

Hypnose

Module de base



Espace-coachs



Jonathan Napolitano

Facebook : Espace-coachs

Site : www.espace-coachs.com

Présentation de l'hypnose

L'hypnose est un état de conscience modifiée qui permet à une personne de transformer la façon dont elle perçoit une situation, et d'en modifier certaines perceptions lorsque cela peut présenter un bénéfice pour elle...

Qu'est-ce que l'hypnose?

Le terme «hypnose» vient du mot grec «hypnos», qui signifie «sommeil» et n'a été inventé qu'en 1840 par le Dr James Braid, un médecin écossais.

Voici quelques-unes des nombreuses définitions de l'hypnose:

- Le contournement du facteur critique et l'établissement d'une pensée sélective acceptable (cela aura plus de sens plus tard).
- Conscience focalisée.
- Un état de conscience altéré.
- Relaxation extrême.
- Méditation guidée.
- Une série d'instructions.

"En thérapie, l'hypnose implique généralement une personne éprouvant un sentiment de relaxation profonde avec une attention réduite, et se concentrant sur les suggestions appropriées faites par le thérapeute."

Ces suggestions aident les gens à faire des changements positifs en eux-mêmes. Il est loin le temps où l'hypnothérapeute était vu comme la personne agitant des montres et contrôlant l'esprit des gens. Lors d'une séance d'hypnothérapie, vous êtes toujours en contrôle et vous n'êtes pas obligé de faire quoi que ce soit. Il est généralement admis que toute hypnose est finalement une auto-hypnose. Un thérapeute aide simplement à faciliter votre expérience.

Faits sur l'hypnose:

- L'hypnose a été acceptée par l'American Medical Assoc. en 1958.
- L'hypnose est un état d'esprit très naturel et sûr.
- En plus de 200 ans, personne n'a jamais été blessé par l'hypnose.
- L'hypnose n'est pas un contrôle mental.
- Vous gardez toujours le contrôle.
- Vous pouvez entendre à tout moment.
- Cela n'a rien à voir avec les films.
- Vous ne pouvez pas rester coincé dans l'hypnose, personne n'a jamais été coincé dans l'hypnose.
- La pire chose qui puisse vous arriver est que vous pouvez vous endormir.
- L'hypnose n'est pas le sommeil, c'est la conscience concentrée.
- Le sommeil est un état d'inconscience.
- «Dormir» en hypnose signifie fermer les yeux et vous détendre profondément comme si vous dormiez.

L'hypnose est simplement une série d'instructions, tout ce que vous avez à faire est de vous concentrer sur ce que dit l'hypnothérapeute et de suivre ses instructions

Utilisations pour l'hypnose

L'hypnose est un état d'esprit très naturel. En fait, vous entrez dans un état d'hypnose plusieurs fois par jour :

- Si vous conduisez dans votre voiture et que vous manquez presque votre sortie parce que vous êtes tellement concentré sur une pensée spécifique
- Lorsque vous arrivez à destination et que vous ne vous souvenez même pas comment vous y êtes arrivé parce que votre esprit était ailleurs - c'est un état d'hypnose.
- Si vous regardez la télévision ou lisez un très bon livre et que quelqu'un vous parle, mais vous n'entendez pas un mot de ce qu'il dit parce que vous êtes tellement concentré sur votre émission - c'est un état d'hypnose!
- Si vous avez une ecchymose ou une coupure mais que vous ne le réalisez que plus tard (encore une fois parce que vous étiez tellement concentré sur faire autre chose).

Définition de l'hypnothérapie

Contrairement à la croyance populaire, l'hypnose n'est pas un état de sommeil profond. Cela implique l'induction d'une condition de transe, mais quand il y est, le patient est en fait dans un état de conscience accrue, se concentrant entièrement sur la voix de l'hypnotiseur. Dans cet état, l'esprit conscient est supprimé et l'esprit inconscient est révélé.

Le thérapeute est capable de suggérer au patient des idées, des concepts et des adaptations de style de vie...

La pratique de favoriser la guérison ou le développement positif de quelque façon que ce soit est connue sous le nom d'hypnothérapie. En tant que telle, l'hypnothérapie est une sorte de psychothérapie. L'hypnothérapie vise à reprogrammer les modèles de comportement dans l'esprit, permettant de surmonter les peurs irrationnelles, les phobies, les pensées négatives, ...

Au fur et à mesure que le corps est libéré du contrôle conscient (pendant l'état hypnotique de transe), la respiration devient plus lente et plus profonde, le pouls chute et le métabolisme diminue.

Comment ça marche?

L'hypnose fonctionne en modifiant notre état de conscience de telle sorte que le côté analytique gauche du cerveau est désactivé, tandis que le côté droit non analytique est rendu plus alerte.

Le contrôle conscient de l'esprit est inhibé et l'inconscient s'éveille. Étant donné que l'esprit inconscient est une force plus instinctive et plus profonde que l'esprit conscient, c'est la partie qui doit changer pour que le comportement et l'état physique du patient changent.

Par exemple, un patient qui veut consciemment surmonter sa peur des araignées peut essayer tout ce qu'il peut consciemment pour le faire, mais échouera toujours tant que son inconscient conservera cette terreur et empêchera le patient de réussir.

Des progrès ne peuvent être réalisés qu'en reprogrammant l'inconscient de sorte que les instincts et les croyances profondément ancrés soient abolis ou modifiés.

Parties de l'esprit

Esprit conscient

Il y a quatre parties de l'esprit conscient: **rationnelle, analytique, volonté et mémoire temporaire.**

L'esprit conscient est l'endroit où nous passons la plupart de notre temps, mais c'est en fait la partie la plus faible de notre esprit. L'esprit conscient est la partie rationnelle et analytique de l'esprit. C'est la pensée.

Notre capacité à rationaliser nos actions est ce qui nous maintient sain d'esprit. Par exemple, un fumeur rationalisera ses actions en disant «fumer m'aide à me détendre et à me concentrer». La vérité est que les cigarettes augmentent le rythme cardiaque et les tremblements des mains! Ainsi, notre esprit rationnel n'est pas toujours correct, mais, tant que notre esprit rationnel pourra trouver un raisonnement pour nos actions, nous serons en paix. Notre esprit analytique reconnaît le problème et il trouve comment le résoudre.

De plus, la volonté est dans notre esprit conscient. Combien de fois avez-vous essayé de changer une vieille habitude en utilisant la volonté? La volonté n'est que temporaire. Elle nous donne de courtes rafales d'énergie pour nous aider à traverser une situation mentale, mais elle s'estompe ensuite. La volonté ne peut pas affecter le changement interne.

Le changement doit venir de l'intérieur de notre esprit plus profond (notre esprit inconscient)

La quatrième partie de notre esprit conscient est notre mémoire temporaire. C'est très limité. C'est la mémoire dont nous avons besoin et que nous utilisons dans notre vie quotidienne, comme nous rappeler où nous vivons et les noms des gens.

La recherche scientifique a prouvé que notre esprit conscient ne peut contenir que de très petites quantités d'informations à la fois. Et, c'est la partie de notre esprit que nous utilisons tous les jours toute la journée. Dans l'ensemble, l'esprit conscient est un esprit très faible par rapport à l'esprit inconscient.

Esprit inconscient

Imagination, mémoire permanente, habitudes, sentiments et émotions, croyances, système nerveux autonome.

L'inconscient est la partie la plus puissante de notre esprit. C'est la partie de notre esprit qui est en contrôle et qui vous aidera à atteindre vos objectifs. L'esprit inconscient est la partie de l'esprit que nous travaillons dans l'hypnose; c'est là que notre imagination est stockée.

L'imagination est plus forte que la créativité. L'imagination est également notre perception du monde qui nous entoure et la perception de chacun est différente. (Et, la perception de chacun est la vérité pour eux).

N'oubliez pas que la perception n'est pas la réalité; c'est juste une perception.

L'inconscient abrite également notre mémoire permanente. Chaque élément de données reçu par l'un de nos cinq sens est stocké dans notre esprit inconscient. Donc, à partir du moment où nous sommes dans le ventre de notre maman, tout ce que nous entendons ou ressentons, nous laisse une empreinte. Ensuite, nous commençons à construire une base de données d'informations qui se transforme en croyances et habitudes, et tout cela développe qui nous sommes aujourd'hui.

Nous penserons notre prochaine pensée, agirons notre prochaine action et ressentirons notre prochain sentiment en nous basant sur tout ce qui est arrivé dans notre passé. Nous sommes la somme totale de tout notre passé.

Notre mémoire permanente est comme un disque dur sur un ordinateur, c'est un système très organisé et nous le savons car il fonctionne par association. Par exemple, si vous conduisez et que vous entendez une vieille chanson, les sentiments d'un vieil ami ou d'un souvenir associé à cette chanson pourraient vous revenir.

Notre inconscient est comme notre ordinateur et parfois nous devons reprogrammer nos ordinateurs.

Les habitudes, les sentiments, les croyances et les émotions sont également stockés dans l'inconscient. L'esprit inconscient est l'esprit ressenti. L'hypnose peut vous aider à prendre conscience du sentiment ou de l'émotion liés à votre problème. Lorsque vous permettez que cela se produise, vous êtes sur le point de faire un changement permanent!

Notre système nerveux autonome est ce que nous savons faire automatiquement, comme respirer, manger, notre rythme cardiaque et la circulation sanguine. Lorsque nous nous coupons, nous n'avons pas à nous dire de guérir, nous n'avons pas à nous dire quand nous sommes fatigués ou affamés, notre partie inconsciente de l'esprit s'en occupe pour nous.

Comprendre les puissantes capacités de l'inconscient

Voici quelques teasers d'esprit intéressants qui vous permettent de comprendre les capacités puissantes et remarquables de l'esprit inconscient.

Détendez-vous et concentrez-vous sur les 4 petits points au milieu de l'image suivante pendant environ 30 secondes. Fermez ensuite les yeux et inclinez légèrement la tête en arrière.

Vous voyez un cercle de lumière se développer. Gardez les yeux fermés et vous voyez quelque chose émerger.



Une hallucination? - Qu'avez-vous vu ?

Voyez-vous une vieille femme ou une jeune femme sur la photo ci-dessous?



Si vous regardez attentivement, vous verrez qu'il y a les deux.

Contexte historique de l'hypnose

L'hypnose existe depuis aussi longtemps qu'il y a eu des êtres humains. C'est parce que l'état hypnotique est complètement naturel (quelque chose qui peut être réalisé par tout le monde). De nombreuses cultures anciennes ont des enregistrements indiquant une activité qui pourrait être décrite comme l'hypnose.

Babyloniens, Grecs, Égyptiens, Druides, Vikings, Yogis indiens, Derviches et prêtres hindous. Des cultures utilisant des chants, des tambours et des rituels de danse pour changer ou altérer l'état de conscience. Ceux-ci étaient souvent liés à la religion ou à la guérison (ou aux deux).

Les premiers enregistrements écrits peuvent être trouvés dans des textes comme le papyrus Ebers; un texte médical égyptien datant d'environ 1550 av. J.-C. Ce parchemin contient 700 formules «magiques» conçues pour soigner des affections allant des morsures de crocodiles à la douleur des ongles. Il comprend également une description étonnamment précise du système circulatoire, notant l'existence de vaisseaux sanguins dans tout le corps et la fonction du cœur en tant que centre de l'approvisionnement en sang. Il contient une description d'un médecin plaçant des mains sur la tête d'un patient et, revendiquant des pouvoirs thérapeutiques surhumains, a émis d'étranges paroles de guérison qui conduiraient à des guérisons.

On pense également que les Égyptiens sont à l'origine de «temples du sommeil» dans lesquels les prêtres ont donné des traitements similaires par le biais de la suggestion.

Chez les Romains, Esculape jetait souvent ses patients dans un «sommeil profond» et apaisait la douleur en caressant le patient avec sa main.

En 2600 av. J.-C., le père de la médecine chinoise, Wong Tai a écrit sur les techniques impliquant des incantations et le passage des mains. D'autres récits peuvent être trouvés dans la Bible, le Talmud et les Védas hindous.

L'avènement du christianisme a conduit à une baisse de l'utilisation de l'hypnose car elle était considérée comme de la sorcellerie.

L'hypnose moderne a commencé à la fin du XVIIIe siècle. Un religieux du nom de Père Gassner croyait que les patients malades étaient possédés par le diable. Il a pratiqué une forme d'hypnose. Il a dit aux patients que lorsqu'ils seraient touchés par son crucifix en or, ils tomberaient par terre où ils devraient attendre ses instructions. On leur a dit de «mourir» et un médecin observateur n'a senti aucun pouls, n'a entendu aucun battement de cœur et a déclaré la personne morte. Les démons ont reçu l'ordre de partir, puis le patient a repris vie. Au début des années 1770, cela a été observé par Mesmer.

Franz Anton Mesmer, (1734-1815), un médecin autrichien, a développé une théorie appelée "magnétisme animal", plus tard appelée "mesmérisme". Il croyait que la maladie se développait lorsque les fluides magnétiques invisibles étaient coupés ou mal répartis en raison de l'attraction gravitationnelle des planètes. Mesmer croyait que ce mystérieux fluide pénétrait dans tous les corps. Ce fluide permet à une personne d'avoir une puissante influence "magnétique" sur une autre personne. En 1775, il a révisé sa théorie de la «gravitation animale» à celle du «magnétisme animal».

Mesmer a utilisé une cuve remplie d'eau et de limaille de fer que dépassaient de plus grosses tiges de fer. Il a suggéré aux patients qu'en les touchant avec sa tige magnétique, ils se magnétiseraient et finiraient par entrer dans un état de «crise» dont ils sortiraient guéris. De nombreux patients ont affirmé que ce traitement les avait guéris.

Il se rendit à Paris pour donner des conférences et pratiquer en 1778. Ses séances, dans lesquelles il supposait «magnétiser» les patients, faisaient sensation. Mais la profession médicale la considérait comme une fraude. Une commission française a été formée pour étudier les revendications de Mesmer et de ses partisans. Elle a rapporté que les fluides magnétiques n'existaient pas et a expliqué les cures comme un produit de l'imagination du patient.

Cependant, certains de ses patients et étudiants ont continué à expérimenter certaines de ses méthodes et ont constaté que les aimants et les fluides n'étaient pas nécessaires.

Le marquis de Puysegur, un adepte de Mesmer, a découvert une forme de transe profonde qu'il a appelée «somnambulisme». Il a oublié de mentionner la «crise» en travaillant avec un patient et a découvert un état calme et détendu.

Au milieu du XIXe siècle, un médecin écossais, James Braid, a souligné que l'hypnose était différente du sommeil et que l'hypnose était une réponse physiologique du sujet, et non des pouvoirs magiques. Il a procédé à des expériences qui désapprouvaient la notion selon laquelle la capacité d'induire l'hypnose était liée au passage magique d'un fluide ou d'une autre influence du praticien sur le patient.

Il avait une vision psychologique que l'hypnose est une sorte de «sommeil nerveux» induit par la fatigue résultant de la concentration intense nécessaire pour regarder fixement un objet brillant et inanimé. Il a réalisé plus tard que ce n'était pas du «sommeil», mais une «concentration de l'esprit». La contribution la plus précieuse de Braid a peut-être été sa tentative de définir l'hypnose comme un phénomène qui pourrait être étudié scientifiquement. Braid introduisit le terme hypnose dans son livre *Neurypnology* en 1843. Il essaya plus tard de le renommer «monoïdeism», mais «hypnosis» avait déjà des racines solides dans le langage. Il était intéressé par les possibilités thérapeutiques faisant état de succès avec paralysie, rhumatisme et aphasie. Il s'intéressait également aux aspects de panique et d'anxiété.

Au cours de cette même période, James Esdaile, un médecin écossais travaillant en Inde, a commencé à utiliser l'hypnotisme comme anesthésique en chirurgie majeure, y compris les amputations de jambe. Il a effectué environ 200 opérations à l'aide de l'hypnose. À la suite de son travail, le BMA a rapporté en 1891, «en tant qu'agent thérapeutique, l'hypnose est souvent efficace pour soulager la douleur, procurer le sommeil et soulager de nombreuses affections fonctionnelles».

John Elliotson, médecin anglais qui a préconisé l'utilisation de l'hypnose en thérapie et qui a fondé en 1849 un hôpital hypnotique. Il a été l'un des premiers enseignants à Londres à mettre l'accent sur les conférences cliniques et a inventé le stéthoscope. Elliotson a effectué 1 834 opérations en utilisant la transe hypnotique et a publié son premier journal traitant de l'hypnose - «Zoist». Elliotson est également devenu un expert en hypnose infantile.

Jean Martin Charcot, neurologue français, a réalisé des expériences marquantes à la fin des années 1800. Il a constaté que l'hypnose soulageait de nombreuses affections nerveuses. Sa clinique pour les troubles nerveux a acquis une réputation répandue parmi les scientifiques de l'époque, notamment le psychologue français Alfred Binet et le médecin autrichien Sigmund Freud.

Toujours à la fin des années 1800, les médecins français Hippolyte Bernheim et Ambroise Auguste Liebeault ont exploré le rôle de la suggestibilité dans l'hypnose. Ces deux scientifiques ont utilisé l'hypnose pour traiter plus de 12 000 patients. Indépendamment, ils ont écrit que l'hypnose n'impliquait aucun processus physiologique, mais était une combinaison de réponses psychologiquement médicamenteuses aux suggestions.

Liebeault «le père de l'hypnotisme moderne», a élargi la portée de l'hypnose au-delà du contrôle de la douleur. Il était adepte de l'hypnose rapide et il s'est rendu compte qu'une transe profonde n'était pas nécessaire et a rarement passé plus de quinze minutes avec ses patients. Il a évoqué les symptômes, «tous les phénomènes de l'hypnose sont d'origine subjective».

A cette époque, une gamme de techniques d'induction ont été introduites. Liebeault, d'une part, utilisait simplement le mot «dormir» avec un laissez-passer, Charcot, d'autre part, faisait sonner violemment des gongs et des lumières de batterie clignotantes. Les Allemands, Weinhold et Heidenhain ont préféré le tic-tac d'une montre, et Berger utilisait des plaques de métal chaudes. L'idée du magnétisme et des processus magnétiques n'était pas encore complètement épuisée.

Malgré l'explication de Liebeault des phénomènes comme subjectifs, Piteres a soutenu que certaines parties du corps étaient particulièrement sensibles à la stimulation de la peau, et ces soi-disant zones hypnotiques qui ont été décrites par lui existaient parfois d'un côté du corps et d'autres fois sur les deux.

Moll a déclaré qu'il avait lui-même vu de nombreuses personnes hypnotisées uniquement lorsque leur front avait été touché. Purkinje et Spitt ont déclaré que les contacts avec le front provoquaient un état de somnolence chez de nombreuses personnes. Le bercement utilisé pour induire les enfants était bien connu, et Eisenhart a mentionné la caresse du front comme une excellente technique d'induction pour les enfants.

Hirt utilisait souvent l'électricité pour provoquer l'hypnose, et Sperling, un contemporain de Bramwell et Moll, a décrit les transes hypnotiques des Derviches qu'il avait vues à Constantinople (aujourd'hui Istanbul).

Freud était particulièrement intéressé par les travaux de Charcot et Bernheim. Il a utilisé des personnes hypnotisées dans ses premières études sur l'état inconscient. Il l'a utilisé pour aider les névrosés à se souvenir d'événements troublants qu'ils avaient apparemment oubliés. Alors qu'il commençait à développer son système de psychanalyse, les considérations théoriques ainsi que les difficultés rencontrées pour hypnotiser certains patients ont conduit Freud à abandonner l'hypnose au profit de la libre association. Cependant, il a continué à considérer l'hypnose comme un phénomène de recherche important. Plus tard dans sa vie, Freud a modifié ses vues autrefois négatives sur l'hypnotisme.

Josef Breuer, médecin et physiologiste autrichien reconnu par Sigmund Freud et d'autres comme le principal précurseur de la psychanalyse a découvert, en 1880, qu'il avait soulagé les symptômes de l'hystérie chez une patiente (appelée Anna O. dans son étude de cas), Bertha Pappenheim, après l'avoir incitée à se souvenir d'expériences passées désagréables sous hypnose.

Il a guéri toute une gamme de ses problèmes en révélant de plus en plus de ses expériences précédentes. L'une était qu'elle était incapable de boire de l'eau; quand elle a été régressée à la cause, il a été révélé qu'à la maison, un chien avait reçu de l'eau d'un verre; lorsqu'elle est sortie de l'hypnose, elle a immédiatement demandé et bu un verre d'eau.

Dans les années 1880, Pierre Janet a identifié le lien entre la psychologie académique et le traitement clinique de la maladie mentale. Il a souligné les facteurs psychologiques de l'hypnose et a contribué au concept moderne de troubles mentaux et émotionnels impliquant l'anxiété, les phobies et d'autres comportements anormaux.

En 1891, la BMA a fait un rapport favorable sur l'utilisation de l'hypnose dans le domaine de la médecine.

Divers scientifiques américains ont fait des progrès importants dans l'étude de l'hypnose au cours des années 1900. Morton Prince a montré que les personnes hypnotisées peuvent maintenir plusieurs activités mentales en même temps. Clark L. Hull a démontré que l'hypnose est une forme de suggestibilité accrue.

Milton H. Erickson a développé de nouvelles stratégies d'hypnose en combinant des techniques cliniques et de recherche. Il était un maître de l'hypnose indirecte; il a réussi à mettre quelqu'un en transe sans mentionner le mot hypnose.

Harold Crasilneck a montré que les stratégies hypnotiques peuvent être efficaces avec les patients ayant subi un AVC. Herbert Spiegel a décrit les talents hypnotiques naturels des patients. Les études d'Ernest et de Joséphine Hilgard ont aidé à mieux comprendre les mécanismes de la douleur dans le corps.

L'hypnotisme est devenu largement utilisé par les médecins et les psychologues pendant la Première Guerre mondiale et la Seconde Guerre mondiale. L'hypnose a été utilisée pour traiter la fatigue au combat et les troubles mentaux résultant de la guerre. Après les guerres, les scientifiques ont trouvé des utilisations supplémentaires de l'hypnose dans le traitement clinique.

Dans les années 1950, BMA et AMA ont publié des déclarations soutenant l'hypnose.

Ondes cérébrales et fonctions

Le cerveau humain produit une activité électrique qui peut être mesurée sous forme d'ondes cérébrales. Un électroencéphalogramme (EEG) mesure les ondes cérébrales à des fréquences également appelées cycles par seconde ou hertz. Le tableau ci-dessous explique quatre états différents des ondes cérébrales et comment les ondes cérébrales sont liées à l'hypnose, à l'esprit conscient et inconscient.

Les ondes cérébrales	États de conscience	La fréquence
Beta	Éveil conscient, alerte	14-30Hz
Alpha	Rêverie, créativité, détente, yeux fermés	8-13Hz
Thêta	Rêveur, hypnotique, méditatif, inconscient, athlétique "dans la zone"	4-7 Hz
Delta	Inconscient, endormi, sommeil profond	0.5-6Hz

Ondes cérébrales bêta

Lorsque vous êtes éveillé, vos ondes cérébrales fonctionnent dans l'état bêta d'activité, c'est-à-dire 14-30 hertz. La bêta est l'état d'éveil normal. En version bêta, vous êtes alerte et éveillé. Votre esprit conscient est dominant. Cet état bêta est l'endroit où vos ondes cérébrales seraient enregistrées au début de votre séance d'hypnose pendant le processus d'entrevue.

Ondes cérébrales Alpha

Lorsque vous fermez les yeux, vous détendez ou rêvez, vos ondes cérébrales sont en alpha. C'est l'état d'ondes cérébrales de créativité et d'inspiration accrues.

Lorsque vous vous engagez dans des efforts créatifs tels que l'imagination ou la visualisation de votre cerveau, les ondes s'inscrivent en alpha. En alpha, votre esprit conscient est moins dominant et l'inconscient vient au premier plan.

L'état alpha est l'endroit où vos ondes cérébrales s'inscrivent comme lorsque vous entrez en transe légère (état hypnotique léger). L'esprit inconscient n'enregistre pas la différence entre la réalité imaginaire et la réalité physique. Il fait simplement ce qu'on lui dit, montre ou imagine jusqu'à ce qu'il devienne une habitude. C'est pourquoi les suggestions hypnotiques peuvent avoir des effets puissants dans l'état des ondes cérébrales alpha.

Ondes cérébrales thêta

Lorsque vous rêvez, dans une hypnose plus profonde, méditez ou dans la zone des sports, vous êtes en thêta. Tout mouvement ou son répétitif vous amènera facilement à l'état thêta. Cet état est l'endroit où réside une grande partie de votre potentiel inconscient et où l'esprit inconscient est totalement dominant.

L'état thêta est l'endroit où vos ondes cérébrales seraient enregistrées, car votre hypnothérapeute vous emmènera plus profondément dans l'hypnose où les expériences et les émotions passées peuvent être consultées. Dans le thêta, de nombreuses personnes peuvent entrer dans des étapes plus profondes où l'hypno-anesthésie peut être ressentie.

L'hypno-anesthésie survient lorsque les clients sont si profondément détendus que les chirurgies peuvent se produire avec sensation mais sans douleur. De plus en plus de personnes utilisent l'hypno-anesthésie comme alternative à l'anesthésie pendant l'accouchement, les procédures dentaires et les chirurgies, car il n'y a aucun danger de mourir d'hypno-anesthésie comme c'est le cas avec l'anesthésie.

Ondes cérébrales Delta

Lorsque vous vous endormez et que vous vous évanouissez, vous êtes dans le delta. Dans cet état de conscience, vous ne vous souviendrez pas de ce que vous vivez parce que vous êtes endormi et finirez par entrer dans la phase de sommeil profond ou d'inconscience totale.

L'état delta est l'endroit où vos ondes cérébrales seraient enregistrées si vous vous endormiez pendant votre séance d'hypnose. La plupart des clients ne s'endorment pas pendant l'hypnose car cela irait à l'encontre de la définition de l'hypnose (l'hypnose est une attention focalisée combinée à une relaxation profonde). Si un client s'endort pendant l'hypnose, il / elle a perdu le focus même si la relaxation est profonde. Les clients peuvent s'endormir pendant un bref instant ou deux, mais normalement, ils reviennent dans un état thêta où ils peuvent concentrer leur attention.

Votre cerveau peut fonctionner simultanément dans plusieurs états d'ondes cérébrales. Par exemple, vous pouvez être en version bêta lorsque vous entrez en alpha. Vous pouvez être complètement éveillé un instant, puis vous sentir plus détendu et fermer les yeux en quelques secondes. Vous pourriez également rêver (thêta) et vous éveiller à l'éveil (bêta), puis revenir à une fréquence plus élevée (thêta) qu'auparavant.

Comprendre les ondes cérébrales peut vous aider à relier l'expérience de l'hypnose à l'activité des ondes cérébrales dans votre cerveau. La plupart des gens entrent dans les états alpha et thêta pendant l'hypnose, et chaque fois par la suite, ils ont tendance à entrer dans des états plus profonds d'hypnose ou plus loin dans le thêta.

Vous êtes inconscient à ce stade, donc les suggestions ne peuvent pas prendre racine dans l'inconscient. À l'autre bout du continuum des ondes cérébrales, si vous restez en version bêta, votre esprit conscient est dominant. Vous aurez trop de filtres tels que les croyances, les valeurs, l'éthique et le conditionnement passé pour permettre aux suggestions de prendre racine.

Traitement des informations

Normalement, l'esprit conscient ne peut gérer que 7 (plus ou moins) blocs d'informations à un moment donné.

Essayez ceci: pouvez-vous nommer plus de 7 produits dans une catégorie de produits donnés, par exemple des cigarettes?

La plupart des gens pourraient nommer 2, peut-être 3 produits dans une catégorie de faible intérêt et généralement pas plus de 9 dans une catégorie de grand intérêt. Il y a une raison pour cela. Si nous ne supprimons pas activement les informations tout le temps, nous nous retrouvons avec beaucoup trop d'informations.

En fait, vous avez peut-être même entendu dire que les psychologues disent que si nous étions simultanément au courant de toutes les informations sensorielles qui entraient, nous deviendrions fous. C'est pourquoi nous filtrons les informations.

Donc, la question est, quand deux personnes ont le même stimulus, pourquoi n'ont-elles pas la même réponse? La réponse est, parce que nous supprimons, déformons et généralisons les informations de l'extérieur. Nous supprimons, déformons et généralisons les informations provenant de nos sens sur la base de l'un des cinq filtres.

Les filtres sont les méta-programmes, les systèmes de croyances, les valeurs, les décisions et les souvenirs.

«Le comportement est un miroir dans lequel chacun affiche sa propre image» - *Goethe*

Les traits de comportement sont influencés par de nombreux facteurs dont nous discuterons plus tard, le débat sur la nature nourrira toujours le grondeur et qui doit dire qui a raison ou tort. Une chose est sûre, il y a des moments clés de notre vie qui façonnent la personne que nous devenons.

Dans les premiers stades de notre vie, à partir du moment où nous sommes nés, l'interaction que nous avons avec nos parents et les personnes les plus proches de nous a un grand impact et une grande influence sur nous.

Ce n'est qu'après quelques années que nous commençons également à modéliser certaines actions des autres personnes autour de nous, les parents, la famille, les enseignants et nos modèles. Combien de personnes sont inspirées pour continuer et devenir une star du sport, un musicien, un danseur et ont un certain cheminement de carrière en s'inspirant de quelqu'un à un âge précoce? Ou alors que vous devenez parent vous-même, vous vous retrouvez à dire à vos enfants la même chose que vos parents vous ont dite.

Alors que nous entrons dans notre adolescence et au-delà de notre groupe social qui commence à nous influencer, les personnes avec lesquelles nous nous socialisons ont un impact sur nos vies. Leurs croyances sur le monde, leurs aspirations, leur statut social déteignent sur nous et influencent notre comportement.

Le facteur important est de séparer le comportement de la personne. Les gens ne se comportent pas toujours dans un sens tout le temps. Les gens ne mangent pas toujours trop; ils ne fument pas chaque minute de chaque journée.

Les gens ne réagissent pas toujours de la même manière à certains événements et situations. Il y a d'autres facteurs impliqués dans le processus de réflexion où le résultat final est un comportement dont nous discuterons sous peu dans ce chapitre. Sa pertinence peut être très puissante pour nous aider à mieux nous comprendre.

Même au sein des familles, le comportement des frères et sœurs peut être très différent. Je suis sûr que nous avons tous rencontré ou au moins lu des histoires sur les familles qui adoptent un ensemble de modèles de comportement qui voient leur vie façonnée d'une manière complètement différente. Familles dont un frère ou une sœur devient un homme d'affaires prospère, un autre se tourne vers la drogue ou se retrouve en prison.

Prenons un moment pour réfléchir...

Pourquoi faisons-nous ce que nous faisons, il est sûr de dire que la plupart des personnes qui fument sont bien conscientes des dangers du tabagisme, mais continuent de fumer. La plupart des gens savent quels aliments manger, cet exercice est bon pour eux. Explorons et comprenons pourquoi nous faisons ce que nous faisons, et en acquérant cette compréhension, nous pouvons changer tout schéma négatif qui ne nous aide pas à vivre pleinement votre vie.

La perception

Effectuez l'exercice suivant

Que signifie pour vous le mot relation?

Demandez maintenant à cinq personnes différentes ce que le mot relation signifie pour elles et notez leurs réponses.

La réponse de chaque personne est-elle différente?

Si vous aviez deux groupes de fans différents en train de regarder un match de football et que l'arbitre avait décidé de pénaliser une équipe, les réactions des deux groupes seraient-elles les mêmes?

Pourquoi les gens réagissent-ils différemment à différentes situations?

Avez-vous déjà entendu l'expression «cette personne vit dans son propre monde»? Eh bien, nous vivons tous dans notre propre monde qui forme cette expérience unique et influence nos comportements, nos pensées et nos sentiments.

Les facteurs clés sont nos filtres, la façon dont nous traitons et interprétons les informations.

- Notre langage • Souvenirs • Attitudes
- Valeurs et croyances • Les décisions
- Programmes Meta • Temps / espace, matière • Énergie

Comment les composants ci-dessus influencent-ils notre comportement?

Nous avons établi que nous donnons tous un sens au monde à notre manière. Nos interprétations des événements qui se déroulent en dehors de nous sont perçues différemment d'une personne à l'autre et, par conséquent, les comportements que les gens manifestent varient.

Pensez d'abord à ce qui vous passe par la tête en ce moment présent, en ce moment même. Pensez à toutes les pensées et sentiments qui vous traversent l'esprit cette seconde. De quoi sommes-nous conscients : des objets qui nous entourent, de notre passé, de notre avenir, de notre vie et des nombreuses pensées qui traversent notre esprit?

Les choses que nous arrêtons et pensons à traverser notre esprit : « ai-je sorti les poubelles ; je devrais faire cet appel téléphonique plus tard ; ce qui passe à la télé ce soir ; je pourrais aller faire un tour en voiture ;... et la liste continue. Quelles sont certaines des choses que nous remarquons et ne remarquons pas, les différentes pensées qui nous viennent à l'esprit à différents moments selon ce sur quoi nous nous concentrons.

Et à un niveau conscient, nous sommes limités à avoir beaucoup de choses sur lesquelles nous pouvons nous concentrer, laissez-moi vous expliquer...

Notre conscience consciente

On estime que notre cerveau reçoit environ quatre milliards d'impulsions nerveuses chaque seconde. Connaissez-vous consciemment toutes ces informations? Non! Par exemple, quelles sensations vos pieds vous apportent-ils ? À moins que vous ayez mal aux pieds, je soupçonne que vous ne saviez pas comment vos pieds se sentaient jusqu'à ce que j'en parle. Pourquoi? Parce que ce n'était pas important et c'était filtré.

Sur les 4 milliards de bits d'informations, vous n'êtes conscient que d'environ 2 000 bits, soit environ 0,00005% de toutes les informations potentielles. Recueillir et traiter davantage de ces informations vous rendrait fou ou serait une telle distraction que vous ne pourriez pas fonctionner. Vous souvenez-vous consciemment de chaque étape que vous effectuez en conduisant pour vous rendre au travail le matin, les feux de circulation auxquels vous vous arrêtez, des changements de vitesse, Les gens, les magasins devant lesquels vous passez ?

Ainsi, de tous les milliards d'impulsions nerveuses que notre esprit reçoit à chaque seconde, comment interprétons-nous les informations comme nous le faisons? Comment et pourquoi voyons-nous tous les choses différemment et quel est l'impact que cela peut avoir sur notre vie? Comment décidons-nous d'interpréter les informations? Quels sont les éléments clés pour décomposer ces informations à un niveau gérable afin que nous puissions en tirer un sens? Pour les 4 milliards d'impulsions nerveuses qui nous frappent chaque seconde, pour tous nos souvenirs passés et plans futurs, pour chaque événement qui se produit, pour tous nos intérêts, nous filtrons, supprimons, déformons et généralisons ces informations au point de pouvoir faire sens de celui-ci.

Filtres - Suppressions, distorsions et généralisations

Qu'advient-il de toutes ces autres informations? C'est filtré de votre conscience en les supprimant (c'est-à-dire comment vos pieds se sentent contre le sol), en les déformant (en simplifiant) ou en les généralisant. Ce que vous supprimez, déformez et généralisez dépend de vos croyances, de votre langue, de vos décisions, de vos valeurs, de vos mémoires...

Par exemple, votre perception d'un certain événement peut être complètement différente en fonction de la partie du monde où vous vivez, de votre sexe, de votre religion, de vos expériences. Examinons quelques exemples pour comprendre comment ils fonctionnent.

Croyances

Supposons que vous croyiez que vous n'êtes pas attrayant ou que vous n'êtes pas une personne intelligente. Comment réagiriez-vous si quelqu'un qui s'approche de vous vous dit: «Vous êtes très attirant dans cette chemise ou cette robe» ou «c'était une réflexion intelligente...»?

Selon les circonstances, vous pouvez rejeter, actualiser ou dévier les commentaires positifs. En interne, vous pensez peut-être que la personne ne l'a pas examiné en détail et lorsqu'elle le fera, elle trouvera quelque chose de mal et changera d'avis.

Supposons que toute la journée, les gens vous disent que vous êtes attrayant ou intelligent - les entendez-vous vraiment? Pas probable!

Et puis une personne souligne que votre nez avait l'air un peu gros sur ces photos de vacances ou que ce que vous avez dit au travail la semaine dernière était un peu étrange.

Cela résonne-t-il pour vous? Je pense que oui! Cette personne souligne une croyance en vous-même. Du point de vue du «filtre», vous avez supprimé et déformé les commentaires positifs et vous êtes concentré sur le négatif. Quelles croyances avez-vous sur vous-même, sur les autres, sur le monde, qui limitent qui vous pouvez être ou ce que vous pouvez accomplir?

Langue (mots)

Les mots sont une forme de code pour représenter votre interprétation de quelque chose. Essayez cet exercice, réunissez un groupe de personnes et demandez à chacun d'écrire indépendamment cinq mots qui, pour eux, signifient «exercice».

Je parie que personne ne propose les mêmes cinq mots que vous. Et en tant que groupe, vous n'avez peut-être aucun mot en commun. Le mot «exercice» est le code de ce que signifie l'exercice pour vous et je soupçonne que vos amis ont une signification complètement différente pour ce mot.

Un exemple parfait est le mot «relations», nous entamons des discussions longues et parfois animées avec nos proches sur «notre relation», sans jamais vraiment discuter de ce que «relation» signifie les uns pour les autres.

Les décisions

Vous prenez des décisions (c'est-à-dire généralisez) afin de ne pas avoir à réapprendre les choses tous les jours. Si vous voulez faire une tasse de thé, vous avez appris il y a longtemps (faites la généralisation) que vous allumez la bouilloire, placez un sachet de thé dans la tasse - vous n'avez pas à passer par tout le processus de réapprendre à faire une tasse à chaque fois.

Les généralisations sont utiles et peuvent également nous causer des ennuis. Combien d'entre nous savent comment ouvrir une porte. Dans une expérience, les chercheurs ont placé la poignée de porte du même côté que la charnière. Selon vous, que s'est-il passé lorsqu'ils ont laissé des adultes dans la pièce? Ils allaient jusqu'à la porte, saisissaient la poignée de porte et essayaient ensuite de pousser ou d'ouvrir la porte.

Bien sûr, elle ne s'ouvrirait pas. En conséquence, les adultes ont décidé que la porte était verrouillée et qu'ils étaient enfermés dans la pièce ! Les jeunes enfants, par contre, qui n'avaient pas encore fait de généralisation sur la poignée de porte, se sont simplement dirigés vers la porte et ont poussé dessus et sont sortis de la pièce. Les adultes, à cause de leurs décisions, ont créé une réalité d'être enfermés dans la pièce alors qu'en fait ils ne l'étaient pas.

Alors, combien de vos décisions (généralisations) vous concernant, votre partenaire, votre patron au travail, vous laissent «enfermé», quand les autres ne sont pas arrêtés par cela? L'un de nos défis est de découvrir ces filtres que vous avez mis en place et comment ils affectent ce que vous voyez, entendez, ressentez; comment vous réagissez aux autres et ce que vous créez dans votre vie. Une fois que vous avez pris connaissance des filtres qui ne vous servent pas, vous pouvez choisir consciemment de les modifier ou de les supprimer.

Représentations internes

Vous souvenez-vous quand vous êtes tombé amoureux pour la première fois, vous souvenez-vous avoir conduit jusqu'au travail l'autre matin et vous souvenez-vous quand vous avez passé votre permis de conduire pour la première fois? Comment vous en souvenez-vous? Voyez-vous une image dans votre esprit, ou y a-t-il des odeurs ou des goûts? Y avait-il des sons - peut-être dans votre esprit, vous pouvez entendre une radio? Pour se souvenir d'un événement, votre esprit utilise des images, des sons, des sentiments, des goûts, des odeurs et des mots.

Ces perceptions de votre «monde extérieur» sont appelées représentations internes et se font en fonction de vos filtres (c'est-à-dire des croyances et des valeurs). Vos perceptions sont ce que vous considérez comme «réelles» ou en d'autres termes **votre réalité**.

Si vous et moi sortons manger au resto, nos représentations internes, notre perception du repas, sera très probablement similaire et différente d'une manière ou d'une autre, selon ce qui est important pour chacun de nous (nos filtres).

Le dîner n'est cependant pas très controversé, qu'en est-il de notre point de vue sur un conflit, c'est-à-dire une guerre ou une situation politique ? Étant donné nos origines différentes, nous pouvons percevoir cela très différemment avec des réactions (comportements) significativement différentes.

Filtres

Êtes-vous déjà allé voir un film avec un ami ? Assis côte à côte, vous avez vu exactement le même film et l'un de vous pensait que c'était le meilleur film de tous les temps et l'autre pensait que c'était nul ? Comment cela a-t-il pu arriver?

C'est assez simple. Vous et votre ami avez filtré les informations différemment (différentes croyances, valeurs, décisions, etc.). En d'autres termes, vous avez perçu le film différemment et vous vous êtes donc comporté différemment dans votre réaction.

Au fait, qui a mis vos filtres en place ? C'est vous ! En fonction de ce qui s'est passé dans votre famille lorsque vous avez grandi, des enseignements religieux (ou de l'absence de religion), des croyances et des valeurs de la partie du pays où vous avez vécu, des décisions que vous avez prises sur le monde, etc. Si vos filtres ne créent pas les résultats que vous désirez, vous êtes la seule personne qui peut les changer. La première étape consiste à prendre conscience des filtres dont vous disposez et du type de réalité (résultats) qu'ils créent pour vous.

Représentations et comportements internes

Aimeriez-vous voir l'effet des représentations internes sur vos comportements? Pouvez-vous penser à un événement vraiment heureux dans votre vie? Fermez les yeux et obtenez une image de celui-ci dans votre esprit, apportez tous les sons, sentiments, goûts et odeurs. Vivez pleinement l'événement dans votre esprit. Une fois que vous avez fait cela, notez s'il y a eu des changements dans votre physiologie. Peut-être à la suite de ces souvenirs (représentations internes), vous aviez le sourire au visage, ou vous étiez assis plus droit, ou peut-être respiriez plus profondément.

Je suis sûr que votre physiologie a changé d'une manière ou d'une autre. Je ne vous ai pas demandé de changer votre physiologie, n'est-ce pas? Cela démontre que les images, les sons, ... (représentations internes) que vous faites dans votre esprit influencent votre physiologie et, par conséquent, votre choix de mots, le ton de la voix que vous utilisez et les comportements que vous manifestez.

Maintenant, asseyez-vous droit, mettez un grand sourire sur votre visage et respirez profondément. Pendant que vous faites cela, pensez à des choses tristes. Je parie que vous ne pourriez pas vous sentir triste sans changer votre physiologie (respiration peu profonde, épaules arrondies, etc.). Cela illustre que votre physiologie influence vos représentations internes (se sentir triste ou heureux). La prochaine fois que vous vous sentirez triste ou déprimé, que pouvez-vous faire? Participez à une activité physique (marche rapide, exercice,...) ou commencez à sourire.

En fonction de vos expériences précédentes, vous filtrez des informations sur le monde qui vous entoure. Les représentations internes qui en résultent sont la façon dont vous percevez le monde (votre réalité) et cela guide vos comportements, renforçant souvent l'idée que votre perception du monde est «correcte».

Une fois que vous avez pris conscience de ces filtres qui ne vous servent pas, vous pouvez choisir consciemment de les modifier ou de les supprimer pour vous aider à prendre le contrôle de votre vie et à modifier la vie les comportements négatifs, les pensées improductives, les croyances limitantes.

Étalonnage

L'étalonnage fait référence à la capacité d'observer et d'écouter les réponses inconscientes que nos clients nous offrent.

Ces réponses inconscientes offrent des indices sur les pensées qui traversent l'esprit de l'autre personne. En remarquant ces indices, nous obtenons un aperçu qui peut nous aider à communiquer avec l'esprit conscient et inconscient et à devenir plus influents.

Que faut-il calibrer?

Evidemment, nous ne suggérons pas qu'un client, juste à travers une conversation normale, nous révélera ses pensées inconscientes? Nous devons d'abord être conscients que les gens révèlent leurs pensées inconscientes lorsqu'ils sont émotionnellement investis dans ce dont ils discutent. Souvent, lorsque les gens discutent de problèmes pour la première fois, ils peuvent devenir plus prudents, ou plus «conscients» ou autrement dit plus difficiles à lire. Par conséquent, il est plus facile de lire une réponse inconsciente lorsque nous amenons une personne à devenir émotionnellement investie dans ce dont elle discute. Cela signifie que nous devons poser des questions telles que:

- Qu'est-ce que cela signifie pour vous ?
- Est-ce important pour vous?
- Qu'allez-vous retirer de cela?

Lorsque nous posons des questions concernant la façon dont une situation affectera une personne individuellement, nous sommes beaucoup plus susceptibles d'obtenir une réponse inconsciente.

Indices inconscients

Alors, que devons-nous rechercher et écouter pour nous permettre de nous calibrer lorsque nous rencontrons un client? Voici quelques-uns des principaux indices pouvant révéler un processus inconscient:

Mouvements oculaires

La façon dont les yeux d'une personne bougent peut nous dire ce qu'elle pense. Les «repères d'accès aux yeux», comme on les appelle, sont enseignés dans le cadre de n'importe quel cours de praticien en programmation neuro-linguistique.

Essentiellement, nous avons tendance à bouger nos yeux d'une certaine manière lorsque nous pensons d'une certaine manière. En calibrant la façon dont la personne en face de nous pense, nous pouvons commencer à reconnaître comment elle pense en regardant ses yeux bouger.

Prédicats

Les prédicats font référence au type de mots que nous utilisons lorsque nous parlons. En termes de Programmation Neuro Linguistique (PNL), nous théorisons comme suit: si une personne dit: "Je vois ce que vous voulez dire", cela implique qu'elle voit une image. Si elle dit : «Ça sonne bien», c'est l'ouïe qui intervient.

En écoutant vraiment les mots que les autres utilisent, nous pouvons commencer à remarquer comment ils pensent.

Autres indices sur les processus sensoriels

Plusieurs autres indices peuvent nous aider à comprendre comment l'autre personne pense. Ces indices peuvent inclure:

•Respiration• Posture•Gestes•Tonalité vocale• Vitesse de parole

Gestes

Les gestes qu'une personne utilise indiquent où elle situe certaines choses sur sa carte de représentation. Vous commencerez à remarquer qu'un individu fait constamment des gestes d'une certaine manière lorsqu'il parle d'une certaine chose. Ce n'est pas un geste aléatoire. Cela a un vrai sens pour cette personne.

Marquage analogique

Les gens, qu'ils soient en affaires ou non, ont tendance à marquer les mots qui sont importants pour eux. Ils peuvent par exemple le faire en utilisant :

- Gestes sur certains mots
- Ajout d'un stress tonal supplémentaire à un certain mot
- Respiration à un rythme différent (ou soupir) sur un certain mot

La carte de représentation n'est pas la réalité, c'est l'idée de la façon dont nous nous représentons le monde (comment il se réfère à notre propre réalité), ce n'est pas la réalité elle-même. Nous ne répondons pas à la réalité. Nous répondons à notre carte de réalité (ou représentation) intériorisée. Nous vivons tous dans notre propre réalité unique et nous voyons tout le monde complètement différemment. Nous pouvons regarder autour de nous et voir clairement que nous sommes tous uniques et différents à regarder, mais ce que nous ne réalisons parfois pas, c'est que nous sommes tous encore plus différents dans notre façon de penser et de coder le monde qui nous entoure. Il est important de s'en souvenir lorsque vous travaillez avec des clients.

Les façons dont nous nous représentons les choses sont nos interprétations. Les interprétations peuvent être exactes ou non.

Toutes les cartes sont inexactes dans une certaine mesure. Une carte d'une rue devrait être aussi grande et détaillée qu'une rue pour être exacte. Une carte est un résumé de ce que nous considérons comme les éléments importants.

Notre langage révèle les cartes et les modèles que nous utilisons pour guider notre comportement. La communication est la façon dont nous expliquons le monde aux autres et à nous-mêmes.

En tant qu'êtres humains, nous entrons, sortons et traitons des informations sur le monde qui nous entoure. Nos cinq systèmes sensoriels codent ces informations.

Nos cinq sens **VAKOG** (visuel, auditif, kinesthésique, olfactif et gustatif) sont le langage de notre cerveau.

Le terme PNL pour ces cinq systèmes sensoriels est systèmes représentatifs. Lorsque les gens communiquent, ils traduisent leurs expériences en mots. Le langage est une représentation de nos représentations sensorielles, une carte d'une autre carte. Les mots n'ont pas de sens intégré. Les mots n'ont de sens que dans la mesure où ils déclenchent des représentations sensorielles chez une personne.

Il est TRÈS important de noter le langage utilisé par un client pour décrire son problème, cela donne aux thérapeutes un aperçu de la façon dont il code le monde qui l'entoure et du système de représentation qu'il préfère le plus. Par exemple, visuel, auditif, kinesthésique, olfactif, gustatif.

Systèmes de représentation

Nous utilisons cinq canaux sensoriels pour représenter notre expérience: visuel, auditif (audition), kinesthésique (émotions, toucher et sensations corporelles), le goût et l'odorat. De plus, nous pouvons comprendre notre expérience avec des mots.

Tous nos souvenirs, notre imagination et notre expérience actuelle sont constitués d'éléments de ces cinq «systèmes de représentation». La plupart d'entre nous utilisent un système de plus que les autres. Cela apparaît dans les mots que nous utilisons. Ceux-ci sont souvent appelés «prédicats» dans le jargon PNL.

Vous pouvez écouter les mots sensoriels dominants dans ce qu'une personne dit et utiliser des mots du même système de représentation lorsque vous répondez. Si vous utilisez des mots visuels pour une personne «visuelle», il est plus facile pour elle de comprendre car elle n'a pas à traduire à partir d'un autre système.

Visuelles	Auditives	Kinesthésiques
Associé/Dissocié	Son	Température
Taille	Hauteur du son	Tension
Forme	Rythme	Humidité
Netteté	Tempo	Pression
Brillance	Tonalité	Poids
Couleur	Stéréo/Mono	Mouvement
Mouvement	Vitesse	Localisation
Relief	Volume	Vibration

Phrases sensorielles spécifiques

Non spécifique	Visuel	Auditif	Kinesthésique
Attitude	Voir	Entendre	Sentir
Considérer	Limpide	Siffler	Puer
Persévérer	Clair	Opinion	Tièdeur
Émettre	Lumineux	Tendre l'oreille	Ça sent le roussi
Absent	Brillant	Sourde oreille	Frappant
Simple	Vue d'ensemble	Taire	Léger
Attentif	Terne	Audible	Choc
Ignorer	Assombrir	Être à l'écoute	Solide
Penser	Bleu	Dire	Les émotions
Exposer	Large	Mélodie	Chaud
Réaliser	Tour d'horizon	Harmonieux	Texture
Identifier	Garder l'œil	Gémir	Saisir
Décider	Point de vue	Rimer	Prendre son pied
Croire	Rond	Donner le ton	Chaleureux
Raisonner	Illustrer	Murmurer	Marcher de travers
Pouvoir	Couleur	Réduire au silence	Contact
Savoir	Poser le regard	Entendre des voix	Pression
Réfléchir	Net	Écho	Ça me frappe
Intensité	Éclairer	Casser les oreilles	En avoir plein le dos

Différents types d'hypnose

Il existe deux principaux styles de communication hypnotique ; la technique «**autoritaire**» et la technique «**permissive**».

Les caractéristiques de chacun ont tendance à différer et chacun a tendance à être plus efficace dans différentes situations et avec différents clients. Souvent, cependant, les styles de communication varient dans la structure de l'induction.

Par exemple, les suggestions post hypnotiques (suggestions données lorsque le client est dans un état hypnotique) sont données dans un style plus autoritaire avec certains clients. Votre observation de votre client déterminera comment vous allez procéder. Il est donc d'une importance vitale que vous observiez votre client dans les moindres détails et que vous vous concentriez sur l'écoute de ce que le client dit et comment il ou elle le dit.

Style autoritaire

Ce style de communication hypnotique a tendance à être direct et plus imposant. Le but envisagé avec ce style est d'établir un contrôle sur le client et, ce faisant, de donner des commandes répétées pour modifier le comportement. On pensait que si l'hypnothérapeute exerçait une autorité sur le client, cela augmentait les chances de succès.

L'hypnothérapeute indique au client quoi faire en utilisant l'autorité et le client obéit. Cela nécessite un pouvoir et une autorité personnels de votre part. Ce style est le mieux adapté aux sujets habitués et à l'aise avec la prise d'instructions.

Ce style réussit lorsque le client considère l'hypnothérapeute comme une figure d'autorité. Les instructions fermes et directes de commandement transmettent la confiance dans la capacité de l'hypnothérapeute et dans la puissance de l'induction. Les attentes accrues augmentent très souvent les chances de succès.

Style permissif

Ce style de communication considère le client comme un partenaire égal dans l'induction hypnotique. Plus de responsabilité est donnée au client.

Des images et un ton de voix plus doux sont nécessaires pour améliorer les suggestions.

L'hypnothérapeute suggère des options au client et lui donne le choix du sujet ou l'illusion du choix. Cela implique une coopération entre l'hypnothérapeute et le client. Le succès dépend des modèles linguistiques habilement utilisés.

Direct

L'hypnothérapeute donne des instructions claires et directes au client et s'attend à ce qu'elles soient exécutées et suivies exactement comme indiqué. Les instructions sont claires et directes mais ne sont pas nécessairement énoncées sur un ton d'autorité.

Indirect

L'hypnothérapeute donne des suggestions, utilise des métaphores, des analogies, des histoires et des idées pour intriguer le client. Le changement hypnotique se produit à la suite de l'imagination du client et son inconscient réagit aux idées suggérées tandis que l'esprit conscient est occupé par autre chose. Milton Erickson a favorisé cette forme d'hypnose.

Types d'inductions hypnotiques

1. **APPROCHE DU CLIENT** : Autoritaire -vs.- Permissif
2. **APPROCHE DE LA TRANSE** : Se réveiller - vs - Dormir
3. **APPROCHE DE L'INDUCTION** : Direct -vs.- Indirect

Type d'hypnose	Client	Transe	Induction
Traditionnel	Autoritaire	Etat somnambulique	Direct
Ericksonienne	Permissif	Eveil ou somnambulique	Indirect
PNL	Autoritaire	Eveil	Indirect

Dave Elman avait une approche complètement différente de ses prédécesseurs. Les types d'inductions qu'il a utilisés peuvent être: autoritaires ou permissifs, éveillés ou somnambuliques, directs ou indirects! La technique d'hypnose d'Elman a créé une situation paradoxale de dissociation consciente-inconsciente qui a provoqué un développement rapide de la transe.

Sa théorie de l'hypnose a donné au client la responsabilité d'entrer en transe: «Quand une personne rejette l'hypnose, cela signifie simplement qu'elle a refusé de contourner sa faculté critique et [a ainsi rendu] l'implantation de la pensée sélective impossible. Cela ne signifie pas qu'il ne peut pas être hypnotisé ou ne sera pas hypnotisé, mais simplement qu'il a refusé de suivre les instructions. S'il suit les instructions correctement données, l'hypnose est possible pour lui comme pour tout le monde. »

«Pratiquement tous les manuels déclarent que vous devez d'abord obtenir la fermeture des yeux du sujet si vous souhaitez obtenir l'état d'hypnose, et que la fermeture des yeux peut généralement être obtenue par les méthodes appelées fixation, monotonie, rythme, imitation ou lévitation. Il existe une autre méthode... Fermez les yeux et **faites comme si** vous ne pouviez pas les ouvrir. Continuez à faire semblant et pendant que vous faites semblant, essayez d'ouvrir les yeux. Vous constaterez que c'est impossible, si vous vous concentrez sur le prétexte. Vous savez que vous pouvez ouvrir les yeux à chaque fois que vous changez d'avis et arrêtez de faire semblant. Pendant tout ce temps où vous faisiez semblant de ne pas pouvoir ouvrir les yeux, votre sens du jugement était complètement suspendu concernant cette action particulière. Vous avez obtenu la même fermeture oculaire que si vous utilisiez les techniques de fixation, de monotonie, de rythme, d'imitation ou de lévitation. Cela peut être fait instantanément.

«Mais cela signifie-t-il que vous êtes hypnotisé? En effet, ce n'est pas le cas. C'est simplement le coin entrant et l'hypnose n'est pas obtenue tant que la pensée sélective n'est pas fermement établie.

«La pensée sélective est ce que vous croyez profondément. Par exemple, si vous êtes amené à croire que vous ne ressentez aucune douleur et que vous le croyez complètement, vous ne ressentirez aucune douleur. Laissez entrer le moindre doute et la pensée sélective s'évanouit; la faculté critique n'est plus contournée ... L'introduction de la peur provoque une réaction défensive qui ramène la faculté critique au premier plan. »

Structurer un rendez-vous réussi

1. Si un client appelle pour se renseigner sur la réservation d'une session, vous devez obtenir autant d'informations que possible du client sur son problème.

2. Expliquez le prix des sessions et la structure.

Il est conseillé de faire autant de recherches que possible pour découvrir combien d'autres praticiens de votre région facturent des séances d'hypnothérapie. Je recommande habituellement 3 séances si un client veut venir pour perdre du poids, une séance par semaine pendant 3 semaines, bien que chaque client soit différent. Je facture 50€ par session et offre une réduction s'ils réservent les 3 sessions ensemble. S'il s'agit d'une séance de sevrage pour le tabac, je ne fais habituellement qu'une seule séance qui peut durer jusqu'à 2 heures et je facture 100€ pour la séance.

3. Envoyez un questionnaire par e-mail au client pour obtenir le plus de détails possibles de sa part sur son problème. Demandez au client de bien vouloir vous renvoyer le questionnaire par e-mail avant le début de sa session, cela vous donne le temps d'obtenir des informations de base sur le problème du client et vous aidera à planifier votre séance d'hypnothérapie. Il indiquera également sur le questionnaire s'il existe d'autres domaines qui pourraient devoir être abordés tout au long de la session, tout problème sous-jacent qui pourrait contribuer au problème. Envoyez également un e-mail pour confirmer les détails de leur rendez-vous.

À la réception du questionnaire, vous pouvez ajouter une structure à la façon dont vous souhaitez que la première session se déroule.

Jetez un œil à un exemple de questionnaire de perte de poids à la page suivante, il s'agit d'un client qui cherche à perdre du poids. Lisez-le très attentivement et prenez note de ce que vous trouvez. Y a-t-il d'autres problèmes qui pourraient également devoir être résolus? Prenez note du langage utilisé et du type de système de représentation le plus utilisé.

Exemple de questionnaire de perte de poids

Nom: ... Laura

Âge: 38 État matrimonial: ... Célibataire.

Votre vie est-elle stressante? Très!

Si oui, de quelles manières est-ce stressant Travail, situations de la vie quotidienne, manque d'amis, exigences familiales, je suis seule

Nom du partenaire: Aucun

Âge: N / A Enfants: Aucun Noms des enfants: N / A

Combien de poids voulez-vous perdre? 25 kilos

Quel est votre principal résultat pour la session? Pour me permettre de manger des aliments sains et nutritifs et d'arrêter la frénésie alimentaire car cela devient incontrôlable et me fait sentir gênée et déprimée

Pourquoi n'avez-vous pas réussi à atteindre cet objectif jusqu'à présent? Je fais un régime yo-yo depuis des années et je n'ai pas réussi à maintenir la perte de poids à long terme. J'ai une vie très stressante et je suppose que la prise de poids / la frénésie alimentaire est due à l'ennui, au stress et à la solitude

Quel type particulier d'aliments voulez-vous arrêter de manger? ... Les féculents comme le pain et les céréales

Pourquoi mangez-vous ce genre d'aliments? Je ne cuisine pas, donc ce sont des plats cuisinés, rapides et faciles

.....

Pourquoi voulez-vous arrêter de les manger? Je voudrais manger plus sainement et briser l'habitude de la frénésie alimentaire quand je suis déprimée

Combien de ces aliments avez-vous tendance à manger en une journée? Trop, 6 tranches de pain, beurre, confiture, biscuits, tous les mauvais types d'aliments

.....

Dans une semaine? Tous les soirs

Quand avez-vous tendance à manger ce genre d'aliments?

Quand je me sens heureux - Quand je me sens déprimé / triste / seul, veuillez préciser:

Quand je m'ennuie / je suis fatiguée

Autre: Quand je me sens déprimée, triste, seule et ennuyée

Qu'obtenez-vous en mangeant ces aliments?

Ça me donne de l'énergie

C'est une belle façon de me faire plaisir

J'ai tendance à grignoter quand je m'ennuie

Ça me donne une ruée vers l'énergie

Cela me réconforte, me détend

Autre:.....

À quelle heure de la journée avez-vous tendance à manger ces aliments?

Au réveil Conduite

Au petit déjeuner Au téléphone

Avec thé / café au travail

Après les repas Au lit

Autre: À la maison, je suis toujours seule

Qu'est-ce qui vous fait peur de ne pas arrêter de manger ces aliments? Devenir diabétique et obèse

Connaissez-vous quelqu'un qui est décédé d'une maladie liée au poids ?

Oui Non

Si oui, qui? Ma mère a une maladie

Quelle est votre motivation pour perdre du poids? Se sentir plus en confiance, avoir une meilleure apparence, des vêtements qui me vont mieux, mettre un jean taille 34, trouver un partenaire

Pour qui êtes-vous important? Ma maman, ma famille, ma sœur

Pourquoi? Ils m'aiment, je suis célibataire depuis 12 ans, je suis très seule

Votre médecin a-t-il mentionné votre suralimentation ?

Oui

Avez-vous déjà eu des symptômes inquiétants ?

Oui

Avez-vous des problèmes de santé ? Asthme nerveux et dépression

Problèmes cardiaques

Hypertension artérielle

Diabète

Asthme

Ulcères

Autre:.....

Combien de temps veux-tu vivre? Une longue vie saine

Pourquoi? Avoir des enfants et les voir grandir

Qui est responsable de votre santé? Moi même

Que pourrez-vous faire en tant que personne plus mince et en meilleure santé que vous ne pouviez pas faire auparavant? Avec une meilleure estime de soi, j'espère avoir une vision positive de ma vie en général et me sentir beaucoup mieux dans ma peau

Que ferez-vous avec l'argent que vous économisez? M'offrir des vêtements aux couleurs vives car je porte toujours du noir

Faites-vous de l'exercice en ce moment? J'assiste à un cours de zumba 2 x semaine

Quelles formes d'exercices aimez-vous? Cours de marche et de remise en forme

Souhaitez-vous vraiment vous engager à cesser de manger de mauvais aliments? Oui!

Qu'est-ce qui vous arrête alors? Ma mère me critique constamment et me dit quoi manger et quoi ne pas manger, ce qui me rend plus malheureuse

Avez-vous un objectif, un événement ou des vacances à venir pour lesquels vous aimeriez perdre du poids? Si oui quoi exactement?

J'ai réservé deux semaines de vacances à Corfou plus tard dans l'année avec ma mère

Êtes-vous à 100% déterminé à arrêter aujourd'hui? Oui!

Signé Laura Date:... 14/12/2019

Quels thèmes avez-vous remarqués après avoir lu le questionnaire de perte de poids? Y a-t-il d'autres problèmes sous-jacents qui doivent être résolus? Dans la plupart des cas, lorsqu'un client vient vous voir pour une séance de perte de poids, il y a généralement d'autres aspects impliqués.

Nous mangeons tous pour des raisons différentes. Dans de nombreux cas, les gens ont tendance à manger pour nourrir une émotion, par habitude, ou des réponses conditionnées, nous examinerons cela plus en détail tout au long du cours dans le module de perte de poids.

Le but du questionnaire est de prendre note de tout langage spécifique utilisé (par exemple, métaphores, analogies, types de mots utilisés, sentiments, visuel, auditif), d'essayer de trouver les raisons de leur alimentation et d'un aperçu de l'état d'esprit des clients. Toutes les informations obtenues seront ensuite utilisées lors de la séance d'hypnothérapie avec le client. Il est très important d'essayer d'utiliser les mots et le langage du client tout au long de la séance d'hypnothérapie.

Points clés pour structurer une séance d'hypnothérapie

1. Pré-entretien - il s'agit de recueillir le plus possible d'informations du client sur son problème et d'établir des relations avec le client tout au long, en l'aidant à se sentir détendu et à l'aise. Identifiez les problèmes rencontrés par le client (le cas échéant) qu'il souhaite résoudre.
2. Test de suggestibilité
3. Induire une transe hypnotique (induction)
4. Approfondir la transe (Deepener)
5. Thérapie nécessaire pertinente pour le client
6. Implanter des suggestions post-hypnotiques
7. Sortir le client de la transe

Établir des relations avec les clients

Le rapport est la capacité de se relier aux autres d'une manière qui crée un climat de confiance et de compréhension. C'est la capacité de voir le point de vue de l'autre et de faire comprendre le vôtre. Vous n'avez pas à être d'accord avec leur point de vue ou même à l'aimer. Il facilite toute forme de communication et aide votre client à se détendre.

Les interactions réussies dépendent en grande partie de notre capacité à établir et à maintenir des relations. Les techniques de rapport sont assez subtiles mais extrêmement puissantes dans leurs implications et leurs effets.

Les dictionnaires définissent le rapport comme une relation marquée par l'harmonie, la conformité, l'accord ou l'affinité. Il prend en charge l'accord, l'alignement, la ressemblance ou la similitude.

Souligner les similitudes

Il y a deux façons de voir d'autres personnes. Vous pouvez choisir de souligner les différences ou les similitudes entre vous. Vous pouvez toujours trouver des choses que vous avez en commun avec quelqu'un. De même, il y aura toujours des différences entre vous et un autre.

Même les clones auraient des expériences différentes. Si vous insistez sur les différences, vous aurez du mal à établir un rapport. En mettant l'accent sur les points communs, la résistance et l'antagonisme disparaîtront généralement et la coopération s'améliorera. Avec la pratique, il devient facile de trouver ce que nous partageons avec d'autres personnes et de nous concentrer dessus.

Mimétisme léger

Il s'agit de réduire les différences entre vous et les autres à un niveau inconscient.

Vous pouvez associer de nombreux aspects différents du comportement. Bien sûr, si l'autre personne sait que vous copiez son comportement, elle pourrait se sentir mal à l'aise voire se vexer.

Le mimétisme léger réussi est à un niveau inconscient. Une fois le rapport établi, vous pouvez influencer le comportement de l'autre personne. Si vous souhaitez savoir si vous avez créé un lien, vous pouvez faire un mouvement et savoir si la personne vous suit. Par exemple, vous pourriez vous gratter le nez et voir si l'autre personne fait de même.

Ce que vous pouvez égaler

L'appariement est quelque chose que nous faisons tous naturellement dans certains contextes. Regardez ce qui se passe quand quelqu'un parle à un petit enfant. Ils pourraient s'accroupir à la hauteur de l'enfant, parler plus lentement (ou avec enthousiasme). Les couples romantiques dans les restaurants semblent souvent engagés dans une danse, se penchant et souriant dans des postures de miroir.

Postures corporelles

Vous pouvez ajuster votre corps entier, la moitié de votre corps ou une partie de votre corps pour correspondre à l'autre. Faire correspondre les poses typiques que l'autre personne propose avec sa tête et ses épaules est utile. Si la posture du corps est inhabituelle, cependant, l'appariement peut sembler irrespectueux. La subtilité est vitale.

Respiration

Un aspect fantastique de l'établissement de relations à maîtriser car il est totalement hors de la conscience de l'autre personne est de faire correspondre le rythme de respiration d'une personne, où elle respire (poitrine, abdomen ou estomac) ou la profondeur. Ce n'est pas une bonne technique si la personne a des difficultés à respirer, car vous pourriez ressentir des symptômes similaires.

Voix

Faire correspondre le rythme, le volume, la hauteur, le ton et le type de mots est un peu difficile à apprendre, mais ça vaut le coup. Essayez de regarder une émission de télévision dans une langue étrangère afin de remarquer ces distinctions de traitement auditif. Vous n'avez pas besoin d'essayer de faire correspondre tous ces aspects. Choisissez-en un. Si une personne parle lentement, ralentissez. Si elle parle doucement, baissez votre volume.

Croyances et valeurs

Essayer authentiquement de comprendre les croyances et les valeurs d'une autre personne sans jugement peut créer des relations très profondes. Encore une fois, vous n'êtes pas obligé de les accepter ou de modifier vos propres valeurs, le but est de comprendre.

Modèles de langage

En utilisant les mêmes mots pour décrire des choses, la personne se sent comprise. Écoutez leurs mots. Nous avons souvent appris à paraphraser ce que quelqu'un dit plutôt qu'à utiliser les mêmes mots. Nous appelons cela l'écoute active.

Structurer un pré-entretien réussi

1. Parcourez le questionnaire; laissez le client vous en dire plus dans ses propres mots sur son problème. Notez les phrases clés et les mots qu'il utilise pour décrire son problème, ils seront utilisés plus tard dans la session.
2. Expliquez un peu l'hypnothérapie, dissipez tous les mythes et tout ce qu'il aurait pu voir à la télé, dissipez ses craintes par rapport à l'hypnose.
3. Expliquez les parties de l'esprit et comment il fonctionne et la puissance de l'hypnothérapie.

Demandez-lui s'il est vraiment déterminé à changer aujourd'hui. Sur une échelle de 1 à 10 (1 n'étant pas du tout engagé et 10 définitivement), dans quelle mesure êtes-vous déterminé à changer aujourd'hui? Si le client a moins de 10 sur l'échelle, demandez-lui ce qui devrait se passer pour qu'il arrive à 10?

Information préalable à la séance

Lors d'une première conversation avec un client, il est très important de noter tous les mots clés ou expressions que le client utilise pour décrire son problème et sa situation. Les clients vous donneront très souvent la réponse à leurs propres problèmes en utilisant des métaphores, des analogies et des histoires. Si cela se produit, il est très utile d'écrire la métaphore ou l'histoire utilisée et de la relayer au client pendant l'hypnose en utilisant la métaphore pour faire apporter la solution au problème.

Par exemple:

Un client peut décrire son problème de plusieurs façons, il peut dire qu'il «se sent comme s'il s'était heurté à un grand mur de briques et qu'il n'arrive tout simplement pas à s'en remettre» ou " qu'il a l'impression de toucher le fond "

Pendant la session, il peut être utile d'utiliser les exemples de métaphores que le client donne.

Par exemple:

Imaginez obtenir un marteau et faire tomber le mur... Imaginez trouver une porte dans le mur et simplement le traverser ...

Milton Erickson était passé maître dans la réflexion de ses clients en utilisant une forme d'hypnose indirecte (métaphores, histoires et analogies).

Il aide le client à se connecter davantage avec ce que vous dites et aide à établir un rapport parlant dans la langue du client.

Idées fausses courantes sur l'hypnose

L'hypnose n'est PAS le sommeil

Vos clients doivent comprendre qu'ils ne se sentiront pas nécessairement hypnotisés, qu'ils resteront parfaitement conscients des choses et des sons qui les entourent et qu'ils ne dormiront certainement pas.

Vous ne perdrez pas le contrôle

Il est communément admis qu'un hypnotiseur exerce une sorte de contrôle sur son sujet, cela vient de l'hypnose de scène et des vieux films. Rassurez le client, dites lui qu'il a le contrôle et qu'il pourrait à tout moment se sortir de l'hypnose.

Vous ne révélez PAS vos secrets les plus sombres et les plus profonds

Encore une fois, vous avez le contrôle; vous ne ferez et ne suivrez que les instructions qui vous conviennent moralement. S'il y a des choses que vous ne voulez pas que les autres sachent, vous ne vous sentirez en aucun cas obligé de les partager.

Être hypnotisé ne signifie PAS que vous êtes stupide

Il existe des preuves pour suggérer qu'il existe en effet une corrélation entre le niveau d'intelligence d'une personne et son niveau de suggestibilité et il semblerait que l'inverse soit vrai, plus vous êtes intelligent, plus vous êtes susceptible de devenir un sujet hypnotique.

Vous ne serez pas coincé dans l'hypnose

Très occasionnellement, un client ne répondra pas immédiatement à vos demandes de sortie d'hypnose, c'est uniquement parce que l'état de transe est si relaxant et si agréable qu'il est réticent à en sortir.

Tests de suggestibilité

Chaque personne est un sujet hypnotique potentiel, cependant, personne ne peut être hypnotisé à son insu ou sans son consentement. En utilisant des mots et des actions, l'hypnotiseur crée une illusion et si la personne à hypnotiser est un sujet volontaire, un taux de réussite de 90% peut être atteint.

Qu'est-ce qui fait un bon sujet hypnotique? Il n'est pas facile de regarder quelqu'un et de dire s'il sera facilement hypnotisé ou non. Cependant, vous pouvez effectuer plusieurs tests qui peuvent indiquer à quel point votre client peut être réceptif et réactif. Ces tests sont appelés **tests de suggestibilité**. Ils sont conçus pour voir la suggestibilité du client, plus la suggestibilité est grande, plus le client sera réceptif.

Ceux qui sont plus suggestibles seront les plus faciles à hypnotiser, ceux qui ne le sont pas peuvent avoir besoin d'une induction et d'un approfondissement plus longs. Ces tests sont généralement effectués après votre anamnèse, puis un état de transe peut souvent suivre tout naturellement, car les tests eux-mêmes sont de nature hypnotique.

Dans la section suivante, vous disposez de trois tests de suggestibilité que vous pouvez utiliser avec les clients:

Ballon et livre - Exercice de fermoir à main - Joue ou menton

Ballon et livre

(Tout d'abord, découvrez si votre sujet est gaucher ou droitier. Le libellé suivant vous dit quoi dire à une personne droitère, mais cela devrait être inversé avec quelqu'un qui est gaucher).

"Tenez les deux bras devant vous et tournez votre main gauche pour que la paume soit tournée vers le haut, et la main droite pour que la paume soit vers le bas.

Maintenant, fermez les yeux. Je vais tester la puissance de votre imagination et vous montrer comment votre merveilleux inconscient peut fonctionner pour vous.

Je veux que vous imaginiez maintenant que je mets sur votre main gauche un livre très lourd. Les pages sont très fines, donc il y a littéralement des milliers de pages, ce qui rend ce livre extrêmement lourd et vous pouvez le sentir alourdir votre main.

Et votre main est lourde, mais attendez, je vais placer un autre livre au-dessus de celui-ci; ce livre est un dictionnaire avec une couverture brillante et tout aussi épais et aussi lourd que le premier.

Votre main devient fatiguée maintenant - vraiment, vraiment fatiguée et lourde - si lourde qu'elle veut juste descendre - et descendre.

Votre main devient de plus en plus lourde en tenant ces livres - elle descend et descend et vous vous sentez plus fatigué de tenir ces livres à chaque instant. Mais je vais placer un livre de plus et cette fois, votre main descendra tout le long. Sentez simplement ces livres vous alourdir - un autre volume lourd là-dessus au-dessus des deux autres et votre main est si fatiguée - si fatiguée - si fatiguée ".

(À ce moment-là, vous devriez avoir vu la main de votre client descendre, même si c'est juste un peu).

"Bon, maintenant je veux que vous imaginiez que j'attache un morceau de ficelle autour de votre main droite et que l'autre extrémité de la ficelle est attachée à un beau ballon d'hélium aux couleurs vives. Le ballon est brillant et métallique d'un côté et il gonfle parce qu'il est rempli d'hélium, ce qui le rend plus léger que l'air - si léger qu'il flotte vers le haut, dans l'air - de plus en plus haut - et au fur et à mesure qu'il monte de plus en plus, vous pouvez sentir votre main se lever - se lever - s'élever - aller de plus en plus haut - se sentir léger et flottant quand il commence à se déplacer vers le haut. La corde qui tient le ballon tire sur votre main - la soulevant- la soulevant - de plus en plus haut - de plus en plus haut - flottant complètement vers le haut - c'est vrai.

Soit ... (comme test)

Très bien, ça va, maintenant ouvrez vos yeux et regardez ces mains. (À ce moment, une main sera baissée sur les genoux et l'autre en l'air). Cela prouve à quel point votre imagination est puissante et que vous allez être un merveilleux sujet hypnotique.

Ou ... (en prélude à une induction)

Continuez avec un autre test de suggestibilité ou une induction pour induire la transe. Après avoir demandé à votre client de laisser les deux mains reposer confortablement sur les genoux et de revenir à la normale.

L'exercice du fermoir à main

«Assurez-vous que vous êtes parfaitement à l'aise. Étirez vos jambes et vos bras. Et commencez à vous détendre. Fermez les yeux et respirez profondément... et expirez... et détendez-vous. Détendez-vous complètement. Détendez vos jambes, le bas du dos, détendez vos épaules. Détendez vos épaules, vos bras, votre cou, votre visage. Détendez tout votre corps, détendez-vous. Prenez une autre respiration profonde... et expirez... lâchez prise et détendez-vous. Prenez conscience du rythme de votre respiration et pendant que vous inspirez, détendez-vous et commencez à sentir votre corps dériver et flotter vers la relaxation. Les sons qui vous entourent sont sans importance, laissez-les partir et détendez-vous. Laissez chaque muscle de votre corps se détendre complètement du haut de votre tête jusqu'au bout de vos orteils. En inspirant doucement, détendez-vous. Lorsque vous expirez, libérez toute tension, tout stress de n'importe quelle partie de votre corps, de votre esprit et de vos pensées. »

«Tenez vos mains devant vous et poussez-les bien ensemble. Poussez-les très étroitement ensemble. Pendant que vous les tenez fermement, imaginez qu'une colle très forte a été répandue sur vos mains et que la colle sèche et garde vos mains ensemble, vos mains sont serrées ensemble. Vos mains n'ont plus l'impression d'être deux mains séparées. Elles sont une.

Vos doigts et vos paumes sont collés ensemble, dur et rapide, très dur et rapide. Vous testez pour voir à quel point la colle tient vos mains, et vous trouvez vos mains, la paume de vos mains, vos doigts sont collés ensemble. Ils sont collés ensemble.

Ils sont collés si étroitement qu'ils se sentent unis. Ils sont collés très, très étroitement et se sentent comme une seule unité. Sur le compte de trois, vous essaieriez de séparer vos mains. Plus vous essayez de les séparer, plus elles colleront ensemble. Elles se collent davantage chaque fois que vous entendez un chiffre. Un deux trois.

Maintenant, je vais compter de cinq à un. Quand je dis cinq, vous commencerez à détendre vos mains alors qu'elles commencent à revenir à la normale - la colle n'existe plus. Au fur et à mesure que vous entendez chaque numéro, vous détendez de plus en plus vos mains, puis quand je dis un, vos mains seront complètement détendues à vos côtés. Cinq... commencez à détendre chaque main... quatre... sentez vos mains se détendre... trois... deux... et une... vos mains sont complètement détendues et vous semblent normales. »

La mesure dans laquelle le client répond librement et facilement indique sa suggestibilité. Les exercices de suggestibilité mesurent la réceptivité et la réactivité aux suggestions. Plus la suggestibilité du client est grande, plus le candidat hypnotique sera réceptif. Cependant, n'oubliez pas que cela ne garantit pas un succès total.

Joue ou menton

Ce test de suggestibilité peut être utilisé pour déterminer si un sujet possède un système de représentation visuelle ou auditive, ce qui peut vous aider à déterminer le modèle d'induction à suivre. C'est aussi un merveilleux brise-glace et une pré-induction pour les enfants.

Tout en étant assis en face de votre sujet, en utilisant votre index et le majeur et un pouce levé, dites à votre sujet:

«Fabriquez un pistolet avec le pouce levé» (montrez-lui le pistolet). Maintenant - avec votre pouce et votre index - faites un cercle ».

Lorsque votre sujet l'a fait, dites-lui: -

«Maintenant - concentre-toi sur le cercle».

Dites ensuite à votre sujet - «Maintenant, placez le cercle sur votre menton» (**Pendant que vous placez le cercle sur votre joue** - remarquez s'il place le cercle sur le menton ou la joue).

Lorsque le sujet regarde ce que vous faites, il est plus susceptible de suivre votre mouvement et de toucher sa propre joue. Attirez leur attention dessus - «Pourquoi vous touchez-vous la joue? »

S'ils suivent votre propre mouvement, expliquez que cela signifie qu'ils sont susceptibles d'être un bon sujet - s'ils ne suivent pas votre mouvement, expliquez-leur qu'ils utilisent leur système de représentation auditive et rappelez-vous, tout en hypnotisant cette personne, elle n'est probablement pas aussi visuelle que la plupart des sujets.

Pour les clients qui ont copié avec succès vos mouvements, suivez ce test de suggestibilité avec un autre, un ballon et un livre, puis un approfondisseur.

Cinq conditions que l'état hypnotique provoque chez un client :

- Relaxation du corps et de l'esprit
- Attention
- Sensibilisation réduite à l'environnement extérieur
- Plus grande conscience des sensations internes
- Un état de transe

Techniques d'induction

La structure d'une induction

Avant de concevoir, compiler et écrire une induction, il est très important que vous connaissiez la structure d'une induction, quel que soit le type d'induction.

Étape 1: commencer l'induction

«Respirez bien, fermez les yeux et commencez à vous détendre. Pensez simplement à détendre chaque muscle de votre corps... »

À mesure que votre client commence à se concentrer sur sa respiration et ses sensations intérieures, la conscience de l'environnement extérieur diminue. En respirant profondément, le client prend conscience de ses sensations internes. Le corps s'initie à la relaxation. Les résultats sont que le pouls ralentit, la respiration ralentit, le client commence à se retirer et il peut attirer l'attention sur les suggestions qui lui sont faites.

Étape 2: relaxation systématique du corps

«Et commencez par laisser tous les muscles de votre visage se détendre, en particulier votre mâchoire; laissez vos mâchoires se séparer un peu et détendez-vous... »

Au fur et à mesure que votre client se concentre sur la détente, il ressentira une conscience accrue des fonctions internes et une réceptivité accrue des sens.

Étape 3: création d'images d'une relaxation plus profonde

«Dérivez et flottez dans un niveau plus profond de relaxation totale. Sentez-vous un poids lourd être soulevé de vos épaules... »

L'image de la dérive de plus en plus profonde aide à entrer dans une transe plus profonde. La tension dans les épaules est relâchée lorsque le «poids» est soulevé des épaules. Toute différence de sensations corporelles corroborera les suggestions selon lesquelles un changement a lieu.

Pour créer une sensation de légèreté, l'image suivante pourrait être utilisée.

"Vous vous sentez de plus en plus léger, flottant de plus en plus haut dans un état de relaxation confortable."

La direction, vers le haut ou vers le bas, spécifiée dans l'induction n'a pas d'importance tant qu'elle permet de ressentir un changement des sensations physiques.

Étape 4: approfondir la transe

«Imaginez un bel escalier. Il y a dix marches, et les dix marches vous mènent à un bel endroit spécial et paisible. Je vais décompter de dix à un, et vous pouvez imaginer descendre les marches et, à chaque pas, vous détendre encore plus profondément, 10, vous détendre encore plus profondément, 9 plus détendu, 8, 7, 6, 5, 4, 3 plus détendu, 2 plus détendu, 1 plus profondément détendu. »

Afin d'approfondir davantage l'état de transe, un décompte est généralement utilisé qui va de dix à un. Vous décomptez de dix à un à mesure que la transe s'approfondit et avance de un à dix lorsque vous revenez à la pleine conscience.

Bien que l'image d'un escalier ait été utilisée ci-dessus, vous pouvez la remplacer par n'importe quelle image de votre choix afin d'améliorer la sensation de descendre. Vous pouvez utiliser l'image d'un ascenseur descendant sur dix étages, comme suit:

«Vous êtes dans un ascenseur et vous vous sentez commencer à descendre. Lorsque vous regardez les numéros des étages passer, vous voyez le numéro dix... et maintenant la raideur des membres va se produire. L'attention se sera rétrécie et la suggestibilité augmentera.»

Étape 5: l'endroit spécial

«Et imaginez maintenant un endroit paisible et spécial. Vous pouvez imaginer cet endroit spécial ou peut-être même le sentir. Vous êtes (*insérer la description du lieu spécial*). Vous êtes seul, il n'y a personne pour vous déranger. C'est l'endroit le plus paisible du monde pour vous. »

Le lieu spécial choisi sera unique au client et à son expérience. Il peut s'agir d'un lieu réellement visité ou imaginé. L'endroit n'a pas à être réel, ni même possible. Cela peut être dans une grotte ou des nuages. L'endroit spécial doit être celui où le client peut être seul et il doit produire un sentiment positif en lui.

C'est à cet endroit qu'ils auront une réceptivité accrue à d'autres suggestions.

Autrement dit, une fois qu'un sentiment de paix est établi, le client sera sensible à l'imagerie qui renforce et soutient la suggestion post-hypnotique.

Étape 6: conclusion de l'induction

«Profitez de votre endroit spécial pendant un autre moment, puis je commencerai à compter de un à dix et vous pourrez commencer à revenir à la pleine conscience, à vous sentir rafraîchi comme si vous vous reposiez longtemps. Commencez à revenir maintenant. Un... deux... trois... quatre... cinq... six... sept... huit... neuf... et dix, ouvrez les yeux et revenez tout en vous sentant bien. Très bien.»

Langue utilisée dans une induction

Le langage d'une induction est conçu pour communiquer des opinions, des pensées et des sentiments. Il concentre l'attention sur le client, ses sentiments intérieurs et son corps. Il aide également le client à s'imprégner de son imagination et à communiquer en dessous du niveau de conscience. Faites attention aux composants de langage suivants :

Synonymes

Au lieu d'utiliser un seul mot descriptif exclusivement, des synonymes sont utilisés pour le renforcement lors de la description de l'état souhaité. Ils renforcent les suggestions. Par exemple, "Vous vous sentez à l'aise, détendu, calme, confortable."

Suggestions paraphrasées

Les suggestions sont répétées et paraphrasées pour améliorer la compréhension et assurer la rétention. Par exemple, "Sentez la relaxation s'écouler dans votre corps, ressentez la chaleur de la relaxation, détendez chaque muscle de votre corps, sentez tous les muscles de votre corps se détendre."

Mots conjonctifs

Les mots conjonctifs ont deux fonctions; 1) pour maintenir un flux régulier afin que le monologue ne soit pas interrompu et 2) pour précéder une directive, comme «et maintenant détendez-vous, sentez tous les muscles se détendre maintenant et respirez profondément maintenant et détendez tous les muscles de vos bras et parce que vous êtes détendu sentir un flux de chaleur à travers votre corps...» Dans ce contexte, le mot conjonctif est un signal pour répondre.

Désignations de temps

Les mots qui spécifient le temps sont utilisés pour souligner. Ils peuvent signaler l'heure de début ou de fin des suggestions. Par exemple, n'importe lequel des indices suivants pourrait être utilisé pour signaler le début d'une suggestion: «Et maintenant, à ce moment même, libérez toute tension de votre corps.» "En quelques instants, vous vivrez une relaxation totale." "Le matin, vous vous réveillerez reposé et détendu."

Script d'induction de la fixation des yeux

Ok, installez-vous confortablement et détendez-vous dans votre siège et je veux que vous rouliez les yeux en arrière comme si vous essayiez de regarder vos sourcils, il est important de sentir vos yeux se fatiguer un peu, alors maintenant allez-y et fixez vos yeux à un endroit réel ou imaginaire au plafond et gardez simplement vos yeux collés à cet endroit et inspirez.... et juste expirez.... gardez les yeux rivés sur cet endroit.... et inspirez à nouveau.... gardez vos yeux rivés à cet endroit.... et expirez.... et juste une fois de plus inspirez.... et il suffit de le tenir et cette fois pendant que vous expirez, gardez vos globes oculaires vers le haut mais fermez juste vos paupières vers le bas.... et maintenant que vos paupières se ferment, laissez-les fermées et laissez une sensation flottante dériver, se développer dans votre corps.... N'essayez pas de la faire arriver... laissez-la simplement arriver... imaginez simplement une vague de relaxation profonde allant de la tête aux pieds.

Et je veux que vous imaginiez dix marches qui descendent... et si vous baissez un peu le menton, vous pouvez vraiment ressentir ce sentiment que vous obtenez lorsque vous regardez un escalier.... ou par une fenêtre en hauteur.... et comme je décompte de dix à un, vous pouvez littéralement sentir vos pieds passer à la marche dix, vous pouvez voir vos pieds entrer en contact avec la marche 9, vous pouvez entendre vos pieds toucher la marche 8 et maintenant vous passez aux marches 7 et 6 et vous allez plus profondément dans la relaxation, vous passez à la marche 5 lorsque chaque muscle se détend, se détend et que vous allez plus loin, vous passez à la troisième marche alors que vous passez doucement et calmement facilement à une profondeur encore plus profonde, vous passez à la marche 2 et maintenant vous passez à la dernière marche 1 et vous allez simplement de plus en plus profondément dans un état confortable et calme de relaxation profonde,

Et comme vous vous détendez complètement maintenant à la fois votre esprit et votre corps, je veux que vous vous concentriez sur le mot **calme** dans votre esprit.... et pendant que vous vous concentrez sur ce mot, permettant simplement à tous les stress ou tensions de la journée de commencer à s'éloigner doucement et facilement, de n'être plus nécessaires, en prenant juste ce temps pour vous aujourd'hui pour vous détendre complètement et vous détendre.... CAAAALME.... Et alors que vous descendez de la dernière marche, vous voyez devant vous une grande porte.... vous vous dirigez vers la porte et passez lentement.... et au fur et à mesure que vous traversez, vous entrez dans votre propre paradis, où que ce soit.... un endroit où vous pouvez vous détendre totalement et vous laisser aller.... un endroit spécial pour vous seul.... où rien n'a d'importance.... pas de soucis, pas de soucis, vous vous sentez totalement calme, sûr et sécurisé et vous pouvez profiter de la tranquillité d'esprit, sachant que rien ne peut vous déranger ou vous distraire, vous laisser complètement aller maintenant.... CAAAALME.... et en regardant autour de vous.... voyez ce que vous voyez.... écoutez ce que vous entendez.... et ressentez ce que vous ressentez.... engagez tous vos sens et détendez-vous complètement.... profiter de ce moment juste pour vous....

Script d'induction d'horloge à retardement

Maintenant que vous vous reposez confortablement.... les yeux fermés.... Vous vous sentez en sécurité.... Je veux que vous preniez trois respirations très profondes et que vous respiriez ensuite normalement.... Alors allez-y maintenant.... Inspirez.... très profondément.... et maintenant expirez.... Maintenant, prenez une seconde respiration.... Inspirez.... et expirez. Et maintenant.... une autre.... Inspiration.... Expirez Maintenant, soyez conscient de vos yeux.... comment ils se sentent à l'aise.... Fermés.... et juste respirer normalement. Je veux que vous vous concentriez uniquement sur ma voix maintenant.... Mettez de côté toutes les autres pensées qui viennent à l'esprit.... Et je vais attirer l'attention sur diverses parties de votre corps et comme j'attire votre attention sur cette partie.... alors je veux que vous relaxiez chaque muscle et chaque nerf.... dans cette partie de votre corps.

Tout d'abord, je veux attirer votre attention sur vos doigts.... et vos mains.... vos poignets.... vos avant-bras.... et vos bras.... et lorsque vous considérez cette zone de votre corps.... Je veux que vous soyez conscient de toute tension dans ces muscles.... et se concentrer sur cette tension. Maintenant.... détendez tous ces muscles.... chaque nerf.... chaque fibre.... dans vos mains et vos bras.... permettez à toute cette tension de s'écouler.... laissez ces muscles se reposer.... allonger et desserrer.... laissez-les se sentir très à l'aise.... lourds.... très relaxés.... très.... très relaxés.

Et quand vous avez détendu ces muscles de cette façon.... alors je veux que vous vous concentriez sur vos pieds.... vos chevilles.... vos mollets.... vos genoux et vos cuisses.... soyez conscient de toute tension dans ces muscles.... et en vous concentrant sur eux.... puis encore.... détendez chaque muscle.... Chaque fibre dans vos jambes et vos pieds.... permettez à toute cette tension de s'écouler....vers le bas.... pour que ces muscles aussi se sentent très détendus et confortables.... très.... très détendus...

Maintenant, soyez conscient de vos muscles de l'estomac.... et les muscles de votre poitrine.... et remarquez aussi comment tous les muscles de cette partie de votre corps deviennent de plus en plus détendus.... beaucoup plus détendus.... Apaisez-vous... alors que toute la tension s'évapore.... s'écoule maintenant, tout comme les grains de sable fin dans un sablier s'écoulent dans le fond du verre. Maintenant, soyez conscient de vos épaules.... les muscles de votre cou et de votre cuir chevelu.... soyez conscient de la tension et maintenant vous pouvez relâcher cette tension car chaque muscle de cette partie de votre corps devient de plus en plus détendue.... très.... très relaxée.... afin que vous puissiez sentir tous les muscles de tout votre corps maintenant.... détendu.... alors que cette lourdeur confortable continue maintenant.

Et pendant que vous vous reposez de cette façon.... Je veux que vous imaginiez que c'est une belle journée d'été.... Je veux que vous imaginiez que vous flottez sur un nuage.... si calme et paisible.... et vous voilà.... à l'aise avec le monde.... juste dériver et rêver pendant que vous flottez encore et encore et.... encore et encore.... Maintenant, vous vous sentez très à l'aise.... tellement à l'aise et complètement détendu.... et c'est une sensation tellement agréable.... une telle sensation apaisante.... l'impression que vous voulez juste dériver très loin.... dans un profond.... sommeil céleste.... Vous êtes tellement à l'aise.... et chaque muscle et nerf de tout votre corps est complètement détendu et à l'aise.... et vous vous sentez si agréablement lourd.... si complètement détendu.... que vous voulez simplement continuer de cette façon.... Entrez dans un plus profond.... une relaxation plus profonde.

Chaque partie de votre corps est si lourde et confortable.... si facile.... Je me demande maintenant si vous pouvez simplement vous laisser aller et dériver.... Plus profond.... plus loin dans la relaxation.

Et maintenant je vais compter de un à trois.... et sur le compte de trois.... Je veux que vous ayez glissé dans une relaxation beaucoup plus profonde que celle dans laquelle vous vous trouvez actuellement.

Une. Et tout votre corps est complètement détendu.... chaque muscle et nerf est complètement détendu et à l'aise.... et votre corps est si lourd.

Deux. Votre tête est si lourde et somnolente.... Une telle sensation très agréable.... Vous vous sentez si lourd et fatigué.... et vous continuez à tomber plus profondément... plus profondément dans la relaxation.... toutes vos pensées disparaissent.... Tout ce que vous pouvez faire, c'est penser à la détente.... Profonde.... relaxation.

Trois. Vous êtes maintenant dans une profonde.... relaxation et vous continuerez à dériver plus profondément et plus loin.... de sorte que chaque mot que je prononce vous plongera dans un sommeil plus profond et plus sain.... et tout ce que vous pouvez entendre est ma voix.... Vous n'entendez aucun autre son.... Tous les autres sons qui nous entourent.... Bruits de fond.... trafic extérieur.... tous ces éléments sont insignifiants.... vous devenez inconscient de tout cela.... car tout ce qui est important, c'est le son de ma voix.

Maintenant (**nom du client**).... Je veux que vous imaginiez qu'il y a une horloge ici dans la pièce, et je veux que vous imaginiez le son de cette horloge à retardement, sa détente régulière qui revient.... et- vient.... va.... et-vient.... Comme cela marque le temps. Le tic-tac de l'horloge dont vous êtes si conscient maintenant.... va détendre le rythme de votre cerveau.... et comme le rythme de votre cerveau ralentit confortablement.... Alors, vous allez glissez profondément.... dans une relaxation plus profonde.

Maintenant, je vais compter de un à sept.... et j'utiliserai les mots «détente plus profonde».... Entre chaque chiffre.... et vous constaterez qu'au moment où j'atteindrai le nombre de sept.... vous serez très.... très profondément détendu:

Une..... Détente plus profonde

Deux Détente plus profondément

Trois..... De plus en plus profonde Détente plus profondément

Quatre Détente plus profondément

Cinq Beaucoup plus profondément dans l'hypnose Détente plus profondément

Six Détente plus profonde

Septet maintenant dans un état de transe profondsatisfaisant et confortable.

Et maintenant, je veux que vous remarquiez que dans quelques instants.... que vous ne serez plus au courant de ce son de tic-tac.... Et quand ce bruit cesse.... que le rythme de votre cerveau aura ralenti dans la mesure où vous ne serez au courant de rien.... Rien qu'un beau silence.... un silence complet.... un silence paisible.... où rien que le son de ma voix soit entendu...

Quand ce bruit cesse.... Vous ne serez conscient que du fil de ma voix.... aucun autre son ne vous importera.... Je veux que vous appréciez maintenant ce silence.... car avec ce silence.... Vous avez atteint une paix qui est la vôtre.... La détente est à vous.... Et vous pouvez vous sentir en harmonie avec la nature. Vous pouvez maintenant profiter de la paix.... Tranquillité et unité avec votre propre esprit intérieur sage où tout peut être résolu et réparé.

Poursuivre la séance... Approfondisseur et thérapie

Travail / Technique

Script d'induction - Une belle journée

Imaginez-vous dehors dans votre endroit préféré dans la nature. Ce pourrait être une plage tropicale paisible, ce pourrait être un joli jardin, ou peut-être que vous pourriez vous imaginer allongé sur un bateau qui navigue sur une belle rivière. Peu importe où vous êtes, tant que cela vous fait du bien. Hochez la tête lorsque vous pensez à un endroit spécial.

Bien. Et c'est une belle journée. Le ciel a une nuance spéciale de bleu, très clair et c'est une journée chaude, une chaude journée d'été. Et dans le ciel ... un soleil éblouissant. Il est si brillant que vous voulez juste fermer les yeux et sentir la chaleur du soleil sur votre corps.

Alors imaginez ceci maintenant, dans votre esprit. Et étonnamment, vous constatez que vous pouvez diriger ce soleil sur et autour de votre corps, et lorsque vous vous rendez compte, vous commencez à diriger la lumière du soleil sur votre visage. Et vous pouvez sentir la chaleur de la lumière du soleil sur votre visage, détendant simplement ces muscles autour des yeux, du nez et de la bouche. Et en faisant cela, vous constatez que les muscles faciaux commencent à s'aplatir lorsqu'ils se détendent, et vous lâchez prise.

Et c'est une belle journée. Vous déplacez la lumière du soleil dans la gorge, ressentez la chaleur de la lumière du soleil dans votre gorge, détendez tous ses muscles, lâchez prise. Et la lumière du soleil se déplace dans les épaules et à travers les épaules, les faisant se sentir relâchées et molles et confortables.

Vous vous sentez si détendu, si confortable et en paix avec le monde. Et vous dirigez la lumière du soleil sur le bras droit, des épaules au bout des doigts, le bras droit commence à se détendre et à se laisser aller, à se détendre et à se laisser aller. Et c'est une belle sensation d'être ici en ce moment. La chaleur de la lumière du soleil pénètre les nerfs, les os et les muscles de ce bras droit.

C'est une si belle journée. Vous déplacez la lumière du soleil vers le bras gauche et guidez la lumière du soleil vers le bas et vers le haut du bras gauche, du haut des épaules jusqu'au bout des doigts - vous pouvez sentir le bras gauche se détendre, devenir lourd et confortable et détendu.

Maintenant, déplacez la lumière à travers et dans la zone de la poitrine et détendez la poitrine et tous les muscles qui s'y trouvent. C'est bon. Maintenant, l'estomac, détendez le ventre et descendez jusqu'aux hanches et aux cuisses et jusqu'à la jambe droite.

Détendez la jambe droite. Laissez-le se sentir vraiment à l'aise, laissez-le se détendre. Maintenant, déplacez la lumière du soleil sur la jambe droite, de haut en bas, du haut des hanches à la pointe des orteils, et la jambe droite se détend, et lâchez prise.

Et c'est une belle journée. Déplacez la lumière sur la jambe gauche maintenant et déplacez-la de haut en bas sur la jambe gauche, du haut des hanches au bout des orteils, et la jambe gauche se détend, relâche toute tension, lâchez prise.

Votre corps entier est maintenant totalement et complètement détendu, du haut de votre tête aux pointes de vos orteils. Et pendant que votre esprit se détend .. remarquez le coucher du soleil.... descendre de plus en plus bas. Et le ciel s'embrase d'une abondance de couleurs. Et c'est une belle soirée - votre esprit se détend et se laisse aller.... Libérez tous les stress de la journée.... Allons-y.

Et le soleil va de plus en plus bas, à l'horizon, jusqu'à ce que, à sa place, se trouve un ciel noir et scintillant là-haut dans le ciel, se trouve une seule étoile scintillante.

Maintenant, concentrez-vous complètement sur cette étoile. Rien d'autre ne compte si ce n'est cette belle étoile solitaire dans le ciel.

Et c'est une belle nuit. Il fait très sombre, mais vous vous sentez en sécurité, si confortable, si détendu et en paix avec l'Univers.

Imaginez-vous maintenant, vous déplaçant vers cette étoile dans le ciel, vous vous déplacez de haut en bas. Votre corps est en apesanteur lorsqu'il se lève vers l'étoile, allant de plus en plus haut. Et au fur et à mesure que l'étoile grandit, vous réalisez que vous vous rapprochez assez de l'étoile. L'astre devient de plus en plus gros, de plus en plus lumineux.

Jusqu'à ce que tout à coup vous soyez cette étoile dans le ciel nocturne. Cette belle étoile scintillante, cette étoile solitaire argentée dans le ciel nocturne. Vous devenez la star et la star c'est vous. Vous êtes un, de retour d'où vous venez.

Et c'est une belle étoile. Et comme vous allez être de plus en plus profondément détendu.... Laissez simplement aller votre esprit, laissez-le errer comme il le voudra. Et comme vous vous détendez simplement.... Écoutez le son de ma voix.... J'ai quelques questions d'une grande importance à vous dire - et votre inconscient écoutera, acceptera et agira en fonction des messages qu'il entend.

Tout ce que je dis deviendra ancré dans votre inconscient, devenant plus fort et plus puissant à chaque seconde.... chaque minute.... Toutes les heures.... avec chaque jour qui passe.... vous aider à vous rapprocher de la réalisation de votre objectif. »

(Continuez la séance, utilisez un approfondisseur ou continuez le travail de thérapie)

Script d'induction de la fixation des yeux et de la lévitation des bras

Pour une utilisation avec des clients qui s'attendent ou recherchent une démonstration d'hypnose. Cette approche permet de valider l'hypnose comme un phénomène réel et potentiellement influent.

«La première chose que je voudrais que vous fassiez, avant de continuer à vous détendre et à entrer dans une transe relaxante, est de placer très légèrement le bout de vos doigts sur vos cuisses, les bras en l'air, les coudes loin sur vos côtés, comme si vos bras et vos mains flottaient juste là, les doigts touchant à peine le vêtement, vous pouvez donc juste sentir la texture. C'est vrai....

Les doigts se touchent à peine et concentrent toute votre attention sur ces sensations au bout de ces doigts, où ils se touchent à peine, où le flottement continue, car, pendant que je vous parle et que vous continuez à vous détendre et à porter une attention particulière à ces sensations.... Je veux que vous regardiez le plafond.... tout de suite.... et choisissez un endroit là-bas, n'importe où.... sur ce plafond là.... et commencez à sentir vos yeux se tendre un peu en regardant cet endroit là.... pendant que je vous parle.... vraiment conscient de cet endroit là-bas.... et comment une chose intéressante commence à arriver à l'un de vos bras.... flottant là.... juste au-dessus de vos jambes.... pendant que vous essayez de vous concentrer sur cet endroit.... parce que tout le monde sait à quel point c'est facile d'apprendre quelque chose quand on est à l'aise.... et tôt ou tard, tout le monde a l'expérience d'apprendre quelque chose de nouveau quand il est détendu, alors allez-y et permettez à cette sensation de confort de continuer avec la reconnaissance qu'après un certain temps, vous pouvez également remarquer que vos yeux commencent naturellement à se lasser de regarder cet endroit, et il devient difficile de les maintenir là, ou même de les garder ouverts.

Et ce serait vraiment beaucoup plus facile.... plus confortable de les fermer.... et vous pourriez le faire car regarder cet endroit flou semble demander trop d'efforts pour prendre la peine d'en faire plus.... mais comme vous les laissez très lentement commencer à se fermer maintenant.... vous pouvez également remarquer, car ils se ferment lentement.... une légère sensation de flottement dans une main.... ou l'autre.... ou les deux.... pour que les paupières soient lourdes.... et vous continuez à les laisser descendre.... un bras flotte un peu.... et puis un peu plus.... flottant loin de votre jambe.... parce que c'est plus léger.... les yeux peuvent sembler plus lourds.... mais comme vos yeux lourds continuent de se fermer.... votre bras flottant léger monte un peu plus.... car il se sent encore plus léger qu'auparavant.... et vous pouvez sentir qu'il se soulève.... dérive vers le haut.... presque par lui-même parfois.... de plus en plus.... alors que vous continuez petit à petit.... pour fermer ces yeux lourds.... et votre bras de levage léger.... flottant pendant que vous dérivez avec vos yeux.... bras levant parfois vers le haut.... puis redescend peut-être.... puis remonte à nouveau.... un mouvement automatique vers le haut.... un petit pas à la fois.... vers le haut puis vers le haut un peu plus.... comme tiré vers le haut avec une corde douce.... léger comme une plume.... et il peut être difficile de dire à quel point ce bras et cette main ont dérivé.... pour dire exactement dans quelle position ils se trouvent.... et il peut être difficile de dire quand ce mouvement lent et sans effort se produit de plus en plus rapidement, car il dérive de plus en plus léger.... de plus en plus haut.... c'est vrai (pause pour un mouvement vers le haut).... et ce bras et cette main pourraient continuer à dériver plus haut et devenir de plus en plus légers.... mais après un certain temps, vous pouvez commencer à remarquer maintenant.... que lorsque vous permettez à vos yeux de se fermer confortablement maintenant.... et votre esprit pour se détendre.... cette lourdeur détendue se propage.... et ce bras commence à se sentir plus lourd aussi.... comme il commence à reculer.

Et quand vous y prêtez attention.... vous pouvez commencer à remarquer ce que vous ressentez maintenant.... combien il est fatigué et lourd.... comme votre inconscient le rappelle à votre esprit.... faire de plus en plus attention à la sensation de redescendre.

Et ce bras descend maintenant.... que cette lourdeur augmente.... parce que ce serait tellement confortable.... juste pour permettre à ce bras lourd de dériver tout le long maintenant.... alors que vous dérivez dans une détente confortable.... yeux fermés.... bras détendus.... C'est vrai.... et dériver avec elle.... dans une transe profonde, profonde.... lorsque vos bras se détendent et que l'esprit se détend aussi.... et vous dérivez de plus en plus profondément alors que je continue à parler.... les yeux fermés maintenant.... et vos bras et vos mains sont si confortables.... tout votre corps à l'aise.... confortable et détendu.... "

(Allez à un approfondissement, à des suggestions directes ou à une métaphore)

Approfondisseurs - à utiliser après une induction

Le script du jardin

«Alors que vous allez plus loin maintenant.... votre inconscient devient plus accessible et réceptif aux nouveaux apprentissages.... Pour changer les vieilles croyances.... pendant que vous vous détendez si confortablement là-bas.... Juste écouter le son de ma voix.... ici.... tellement calme.... et un sentiment de paix et de tranquillité vous permet de vous détendre de plus en plus.... à chaque respiration facile.... à chaque battement doux de votre cœur. Comme je compte à rebours de dix à un.... vous pouvez simplement vous laisser aller et vous pouvez aller plus loin maintenant.... avec chaque décompte en utilisant chaque numéro pour laisser tomber le stress et la tension.... allez plus loin maintenant.

Dix.... Lorsque vous laissez chaque muscle et chaque nerf de votre corps se détendre.... Lâcher prise.... Devenez calme.... vous vous sentez paisible.... confortable maintenant.

Neuf.... Détendez votre esprit et votre corps ensemble.... et si vous perdez la trace de la séquence des nombres.... alors ça va.... laissez-vous aller maintenant.... comme....

Huit.... Vous commencez à ressentir une connexion douce entre votre esprit et votre corps.... et une sagesse intérieure.

Sept.... Allez plus loin maintenant.... et comme vous expirez....

(Commencez à ralentir la respiration des personnes.)

.... commencer à expirer toute tension.... expirer l'anxiété maintenant.

Six.... laisser toute peur.... la colère, le stress s'échappent de votre corps.... à chaque inspiration extérieure.... lâcher prise maintenant.... lentement.... confortablement.... calmement.

Cinq.... Et maintenant, à chaque respiration extérieure.... Je veux que vous commenciez à vous dire un mot.... sans bouger la bouche ni la langue.... votre respiration ne change pas.... votre gorge parfaitement immobile.... à chaque inspiration extérieure.... dites-vous intérieurement le mot.... calme.... (rythme avec expiration... et répétez... calme)....

Quatre.... sans penser à ce que cela signifie.... sans analyser le mot.... juste déplacer le son vers l'intérieur maintenant.... de sorte qu'il semble provenir d'une sagesse intérieure....

(correspondre à la respiration)

.... calme....

Trois.... Doucement maintenant.... facilement.... calmement.... calme.... lâcher prise.... et chaque fois que votre esprit s'écarte de ce son.... et il s'éloignera.... puis juste reconnaître ce fait et le ramener doucement.... se répéter le mot.... calme....

(respiration assortie)

Deux.... Continuant maintenant à se détendre.... et de lâcher prise.... dérive doucement vers le bas.... dans la paix et l'harmonie du corps.... et l'esprit....

Un.... Et comme vous continuez à dériver plus profondément encore.... vous commencez à voir.... ressentez ou imaginez-vous dans un beau jardin.... le soleil brille.... Il réchauffe doucement votre peau.... confortable.... détendu.... Vous regardez à travers le jardin qui se déplace vers un étang avec une fontaine les gouttelettes d'eau.... Brillantes.... dans la douce lumière qui filtre à travers les feuilles et les branches des arbres centenaires qui entourent ce jardin magique.... protéger et abriter ce bel endroit. L'herbe est douce.... sous vos pieds.... et en marchant.... vous passez des parterres de fleurs coupées dans la pelouse.... rempli des plus belles fleurs et plantes.... tant de variétés et de couleurs.... et vous pouvez être conscient du parfum des fleurs qui vous est porté par une douce brise qui dérive à travers le jardin.... les sons subtils de la nature tout autour de vous.... Les oiseaux chantent.... le doux bruit des insectes et les éclaboussures d'eau en cascade.... chaque son.... chaque sensation.... vous détend encore plus.... vous reconforte lorsque vous dérivez plus profondément.... et chaque étape devient plus lourde.

Vous vous retrouvez bientôt dans une petite clairière.... le soleil vous réchauffe et vous détend de plus en plus maintenant.... comme vous vous asseyez.... reposant votre dos contre un grand et ancien arbre.... L'écorce de l'arbre est si douce et confortable.... et vous sentez que beaucoup de gens se sont reposés ici comme vous vous reposez maintenant.... et bien que vous soyez seul.... vous vous sentez en sécurité ici.... paisible.... confortable.... le mot calme.... vous reconforte de plus en plus alors que votre esprit dérive et s'estompe. »

Le script : mon meilleur ami

Cet approfondisseur est une variante de la méthode «MyFriend John» de Milton Erickson. Cela fonctionne bien pour les sujets résistants, car la plupart des gens aiment aider les autres ou leur montrer quoi faire; par conséquent, le sujet, en montrant à son meilleur ami comment entrer en transe, entre en transe lui-même (ou elle-même). Voici ce qu'il faut dire:

«Vous voyez cette chaise là-bas? J'aimerais que vous imaginiez que votre meilleur ami est assis là, il veut être hypnotisé et que c'est vous qui allez lui montrer comment le faire. Alors, prenez conscience de l'apparence de votre ami, assis là. Donnez les instructions à votre ami après moi (dans votre esprit, si vous le souhaitez). »

«Dites à votre meilleur ami de fermer les yeux. Dites-lui de détendre les petits muscles autour des yeux. Sont-ils détendus? Bon, maintenant dites-lui de détendre tous les muscles du visage et très lentement, très progressivement, parlez-lui en relaxant le reste de son corps, en descendant de la tête aux orteils et des épaules jusqu'au bout des doigts. »

Accordez une longue pause pour permettre à votre client d'exécuter cette instruction, intervenez avec «c'est vrai» «bon», «détendez-vous», très doucement. Observez votre client pour la relaxation musculaire. Continuez ensuite:

«Maintenant, dites à votre meilleur ami de respirer lentement et profondément, dedans et dehors, de plus en plus profondément. Maintenant, dites-lui que dans un instant l'une de ses mains commencera à se sentir légère et flottante. Il pourrait commencer à se demander si ce sera la main droite ou la main gauche. Dites-lui que ces doigts se lèvent très lentement, très doucement, de ses genoux (ou partout où la main se repose), et cela commence à flotter tout le long. »

C'est un excellent test pour voir comment votre sujet réagit. A présent, sa propre main devrait commencer à se soulever, et lorsque vous observez les signes de cela, encouragez le mouvement en disant «de plus en plus léger».

«Et quand sa main touchera son visage, vous entrerez dans une transe très profonde. Vous entendrez tout ce que je dis, mais vous vous sentirez tellement détendu que vous voudrez simplement vous enfoncer de plus en plus profondément dans cette merveilleuse sensation. »

(Si par hasard la main ne bouge pas du tout, approfondissez la transe en lui demandant de descendre son ami dans un escalier très raide. Assurez-vous tout d'abord qu'il n'a pas peur des hauteurs.)

L'œil de l'esprit

Une technique extrêmement efficace qui peut être utilisée pour «amortir» le discours intérieur continu, permettant une expérience de transe plus profonde:

"De la même manière que vous avez des yeux qui voient le monde autour de vous, vous avez également un œil intérieur que nous appelons "l'œil de l'esprit" et il peut voir des images et traiter des pensées tout en vous relaxant si profondément.... et l'œil de l'esprit a une paupière et, comme votre œil physique, cette paupière peut se fermer.... car elle aussi devient lourde et fatiguée.... Elle veut se fermer.... Et elle peut commencer à se fermer.... et, comme elle se baisse lentement, et se ferme maintenant.... Se ferme de plus en plus.... et votre esprit se calme et s'apaise.... et maintenant elle se ferme complètement.... fermant toutes les pensées ou images errantes que vous ne voulez pas interférer avec la façon dont vous êtes détendu..."

Après avoir terminé une induction et un approfondissement avec un client, nous pouvons ensuite procéder au travail de thérapie nécessaire.

Il y a également l'induction Elman... ou la rupture de paterne.

Réponse Idéomotrice

Il existe de nombreuses occasions en thérapie où il est nécessaire de poser des questions au client et de recevoir des réponses. C'est une croyance largement répandue que demander parfois au client de parler pendant l'hypnose peut interférer avec la profondeur de la transe.

Donc, pour éviter cela, le client est invité à communiquer par des mouvements des doigts pour signaler oui ou non. Cette technique est connue sous le nom de signalisation / réponse idéomotrice.

Hypnothérapie et métaphores

La façon la plus simple de livrer une métaphore est de raconter une histoire. Une histoire peut être comprise à sa valeur nominale ou elle peut être comprise métaphoriquement, comme portant un autre sens. Une métaphore contient toujours au moins deux parties : la chose énoncée et la chose comparée à, et communique à au moins deux niveaux : le sens de surface et le sens de structure profonde, le sens symbolique.

En termes généraux, une métaphore est quelque chose qui représente autre chose. Les métaphores peuvent être verbales ou non verbales. Les métaphores verbales peuvent être ouvertes et évidentes, par exemple « ***J'ai l'impression de traîner un poids énorme avec moi*** » ou elles peuvent être intégrées dans le langage et cachées dans des expressions sensorielles telles que « ***Je ne sais pas pourquoi je continue de me punir de cette façon*** ». Ou elles peuvent être des expressions de concepts abstraits « ***Je ressens une douleur dans mon âme*** ». Les métaphores non verbales comprennent des expressions « corporelles » telles que le langage corporel, la posture, les sons, les gestes, ...

Le non verbal comprend également la communication « artistique » comme la peinture, l'écriture, la musique, la danse, le jeu et bien d'autres. Chaque méthode de communication a sa propre forme de métaphore. La métaphore est largement utilisée en hypnothérapie.

La métaphore est au cœur de toute pensée et de tout langage humain. La métaphore détermine comment nous pensons à nous-mêmes et comment nous vivons le monde. La métaphore façonne les sociétés et les cultures. La capacité de comprendre une chose en termes d'une autre est une propriété fondamentale de l'être humain. En thérapie, la métaphore remplit de nombreuses fonctions cruciales.

Un thérapeute peut utiliser la métaphore pour :

- **Invitez l'auditeur à voir le monde de nouvelles façons**
- **Permettre l'apprentissage de nouvelles connaissances**
- **Guider la pensée et le comportement**
- **Invitez une participation active**
- **Contourner les croyances autodestructrices**

La métaphore joue un rôle central dans la transmission des valeurs culturelles. Les histoires, les mythes et les paraboles permettent à l'individu de tirer des conclusions sur la façon d'agir et de comprendre son monde.

Dans la pratique clinique, le thérapeute perpétue cette tradition. Le thérapeute raconte à un client hypnotisé une histoire intégrant une ou plusieurs métaphores soigneusement construites. L'inconscient du client examine ensuite la métaphore pour trouver des parallèles dans sa propre vie. Au cours des prochains jours et semaines, le client appliquera inconsciemment les idées et le recadrage inhérents à la métaphore pour provoquer des changements dans son propre comportement ou ses croyances. La métaphore est donc une forme de suggestion indirecte.

Cependant, les approches modernes de la thérapie par métaphore ne s'arrêtent pas à la suggestion indirecte. Certaines thérapies fournissent une métaphore et demandent au client de modifier la métaphore pour correspondre à son propre modèle mental.

D'autres techniques fonctionnent directement sur les propres métaphores du client.

Génération d'une métaphore

Voici la structure très «globale» de la façon de générer une métaphore:

Les étapes de base pour générer une métaphore pour aider quelqu'un à résoudre un problème ou à avoir plus de choix sont les suivantes:

1. Identifiez la situation ou le problème actuel, ainsi que l'état ou le résultat souhaité:

État actuel	État désiré
Problème complexe, difficile à comprendre	Image simple dont chacun peut comprendre et se souvenir
Problème	Solution
Émotion inutile dans un auditoire, par exemple soupçon	Émotion utile, par exemple curiosité
Pas de choix	Choix disponibles

2. Remarquez les personnes / lieux / choses importants dans la situation et les relations entre eux.
3. En gardant à l'esprit l'état souhaité, on passe de l'état actuel à une catégorie: de quelle situation / problème est-il un exemple?
4. Quel est un autre exemple de cette catégorie de situation ou de problème qui inclut la possibilité de se retrouver dans l'état souhaité? Trouvez des analogies pour les personnes / lieux / choses importants et pour les relations entre eux. Dans le jargon, la métaphore devrait être «isomorphe» à la situation réelle; en d'autres termes, la structure des relations entre les éléments et la logique de l'ensemble devraient être les mêmes, même si le contenu peut être très différent.

Par exemple, John Grinder utilise l'exemple du coaching d'un propriétaire d'entreprise qui est engagé dans un différend avec un ancien partenaire commercial au sujet de la propriété d'une entreprise. Toute l'énergie du gars des affaires va dans le conflit, et il néglige toutes sortes d'autres opportunités. Ainsi, dans l'exemple de Grinder, vous pourriez utiliser une histoire à propos de deux colibris se battant pour une fleur, sans tenir compte de toutes les autres fleurs qui les entourent.

Notez que vous ne résolvez pas l'histoire pour eux - vous ne parlez pas des deux colibris qui composent, ou l'un d'eux s'envole et obtient des tonnes de nectar des autres fleurs. Les possibilités sont là, et vous laissez à l'inconscient de la personne le soin de trouver les meilleures possibilités pour elle - ce qui peut inclure un choix, une action ou une idée à laquelle vous n'aviez pas pensé.

Gardez également les éléments de l'histoire pertinents; l'un des hommes d'affaires pourrait être marié, mais à moins que le conjoint ne soit également un acteur important dans la situation, vous ne commenceriez pas à parler de l'un des colibris partageant un nid.

Idéalement, la métaphore fera appel aux valeurs ou aux intérêts de l'auditeur, pour les maintenir engagés. Ainsi, la métaphore du colibri fonctionnera mieux avec quelqu'un qui s'intéresse à l'ornithologie ou qui attend avec impatience des vacances tropicales.

5. Racontez l'histoire (ou mentionnez la métaphore si elle est courte) et notez la réponse que vous obtenez. Vous pouvez ancrer les états et les ressources du problème dans l'histoire en utilisant la tonalité vocale, l'expression faciale ou même le toucher. Des images mémorables dans l'histoire peuvent devenir des ancres pour les ressources.

Lorsque vous venez de trouver une métaphore pour aider quelqu'un à comprendre une situation complexe, plutôt qu'à des fins de coaching ou de thérapie, vous pouvez simplifier un peu ce processus - demandez-vous simplement "A quoi ressemble cette situation?" Cette question vous amène à couper des morceaux sur le côté - votre inconscient gèrera les étapes de ``segmentation '' et de ``segmentation vers un autre exemple ", et vous saurez si vous avez un bon exemple s'il vous convient.

Les métaphores n'ont pas besoin d'être longues - un seul mot au bon endroit peut évoquer un symbole avec une richesse de sens attachée.

Métaphore de l'hypnothérapie

Votre esprit est comme un réseau complexe de tuyaux, chaque tuyau ayant sa propre fonction et son propre itinéraire. Certains tuyaux sont interconnectés et certains tuyaux fonctionnent seuls; certains tuyaux sont très petits et certains tuyaux sont extrêmement bien cachés. Pour que le réseau fonctionne efficacement, tous ces tuyaux doivent être maintenus en bon état de fonctionnement; parfois poli, ou réparé, ou même remplacé. La plupart du temps, vous pouvez prendre soin de votre propre plomberie, en veillant à ce qu'elle coule librement, en la nettoyant de temps en temps.

Parfois, cependant, quelque chose se produit qui est au-delà de votre capacité à faire face, et vous devez appeler un plombier pour empêcher le réseau de s'effondrer.

Considérez votre hypnothérapeute comme ce plombier. Le travail de l'hypnothérapeute est de s'assurer que votre tuyauterie psychologique coule bien, en nettoyant et débloquent le tuyau; parfois en remplaçant des tuyaux usés ou en réparant ceux qui fuient. Il peut être nécessaire que votre hypnothérapeute fasse une recherche pour trouver une fuite cachée et insaisissable qui s'avère gênante. Vous pouvez constater que votre hypnothérapeute doit examiner avec vous les anciens plans de la tuyauterie, ou peut-être vous aider à planifier une nouvelle façon de faire fonctionner ces tuyaux.

Quel que soit le travail, votre hypnothérapeute est là pour vous aider à ramener le réseau à la normale ou même à l'améliorer d'une manière ou d'une autre. Pour le faire correctement, comme tout plombier, votre hypnothérapeute utilise un éventail impressionnant d'outils.

Métaphores thérapeutiques

Les métaphores sont un outil puissant pour intégrer des messages importants dans l'inconscient du patient. À différents moments du processus de traitement, certains messages doivent être plantés pour différentes raisons. L'histoire suivante aide à montrer aux patients qu'ils ont le choix de vivre ou de mourir :

Le philosophe et le roi

Il était une fois un roi qui avait un sage philosophe vivant dans son royaume. Le roi détestait le philosophe parce que, chaque fois que le roi voulait tromper le philosophe et le faire ressembler à un fou, le philosophe tournait les tables et faisait ressembler le roi à un fou. Cette fois, le roi a eu l'idée de tromper le philosophe afin qu'il puisse le faire tuer.

Le roi a ordonné: "Apportez-moi mon philosophe." Le gardien a amené ce vieil homme avec une longue barbe blanche.

"Comment votre humble serviteur peut-il vous être utile, ô puissant roi?" demanda le philosophe.

"Regarde ça?" le roi riposta, montrant au vieil homme un petit oiseau au milieu de sa paume. Le roi a passé sa main autour de l'oiseau et l'a mis derrière son dos.

"Maintenant, sage philosophe," grogna le roi au philosophe, "l'oiseau est-il vivant ou mort?"

Le philosophe réfléchit vite. S'il disait "vivant", le roi presserait l'oiseau à mort, puis tuerait le philosophe. S'il disait "mort", le roi lui montrerait l'oiseau vivant et le tuerait.

Le philosophe a longuement réfléchi. Un sourire se dessina sur son visage et le vieil homme dit: "Comme vous voulez, grand roi. Le résultat sera ce que le roi voudra."

Extrait du livre "Approches Ericksoniennes"

Histoire sur l'appréciation de soi

Je me souviens il y a environ un mois, quand Jimmy, le fils de mon voisin est venu me voir pour lui demander de l'emmener au prochain salon de l'auto. Il était orphelin de père et aimait me voir reconstruire de vieilles voitures de collection dans mon allée.

Alors que nous marchions sur les îles lors du spectacle, nous sommes passés devant une voiture garée avec un autocollant de pare-chocs qui disait "Ne me touche pas, je ne suis pas ce genre de voiture". Jimmy se demandait quel genre de voiture c'était? D'une part, cette voiture doit avoir une haute estime d'elle-même. La voiture n'avait pas l'air très différente de n'importe quelle autre voiture, mais après avoir lu l'autocollant, on commencerait à s'interroger sur les qualités uniques de cette voiture particulière, et à y penser - chaque voiture est une voiture unique. Les voitures peuvent se ressembler, ai-je dit à Jimmy, car les fleurs dans le champ se ressemblent et les arbres dans le parc, mais si nous y prêtons vraiment attention, nous prendrons conscience d'une certaine personnalité qui nous attire vers une voiture particulière, ou une fleur ou un arbre dans le parc.

Tout comme cet arbre dans mon jardin, Jimmy, que je tenais pour acquis, mais l'arbre savait qu'il ne ressemblait à aucun autre. Ce qui rend cet arbre particulièrement différent, c'est qu'il était conscient de l'amour. Cet arbre s'aimait et voulait partager son amour avec le monde.

L'arbre envoyait silencieusement de l'amour au soleil et les rayons du soleil jouaient avec les branches de l'arbre, le rendant encore plus beau. Les oiseaux venaient se percher sur les branches de l'arbre en chantant de belles chansons. Les voisins ont commencé à admirer l'arbre et bientôt l'arbre a semblé être si impliqué dans diverses activités et ravi qu'il puisse rendre les autres heureux tout en s'amusant, qu'il a presque tout oublié de moi... enfin, c'est là que mes yeux se sont ouverts et j'ai réalisé le bijou que j'avais dans mon jardin.

Un arbre si unique, comme cette voiture là. Et vous savez que je parie que beaucoup de gens seraient si verts pour cette voiture, mais ils ont leur propre voiture spéciale. Tout comme cette voiture là-bas, et celle là-bas, Jimmy... toutes les voitures spéciales... pour se sentir si bien.

Ainsi, lorsque vous me trouvez à travailler dans mon entrée, à affiner ou à reconstruire la voiture de mon voisin, je peux vous aider à choisir les outils, à réparer et à affiner la vôtre... votre voiture spéciale.

Introduction aux modèles de langage hypnotique

Les modèles de langage hypnotique ne concernent pas l'hypnose. Les gens pensent que l'hypnose traditionnelle consiste à fermer les yeux et à entrer en transe. Ce que sont vraiment les modèles de langage hypnotique, c'est d'apprendre et d'exploiter les pouvoirs de notre langue.

Ces modèles de langage sont appelés hypnose parce que les gens les ont appris en regardant et en étudiant avec le maître hypnotiseur Milton Erickson. Un jour, après avoir modélisé tout ce langage hypnotique, l'un d'eux a posé à l'autre la question: "Pensez-vous que nous pouvons obtenir les mêmes résultats sans hypnose?" En d'autres termes, y avait-il une structure à ce que Milton a fait que vous pourriez utiliser dans la conscience de veille normale avec des gens très éveillés?

Le but de ces schémas de langage hypnotique est d'induire un état chez quelqu'un ou de changer un état. Ils sont identiques à une parabole, ou une métaphore ou une histoire.

L'hypnose conversationnelle est une puissante forme d'excellence en communication humaine utilisée de manière tout à fait naturelle et efficace par des professionnels performants et persuasifs dans tous les domaines d'activité. Elle peut être adaptée pour une utilisation dans de nombreuses situations.

Le «modèle de Milton»: schémas de langage hypnotique

Les modèles de Milton sont tous au sujet de la fragmentation et de l'obtention d'un accord. Cela est particulièrement utile dans les affaires, la gestion, le coaching et les relations, en particulier lorsque les modèles sont utilisés en dehors de la conscience de l'auditeur.

Distorsions

1. L'esprit lit

Parler comme si vous connaissiez les pensées ou les sentiments d'un autre sans expliquer comment vous le savez.

"Je sais que vous vous demandez comment l'utiliser."

"Vous vous demandez peut-être ..."

«Je sais qu'il est important pour vous de trouver le bon ... »

2. Perdu performatifs (jugements)

Jugements de valeur où l'exécutant du jugement de valeur n'est pas mentionné («perdu»).

"Et c'est OK de se sentir un peu confus à ce stade. ..."

"En affaires, il est bon de faire des bénéfices."

3. Cause et effet

Où il est dit ou sous-entendu qu'une chose en provoque une autre. Exemples:

- A rend B possible.... puis....
- Comme toi... alors...
- Pendant que vous... votre compétition...

"Parce que vous êtes maintenant si détendu, vous pouvez accepter des suggestions positives."

"Lorsque vous expirez, toute la tension quittera votre corps."

«La participation aux prochaines étapes vous obligera à réévaluer où vous allez et de quelle formation vous avez besoin pour soutenir cela.»

4. Équivalence complexe

Lorsque deux choses qui ne sont pas identiques sont égalisées, ou l'une est considérée comme impliquant l'autre.

«Cela signifie...» ou «Le temps, c'est de l'argent».

«Ma structure de frais est juste et signifie que vous vous concentrez sur l'obtention d'un résultat rapide pour vous et votre entreprise.

5. Présuppositions

Choses qui doivent être supposées vraies pour que la phrase soit comprise.

"... Et 10 est où vous allez être quand vous aurez résolu le problème."

(Présupposition: vous allez résoudre le problème).

"Lorsque vous m'aurez dit ce dont vous avez besoin, nous serons plus clairs sur la façon dont je peux vous aider."

(Présuppositions: vous allez me dire ce dont vous avez besoin, et j'ai le moyen de vous aider).

Généralisations

6. Quantificateurs universels

Des mots comme «tout, tous, toujours, jamais, tout le monde» qui font des généralisations universelles.

"Chaque respiration vous plonge plus profondément dans la transe."

"Toutes les choses que vous apprenez. ..."

«Chaque non »vous rapproche d'un« oui ».»

"Ce programme n'est pas pour tout le monde."

7. Opérateurs modaux

Des mots qui impliquent la possibilité ou la nécessité, et qui (la nécessité) impliquent des règles.

"Et vous pouvez vraiment profiter de votre nouvel apprentissage."

"Une personne doit parfois laisser aller les choses."

«Nous allons devoir investir tôt ou tard.»

Suppressions

8. Nominalisations

Processus (généralement mais pas toujours des verbes) qui ont été «gelés» et transformés en noms. Concepts abstraits dont nous parlons comme s'il s'agissait de choses.

"Vous recevrez une notification de notre décision en temps voulu."

"Je suis vraiment content de votre performance"

«Cette formation est conçue pour favoriser la compréhension.»

9. Verbes non spécifiés

Un verbe qui ne vous dit pas ce qui s'est passé d'une manière sensorielle spécifique.

"Vous grandissez de nombreuses nouvelles façons."

"Continuez à vous détendre et à ralentir et à apprendre de nouvelles choses."

"Sortez et vendez!"

10. Index de référence non spécifié

Un nom ou pronom qui ne fait pas référence à une chose particulière dans le monde réel (c'est-à-dire qu'il n'a pas d'«indice référentiel»).

«Les gens peuvent apprendre facilement lorsqu'ils se détendent.»

"C'est une expérience agréable."

"Certains souvenirs peuvent vous surprendre et vous ravir."

11. Suppressions simples

Une partie des informations étant manquante, l'auditeur doit donc combler les lacunes de ses propres expériences et de la carte du monde.

"Vous pourriez être curieux."

"Souviens-toi d'un moment où on t'a parlé agréablement."

12. Suppressions comparatives (comparaison non spécifiée) La phrase ne spécifie pas à quoi quelque chose est comparé.

"Vous pouvez maintenant aller plus loin dans la transe."

"Permettez-vous de penser moins mais de profiter davantage."

«Mon programme de coaching vous rendra de mieux en mieux.»

Stimulation

13. Stimuler l'expérience actuelle

Lorsque l'expérience du client (vérifiable, externe) est décrite d'une manière indéniable (souvent suivie d'un modèle de cause à effet, d'une équivalence complexe ou d'une simple suggestion).

"Nous sommes assis ici, dans cette réunion, et nous savons comment le temps passe, et nous voulons tous parvenir à une décision qui fonctionne pour tout le monde." (Le dernier morceau est une suggestion - ils pourraient ne pas avoir réellement fait attention).

14. Conjonction simple

Joindre les instructions et les suggestions de stimulation avec «et» pour les faire circuler plus facilement (voir l'exemple ci-dessus).

15. Utilisation

Utiliser les commentaires des clients ou autres événements fortuits et les lier aux suggestions.

"Le bruit des gens qui parlent à l'extérieur peut vous rappeler à quel point il fait calme ici pendant que vous vous détendez."

Client: "Je ne pense pas que je suis encore en transe."

Le pratiquant: "C'est vrai, vous ne l'êtes pas... *Pensez...* Vous êtes en transe... Parce que vous évaluez la transe avec votre esprit conscient et c'est..."

16. Truismes

Généralisations indéniables.

"Tôt ou tard, vous devez faire une pause."

«La plupart des gens travaillent plus efficacement lorsqu'ils ont des moyens de recharger leur énergie.»

Utile pour encadrer des suggestions ou des demandes: "Alors serait-il OK d'expérimenter avec une courte pause toutes les 90 minutes et de surveiller les résultats que vous obtenez?"

Suggestions indirectes

18. Ambiguïté

- Phonologique:

"Écoutez", "Ici" - "Ici, le son de ma voix commence à vous approfondir."

"Coca vous rafraîchit comme aucun autre ne peut."

"Vous aurez entendu tout ce dont vous avez besoin pour / acheter maintenant."

- Portée:

Lorsqu'il ne peut être déterminé par le contexte linguistique, quelle quantité est appliquée à cette phrase par une autre partie de la phrase.

«Je vous parle en tant que professionnel des affaires....» «Le personnel dévoué et le leadership...»

"Soyez conscient que vous êtes assis ici, capable d'écouter le son de ma voix et d'entrer dans une transe profonde."

- Ponctuation:

"Vous seul pouvez décider ... maintenant ... que vous avez toutes les informations, c'est à vous de décider."

19. Suggestions intégrées

Suggestions incluses dans une structure de phrases plus large. Ils sont souvent balisés à l'aide du «marquage analogique» - un changement de ton de voix, une pause, en regardant la personne différemment lors de la suggestion.

«Je ne sais pas dans combien de temps tu **commenceras à te sentir mieux.** "

"Quand **tu seras prêt à aller de l'avant**, tu pourrais peut-être **me téléphoner**. "

"Remarquez quels facteurs vous indiquent quand **il est temps d'acheter**. "

20. Postulat conversationnel

Une question oui / non contenant une suggestion.

"Pensez-vous que vous pouvez vous détendre encore plus profondément maintenant?" Une syntaxe de question avec tonalité de commande peut être très puissante.

"Recherchez-vous un entraîneur avec une expérience éprouvée?"

21. Devis étendu

L'auditeur finit par perdre la trace de l'endroit où il se trouve dans l'histoire et à qui on en parle ou alors il l'applique à lui-même.

«J'ai appris ce modèle de mon professeur PNL, qui m'a parlé de l'impact qu'il avait eu sur elle quand elle l'a entendu pour la première fois de Tad James en Californie au début des années nonante. Tad racontait à sa classe une histoire au sujet de son apprentissage chez Richard Bandler. Richard lui a dit qu'il enseignait à Denver en 1983, et l'un des étudiants lui a dit que Milton Erickson pouvait simplement dire à quelqu'un " **Permettez à votre inconscient de vous donner tout ce dont vous avez le plus besoin en ce moment, car votre inconscient a toutes les ressources dont vous aurez besoin** " - et ce serait le cas."

22. Index de référence de commutation

Changer le sujet d'une phrase à mi-chemin.

"J'étais assez nerveux quand j'ai commencé à présenter, mais j'ai trouvé que vous vous détendiez dès que vous y entrez."

"Si vous vous attendez à un peu de dispute sur celui-ci, prenez juste un moment pour passer en revue les problèmes et je suis sûr que nous pouvons y aller dans un état d'esprit positif."

23. Suggestions négatives

Des suggestions qui sont logiquement négatives mais créent une représentation interne sur laquelle l'inconscient agit comme une suggestion positive.

"N'achetez pas avant d'être absolument prêt."

"Je ne voudrais pas que tu prennes ça à moins que ce soit la bonne chose pour toi."

24. Questions à balise négative

Questions marquées à la fin d'une phrase pour déplacer l'opposition.

"Vous pouvez commencer à vous détendre maintenant, n'est-ce pas?"

"C'est facile d'entrer en transe, n'est-ce pas?"

25. Violations de restriction de sélection

Qualités ou actions attribuées à quelque chose qui, par sa nature, ne pouvait les posséder. Deux choses à ce sujet:

- L'inconscient appliquera ces qualités ou actions à lui-même, ne trouvant nulle part ailleurs pour les mettre logiquement.
- Cela fait appel à "l'animisme" - l'idée primitive que chaque objet a un esprit - qui est la façon dont un enfant pense. Il a donc un effet régressif.

"Toute la pièce en profite."

"Ma voiture ne voulait pas démarrer ce matin."

"Ce système bénéficie de nombreux avantages par rapport à la concurrence."

Yes SET - Modèles de langue

Le Yes Set fait référence à une technique décrite par M. Erickson où la conversation entre le thérapeute et le patient est intentionnellement structurée de telle sorte que le patient doit répondre avec le mot "oui" (en d'autres termes, obtenir une réponse positive plutôt que négative). Cela crée une ambiance positive pour l'interaction et commence le processus de recadrage.

Il est également possible d'utiliser l'élan de la réponse répétitive pour que quelqu'un accepte quelque chose sans considération.

Les vendeurs utilisent souvent cette technique en posant une série de questions anodines pour lesquelles la réponse ne peut être que "oui", suivi rapidement d'une ligne telle que "alors vous voulez l'acheter alors?" Quand le client répondra souvent «oui» sans réfléchir.

Un yes set décrit une technique par laquelle une série de questions ou de déclarations universellement «vraies» sont livrées pour susciter un modèle d'accord. Par exemple:

"Les politiciens sont moins fiables."

"De plus en plus, ils ne sont pas en contact avec des gens ordinaires."

"De plus en plus de gens semblent manifester du mécontentement à l'égard de la politique."

"L'argent est gaspillé dans les grands projets."

"Mais le crime continue sans relâche."

Par conséquent:

"Votez *** (tel parti politique) et nous travaillerons ensemble pour vous remettre, vous et vos préoccupations, à l'ordre du jour."

Dans l'exemple ci-dessus, une série de cinq déclarations universellement vraies ont été faites, qui invoqueraient soit des expressions internes d'accord, soit, dans certains cas, un «Oui! Le Yes Set est suivi d'une demande, d'une suggestion ou d'une proposition.

Le nombre minimum de «oui» que vous devriez viser est de quatre. À l'occasion, vous souhaitez peut-être augmenter le nombre pour améliorer le rythme de votre déclaration.

La théorie derrière le Yes Set est qu'en suscitant un accord interne ou verbal, vous construisez un état d'esprit sympathique et réceptif dans votre public cible. Il est postulé que les auditeurs, après être entrés dans un état d'esprit d'accord, connaîtront une dissonance s'ils cassent le modèle du oui.

On pense également que dans certains contextes, la pensée paresseuse joue un rôle important dans Yes Set. Essayez l'exemple ci-dessous, contenant à nouveau des déclarations universellement vraies, et remarquez à quel point il est difficile de résister au modèle lorsque vous êtes enfermé dans un état d'esprit d'accord:

"Vous avez travaillé dur et payé vos impôts."

"Vous avez apporté une contribution à l'économie de ce pays."

"Vous méritez un niveau de vie raisonnable à votre retraite."

"Vous voulez avoir assez d'argent pour profiter de votre vie."

"Vous voulez la sécurité et la sûreté."

"C'est pourquoi Espace-Coachs peut être votre premier choix."

Il existe également une variante de l'ensemble Yes set appelé ensemble Yes Plus. Cet ensemble prévoit que les auditeurs les plus conscients remarqueront à un certain niveau qu'ils sont enfermés dans un cadre d'accord et peut-être se rebelleront contre lui. La technique introduit ce que les rhétoriciens décrivent comme un accord par négation: une réponse Non / Oui, comme le montre l'exemple ci-dessous:

"Nous ne nous sommes pas encore présentés."

"Il y a des gens ici qui ne se connaissent pas."

"Et nous ne voudrions pas travailler avec des étrangers, n'est-ce pas?" (Réponse Non / Oui) "

"Ça rend les choses meilleures si nous sommes sur des termes de prénom, n'est-ce pas?"

"Par conséquent, faisons les présentations."

Les yes set sont particulièrement utiles comme brise-glace. Ils sont également très utiles si vous avez l'occasion de vous adresser à un public hostile. En obtenant l'accord silencieux d'un public hostile avec un Yes Set bien conçu, cela installe dans l'esprit de vos auditeurs la notion que, même s'ils ne sont pas d'accord avec vous, ils sont d'accord avec vous. Ceci est considéré comme un élément important dans le processus de modification d'attitude.

Le fait que le client acquiesce de la tête ou dise souvent «oui» vous aide à obtenir plus de permission et de conformité de sa part. Le client s'habitue à être d'accord avec vous. Ensuite, lorsque vous leur donnez des suggestions hypnotiques plus tard, ils les acceptent aussi.

Quelques phrases et questions «Oui»

Vous réfléchissez à ce problème depuis un certain temps, non?

Vous avez pensé à toutes sortes de façons de le gérer, n'est-ce pas?

J'imagine que vous avez essayé à peu près tout ce à quoi vous pouvez penser....

Vous êtes venu ici parce que vous voulez croire, ou vous croyez que cela peut être résolu ...

Vous rendez-vous compte que vous devrez peut-être faire certaines choses différemment?

Si vous continuez à faire toutes les mêmes choses exactement de la même manière, vous allez évidemment continuer à obtenir les mêmes résultats, n'est-ce pas?

Tout le monde rêve ou a des conversations dans la tête, n'est-ce pas?

Eh bien, c'est assez similaire à l'état de transe. Vous avez aussi été dans ce genre d'état, n'est-ce pas?

Eh bien, c'est essentiellement ce qu'est vraiment la transe, c'est la rêverie, la concentration interne de l'attention, lorsque vous êtes occupé dans votre esprit.

Avez-vous déjà été tellement pris dans la chose à laquelle vous pensiez vraiment que vous avez perdu la trace de tout le reste? Peut-être que la sonnette a sonné ou que le téléphone a sonné et que vous êtes sur le point de sauter de votre peau?

Avez-vous déjà perdu la notion du temps et quand vous avez regardé l'heure, vous avez pensé «Si tard !!! Où est passé tout ce temps? »

Les gens passent beaucoup de temps occupés dans leur tête, vous savez, quand ils se brossent les dents ou s'assoient dans le train ou conduisent ou font les courses, vous savez?

Ce sont tous des états de transe naturels. Vous savez, si vous deviez penser à une mauvaise chose qui vous est arrivée pendant que vous faisiez ce genre de choses, vous y réfléchissez profondément et cela pourrait vous faire ressentir à nouveau toutes sortes de choses négatives, n'est-ce pas? ?

Eh bien, je dis toujours à mes clients pourquoi ne pas penser à des choses vraiment amusantes ou à des choses très drôles à la place. Les gens penseront que vous êtes devenu fou quand vous avez éclaté de rire au supermarché tout seul sans téléphone portable à l'oreille. Ce serait drôle, non?

Vous voyez donc que nous avons tous été dans ces états de transe des millions de fois, perdus dans nos propres mondes.

Hypnose conversationnelle

Voici quelques phrases hypnotiques. Lisez la liste plusieurs fois, entraînez-vous, puis commencez à créer la vôtre.

- Il est facile de découvrir quelque chose de spécial au fond de soi.
- Vous avez peut-être remarqué, (nom), des qualités extraordinaires en vous-même, vous savez qu'elles sont là.
- Finalement, vous apprendrez la signification plus profonde de ces événements.
- Certaines personnes (ajouter un nom) trouvent si facile de se détendre, de se détendre et de se laisser aller.
- Une personne peut avoir une énorme satisfaction en regardant en arrière et en voyant qu'elle a réussi.

- Les gens n'ont pas à écouter de très près tout ce que je dis, juste les morceaux qui sont importants pour eux.
- Je ne vous dirai pas de fermer les yeux et de vous concentrer vers l'intérieur parce que vous pouvez le faire à votre rythme, à votre manière.
- Je ne vous dirai pas de faire confiance au processus et de vous laisser aller jusqu'à ce que vous sentiez que vous voulez vraiment entrer et trouver un endroit sûr et confortable pour rêver.
- Je me demande dans combien de temps vous découvrirez à quel point c'est agréable d'avoir fait ce changement.
- Vous ne savez peut-être pas si ce sont vos mains ou vos pieds qui commenceront à se sentir plus chauds en premier.
- Vous ne savez peut-être pas avec quelle facilité et tranquillité vous pouvez simplement vous mettre en transe.
- Une personne peut simplement arrêter (boire, manger, fumer) assez facilement et être étonnée de la rapidité avec laquelle elle l'a fait.
- Si vous respirez profondément et régulièrement, vous commencerez facilement à aller plus profondément.
- Vous ne l'avez peut-être pas remarqué... (ajouter).
- Je pourrais vous dire que vous vous sentirez beaucoup mieux après cette session, mais je vous laisse le découvrir par vous-même.
- Je pourrais vous dire que vous avez toutes les capacités en vous mais vous le savez probablement déjà.
- Une personne peut ne pas savoir si ce bras commencera à se sentir plus léger ou l'autre plus lourd.
- Lorsque vous entrez en contact avec vos forces intérieures, vous constaterez que les réponses arrivent assez rapidement.
- Lorsque vous lâchez ces vieux souvenirs sans ressource et les laissez flotter, alors vous en trouverez de bien meilleurs, plus ingénieux qui prendront leur place.

Travailler avec des clients résistants

Utilisation des modèles de langage de l'hypnose éricksonienne

Les modèles de langage ericksonien sont extrêmement efficaces lorsque vous travaillez avec des clients résistants ou analytiques. Ils sont une forme de suggestion indirecte et peuvent être utilisés pendant une conversation normale (hypnose conversationnelle) ou tout au long et pendant la séance d'hypnothérapie. Ils permettent aux suggestions de pénétrer profondément dans le subconscient du client tout en lui permettant de se sentir toujours en contrôle.

Voici quelques exemples: remplissez les blancs avec la suggestion que vous voulez que vos clients suivent. Celles-ci sont appelées «**commandes intégrées**».

- **Ne pas _____ trop vite**

La suggestion ici est que vous allez le faire, c'est juste une question de rapidité.

Par exemple, **n'entrez pas en transe trop rapidement. Ne commencez pas à vous détendre trop rapidement.**

- **Je ne sais pas exactement comment _____**

Pas exactement, mais ça va arriver.

Par exemple, **je ne sais pas exactement comment vous allez entrer en transe.**

Je ne sais pas exactement comment vous constaterez que ces apprentissages ne vous aident le plus.

- **Je me demande _____**

N'est-ce pas merveilleux de se demander? Bien sûr, quand je me demande, vous devez analyser le sens de ce que je me demande.

Par exemple, **je me demande** si vous oublierez *simplement que vous en avez déjà eu*, **je me demande** ce que ce sera pour vous *de prendre une nouvelle perspective sur cette situation*.

- **Je ne te dirais pas de _____ parce que _____**

Je ne vous le dirai pas, vous n'avez donc pas besoin de résister. Et juste pour être sûr, je vais vous donner une raison (les gens aiment les raisons).

Par exemple, **je ne vous dirais pas de détendre les muscles de vos bras et de vos jambes parce que c'est à vous de savoir comment vous vous préparez à entrer. Je ne vous dirais pas d'apprécier le processus d'entrer en transe, car il va sans dire que vous le ferez.**

- **Je suis curieux de savoir _____**

Je ne te demande pas, je dis juste que je suis curieux.

Par exemple, **je suis curieux de savoir à quel point vous allez entrer en transe.**

Je suis curieux de savoir quelles ressources vous trouverez pour y faire face.

- **Que se passe-t-il lorsque vous _____**

Je demande seulement. Mais pour savoir ce qui se passe, vous devez le faire.

Par exemple, **que se passe-t-il lorsque vous vous imaginez profiter de tous les avantages d'avoir effectué ce changement?**

Que se passe-t-il lorsque vous imaginez pouvoir utiliser ces modèles de langage sans effort?

- **Je ne sais pas si _____**

Je ne sais pas, mais vous le saurez, une fois que vous aurez envisagé les possibilités.

Par exemple, **je ne sais pas si vous pouvez ressentir une sensation de picotement dans vos doigts.**

Je ne sais pas si vous avez décidé à quel point vous allez intégrer ces modèles dans votre langue.

- **Peux-tu imaginer _____**

Pouvez-vous l'imaginer? Vous devez l'imaginer pour savoir si vous le pouvez ou non.

Par exemple, **pouvez-vous imaginer entrer dans la transe la plus profonde que vous ayez jamais connue?**

Pouvez-vous imaginer vous réveiller pour constater que ce problème vient de disparaître?

- **Vous avez peut-être déjà commencé à remarquer les changements dans _____ lorsque vous _____**

Quand je dis que vous avez peut-être commencé à remarquer quelque chose, vous vérifiez si vous l'avez fait ou non. Et pendant que vous vérifiez, c'est tellement tentant d'accepter ce qui suit le «comme vous».

Par exemple, **vous avez peut-être déjà commencé à remarquer les changements dans vos sensations physiques lorsque vous vous permettez de vous détendre en transe.**

Vous avez peut-être déjà commencé à remarquer les changements dans votre profondeur de transe alors que vous vous concentrez sur le sentiment d'aller plus loin.

- **Une personne peut _____**

Une personne peut. Je ne dis pas qui, donc tu es inconscient suppose que je veux dire toi.

Par exemple, **une personne peut se détendre facilement. Une personne peut entrer en contact avec sa propre créativité.**

Une personne peut trouver des façons imaginatives d'utiliser ces modèles de langage avec les autres.