

Programme de certification en hypnose



Module 3

Comment effectuer une excellente séance d'hypnose

Programme de certification en hypnose

Table des matières

Éléments et structure générale d'une séance d'hypnothérapie.....	1
Exercice : Développer votre acuité sensorielle	2
Collecte d'information	3
Questionnaire de collecte d'information/Formulaire d'admission.....	3
Discours pré -hypnotique	7
Discours pré-hypnotique - Points à retenir	7
Raisons communes pour lesquelles les gens viennent voir un hypnothérapeute	7
L'utilisation	9
Utiliser votre environnement	10
Exercice : L'utilisation.....	10
Tests de suggestibilité	10
Inductions	11
Exercice : Créez votre propre induction.....	12
Amplificateurs.....	12



Éléments et structure générale d'une séance d'hypnothérapie

● Établissez des objectifs pour la séance

En hypnothérapie, il est important d'établir des objectifs clairs pour chaque séance. Ces objectifs ne doivent pas être rigides ou inflexibles. Ils indiquent simplement la direction à suivre et vous permettent de savoir si vous êtes sur le bon chemin. Par exemple, les objectifs de la première séance peuvent être d'expliquer à votre client ce qu'est l'hypnose, de dissiper tout mythe ou idée fausse qu'il peut avoir, et de lui permettre de faire l'expérience de la transe.

Les techniques que vous utiliserez vont varier en fonction de la personnalité de votre client. Mais ayez toujours à l'esprit votre objectif, ainsi que des étapes claires et définies qui vous diront où vous en êtes dans le processus thérapeutique.

● Sachez ce que vous obtenez

Vous devez aussi développer ce que l'on appelle l'« acuité sensorielle ». Il s'agit d'un état dans lequel vos sens sont tellement aiguisés que vous pouvez détecter les réactions, mêmes les plus minimes de votre client. Cela vous permettra d'accroître la quantité d'informations qui parvient à tout moment à votre conscience. L'hypnothérapie ne s'applique pas de manière identique sur chaque personne ; en réalité, elle requiert une grande faculté d'adaptation.

Vous devrez ajuster vos techniques et stratégies à la personnalité de votre sujet, et à sa façon particulière d'apprendre et de réagir. Pour cela, vous devez toujours être conscient des résultats que vous obtenez, car si vous ne vous rendez pas compte que la technique que vous utilisez n'obtient pas de résultat, vous risquez de perdre toute une séance en guidant votre client dans la mauvaise direction.

En plus d'aiguiser vos sens, vous devez être flexible et être capable d'utiliser n'importe quel résultat que vous obtenez. Laissez-moi vous donner un exemple. Supposons que vous effectuez un exercice tel que « la lévitation de la main » et que votre sujet ne réagit pas bien à vos suggestions. Sa main se soulève, mais de façon presque imperceptible et très lentement. De plus, disons que votre client fronçe aussi les sourcils et que sa figure montre une gêne.

Dans ce cas, vous pouvez changer de technique, par exemple en lui faisant poser sa main sur la table. Voyez comment vous pouvez formuler ce changement :

C'est bien. Votre main se lève, se lève, en minuscules mouvements inconscients. Et dans un moment, quand je touche le dos de cette main, vous trouverez qu'elle devient très, très lourde. Elle va devenir de plus en plus lourde, de plus en plus lourde comme si elle était faite de plomb. Elle va commencer à redescendre doucement vers la table devant vous (Touchez la main).

C'est ça, de plus en plus lourde, de plus en plus lourde. Comme si cette main était en plomb, de plus en plus lourde, de plus en plus lourde. Elle devient très, très lourde. Et vous ramenez cette main vers la table. C'est bien, de plus en plus lourde, de plus en plus lourde. Elle descend, de plus en plus bas, de plus en plus bas ; elle devient encore plus lourde.

Et au moment où cette main touche la table, vous vous apercevez qu'elle devient 50 fois plus lourde. Elle retombe, de plus en plus bas, de plus en plus bas, de plus en plus lourde. Et au moment où la main touche la table – c'est ça – (Claquez des doigts) elle devient 50 fois plus lourde. Vous pouvez sentir cette main presser

Programme de certification en hypnose

contre la table, de plus en plus lourde. De plus en plus lourde, elle s'appuie jusqu'à qu'elle soit collée (Cliquez des doigts), bloquée (Cliquez des doigts), scellée (Cliquez des doigts) solidement à la table, maintenant.

Dans cet exemple, vous avez changé ce qui avait l'air d'un échec en une réussite spectaculaire. Lorsque votre client va se souvenir de la séance, il se rappellera que vous êtes parvenu à coller sa main à la table et non pas qu'elle s'est à peine soulevée.

Il peut y avoir toutes sortes de raisons pour lesquelles ce client particulier a du mal à soulever sa main. Le fait qu'une partie de son corps flotte dans les airs peut lui paraître trop « mystique » pour qu'il y participe vraiment. Mais puisqu'il opposait de la résistance pour soulever la main, il est tout à fait logique de détourner cette résistance et de la transformer en une sensation de lourdeur.

Peut-être vous ignorez pourquoi vos directives ne sont pas suivies. Ce n'est pas grave. Lorsque vous aurez terminé cette formation, vous aurez de nombreux outils à votre disposition. Utilisez chacun d'entre eux là où il peut être appliqué.

Exercice : Développer votre acuité sensorielle

Cet exercice peut se faire en une journée ou s'étendre sur plusieurs jours. Il vous aidera à développer vos facultés sensorielles, à tel point que vous pourrez percevoir même les plus petits changements dans votre environnement.

- Choisissez une forme. Pendant une heure ou deux, essayez de repérer combien de fois dans votre entourage, vous apercevez cette forme. Ensuite, choisissez une couleur et faites de même. Attention de ne pas manquer les objets qui sont ou très petits ou très grands.
- Rendez-vous dans un endroit où il y a beaucoup de monde, comme un parc très animé ou un centre commercial. Écoutez bien et faites attention aux différents sons que vous distinguez. Notez les différences de ton, de volume et de rythme.
- Essayez d'estimer à quelle distance se trouve ce que vous entendez. En cas de sons identiques, comme des bruits de moteur, pensez à ce qui les distingue. Faites aussi attention aux bruits de pas que font différentes personnes.
- Lorsque vous prenez un bain ou une douche, faites attention à tout ce que vous remarquez. Essayez de juger la température de l'eau. Si vous prenez une douche, notez si vous ressentez la séparation entre les gouttes. Remarquez si certaines zones de votre corps sont plus chaudes ou plus froides que d'autres. Prenez le temps de ressentir la pression de l'eau, ainsi que l'eau qui ruisselle sur votre peau.
- Lorsque vous mangez, prenez le temps de goûter toutes les saveurs de la nourriture. Remarquez si la seconde bouchée a un goût différent de la première. Décrivez ces différences. Pouvez-vous distinguer ce qui est salé, sucré, amer ou piquant ? Notez les diverses textures que vous pouvez percevoir.
- Reportez sur les gens cet exercice. Notez les changements qui s'effectuent chez une personne lorsqu'elle parle de sujets différents. Faites attention au rythme de respiration et aux changements de posture. Abordez un sujet qui intéresse ou qui excite beaucoup votre interlocuteur. Remarquez les changements dans sa communication.

Programme de certification en hypnose

Collecte d'information

Une des parties les plus importantes du processus d'hypnothérapie réside dans la collecte d'informations de qualité. Ce processus, aussi appelé anamnèse, est essentiel pour faire du bon travail. C'est en effet en collectant des informations sur votre client et sur les raisons qui l'ont poussé à vous consulter que vous pourrez l'aider efficacement.

La première partie du processus consiste à comprendre où en est le client vis-à-vis du problème pour lequel il consulte. Vous devez obtenir une description détaillée de tout ce qui est impliqué dans ce problème. De cette façon, vous pourrez l'aider à mettre en place des changements adaptés à sa situation.

Les clients sont gênés ou craignent de révéler certaines informations, ce qui peut plus tard saboter la thérapie. Par exemple, quelqu'un qui vient pour se libérer d'une habitude peut minimiser la gravité de son problème et le faire paraître simplement comme un réflexe conditionné. Vous aurez alors tendance à tenter de mettre en œuvre des changements au niveau de son comportement, par des suggestions directes et des comportements de remplacement.

Toutefois, si vous connaissiez la vérité, vous vous rendriez compte qu'il existe un élément émotionnel profond associé à ce problème. Il est donc important, surtout dans les questions les plus délicates, de faire savoir à vos clients que vous ne portez aucun jugement. Vos questions sont uniquement à but informatif afin de vous assurer le succès de la thérapie.

Vous devez ensuite découvrir à quoi votre client voudrait que cette partie de sa vie ressemble. Cette description doit être aussi détaillée que possible et contenir des informations sensorielles : ce qu'il verra, entendra, ressentira, goûtera et touchera une fois que cet objectif sera atteint.

Vous devez aussi connaître le contexte dans lequel votre client souhaite effectuer ce changement, c'est-à-dire où, quand et avec qui. Votre client pourra par exemple vous dire qu'il a « toujours voulu être courageux ». Mais vous devrez insister jusqu'à obtenir une réponse plus spécifique. Voudrait-il être courageux s'il trouve une vipère dans son jardin ? Ce n'est sans doute pas ce qu'il a en tête.

C'est aussi là que vous mettez à jour ce que pense votre client sur sa situation et ses motivations pour effectuer un changement. Vous devez comprendre depuis quand le problème a commencé, comment le client réagit à ce problème et si quelqu'un d'autre est impliqué. Vous devez aussi savoir qui sera affecté si le problème est résolu.

C'est également l'étape où vous trouvez ce qui déclenche le problème et les sentiments qui en découlent. Vous devez aussi découvrir sur quoi compte le client pour changer : sur ses proches, sur des événements extérieurs ou sur lui-même.

Vous trouverez ci-dessous un formulaire à faire remplir par votre client avant la séance. Il vous donnera un aperçu de la situation. Vous pourrez vous y référer au cours de la séance d'hypnose, de façon à ajuster votre approche et vos suggestions.

Questionnaire de collecte d'information/Formulaire d'admission

Date _____

Nom _____

Programme de certification en hypnose

Date de naissance _____

Adresse _____

Profession _____

Téléphone _____

Email _____

Situation de famille _____

Nom du conjoint _____

Qu'avez-vous l'intention de changer, créer ou améliorer grâce à l'hypnose ?

Dans quelle partie de votre vie souhaitez-vous que cela arrive ?

Pourquoi pensez-vous que cette partie de votre vie a besoin de changer ?

Depuis combien de temps avez-vous des difficultés dans ce domaine ?

Comment vous vous êtes aperçu pour la première fois de ce problème ?

Programme de certification en hypnose

Y a-t-il eu un moment dans votre vie où vous n'aviez pas ce problème ?

Qu'avez-vous essayé de faire jusqu'à maintenant pour régler ce problème

D'après vous, quel autre aspect de votre vie s'améliorera après cette thérapie ?

De quelle façon ce problème affecte-t-il votre vie depuis la première fois que vous en êtes devenu conscient?

Faites une liste de tout ce qui peut déclencher ce problème.

Quelles émotions ressentez-vous lorsque vous avez ce problème

Un de vos proches est-il impliqué d'une quelconque manière dans ce problème ?

Programme de certification en hypnose

Si oui, qui est impliqué et de quelle façon ?

Avez-vous des tendances ou des comportements compulsifs, qui semblent hors de votre contrôle et sont associés à ce problème ?

Si vous aviez des raisons inconscientes pour avoir ce problème, que pourraient-elles être ?

Pourquoi souhaitez-vous maintenant qu'un changement se produise ?

De quel genre de ressources intérieures avez-vous besoin pour être en mesure d'effectuer ce changement ?

Demandez à votre esprit subconscient s'il est d'accord pour que nous éliminions ce problème aujourd'hui et s'il veut vous soutenir pour cela. Notez votre réponse

Bien sûr, lorsque vous traitez un problème spécifique tel que les troubles alimentaires, vous devez avoir plus d'informations, par exemple sur les habitudes ou les addictions alimentaires, ou sur des raisons émotionnelles qui poussent la personne à manger. Utilisez votre jugement pour découvrir les informations dont vous pourriez avoir besoin pour devenir plus efficace.

Programme de certification en hypnose

Discours pré-hypnotique

Le « pré-talk » ou discours pré-hypnotique est le moment où vous introduisez l'hypnose à votre client, où vous lui expliquez ce qu'elle est et comment elle fonctionne. Vous dissipez aussi à ce moment toute idée fautive qu'il peut avoir. Le discours pré-hypnotique est la fondation d'une séance d'hypnothérapie. Tout ce qui se passera ensuite se construira sur ce que vous aurez établi à ce moment.

Dans le discours pré-hypnotique, vous devez également provoquer une attente positive chez le client. Vous pouvez lui expliquer pourquoi l'hypnose est efficace et pourquoi il devrait être enthousiaste à l'idée de la découvrir. Le discours pré-hypnotique peut être très long et détaillé, ou au contraire relativement court. Ce qui est important, c'est que vous donniez au client l'information dont il a besoin pour qu'il soit à l'aise et participe.

Discours pré-hypnotique - Points à retenir

- Définir l'hypnose ;
- Ce que l'hypnose n'est pas – dissiper les préjugés ;
- Exemples de trances quotidiennes ;
- La différence entre le conscient et l'inconscient ;
- Comment les habitudes sont formées et maintenues ;
- L'inconscient nous protège ;
- Pourquoi l'hypnose est efficace ;
- Ce que le client peut ou pourrait expérimenter ;
- Vous pouvez entendre tout ce que je dis.

Plus tard dans le programme, nous avons inclus un exemple de script de discours pré-hypnotique complet du début à la fin.

Raisons communes pour lesquelles les gens viennent voir un hypnothérapeute

Pourquoi les gens viennent voir un hypnothérapeute ? Il est important de connaître les différentes raisons que votre client a pour vous consulter. De cette façon, vous pourrez ajuster votre approche et vous adapter à ses besoins particuliers. Voyons quelques-unes des raisons les plus courantes.

- Acquérir plus de confiance en soi

Bien des personnes sentent qu'elles hésitent à se lancer par manque de confiance en elles. Ces personnes veulent souvent faire quelque chose et savent comment le faire, mais elles ne se sentent pas capable de mettre leurs connaissances en action.

Être timide ou appréhensif face à des défis peut avoir un effet paralysant. Cela peut conduire une personne à minimiser son véritable potentiel. Pour ce genre de client, votre objectif est de l'aider à agir et à avoir le courage de faire les choses qui lui tiennent à cœur. Si vous parvenez à aider votre client à percevoir l'incertitude sous un nouveau jour, à arrêter de se dévaloriser et à s'engager davantage dans ce qu'il craint, sa confiance augmentera automatiquement.

Programme de certification en hypnose

● Se débarrasser de l'anxiété

Certaines personnes ne craignent rien en particulier, mais sont seulement sujettes à un sentiment constant d'anxiété. L'anxiété est un état diffus de tension et d'agitation. Elle ne semble pas s'appliquer à un contexte particulier, mais est toujours présente, tapie dans l'arrière-plan.

En vérité, l'angoisse a généralement une cause, mais le client l'a dissociée de sa source. C'est pourquoi la véritable origine de son angoisse n'est connue qu'au niveau du subconscient. Pour traiter ce genre de problème, vous devez prendre le temps de rechercher les motifs cachés.

Vous pouvez aussi aider votre client à trouver un mécanisme pour déclencher une sensation de relaxation qu'il peut activer à son gré. De cette façon, le client peut faire disparaître l'élément émotionnel de sa conscience suffisamment longtemps pour comprendre quel est le vrai problème.

● Faire disparaître le malaise en société

D'autres clients vont bien lorsqu'ils sont seuls, mais sont mal à l'aise en société et ont peur d'échanger avec d'autres personnes. Ce genre de clients se sent incapable d'établir des relations ou de créer des liens sociaux de valeur à cause de sa peur des autres.

Bien souvent, travailler avec ces personnes consiste essentiellement de permettre à leur esprit d'accepter une vie sociale, c'est-à-dire de s'ouvrir à des aspects de la vie qu'elles refusent. Pour cela, il suffit de ramener ces personnes dans un état où elles se sentent à l'aise, calmes et sûres d'elles, puis, une fois qu'elles sont dans cet état d'esprit, de les faire affronter un contexte social.

● Guérir les phobies

Ensuite, il y a les clients qui ont des phobies. Une phobie est une peur exagérée de quelque chose. La personne qui la vit perd totalement le contrôle de ses réactions lors d'un stimulus donné. Cette peur est très puissante et témoigne du même niveau d'intensité que le danger soit réel ou pas.

Les personnes qui ont des phobies se trouvent souvent prises dans une « boucle » mentale qui les affaiblit. Beaucoup sont en proie à une peur qui n'a pas de sens, mais ne se sentent pourtant pas capables de l'affronter. Une phobie est souvent le résultat d'un événement initial traumatisant, au cours duquel l'esprit a créé une association irrationnelle entre cet événement et une conséquence négative.

Pour résoudre ce problème, il est nécessaire de détourner le client de sa perspective normale et de lui présenter différents scénarios à partir de points de vue plus raisonnables. Cela lui permet de voir les choses davantage comme elles sont, au lieu de la réalité imaginaire que l'esprit leur avait substituée.

● Atteindre des objectifs

Certains clients viennent vous voir pour que vous les aidiez à réaliser leurs ambitions. Parfois, ils ont des blocages internes qui les empêchent d'avoir accès à certains talents, ressources et capacités. En tant qu'hypnothérapeute, vous pouvez les aider à résoudre ce problème.

Certaines personnes peuvent aussi être coincées dans un cadre de pensée problématique et sont incapables d'en sortir. Grâce à l'hypnose, vous pouvez ouvrir leur esprit à de nouvelles possibilités et perspectives qui rendent l'objectif plus atteignable.

● Se libérer de mauvaises habitudes

Ensuite, il y a l'envie de corriger une mauvaise habitude. Une mauvaise habitude est un programme mental dysfonctionnel qui est stocké très profondément dans le subconscient. L'hypnose est un moyen de donner à l'esprit de nouvelles directives plus utiles.

Programme de certification en hypnose

Vous n'éliminez évidemment pas seulement une habitude, vous en créez une nouvelle pour la remplacer. Nous possédons de nombreuses habitudes bénéfiques qui nous permettent de fonctionner tous les jours. L'hypnose permet de remplacer une mauvaise habitude par une bonne, qui joue le même rôle, mais n'entraîne pas de conséquence négative.

● Acquérir de nouvelles compétences

Certaines personnes viennent vous voir pour acquérir de nouvelles compétences. Vous ne pouvez évidemment pas les rendre experts dans un domaine pendant une séance d'une heure. Vous pouvez toutefois leur donner des stratégies et des outils mentaux qui les aideront à obtenir de meilleurs résultats.

Vous pouvez aussi supprimer les blocages mentaux qui les empêchent d'exceller dans une tâche particulière. Cela peut comprendre les pensées limitantes, ou les conflits entre un idéal et une mauvaise image de soi. L'hypnose est une excellente façon de résoudre ce genre de problèmes.

● Devenir plus motivé

Certaines personnes veulent simplement augmenter leur motivation. Elles veulent se sentir plus enthousiastes et passionnées face à la vie. Là encore, leur donner accès à des ressources passées est une bonne façon de les aider.

Vous pouvez amplifier ces états-ressources et les additionner de manière à intensifier les émotions positives de votre client. Vous apprendrez plus tard dans ce cours à utiliser une technique très efficace appelée « empilement d'ancres ».

● Abandonner des traumatismes passés ou émotions résiduelles

Parfois, les gens restent bloqués dans leur douleur après un événement traumatique, au point de ne pas pouvoir reprendre le cours normal de leur vie. L'hypnose est une excellente façon de traiter et de relâcher les émotions négatives rattachées au passé.

Il s'agit de travailler au niveau inconscient, où les connexions et les associations peuvent changer et se créer très rapidement. Cela signifie que vous pourrez aider bien des clients à résoudre des problèmes qui les ont troublés pendant des années.

L'utilisation

L'utilisation est simplement l'art de vous servir de toutes les informations que vous donne le client afin de faire progresser les objectifs de la séance. Pour réussir en tant qu'hypnothérapeute, vous devez faire preuve de flexibilité. Vous ne pouvez pas contrôler ce que le client fait ou tout ce qui se passe dans l'environnement. Vous pouvez cependant choisir de réagir d'une manière positive et efficace.

Vous devez d'abord projeter l'idée que tout ce qui arrive est exactement ce à quoi vous vous attendiez. Si vous réagissez de façon négative quand quelque chose se passe, que ce soit un événement intérieur ou extérieur, le client sentira qu'il y a un problème. Il perdra alors confiance dans vos capacités et dans le processus.

Disons, par exemple, que vous avez mis un client sous hypnose. Il a la tête baissée, les yeux fermés et vous reconnaissez divers indicateurs de transe. Toutefois, de façon spontanée, le client commence à rire. Sans montrer aucun signe de surprise, vous pourriez dire :

C'est bien. Et plus vous riez, plus vous allez profondément. C'est ça. Plus vous riez, plus profondément vous allez. Parce que c'est merveilleux, de simplement rire, de se détendre et de se laisser aller de plus en plus profondément, de plus en plus profondément, dans votre esprit si puissant.

Programme de certification en hypnose

Utiliser votre environnement

Vous pouvez aussi utiliser ce qui se produit dans votre environnement. Par exemple, disons que vous avez un client en transe lorsqu'un avion bruyant survole votre bâtiment. Vous pourriez dire par exemple :

Et vous pouvez entendre le bruit de cet avion s'éloignant au loin, tout comme le monde extérieur s'estompe doucement.

Ou bien, vous pouvez utiliser un événement qui se passe dans le voisinage afin d'accroître le processus thérapeutique. Supposons par exemple que vous faites une séance d'hypnose le weekend et que les cloches d'une église se mettent à sonner au loin. Vous pourriez dire :

A chaque son de cloche, votre inconscient va vous rappeler un comportement alternatif qui répondra au même besoin, mais d'une façon plus utile. 1...2...3...4...

L'utilisation peut aussi être une façon ingénieuse d'induire la transe. Pour cela, il vous suffit de renforcer tout ce qui, dans le comportement du client, indique la transe. Après un moment, son subconscient commencera à se concentrer sur ce qui amène tranquillement le client vers un état d'hypnose. L'exercice suivant va vous entraîner à cette technique.

Exercice : L'utilisation

Cet exercice demande trois personnes. C'est un bon exercice à mener entre personnes qui étudient l'hypnose. Nous appellerons les participants A, B et C.

- A et B sont assis sur des chaises l'un en face de l'autre, tandis que C est assis sur le côté en tant qu'observateur, tourné vers l'interaction. A sera l'hypnothérapeute, B le client et C est simplement un spectateur.
- A et B se regardent dans les yeux. Chaque fois que B agit d'une manière associée à la transe, en respirant profondément, en détendant ses épaules, ou en laissant retomber sa mâchoire, A souligne ce comportement en disant « Très bien ».
- Chaque fois que C remarque que B a un comportement lié à la transe, il hoche simplement la tête.
- Continuez à faire cela pendant 3 à 5 minutes. Ensuite, tous les participants doivent discuter ensemble de leur expérience personnelle. Remarquez si vous avez commencé à sentir une connexion avec un ou tous les participants.
- Répétez ce processus deux fois, de manière à ce que chaque personne joue successivement le rôle de l'hypnothérapeute, du client et de l'observateur.

Tests de suggestibilité

Les tests de suggestibilité sont des procédures qu'un hypnothérapeute effectue pour déterminer le niveau de réactivité du sujet à tout moment. Ces tests permettent aussi de prouver à votre client l'efficacité de l'hypnose.

Pour la plupart des tests de suggestibilité, il s'agit d'activer une sorte de phénomène hypnotique léger, tout en notant comment le client réagit à vos suggestions. La plupart des procédures comme celles-ci, réussissent selon le degré d'hypnose de votre client. Toutefois, certains tests comprennent un système de sécurité

Programme de certification en hypnose

intégré, c'est-à-dire que le corps humain se comporte automatiquement de la façon dont vous le suggérez, avec ou sans vos directives.

Il y a deux raisons pour lesquelles il est conseillé d'utiliser des tests de suggestibilité qui sont pratiquement garantis contre l'échec. D'une part, certains clients peuvent être inquiets, ils veulent savoir si l'hypnose fonctionnera pour eux. Ce genre de tests peut leur démontrer qu'ils sont capables de réagir vite et facilement.

D'autre part, ces tests, conçus pour réussir, amènent souvent à un véritable état hypnotique. Quand quelqu'un croit qu'il réagit à vos suggestions, cela devient une boucle qui s'auto-réalise. Le sujet est si concentré sur le phénomène, que son esprit commence réellement à le produire.

Inductions

Nous utilisons le mot « induction » pour décrire une sorte de rituel qui entraîne l'état hypnotique. Les hypnothérapeutes du monde entier utilisent aujourd'hui d'innombrables variétés de méthodes d'induction. Explorons comment créer une induction et comment elle fonctionne. De cette façon, vous pourrez vous aussi développer vos propres stratégies.

● Première partie de l'induction : La concentration

La première partie d'une induction consiste à ramener l'attention du sujet sur un point aiguisé de concentration. L'esprit humain demande une certaine interaction avec l'environnement pour rester dans son état normal de conscience. Demander au client de se concentrer sur une seule idée élimine presque toute stimulation externe. Son attention est alors attirée vers l'intérieur pour rechercher les sensations qu'il n'obtient pas à l'extérieur. Beaucoup d'hypnothérapeutes demandent à leur client de se concentrer sur un point en particulier, de regarder une flamme ou de se focaliser sur un autre objet.

Rappelez-vous toutefois qu'il s'agit de sortir une personne de sa sphère normale de stimulation. Cela peut également être réalisé en stimulant exagérément son esprit. Cette stratégie consiste à saturer l'esprit d'informations lors d'inductions « confuses » ou « surchargées », et à renvoyer la personne à l'intérieur d'elle-même pour faire la part des choses. Les inductions qui stimulent exagérément l'esprit sont généralement réservées aux personnes hyper-analytiques ou critiques, celles qui ne semblent pas pouvoir arrêter l'activité de leur esprit.

Nous couvrirons le sujet des inductions surchargées plus tard dans ce cours.

● Deuxième partie de l'induction : Faire actualiser une suggestion irrationnelle dans l'esprit du sujet

C'est là que la « magie » commence vraiment à survenir. Quand vous obtenez que l'esprit de votre client se mette à suivre une suggestion illogique, vous savez que l'hypnose a fonctionné. Cela veut dire que vous avez contourné la partie critique de son esprit et pénétré dans les structures profondes de sa conscience, où tout ce qui est imaginé est vrai.

En réalité, c'est relativement simple à réaliser. Pensez à l'exercice précédent concernant l'hypnose et votre physiologie. Si votre bras a commencé à se soulever, ou à se sentir très creux et très léger, vous étiez précisément en train d'entrer dans les premières étapes de l'hypnose.

Bien des gens pensent que mettre les personnes sous hypnose est une chose très difficile. Rien n'est plus éloigné de la vérité. Nous couvrirons plus tard la façon dont vous pouvez mettre les gens en transe, changer leur esprit et influencer leur comportement, et tout cela lors d'une conversation de tous les jours.

Programme de certification en hypnose

● Troisième partie d'une induction : Activer un processus normalement inconscient

Il s'agit d'obtenir une sorte de réaction à laquelle le client n'a normalement pas accès consciemment. Souvent, cette réaction consiste en un état émotionnel.

Exercice : Créez votre propre induction

- Choisissez une chose sur laquelle le client peut se concentrer. Cela peut être la tête d'une épingle ou le bout d'un doigt, un point sur le mur, en tous les cas quelque chose qui puisse fixer son attention.
- Écrivez maintenant comment lui suggérer ce processus de concentration, en utilisant des mots qui l'aideront à aiguïser son attention. Si vous préférez adopter une autre approche, vous pouvez demander au client de fermer les yeux et de se concentrer sur sa respiration, sur une sensation ou sur une idée spécifique.
- Écrivez un court paragraphe où vous suggérez qu'un certain type de phénomène inconscient va se produire. Cela peut être un doigt qui se soulève, les yeux qui deviennent lourds, le bras qui se raidit, une main qui se « colle » à un objet, ou quelque chose de similaire.
- Maintenant, il est temps de tirer profit de ce phénomène pour faire entrer votre client en transe. Écrivez avec vos propres mots vos suggestions expliquant qu'un événement va se produire et déclencher une réaction de la part du client.

Par exemple, cela pourrait être :

« Quand je toucherai le dos de votre main, celle-ci deviendra de plus en plus lourde. Elle va commencer à descendre vers la table. Et à ce moment-là, vous vous sentirez entrer de plus en plus profondément à l'intérieur de vous. »

« Votre main va commencer à se soulever alors que vos yeux s'alourdissent, et que toutes les tensions quittent votre corps et votre esprit. »

Il y a beaucoup de façons de s'y prendre. Assurez-vous juste de suggérer qu'une sensation puissante sera activée, une relaxation profonde, ou un sentiment agréable.

Amplificateurs

Les amplificateurs sont des outils pour intensifier l'état hypnotique. Quand vous recevez des indications montrant que votre client est sous hypnose, vous devez immédiatement approfondir cet état. Au début, votre client oscillera encore entre différents états de conscience. Il se trouvera légèrement en dessous de son niveau normal de conscience, mais pas encore tout à fait en hypnose.

C'est là que vous pouvez guider, par le langage, votre sujet vers un espace mental qui vous permettra d'accomplir le travail pour lequel il est venu vous voir. Vous devez tout d'abord réaliser une liste de ce que nous appelons « amplificateurs simples ». Ce sont des déclarations telles que *« de plus en plus profondément, maintenant. C'est ça, tout au fond. Détendez-vous et relâchez simplement chaque muscle, chaque nerf, chaque fibre de votre corps, pendant que toute tension disparaît. »*

Cela emmènera votre client hors de cet « espace intermédiaire » et le guidera doucement vers un état hypnotique. Lorsqu'une personne franchit la barrière de l'hypnose pour la première fois, son esprit cherche une direction où aller. Si vous ne le guidez pas immédiatement avec des suggestions d'approfondissement,

Programme de certification en hypnose

son cerveau se réorientera automatiquement et le client sera ramené à la pleine conscience. Les amplificateurs simples sont une façon de dire : « *Par ici. Voilà où il te faut aller.* »

Il existe également des « amplificateurs complexes ». Il s'agit de processus qui engagent l'imagination. Les amplificateurs complexes sont employés pour amener le sujet dans une transe suffisamment profonde pour faire le travail requis.

Il existe plusieurs façons d'utiliser un amplificateur complexe. Vous pouvez par exemple demander à votre client de s'imaginer dans un escalier qui descend, ou un ascenseur dont chaque étage représente un niveau de conscience plus profond. Vous pouvez aussi faire prendre à votre client un chemin qui l'emmène quelque part au fond de son esprit. Il peut imaginer regarder l'océan et entrer plus profondément à l'intérieur de lui-même à chaque fois qu'une vague se casse sur le rivage.

Il existe d'innombrables façons d'utiliser cette technique. L'essentiel est d'engager l'imagination de votre sujet. Le subconscient parle en symboles, images et émotions. Il est spécialement conçu pour réagir à ce type d'imagerie vive.