 puis 5 secondes et continuez jusqu'à ce que vous sentiez que vous pouvez le faire aussi longtemps que vous voulez.
- Toutefois, ne soyez pas impoli ou indiscret. Si, à l'occasion, vous sentez que votre regard commence à être trop intense pour la personne qui est en face de vous, regardez négligemment ailleurs. Si vous parlez à quelqu'un, maintenez le contact un instant, rompez-le doucement et reprenez-le. Recommencez le contact, rompez-le et regardez de nouveau. Ceci empêchera la situation de devenir gênante.