Programme de certification en hypnose

Module 7

Techniques thérapeutiques avancées

Table des matières

Signaux idéomoteurs 1
Retrouver des objets égarés 1
Exercice : Trouver un objet avec un pendule 2
Utiliser la réaction idéo-motrice dans un but thérapeutique 3
Signaux des doigts 3
Établir les signaux 3
Script : Utiliser les signaux des doigts 4
Série de questions pour découvrir des besoins plus profonds 5

Signaux idéomoteurs

Dans un module précédent, nous avons expliqué comment utiliser le pendule hypnotique comme outil qui prépare l'inconscient du client à réagir. Vous savez par ailleurs que le mouvement du pendule est le résultat de ce que nous appelons une réaction idéo-dynamique ou mouvement idéo-moteur.

Pourquoi, me direz-vous, un mot apparemment si compliqué décrit-il un phénomène si simple ? Si nous séparons les mots en racines, cela aidera à en clarifier le sens. Le préfixe « idéo » se réfère simplement à une idée. « Moteur » est défini comme quelque chose qui produit un mouvement. Donc, une fois décomposée, cette terminologie est très précise.

Il y a une autre raison importante pour laquelle nous avons dédié un chapitre entier aux signaux idéo-moteurs. Le mouvement produit par la concentration d'une pensée n'est pas juste une astuce pour convaincre le client que l'hypnose existe. C'est aussi un outil qui permet de recueillir des informations utiles dans le subconscient du client.

Dans cette section, nous allons explorer un certain nombre de manières d'utiliser les réactions idéo-dynamiques lors d'applications thérapeutiques. Vous apprendrez comment établir un pont de communication avec le subconscient du client à travers différents types de mouvements physiques. Commençons par étudier une autre façon simple, mais qui réussit incroyablement, d'utiliser le pendule.

Retrouver des objets égarés

Égarer des objets est une tendance très courante chez l'être humain. La plupart du temps, lorsque nous égarons un objet, c'est simplement le résultat d'un manque d'attention, d'attention consciente bien sûr.

Prenons un exemple. Disons que vous rentrez chez vous, vous parlez sur votre téléphone portable en vous dépêchant de changer de vêtements, car vous devez ressortir pour un rendez-vous important. Vous pensez à ce que vous devriez mettre, si votre nouvelle chemise est propre, tout en gardant l'œil sur votre montre. Finalement, vous avez trouvé quoi mettre, vous vous habillez et… « Où sont les clés ? »

À un moment donné, dans ce tourbillon d'activité, vous les avez jetées quelque part. Vous n'avez pas consciemment prêté attention à ce que vous faisiez et maintenant vous n'avez aucune idée de l'endroit où elles se trouvent. Toutefois, une partie de vous sait exactement où elles sont. Une partie de vous extérieure à votre conscience normale.

Il s'agit bien sûr de votre subconscient. Lui se rappelle où il a fait bouger votre bras pour poser les clés. Il a vu cette action passer dans votre champ visuel. Même si vous avez rangé quelque chose il y a longtemps et que vous avez oublié où, cette information est stockée dans votre inconscient.

Le plus drôle, c'est que nous avons tous une mémoire parfaite. C'est l'action de se souvenir qui nous pose des problèmes. Le subconscient retrouve des souvenirs grâce à un réseau d'associations qui le ramène à l'événement. Plus les associations sont fortes, plus nous pouvons accéder facilement et clairement à ce souvenir.

C'est pour cela que la plupart des personnes se souviennent très facilement d'un évènement alors qu'ils étaient dans un état très chargé en émotions, comme la colère, la tristesse, la passion et l'amour. Parce que ces émotions sont des ancrages solides. En revanche, lorsque les associations sont faibles, elles ne ressortent pas et il est vraiment très difficile d'en retrouver le souvenir lorsqu'on en a besoin.

Si je vous demandais de me dire ce qui s'est passé le jour de votre onzième anniversaire, vous auriez peut-être du mal à le faire. Mais disons qu'un de vos amis d'enfance se mêle à la conversation et dise : « Tu as

oublié ? On a eu ce gâteau bizarre au caramel, avec des bougies rouges. Et il y avait une crème à la framboise, tu disais qu'elle avait un goût de sirop. Puis ton oncle est arrivé du jardin et il sentait le cigare. » Et vous de dire « Ah oui ! C'est vrai ! » Et la journée entière vous revient petit à petit. Parce que ce que vous avez vu, goûté et senti sont des ancrages qui déclenchent le souvenir de cette expérience.

Lorsque les gens essaient de se rappeler où ils ont mis un objet personnel, ce qu'ils essayent de faire, c'est de trouver des déclencheurs. En général, il s'agit de retracer mentalement ou physiquement ses pas en espérant découvrir un ancrage mémoriel. Cela marche quelquefois, mais il existe un moyen bien plus efficace en utilisant l'hypnose. Vous pouvez sauter l'étape de retracer vos pas et aller directement à la source.

Vous pouvez utiliser cette technique sur vous-même ou avec vos clients pour retrouver des objets petits ou grands, sans valeur ou précieux. Lors d'une démonstration ou d'une conférence, c'est aussi une façon rapide de montrer aux gens quelque chose de vraiment fascinant sur l'hypnose. Voici un exercice qui vous montre exactement comment utiliser cette technique.

Exercice : Trouver un objet avec un pendule

- Prenez un pendule ou fabriquez-en un en attachant un petit objet qui a un certain poids, comme un pendentif ou une bague, sur une chaîne légère. Tenez le pendule entre le pouce et l'index. Concentrez-vous sur le pendule et dans votre esprit, demandez à votre inconscient de vous envoyer un signal pour « oui ». Continuez juste à répéter la question, comme ceci : « J'aimerais un signal pour oui. Un signal pour oui. Oui, oui, oui. Un signal pour oui. »
- Continuez ainsi jusqu'à ce que le pendule commence à bouger en un mouvement clairement défini, soit d'avant en arrière, soit d'un côté à l'autre, ou en cercle. Ce sera votre signal pour « oui ». Arrêtez le mouvement du pendule et repositionnez-vous, peut-être en bougeant les bras ou en regardant autour de vous.
- Maintenant, il est temps d'obtenir un signal pour « non ». Tenez le pendule dans votre main, comme précédemment, regardez-le fixement et dites : « Je veux un signal pour non. Un signal pour non. Donne-moi un signal pour non. Non, non, non. Un signal pour non. » Vous verrez alors que le pendule commence à bouger d'une autre façon. Ce nouveau mouvement sera votre signal pour « non ».
- Il est temps maintenant de poser à votre inconscient quelques questions sur l'objet perdu. Tenez le pendule entre vos doigts et concentrez-vous sur lui. Pour des raisons pratiques, supposons que l'objet égaré est chez vous, mais que cela fait un moment que vous ne l'avez pas vu.
- Demandez à votre esprit intérieur : « Est-ce que _____ est chez moi ? Est-ce que _____ est dans cette maison ? » Continuez à poser ce genre de questions jusqu'à ce que vous puissiez clairement discerner un des schémas que vous avez défini. Pour cet exemple, imaginons que la réponse est « oui ». Mais si c'était « non », il suffit simplement de poser de nouveau la question en mentionnant d'autres endroits. Vous pouvez même demander si l'objet est dans une ville ou une autre.
- Une fois que vous avez votre réponse, arrêtez le pendule. Allez de nouveau à l'intérieur de vous et demandez maintenant dans quelle moitié de votre maison se trouve l'objet. Et vous ferez cela en demandant simplement de façon répétée : « Est-ce que _____ est dans la moitié à l'avant de la maison ? » ou quelque chose de similaire. Si la réponse est « oui »,

continuez. Si vous obtenez « non », demandez quand même si c'est dans la moitié arrière de la maison, juste pour être sûr. Disons que vous avez défini que c'est dans la moitié arrière de la maison.

- Répétez ce processus dans toutes les pièces de la moitié arrière de votre maison. Quand vous avez trouvé la pièce, demandez dans quelle moitié, ou dans quel coin de la pièce se trouve votre objet. Vous demandez alors si c'est dans la partie haute ou basse de la pièce, si c'est posé sur quelque chose ou à même le sol, si c'est à l'intérieur dans un autre objet, posez toutes les questions qui, d'après vous, sont appropriées. Une fois que vous avez réduit votre recherche à un très petit espace, cherchez dans cet endroit et vous devriez trouver l'objet.

Utiliser la réaction idéo-motrice dans un but thérapeutique

C'est appréciable de retrouver des objets importants disparus. Mais à quoi cela peut bien servir dans un contexte thérapeutique ? Eh bien, rappelez-vous que le mouvement idéo-moteur est une façon d'obtenir des informations provenant de l'inconscient. Nous pouvons donc l'utiliser avec le client pour découvrir ce qui se passe « sous la surface ».

Souvenez-vous que la plupart des gens que vous voyez ne saisissent pas consciemment le problème qui se pose à eux. S'ils le saisissaient, ils feraient probablement le travail tout seul au lieu de vous payer pour ce service. Il est donc très important de trouver les causes sous-jacentes et les blocages qui créent la difficulté Et nous pouvons faire cela en utilisant le mouvement idéo-moteur.

Signaux des doigts

Une technique populaire qui utilise la réaction idéo-dynamique demande l'utilisation de ce qui est connu sous le nom « signaux des doigts » ou « Signaling ». Ces signaux, comme leur nom l'indique, sont des mouvements dans les doigts qui identifient les réponses de l'inconscient. Cette méthode permet de recueillir des informations plus en profondeur. Il est possible d'établir un signal pour « non », « oui », « peut-être », « je ne sais pas ». Et même un pour « je n'ai pas envie de répondre maintenant ».

Pour pouvoir utiliser au mieux les signaux des doigts, vous devez avoir une bonne idée de quelles questions produiront les réponses les plus utiles. Disons que l'esprit du client est le plan d'une ville et que la cause réelle de son problème se trouve dans une zone indéterminée du plan.

En commençant par le centre-ville, chaque question que vous posez devrait vous fournir assez d'information pour savoir s'il faut tourner à droite, à gauche, aller tout droit ou revenir en arrière. Chaque réponse vous rapproche de la véritable destination. Au fur et à mesure, vous comprenez mieux quelles routes ne mènent nulle part et quelles routes il faut suivre.

Établir les signaux

Ce processus fonctionne en général mieux lorsque vous laissez l'inconscient du client décider quel doigt utiliser pour chaque réponse. Pendant cette étape de la thérapie, vous imposez le moins possible vos préférences au client. Lorsque vous obtenez des réponses du subconscient, il peut être utile de noter quelles réponses sont identifiées par les différents doigts.

Le script ci-dessous montre comment établir les signaux. Nous avons aussi inclus une liste de questions ciblées qui vous permettront de détecter des motifs inconscients et de découvrir le véritable problème. Ce script se situe après que vous ayez induit et approfondi la transe.

Script : Utiliser les signaux des doigts

Alors que vous êtes assis confortablement, inspirant et expirant, allant de plus en plus profondément à chaque inspiration, je voudrais que vous laissiez votre inconscient prendre le contrôle d'une des mains posées sur vos cuisses. Et vous sentirez quelle main ce sera, dans un petit instant. Ou bien, votre inconscient peut simplement décider de garder cela secret jusqu'à ce que l'une de vos mains se mette à réagir, toute seule.

Parce que ce que je vais faire dans un petit moment, c'est de poser des questions à cette partie plus profonde de vous-même. Et, pendant que je fais cela, j'aimerais que vous me répondiez en soulevant un des doigts de cette main. Mais d'abord, j'aimerais que votre inconscient commence par choisir quel doigt il utilisera pour signifier « oui ». Allez simplement à l'intérieur de vous, pensez à cela maintenant, un signal pour « oui », un signal pour « oui », un signal pour « oui ». Pensez seulement à cela, maintenant, un signal pour « oui », un signal pour « oui ».

Et vous verrez que ce doigt se soulèvera facilement et sans effort, comme s'il était tiré vers le haut par un fil invisible. Ou bien, vous le sentirez d'abord s'agiter et bouger, alors qu'il commencera à se soulever et à monter en l'air. Et tandis que vous continuez à penser à cela maintenant, un signal pour « oui », un signal pour « oui », un signal pour « oui », vous remarquerez très bientôt ce que fait votre subconscient pour soulever le doigt qu'il a choisi.

(Le doigt commence à se soulever)

C'est bien. Le voilà. Et maintenant nous savons que votre inconscient a choisi ce doigt-là pour dire « oui ». Et j'aimerais que vous remerciiez votre inconscient pour cela. Et il peut laisser ce doigt retourner là où il était, alors que vous vous détendez encore plus. Parce que maintenant, nous voulons obtenir un signal pour « non ». Pensez à un signal pour « non », un signal pour « non ». C'est ça, un signal pour « non », encore et encore.

Et attendez que votre inconscient choisisse un autre doigt. Et quand c'est fait, il peut simplement soulever ce doigt, alors que vous pensez à obtenir un signal pour « non », un signal pour « non ».

(Le doigt se soulève)

C'est bien. Nous avons maintenant un doigt pour « oui » et un autre pour « non ». Et vous pouvez remercier votre inconscient encore une fois et laisser ce doigt revenir à sa place, alors que vous allez de plus en plus profondément, de plus en plus profondément dans la relaxation. Et maintenant, nous voulons un signal pour « Je ne sais pas ». « Je ne sais pas. » « Je ne sais pas. » Un signal pour « Je ne sais pas ».

(Le doigt se soulève)

C'est très bien. Maintenant vous allez laisser ce doigt retomber, alors que vous vous détendez encore plus profondément. Parce que maintenant, nous savons que celui-ci (touchez le doigt) *représente « oui », celui-ci* (touchez) *représente « non » et celui-ci* (touchez) *« je ne sais pas ». Et en utilisant cette information, nous allons poser à votre inconscient des questions importantes. Et après chaque question, donnez à votre inconscient le temps de soulever le bon doigt, de la manière qu'il choisit.*

Et vous êtes juste assis là, bien confortablement, alors que vous continuez à aller de plus en plus loin dans la relaxation. Et dès que vous avez atteint le parfait niveau de transe, où votre esprit est totalement ouvert à mes suggestions, le doigt « oui » peut se soulever, tout seul, juste pour me dire que vous êtes exactement au bon endroit.

(Le doigt se soulève)

C'est à ce moment-là que vous pouvez commencer à poser les questions qui vous permettent de découvrir la véritable cause du problème. Si la réponse est oui, vous pouvez passer à la suivante. Après chaque réponse, suggérez que le doigt reprenne sa place et que le client aille plus profondément dans la relaxation.

Série de questions pour découvrir des besoins plus profonds

1. Maintenant, je parle à l'inconscient, voulez-vous aider (nom du client) *à résoudre ce problème ? Voulez-vous l'aider d'une manière qui le soutienne pour réaliser son plus grand potentiel ?*

Naturellement, l'inconscient de la personne veut toujours ce qu'il y a de mieux pour lui, donc la réponse à cette question sera infailliblement « oui ».

2. Est-ce que ce problème est l'expression d'une émotion négative, créée dans le passé, que vous avez enfouie ?

- Si la réponse est « oui » (dans ce cas)

  - *Est-ce qu'il y a un sentiment de colère associé à ce problème ?*
  - *Est-ce qu'il y a des sentiments de culpabilité associés à ce problème ?*
  - *Éprouvez-vous du ressentiment, qui serait la cause de cette difficulté ?*
  - *Cette situation est-elle une manifestation d'un stress présent dans un domaine différent de votre vie ?*
  - *Vous êtes-vous servi de ce problème pour attirer l'attention ?*
  - *Existe-t-il un sentiment de solitude associé à ce problème ?*

Si la réponse est « oui » pour cette question et la plupart des autres, vous pouvez alors utiliser une des méthodes thérapeutique déjà mentionnées. Si la réponse est « non », alors poursuivez.

3. Ce problème est-il une façon d'éviter les défis à venir résultants de l'effort que fait (nom du client) pour accomplir quelque chose de nouveau ?

- Si la réponse est « non »

4. Devez-vous acquérir quelque chose, en termes de ressources, compétences, ou apprentissages supplémentaires pour être à l'aise avec le changement que fait (nom du client) *?*

5. Voulez-vous guider (nom du client) *vers les situations qui lui donneront les ressources dont il a besoin pour atteindre son objectif principal ?*

6. Quelquefois, nous échouons parce qu'inconsciemment, nous recherchons une contre-intention. Une partie de vous a-t-elle un but en conflit avec ce que (nom du client) *veut accomplir ?*

7. Seriez-vous d'accord pour amener cet objectif conflictuel dans le conscient de (nom du client) *?*

Et vous pouvez juste laisser le doigt du « oui » se soulever quand la base de ce conflit est totalement révélée.

Le client peut maintenant exprimer verbalement sa situation et vous pouvez continuer en appliquant une des méthodes préétablies.

- Si la réponse est « non »

8. Quelquefois, nous conservons un problème en raison de ce que l'on appelle un « bénéfice secondaire ». Un bénéfice secondaire, c'est lorsqu'une partie de nous croit que nous tirons un certain avantage grâce à ce problème et qu'elle ne veut pas perdre cet avantage. C'est comme lorsque quelqu'un tombe souvent malade

parce qu'il reçoit plus d'attention. Ou quelqu'un qui reste en surpoids parce qu'il ne doit pas faire face à sa peur d'être abordé par une personne du sexe opposé. Seriez-vous d'accord pour que (nom du client) *sache quelle serait l'intention positive d'avoir un tel problème ?*

- Si la réponse est « oui »

Et vous pouvez juste soulever le doigt du « oui », une fois que vous avez conscience de ce bénéfice caché.

9. Seriez-vous d'accord pour trouver de nouvelles façons d'obtenir le même bénéfice, ou même d'autres encore mieux, sans avoir le problème que (nom du client) *est venu résoudre ici.*

Excellent. Et prenez le temps de trouver 2 ou 3 nouvelles solutions qui vous donneront le même bénéfice qu'avant ou mieux, en évitant la difficulté que (nom du client) *a éprouvé. Très bien. Et quand vous avez créé ces solutions alternatives, permettez au doigt « oui » de se soulever.*

(Pause)

Parfait. Maintenant, faites le tour de ces différentes alternatives et choisissez celle que vous sentez être la meilleure pour (nom du client) *; la solution qui est meilleure pour* (nom du client) *physiquement, émotionnellement et mentalement. Et quand c'est fait, permettez au doigt « oui » de se soulever.*

(Pause)

Bien. Maintenant, j'aimerais que vous commenciez un processus pour effectuer les changements et les ajustements nécessaires pour remplacer l'ancienne solution par la nouvelle, pour ancrer cette nouvelle et meilleure alternative au plus profond de (nom du client), *de façon à ce que le changement devienne une partie naturelle de sa réalité quotidienne. Et dites-moi quand c'est fait en soulevant le doigt du « oui ».*

- Si la réponse est « non »

10. Est-ce que les problèmes qu'éprouve (nom du client) *sont le résultat de son identification avec quelqu'un d'autre qui a eu les mêmes difficultés dans le passé ?*

- Si la réponse est « oui »

11. Seriez-vous d'accord pour faire savoir consciemment à (nom du client) *à qui ce problème est associé ?*

- Si la réponse est « oui »

Alors, j'aimerais que vous permettiez à (nom du client), *en tant que la personne qu'elle est maintenant - complète grâce à tout ce qu'elle a appris dans sa vie - de regarder une scène particulièrement importante de son passé où, à la fois le problème auquel* (nom du client) *fait face maintenant, et la personne originellement associée à ce problème, avaient une certaine importance.*

Et pendant que (nom du client) *revoit cette scène de sa vie, avec les yeux et l'esprit d'un adulte, laissez-le regarder cet épisode comme sur un écran géant, qu'il le voie clairement, pour qu'il devienne conscient de toutes les bonnes choses qu'il a apprises et acquises de cette expérience.*

De sorte que (nom du client) *se rappelle de tous bons moments et retienne les leçons contenues dans chaque expérience de la vie, afin de pouvoir progresser, plus vite et plus facilement qu'avant, sans répéter les habitudes ou les comportements négatifs du passé.*