Programme de certification en hypnose

Module 8

Hypnose conversationnelle

Table des matières

Milton Erickson : Le « père » de l'hypnose indirecte 1
Comment fonctionne ce type d'hypnose 1
Exercice : Observer les changements internes durant la conversation 2
Méthode no.1 : Fractionnement 3
Méthode no.2 : Utiliser des états-ressources 5
Script : Modèle d'apprentissage précoce 5
Apprentissage inconscient précoce 6
Utilisation actuelle de l'apprentissage précoce 6
Utiliser les ressources inconscientes 6
Méthode no.3 : Recadrage 7
Script : Recadrages conversationnels en utilisant plusieurs positions 8
Recadrage du contenu 11
Recadrage du contexte 11

Milton Erickson : Le « père » de l'hypnose indirecte

Médecin, psychologue et psychiatre, Milton H. Erickson (1901-1980) est principalement connu pour son travail révolutionnaire dans les domaines de l'hypnose médicale et psychothérapeutique. Durant les 60 années qu'a durée sa carrière, il a écrit plus d'une centaine d'articles sur le sujet. Il a également enseigné, donné des conférences et reçu chaque jour des clients.

Erickson a dédié sa vie à l'exploration des différentes facettes de l'esprit humain. Il a été le premier à pouvoir réaliser de profonds changements, en utilisant un genre élaboré d'hypnose indirecte et conversationnelle. Dans ce domaine, les résultats qu'il a obtenus sont devenus légendaires.

À l'adolescence, Erickson contracte la polio, une maladie virale qui provoque paralysie, atrophie des muscles et difformité. Obligé de garder le lit durant de longues périodes, Milton s'occupe et affûte son esprit en observant minutieusement les gens qui l'entourent.

Son acuité sensorielle s'en retrouve alors considérablement développée et il devient capable de penser simultanément à plusieurs niveaux. C'est en partie grâce à cela qu'il met au point une méthode consistant à dire quelque chose au niveau conscient, tout en envoyant un message complètement différent à l'inconscient.

Erickson racontait des histoires aux gens, abordait avec eux des sujets qui semblaient totalement aléatoires, ou qui paraissaient même complètement hors de propos. Après une ou plusieurs sessions, des changements commençaient à s'amorcer chez la plupart des gens et ce, spontanément. Cela se produisait tout le temps, même chez des gens qui souffraient d'une maladie depuis des années, ou pour laquelle la médecine ne trouvait pas de remèdes.

Un grand nombre de personnes, venues d'un peu partout dans le monde, commencèrent alors à faire des milliers de kilomètres pour étudier les méthodes et les techniques d'Erickson. Avec lui, « l'hypnose conversationnelle » était née.

Comment fonctionne ce type d'hypnose

La plupart des gens nomment « penser » l'activité qui agite l'esprit telles que les pensées conscientes ou le dialogue interne. C'est pour cela qu'il nous paraît logique de devoir réfléchir davantage à un problème avant de pouvoir le résoudre. En réalité, la conscience joue souvent un très petit rôle dans la prise de décisions. C'est toujours notre inconscient qui accomplit la plus grande partie du travail.

Plusieurs études montrent que bien avant que quelqu'un ne se fasse une opinion, agisse ou ressente certaines sensations, son inconscient a commencé à tirer un certain nombre de conclusions et a déjà décidé de la manière d'agir. En fait, tout ce que nous faisons est en accord avec un certain nombre d'opérations inconscientes et automatiques qui s'opèrent à l'arrière-plan.

Beaucoup de gens croient, la plupart du temps, que c'est l'intellect qui est aux commandes. En réalité, c'est notre subconscient qui prend toutes sortes de petites résolutions et donne au conscient des directives sur ce qu'il doit faire.

Cette forme d'hypnose, ne cherche donc pas à inscrire de nouvelles compétences dans l'esprit du client. Elle tente davantage d'enlever les barrières mentales qui l'ont empêché jusqu'ici d'effectuer lui-même les changements. La clé de l'hypnose conversationnelle réside dans le fait de cacher, à l'intérieur ou derrière vos

paroles, l'information que vous voulez que l'esprit utilise. Car, le client perçoit pleinement ce que vous dites, à travers ses filtres internes qui, au départ, étaient la source du problème. C'est donc l'information que votre client ne suit pas consciemment, qui aura souvent l'impact le plus important.

L'être humain, lorsqu'il interagit avec un autre être humain, a surtout tendance à se concentrer sur ce qui se trouve à la surface, comme les mots que les gens prononcent. Lors de l'hypnose conversationnelle, ce que vous faites, c'est occuper la partie consciente de l'esprit avec vos paroles, alors que vous acheminez vos directives vers l'inconscient, sans vous faire détecter.

Les problèmes auxquels est confrontée une personne, sont souvent la conséquence de ce qu'elle fait, à la fois de façon interne et externe, mais dont elle n'a pas conscience. Si elle était pleinement consciente que ses perceptions et son comportement créaient un problème, elle s'occuperait probablement de le résoudre.

Bien souvent, nous n'avons pas conscience que nos schémas dysfonctionnels sont la source des défis auxquels nous faisons face. C'est bien plus facile de s'en apercevoir lorsque cela arrive à quelqu'un d'autre. C'est pour cela que vous, en tant qu'hypnothérapeute, jouez un rôle si important. Vous pouvez examiner la situation dans laquelle se trouve votre client avec un regard neuf.

Il faut aussi noter les effets qu'ont les croyances, les schémas de comportement et les pensées limitantes sur le client. Cela peut être des effets physiques, des effets internes exprimés à la fois par le langage verbal et par le langage non-verbal, ou des circonstances qui reviennent constamment dans sa vie. Comme le style d'hypnose dont nous parlons ici n'est pas direct, nous cherchons toujours des retours dans les réponses inconscientes du client, ces indices qui identifient son état et où il se trouve dans le processus d'hypnose.

L'exercice suivant vous montre un exemple de la manière dont vous pouvez parvenir à cela.

Exercice : Observer les changements internes durant la conversation

Pour cet exercice, il vous faut un partenaire. L'un de vous sera « l'hypnothérapeute » et l'autre sera le « client ».

- Hypnothérapeute : demandez à votre partenaire de parler d'une expérience qui présuppose un certain degré de fascination hypnotique. Par exemple, un moment où il s'est trouvé totalement concentré, absorbé par une tâche, ou captivé par une idée.
- Demandez-lui de fournir des détails sur cette expérience : qui était présent, ce qu'il entendait, voyait, sentait, goûtait et ressentait, ce qu'il pensait. Toutefois, rappelez-vous qu'il s'agit ici d'hypnose conversationnelle, ayez donc une vraie conversation avec lui. Ne le cuisinez pas comme s'il s'agissait d'un interrogatoire, mais interagissez, réagissez, offrez quelque chose en retour. Au bout d'une ou deux questions, vous pouvez mentionner ce que vous avez observé sur ce sujet, ou ce que vous avez entendu d'autres personnes en dire.
- Après avoir participé à la conversation, ramenez gentiment le client à sa propre expérience. Posez une ou deux questions sur ce qui se passait alors. Ajoutez un élément au dialogue, puis reposez des questions. Cela empêche que la faculté critique du client ne se réveille et dise : « Hé, minute. Pourquoi est-ce que cette personne cherche autant d'informations ? Je ferais bien de faire attention à ce que je dis. »
- Tandis que le client continue à parler de cette expérience d'être totalement captivé et absorbé par quelque chose, notez ce qui se passe en dehors du langage verbal : changement de posture,

gestuelle du corps, direction du regard lorsqu'il pense à quelque chose, ton et rythme de la voix. Cela vous donne des indices sur la manière dont il parvient à cet état particulier. Cherchez les informations inconscientes, les comportements qui émanent du client et dont il n'a même pas conscience.

- Continuez ce processus jusqu'à ce que le client ait retracé totalement l'expérience, qu'il ait apporté une sorte de conclusion verbale ou que l'état dans lequel il se trouve ait diminué.
- Les partenaires inversent maintenant les rôles et répètent l'exercice.

Il y a quelques stratégies hypnotiques clés qui sont particulièrement utiles lorsqu'on conduit de façon conversationnelle ce genre de travail.

Méthode no.1 : Fractionnement

Nous avons déjà évoqué la technique de « fractionnement » dans les chapitres précédents. Mais son utilisation s'avère quelque peu différente dans l'hypnose conversationnelle. Le fractionnement est un outil réellement intéressant parce que vous avez la possibilité de l'utiliser facilement dans le contexte d'une conversation. En fait, le fractionnement peut commencer dès le début de votre rencontre avec le client et il peut se poursuivre de manière continue durant la session.

Laissez-moi vous donner un exemple sur la manière dont cela fonctionne. Disons qu'une personne vient vous consulter parce qu'elle souhaite devenir plus sociable et faire de nouvelles connaissances. Et, lors du processus de collecte d'informations, vous vous apercevez que le client est nerveux à propos de l'hypnose et pas très serein à l'idée de « perdre pied ». Cela pourrait alors être le moment parfait de mettre en place l'hypnose conversationnelle comme stratégie.

Bien sûr, je vous comprends tout à fait. La confiance est quelque chose de très particulier. Vous savez, nous avons tous connu des moments dans notre vie où nous avons eu des difficultés à atteindre nos objectifs. Cela nous oblige à faire plus d'efforts dans certains domaines pour développer cette confiance.

Il y a pourtant ces autres moments dans notre vie où nous sommes tellement concentrés sur un objectif, comme apprendre à faire du vélo, conduire, ou autre chose, que rien ne peut nous arrêter. Et tous les défis à relever pour y arriver deviennent insignifiants, car nous sommes prêts à tout pour atteindre notre but. Avez-vous déjà vécu quelque chose de semblable ?

Oui. Je me souviens de l'époque où je voulais faire des études supérieures. Je voulais étudier dans la meilleure école de commerce de ma région et c'était assez cher. Je n'avais pas de bourse et ma famille n'avait pas beaucoup d'argent. Mais je savais que j'irai dans cet établissement, coûte que coûte, et j'y suis allé.

D'accord. C'est exactement ce dont je parle. Vous vouliez étudier dans la meilleure école de commerce de votre région, mais vous n'aviez ni bourse, ni soutien financier. Et à quel moment avez-vous décidé que vous iriez dans cette école, coûte que coûte ?

Le jour où j'ai visité l'école pour la première fois. J'étais sur la pelouse, je regardais l'école et à ce moment-là, je me suis dit : « C'est ici que j'étudierai ».

Eh bien, je parie que c'était une belle expérience. Donc, lorsque vous étiez là-bas, debout sur la pelouse, à regarder l'école. Quel genre de journée était-ce ?

Il y avait juste une petite brise d'automne.

Ah, l'automne, comme c'est agréable. Il me semble que les feuilles dans votre région prennent toutes sortes de jolies couleurs en cette saison, n'est-ce pas ?

Oh oui. Il y en a des roses, des jaunes et même des violettes.

Donc, vous êtes sur la pelouse, vous sentez cette brise, vous regardez l'école et vous voyez ces feuilles roses, jaunes et violettes, et qu'êtes-vous en train d'imaginer lorsque vous vous dites : « C'est ici que j'étudierai » ?

Je me vois en train d'apprendre des concepts à la pointe du progrès, faire des exposés, je m'imagine gagner des prix et avoir ma photo dans le magazine « Jeunes entrepreneurs ».

Et comment vous sentez-vous ?

Ma tête bourdonne. Je me sens tellement plein d'énergie, c'est comme si je flottais au-dessus du sol.

D'accord. Et c'est bien là ce genre d'énergie que nous voulons que vous ayez tous les jours au travail. Donc, lorsque vous êtes au travail, dans quelles situations auriez-vous besoin de ressentir cette énergie ?

Vous avez à cet instant fait entrer et sortir votre client dans une expérience hypnotique assez profonde, tout cela lors d'une simple conversation. À présent, vous pouvez recueillir davantage d'informations. Après quelques minutes, vous pourrez dire quelque chose comme :

Et ce qui est merveilleux avec la transe, c'est que c'est un état de profonde relaxation, très paisible, très calme. Vous vous sentirez peut-être mieux que vous ne vous êtes senti depuis des années. Par exemple, quelle est l'expérience la plus relaxante à laquelle vous pouvez penser ? Que faites-vous pour vraiment vous détendre ?

Oh, l'expérience la plus relaxante pour moi, c'est de flotter dans une piscine. Pas vraiment nager ou faire quoi que ce soit. Juste prendre quelques minutes pour me déconnecter du monde et relâcher le stress.

Parfait. Donc, si vous deviez retourner à un moment particulier où vous êtes dans une piscine, à flotter, sans rien faire, est-ce que ce serait une piscine intérieure ou extérieure ?

Une piscine extérieure.

D'accord. Donc, vous êtes à l'extérieur, dans une piscine et vous flottez, quelle heure est-il ?

Environ 19 heures.

C'est une bonne heure pour être dehors. Vous pouvez voir le ciel changer de couleur, l'air qui commence à être plus frais. Et, l'eau comment est-elle ?

Elle me donne la sensation de flotter dans les airs.

Flotter dans les airs. Donc, vous êtes dans la piscine à flotter, vous sentez l'air se rafraîchir, le ciel change de couleur ; à quel moment sentez-vous que le stress de la journée commence à se dissiper ?

Eh bien, je respire lentement et profondément. Et c'est comme si tous les muscles de mon corps commençaient à se relâcher.

Donc, quand vous flottez là, et que votre respiration devient plus lente et plus profonde, à quoi pensez-vous ?

Je laisse juste mon esprit vagabonder.

Et en un mot, comment décrivez-vous ce que vous ressentez.

Tranquillité.

Et c'est exactement ce qu'est la transe pour la plupart des gens, très paisible, très relaxante, très tranquille, comme si toute tension se dissipait.

Et vous reprenez une conversation normale à partir de là. Vous pouvez faire cette expérience à plusieurs reprises, ce qui mènera à une vraie session d'hypnose. Parlez du fait d'être motivé pour atteindre un

objectif, de faire disparaître des doutes etc., cela permettra à votre client de s'habituer à ressentir des émotions qui sont bénéfiques pour le processus thérapeutique.

Méthode no.2 : Utiliser des états-ressources

Chaque client a connu dans sa vie des expériences positives couronnées de succès. Cette méthode demande de raviver ces états-ressources passés et de les ancrer aux défis quotidiens. Certains clients n'ont parfois pas le souvenir d'avoir connu des moments de succès dans leur vie. Toutefois, les états-ressources ne résultent pas nécessairement de l'accomplissement d'un objectif impressionnant. Ils sont tout aussi puissants lorsqu'ils découlent de ce que la plupart des gens considèrent comme étant de petites ambitions.

Vous souvenez-vous de la première fois où vous avez conduit seul ou avez reçu les clés de votre premier appartement ? À ce moment-là, vous aviez peut-être l'impression d'avoir atteint un objectif important. Et ce que nous voulons, c'est utiliser cet état. Quelqu'un pourrait par exemple utiliser la passion qu'il éprouve pour un loisir afin de vendre ses idées à un investisseur. De même, la concentration stratégique utilisée pendant un jeu d'échecs, peut permettre de résoudre des défis dans la vie de tous les jours.

En tant qu'hypnothérapeutes, nous pouvons amplifier ces états-ressources et les rendre plus puissants que jamais. Imaginez pouvoir aider quelqu'un à se sentir bien mieux qu'avant dans certaines situations. Cette faculté vous l'avez, grâce au pouvoir fascinant de l'hypnose.

Le script suivant montre comment inclure au processus de changement, les informations récoltées lors d'une conversation.

Script : Modèle d'apprentissage précoce

- Induction

J'aimerais que vous placiez les pieds bien à plat sur le sol, les mains posées confortablement sur vos cuisses et que vous fermiez simplement les yeux. Et imaginez que vous marchez sur un long, long chemin qui s'étire au loin. Et tandis que vous marchez, vous observez votre respiration, vos poumons qui se gonflent et se dégonflent, et l'air qui est aspiré par votre cage thoracique, puis s'échappe par toutes les pores de votre peau et envoie des vagues de relaxation dans chaque cellule et chaque fibre de votre corps.

- Mouvement inconscient suggéré

Et, tandis que vous observez votre respiration, vous pouvez à présent prendre conscience qu'à chaque inspiration, une de vos mains commence à se soulever, par petits, micro, presque imperceptibles, mouvements inconscients. Et, vous seul saurez exactement le moment où cela se produit, bien avant que je ne remarque qu'un espace entre les doigts et la jambe se crée et augmente, une molécule à la fois.

C'est bien. Cela commence, au rythme qui vous convient, et à chaque inspiration, la main continue à se soulever dans l'air, de plus en plus haut, de plus en plus haut. Parfait. Et tandis que vous continuez, j'aimerais qu'à votre manière vous voyagiez dans le temps, et reveniez à un souvenir de votre enfance ou à une scène agréable de votre vie d'adulte. Et laissez cette main se soulever et s'élever, progressivement, alors que votre inconscient commence à s'organiser pour procéder à des changements importants dans votre vie.

Et rappelez-vous les moments où cette main se soulevait automatiquement. Comme lorsque vous étiez bébé et que vous ignoriez où elle devait aller, peut-être jusqu'à votre bouche ou jusqu'à votre nez, automatiquement, sans aucun effort conscient.

Apprentissage inconscient précoce

Dans votre vie, vous avez appris que lorsque vous rencontrez quelqu'un et qu'il tend la main pour serrer la vôtre, votre main se soulève aussi, toute seule, sans aucun effort de votre part, et sans aucune sensation, à part un sourire, qui s'étire au coin de vos lèvres. Et tandis que vous prenez une autre inspiration profonde, et que votre main continue de se soulever, au rythme qui est le sien, vous laissez votre esprit vagabonder et envisager qu'apprendre inconsciemment a toujours fait partie de votre vie.

Comme lorsque vous étiez petit et que vous aviez commencé à apprendre à lire et à écrire. Au début, quand vous regardiez une page, vous ne pouviez voir qu'une masse de taches et de formes étranges sur le papier. Mémoriser les lettres et les sons était une tache accablante pour l'esprit conscient. Connaître la différence entre un « b » et un « d ». Distinguer un « O » d'un « Q ». Apprendre l'écriture cursive.

Pourtant, au bout d'un certain temps des images ont commencé à prendre forme et à devenir reconnaissables. Et, vous ignoriez peut-être encore, que des changements permanents étaient en train de se produire aux niveaux les plus profonds de votre inconscient et que ces nouvelles capacités joueraient un rôle si important dans votre vie de tous les jours.

Et en grandissant, alors que vous commenciez à explorer des niveaux plus élevés de réflexion, votre esprit a créé de nouvelles images. Les lettres sont devenues des mots, les mots des phrases, les phrases des paragraphes, qui ont fait émerger dans votre esprit des images, des scènes et des histoires qui ont pris vie.

Utilisation actuelle de l'apprentissage précoce

Et maintenant, lorsque vous conduisez par exemple, vous vous repérez simplement en lisant les panneaux de signalisation et reconnaissez immédiatement les mots qui y sont écrits. Vous ne devez faire aucun effort pour épeler les lettres. Car leur compréhension « surgit » instantanément dans votre tête. Et cela vous permet de noter une nouvelle information et de modifier votre comportement.

Cela vous incite par exemple à prendre une route plutôt qu'une autre, à tourner à tel endroit, ou à quitter la route où vous étiez engagé jusque-là. Parce que c'est important pour vous de continuer à avancer, alors que cette main continue de se soulever, de s'élever, toute seule, une molécule à la fois. Et vous n'avez même pas besoin d'entendre consciemment le son de ma voix. Parce que votre inconscient entendra et réagira toujours parfaitement à la signification qui se trouve derrière mes mots.

Et bientôt, très bientôt, vous commencerez à éprouver la sensation que votre main est attirée vers votre visage. Comme si votre main et votre visage ressentaient une sorte d'attraction magnétique l'une pour l'autre. Et vous ne pourrez plus dire avec certitude, si c'est plutôt la main qui est attirée vers le visage ou le visage qui est attiré vers la main, alors que vous ressentez simplement dans la main cette impression de monter et de s'élever, de se soulever, de plus en plus haut, de plus en plus près de votre visage.

C'est bien, de plus en plus près, maintenant. Et vous noterez peut-être que vos paupières commencent à se fermer, alors que tout votre corps devient très lourd, très calme, complètement détendu.

Utiliser les ressources inconscientes

Dans un instant votre inconscient va trouver une nouvelle façon de vous surprendre avec une idée agréable qui vous rappelle qu'il a toujours été là, à prendre soin de vous, pendant toute votre vie.

Quand vous marchez et que vous trébuchez sur quelque chose que vous n'avez pas vu, vos mains se lèvent automatiquement pour vous protéger et ralentir la chute. Si un insecte s'approche trop près de votre œil, celui-ci va cligner, instantanément, inconsciemment et sans effort. Et l'inconscient règle aussi la température de votre corps, fait battre votre cœur 24 heures sur 24, s'assure que vous continuez à respirer, même lorsque vous dormez. Et même maintenant, la relaxation physique s'est emparée de votre corps, que vous fassiez attention ou pas, au niveau de bien-être que vous ressentez.

Parce que votre inconscient peut vous aider à comprendre que dès l'instant où cette main touchera votre visage, votre conscience va s'élargir, et la transformation inconsciente qui est en train de s'opérer maintenant, augmentera votre capacité à effectuer des changements et à vous sentir de mieux en mieux dans la vie de tous les jours.

Parce que l'inconscient est capable de rendre le goût des aliments que vous mangez encore meilleur qu'avant, de sorte que la saveur est décuplée sur vos papilles. Il peut rendre le son de la musique si clair et si agréable qu'il se prolonge dans toutes les cellules et toutes les fibres de votre être.

Parce que votre inconscient possède toutes les ressources et les habiletés nécessaires à cela, et même plus que vous ne l'avez jamais réalisé, tandis qu'à présent vous sentez cette main toucher votre visage. Et plus elle s'en approche, plus votre inconscient enregistre les changements et les ajustements nécessaires pour que vous ayez accès à ces capacités internes, ces ressources dont vous ignoriez l'existence, afin de résoudre rapidement, facilement et automatiquement ce problème qui vous bloquait jusqu'à maintenant.

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 dans 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 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 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.