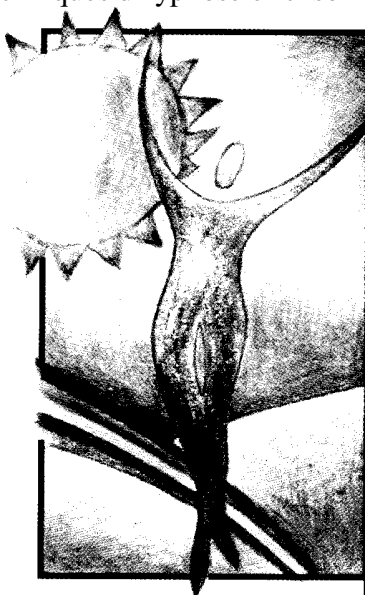
John Grinder Richard Bandler

Transe-formations

Programmation Neuro-Linguistique
et techniques d'hypnose éricksonienne



InterEditions

Préambule

L'hypnose est un mot qui provoque généralement des réactions fortes, soit positives, soit négatives. Certaines personnes pensent que c'est « un truc » ou que ça ne sert qu'à faire des tours de foire, d'autres que ça peut tout guérir depuis les pellicules jusqu'aux pieds plats. D'autres enfin croient que c'est si dangereux qu'il vaut mieux ne pas s'en approcher. Des expériences de transe ont été réalisées sous différentes formes depuis des siècles. Elles ont été généralement entourées d'une aura de « magie » inexplicable. Ce livre est spécial dans le sens où il transforme « la magie » de l'hypnose en procédures précises et compréhensibles pouvant être utilisées aussi dans la communication quotidienne.

Quand John Grinder et Richard Bandler animent ensemble un séminaire sur l'hypnose, ils tiennent deux discours différents. L'un déclare « Toute communication est hypnose. » L'autre : « Je ne suis pas d'accord, l'hypnose n'existe pas. » Dans un sens ils ont raison tous les deux, de plus ils expriment exactement la même idée.

Si je vous raconte mes plongées sous-marines lors de ma récente lune de miel dans le Yucatan, et que je décris les mouvements rapides des poissons tropicaux de couleurs vives, le son rythmé des vagues déferlant sur le rivage et la sensation d'être bercé par l'eau tiède, il y a de fortes chances pour que je modifie suffisamment votre état de conscience et que vous ressentiez vous aussi une partie de mon vécu à cet instant. Si cela vous donne envie d'y aller vous-même, c'est parce que j'ai utilisé les mêmes protocoles de communication que les hypnotiseurs

efficaces... que sont les poètes, les commerciaux, les parents, les politiques et les leaders religieux. À partir du moment où l'on pense que l'hypnose consiste en une modification d'état de conscience, la communication efficace devient véritablement de l'hypnose.
L'un de ses outils les plus simples est « l'instruction négative». Si je dis : « Ne pensez pas à la couleur bleue », il faut d'abord penser à cette couleur pour pouvoir comprendre ma phrase. Quand un hypnotiseur dit : «je ne veux pas que vous vous détendiez trop vite », celui qui écoute est souvent déjà en train de se détendre. Commencer par une négation enlève toute résistance à l'interlocuteur.

Le même processus utilisé par inadvertance peut produire des réactions non voulues. Un parent bien intentionné peut dire à son enfant « Ne renverse pas le lait », ou : « Ne trébuche pas. » Le mari peut dire à sa femme : « Ne te fais pas de souci» ou: «Je ne veux pas que tu t'inquiètes de ce qui se passe quand tu es partie. » Celui ou celle qui écoute doit penser au comportement non désiré pour comprendre ce qui s'est dit, et cela rend ce comportement encore plus probable. Sans le savoir, cela revient à hypnotiser l'enfant ou l'épouse dans le sens d'une réaction non voulue.
Le même processus peut être employé pour obtenir des réactions positives. Que votre interlocuteur soit « en transe » ou non, on peut lui dire, par exemple : « Ne soyez pas trop curieux de ce que vous pouvez apprendre en lisant ce livre », ou encore : « Ne soyez pas impatient de découvrir comment vous allez changer dans les jours qui viennent. » Comme l'hypnose n'est pas fondamentalement différente d'un autre mode de communication efficace, elle n'existe pas en tant que processus distinct.

La plupart des livres présentent l'acte hypnotique en le limitant dans le temps. Autrement dit on l'utilise sur soi-même ou quelqu'un d'autre pendant un moment, généralement pour résoudre un problème, puis on passe à autre chose. Si vous considérez encore l'hypnose de cette façon après avoir lu ce livre, vous vous priverez de l'utilisation la plus efficace de ces outils dans votre vie quotidienne. Les schémas de communication décrits dans ce livre sont trop utiles pour les laisser dormir sur un fauteuil d'hypnose. La plupart des satisfactions que nous recherchons dans la vie ne se trouvent pas sur ce type de fauteuil, mais plutôt avec les personnes que nous aimons, le travail que nous faisons et la manière dont nous profitons de la vie.
On peut utiliser les outils de ce livre de plusieurs façons, dans sa vie personnelle et professionnelle. La première est de réaliser des changements en résolvant ses problèmes et en repoussant ses limites. L'hypnose est, en effet, souvent utilisée pour arrêter de fumer, perdre du poids ou traiter des peurs irraisonnées.

On peut aussi les utiliser pour évoluer, pour développer et accroître continuellement ses capacités et ses choix de vie. Apprendre à améliorer ce que l'on fait déjà bien. Communiquer avec sa famille et ses collègues de manière plus efficace. Faire l'amour plus agréablement, acquérir plus facilement de nouvelles compétences. On peut même apprendre à réaliser des changements plus profonds dans sa manière de vivre.

Une grande partie des outils décrits dans ce livre est issue de l'observation précise et systématique du travail de Milton H. Erickson, M. D (docteur en médecine), par Richard Bandler et John Grinder. Jusqu'à sa mort en 1980, Erickson était considéré comme le plus grand hypnotiseur médical du monde. Il est très connu aussi bien pour ses résultats souvent « miraculeux » avec des clients réputés « impossibles », que pour ses nombreux ouvrages sur l'hypnose.
Il y a quelques années je suis allée le voir chez lui à Phoenix où il me raconta plusieurs résultats remarquables avec des clients. Je lui ai alors demandé comment il savait quelle approche utiliser avec tel client, alors qu'il avait employé l'inverse avec un autre qui présentait apparemment le même type de problème. Il m'a répondu : « Fais confiance à ton inconscient. »

Cette approche de l'hypnose fonctionne bien si on possède l'inconscient de M. Erickson,

mais comment apprendre à réagir automatiquement et inconsciemment aussi efficacement que lui? Comment avoir un inconscient semblable au sien? Le génie de Grinder et Bandler est leur capacité à observer quelqu'un comme lui, puis à décrire en détail ce qu'il fait, à quels signaux il réagit et comment articuler le tout. Cela permet à d'autres d'apprendre comment répéter les mêmes procédures et obtenir des résultats similaires. Avec de la pratique, ces protocoles deviennent aussi automatiques que de savoir sur quels muscles agir pour prendre un verre sur une table.

Erickson écrivit cette préface au livre de Bandler et Grinder The Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, MD (Protocoles des techniques hypnotiques de Milton H. Erickson) « Bien que ce livre de Richard Bandler et John Grinder soit loin d'être une description complète de ma méthodologie, c'est une bien meilleure explication de la manière dont je travaille que celle que je pourrais moi-même fournir. Je sais ce que je fais, expliquer comment je le fais est beaucoup trop difficile pour moi. »

À la modélisation du comportement de « magiciens » tels que Milton H. Erickson, Richard Bandler et John Grinder ont ajouté l'ensemble des savoirs de communication efficace qu'ils enseignent. C'est inhabituel de trouver deux personnes aussi puissantes et aussi efficaces dans le champ de la communication. Il est encore plus étonnant que ces deux personnes soient capables d'enseigner à d'autres ce qu'elles font si élégamment.

Les outils présentés dans ce livre sont détaillés et ordonnés de manière logique. Cela débute par la présentation de concepts simples et leur mise en pratique par des exercices, puis avance pas à pas vers des procédures plus complexes. Ce livre a été écrit à partir de l'enregistrement de dix séminaires sur l'hypnose regroupés de manière à ne faire qu'un seul atelier. Aucune distinction n'est faite entre les interventions de Richard et de John, de plus le nom des participants a été modifié.

En lisant ce livre, rappelez-vous que Bandler et Grinder font en général ce qu'ils sont en train d'expliquer. Parfois ils le signalent, à d'autres moments c'est plus discret. Le lecteur attentif trouvera beaucoup plus dans ce texte que ce qui y est indiqué de manière explicite.
Ce livre a été rédigé de façon à limiter au minimum la répétition d'éléments présentés dans d'autres ouvrages de PNL. Vous trouverez des compléments très utiles dans Les Secrets de la Communication, The Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, MD, et They lived happily ever after.

Si vous lisez ce livre avec l'intention d'acquérir et de développer des outils de communication hypnotique, vous en tirerez le profit maximum si vous prenez le temps de pratiquer chaque outil jusqu'à ce qu'il devienne systématiquement efficace. Si les protocoles vous paraissent trop complexes, découpez-les en étapes plus faciles à intégrer.

Si vous lisez ce livre simplement pour vous divertir ou par curiosité, amusez-vous. L'enseignement de Grinder et Bandler est plus intéressant et plus drôle que celui de nombreux comiques.

CONNIRAE ANDREAS

Introduction

Aujourd'hui nous allons travailler sur l'hypnose. On pourrait se lancer immédiatement dans une discussion pour savoir si ça existe et à quoi ça pourrait ressembler si ça existait. Mais comme vous êtes venus participer à un séminaire sur l'hypnose on ne va pas débattre sur ce point. J'espère que pendant les trois jours que nous allons passer ensemble vous comprendrez dans quel sens cette discussion pourrait être fructueuse. J'espère aussi que vous découvrirez que vous en savez déjà beaucoup sur l'hypnose, que ce soit sous d'autres noms, ou sous aucun nom. Vous réaliserez que certaines expériences que vous avez vécues sont d'excellents exemples d'états modifiés de conscience. Pendant ces trois jours je m'occuperai de chacun pour que vous preniez conscience de ce qui est en train de se passer.

Je suppose que vous avez tous deux buts. Le premier étant de découvrir comment les techniques d'hypnose peuvent être utiles et efficaces dans votre domaine d'activité. Que ce soit la psychothérapie, le management, l'enseignement, la puériculture, le commercial, etc. Je pense que vous voulez découvrir les nouveaux choix offerts par l'hypnose pour les ajouter à votre répertoire afin de devenir encore plus efficaces. Le deuxième c'est certainement d'opérer certains changements personnels.

Je vous invite donc à participer en gardant ces deux objectifs à l'esprit. Sur le plan pratique, nous allons faire des démonstrations, discuter de ce qui se passe puis vous demander de faire des exercices sous notre supervision.

L'hypnose est comparable aux autres savoir-faire transmissibles. Pour apprendre il faut pratiquer. Je suppose que la plupart d'entre vous ont leur permis de conduire. Si vous ne savez pas conduire vous pouvez prendre comme exemple un savoir-faire percepto-moteur tel que faire du vélo, du patin à roulettes, ou pratiquer un sport. Rappelez-vous la première fois où vous avez conduit. Il y avait tellement de choses à faire en même temps : une main au moins tient le volant, l'autre est sur le changement de vitesses, en même temps il faut faire attention à ce que l'on fait avec les pieds. Il faut faire des choses différentes et les coordonner. Si l'on freine et qu'on oublie de débrayer en même temps, vous connaissez le résultat. Il est nécessaire de faire attention à tout ça et en même temps être conscient de ce qui se passe à l'extérieur.

Pour acquérir un savoir-faire percepto-moteur complexe, il faut découper l'ensemble en séquences plus réduites. De cette façon, on peut s'entraîner à réaliser chaque étape jusqu'à la maîtriser. Une fois que c'est devenu un savoir-faire automatique, efficace et inconscient, on apprend les autres étapes. On pratique alors jusqu'à ce qu'elles deviennent automatiques et inconscientes.

C'est la méthode la plus facile pour apprendre l'hypnose, comme vous l'avez fait pour apprendre à conduire. Un bon test de compétence hypnotique est de pouvoir établir une relation avec quelqu'un de manière à induire le résultat attendu, sans avoir à effectuer un suivi conscient de ce que l'on fait. Trois jours ne sont pas suffisants pour atteindre le fonctionnement élégant, systématique et inconscient, marque distinctive d'un très bon praticien de l'hypnose. Nous allons donc décomposer les techniques en composants élémentaires puis vous les faire pratiquer. Notre rôle sera d'équilibrer le temps réservé à des exercices spécifiques et le temps où nous vous donnerons une stratégie globale et cohérente. Je vous fais confiance, et plus particulièrement à votre inconscient, vous continuerez à pratiquer après le séminaire. J'espère aussi que vous

enrichirez plus tard vos manières de faire par rapport à ce que vous aurez appris ici.
Pour vivre, nous faisons une chose assez obscure appelée modélisation, qui consiste à décrire comment réaliser une chose précise. Pour réussir nous nous intéressons à deux choses : la première est de poser les bonnes questions, la deuxième de décrire ce qui semble fonctionner. C'est un peu comme écrire des recettes de cuisine. Pendant ces trois jours, nous allons vous enseigner un modèle d'hypnose. Ce n'est pas la vérité, ce n'est pas une réponse, ce n'est pas une réalité. Si vous pensez que vous savez ce qui se passe « réellement », et que vous vouliez en discuter avec moi, je n'en serai pas capable parce que je n'en sais rien. Il y a certaines choses que je connais. Je comprends comment on pratique l'hypnose. Je ne sais pas pourquoi ça marche. Le fonctionnement est semblable à celui de l'apprentissage, de la mémoire ou de la compréhension d'une langue.

Bien que l'hypnose ne soit pas fondamentalement différente de ces autres connaissances, c'est tout de même un outil très puissant dans la configuration où on va vous l'enseigner, c'est aussi un outil spécifique. C'est un amplificateur. On peut utiliser l'hypnose et obtenir des réactions plus intenses dans n'importe quel domaine : la vente de voitures, la psychothérapie ou la justice. L'hypnose permet seulement d'avoir un impact plus important ; par elle-même, elle ne fait rien. Je voudrais aussi insister sur un point. L'hypnose n'est pas une panacée. Je l'utilise depuis sept ans et il m'arrive encore de me réveiller fatigué. Quand je bois une tasse de café le matin, j'ai des tremblements. Si je tombe, je me fais encore des bleus. Quand j'ai une rage de dents et que j'anesthésie la douleur par l'hypnose, je dois encore aller me faire traiter la dent malade. Pour moi, ce sont des limites qui ne sont pas dues à l'hypnose elle-même, mais à mon corps. À l'heure actuelle l'hypnose et la communication sont des disciplines dans leur adolescence.
Le processus de l'apprentissage de l'hypnose est un peu inhabituel parce que, contrairement à la plupart des autres compétences, vous en savez déjà beaucoup. Le tout est de s'en rendre compte. Alors, plutôt que d'écouter une description longue et détaillée, vous allez faire un exercice, puis on examinera ensemble ce qui s'est passé.

Exercice 1

Vous allez vous mettre par groupes de trois. Le premier, A, va penser à une situation dans laquelle il est très concentré, avec un champ d'attention réduit. Pour certains c'est le jogging, pour d'autres lire un livre, écrire, regarder la télévision, un film ou conduire sur un long trajet.
A va exposer cette situation aux deux autres, B et C. Nommez-la par un seul mot, courir, faire du bateau, etc. Si vous leur donnez plus de détails, ça sera trop facile. Ensuite vous vous installez, vous fermez les yeux et vous faites semblant d'être sous hypnose. De toute façon, c'est du faire semblant. Les deux autres vont décrire, en termes sensoriels, ce qu'ils pensent nécessaire pour que vous viviez plus intensément cette expérience. Le mot magique c'est « nécessaire » parce que si quelqu'un fait du jogging et que vous lui dites que le soleil le réchauffe, ce n'est pas absolument nécessaire. On peut aussi courir la nuit, ou un jour sans soleil. Néanmoins, ça peut avoir une incidence sur la température. Vous devez donc être artistiquement vagues. B et C à tour de rôle vont dire deux phrases chacun. L'un dira: «Tu peux sentir la température de l'air sur ta peau et le sol sous tes pieds. » L'autre « Tu prends conscience des battements de ton coeur. Tu peux sentir la chaleur de ton corps. » Ces sensations sont forcément dans l'expérience.

Je ne préciserai rien de plus pour commencer. Vous allez le faire à tour de rôle, vous observerez la personne qui a les yeux fermés et remarquerez comment elle réagit à ce que

vous dites. Quand c'est vous qui avez les yeux fermés, notez ce qui vous permet d'entrer plus profondément dans le vécu et ce qui vous en fait sortir. Je m'en tiens à ça pour l'instant. Votre expérience personnelle sera votre professeur. Allez-y, cinq minutes chacun.

Je ne voulais pas trop en dire au début parce que chaque fois que je commence un stage sur l'hypnose c'est difficile de ne pas faire trop de démonstrations. Je vous ai demandé de noter quels éléments semblaient vous permettre de retourner à l'état de conscience dans lequel vous étiez quand vous avez réellement vécu la situation dont vous avez parlé. Et quels éléments semblaient rendre plus difficile le fait de la revivre. Qu'est-ce qui vous a fait sursauter et qu'est-ce qui vous a le plus détendu? Qu'est-ce qui semblait inadapté et qu'est-ce qui vous permettait d'oublier où vous étiez?

-UNE PARTICIPANTE : Tout ce qui était en relation avec mon corps me faisait entrer plus profondément dans l'expérience et tout ce qui était du domaine de l'esprit m'en faisait ressortir un peu. C'est-à-dire mes pensées ou mes réactions au sujet de la situation.

Je voudrais savoir exactement ce que l'autre a fait. Donne moi quelques exemples précis.

-LA PARTICIPANTE : Je jouais du piano et quand l'autre disait : « Tu peux sentir le contact des touches sous tes doigts », ça me faisait ressentir plus profondément. S'il disait quelque chose comme : « Tu penses que tu es la musique », je ressortais.

-UN PARTICIPANT : C'était plus facile quand le rythme de la voix était le même que celui de ma respiration.

Qu'est-ce qui rendait l'exercice plus difficile?

-UN PARTICIPANT : Quand il disait quelque chose qui ne concordait pas avec ce que je pensais. Je me voyais dans une patinoire couverte et il a suggéré un endroit à l'extérieur. Cela m'a littéralement propulsé hors de la situation.

Bien sûr, tu es dans une patinoire couverte et quelqu'un dit : « Tu lèves les yeux et tu remarques comme le ciel est beau. »

-UNE FEMME : Quand ma partenaire a dit : «Tu peux entendre et sentir ta respiration » ça m'a fait sursauter parce que je ne pouvais pas faire les deux en même temps. J'ai tout de suite pensé : « Attends, je ne peux pas faire ça. »

Et qu'est-ce qui rendait l'expérience plus facile ?

-LA FEMME : Quand elle suggérait une seule chose à la fois, comme « Tu peux entendre ta respiration. »

-UN HOMME : Je nageais sous l'eau quand quelqu'un a dit : « Tu peux sentir ta main frappant la surface de l'eau.» J'ai pensé : « Non, je suis sous l'eau, ce n'est pas possible. »

-UNE FEMME : Nous parlions musique et, à un moment donné, il a dit quelque chose du genre : «Être en accord avec le monde », ça m'a fait descendre plus profond.

Qu'est-ce qui a rendu les choses plus difficiles ?

-LA FEMME : Rien.

Bien, il peut rentrer chez lui tout de suite.

-UNE FEMME : J'ai remarqué une chose. Si l'un avait ralenti le rythme de sa voix et que l'autre accélérait, ça me ramenait ici.

C'est-à-dire que l'un disait (lentement) : « Et... vous... vous... sentez... très... détendue », et l'autre (rapidement) : «Et de plus en plus détendue. »

-UN HOMME : J'ai remarqué que mes partenaires n'employaient que des termes sensoriels. Au début ça m'a facilité la tâche parce que je n'utilisais qu'un canal sensoriel, mais après un certain temps, je me suis entendu dire : « Je veux voir quelque chose », je ne voyais rien. Il manquait donc un élément. Au bout d'un certain temps les instructions sont devenues

redondantes.

-UN HOMME : Il y a une chose qui m'a réellement perturbé et m'a fait ressortir de la situation. C'est la phrase : « Et toutes les autres expériences disparaissent. » À cet instant précis je suis immédiatement revenu.

Il fallait que tu découvres ce qu'étaient ces autres expériences pour pouvoir les faire disparaître. Qu'est-ce qui a rendu les choses plus faciles ?

-L'HOMME : Les éléments sensoriels : sentir une guitare, sentir bouger mes doigts, regarder la partition.

-UNE FEMME : Le manque d'une étape évidente pour moi a été difficile. Je peignais un tableau et mes partenaires n'ont jamais mentionné la sensation du pinceau dans ma main.

En quoi ça a été plus difficile? Comment se fait-il que tu aies remarqué cette absence?

-LA FEMME : Je ressentais un manque, il a fallu que je le comble. Ils parlaient du mélange des couleurs, du paysage que je peignais et de la beauté du tableau.

Et ce n'est pas ce que tu faisais?

-LA FEMME : Après avoir mélangé les couleurs, il fallait que j'aie un pinceau à la main et que je me mette à peindre avant de pouvoir me reculer et regarder le tableau.

Donc ce n'était pas une transition naturelle pour toi. C'était un peu comme : « Tu es sur la plage, tu sens la chaleur du soleil sur ta peau, tu te retournes vers le rivage et tu es surprise par la distance que tu as parcourue en nageant. »

Vous venez de donner une réponse à la plupart des questions qu'on peut se poser sur la manière d'induire un état modifié de conscience. La difficulté à se mettre en état d'hypnose n'est pas génétique. Autrement dit il est faux de croire que certaines personnes ne peuvent pas. En fait, tout le monde passe par des états hypnotiques tout le temps. La seule difficulté est que personne ne s'en rend compte. L'hypnose est un phénomène naturel, de plus c'est juste un mot pour désigner les outils que l'on utilise systématiquement pour induire un état modifié de conscience. Par exemple : à midi prenez un ascenseur jusqu'à la terrasse de l'hôtel avec des gens que vous ne connaissez pas et observez-les. On ne se comporte pas de manière habituelle dans un ascenseur. Les personnes se « débranchent » et regardent défiler les étages. Si la porte s'ouvre avant qu'ils ne soient prêts à sortir, ils se réveillent et sortent. Combien d'entre vous sont sortis d'un ascenseur au mauvais étage? C'est une expérience universelle. Trouver des expériences universelles permet d'induire un état hypnotique et de l'utiliser pour tout ce que vous voulez obtenir.

Il est aussi très important de construire une séquence naturelle. Si quelqu'un raconte : «J'allais au Texas en voiture, je croisais d'autres voitures, le soleil brillait et je me dis "Il pleut vraiment très fort" », cette dernière phrase vous fera sursauter et vous n'écouterez plus. C'est habituellement le moment où quelqu'un va poser une question, commencer à discuter ou vous contredire. Les transitions naturelles, par contre, induisent un état modifié sans faire sursauter.

Il est aussi possible d'induire un état modifié en étonnant. Plusieurs méthodes de communication peuvent induire cet état. On peut par exemple utiliser des techniques de confusion. Pour cela on ne construit pas de transition sensée, on induit un état de confusion, puis on construit des transitions naturelles. Nous y reviendrons.

Si vous réfléchissez à ce qui a fait sursauter, généralement c'étaient des mots qui n'avaient pas de base sensorielle, ou des expériences qui n'étaient pas universelles. Si vous jouez du piano, vous aurez nécessairement le contact des doigts sur les touches, mais vous ne ressentirez pas forcément que vous êtes la musique. Par exemple, quand on joue « Chopsticks », on ne se sent pas forcément transformé en baguettes'.

1. Chopsticks est un morceau pour débutants joué au piano en gardant les doigts raides comme des baguettes. C'est aussi le mot anglais qui désigne les baguettes dans un restaurant chinois (N.d. T).

Exercice 2.

Vous allez reprendre ce que vous avez fait dans le premier exercice. Mais cette fois-ci, je veux que les phrases concernent uniquement ce qui est nécessaire à l'expérience sensorielle et qu'elles soient non spécifiques. Si vous dites: «Vous pouvez entendre le clapotis de l'eau » et que la personne soit sous l'eau, ça ne marchera pas. Par contre vous pouvez dire « Vous pouvez entendre les bruits de l'eau. » Car il y aura des bruits.
Cette fois-ci vous allez ajouter un élément important: vous allez parler sur un rythme constant et utiliser le rythme de la respiration de l'autre pour accorder la vitesse... et le rythme... de votre discours. Synchroniser à la respiration de l'autre tout son comportement, son rythme respiratoire, le tempo du discours, ou quoi que ce soit d'autre, a un impact très puissant. Faites-le et vous découvrirez cet impact. Reprenez la même situation et reste dans les mêmes groupes. Deux minutes par personne et pas de commentaires pour l'instant. Ca devrait prendre huit à dix minutes au maximum pour l'ensemble. Notez s'il y a des différences par rapport à l'exercice précédent.

Avez-vous remarqué une différence dans le vécu de votre expérience? Certains répondent oui. Est-ce qu'il y a quelqu'un pour qui il n'y a eu aucune différence? Une personne. Même avec aussi peu d'instructions, un changement aussi minime, le vécu de la situation s'est donc modifié pour tout le monde sauf une personne. Cette différence est pour moi importante parce que les instructions que je vous ai données sont seulement une toute petite partie de ce qui est à votre disposition.

L'hypnose pour moi, c'est simplement utiliser son corps comme un mécanisme de « bio-feedback ». C'est ce que vous avez fait quand vous avez accordé le tempo de votre voix à la respiration de l'autre. Votre comportement est alors devenu un mécanisme de bio-feedback pour son comportement. Que l'on utilise les états de conscience modifiée pour du développement personnel, dans un but médical, pour se détendre ou comme une forme de méditation, ce qui permet de réagir à . un autre être humain en se mettant dans cet état particulier de conscience n'est pas prédéterminé génétiquement. Ce sont simplement les mécanismes de la communication interpersonnelle. Si je vous demande de penser à ça (parlant rapidement) « très soigneusement et très lentement », l'incongruité entre ce que je dis et la manière dont je le dis donne deux instructions contradictoires. Mais si je vous demande de vous arrêter... et de réfléchir... très précisément... exactement... aux modifications... du vécu... de votre propre situation... dans ce cas-là... le rythme de mes paroles... les mouvements de mon corps (il se balance au rythme de son discours)... n'interfèrent pas avec ce que je dis. En fait, ils les embellissent et augmentent leur impact.

J'ai entendu quelqu'un dire « en haut » alors qu'il baissait le ton de sa voix. C'est inadapté, ces deux éléments ne vont pas ensemble. C'est comme expliquer sur un ton monocorde que l'on est très excité. Les hypnotiseurs le font parfois. Il existe une idée ancienne d'après laquelle il faut parler d'un ton monocorde pour induire un état hypnotique. En fait, il est beaucoup plus efficace de paraître excité pour entraîner quelqu'un dans une situation excitante. Pour être en «transe » il n'est pas nécessaire d'être mort. Beaucoup de gens disent : « Je ne pense pas que j'étais en transe, en effet je pouvais toujours entendre et ressentir ce qui se passait autour de moi. » Quand on ne peut plus rien voir ni entendre, c'est qu'on est mort, c'est un état différent. En hypnose, ce que l'on voit et entend est simplement amplifié.

Je pense que les gens en état hypnotique ont beaucoup plus de contrôle sur eux-mêmes qu'ils ne pensent en avoir. Le but de l'hypnose n'est pas de contrôler les gens, c'est un moyen de

leur donner plus de contrôle sur eux-mêmes en leur fournissant un feedback, c'est-à-dire un retour d'information qu'ils n'ont pas dans un état ordinaire.

Je sais que tout le monde est capable d'entrer dans n'importe quel état de transe même si la Science a « prouvé » que ce n'était pas vrai. Et de la manière dont les chercheurs l'ont prouvé, ils ont raison. Si on utilise la même induction avec tout un groupe, il n'y en a qu'un certain nombre qui entreront en transe. C'est comme ça que travaillent les hypnotiseurs. Mais nous n'étudions pas l'hypnose classique. Nous travaillons sur l'hypnose ericksonienne. C'est-à-dire que nous allons développer vos compétences pour que vous soyez capables d'induire une transe pendant une conversation dans laquelle le mot d'hypnose ne sera jamais prononcé.

J'ai appris il y a longtemps que ce qui est important, ce n'est pas ce que l'on dit mais la manière dont on le dit. Quand on veut convaincre quelqu'un consciemment en lui imposant ses idées, on provoque une résistance. Par contre certaines personnes ne résistent pas au pouvoir et entrent en transe instantanément. De toute façon, ni la résistance ni la coopération ne démontrent quoi que ce soit excepté la capacité de réaction de l'interlocuteur. Tout être vivant réagit. Les questions importantes sont : Comment et à quoi? Votre objectif en hypnose est de noter ce à quoi les gens réagissent naturellement. Quand des clients me disent qu'on a essayé de les hypnotiser depuis des années et que « ça n'a jamais marché », je leur réponds : « Je ne peux donc pas moi non plus. » Ils rétorquent : « Essayez quand même ! » Je répète : « Je ne peux pas, je ne peux rien faire. Si je décidais de vous forcer à garder les yeux ouverts, ça vous ferait garder les yeux ouverts. Je vais tout de même essayer. Gardez les yeux grands ouverts. Restez complètement conscient. Tout ce que vous faites vous fera rester dans l'ici et maintenant. » Alors, pour me résister ils entrent en transe. Le principe que j'utilise est simplement de noter la réaction de mon interlocuteur et de lui fournir un contexte auquel il puisse réagir de manière appropriée et naturelle pour lui. La plupart des gens ne sont pas aussi résistants. Mais de temps en temps on en trouve un. Si on réalise ce qu'il fait et que l'on modifie son propre comportement en conséquence, c'est vraiment facile.

Un hypnotiseur de foire choisit généralement vingt personnes dans l'assistance et leur donne des instructions. Puis il renvoie toutes les personnes qui réagissent trop bien, et garde uniquement celles qui sont simplement obéissantes. Pour moi, ce n'est pas la preuve d'une compétence, c'est une approche statistique de l'hypnose. Je vais vous apprendre à observer comment quelqu'un réagit. Vous pourrez alors adapter votre comportement pour lui fournir un contexte dans lequel il réagira de manière adéquate. Quand vous saurez faire ça, vous pourrez induire un état modifié chez n'importe qui et lui enseigner tout ce que vous voudrez.

J'ai remarqué que les gens réagissent plus facilement quand ils sont dans un état que les hypnotiseurs appellent « le rapport ». Le rapport semble se construire en synchronisant les comportements. Contrarier les gens n'établit pas le rapport. Parler plus vite que l'interlocuteur ne peut comprendre n'établit pas le rapport. Parler d'émotions quand les gens se font des images visuelles n'établit pas le rapport. Mais si on accorde le rythme de sa voix au rythme de leur respiration, si on cligne, si on hoche la tête, si on se balance au même rythme qu'eux, et si on dit des choses qui sont évidentes pour eux, on établit le rapport. Si on dit : « Vous pouvez prendre conscience de votre main, des bruits dans la pièce, des mouvements de votre corps quand vous respirez », les mots s'accordent à l'expérience de l'autre parce que tous ces éléments sont dans la réalité de son vécu. Nous appelons cela « accord » ou « synchronisation ».

Une expérience universelle aux États-Unis est de conduire sur une autoroute et de remarquer une autre voiture roulant à côté à la même vitesse. Si on accélère, elle accélère, et si on ralentit elle ralentit. Quand on s'est synchronisé, on a construit une boucle inconsciente de bio-interaction et l'autre personne aura tendance à faire ce que l'on fait, et ce dont on parle. Si l'on

accorde le tempo, la vitesse et le rythme de son discours à la respiration de quelqu'un, puis que très lentement on commence à ralentir, sa respiration va se ralentir aussi. Si tout d'un coup... on s'arrête, il va s'arrêter de respirer. Quand on s'accorde au comportement de quelqu'un, verbalement ou non, et que l'on modifie ce que l'on fait, l'autre suivra.

La prochaine fois que vous allez faire cet exercice, vous allez vous synchroniser au vécu présent de votre interlocuteur. La dernière fois vous avez décrit ce qui devait exister dans une situation passée, maintenant vous allez parler de ce qui doit exister dans le vécu de la personne ici et maintenant. Si je fais ça avec Charles, je dirai, par exemple : « Et tout en écoutant le son de ma voix... tu peux sentir la chaleur de ta main gauche sur ton genou... »

Ces phrases peuvent être choisies avec élégance : « Avant que j'en parle tu n'avais pas remarqué l'existence de ton oreille gauche. » Tout à coup il en prend conscience.

Si je dis à Anne : « Tu peux maintenant prendre conscience du contact de ta main sur ton menton », elle n'en n'était sans doute pas consciente avant que je ne le dise. Mais dès que je l'ai dit, elle peut immédiatement vérifier que mon affirmation est une représentation exacte de la situation qu'elle est en train de vivre. Je gagne de la crédibilité et je commence à amplifier des éléments de sa réalité dont elle était inconsciente avant que je ne les signale.

Si je continue par une phrase kinesthésique et que je dis : « Et tu peux remarquer les bruits de papiers autour de nous », elle adaptera son état de conscience pour vérifier si mes paroles correspondent à son expérience sensorielle. Je lui renvoie des éléments qui font partie de son expérience et qui sont normalement en dehors de son champ de conscience. J'établis le rapport et, en même temps, je modifie son état a de conscience.

Les hypnotiseurs se sont longtemps préoccupés de la « profondeur » de la transe. Ils utilisaient la profondeur comme indication de ce qu'il était possible de faire ou de ne pas faire. D'après moi, la profondeur n'est pas significative. Dans certains états, plusieurs phénomènes hypnotiques sont possibles alors que d'autres ne le sont pas. Mais un phénomène hypnotique n'a aucune valeur en lui-même. Avoir des hallucinations positives ou négatives n'apporte rien en soi, les hallucinations ne sont que des outils pour obtenir un résultat.
J'ai découvert qu'il est même possible d'apprendre à obtenir en état éveillé des phénomènes hypnotiques, tels qu'hallucinations positives ou négatives et contrôle de la douleur.

Y a-t-il quelqu'un ici qui peut revoir un ami ou un animal imaginaire de son enfance? Vous pouvez lever la main, on ne va pas vous arrêter (quelqu'un lève la main). OK. Vous pouvez halluciner tout en restant éveillé. C'est réellement une hallucination. J'espère que vous vous en rendez compte. Sinon nous avons un psychiatre qui attend à la porte avec une machine à électrochocs.

Beaucoup de gens ont des hallucinations négatives, c'est-à-dire qu'ils peuvent regarder en direction de quelque chose sans le voir. Certains d'entre vous ont pu chercher un objet et regarder partout sans le trouver, pourtant il était bien visible, sous vos yeux. Ce n'est pas différent de ce que l'on peut faire dans une transe profonde. Les enfants n'arrêtent pas d'halluciner négativement leurs parents quand ceux-ci leur parlent. Combien d'entre vous peuvent sentir l'odeur d'une rose quand il n'y en a pas? Qui peut inspirer profondément et sentir l'odeur de la rose? Sur une échelle hypnotique ça veut dire que vous êtes aux trois quarts de la transe la plus profonde. Cela signifie aussi que, soit vous n'avez jamais été dans un état éveillé, soit les gens qui ont créé ces échelles hypnotiques ne savent pas de quoi ils parlent.

Ce n'est pas une question de profondeur. Si l'un d'entre vous pouvait vivre l'état de conscience de son voisin pendant un instant, ça ridiculiserait le LSD. Un état de transe consiste simplement à modifier votre vécu conscient.

En Californie, le gouvernement est en train de faire voter une loi imposant une licence aux

hypnotiseurs pour les autoriser à induire des états modifiés. Les conséquences de cette loi vont être particulièrement intéressantes car quand on fait l'amour on induit automatiquement des états modifiés de conscience. Ce n'est quand même pas la même chose que tondre la pelouse ! J'aimerais savoir comment ils vont faire respecter cette loi. Il faudra obtenir une licence d'hypnotiseur avant de pouvoir se marier.

Maintenant revenons à l'exercice. Vous allez vous synchroniser verbalement au vécu de l'autre pour établir le rapport. Ensuite vous utiliserez ce rapport pour travailler. Pour cela, il faut faire des transitions. Vous devez acquérir une manière élégante de guider quelqu'un depuis l'état où il est dans le présent jusqu'à l'état de transe où vous voulez qu'il aille. On obtient ce résultat « en douceur » avec des transitions. Des mots tels que «alors, quand, comme» entraînent une relation naturelle entre deux propositions. « Alors que tu es assis, il est possible que tu comprennes que je vais te dire quelque chose. » Il n'y a, en réalité, aucune relation entre le fait d'être assis et celui de comprendre quoi que ce soit. Néanmoins cela paraît avoir un sens donné par le ton de la voix et le mot « alors ».

Commencer par des informations sensorielles permet de faire des transitions provoquant des réactions qui mènent aux états modifiés. La base sensorielle des transitions doit être un élément que votre partenaire peut trouver. Ce n'est pas nécessairement quelque chose dont il est conscient. Par exemple je regarde Stéphane et je lui dis : « Stéphane, tu peux sentir la texture de ta moustache, et pendant que tu la caresses avec le doigt, tu peux remarquer que tu as souri et que tu t'es arrêté. Tu peux même sentir ton coude avec l'autre main et remarquer les mouvements de ta poitrine quand tu respires. Et tu ne le sais pas encore mais tu vas prendre conscience de la présence de ton pied droit. »

JEAN : Je ne comprends toujours pas ce que tu entends par le terme transition.
Si je dis : « Tu es assis sur ta chaise et tu poses une question », je fais une transition. J'utilise le mot « et » pour relier deux éléments différents. «Tu as posé cette question parce que la réponse est importante pour toi. » Tous ces éléments ne sont pas nécessairement reliés, et utiliser le mot « parce que » crée un lien entre eux. On crée donc des liaisons entre les phrases en utilisant ces transitions. Dire : « Tu es assis sur cette chaise, tu clignes des yeux, tu attends » n'a pas la même fluidité que : « Alors que tu es assis sur cette chaise, tu clignes des yeux et tu te demandes à quoi rime tout ça. » Des mots comme « et, comme, alors, pendant, parce que » construisent une relation entre les différentes parties d'une phrase. Cette relation particulière est liée au temps. Elle permet à l'interlocuteur de passer d'une idée à une autre sans interruption. On peut tout à fait prendre des idées qui ne vont pas ensemble et les assembler en utilisant élégamment ces liaisons. Par exemple : « Et vous êtes ici parce que vous voulez pratiquer l'hypnose. Et pendant ces trois jours je vais vous enseigner de nombreux outils pour vous faciliter la tâche. Je ne sais pas pourquoi ça fonctionne, et en pratiquant ces outils, vous vérifierez qu'ils donnent des résultats. En ce moment, j'utilise ces mots, c'est ce qui donne encore du sens à mes propos. »

JEAN : Est-ce que le «en ce moment » que tu viens d'utiliser est un autre exemple de transition?

Oui.

JEAN : Maintenant je comprends ce que tu dis. Tu nous proposes d'utiliser des mots qui créent des ponts entre les différentes phrases.

Oui. Je pourrais dire : « Alors que tu es assis sur cette chaise, tu peux ; ressentir la chaleur de ta main sur ton bras et tu peux percevoir le contact de ton cahier sur tes genoux. Si tu écoutes bien, tu peux même entendre battre ton coeur et tu ne sais pas... exactement... ce que tu vas apprendre pendant ces trois jours... mais tu réalises qu'il y a un tas d'idées nouvelles, d'expériences et de découvertes qui te seront utiles. »

Tous ces éléments ne sont pas nécessairement reliés de manière logique. Le fait que sa main touche le bras et que le cahier soit sur ses genoux ne signifie pas que l'on va apprendre quoi que ce soit. Pourtant ça paraît logique et sert à atteindre son but. Le but est une transition.

Beaucoup de gens s'imaginent que l'hypnose est un défi ; cette conception est une perte de temps. Ce qui est important c'est plutôt de savoir comment structurer son mode de communication pour aider l'autre à accomplir plus facilement ce qu'il désire. Si un client veut entrer en transe dans un but thérapeutique, ou si j'utilise l'hypnose dans un but médical, pour contrôler la douleur, ou pour améliorer la mémoire, je veux que ce soit le plus facile possible. Je désire obtenir le même résultat pour les gens avec lesquels je communique. Et pour cela j'utilise des transitions pour relier les idées entre elles.

UN PARTICIPANT : Est-ce que tu veux dire que tu rends la suggestion plus crédible en la reliant à un élément du vécu de l'interlocuteur dans le présent?

Absolument. On peut vraiment sentir sa main sur sa jambe de même que son cahier de notes. Je peux donc relier un apprentissage spécifique à ces faits tangibles et vérifiables. Non seulement ça devient plus crédible, mais en plus, l'esprit n'a plus à sauter d'un concept à l'autre. Je pensais au début que si les transitions étaient efficaces, c'était simplement parce qu'elles rendaient une phrase plus crédible. En plus je sais maintenant que les gens suivent plus facilement le processus s'ils n'ont pas à sauter d'une idée à l'autre.

Quand je travaillais sur le contrôle de la douleur, j'utilisais toujours des éléments vérifiables. « La douleur que vous sentez dans votre bras est particulièrement forte, et vous pouvez en même temps entendre le battement de votre coeur et percevoir les mouvements de vos orteils. Vous sentez le contact de vos lunettes sur le nez et il devient même possible de sentir votre autre main, de manière de plus en plus précise. Vous sentez chaque doigt de manière différente et, en fait, vous pouvez aussi prendre toutes les sensations d'une main et les faire passer dans l'autre. » Je croyais que c'était la logique de ces affirmations qui les rendait convaincantes. Pourtant c'est seulement une partie de leur efficacité. Plus que d'être logiques ce sont des instructions sur ce qui est plausible dans le vécu de la personne. C'est-ce qui permet des réactions plus faciles dans un état de conscience constant et ininterrompu. L'hypnose permet de contrôler le rythme cardiaque, mais habituellement quand on essaie ce genre d'outils, on commence à se parler et à penser à tante Suzie, puis on finit par se demander si ça va marcher. Ces sauts d'une idée à l'autre sont des modifications d'état de conscience. Pas radicaux mais subtils.

Construire des transitions créé un lien entre plusieurs affirmations de manière à passer souplement de l'une à l'autre. Et comme on passe plus élégamment d'un état de conscience à un autre, il est plus facile d'accomplir des tâches et de réguler de manière inconsciente les actes réflexes du corps tels que le rythme cardiaque et la tension artérielle. Ce n'est pas un mécanisme de conviction, cela rend simplement les choses plus faciles.

L'un de mes principaux critères de validité d'un outil n'est pas qu'il fonctionne ou non, c'est surtout sa facilité de fonctionnement. Je ne crois pas que la thérapie doive être pénible, que ce soit pour le client ou pour le thérapeute. L'hypnose non plus ne doit pas être difficile ou artificielle, ce devrait être la chose la plus naturelle au monde. Quand il faut se forcer pour faire quelque chose, cela signifie que la technique employée n'est pas assez sophistiquée. Cela ne veut pas dire qu'elle ne vaut rien mais qu'il faut en savoir plus. Est-ce que tout ça vous paraît logique ?

UN PARTICIPANT : Je n'ai pas vraiment suivi la dernière phrase.

Merci. Tu as très bien réagi, ce que j'ai dit n'a pas vraiment de sens et pourtant ça fonctionne. Je provoque une réaction très différente si j'arrête d'utiliser des transitions et que je dis brusquement : « Est-ce que ça vous paraît logique? » Pour répondre vous êtes obligés de vous souvenir de ce que j'ai dit, et c'est difficile parce qu'il n'y avait aucune transition avec la dernière phrase. Si

pendant que je parle, vous étudiez ce qui se passe en vous, vous allez d'une idée à l'autre. Ce dont il s'agit c'est de la facilité avec laquelle on fait ça. J'aimerais savoir si vous comprenez au niveau conscient que je dois être capable de réaliser une transition souple vers cette compréhension. C'est très différent, d'une part de comprendre ce qui se passe, d'autre part de le vivre ou de le mettre en pratique. Maintenant, est-ce que c'est plus compréhensible?

UN PARTICIPANT : Il semble qu'en parlant tu utilises des passerelles, par exemple des éléments de style ou des tics de l'interlocuteur.

Non, je n'ai pas évoqué les tics, quand tu te synchronises à la posture du corps et que la personne se gratte, il n'est pas nécessaire de te gratter. Si tu adoptes les gestes de ton interlocuteur de manière trop voyante, il va s'en rendre compte de manière consciente. Et en tant qu'hypnotiseur, c'est la dernière chose que l'on recherche. Il vaut mieux trouver des mécanismes plus subtils, par exemple respirer au même rythme. La personne ne peut pas le remarquer consciemment, mais son inconscient s'en aperçoit et réagit en conséquence.

UN PARTICIPANT : OK, ce sont donc d'autres moyens de construire des liens entre les idées. Je ne sais pas très bien comment m'exprimer, c'est un peu comme si ça passait mieux quand tu crées la ressemblance par des moyens subtils?

Oui, et je fais autre chose qui facilite le résultat : je ne considère pas l'hypnose comme un moyen de persuasion. Beaucoup de gens qui pratiquent l'hypnose en parlent comme d'un outil pour se mettre en « métaposition », pour rester « au contrôle ». Ils s'intitulent « opérateurs » et je trouve ça intéressant. Ils parlent aussi de « résistance », ce qui est logique parce que « contrôle » et « résistance » vont ensemble. Une manière de décrire l'hypnose c'est être convaincant. Une autre manière c'est être plus naturel. Il est plus naturel de réagir à des propositions qui vont ensemble qu'à des suggestions incohérentes.

Fermez les yeux un instant. La plupart d'entre vous ont été, au moins une fois dans leur vie, à proximité d'un bosquet d'arbres. En regardant ces arbres vous pouvez voir les feuilles et les branches et vous pouvez humer l'air. Vous pouvez sentir le contact de l'air sur votre peau, peut-être entendre la brise se lever et tout en l'écoutant vous pouvez voir les feuilles bouger avec le vent. Vous pouvez tourner la tête à gauche et voir tout à coup un énorme rhinocéros en train de vous charger.

Si cette dernière phrase ne modifie pas radicalement votre vécu de la situation, rien n'y arrivera. Dans l'induction d'un état modifié, un sursaut de ce type peut avoir une fonction et être utile. Mais certainement pas celle de guider souplement quelqu'un quelque part.

La communication paradoxale de ce type est un outil très puissant en thérapie familiale. Si un client me dit : «J'aimerais que ma femme me laisse tranquille », je réponds : « Enfermez-la dans un placard.

- Ce n'est pas ça que je veux.
- Alors qu'est-ce que vous voulez vraiment?
- Tout simplement qu'elle arrête de me dire : j'ai besoin de ceci, j'ai besoin de cela.
- Alors vous voulez qu'elle vous l'écrive? »

Ce ne sont pas des transitions naturelles et elles provoquent des réactions différentes. C'est très utile en thérapie familiale quand il faut aller vite et souvent travailler sur les limitations du conscient en le provoquant. Il est aussi possible d'utiliser l'absence de transition pour provoquer des réactions très fortes. Il est aussi possible d'induire un état modifié très rapidement sans transitions logiques, sensées et souples. J'ai remarqué une chose bizarre sur l'apprentissage et la manière dont on fait des généralisations. Si l'on dit : « Vous savez, je pense vraiment que Lyon

est une ville agréable », on vous répondra générale-' ment : « Qu'est-ce que vous reprochez à Paris? » Ce n'est pas particulier aux arts de la psychologie et de la communication, c'est tout à fait général. Quand dans un séminaire je dis : «Voici un outil qui fonc-; donne », il y a toujours quelqu'un qui estime qu'un autre outil ne fonc Lionne pas. Je ne dis pas que ça ne fonctionne pas de ne pas utiliser de transitions. Je dis simplement que les transitions sont utiles, cela ampli-?,e fie et améliore ce que vous faites. L'inverse peut fonctionner tout aussi bien.
En hypnose on n'avance pas vite si on agit trop rapidement. On avance vite en agissant lentement. On met simplement l'esprit du sujet sous sa coupe. Ou encore, on pourrait dire que l'on le transfère les éléments conscients vers un état modifié. L'interlocuteur ne perd pas le contact avec son esprit conscient, il continue à voir, entendre et réfléchir. C'est simplement que le paradigme qui fait fonctionner son esprit'; conscient est débranché. Il n'a pas disparu, mais quand on le branche',, sur un état modifié, on peut construire de nouveaux apprentissages de manière logique, systématique et rigoureuse. Le premier pas est d'apprendre à guider quelqu'un vers un état modifié en utilisant des transitions douces.

UN STAGIAIRE : J'ai compris l'utilité des transitions surtout pour; relier des concepts sans aucune relation entre eux. Est-ce que c'est la même chose quand il y a une relation étroite, par exemple en relaxation' quand on utilise des mots comme «sentiment de tranquillité, de paix, se sentir à l'aise, se sentir bien » ? Est-ce nécessaire dans ce cas-là ?
Eh bien, ça dépend du but que tu veux obtenir. Nécessaire est un: mot lié au but à atteindre.

UN HOMME : Comment savoir à quel moment utiliser ces transi tions ?
En observant. Quand vous pratiquerez l'hypnose vous remarquerez`,, que les gens ont un aspect extérieur différent en état de conscience modifié. Et en remarquant ces différences avec l'état éveillé ordinaire, on voit à quel moment on crée une discontinuité dans leur vécu. Il faut avoir une bonne vue pour pratiquer l'hypnose parce que généralement on n'a pas autant de feedback que dans un état normal. L'interlocuteur ne parle pas beaucoup et son comportement corporel est plus discret. Dans un sens c'est plus facile parce qu'il y a moins de choses à observer mais ça demande néanmoins une bonne acuité visuelle. Sinon on se rabat sur ce que font beaucoup d'hypnotiseurs et on se fie uniquement aux mouvements de doigts « oui/non » comme réponse aux questions. Ce n'est pas nécessaire dans tous les cas. C'est tout de même une bonne chose à connaître si on n'obtient pas le feedback attendu ou encore pour développer sa sensibilité. Néanmoins, si on a une bonne vue, on obtient tous les feedbacks désirés sans avoir à construire de mécanisme artificiel. Les gens réagissent de manière visible à ce qui se passe à l'intérieur d'eux-mêmes.

Si, quand on utilise des mots comme « tranquille, détendu, confortable », l'interlocuteur sursaute parce qu'il ne ressent pas cet état à ce moment précis, on peut observer des réactions non verbales nettes. Et à ce moment-là, c'est utile de les mentionner. Par exemple, on dit « Pourquoi ne pas te détendre ? » ; le client essaye, mais c'est difficile, il n'y arrive pas et se dit : « Si seulement je pouvais. » On pourrait dire « Sentez vous bien », mais c'est difficile de se sentir bien de manière délibérée. Par contre c'est plus facile de penser à une goutte d'eau sur une feuille d'arbre. Même s'il n'y a aucun lien entre les deux, on se détend plus en pensant à une goutte de pluie qu'en essayant de se détendre.

Ce qui m'a le plus impressionné chez Milton Erickson c'est qu'il n'utilise pas l'hypnose au premier degré. S'il désire que quelqu'un ne distingue plus les couleurs, il ne dit pas: « Ne distinguez plus les couleurs », mais par exemple : «Avez-vous déjà lu un livre? Qu'est-ce que ça signifie d'avoir lu un livre? » (Jeu de mots entre read : lu et red rouge). Cela n'a aucun sens. On m'a dit un jour qu'il y avait un « lundi bleu ». Je me suis fait la réflexion : un lundi bleu, ça ne veut rien dire. Ces choses vont peut-être ensemble mais elles n'ont aucune signification pour moi.

En fait, elles n'ont pas besoin d'en avoir.

La différence entre Milton Erickson et les autres praticiens de l'hypnose c'est qu'il ne rencontrait aucune résistance chez ses clients. Soit il les choisissait soigneusement, soit il faisait quelque chose de fondamental que les autres ne faisaient pas. Il observait leurs réactions et agissait de manière appropriée. Utiliser des transitions fonctionne avec tout le monde car les transitions font partie de la structure de base du langage. Et dans la pratique de l'hypnose, c'est très utile. J'ai vu une seule fois Milton réaliser une induction classique, ce qui était très rare. La plupart du temps ses clients lui parlaient de sujets intellectuels et tout à coup le temps s'était écoulé. Mais pour cette induction officielle, il fit asseoir la personne et lui dit : « Maintenant: que vous êtes assis, vous allez fixer un point sur le mur, et tout en fixant ce point vous allez vous rendre compte que vous faites la même chose qu'à l'école quand vous avez appris à lire et à écrire. Vous apprenez..' apprenez à réaliser une chose que vous ne saviez pas faire. Et même si vous ne l'avez pas remarqué, votre respiration a déjà changé (sa voix,, ralentit), vous vous sentez de mieux en mieux et plus détendu. » Ces transitions permettent de construire la continuité, la fluidité. Alors que' le rapport entre apprendre à lire et se détendre est pour le moins, minime.
De toute façon la signification de toute communication c'est la réac tion obtenue et non ce que l'émetteur en pense. Si on veut faire un, compliment et que l'interlocuteur le prenne mal, la signification du" message est une insulte. Si l'on pense qu'il l'a mal pris parce qu'il n'a,: pas compris, on démontre sa propre incapacité à communiquer effica cement. On peut soit se justifier et expliquer, soit apprendre à partir de ce qui s'est passé. Pour ma part je préfère apprendre. Donc si j'émets un message que mon interlocuteur prend mal, je modifie ma manière de l'émettre. Et si un jour je veux insulter cette personne, je sais maintenant comment faire.

Les transitions ne sont pas tout, elles sont néanmoins un outil très; utile. De toute façon il n'y a pas de formule passe-partout en hypnose. La seule chose dont on peut-être sûr, c'est que quand on émet un message, les gens réagissent. Si le nombre de messages différents est suffi sant, on finit par trouver ce à quoi ils réagissent de manière adéquate.

Vous allez maintenant observer votre tempo et la vitesse de votre voix. Un hypnotiseur traditionnel nommé Ernest Hilgard a prouvé en' quarante ans de recherches qu'il n'y avait pas de relation entre la vitesse de la voix de l'hypnotiseur et la capacité de modifier un état de" conscience. Il l'a prouvé de manière statistique. Mais si vous observez ce qui se passe en vous pendant que je vous parle et que... je change-la vitesse de ma voix... de façon... très importante... et que je parle...beaucoup plus lentement... l'effet est notable. Tant qu'il y a un résultat, je ne m'intéresse pas à ce que dit « la science ».
Je vais maintenant vous parler de modélisation. Pour faire ça on bâtit des descriptions qui servent uniquement à faire remarquer certaines choses. Pour l'instant leur but est d'attirer l'attention sur le ton et la vitesse de la voix. Le premier hypnotiseur que j'ai rencontré parlait d'une voix nasillarde. Quand il disait avec cette voix déplaisante : « Je veux que vous vous sentiez très détendu », même moi, débutant, je me suis rendu compte que je ne pourrais pas me détendre en écoutant une voix pareille. Mais il « savait » que la seule chose à faire c'était de parler d'un ton monocorde parce que c'est écrit dans tous les livres. Il «savait » que peu importait le ton, le tout étant de conserver le même parler sur un ton monotone, à mon avis, permet seulement d'éviter d'être incongruent. Si on devient incongruent personne ne le remarque parce qu'il n'y a pas de variation dans la voix. Pourtant ces variations de ton peuvent donner du poids à ce que l'on dit et fait.

UN STAGIAIRE : J'ai remarqué que, quand tu fais des suggestions, tu utilises de temps en temps des tournures impliquant un certain contrôle. Des expressions comme «Tu vas ressentir » ou « Tu sens » par opposition à « C'est quelque chose qui pourrait arriver. » Est-ce que tu fais une différence ?

Oui. La règle que j'utilise c'est que je ne veux pas qu'il puisse y avoir d'échec en quoi que ce soit. Si je propose une action facilement vérifiable, j'utilise des mots tels que «pourrait, peut-être, il se peut», que nous appelons des opérateurs modaux de possibilité. «Ton bras va peutêtre commencer à se lever. » De cette manière si ce que j'ai demandé n'arrive pas, la personne n'aura pas échoué. Si par contre je suggère quelque chose de complètement invérifiable, j'utiliserai plutôt des mots impliquant la conséquence : « Ceci va approfondir votre état de transe » ou « Cela vous fait vous détendre encore plus. » Comme c'est invérifiable, la personne ne peut conclure qu'elle a échoué. Quand j'ai utilisé cinq ou six opérateurs modaux de possibilité auxquels l'interlocuteur a réagi positivement, je peux généralement passer sans risque à des mots qui impliquent une relation cause-effet. De toute façon, si la suggestion suivante est délicate, je peux toujours revenir aux opérateurs modaux de possibilité. Cette règle de base permet que personne n'échoue en tentant de faire quoi que ce soit.

Beaucoup d'hypnotiseurs poussent les gens jusqu'à leurs limites en les soumettant à ce qui est appelé des tests d'aptitude à être hypnotisé.', Ils mettent leurs clients en état modifié et leur font réaliser une série de « tâches » hypnotiques répertoriées et classées. Les clients en réussissent certaines et échouent à d'autres. Le résultat est que l'hypnotiseur et les) clients se mettent dans la tête qu'il y a des choses qu'ils ne peuvent pas faire. Quand j'enseignais à l'université je donnais des cours du soir d'hypnose. Beaucoup de gens me disaient : « J'ai souvent été en transe et jel peux seulement aller jusqu'à un certain niveau. » Je ne sais pas d'où vient cette idée de niveaux. Si la qualité de votre transe hypnotique est mesu rée en hauteur, l'estime de soi va vers le haut, mais en hypnose on des, cend. Il faut un état très modifié à certains pour voir une hallucination positive. Et d'autres en voient tout le temps, ils appellent cela penser Sik en tant qu'hypnotiseur, je fixe une tâche précise à quelqu'un, il y a u risque d'échec. Quand je dis par exemple : « Vous allez ouvrir les yeux e voir un caniche de deux mètres de haut », qu'il ouvre les yeux et qu'il n'y a pas de caniche, il peut alors penser qu'il n'est pas capable d'avoir d'hallucinations positives.

Très souvent les clients me disent : « J'ai souvent essayé d'avoir une hallucination positive mais je n'y arrive pas. » Je sais que tout le mond' en est capable et l'a probablement fait plusieurs fois. Quand ils disent qu'ils ne peuvent pas, cela signifie que quelque chose les convaincus que c'est au-delà de leurs capacités. Et cela n'en sera que pi difficile pour moi. Il faut que je tourne autour de leurs croyances po les amener à vivre cette expérience. Ou alors j'accepte la croyance et je dis : « Vous savez, c'est une limitation génétique mais ce n'est pas absolument nécessaire pour accomplir ce que vous désirez, sauf si vous et-;, architecte ou ingénieur. »
C'est en effet ce que font les ingénieurs en ouvrages d'art. Ils fon, des relevés et des études sur des vallées où il n'y a rien, et ils hallucinent des autoroutes et des barrages, puis ils les conçoivent et les calcu lent. Ils doivent simplement avoir certaines hallucinations et pa d'autres. Voir une autoroute là où il n'y en a pas est « naturel » dans ce cas-là, ça s'appelle « travailler ». S'ils voyaient des petits hommes ver aller et venir sur l'autoroute, c'est à ce moment-là qu'ils auraient des problèmes.

Comme je ne veux pas que les gens échouent et fassent des généralisations limitantes, j'avance très lentement, en produisant des résultats vérifiables tels que les phénomènes hypnotiques classiques. Je ne connais pas beaucoup de gens qui aient vraiment besoin d'une lévitation du bras ou d'hallucination négative. La plupart font ça tout le temps et ne s'en rendent pas compte. Ces phénomènes n'ont aucune valeur en eux-mêmes.

Ce qui m'intéresse, c'est de guider des gens à travers des expériences par lesquelles ils soient convaincus qu'ils peuvent obtenir les changements qu'ils recherchent. Que ce soit contrôler sa douleur chez le dentiste, modifier le rythme de son sommeil ou pour du développement

personnel, je veux les aider à obtenir ces résultats, parce que l'hypnose peut-être un outil très puissant pour atteindre des changements psychothérapeutiques. On me demande souvent : « Qu est-ce qu'on peut faire sous hypnose ? » En fait la question serait plutôt : « Comment peut-on utiliser l'hypnose pour faire ce que l'on veut fa-ire? » L'hypnose n'est pas un remède, c'est un ensemble d'outils. Ce n'est par parce que l'on possède un outillage de mécanicien que l'on sait pour autant réparer une voiture. Pour cela il faut aussi savoir comment utiliser les outils.
Le côté souvent incompris de l'hypnose c'est qu'elle est considérée comme un élément concret. En fait ce n'est pas une chose, c'est un jeu de procédures que l'on peut utiliser pour modifier l'état de conscience de quelqu'un. Savoir quel état de conscience on utilise pour traiter un problème particulier est encore autre chose. C'est important et on le traitera plus tard. La première chose à apprendre est comment faire passer quelqu'un rapidement et élégamment d'un état de conscience à un autre.

Exercice 3

Vous allez faire encore une fois le même exercice en conservant les mêmes groupes. Cette fois-ci, au lieu de décrire la situation à la personne, vous lui demandez de s'asseoir et de fermer les yeux, puis vous commencez à décrire les éléments de son vécu ici et maintenant. Vous utilisez trois affirmations de synchronisation qui soient vérifiables, par exemple: «Tu es assis sur une chaise... tu peux sentir les endroits de ton corps en contact avec la chaise... tes bras croisés... ton pied qui repose sur le sol... la température de ton visage... les mouvements de tes doigts... entendre le bruit des autres dans la pièce... le son de ma voix... » Après ces trois affirmations vérifiables, vous allez dire quelque chose qui ne soit pas immédiatement vérifiable, et qui soit une description de l'état où vous voulez l'amener. Par exemple: « Et tu te détends de plus en plus... » «Pendant que tu continues à te sentir de mieux en mieux... » « Et tu ne sais pas du tout ce que je vais dire maintenant. » Un exemple «Tu respires... il y a des bruits dans la pièce... tu peux entendre bouger les autres... et tu te demandes ce que tu es en train de faire... » Rendez les transitions aussi naturelles que possible. L'un sera le sujet, les deux autres à tour de rôle exprimeront des affirmations de synchronisation puis de guidage. Quand tout le monde aura tourné deux fois, vous ajouterez dans vos affirmations des descriptions de la situation que vous avez utilisées les deux premières fois... « Prends ton temps et repense au moment où tu étais en train de courir. » Remarquez la différence.
Cela vous aidera de vous synchroniser non verbalement: respirez au même rythme, ou parlez au rythme de la respiration du sujet. Et soyez toujours congruent entre ce que vous dites et la façon dont vous le dites.
Quand le sujet semble vivre la situation aussi profondément ou plus profondément que lors de l'exercice précédent, vous allez violer sciemment ces principes un à la fois. Changez brutalement le tempo de votre voix. Remarquez s'il y a ou non un résultat. Puis revenez à ce que vous faisiez avant et modifiez le ton. Puis arrêtez d'utiliser des transitions: «Tu es assis. Tu te sens bien. Tu es détendu. Tu ne sais pas ce qui va se passer. » Remarquez ce qui arrive quand vous faites ça. Ajoutez des éléments inadaptés: «Tu peux sentir les touches sous tes doigts... et tu sais qu'il y a une cuisine quelque part dans ce bâtiment. » «Tu peux sentir le contact du plancher sous tes pieds... et tu connais l'enthousiasme et le désintéressement des politiciens de Washington. »
Commencez par utiliser tous les éléments que nous vous avons présentés. Puis quand vous aurez induit un état modifié stabilisé, modifiez juste un seul petit élément et remarquez ce qui se passe. Ensuite réutilisez tout et modifiez un autre petit élément. Remarquez ce qui se passe sur le visage, la respiration, la couleur de la peau, la taille de la lèvre inférieure, le mouvement des paupières. Les gens ne parlent pas beaucoup quand ils sont dans une transe, alors il faudra obtenir votre feedback par d'autres moyens. Si vous vérifiez

après coup, ce sera trop tard. Vous devez pouvoir vérifier ce qui se passe à chaque instant, et le meilleur outil c'est l'observation visuelle.
Allez-y.

Avez-vous remarqué que procéder de cette manière amplifie encore plus le processus? Ce que j'ai voulu montrer en vous faisant procéder pas à pas, en vous faisant faire l'exercice sans rien vous dire, puis en vous donnant quelques instructions, puis en vous le faisant faire à nouveau, c'est que l'hypnose est un processus d'amplification. Si l'on considère l'hypnose comme un moyen de persuasion, on ne réussit pas grand-chose. Si l'on pense que c'est un moyen de contrôle, ça sera la même chose. Alors que si on choisit une situation à laquelle quelqu'un a réagi d'une certaine manière on peut amplifier cette réaction en utilisant des techniques hypnotiques.

UNE STAGIAIRE : Les phénomènes du type lévitation du bras, c'est de l'amplification aussi?

Les hypnotiseurs sont très attentifs à rechercher des réactions dont ils savent qu'elles vont se produire de toute façon. Beaucoup d'entre eux veulent obtenir la lévitation du bras. Et la première instruction est « Prenez conscience de votre main et elle va commencer à vous paraître légère... prenez une grande inspiration et remarquez ce qui se passe... » Les mains semblent plus légères parce que quand on inspire et que la poitrine monte, ça tire la main vers le haut. Donc si l'on donne des instructions pour que les mains paraissent légères au moment où la personne inspire, ce sera vrai. En fait, les hypnotiseurs ne sont pas tous conscients de la manière dont ils travaillent. Il y a une ancienne technique d'induction que l'on voit dans certains films où l'on fait balancer une montre au bout d'une chaîne. L'hypnotiseur dit : « La montre se balance lentement, vous la regardez attentivement et vous la voyez comme si le temps passait devant vous. En la regardant vos yeux vont se fatiguer. » Bien sûr qu'ils vont se fatiguer ! Si on fixe quoi que ce soit assez longtemps, les yeux se fatiguent naturellement.

Au début du siècle, l'hypnose se pratiquait souvent en demandant au sujet de fixer un objet. Il était assis et l'hypnotiseur, face à lui, levait deux doigts et lui disait : «Vous allez fixer ces deux doigts de manière intense... et quand vos yeux commencent à se sentir fatigués, vos paupières vous paraissent lourdes et vous savez alors que vous entrez dans une transe hypnotique. Et quand vos yeux commencent à se sentir fatigués, vous voyez moins distinctement. » C'est, en réalité, une réaction tout à fait naturelle. « Et vos paupières vont vous paraître lourdes, vous allez ressentir le besoin de fermer les yeux. » Bien sûr! On fait cela tout le temps et ça s'appelle cligner des yeux.

Si je dis à ce moment-là : « Et quand vos yeux seront fermés, ils resteront fermés » il y a beaucoup de chances pour qu'ils le restent. J'ai pris trois éléments vérifiables d'une situation et je les ai reliés à un élément ment non vérifiable. Je l'ai fait avec une transition naturelle et une fluidité qui s'accordent parfaitement au vécu de l'interlocuteur. J ai construit une démarche pas à pas qui le guide jusqu'à un résultat tangible. Je dis : « Tu vis cette situation qui te conduit à une autre situation, qui te guide vers cette troisième situation » et ces trois expériences sont vérifiables. Ses yeux vont vraiment paraître fatigués, ses paupières vont véritablement vouloir se fermer, sa vision va se modifier. On ne' sait pas consciemment que tous ces éléments font naturellement partie du vécu de la situation, et pourtant quand je les décris, chacun guide naturellement vers le suivant. Puis quand j'ajoute un élément qui ne fait pas naturellement partie du vécu, on suit pas à pas et donc on continue. Ce n'est pas que l'on soit convaincu. On ne s'est même pas posé la question de savoir si c'était vrai ou faux. On suit, c'est tout. Utiliser des transitions permet de suivre plus aisément.

Si l'on s'imagine que l'hypnose permet de contrôler ou de persuader; quelqu'un, on est perdant. On réduit le nombre de personnes avec les-; quelles on est efficace. On y perd aussi sur le plan personnel parce: qu'on se demande qui contrôle. En fait, on se respecte beaucoup plus soi-même dans un état hypnotique que dans un état éveillé. Si je donne: des instructions négatives et blessantes, l'interlocuteur sera plus facilement enclin à les exécuter en état éveillé qu'en état modifié. Si on pense aux choses déplaisantes qui nous ont été suggérées et que l'on a pourtant réalisées, c'est qu'on était probablement en état éveillé à ce k moment-là. En état hypnotique il est très difficile de faire accomplir quelque chose sans résultat positif et significatif. Les gens sont plus sensés en état modifié. C'est beaucoup plus facile de profiter de quelqu'un en état éveillé que dans n'importe quel autre état de conscience.

Je pense que l'hypnose est vraiment du biofeedback. Mais une machine à biofeedback n'indique pas, par exemple, de ralentir le pouls. Elle indique simplement le nombre de pulsations. Il faut soi-même se fixer comme objectif de ralentir les pulsations ou de faire baisser la tension artérielle. En tant qu'hypnotiseur on fait les deux. On peut émettre des messages en accord avec ce qui se passe, juste comme une machine. On peut aussi ajouter un à un des éléments qui mènent à un autre endroit; l'interlocuteur suivra naturellement et confortablement. On peut créer une situation dans laquelle tout ce qu'il y a à faire c'est de réagir. Ce que tout le monde fait constamment, et ce que l'on fait le mieux.

Il est beaucoup plus facile de réaliser des changements personnels dans un état modifié qu'en état éveillé. Le nombre de choix que l'on se donne est fonction de l'état de conscience. Les capacités et les limites correspondent par définition à l'état de veille normal. Il est impossible de modifier ses limites dans son état normal de conscience. Les limites réduisent la manière dont on les traite et entraînent des difficultés. Par contre quand on est dans un état modifié, on n'a plus les mêmes. Celles qui restent sont différentes. En allant et venant entre différents états modifiés, on fait évoluer son état d'éveil.

Combien d'entre vous sont thérapeutes?... Combien à un moment ou à un autre ont tellement évolué qu'ils ne sont pas revenus en arrière?... Et combien n'ont jamais fait cela?... J'espérais que quelqu'un lèverait la main, comme ça j 'aurais pu dire : « Comment osez vous être thérapeute? » Un vecteur du changement incapable de changer, ce serait l'ultime hypocrisie. En fait l'hypnose est uniquement une méthode de changement. Tout le travail que nous effectuons ici est de vous apprendre à faire des transitions naturelles d'un état à l'autre.

UN PARTICIPANT : Je me demande toujours à quoi on peut voir que quelqu'un entre en transe? J'ai observé quelques changements, mais comment savoir si ça signifie le passage à un état modifié de conscience ?

Quels types de changement avez-vous observés quand vous avez fait les inductions?

UNE STAGIAIRE : Les muscles du visage semblaient se détendre, le visage lui-même devenait plus lisse.

C'est caractéristique. Dans un état de transe, il y a un relâchement des muscles du visage puis une symétrie qu'on ne rencontre pas en état normal. En réalité il y a d'abord intensification de l'asymétrie faciale au moment de l'entrée en transe. Et on sait que l'on a atteint un état vraiment profond quand on observe à nouveau la symétrie, qui est alors beaucoup plus équilibrée. On observe le processus inverse à la sortie de la transe : une extrême symétrie suivie par un état relativement asymétrique jusqu'à la symétrie habituelle. Qu'avez-vous vu d'autre?

UN HOMME : Des tressaillements des doigts ou d'autres parties du corps.

Tous les mouvements inconscients, tressaillements ou frissons involontaires, sont en général de bons indicateurs du développement d'un état de transe.

UNE FEMME : La respiration a complètement changé.

Je suis content que tu aies remarqué cela. Le rythme respiratoire varie déjà beaucoup à l'état normal, en état modifié il y a toujours des changements. Si un client visuel présente une respiration peu profonde et haute en état normal de conscience, très souvent elle deviendra plus profonde et descendra au niveau de l'abdomen. Si c'est quelqu'un de très kinesthésique qui respire lentement au niveau de l'abdomen, il change lui aussi. Les rythmes respiratoires sont en relation avec les modes de perception sensorielle et ils se modifient avec l'état de conscience.

UNE FEMME : Si quelqu'un a un visage asymétrique, est-ce que cela signifie qu'il a en lui beaucoup de polarité ou une grande différence entre conscient et inconscient?

Je n'irais pas jusque-là. Si l'asymétrie du visage est exagérée, vous savez qu'il y a quelque chose d'inhabituel. Il y a peut-être un déséquilibre chimique ou du comportement, ou les deux. Je n'appellerais pas ça une différence entre conscient et inconscient.

UN HOMME : J'ai remarqué que quand la transe s'approfondit, les mains deviennent plus chaudes et ont tendance à rougir.

C'est vrai, surtout si l'état est très profond, il y a une détente musculaire et un afflux de sang aux extrémités.

UN HOMME : Quel est le rapport entre les yeux complètement révulsés et les états modifiés ?

A priori. aucun. Si les veux se révulsent complètement, c'est l'indication d'un état très profond. Néanmoins beaucoup de gens peuvent avoir une transe profonde les yeux ouverts, donc ce n'est pas le critère nécessaire d'un état modifié.

UN HOMME : Que signifient les mouvements d'yeux?

Il y a deux sortes de mouvements. Le premier est un battement de paupière, l'autre est un mouvement du globe oculaire sous la paupière, sans que la paupière ne bouge. Ce dernier est appelé « Mouvement Rapide des Yeux2 » et indique une visualisation.

À ces signes généraux de passage à un état modifié s'ajoutent des signes particuliers à la personne avec laquelle on travaille. Tous ces signes montrent simplement qu'il y a un changement d'état de conscience. Si l'on veut savoir à quoi ressemble tel ou tel état de conscience, il faut se demander : « Quel état? » et : «Pour quoi? » En observant le tonus musculaire, la couleur de la peau et le rythme respiratoire avant de faire une induction, on sait à quoi ressemble l'état normal de l'interlocuteur. Et quand on procède à l'induction, on peut suivre les changements en observant la modification de ces paramètres.

En plus de l'observation des signes de changement d'état de conscience, il faut vérifier la qualité du rapport. La personne a des réactions correspondant ou non à ce que l'on demande et cela indique la qualité du rapport. Bien sûr, dès qu'il est perdu, la personne retourne à son état normal éveillé.

Résumé

A. On peut considérer une transe comme l'amplification des réactions et du vécu d'une situation. En décrivant cette situation, indiquer les détails du contexte aide la personne à amplifier ses réactions.

B. La synchronisation permet d'établir le rapport et de guider quelqu'un vers un état modifié. Il est possible de s'accorder sur n'importe quel comportement. Il est efficace de se synchroniser sur un acte réflexe que la personne n'exécute pas consciemment, tel que le rythme respiratoire. Après avoir accordé le tempo de sa voix au rythme respiratoire de l'autre, on peut le ralentir et la respiration de l'autre ralentira en conséquence. Une autre manière de se synchroniser est de verbaliser les éléments de la situation et son contexte : « Tu souris en me regardant, et tu peux entendre ma voix quand je parle.... »

2. REM en anglais (N.d.T.).

C. Des transitions souples permettent d'atteindre aisément un état de conscience modifié. Des mots tels que « alors », « pendant que », « et », « en conséquence » rendent les transitions élégantes.
D. Les signes généraux de transe sont les suivants : d'abord asymétrie du visage puis évolution vers une symétrie plus marquée qu'à l'état normal. Détente générale des muscles, petits mouvements musculaires involontaires, rougeurs, changements du rythme respiratoire.

2 Inductions simples

Nous allons décrire, faire des démonstrations et vous faire pratiquer très systématiquement plusieurs techniques d'induction hypnotique pour élargir votre répertoire. Ce que nous avons déjà vu suffit avec certaines personnes mais ne fonctionne pas dans tous les cas.
Dans l'hypnose classique des recherches ont « prouvé » qu'il n'est possible d'hypnotiser que certaines personnes. On est parvenu à ce résultat en utilisant exactement la même induction pour tout le monde. Bien sûr, si l'on n'utilise qu'un seul type d'induction, il fonctionne seulement avec certaines personnes. La plupart des hypnotiseurs classiques ne se préoccupent même pas d'ajouter à leur répertoire les techniques de base telles que la synchronisation du tempo de la voix à la respiration du client.

Nous avons décrit les signes physiologiques accompagnant un état modifié de conscience. Vous en avez observé quelques-uns dans le tonus musculaire, le rythme de la respiration, la couleur de la peau, la dimension de la lèvre inférieure. Ces signes particuliers sont précisément ce que vous allez détecter maintenant. Le principe de base de conduite d'une induction hypnotique est d'observer ces signes physiologiques, puis de faire ce qu'il faut pour les amplifier. Il y a aussi des méthodes plus spécifiques telles que les généralisations qui sont des affirmations ayant tendance à guider l'autre vers un état modifié. Je vous rappelle que toutes les généralisations sont des mensonges et qu'elles ne fonctionnent pas tout le temps pour tout le monde. Certaines sont aidantes car elles développent la perception sensorielle et aident à remarquer ce qui se passe. Abandonnez toujours une généralisation ou un modèle pour les éléments que la personne vous présente en termes de feedback sensoriel. Je vais vous expliquer comment faire. Si l'on remarque alors les signes de développement d'une transe, il suffit de continuer, car ça signifie que ce que l'on fait fonctionne. Si ces signes n'apparaissent pas, il faut essayer n importe quoi d'autre.
Les deux premières méthodes que je vais vous montrer sont proches de celles que vous avez déjà utilisées, présentées de manière légèrement différente.

Synchronisation et guidage verbal exercice 5-4-3-2-1

Vous avez pratiqué cette technique quand vous avez proposé trois affirmations sensorielles et vérifiables, incorporé une transition puis ajouté une affirmation non vérifiable. On peut-être encore plus élégant en commençant par des affirmations orientées vers l'extérieur et en augmentant graduellement le nombre d'affirmations orientées vers l'intérieur et non vérifiables. Milton Erickson disait souvent qu'une transe correspond à une orientation interne de l'attention. En augmentant progressivement le nombre d'affirmations à orientation interne, on utilise aussi la synchronisation et le guidage verbal pour orienter l'attention vers l'intérieur.
Dans cette méthode, on commence par exposer cinq affirmations quatre sensorielles et une qui soit orientée interne. Il faut les relier par une transition telle que « et » ou « comme ». « Tu entends le son de ma voix et tu peux remarquer la couleur des murs de cette pièce tout en sentant

le contact de ton bras sur le fauteuil, et tu peux commencer à te sentir bien. » Puis on énonce trois affirmations vérifiables suivies de deux non vérifiables, puis deux et trois, et enfin une et quatre. À ce moment-là l'état de transe est généralement bien établi.
J'aimerais que vous réfléchissiez un instant aux descriptions non sensorielles que l'on peur proposer avec des affirmations vérifiables Te
voudrais vérifier que vous avez bien compris ce qu'est la description non sensorielle d'une expérience interne.
Plusieurs intervenants

- Et tu vas commencer à te sentir bien.
- Et tu vas découvrir une sensation délicieuse.
- Et tu vas apprécier les progrès que tu fais.
- Et tu vas sentir certaines choses différemment.
- Et tu vas te rappeler des moments agréables.
- Et tu vas te rappeler un moment bien précis particulièrement agréable.
- Utilises-tu le futur de manière intentionnelle?

Je vous suggère plutôt d'utiliser le présent progressif pour l'instant. « Et tu es en train de découvrir cette expérience agréable, et tu commences maintenant à te rappeler... » « Maintenant vous commencez à vous rendre compte que vous êtes capables d'apprendre l'hypnose. »
Barbara veux-tu venir ici? J'aimerais faire une démonstration.

Les autres vont avoir deux tâches. La première est de noter soigneusement tous les changements physiologiques de Barbara quand elle passera dans des états modifiés de conscience. La deuxième est de suivre ce que je vais dire. Comme cela vous pourrez établir le rapport entre ce que je fais et ses réactions.

Maintenant Barbara, avec les yeux ouverts ou fermés, c'est uniquement une question de confort pour toi, tu vas t'asseoir et je vais te proposer quelques affirmations. Tu vas vérifier si ces affirmations correspondent à ton vécu de l'instant. Par exemple en ce moment tu es assise et tu peux entendre le son de ma voix. Et tu peux sentir la chaleur de tes doigts croisés.
Qu'est-ce qui vient de se passer? J'espère que vous l'avez tous observé car la réaction de Barbara est un début important.

- Elle a hoché la tête.

Oui, il y avait aussi quelque chose de plus profond.

- Elle a fermé puis rouvert les yeux.

Oui, ses pupilles se sont dilatées. Je pense que vous avez aussi pu distinguer que les muscles de son visage se sont détendus. Vous connaissez tous ce que l'on appelle le « regard dans le vide » ? On parle à quelqu'un et tout à coup on a l'impression d'être seul. En Californie on appelle ci « partir dans l'espace ». J'ai dit deux choses à Barbara qu'elle pouvait immédiatement vérifier. Quand elle les a vérifiées, et plus particulièrement la seconde, il y a eu une congruence évidente entre ce qu'elle entendait et ce qu'elle ressentait. Cela lui a permis de commencer à modifier sa perception de l'environnement. Elle a donc commencé à changer d'état. Comme je te l'ai dit, Barbara, tu peux continuer les yeux ouverts j ou fermés, suivant ce que tu préfères. Et tout en étant assise en face de moi, tu peux ressentir le contact du dossier de la chaise contre ton dos et celui du barreau sur lequel reposent tes pieds. Et tu peux remarquer le contact de tes mains sur tes genoux ainsi qu'un bien-être en train de se développer. Et la prochaine fois que tes yeux se ferment, garde-les fermés pour éprouver un bien-être grandissant. (Quelqu'un éternue.) Le;! bruit de l'éternuement passe à travers toi, accentuant encore ton bien-être... Et tout en étant assise... inspirant... et expirant... tu te sens de mieux en mieux... Écoute tous les bruits autour de toi... et profite d'un sentiment de plus en plus fort... de sécurité... pour tout ce que nous faisons ici.

Maintenant Barbara, j'aimerais que ton esprit inconscient décide... de te donner une impression de fraîcheur... et de renouveau... alors que tu es assise... écoutant le son de ma voix... et le tintement de la,' vaisselle... avec le sentiment grandissant de t'éloigner de ton environnement... et un bien-être... interne... pour tout ce que nous faisons' ici... en démonstration... Cela fonctionne très bien avec toi. Et je vais demander à ton esprit inconscient... qu'il commence... à faire s'élever... une de tes mains... ou les deux... si c'est adapté... avec des mouvements inconscients... petits... et honnêtes... Et tu peux te demander... alors que tu es assise là ... inspirant... et expirant... si cette réaction particulière sera celle qu'a choisi ton esprit inconscient... ou... aussi utile... pour ce que nous faisons maintenant... ton inconscient... pourrait te procurer... une impression... de bien-être... et si' encore plus approprié... avec un sentiment de renouveau... te ramener' lentement... pour revenir... parmi nous... dans cette pièce... contente de voir la rapidité... avec laquelle tu as pu apprendre... ces phases initiales... de modification de ton état de conscience.
Dans tous les cas... je vais en profiter... pour demander... à ton inconscient... de préparer quelques éléments... L'entrepreneur qui J prépare... la construction d'une maison... a... à sa disposition... des outils... des matériaux... des briques... des poutres... des tuiles... des clous... des vis... du ciment... une truelle... Tous ces objets... n'ont aucun sens... en eux-mêmes... jusqu'à ce qu'ils soient assemblés... et montés... pour former des murs... une charpente... un toit... C'est comme des petits signes sur le papier... ces signes que nous appelons alphabet... sont réalisés avec des petits bouts de bois... et c'est beaucoup plus facile de voir... clairement... ce que donne la construction finie... une maison... un garage... une grange... plutôt que de l'imaginer quand tous les matériaux... les briques... les poutres... les clous... les tuiles... le ciment... sont encore en tas sur le chantier.
Il y a des manières naturelles... de percevoir... qui peuvent être apprises... D'un endroit élevé... par exemple... on peut embrasser... d'un seul coup d'oeil... la silhouette d'une ville... les quais de San Francisco par exemple... Depuis un avion... c'est plus facile de voir ce genre de choses... et de distinguer... comment les quais... sont construits... plutôt qu'en se promenant... entre les bâtiments... c'est la même chose... dans beaucoup d'autres domaines de ta vie.
Et maintenant... ton inconscient va choisir... soit de te faire revenir ici avec une sensation de renouveau... soit de t'emmener plus profondément... et tu vas me signaler ce choix en levant une de tes mains... ou les deux... c'est un choix que je laisse à ton inconscient... je lui demande simplement qu'il commence à rassembler tous les matériaux... dont j'ai parlé... de manière à faire évoluer ta façon de voir la vie... de manière plus efficace... et nouvelle pour toi (elle ouvre les yeux et s'étire).

Comme d'habitude je ne me suis tenu à la technique annoncée que pendant quelques phrases, puis j'ai utilisé d'autres outils quand ils me paraissaient plus adaptés. J'ai commencé par des affirmations que Barbara pouvait immédiatement vérifier. À tout moment nous avons tous à notre disposition un potentiel infini d'expériences à base sensorielle. Tout l'art est de savoir quelle partie de la perception sensorielle on choisit de mentionner. Il est particulièrement aidant de choisir un élément qui est en dehors du champ de conscience de l'interlocuteur jusqu'à ce qu'on en parle. J'étais à peu près sûr par exemple qu'elle était consciente du ton de ma voix. Elle l'était effectivement. Mais elle était moins consciente du barreau de la chaise sous ses pieds. C'est pour cela que quand je l'ai mentionné, vous avez pu constater des changements notables dans son attitude. Il a fallu qu'elle modifie la perception de son vécu pour vérifier que ce que je disais était vrai.Il s'est alors passé deux choses. D'abord j'ai gagné en crédibilité : ce que je disais était cohérent avec ce qu'elle était en train de vivre. De plus, comme elle n'était pas consciente de son pied sur le barreau de la chaise jusqu'à ce que je le mentionne, c'était une instruction discrète de changement d'état de conscience, dans ce cas vers une perception

corporelle.
J'ai fait une demi-douzaine de remarques de ce style. Puis il y a eu inflexion du type de langage. Qu'est-ce que j'ai fait?
- Des métaphores.
J'ai fait autre chose avant.
- Tu as commencé à guider.

Oui, au début je m'accordais : les affirmations décrivaient ce qu'elle était en train de vivre. Ensuite qu'est-ce que j'ai utilisé comme type d'affirmations ?
- Tu lui as suggéré de fermer les yeux.

Oui, alors qu'elle était déjà en train de le faire. Nous appelons cela une incorporation. Elle était en train de faire quelque chose, alors j'ai incorporé cette action dans ce que je disais. Juste après qu'elle eut fermé les yeux, j'ai commencé à énoncer des affirmations sur les états internes que je voulais qu'elle atteigne. J'ai parlé d'une « sensation grandissante de bien-être et de sécurité ». Pour, moi les signaux non verbaux qu'elle émettait déjà, respiration plus lente, détente musculaire,... se traduisent par le mot «bien-être ». Ce n'est peut-être pas le cas pour Barbara. Le mot « bien-être » a autant de significations différentes que de personnes dans la salle. Quand j'utilise le mot « bien-être » je ne parle plus en termes de perception sensorielle. Je suggère qu'un état particulier se développe en elle, quel qu'il soit. J'espère que vous avez compris le sens de ce que j'ai dit ensuite. Barbara m'avait parlé d'une évolution pour acquérir une compétence académique particulière. Je lui ai donc raconté une série de métaphores pouvant faciliter cette évolution. Vous pouvez vous en servir vousmêmes si elles ont du sens pour vous. Elle leur a trouvé une signification et c'est ce qui compte.

BARBARA : En fait je n'ai trouvé aucun sens. C'était juste des mots. J'ai arrêté d'y réfléchir consciemment.
Exactement. C'est la réaction que je recherche : « Il y avait trop de mots alors j'ai arrêté de vouloir comprendre. De quoi parlais-tu ? De maçons et de la silhouette des quais de San Francisco. Et vu d'avion, ce n'est pas la même chose que quand on marche entre les bâtiments. » En d'autres termes, la dernière partie était adaptée à sa demande. Quand j'énonçais les métaphores son esprit conscient ne comprenait pas. Pourtant j'ai remarqué des signes montrant que son inconscient saisissait la relation et commençait le travail que je lui avais demandé. Y a-t-il des questions sur ce que j'ai fait?
- Tu as décidé de ne pas poursuivre la lévitation de la main?
Non, je lui ai proposé un choix comme je le fais toujours.
- Est-ce qu'il n'y a pas eu une résistance à la lévitation de la main ? Est-ce pour ça que tu lui a proposé un autre choix?
Il n'y avait pas de résistance. Sa main a commencé à s'élever, les doigts avaient déjà commencé à bouger. Mais je lui ai proposé une seconde possibilité qu'a choisie son inconscient. Si je ne l'avais pas fait, sa main aurait continué à monter.
J'ai suggéré qu'elle lève la main et j'ai obtenu les tressaillements annonciateurs du mouvement lui-même. À ce moment-là, je me suis souvenu que j'étais en train de faire une démonstration d'induction et non de phénomène de transe. C'est pourquoi je lui a suggéré de revenir avec une sensation de fraîcheur, de renouveau et de plaisir pour en avoir fait autant aussi vite.

Un bon hypnotiseur est comme un bon gouvernement. Le meilleur est celui qui en fait le moins et obtient le résultat le plus efficace. Métaphoriquement, Barbara m'a autorisé à créer un système en boucle avec elle dans lequel j'avais un feedback sur les parties de son vécu qui lui permettaient de modifier complètement son état de conscience. Mais c'est elle qui guidait tout le temps, dans la mesure où je réagissais aux changements qui s'opéraient en elle, où je les

incorporais et où je suggérais où elle pourrait se diriger par la suite. Elle a accepté toutes les suggestions. Si elle avait indiqué à un moment donné que ce n'était pas approprié, j'aurais proposé des variantes.
- Comment aurais-tu su qu'une suggestion était inappropriée?
Par une inversion des signes de développement d'une transe. N'importe quelle inversion de la détente musculaire, des changements du rythme respiratoire, des modifications de la taille de la lèvre inférieure, ou des variations de couleur de la peau.
- Je me suis demandé ce que tu as pensé de son rire nerveux au début quand tu as dit que ses mains étaient chaudes. Elle a ri et tu l'as ignorée.
C'est à ce moment que je l'ai interrompue et que j'ai dit : « J'espère que vous avez remarqué cette réaction. » C'était la détente musculaire, la dilatation de la pupille et un mouvement du corps. Elle a ri juste après mes commentaires. Elle n'aurait pas ri si j'avais continué l'induction. Son rire était le signe que cela fonctionnait. Je n'avais prononcé que deux phrases, ça marchait déjà et elle avait discerné un changement. Barbara, est-ce bien comme ça que ça s'est passé ?
- Oui.
Sa réaction a été tellement rapide et évidente que j'ai voulu m'assurer que tout le monde l'avait remarquée.
- Il m'est arrivé quelque chose d'étrange quand tu guidais cette induction. J'essayais de t'observer et j'ai en fait suivi moi-même tout le processus. J'ai même été gênée parce que ma main commençait à monter.
Il y en avait beaucoup dans le même cas. À peu près une trentaine. Donc il n'y a aucune raison d'être gênée.

LAURENT : Peux-tu nous indiquer d'autres mots pour décrire les réactions internes que tu pensais qu'elle était en train d'éprouver?

Je ne pensais pas. À ce moment-là, je guidais déjà. Je lui ai demandé de créer ces sensations. Je n'ai pas employé les mots « sécurité » et « bien-être » en fonction de ce que je voyais, parce que je ne savais pas si les signaux qu'elle émettait signifiaient sécurité et bien-être pour elle. Je sais simplement que ce sont des termes génériques souvent associés à la détente musculaire.

LAURENT : D'accord, j'essaye seulement de trouver d'autres mots.

Il y en a des tas. On peut employer des mots comme « à l'aise, en paix, sécurité, calme, ou centré sur soi ». Ce ne sont que des mots. Ils n'ont aucune signification propre. Chacun les interprète individuellement en fonction de ses propres besoins.
J'insiste sur la distinction entre les descriptions basées sur des perceptions sensorielles et celles qui ne le sont pas. Je peux me synchroniser en employant des perceptions sensorielles. Les perceptions non sensorielles me permettent de proposer des procédures générales que l'interlocuteur utilise de manière idiosyncratique. Son interprétation est donc unique, riche et pleine de sens pour lui. Je n'ai aucune idée de ce que c'est et c'est très bien comme ça. C'est du contenu qui appartient à l'autre. Mon travail c'est de guider la démarche.
C'est une induction verbale très simple et vous pouvez toujours y revenir. Elle fonctionne. C'est simplement plus long que d'autres méthodes plus élaborées. Si vous l'utilisez souvenez-vous de relier les affirmations de perception sensorielle à celles qui guident vers des états internes spécifiques. Cela s'appelle la modélisation « cause effet ». La liaison la plus simple et la moins forte est l'utilisation du mot « et ». « Vous entendez le son de ma voix et vous ressentez la chaleur de vos mains posées sur vos genoux ainsi qu'une sensation grandissante de bien-être et... » Dans l'induction que j'ai réalisée avec Barbara, j'ai commencé à faire des liaisons avec « et » puis j'ai employé une forme plus forte de liaison. « La sensation de chaleur et le contact du fauteuil vont te permettre de te sentir encore mieux. »

Il y a trois formes de liaisons, la plus simple étant « X et Y ». La suivante, un peu plus forte, est « comme, pendant que, en... ant, X, Y ». « En écoutant le son de ma voix tu vas te sentir encore mieux. » «Quand je vais toucher ton genou tu auras l'impression de te détendre encore plus. » « Pendant que tu es assis et que tu écoutes le son de ma voix, ton esprit inconscient peut rechercher un souvenir agréable de ton enfance. » La forme la plus forte « X entraîne Y » emploie des mots comme « entraîne, fait, a pour conséquence ». «Ta main s'élevant en l'air va t'entraîner vers un souvenir agréable. »

Donc la procédure est de proposer quatre éléments instantanément vérifiables, puis de les relier un par un à l'état interne que vous proposez. D'abord la synchronisation, puis le guidage. En continuant, vous augmentez progressivement le nombre d'affirmations orientées internes et vous progressez d'une forme de liaison faible à une forme plus forte.

La liaison peut-être très efficace. C'est étonnant de voir comment cela s'adresse à l'esprit conscient et conserve pourtant son impact. Un jour, quelqu'un est littéralement devenu aveugle pendant un séminaire. Je faisais une démonstration et j'ai dit : « La seule chose dont vous ayez besoin pour être capable défaire ça c'est de voir. » J'avais établi un lien entre voir et être capable de mener à bien la tâche. Une fois la démonstration terminée, une femme a levé la main et a dit : « J'ai une question. » Je lui ai demandé ce que c'était et elle a répondu « Qu'est-ce que tu fais quand tu ne peux rien voir? » J'ai cru qu'elle voulait dire qu'elle n'avait pas remarqué le changement de la personne dans ma démonstration, alors j'ai dit : « Tu n'as vu aucune réaction? » Elle a répondu « Non, c'est tout noir! »

Cela ne la gênait pas du tout, mais j'ai pensé qu'il y avait quelque chose à faire. Je suis donc allé vers elle et je lui ai dit : « Tu n'as pas à apprendre ça! » et sa vue est revenue.

La réaction de cette femme est très rare. Pour la plupart des gens la liaison fonctionne dans l'autre sens. S'ils peuvent voir, ils sont capables de réaliser la tâche. Quand on maîtrise les liens que l'on établit, on peut traiter tous les impacts de cette liaison.

Synchronisation et guidage non verbal

Il est très aidant de considérer que toute l'hypnose est, en fait, un feedback. Bob est assis en face de moi, nous échangeons beaucoup d'informations tous les deux, à la fois verbalement et non verbalement. Parmi tous ces messages, certains sont conscients, c'est-à-dire que nous savons que nous les émettons, et d'autres sont inconscients.

Une des manières d'utiliser les messages de Bob c'est de choisir ceux que je peux identifier comme étant en dehors de son champ de conscience, et de les lui renvoyer par des attitudes corporelles en miroir. Deux choses peuvent alors se produire. Soit il s'en rend compte, soit ses réactions inconscientes s'amplifient, en conséquence les réactions inconscientes deviennent de plus en plus nombreuses et les réactions conscientes diminuent. Après s'être accordé sur une réaction inconsciente, on peut commencer à l'amplifier ou guider vers un autre résultat. Je peux le faire sur n'importe quel élément du comportement non verbal de Bob. Je peux m'accorder à la dilatation de sa pupille en dilatant les miennes puis, tout en le regardant, commencer à regarder dans le vide en vérifiant à quelle vitesse il peut me suivre. Le regard dans le vide est un bon indicateur de l'état de transe parce qu'il accompagne un processus interne inverse de celui qui consiste à fixer son attention sur un élément du monde extérieur.
Je peux synchroniser le clignement de ses yeux, puis petit à petit cligner les yeux plus souvent et

plus lentement jusqu'à ce que je l'amène à fermer les yeux. Je peux prendre le même tonus musculaire que lui, puis lentement détendre mes muscles pour l'aider à se détendre luimême. Quand on synchronise et qu'on guide non verbalement, ce n'est pas la peine de parler. On s'accorde pour créer le rapport, puis on se met soi-même lentement dans un état modifié de conscience, en vérifiant que l'autre suit. Synchroniser et guider forment un méta-processus qu'on trouve dans toutes les autres inductions. On peut l'utiliser seul, ou à l'intérieur d'une autre technique d'induction. Je vous recommande de pratiquer uniquement la partie non verbale pour vous entraîner. Sans parler, vous vous synchronisez corporellement en miroir. Puis très lentement et en vérifiant à quel allure la personne vous suit, vous vous mettez vousmême dans une transe profonde. Prévoyez tout de même un moyen d'en sortir par vous-même.

Passer d'un canal de représentation à un autre

Je vais d'abord expliquer rapidement ce qu'est un canal de représentation à ceux qui ne connaissent pas ce concept. Nous avons remarqué que l'être humain décompose les informations qu'il perçoit et la manière dont il les utilise. Si l'on décompose la perception globale d'une situation en informations relevant des différents canaux sensoriels, on obtient une partie visuelle, une partie auditive et une partie kinesthésique. On a aussi une partie olfactive et une partie gustative, mais ces deux portions ne sont généralement pas très importantes dans la perception globale, sauf quand on fait la cuisine ou qu'on mange. En état normal, on est plutôt conscient d'une perception visuelle, auditive ou kinesthésique. Nous appelons cela les systèmes de représentation car ce sont les systèmes que l'on emploie pour se représenter le monde extérieur. Les mots employés pour parler de la perception indiquent le canal sensoriel utilisé consciemment.
Ce qui est intéressant, c'est que si on demande à quelqu'un de décrire d'abord son état normal de conscience, puis l'idée qu'il se fait d'un état modifié, il emploie souvent un autre système. Par exemple quelqu'un peut parler comme ceci dans son état normal : « J'ai une sensation claire et nette de qui je suis » (mots visuels) et dans son état modifié comme cela : « Je suis en contact avec l'univers » (mots kinesthésiques).
Cela signifie qu'une fois que l'on connaît le système de représentation de quelqu'un en état normal, on peut se faire une idée assez précise de ce que sera un état modifié pour lui : n'importe quoi d'autre. Si quelqu'un est vraiment en contact avec ses émotions et tient fermement sa vie en main, on peut le guider vers un état modifié où il est surtout conscient d'images visuelles. Donc s'il dit : «Je sens que j'aimerais entrer en transe parce que j'ai beaucoup de besoins, je suis irrité de temps en temps, je veux me sentir détendu et aplanir certaines difficultés dans ma vie », je saurai que son mode de conscience est plutôt kinesthésique.
Jeanne, veux-tu venir ici un instant? Dis-moi ce que tu aimes dans ta maison.
- J'adore la vue. Ma maison domine l'océan, c'est très beau.
Elle donne des informations visuelles donc je peux commencer à j parler « en visuel » pour m'accorder à son vécu. Souvenez-vous, le métaprocessus c'est s'accorder à ce que l'autre est en train de faire puis le guider vers quelque chose d'autre. Ce quelque chose d'autre, ce sont des canaux qu'il n'emploie pas d'habitude. Ce sera automatiquement ,j un état modifié pour lui.
Je vais probablement commencer par un contexte agréable à l'oeil. Je sais déjà que Jeanne aime regarder l'océan. Tu aimes la plage? - Oh oui!

Je t'invite, les yeux ouverts ou fermés, à m'accompagner pendant que je décris cette situation... Tu es à la mer... tu fais comme si tu pouvais... aller à la mer... un jour comme aujourd'hui... la première chose que tu peux remarquer... en levant les yeux... c'est que tu vois , clairement... la couleur du ciel... tu vois peut-être... quelques nuages... et tout en regardant le ciel... tu profites... de la pureté de l'air... et tu baisses les yeux et tu vois... le sable de la plage... et debout... regardant le sable... tu peux voir tes pieds... et ressentir... le poids de ton corps... sur le sable...Et en regardant vers le large... tu peux voir... des vagues... et des vagues... et des vagues... venant de l'horizon... vers toi... chacune ayant une forme particulière... une hauteur différente... une couleur propre quand elle déferle... et en regardant ces vagues... arriver vers toi... tu remarques... que le vent souffle des embruns... au sommet de chaque vague... au moment où elle se brise sur le sable... et en observant ces embruns... tu peux sentir... leur fraîcheur humide... quand le vent souffle sur ton visage... et maintenant tu pourrais... faire quelques pas dans l'eau... et sentir aussi la fraîcheur de l'eau sur tes pieds... et tes chevilles... et te sentir vraiment très bien... Et en regardant sur la plage... tu peux apercevoir une personne que tu connais bien... quelqu'un que tu ne t'attendais pas à voir ici... et tu lui fais signe... cette personne te répond... et ça te rappelle... un autre lieu... il y a quelque temps... et quelque chose d'agréable et surprenant à la fois... qui vient de ce souvenir.., et tu apprécies l'expérience... et tu en apprends... tout ce qui peut t'être utile... et quand tu es prête... et que tu en as bien profité... à ton propre rythme... en prenant tout ton temps... tu peux revenir.. , ici et maintenant.

Quel type de communication ai-je employé?

- D'abord du visuel, puis beaucoup d'allers et retours entre visuel et kinesthésique. As-tu décidé à un certain moment de rester dans le kinesthésique ?

J'y serais resté si j'avais continué. Quand je fais des va-et-vient, je vérifie si elle peut suivre. Pensez à cela comme à la transposition verbale de la synchronisation respiratoire. Je respire au même rythme qu'elle pendant un certain temps puis je modifie ma respiration. Si elle me suit, je sais que j'ai établi le rapport, j'ai la main et je peux continuer à développer n'importe quel type de perception ou de sensation adapté.

Après quelques phrases j'ai immédiatement su qu'elle pouvait me suivre. Comment ai-je pu le déterminer?

- Sa tête bougeait de manière congruente avec tes suggestions.

Oui, quand je lui proposais de regarder en l'air, elle levait la tête. Quand je parlais de regarder les vagues, elle les regardait. Ses réactions corporelles montraient qu'elle vivait la situation que je lui proposais. C'est suffisant pour savoir que le rapport est établi. Maintenant on peut se poser une question : est-ce que le rapport est maintenu si je change de canal? Pour connaître la réponse, il suffit d'essayer et d'observer. Je lui ai alors demandé de regarder le sable de la plage. Puis je lui ai dit : « Ressens tes pieds sur le sable. »

JEANNE : Je l'ai fait.

- Alors quand tu passes à un autre canal, tu as tendance à y rester?

Oui, je pouvais alors parler principalement de ses sensations corporelles. Quand elle marche dans l'eau, elle peut sentir l'eau autour de ses pieds... et la fraîcheur de l'air... quand le vent souffle sur son visage.

Je développe d'abord une image visuelle du contexte autour d'elle puis je trouve un moyen de passer de cette image visuelle à n'importe quel autre canal. Dans son cas, si elle baisse les yeux et qu'elle regarde le sable à ses pieds, elle peut alors ressentir le contact du sable sous ses pieds. Si elle regarde au loin et voit le vent vaporisant l'écume des vagues, elle peut sentir la brise sur son visage.

Il y a toujours dans chaque perception les trois dimensions, visuelle, auditive et kinesthésique. Donc on commence par le canal qu'utilise la ' personne. C'est l'accord : entrer dans le modèle du monde de l'autre. Puis on peut utiliser une formule verbale très simple : « Tu vois les nuages se déplacer dans le ciel... et tout en les observant... tu sens la brise sur ton visage. » Voir se déplacer les nuages suggère qu'il y a du vent. Le point de passage entre l'image visuelle des nuages en mouvement poussés par le vent et le canal kinesthésique où je veux la conduire est la sensation de la brise sur son visage. La formule verbale est « en X ant » (synchronisation) « tu Y » (guidage).
- J'ai remarqué une seule formule auditive dans ton induction. Tu as dit qu'elle pouvait entendre une de ses connaissances l'appeler. Pourquoi n'as-tu pas développé l'auditif?
Je n'en avais pas besoin. Dans notre culture le canal auditif est rarement très développé sauf chez les musiciens. J'aurais pu introduire des éléments auditifs à d'autres moments : le bruit du vent, le bruit des vagues déferlant sur la plage.

Je tiens à bien faire la distinction entre induction et utilisation. Une induction démarrant en visuel complet puis passant en kinesthésique et quand l'interlocuteur suit, continuant en kinesthésique, va modifier complètement son état de conscience. Une fois qu'il est dans ce nouvel état, ce que je vérifie par l'observation des signes physiologiques dont on a parlé plus tôt, je vais construire une perception sensorielle complète. Et là, j'inclurai les trois canaux. Je la ferai marcher jusqu'à la personne qu'elle rencontre sur la plage, la toucher, la regarder attentivement et remarquer l'expression de son visage, puis enfin écouter attentivement ce qu'elle a à lui dire. Ensuite, j'utiliserai cette situation avec les trois systèmes de représentation comme matrice de base de tous les changements qu'elle désire.
- Il y a eu une interruption sonore. Un magnétophone a cliqueté et je me suis demandé pourquoi tu ne l'as pas incorporé. Cela t'a certainement gêné.
Moi oui, mais pas elle, elle ne l'a pas entendu. Je le sais parce qu'elle n'a pas réagi. Il n'y a eu aucun changement de sa respiration, de la couleur de sa peau ni de son tonus musculaire. Ç'aurait été absurde de l'incorporer puisqu'elle n'a montré aucune réaction.
- Si elle l'avait entendu, comment l'aurais-tu introduit dans l'induction ?
« Et il y a des bruits gênants, même à la plage. »
- Pourquoi n'as-tu pas incorporé le balancement de sa jambe?

J'aurais pu la mettre sur une balançoire à la plage. Cela aurait certainement bien fonctionné. Employer le balancement de sa jambe ou d'autres éléments de son comportement auraient été de bons choix. Mai on n'a pas besoin d'employer tous les bons choix chaque fois que l'on procède à une induction, uniquement ceux qui permettent d'obtenir la réaction désirée.

JEANNE : Je me souviens que ma jambe bougeait et je savais pourquoi. Maintenant j'ai oublié.Comment retrouver cette information en utilisant le principe du passage d'un système de représentation à un autre ? Jeanne, ferme les yeux, balance la jambe et remarque ce qui vient visuellement... un peu plus vite.

JEANNE : Uniquement des visages.
En y repensant je crois qu'elle a effectué une régression. Elle est redevenue une petite fille sur la plage. En effet, un adulte et un enfant ne balancent pas la jambe de la même façon. Maintenant, son geste est plutôt celui d'une adulte. Quand elle était en état modifié, le mouvement était plus enfantin. As-tu une idée de l'âge que tu avais sur la plage?

JEANNE : Le même qu'aujourd'hui.
Elle a dit le même âge, mais elle a montré des changements dans le ton de sa voix et sur son visage caractéristiques d'une régression. C'est comme ça que je décrirais la manière dont elle balançait la jambe tout à l'heure.
Bien, des questions sur ce type d'induction?

- Je ne me souviens pas comment tu as démarré. Tu lui as demandé quelque chose?

Oui, j'ai fait quelque chose de très important. Je lui ai demandé si ,i elle aimait aller à la plage et j'ai observé sa réaction. Si j'avais simple- f' ment présupposé qu'elle aimait aller à la plage, je n'aurais pas pu savoir si, par exemple, toute sa famille s'était noyée sous ses yeux quand elle avait trois ans. Dans ce cas, la plage n'aurait pas été un très bon choix pour une induction de détente.

Le principe est de trouver quel système de représentation interne le client emploie dans son état normal. Certains les utilisent tous, et dans ce cas, on peut démarrer dans n'importe lequel. Dans un contexte de stress, les gens privilégient généralement un système. C'est en partie pour cette raison qu'ils se bloquent et viennent consulter. Ils restent dans un système face à leur problème. Le simple fait d'introduire les deux autres est souvent suffisant pour leur permettre de changer de comportement. On peut faire cela en les faisant passer d'un système à l'autre.
Le passage sera toujours évident dans ce que nous faisons. Pas seulement d'un système de représentation à un autre, mais aussi de l'extérieur vers l'intérieur. J'ai rencontré quelqu'un qui prétendait réaliser des inductions d'une centaine de manières différentes. Cela m'intéressait et je lui ai demandé de faire une démonstration. D'un point de vue formel, elles étaient identiques. Chaque fois il utilisait la même séquence visuel externe, visuel interne, kinesthésique externe, kinesthésique;, interne, auditif externe, auditif interne. Chacune avait un contenu différent mais c'était toujours le même enchaînement. C'est pourtant un hypnotiseur très efficace; il obtient les résultats habituels de l'hypnose classique.

Dans le contexte de ce séminaire, vous pouvez commencer avec' n'importe lequel des systèmes sauf si votre partenaire privilégie déjà l'un d'entre eux. Toutefois, j'aimerais que vous commenciez exactement comme vous le feriez avec un client : posez-lui des questions sur la situation à laquelle il pense, notez les prédicats qu'il emploie et employez ce canal pour démarrer. Proposez-lui quatre ou cinq affirmations dans ce canal puis trouvez un point de passage pour le guider vers un autre système.

Retrouver un état de transe antérieur

L'induction la plus facile de toutes consiste à demander à son client s'il a déjà vécu un état de transe. Si c'est le cas, il suffit de lui proposer de se rappeler dans les moindres détails la séquence des événements de l'entrée dans cette transe. Lui demander de préciser la configuration exacte de la pièce, le son de la voix de l'hypnotiseur et ce qu'il a fait pour provoquer cette transe profonde. On remarque alors que le client revit l'expérience. C'est un exemple de régression automatique. Il revit l'état de transe pour pouvoir retourner en arrière dans le temps et répondre aux questions précises qui lui sont posées.

S'il revit trop vite l'expérience et que l'on obtient un état trop superficiel, on peut soit lui indiquer non verbalement de ralentir, soit lui poser des questions plus détaillées. On peut demander par exemple s'il était assis exactement de la même manière. « Non, pas tout à fait. » « Alors montrez-moi plus précisément. » La position du corps associée à l'état de conscience modifié vécu précédemment l'aidera à retrouver cette expérience de transe.

« Est-ce que la pièce était semblable? » «Non, les murs étaient verts. » « Laissez vos yeux se fermer et composez une image mentale de la pièce telle qu'elle était. » On le sépare de son état présent pour lui donner la faculté d'accéder aux informations nécessaires, et donc de retrouver l'état de transe qui a été le plus efficace pour lui.

On peut ajouter aux questions d'autres techniques telles que les instructions cachées (voir l'annexe 3) pour renforcer leur efficacité. « Il se penchait vers la droite ou vers la gauche quand vous avez commencé à fermer les yeux ? »
C'est l'induction la plus facile. Il suffit de demander au client de se remémorer toute la séquence qui s'est déroulée lors de la transe profonde initiale. Quand il arrive à l'état de transe, on l'utilise.
Combien de personnes ici ont rencontré Milton Erickson ?
Si vous regardez autour de vous, vous pourrez facilement le savoir parce que, quand j'ai posé cette question, ils ont revécu l'expérience de transe qu'ils ont connue avec lui.

États de transe se produisant naturellement

Il y a une autre manière très facile de produire un état de transe. Chacun a traversé une transe somnambulistique. Le tout est de savoir s'il l'a reconnue comme telle.
Ce matin nous vous avons demandé de trouver dans votre vécu personnel un état où vous aviez un champ d'attention limité. Les deux autres dans le groupe ont détaillé cette situation pour l'amplifier. On' peut obtenir le même genre de résultat sans rien connaître de l'interlocuteur, uniquement en décrivant des états de transe somnambulistique qui se produisent de façon naturelle dans notre culture. C'est très facile à réaliser. Il suffit de dire : « Avant de commencer, parlons d'expériences très banales, parce que c'est utile pour moi, thérapeute, de connaître un peu ton histoire personnelle afin de trouver tes ressources les plus aptes à te faire apprendre l'hypnose. » Puis on décrit cinq états de transe très puissants et se produisant très souvent. On remarque alors que l'interlocuteur, en essayant de comprendre ce discours et de trouver des exemples dans son vécu, est déjà dans un état modifié.

Que se passe-t-il si on parle des sensations ressenties pendant un long trajet en voiture? De cette manière on n'émet pas directement la suggestion d'entrer en transe, on parle tout simplement d'une situation dans notre culture où des états de transe se produisent spontanément. Par exemple je suis venu en voiture depuis... Santa Cruz en Californie... où j'habite... à travers les montagnes de Santa Cruz... et de l'autre côté... jusqu'à l'aéroport de San José... Et comme cela arrive souvent quand je conduis... surtout sur un trajet que je connais... parfaitement... parce que je l'ai fait de très nombreuses fois... la dernière chose dont je me suis souvenu... en arrivant à l'aéroport... c'était de prendre l'autoroute 17... Bien sûr, je conduisais prudemment... et pendant le trajet... la monotonie de la route... je suppose... produisit une sorte d'état automatique... et inconscient... auquel je sais que je peux faire confiance... pour me conduire de mon point de départ... jusqu'à mon but.

Et c'était tout à fait... comme une autre situation que beaucoup de gens ont vécue... celle d'assister à une conférence... où leur présence est obligatoire... et où l'orateur... n'est pas passionnant... c'est quelqu'un... qui parle sur un ton... et d'une manière... qui engendrent plutôt l'ennui... et ce qu'il dit... ne stimule pas votre attention... Et dans ce type de situations... j'ai remarqué que mon esprit a tendance à s'évader... vers d'autres lieux... en d'autres temps... qui sont moins ennuyeux... et plus stimulants...

Par exemple une expérience que j'ai vécue... de marcher dans une forêt... un jour tranquille... Les endroits les plus beaux... autour de chez moi... sont les forêts de séquoias... c'est vraiment merveilleux... J'ai entendu comparer... l'impression visuelle de ses arbres... et la sensation de majesté... de calme... et de sérénité... qu'ils dégagent,... avec une cathédrale... Et tout en

me promenant... dans cette forêt... où les séquoias sont tellement homogènes... qu'ils n'abritent pas beaucoup d'animaux... et surtout pas d'oiseaux... et il y règne donc un silence majestueux... associé à ces promenades... et surtout... la sensation varie peu... j'éprouve du calme... et de la détente... que j'apprécie... vraiment beaucoup.
Qu'est-ce que ces trois situations ont en commun ?

- La détente, la solitude.
- La sérénité.
- La répétition.

Elles sont répétitives. Elles sont monotones. Et si vous aviez observé autour de vous pendant que je parlais, vous auriez pu remarquer les signes physiologiques que vous avez appris à associer à un état de transe, apparaître chez la plupart d'entre vous.

C'est donc une manière naturelle et discrète de guider quelqu'un, depuis l'état de conscience où il se trouve, vers un état modifié. Il suffit de raconter une série d'épisodes qui ont en commun uniquement le type de réaction à obtenir. À ce moment-là la vérification de l'atteinte du but se fait par l'observation. On raconte autant d'histoires que nécessaire. On peut parler d'ascenseurs. Pratiquement tout le monde entre en transe dans un ascenseur. Les gens regardent les chiffres des étages, leurs pupilles se dilatent et s'immobilisent. Dans un ascenseur les seuls endroits qu'il soit culturellement convenable de regarder, c'est. les chiffres des étages, les murs ou bien le sol.

Un autre exemple : que se passe-t-il quand un feu passe au rouge? On s'arrête. Citez-moi d'autres exemples d'états de transe se produisant spontanément.

- Au cinéma.
- À l'église.

Oui, bien que la fréquentation de l'église soit en baisse. Beaucoup de gens n'ont pas vécu cette expérience et ne peuvent pas s'y référer. Néanmoins c'est une bonne idée pour ceux qui y sont allés.

- La télévision.

Oui. Si vous voulez dire quelque chose à vos enfants. Pour qu'ils rangent leur chambre par exemple, faites-le pendant qu'ils regardent la r télé. Ils sont dans le film et non en face de l'écran. Vous vous installez à â côté et vous dites, doucement pour ne pas les interrompre : « Et tu as ce besoin irrésistible de... »

- Les patients chroniques d'un hôpital psychiatrique regardent la télévision toute la journée. Je n'ai jamais pensé à communiquer avec eux à ce moment-là.

Tu peux essayer.
Quand on a commencé à étudier l'hypnose, on avait l'habitude de jouer un petit jeu tous les deux (Richard Bandler et moi). On choisissait un groupe de sujets « naïfs » qui n'avaient jamais eu d'induction « classique ». Puis on jouait à les faire passer de leur état présent à un état de transe somnambulistique avec le minimum d'étapes. L'une des premières choses que je proposais c'était un état de méditation. C'est un état très différent de l'état de conscience habituel. Je leur demandais de m'accorder le privilège de les voir se mettre en état de méditation sans aucune intervention de ma part. Et ils se mettaient tout seuls dans cet état.

Je leur disais alors : « Avec votre permission je vais maintenant vous suggérer de passer de cet état de méditation, en lui conservant toute son intégrité, à un état appelé transe somnambulistique, où nous pourrons opérer les changements que vous avez demandés. » Je fais une distinction nette entre les deux états parce que sinon, chaque fois qu'ils se mettront à méditer,

ils retourneront en état de transe somnambulistique. Je ne veux pas relier les deux, sauf si j'ai une bonne raison pour cela.

Quand on doit faire des inductions de type classique, je recommande d'attendre d'avoir d'abord atteint de manière discrète quelques états de transe avec le client. Je vais vous citer l'exemple le plus courant. Un client demande de traiter un problème par l'hypnose. On lui dit : « Oui. Mais avant de commencer, je dois savoir deux ou trois choses sur vous. » Puis on induit une série de transes, du type : « La première chose à vérifier est votre capacité à me fournir tous les détails de votre problème. » On induit donc une transe en prenant des renseignements sur lui. On lui demande où il est né, puis de décrire en détail la maison où il vivait, les bruits qu'il y entendait et les émotions qu'il y a éprouvées. Et bien sûr, à ce moment-là, il est parti. Il régresse pour pouvoir donner tous les renseignements sur son passé. Une définition de l'état de transe c'est de séparer le client du présent. Le seul lien qu'il ait avec le présent est la voix du thérapeute. Dans toutes les autres dimensions il est ailleurs.

Les hypnotiseurs classiques considèrent qu'une régression est un phénomène de « transe profonde ». Pourtant c'est très courant. Les thérapeutes Gestalt obtiennent généralement des phénomènes de transe profonde de manière automatique. Ils le font beaucoup plus facilement qu'un hypnotiseur et pourtant la plupart refusent le label « hypnose ». Partout dans le monde des gens regardent des chaises vides, voient leurs pères et mères assis sur ces chaises, leur parlent et entendent leurs réponses. Ce sont des hallucinations positives visuelles et auditives. Ce sont des phénomènes liés aux transes profondes, qui n'ont pas dans ce cadre-là le label hypnose, et ne provoquent donc pas de résistance.

À ce sujet, un conseil. Quand on fait une conférence sur l'hypnose, le groupe entre et sort constamment de transe. Le seul moyen pour que les participants puissent comprendre les descriptions de l'hypnose et de l'état de transe c'est qu'ils puissent accéder à leurs propres expériences. En fonction de sa confiance en soi, on a peut-être une centaine de personnes en transe profonde, assez rapidement ou non, tout dépend du but fixé. Il n'y a aucun sujet au monde dont il soit plus facile de parler parce que dès qu'on l'évoque, il se produit.

Il suffit d'observer les réactions des gens pour savoir qui sélectionner comme sujet. Choisissez-en un parmi les 20 % du groupe qui a traversé au moins cinq transes somnanbulistiques pendant les cinquante minutes de la présentation. À la fin de ce séminaire vous aurez acquis une sensibilité suffisante pour savoir qui réagit en partant dans une transe profonde et utilise vos suggestions, qui est dans un état intermédiaire réagissant à la fois consciemment et inconsciemment, et qui reste totalement conscient, Pour faire des démonstrations, choisissez des sujets qui réagissent bien. Si vous voulez obtenir un résultat bien précis, expliquez ce que vous allez faire, détaillez les réactions attendues et j observez celui qui réagit de manière adéquate le plus rapidement. C'est I le sujet à choisir.

Certains d'entre vous se laissent aller trop facilement à la transe, ce qui peut les empêcher d'apprendre ces techniques. Pour bien les intégrer je vous suggère de vous arrêter un moment, de retrouver le calme en vous et de demander à une partie de vous-même, de conserver un état de conscience adapté à l'apprentissage. Ce serait bien de mélanger; l'expérimentation avec une trace consciente des processus et des protocoles. Restez silencieux un moment pour intégrer tout cela. Vous pouvez utiliser la technique du recadrage si vous la connaissez...

Exercice 4

Vous connaissez maintenant cinq techniques d'induction (1) Synchronisation et guidage verbaux, (2) Synchronisation et guidage non verbaux, (3) Passage d'un système de représentation à un autre, (4) Retrouver un état de transe antérieur, (5) Décrire un état de transe se produisant naturellement. Formez des groupes de trois. Chacun choisit la technique qui l'intéresse et qu'il n'a pas encore appliquée de manière systématique. A met en oeuvre l'induction, B se laisse faire et en profite.
C observe très attentivement les changements physiologiques et corporels de B lorsqu'il entre en transe. Notez, d'une part les phrases et les comportements les plus efficaces, d'autre part s'il y en a qui font sortir B de sa transe. C est donc une « méta-personne » qui suit ce qui se passe. En tant que C, si vous remarquez que A parle trop vite, ralentissez-le par un geste de la main. Si sa voix est trop forte et semble gênante pour B, faites-lui signe de baisser le ton.
A, une fois qu'il a induit la transe, va donner à B quelques instructions générales d'apprentissage, puis lui indiquer comment revenir ici. Quand vous avez obtenu des réactions comparables à celles de Barbara, vous prenez quelques grandes inspirations, vous souriez et vous vous félicitez mentalement. Regardez C et indiquez-lui par un geste discret que vous être content d'avoir obtenu une transe. Puis synchronisez votre respiration sur celle de votre sujet et, quand vous parlez, accordez le tempo de votre voix à son rythme respiratoire. « Et profite... de cette expérience tout à fait particulière... Et ton esprit inconscient... peut t'offrir maintenant... une sensation de curiosité... et d'aventure... alors que tu pénètres... de nouveaux états de conscience... et que tu obtiens... de cette expérience... un sentiment de confiance... sur tes capacités... et ta flexibilité... en tant qu'être humain... Et après avoir ressenti tout ça... pleinement... et profondément... ton inconscient... lentement... avec beaucoup de respect pour toi... peut te ramener ici... dans ton état habituel... avec une sensation de repos... et de renouveau... Si, à n'importe quel moment... tu désires mon aide... pour revenir... montre-le-moi par un geste de la main... J'y serai attentif. » Puis vous observez. Ce sera une très bonne occasion de vous entraîner à observer les changements de quelqu'un entrant et sortant d'états modifiés. S'il vous fait un signe de la main, vous vous accordez sur sa respiration en disant: « Je vais maintenant... compter à l'envers... de dix... jusqu'à un ... lentement... et quand je serai à un ... tes yeux s'ouvriront... et tu éprouveras une sensation... de repos... et tu seras... totalement présent ici... parmi nous. » Prenez quelques instants pour le feedback quand vous avez terminé. B peut dire à A ce qui était particulièrement aidant, ou ce qui l'a gêné dans le processus. C peut ajouter ce qu'il a observé de l'extérieur, surtout la relation entre les suggestions de A et les réactions de B. Ce sera un feedback très utile à A. Ensuite, vous changez de rôle. Allez-y.

Discussion

- J'ai une question. Pendant mon induction, la main gauche de Lynn a beaucoup tremblé. Elle a expliqué après qu'elle s'est fait opérer il y a longtemps d'un kyste à la joue, qu'un nerf avait été touché, qu'il y avait un lien entre les deux et que c'était probablement la cause de ces tremblements. Mais pendant l'induction, je n'avais pas la moindre idée de ce que je pouvais faire avec ça. La réaction minimale à tout ce qui se produit et que vous n'avez pas suggéré est de l'incorporer verbalement tout de suite. « Oui, et tu continues à vivre cette situation et les sensations corporelles associées. » Cela permet de valider les réactions et rassure la personne sur votre capacité à observer les signaux qu'elle émet, même si vous n'en saisissez pas la signification.

Le « langage des organes » est un processus très puissant pour traiter n'importe quel

phénomène significatif. Par significatif je veux dire qu'il:: se passe quelque chose d'inhabituel, et je ne sais pas du tout ce que cela signifie. « Il faut savoir que quand quelqu'un... atteint pour la première, fois... un état modifié de conscience... cela le fait trembler un peu... mais il peut souvent... mettre la main... sur une partie du problème...; qui a peut-être un rapport avec ce syndrome... qui permet de saisir les; changements... pour se colleter avec la réalité. » J'ai inclus des allusions., aux parties du corps et aux fonctions qu'elles assurent. S'il a encore à ce' moment-là des restes de conscience, il ne comprendra pas ces allusions.; De toute façon, l'esprit inconscient comprendra et considérera cela.,, comme un message de validation. ,
Les deux techniques que je viens d'évoquer permettent d'incorporer une réaction non suggérée, et de la valider. C'est une manière de dire « Bien, je vois ce que tu fais et cela me convient tout à fait. » Générale ment c'est efficace.

Une autre méthode, un peu plus puissante, est de dire : « Et . chaque tremblement tu vas entrer plus profondément en transe. » Et 1:' on obtient soit l'entrée réelle en transe profonde, soit l'arrêt des tremblements.

On peut aussi employer le tremblement pour réaliser un travail thérapeutique. « Ces situations particulières... en relation avec les tremblements de ta main... en ce moment... vont te devenir accessibles... uniquement quand tu atteindras une profondeur de transe suffisante... pour que tu les apprécies... comme expériences de ton, passé... qui pourraient ou non... avoir eu des répercussions négatives... et que tu peux maintenant accepter... comme quelque chose à quoi tu as survécu... et pour les revoir et les entendre à nouveau... Tu peux trouver des moyens de te protéger... dans le présent et le futur... en apprenant par ta propre expérience... qui est le fondement de tes ressources présentes... »

Tout cela c'est du «baratin » puisqu'il n'y a pas de contenu. C'est toutefois un type de communication adapté et plein de sens parce qu'on lui propose d'utiliser ses expériences pour apprendre.

- Qu'est-ce qu'il faut faire si la personne ne revient pas ?

Si elle ne revient pas quand tu le lui demandes, cela signifie que le rapport est rompu. Il faut donc le rétablir. Tu peux tout simplement commencer par t'accorder sur sa respiration. Puis lui demander de rassembler tous les aspects positifs et agréables de son expérience de manière à les rapporter avec elle quand elle reviendra. Tu comptes à l'envers lentement de dix jusqu'à un, prononçant un chiffre toutes les deux expirations. Cela aidera à rétablir le rapport. Suggère-lui qu'à « un » ses yeux cligneront et s'ouvriront, que son esprit conscient reprendra le contrôle et qu'elle sera étonnée et enchantée de ce qu'elle vient de vivre.

- Certains de mes clients se sont réellement endormis. J'ai alors supposé que l'inconscient écoutait néanmoins, mais je n'en suis pas sûr. Il n'y a eu aucune réaction.

D'abord je ne crois pas qu'il n'y ait eu aucune réaction. Pour t'entraîner, je te suggère de pratiquer des techniques non verbales, afin de vérifier s'il y a des réactions à ce que tu fais. Le moyen le plus facile est de te rapprocher suffisamment pour que ton interlocuteur puisse entendre le souffle de ta respiration, puis de respirer au même rythme que lui pendant plusieurs minutes. J'espère que tu as suffisamment de flexibilité pour ne pas t'endormir toi aussi. Pour éviter ce problème, tu peux te donner l'instruction de t'accorder à sa respiration et de maintenir ton niveau d'attention même si le rythme de la respiration est associe au sommeil physiologique. Puis tu changes très légèrement le rythme de ta respiration. À ce moment-là, il devrait suivre.
Il est aussi possible d'établir le rapport sans courir le risque de s'endormir en mettant la main sur l'épaule du client et en faisant varier la pression au rythme de sa respiration. On augmente la pression quand il expire et on la diminue quand il inspire. Nous appelons cela « la synchronisation croisée», c'est-à-dire la synchronisation sur un autre canal sensoriel. On fait cela

deux ou trois minutes puis on change légèrement le rythme des pressions, en vérifiant que le client suit bien. - Et s'il ne suit pas?

C'est qu'il est en état de sommeil physiologique et il faut un peu plus de temps pour établir le rapport. C'est néanmoins possible.

On a fait de la « thérapie en dormant » dans un hôpital psychiatrique où on avait accès aux malades vingt-quatre heures sur vingt-quatre. À notre troisième visite, les membres du personnel étaient très content des résultats qu'ils obtenaient en employant nos techniques avec tout le monde sauf avec les anorexiques.

Ce sont des gens qui s'estiment obèses alors que les autres pensent j qu'ils se laissent mourir de faim. Ils sont si maigres que leur santé est menacée. Ce que nous avons enseigné au personnel et qui a balayé toute idée de patients « irrécupérables », nous l'avons appelé « la thérapie en dormant ». Si vous vivez avec quelqu'un qui pourrait accepter cette idée, essayez. On attend qu'il soit endormi et on emploie une des techniques que 1 je viens de mentionner pour établir le rapport. On respire au même rythme que lui pendant trois ou quatre minutes. Comme il est dans un état très modifié par rapport à celui de l'éveil, cela peut prendre un certain temps. Ou on peut le toucher, puis modifier la pression de la' main. On peut aussi établir un rapport auditif en chantonnant ou en sifflotant doucement au rythme de sa respiration. On peut utiliser n'importe quelle séquence répétitive de gestes ou de sons que l'on est capable de maîtriser. Puis, très lentement et en restant très attentif, on' modifie ce que l'on fait, en vérifiant qu'il suit. Ne pas changer son rythme respiratoire d'un seul coup, parce que la régularité de la respiration est importante pour rester endormi. Ne pas modifier brutalement sa respiration, sauf quand on veut le réveiller.

On établit ensuite des signaux percepto-moteurs avec les doigts. Nous vous apprendrons demain comment faire. « Tout en continuant à' dormir profondément et à te reposer, tu peux répondre à mes questions en levant un doigt pour "oui" et un autre pour "non". » La personne est alors dans un état de conscience très modifié, et ses ressources conscientes étant hors de sa portée ne mettront pas de bâtons dans les roues. On peut alors obtenir les informations nécessaires par les signaux oui/non, et proposer des changements de comportement. Tout cela est possible sans interrompre son sommeil.

- Et si sa respiration ne se modifie pas quand je fais varier la mienne ? Est-ce que cela veut dire qu'il est vraiment dans un état de sommeil physiologique profond?

Non, on peut tout à fait établir le rapport avec quelqu'un en état de sommeil physiologique. La seule différence est qu'on y passe plus de temps. Si on commence à guider et qu'il ne suit pas, il suffit de considérer que la synchronisation n'a pas duré assez longtemps : on reprend au début. Les gens qui dorment sont plus lents à réagir et leurs réactions sont plus discrètes. On rencontre le même phénomène chez les patients anesthésiés pendant une opération chirurgicale. Beaucoup de chirurgiens pensent que les patients sont totalement endormis et incapables de la moindre réaction quand ils sont sur la table d'opération. C'est complètement faux. Les gens acceptent beaucoup plus facilement sous anesthésie les suggestions post-hypnotiques. Ce n'est pas parce que leurs yeux sont fermés et que leur esprit conscient ne réagit pas que leurs oreilles ne fonctionnent pas.

J'ai eu une cliente qui avait une vie décousue. Elle avait tendance à se détruire et je voulais la faire changer. Je n'arrivais pas à comprendre ce qu'elle faisait, alors je lui ai dit carrément : « Il faut absolument que vous changiez de vie, celle que vous menez ne vous fait aucun bien et vous perdez votre temps. Qu'est-ce qui vous fait agir ainsi? » Aussitôt ses narines ont frémi et elle a dit : « Je me sens mal », J'ai demandé « Qu'est-ce que vous sentez? » Elle renifla une deuxième fois et répondit : « On dirait un hôpital. » « Pourquoi un hôpital? » « Vous

savez, c'est cette odeur d'éther. »
Il s'avéra qu'elle avait été opérée. Pendant l'anesthésie, comme le chirurgien savait qu'elle ne pouvait pas entendre, il parlait librement. Il a regardé ses viscères et a dit : « C'est horrible, je me demande si elle va survivre. »
Pourtant elle a survécu. Parfois c'est très bien de se tromper. Néanmoins elle avait compris qu'elle n'allait pas vivre longtemps après l'opération et non pas qu'elle allait survivre à l'opération. C'était ambigu, le chirurgien n'avait pas précisé : « Si vous survivez à l'opération tout ira bien. » Elle a simplement réagi à ce qu'il a dit. Quand elle s'est réveillée, elle croyait qu'elle ne vivrait pas longtemps, donc cela ne la gênait pas d'avoir un comportement dangereux pour sa santé.

MARTHE : Pendant l'exercice, au moment où j'entrais en transe, il y avait une partie en moi qui se demandait si j'y entrais vraiment.

Tu évoques un point passionnant que nous appelons la « preuve » . Ce qui prouve à Marthe qu'elle est réellement en état d'hypnose est tout à fait différent pour Bill ou quelqu'un d'autre.

LE PARTENAIRE DE MARTHE : Je me demande ce qui s'est passé. Ses pupilles se sont dilatées et ses yeux se sont fermés, mais elle nous a expliqué par la suite qu'elle avait tout le temps eu un dialogue interne. À mon avis, ce n'est pas vraiment une transe somnambulistique. Chacun a sa propre opinion de la transe somnambulistique. On ne peut pas donner une définition valable pour tout le monde. Habituellement les gens sont convaincus d'être en état de transe quand ils vivent un état très différent de leur état normal. Or l'état normal de quelqu'un peut-être l'état de transe de quelqu'un d'autre. Quelqu'un de très kinesthésique à l'état normal peut-être convaincu d'être en transe s'il a des images visuelles très nettes, colorées et stables. Par contre, quelqu'un d'autre qui n'a pas éprouvé une seule sensation corporelle depuis une trentaine d'années sera probablement convaincu en éprouvant des sensations kinesthésiques identifiables et prononcées.

- Tu as dis d'une transe somnambulistique qu'on n'en conservait aucun souvenir conscient. C'est vrai. Généralement, après ce genre de transe, si quelqu'un dans l'assistance demande au sujet s'il était en transe, il répondra « Non, j'ai tout suivi ! » Et si on évoque un de ses gestes, il prétendra qu'il ne l'a jamais fait, qu'on se moque de lui. Donc il a une amnésie complète sur des pans entiers de son expérience. Pour lui prouver qu'il était bien en état de transe, je propose souvent une suggestion posthypnotique que je déclenche ensuite par une « ancre kinesthésique». Je lui fais par exemple retirer une chaussure. C'est alors tellement évident et inexplicable qu'il est obligé d'admettre qu'il s'est passé quelque chose.

On peut aussi trouver à l'avance «l'équivalence complexe» de la transe pour le client. C'est-à-dire quelle expérience sensorielle constitue une preuve pour lui. Il suffit ensuite de créer une situation provoquant pour lui cette perception sensorielle spécifique.

Dans le cadre du développement personnel, le fait que la personne pense qu'elle a été en transe ou non n'a aucune importance. Si on peut obtenir un état modifié et l'employer pour aider la personne à changer, c'est tout ce qui compte.

Quand vous saurez tout sur l'hypnose, vous découvrirez que vous n'avez pas besoin d'utiliser des techniques que vos clients puissent reconnaître comme des inductions « officielles ». Vous obtiendrez naturellement des états modifiés et vous les utiliserez pour des changements sans que votre client réalise que « l'hypnose » a été employée.

Ancrer des états de transe

Nous allons tout d'abord présenter succinctement le concept «d'ancrage » et son utilisation à ceux qui ne le connaissent pas. Nous l'avons décrit en détail dans notre livre Frogs into Princes, au chapitre II3.

Tout vécu d'une situation sensorielle comprend des éléments visuels, auditifs, kinesthésiques, olfactifs et gustatifs. L'ancrage correspond à la faculté d'un seul élément de faire vivre à nouveau la situation dans son intégralité. On a tous eu l'expérience de sentir un parfum particulier à un moment donné et de se retrouver instantanément dans un autre lieu et un autre temps. Le parfum sert de « déclencheur de souvenir » d'une autre situation 4. Les couples ont souvent une chanson qu'ils appellent « notre chanson ». C'est une ancre. Chaque fois qu'ils l'entendent, ils éprouvent à nouveau les sentiments qu'ils avaient l'un pour l'autre au moment où ils l'ont entendue ensemble.

La plupart des inductions que vous avez réalisées utilisaient le principe de l'ancrage. Quand vous avez aidé votre partenaire à accéder à un état de transe antérieur, vous utilisiez des ancres qui existaient déjà chez lui. Si vous lui avez demandé de prendre la même position que celle qu'il avait pendant cette expérience, d'entendre à nouveau la voix de l'hypnotiseur ou de faire quoi que ce soit en relation avec cette transe, vous utilisiez des ancres à déclenchement naturel.

3. Les Secrets de la communication, Éditions du jour, 1982.
4. La petite madeleine de Proust est un très bon exemple d'ancrage (N.d.T).

Si quelqu'un explique en termes sensoriels ce qu'est pour lui une transe, on peut employer l'ancrage pour retrouver cet état. Il suffit de décomposer sa perception en éléments visuels, auditifs et kinesthésiques.

Si on commence par le visuel, on peut demander : « Quelle attitude auriez-vous si vous étiez dans une transe profonde? Montrez-moi. Je vais vous imiter, comme cela vous saurez comment vous êtes et vous pourrez adapter votre position pour qu'elle soit appropriée. » Quand il dit que cela correspond, on « ancre » kinesthésiquement ou auditivement, c'est-à-dire qu'on le touche à un endroit précis ou que l'on fait entendre un son précis.

Ensuite on détermine s'il se fait des images internes et si oui de quel type. Si ses yeux sont ouverts en transe profonde, on lui demande ce qu'il voit à l'extérieur. Quand il réagit, on ancre l'état, avec la même ancre que précédemment, ou avec une autre.

Puis on passe aux ressentis : « Comment vous sentiriez-vous si vous étiez en état de transe profonde? Comment respireriez-vous? Montrez-moi exactement comment vous êtes détendu. » Quand il est détendu, on ancre.

Il reste le composant auditif. On lui demande, par exemple, à quoi peut ressembler la voix d'un hypnotiseur. Puis on détermine s'il a un dialogue interne ou s'il entend des sons en état de transe profonde.

En balayant systématiquement les systèmes visuel, kinesthésique et auditif, internes et externes, on peut ancrer chaque élément de la « transe ». Dans ce dernier cas, il faut toutes les activer en même temps pour lui faire « retrouver » l'état de transe. C'est un autre moyen d'induire une transe par l'ancrage. On peut même de cette façon créer une expérience nouvelle pour la personne. Une fois l'état de transe induit, on peut l'ancrer pour le retrouver rapidement chaque fois que ce sera nécessaire. Quand je fais des inductions hypnotiques, je modifie toujours mon comportement, ma voix, mes gestes, mes attitudes, l'expression de mon visage, pour les associer à l'état de transe. Ce comportement est différent de celui qui est associé à l'état de conscience

habituel du client. Cela me permet de réinduire un état modifié simplement en adoptant mon « comportement de transe ». Ce comportement envoie une suggestion inconsciente de se mettre en transe. Les « signaux de réinduction » que pratiquent les hypnotiseurs sont un ancrage de ce type. Les communicateurs efficaces dans beaucoup de domaines emploient ce type d'ancrage sans même le savoir. Un dimanche matin, j'ai observé un prêtre à la télévision. Il a parlé très fort pendant un moment, puis tout à coup il a dit : « Maintenant vous allez vous arrêter et (doucement) fermer les yeux. » Le ton et le volume de sa voix ont complètement changé, l'assistance a fermé les yeux et a eu la même attitude que celle que j'observe chez des gens en méditation, en transe profonde, dans des trains, des avions, des bus, des voitures, des jurés, des patients en psychothérapie de groupe ou des psychiatres prenant des notes sur ce que dit leur client. Il utilisait un ton de voix particulier pour son prêche habituel et un autre pour l'état modifié qu'il appelait « la prière ». Et, par ce changement, il induisait un état modifié dans toute l'assistance.

Si on change lentement le ton de sa voix au moment où quelqu'un entre dans un état modifié, un lien se crée entre ce ton de voix et l'entrée en transe. Si on garde ce ton au moment où la personne atteint un état où on veut la maintenir, elle aura tendance à y rester. Le ton de la voix ancre l'état.

Si l'on induit chez un client un état de transe avec son comportement habituel, ton de voix, attitude et gestes, on a par la suite des problèmes quand on veut communiquer avec son esprit conscient. L'expérience qu'il aura vécue sera un « déclencheur » de transe, qu'on le veuille ou non. La prochaine fois qu'il viendra en consultation, il se mettra automatiquement en transe. J'ai connu cette situation quand j'ai commencé à pratiquer l'hypnose. Beaucoup de clients entraient en transe alors que je voulais seulement parler avec eux. Je n'utilisais pas systématiquement des comportements différents. Par contre, quand on spécialise les comportements pour les niveaux conscient et inconscient, cela permet d'être systématique quand on désire ou non rester en contact avec l'esprit conscient. Dans un cabinet on peut réaliser cela avec deux chaises : l'une pour les états de transe, l'autre pour communiquer avec l'esprit conscient. Pour le client, le fait d'être sur la chaise « transe » suffira pour réaliser une induction complète.

Marquage analogique

Un type particulier d'ancrage est très utile quand on veut obtenir des réactions spécifiques. Il consiste à désigner certains mots de manière non verbale. On peut réaliser cette différenciation par un changement du ton de la voix, un geste, une expression du visage, ou en touchant la personne.

Par exemple je pourrais parler de gens qui sont vraiment capables de se détendre, de gens qui peuvent se sentir à l'aise dans l'ici et maintenant. Ou je pourrais raconter l'histoire d'un de mes amis qui a pu apprendre facilement à entrer en transe profonde. Quand j'ai prononcé; cette dernière phrase, j'ai effectué un marquage analogique pour r « apprendre facilement » et « entrer en transe profonde » par un ton de voix légèrement différent et un geste de la main droite. Ce sont deux messages différents que l'inconscient identifie et auquel il réagit de, manière adéquates 5. Désormais, j'ai établi une relation étroite entre un ton de voix particulier et un geste précis d'une part, les mots détente et transe d'autre y part. Maintenant, il suffit que j'utilise ce ton de voix de plus en plus souvent et votre inconscient sait ce qu'il a à faire. Ce ton de voix transmet le message

beaucoup plus efficacement que si je vous disais simplement d entrer en transe car il court-circuite votre esprit conscient.
Tout cela c'est de l'ancrage. Un mot comme « détente » est en lui-même une ancre, une étiquette pour un vécu spécial dans votre existence. Pour comprendre ce que je veux dire quand je prononce le mot':
détente », il faut se brancher « interne » et pénétrer son expérience personnelle. C'est le seul moyen de le comprendre. Et quand vous vous F sentez bien, je connecte ce vécu à un ton de voix particulier. Maintenant ce ton est devenu une ancre pour cette sensation.
Pour ancrer de cette manière, on peut employer tout comportement que l'on maîtrise bien. Il arrivait à Milton Erickson de pencher la tête à droite ou à gauche et cela fonctionnait. En effet, la même voix rend un

5. La conjugaison anglaise est relativement simple; en particulier les infinitifs, impératifs et participes des ? verbes sont souvent les mêmes mots. Cela permet un usage des marquages analogiques beaucoup plus simple et facile qu'en français (N.d.T).

son légèrement différent suivant son origine dans l'espace. La différence n'est pas forcément perçue consciemment, mais elle est suffisante pour provoquer une réaction inconsciente, même les yeux fermés.

En fait, le marquage analogique n'a rien de nouveau. Tous les clients l'emploient sans le savoir, et si on les écoute attentivement, on peut obtenir énormément de renseignements. Quand j'avais un cabinet j'ai vite commencé à m'ennuyer, alors j'ai demandé à tous les psychiatres que je connaissais de m'envoyer leurs cas les plus difficiles. J'ai rencontré des gens fascinants.
Il y a eu une femme qui se réveillait en pleine nuit couverte de sueur et sentant des vibrations. Personne n'avait réussi à comprendre ce dont elle souffrait. Elle était terrifiée car cela arrivait souvent, de plus les symptômes persistaient malgré une thérapie de plusieurs années. Le psychiatre lui avait prescrit des médicaments. Il lui avait aussi fait subir un électroencéphalogramme pendant plusieurs heures, espérant que, si une crise se produisait, il pourrait faire des mesures. Évidemment rien ne s'est produit pendant l'examen.
Elle vivait bourgeoisement dans un quartier riche. Quand elle est venue au cabinet, elle était terrifiée parce que son psychiatre lui avait dit qu'elle n'était pas normale et qu'elle avait des réactions bizarres. Elle voulait désespérément retrouver une vie « normale ».

Quand je l'ai vue la première fois, elle paraissait très timide. Je me suis assis, l'ai regardée droit dans les yeux et lui ai dit : « Votre thérapie a duré trop longtemps. Votre esprit conscient n'a pas réussi à traiter ce problème et l'esprit conscient des thérapeutes n'a pas réussi non plus. Je demande seulement à votre esprit inconscient de me dire exactement ce dont j'ai besoin pour vous guérir, rien de plus et rien de moins, et j'interdis à votre esprit conscient de se mettre en travers. Parlez tout de suite! »

Cela paraît vraiment curieux comme instruction, non? Je ne savais pas du tout comment elle allait réagir, et pourtant ça s'est avéré efficace. Elle m'a regardé et a dit : « Je ne sais pas ce qui se passe, je suis dans ma chambre la nuit et j'éteins la lumière électrique. Je suis couchée, et c'est vraiment un choc; ça fait des années que j'ai subi ce traitement et je me réveille encore effrayée et en sueur. »

Si on écoute attentivement ce discours la réponse est évidente. Elle avait marqué de façon analogique « traitement par électrochocs ». Cela me donnait le renseignement dont j'avais besoin. Le psychiatre qui la suivait n'était pas au courant du fait qu'elle avait autrefois subi un traitement

par électrochocs.
Quelque temps auparavant, son mari ayant fait fortune, ils avaient déménagé d'un quartier où elle connaissait tout le monde à une maison fastueuse sur une colline où il n'y avait pas de voisins. Elle avait souffert de la solitude et de l'ennui et avait commencé à « se faire du cinéma » pour s'occuper l'esprit. Elle était suivie par un psychiatre qui « savait » que se faire du cinéma c'était « fuir la réalité » et que c'était mauvais pour sa santé mentale. Alors, il l'avait soignée par électrochocs. Chaque fois qu'elle se mettait à rêver, son mari l'emmenait à l'hôpital où les médecins la soumettaient à des électrochocs. Ils l'ont fait vingt fois et elle a fini par arrêter ses rêveries. Heureusement, elle rêvait encore la nuit. Pourtant elle essayait de ne pas rêver parce que chaque fois elle revivait les électrochocs. Le rêve étant devenu une ancre, elle présentait tous les symptômes physiologiques de ce qu'elle avait subis. En fac de psycho cela s'appelle un conditionnement classique. Comme son psychiatre ne croyait pas au conditionnement classique, il n'a jamais pensé qu'il pouvait y avoir un lien.

C'est un exemple de psychiatrie bien intentionnée qui peut créer des problèmes. Ceux qui lui appliquaient les électrochocs croyaient sincèrement que c'était pour son bien. Ils pensaient que les rêveries étaient un moyen de fuir la réalité et donc que c'était néfaste. Plutôt que de canaliser ces rêveries dans une direction utile, ils ont préféré les électrochocs.

Exercice 5

Vous allez vous exercer au marquage analogique. Pour cela mettez-vous par deux et choisissez un geste facile à observer. Quelque chose de simple comme se frotter le nez, décroiser les jambes, se lever, aller chercher un café, ce que vous voulez. Puis vous parlez d'autre chose et vous introduisez dans la conversation les instructions pour effectuer ce geste. Vous les introduisez par des mots ou des phrases séparées en les marquant auditivement ou visuellement.
Généralement, dans la pratique de l'hypnose, les réactions que l'on veut obtenir ne sont pas aussi marquées que celles que je vous propose pour l'exercice. Je préfère que vous commenciez par des choses évidentes pour vérifier de manière indubitable que vous avez obtenu le résultat. Si votre partenaire s'est rendu compte de ce que vous attendez de lui, il peut incorporer cette réaction dans un mouvement qu'il effectue consciemment. Notez simplement si vous obtenez le résultat. Si ce n'est pas le cas, incorporez d'autres instructions dans votre discours et marquez-les analogiquement.

Discussion

instructions négatives et polarité

MICHEL : Comment puis-je de manière élégante suggérer d'arrêter un comportement particulier? Par exemple dans le cas de quelqu'un qui me bouscule sans arrêt.
Si tu dis : « Arrête de faire ça », il continuera parce que tu lui as dit
de le faire. Si on fait une suggestion sous forme négative, on l'induit littéralement au sens positif
Si on dit : « Ne pense pas à la couleur bleue », l'interlocuteur pense automatiquement au bleu.

MICHEL : D'accord, je pourrais dire : «Tu ne m'interrompras plus. »
Alors il continuera, c'est l'instruction hypnotique que tu lui donnes. Par contre, si tu lui dis : «Va-t'en », il est probable qu'il le fera. Le test sera immédiat : il part ou il reste.

MICHEL : En supposant qu'on soit capable de le formuler de manière qu'il n'y ait aucun problème, je veux dire de manière adéquate.

Oui, si tu formules ta phrase de manière appropriée, il le fera ou non. Si c'est quelque chose que tu ne peux pas observer, tu n'auras aucun moyen de vérifier dans ce contexte précis. Si tu dis : « Sens-toi à l'aise » tu ne sauras s'il le fait que par des réactions très subtiles et difficiles à discerner. Si j'étais toi, je m'entraînerais à formuler positivement; en effet tu viens de faire trois suggestions négatives l'une après l'autre. Il n'y a pas
d'habitude qui pose autant de problèmes en communication que l'emploi de la négation. La négation existe uniquement dans le langage et non dans la nature. Par exemple que pensez-vous de la phrase : « Le chien ne poursuit pas le chat » ?
- J'ai vu un chien poursuivant un chat puis une grande croix noire barrant l'image.
- J'ai vu un chien poursuivant un chat puis ils se sont arrêtés net.
Exact : il faut d'abord se représenter l'objet, ou le concept, pour ensuite le nier. Michel, apprends à exprimer ce que tu veux plutôt que ce que tu ne veux pas.
Les clients exposent généralement une longue liste de tout ce qu'ils ne veulent pas. Ils l'ont détaillée à leur entourage, et cela programme leurs amis à réagir en leur apportant désagrément et insatisfaction : « Je ne voudrais pas que ce que je vais dire t'ennuie », « Ne te mets pas en colère à cause de Bertrand. »
Bien sûr on peut employer cette technique pour obtenir des résultats positifs. « Ne te sens pas trop à l'aise », «Je ne voudrais pas que tu te détendes trop vite. »
La négation est particulièrement efficace avec quelqu'un qui présente ce qu'on appelle « une réponse polaire ». Cela signifie tout simplement une réaction opposée. Si je dis à David : « Tu te détends de plus en plus » et qu'il se crispe, c'est une réponse polaire.
Parfois, les gens appellent cela de la « résistance », et pensent qu'il n'est pas possible de travailler avec ces clients. Les gens qui ont une réponse polaire réagissent fortement dans la direction opposée. La seule chose à faire c'est simplement de leur dire de ne pas faire ce qu'on veut qu'ils fassent. Ils seront « coincés » par leur mode de fonctionnement et le feront. « Vous écoutez ma voix et je ne veux pas que vous fermiez les yeux. » « Je ne veux pas que vous ressentiez plus de détente et de bien-être. » C'est un contexte dans lequel les instructions négatives sont très utiles.
Un autre moyen de contourner les polarités est d'employer « N'est-ce pas? » à la fin de chaque phrase. Vous reformulez de manière négative ce que vous venez de dire : « Cela fait sens, n'est-ce pas? », «Vous voulez tout savoir sur cette technique, n'est-ce pas? »

CHARLES : Comment savoir si quelqu'un a des réactions de polarité ?

Tu observes sur son visage des changements importants d'expression. S'il fonctionne sur le mode « Je me visualise en train de faire quelque chose puis je me dis ensuite que ce n'est pas une bonne idée », tu noteras des changements au moment où il change «d'état interne ». Ces changements sont différents de ceux que l'on observe normalement. C'est comme ça que je détermine ces réactions de polarité.

Une autre façon de s'en apercevoir c'est l'exemple classique du «Oui, mais ». D'abord il est d'accord, puis il change d'avis et n'est plus d'accord. Il y a aussi beaucoup d'autres moyens. Par exemple, on propose une chose et on vérifie s'il le fait immédiatement, s'il s'arrête de le faire, ou s'il ne fait rien du tout.

On peut aussi exprimer une affirmation et observer la réaction, puis redire la même chose avec une négation et voir si la réaction s'inverse « Tu peux comprendre ça. » « Non, je pense que tu ne peux pas le comprendre. » S'il est en désaccord sur les deux formulations, on sait que sa réaction est indépendante du contenu.

J'ai parlé de l'emploi de la négation. On peut obtenir un résultat encore plus fort en ajoutant des instructions cachées. Prenons l'affirmation : « Je ne veux pas que tu te détendes en écoutant ma voix. » Si je change le tempo, le registre ou le timbre de ma voix en prononçant les

mots « tu te détendes », cette suggestion est marquée analogiquement au niveau inconscient. On peut employer les instructions cachées avec ou sans négation «Assis dans le fauteuil, tu peux commencer à te détendre... Ne ferme pas les yeux avant que ton esprit inconscient ne te rappelle un souvenir agréable où tu ne te sentais pas si bien que (a. » Si on marque analogiquement les instructions à suivre, on obtient élégamment un résultat efficace.

3 INDUCTION COMPLEXES

Inductions par effet de levier et interruption de séquence

Maintenant, je vais vous montrer d'autres techniques. Albert, puis-je emprunter ton bras ? (il lui lève le bras et le tient par le poignet, lui faisant faire de petits mouvements tout en parlant jusqu'à ce que le bras reste en l'air).

Maintenant tu vas laisser redescendre ton bras et en même temps tu retrouves... un souvenir... agréable... un moment et un lieu... où tu pouvais aller... et te ressourcer... et ton bras va descendre lentement... et tes yeux... en même temps... vont se fermer... avec des mouvements inconscients et honnêtes... de telle sorte que quand ta main.., touchera tes genoux... après sa descente très lente... tu reviennes ici... avec une sensation de détente... que tu n'avais pas... auparavant. Oui très bien... prends ton temps... (la main d'Albert atteint ses genoux, il ouvre les yeux et sourit). Merci. (John Grinder s'approche de David et regarde son badge.)
David? Je m'appelle - (Il tend la main à David. Au moment où celui-ci tend lui aussi la main, John lui prend le poignet de la main gauche, le soulève jusqu'à son visage et tend son index droit vers la paume de la main droite de David.) Regarde sur ta main les différentes couleurs de la peau et les jeux de lumière. Étudie attentivement les lignes pendant qu'elle redescend lentement. Et je vais te faire la même suggestion qu'à Albert Pendant... que ta main commence à redescendre... avec des mouvements inconscients et honnêtes... tu sens tes , paupières s'alourdir... tes yeux se ferment... tu vois de façon très nette... pendant que ta main descend... quelque chose qui t'intéresse beaucoup... que tu n'avais pas vu... depuis longtemps... prends ton ; temps... profites-en... dès que ta main... touchera la mienne... juste à ce moment-là ... tu vas ressentir... un sentiment d'accomplissement... et ça t'amusera... de t'être rappelé d'oublier... ce souvenir... Et comme tu le sais... tu as déjà été ici... (la main de David atteint celle de John qui termine la poignée de main. La voix de John, qui s'était modifiée .' pendant l'induction, redevient « normale » et il enchaîne) - John Grinder et je suis très content de te rencontrer. Je ne sais pas comment tu as ; été informé de ce séminaire, mais je suis content que tu sois ici.

Cela s'appelle des inductions par « effet de levier ». Beaucoup de gens pensent que certains phénomènes sont la preuve d'un état modifié de conscience. La catalepsie en est un, pour eux c'est le signe qu'il se passe quelque chose d'inhabituel. Les gens ne se promènent pas, en général, avec la main en l'air. Quand on obtient ce résultat, cela crédibilise ce que l'on fait, et on peut, de surcroît, l'utiliser comme levier ' pour atteindre d'autres états modifiés.

J'ai demandé à Albert : « Puis je emprunter ton bras? » Quelle est la signification réelle de cette question? Il l'a acceptée comme si elle avait un sens et il m'a laissé soulever son bras. Je l'ai légèrement secoué, et quand j'ai retiré la main, il était devenu cataleptique. La partie « effet de levier » est terminée. Grâce à ce que j'ai fait et dit j'ai mis Albert dans une position inhabituelle : sa main est suspendue en l'air, cataleptique. Pour utiliser cette situation comme induction hypnotique, je propose la réaction que j'attends - entrer en transe hypnotique comme un moyen de

quitter la position « effet de levier». Je lui demande donc de permettre à sa main de redescendre avec des mouvements inconscients et honnêtes, en permettant à ses yeux de se fermer et en laissant venir un souvenir. Je lui suggère aussi qu'il reviendra à son état normal de conscience et qu'il trouvera cette expérience amusante, au moment où sa main sera à nouveau sur ses genoux.

CATHERINE : Comment sais-tu à quel moment son bras est en catalepsie ?

Je le sens. Quand je le tiens et que je le remue légèrement, il s'allège I et tient tout seul. Christine, ferme les yeux un instant, Catherine tu vas lever sa main gauche. Note bien comment tu la sens. Christine, souviens toi d'un endroit où tu as passé des vacances particulièrement agréables. Hoche la tête quand c'est fait. Maintenant examine en détail tous les objets que tu vois autour de toi. Et décris à haute voix les formes et les couleurs de ces objets.

CHRISTINE : Je suis dans une forêt de séquoias.

Qu'est-ce que tu vois plus précisément?

CHRISTINE : Beaucoup d'arbres et des ombres très sombres.

OK. Catherine, mets le doigt sous son poignet. Demande-lui plus de détails et chaque fois qu'elle parle, soulève et abaisse le doigt pour savoir si son poignet tient en l'air. Quand il commencera à tenir tout seul, tu sauras que tu as une réaction inconsciente. Tant qu'elle est complètement dans ce qu'elle voit et qu'elle décrit des images, elle ne fera pas attention à son bras. En faisant ça, tu apprends à reconnaître la différence entre quelqu'un qui tient le bras levé consciemment et quelqu'un qui le fait inconsciemment. D'ailleurs, si la personne le fait consciemment, n'hésitez pas à l'utiliser exactement comme si elle le faisait inconsciemment.

Nous avons aussi une variante que nous avons appelée le bras qui rêve. C'est un autre type d'induction par levier. Une technique très élégante que chacun devrait connaître, surtout pour le travail avec les enfants. Les gosses adorent le bras qui rêve.

La première chose à faire est d'éveiller l'intérêt du gamin. Je lui demande : « Est-ce que tu sais faire rêver ton bras? » Comme il trouve ça bizarre, j'éclate de rire et je lui dis : « Tu ne sais pas faire rêver ton bras ? Moi je peux, seulement si je t'en parle je suis sûr que tu vas le raconter à tout le monde. » Cela marche à tous les coups. Le gosse répond : « Je te jure que je ne dirai rien à personne. » Alors je réponds « Tu n'as sans doute pas envie de savoir. » Milton Erickson appelait ça « provoquer la capacité de réaction ».

Après c'est facile, il suffit de lui demander quel est son film ou son programme télé préféré. En ce moment, c'est toujours L'Homme bionique ou La Guerre des étoiles. Ensuite il suffit de lui demander de se souvenir de la première scène où Steve Austin court, et que l'on entend cette musique si connue. Quand il accède au souvenir, on observe ses yeux pour définir son système d'accès sensoriel (cf, annexe 2). S'il regarde en haut vers la droite on soulève son bras droit.

S'il regarde vers la gauche, c'est le bras gauche. Le bras devient facilement cataleptique parce qu'il est actionné par le même hémisphère du cerveau que celui qu'il utilise pour les mouvements d'yeux en réponse à la question.

Si quelqu'un regarde à gauche, il contacte des images remémorées stockées dans l'hémisphère droit. Si on soulève alors sa main gauche il ne remarquera pas ce que l'on fait. Si c'est fait doucement de manière à ne pas perturber les images, le bras gauche devient automatiquement cataleptique parce que la conscience est complètement occupée par les images. La personne ne peut donc pas se représenter le fait kinesthésique qu'on lui soulève le bras.

On peut aussi employer la musique, surtout si l'on sait que la personne est très auditive : « Quand es-tu allé écouter dernièrement un groupe qui t'a vraiment plu? » On soulève ensuite le bras du côté où il a regardé.

Une fois qu'on a obtenu la catalepsie du bras, on dit simplement « Très bien, maintenant

ferme les yeux et suis le concert en détail, avec le son. Surtout ton morceau favori, pour me le décrire tout à l'heure. Et ton bras va redescendre pendant que tu suis le concert en entier. »
Cela a marché avec tous les enfants, sauf la fille d'un hypnotiseur', qui avait été entraînée très longtemps à devenir insensible aux inductions hypnotiques. Elle avait réussi à résister à vingt-cinq hypnotiseurs' de renom. Plutôt que de perdre mon temps à jouer à ce petit jeu, je l'ai simplement félicitée. Je lui ai dit qu'il était impossible de l'hypnotiser et que je ne pouvais pas la mettre en transe. Bien sûr il fallait qu'elle: prouve que c'était faux, et elle s'est mise en transe.

Une fois que le bras est en l'air, cataleptique, on peut faire la même chose que dans l'induction par effet de levier. On peut dire, par.' exemple, si la personne est visuelle : « Tu ne vas pas laisser redescendre; ton bras avant que ton esprit inconscient ne t'ai montré le film en entier pour que tu en profites maintenant... en regardant et en écoutant chaque scène... l'une après l'autre... avec beaucoup de détails... et c'est peut-être très agréable de voir à nouveau des scènes que tu pensais avoir oubliées... maintenant... »

- Quel bras utiliser s'ils regardent dans le vide en face d'eux?

La réponse la plus facile serait de lever les deux bras. Il n'y en a que deux, celui qui retombe n'est pas le bon.

- Est-il possible de regarder dans une direction et d'avoir l'autre bras cataleptique?

Oui, il est possible de faire pratiquement tout. Les explications que je vous donne indiquent surtout les principes. C'est le moyen de décider lequel employer, pour être le plus efficace possible.

Maintenant revenons en arrière pour parler de l'interruption de poignée de main que j'ai réalisée avec David. C'est un exemple d'induction appelée « interruption de séquence ». Quand on a identifié une séquence répétitive chez quelqu'un, soit particulière à l'individu, soit culturelle, il suffit de lancer la séquence puis de l'interrompre. On a le même effet de levier qu'avec la catalepsie du bras. L'exemple le plus classique est l'interruption de poignée de main.

La poignée de main est une unité comportementale globale et automatique au niveau conscient, codifiée par un nom spécifique. Si on serre la main et qu'on demande à son interlocuteur ce qu'on vient de faire, il répondra : « On s'est serré la main. » (Il tend plusieurs fois la main à Suzanne et s'arrête à mi-chemin.) Même si Suzanne sait que je suis en train de jouer, ce stimulus visuel l'entraîne à tendre la main parce que ça fait partie d'une réponse programmée inconsciemment dans sa culture. Si elle devait consciemment réfléchir à la signification de ma main tendue, puis y répondre consciemment cela ne serait pas efficace du tout, et très gauche. On a tous des milliers de programmes automatiques comme celui-ci. Il suffit d'observer ceux qui sont vraiment automatiques, puis d'en interrompre un. Si je tends la main pour lui serrer la main, elle tendra la sienne. Puis je l'interromps en saisissant son poignet avec la main gauche et je soulève légèrement sa main. Elle va se retrouver momentanément sans programme, parce qu'il n'y a pas d'étape suivante. C'est ce qui se passe quand on interrompt une unité complète, il n'y a pas de suite. Elle n'a jamais connu cette situation. Il s'agit maintenant d'un effet de levier. Il suffit alors de donner l'instruction adéquate, qui sera suivie. Dans ce cas, ce pourrait être : « Permets à ta main de redescendre et en même temps entre dans une transe profonde. »

SUZANNE : J'ai du mal à comprendre la différence entre effet de levier et interruption de séquence.

C'est plus dans la façon dont on organise ses perceptions que dans le vécu réel de la situation. Les effets de levier créent une situation dans laquelle on provoque un 'phénomène hypnotique comme la catalepsie. Puis on crée un lien verbal entre ce comportement et l'état qu'on cherche à développer.

L'interruption, elle, consiste à placer la personne dans une séquence comportementale, par

exemple une poignée de main. On interrompt cette séquence et l'interlocuteur est momentanément coincé. À ce que je sais, personne n'a pu aller depuis le milieu d'une poignée de main jusqu'à un autre geste, parce que les poignées de main n'ont pas de point milieu. Elles en ont un à l'âge de trois ou quatre ans quand on traverse un programme complexe composé de phases de perception et de phases motrices destinées à apprendre comment serrer la main d'un adulte. À un moment donné, ce geste était décomposé en plusieurs étapes, comme pour l'apprentissage de la marche. Maintenant ce sont des gestes tellement bien programmés et pratiqués qu'ils sont devenus inconscients et n'ont plus de point milieu. Si on arrête quelqu'un au milieu de quelque chose qui n'a pas de milieu, il est bloqué. À ce moment-là on peut suggérer des instructions pour l'aider à sortir de cette situation impossible et le guider vers l'état de conscience désiré.
La différence entre « effet de levier » et « interruption de séquence » est une distinction perceptuelle. Par effet de levier on provoque un comportement inhabituel, puis on crée la réaction désirée comme le seul moyen de s'en sortir. Au contraire, l'interruption de séquence consiste à trouver un geste complet et répétitif puis à intervenir en plein milieu. Comme il a le statut d'un ensemble cohérent au niveau de la conscience, il n'existe aucun programme pour en sortir. C'est à l'hypnotiseur de fournir le programme.

Quand j'ai demandé à Albert si je pouvais emprunter son bras, je n'ai pas attendu de réponse consciente. J'ai juste soulevé son bras. Il aurait très bien pu le rabaisser et dire « Non ». Ce type de réaction n'est pas possible avec l'interruption de séquence. Avec l'effet de levier on provoque une situation surprenante en faisant faire à la personne quelque chose d'inhabituel, comme la catalepsie. Avec l'interruption elle n'a aucun choix, elle est coincée et ne sait pas comment faire.

JULES : Je pense que nous présupposons ici que tout le monde entre en transe tôt ou tard. C'est différent dans le monde extérieur. Autrement dit, si je rencontre quelqu'un et que je l'interromps au milieu de sa poignée de main, ça sera plus difficile.
C'est vrai, les présuppositions des participants sont différentes de celles du monde extérieur. Et je ne pense pas que ce soit plus facile ici. Chacun sait que des choses bizarres vont se produire ici. Votre esprit conscient est en alerte et cela rend mon travail d'hypnotiseur plus difficile. Quand on sait qu'on va pratiquer l'hypnose, cela donne le choix d'y participer ou non. Je vous garantis que si, dans le hall de l'hôtel, vous tendez votre main de manière congruente puis que vous stoppez le mouvement, la personne restera figée sur place.

On peut essayer avec d'autres séquences. La prochaine fois que quelqu'un vous dit bonjour et vous demande comment vous allez, répondez : « C'est affreux, vraiment horrible, j'ai bien peur de mourir» et observez-le. Dans notre culture la réponse rituelle est : « Bien. » La plupart des gens n'ont pas d'autre réponse et se trouvent alors bloqués. C'est particulièrement vrai dans l'environnement professionnel.

Pour la majorité des fumeurs, sortir une cigarette et l'allumer est un acte complètement inconscient. Si on l'interrompt en retirant la cigarette de la main, on obtient le même type de réaction.

C'est beaucoup plus facile à faire avec des gens qui ne savent pas qu'on travaille sur des techniques hypnotiques. Si certains sont sceptiques faites le test : pratiquez-le ici puis essayez avec des étrangers.
- Qu'est-ce que tu dis quand tu tiens en l'air la main de quelqu'un qui ne s'y attendait pas? Si dans la rue tu t'approches de quelqu'un et que tu interromps sa poignée de main, comment procèdes-tu?
Cela dépend du but recherché. On propose une suggestion pour le but à atteindre afin d'aider la personne à sortir de la situation impossible dans laquelle on l'a mise.
- Montre-nous, juste pour voir.

Je mets de côté la question de savoir si c'est écologique (cohérent avec le fonctionnement global de la personne et respectant son équilibre) de faire une expérience avec quelqu'un qui n'est pas consentant, par opposition à une personne qui vient consulter. Je pourrais dire : « Et permets à ta main de redescendre jusqu'à ce qu'elle touche la mienne. À ce moment, tu saisiras ma main et la serreras comme si rien d'inhabituel ne s'était passé. » Sa main redescend et juste avant qu'elle atteigne l'autre, on la saisit et on dit « Enchanté ». Comme ça il oubliera ce qui s'est passé et il n'y aura aucune réaction négative ultérieure.

- Pourquoi devient-il amnésique?

Parce que c'est un geste complet. Qu'est-ce qui pourrait arriver à l'intérieur d'une poignée de main? Si on fait ce genre de suggestion et qu'on termine la poignée de main comme si rien n'était arrivé, son souvenir sera probablement qu'il a juste rencontré quelqu'un.

- J'ai vu Groucho Marx faire souvent quelque chose de comparable. Il tendait la main puis la retirait juste au moment où l'autre tendait la sienne. Quand l'autre retirait sa main, il la tendait à nouveau.

- Je pense que les gens doivent sortir de transe au moment où tu leur prends la main et qu'ils se demandent ce qui leur arrive.

Ils le font, si tu ne fais rien d'autre que d'interrompre la poignée de ; main. C'est là qu'il faut fournir des instructions verbales pour la suite. N'importe qui peut se sortir d'une situation impossible, comme une poignée de main interrompue, si on lui en laisse le temps. J'ai testé, le délai va de dix secondes jusqu'à cinq ou dix minutes.

DAVID : Est-ce que c'était important pour toi que je ne me souvienne pas de ce qui s'est passé pendant que j'étais dans cet état ?

Non.

DAVID : Parce que je m'en souviens et en même temps, je pense que cela ne m'a pas déconnecté de ce qui se passait.

- Est-ce que c'est une interruption que de ne plus entendre quel-, qu'un tout à coup, comme quand Milton Erickson se mettait à marmonner, ou quand la voix de l'hypnotiseur baisse jusqu'à devenir inaudible ?

La réponse est dans le feedback de l'interlocuteur. Pour certains c'est: le cas, pas pour d'autres. Chacun est stoppé par une interruption de poignée de main et certains ont la capacité de se remettre d'une expérience auditive inattendue. Vous découvrirez que si quelqu'un est sensible sur le plan auditif, l'effet d'interruption sera perdu. Pour ceux qui n'ont pas cette sensibilité, l'interruption sera réelle.

Par exemple, avez-vous remarqué comment les fréquences modulaient... ?

Le moment où chacun a éclaté de rire donne une indication précise'. du temps qu'il met pour se remettre d'une situation auditive impossible. C'était une partie de phrase, ce n'était pas une phrase. Alors s4; vous pensez qu'attendre une fin... c'est ça le phénomène d'interruption.

- Est-ce que c'est la technique qu'utilisait Milton Erickson pour induire une transe en serrant longuement la main de certaines de ses clientes ?

Non, c'était une ambiguïté du canal kinesthésique, c'est un autre type d'interruption. Quand on se serre la main, normalement ça ne dure pas éternellement. Si je ne desserre pas la main ou si, comme Milton Erickson, je ne lâche pas la main de manière franche, de telle manière que l'autre ne sache pas exactement à quel moment le contact a été rompu, il reste en attente, sans programme pour la suite. Juste avant de lâcher complètement, Milton Erickson soulevait très légèrement le poignet, ce qui provoquait la catalepsie. Cela fonctionne de la même manière que quand on tient la main de quelqu'un et qu'on la secoue légèrement jusqu'à ce que les muscles prennent le dessus et la maintiennent en l'air.

JUDITH : Est-ce qu'on peut utiliser l'incongruence comme interruption de séquence ? C'est un très bon moyen. C'est amusant que ce soit Judith qui en parle. Je sais qu'elle possède une stratégie très élaborée pour vérifier la congruence. C'est une stratégie très importante pour tout professionnel de la communication. Néanmoins cela peut lui jouer des tours. Si on expose un sujet de manière congruente et tout à coup... (il continue à bouger comme avant et il forme les mots avec ses lèvres, sans plus émettre aucun son). Si on continue comme si de rien n'était mais en coupant un canal, ici l'auditif, elle tombe littéralement de sa chaise, tellement elle est surprise. Le test de congruence qu'elle emploie consiste à associer le mouvement des lèvres à un son. Si le son s'arrête, ça interrompt son programme.

En utilisant les « stratégies » décrites dans notre livre Neuro-Linguistic Programming, vol. 1, on peut réaliser des interruptions de séquence de manière élégante. En interrompant la stratégie clé de fonctionnement de quelqu'un, l'interruption est plus notable. Dans ce cas, elle est stable.
- On peut aussi modifier la séquence de découpage de nombres complexes tels que le numéro de sécurité sociale.

Oui, on peut aussi le faire avec des numéros de téléphone. On peut décoder la stratégie de l'interlocuteur par sa réaction. S'il utilise un mode auditif pour les stocker en mémoire, ça l'interrompra complètement si on les présente avec un autre découpage. S'il fait ça de manière visuelle, ça n'a généralement pas autant d'effet.

On peut utiliser l'interruption de séquence dans n'importe quel sport de compétition. Il suffit de noter la réaction de l'adversaire, souvent répétitive, à certains de vos gestes pour ensuite démarrez ce geste précis, l'interrompre au milieu, et obtenir l'avantage grâce à l'effet de surprise. Ma femme se débrouille très bien au sabre. Elle met au point un enchaînement de mouvements et l'exécute une demi-douzaine de fois pour découvrir la réaction de son adversaire. Quand elle la connaît, elle imagine comment elle peut marquer à partir de ce geste, en intercalant un mouvement précis auquel elle prévoit la réponse de l'autre. Ou bien elle commence l'enchaînement et l'arrête brutalement. Son adversaire se sera alors préparé à sa réaction habituelle et elle pourra utiliser ce moment pour traverser sa garde et marquer. Les boxeurs pratiquent la même technique. Ils mettent au point un enchaînement puis le modifient en cours de route.
Si vous avez vu jouer Bjorn Borg vous savez qu'il ne gaspillait pas son énergie. Il réduisait son champ de conscience au strict nécessaire; Cela ne faisait aucune différence pour lui que les spectateurs applaudissent à tout rompre ou qu'ils sifflent, il n'entendait rien. Sa réaction étai la même, qu'il manque ou réussisse un coup facile. En recommençant à jouer, il se réancrait tout simplement en faisant tourner sa raquette. Il était totalement concentré sur l'essentiel. Cette concentration le protégeait d'éventuelles manoeuvres psychologiques de ses adversaires. Si on peut interrompre l'état altéré de son adversaire, celui dont il a besoin pour bien jouer, il jouera mal et il est alors possible de gagner.

Il y a des tas d'applications de l'interruption de séquence. Quoi que ce soit «d'inattendu » la provoque. Pendant que la personne est « en suspens » parce qu'on vient de faire quelque chose d'inattendu ou d déplacé, on peut lui faire des suggestions très claires pour l'amener à 1 réaction désirée. Il faut pratiquer ces techniques jusqu'à être congruent, agir sur les plans du verbal et du non-verbal comme s'il l'on était certain que cela allait se passer comme ça, et c'est le cas. Dès que l'on est tout à fait congruent, on repère la réaction obtenue. Le feedback est véritablement nécessaire, en effet aucune des généralisations que nous proposons ne fonctionnant dans tous les cas, il faut donc les adapter aux réactions observées.

Surcharge

Il y a vingt-cinq ans, George Miller a résumé un énorme travail de recherche sur la perception de l'homme et de l'animal dans son article devenu classique, intitulé « Le nombre magique 7 +- 2 ». Il y explique que l'être humain a la faculté de traiter consciemment et simultanément environ sept « unités d'information » différentes. Au-delà il est surchargé et commet des erreurs. Si je vous indique sept chiffres vous pourrez probablement vous en souvenir sans erreur. S'il y en a neuf ce sera plus difficile. Chaque chiffre est une « unité » d'information. Néanmoins, si on divise les neuf chiffres en trois groupes de trois, la mémorisation sera beaucoup plus facile. Il n'y a plus alors que trois unités de trois chiffres chacune. En regroupant les informations en unités plus importantes, il devient possible de traiter plus d'informations avec les mêmes 7 +- 2 unités d'attention consciente. On peut consciemment concevoir simultanément sept feuilles, sept branches, sept arbres, ou sept forêts. La quantité qu'on peut traiter dépend de la taille de l'unité. Quelle que soit cette taille, quand on prête une attention consciente à 7 +- 2 unités d'information, rien d'autre ne pourra être traité dans le champ de la conscience. Tout ce qui est en plus devient une surcharge et sera traité de manière inconsciente.

J'en ai eu un exemple dans un autre séminaire. J'ai demandé qui avait une méthode de mémorisation des noms qui fonctionnait bien. Une certaine Claire a répondu que c'était son cas. Anne Teachworth était là et j'ai demandé à Claire : « Est-ce que tu connais cette femme? » en désignant Anne. Claire a répondu non. Quand on présente quelqu'un à Claire, ses pupilles se dilatent et elle fait une image interne du nom de la personne sur son front. Puis chaque fois qu'elle rencontre cette personne, ses pupilles se dilatent légèrement et elle voit le nom écrit sur le front. Avec cette technique, elle se souvient du nom de tous ceux qu'elle rencontre. Comme je sais comment elle procède, je sais qu'au moment où son attention est orientée en interne, et que ses 7 +- 2 unités d'attention sont occupés à visualiser le nom de la personne sur son front, elle ne peut plus traiter consciemment un élément supplémentaire.

J'ai alors dit à Claire : « Regarde cette personne. Elle s'appelle Anne... » J'ai fait une pause, noté la dilatation de ses pupilles et dit « Teachworth ». Elle a entendu « Anne » et l'a écrit sur le front d'Anne. , Alors je lui ai demandé : « Quel est le nom de cette personne? » Ses pupilles se sont dilatées et elle a dit : « Anne. » Je lui ai demandé : « Sais tu son nom de famille? » Elle a répondu : « Non, tu ne me l'as pas dit. » Quand nos propres facultés d'observation sont suffisamment aiguisées pour déterminer si quelqu'un est orienté interne ou non, on peut intervenir comme l'on veut. Quand une personne est orientée interne, elle réagit de manière appropriée aux suggestions car ces dernières court-circuitent son esprit conscient. Elle ne peut ni les filtrer ni les bloquer.

J'ai alors dit : « Elle s'appelle Anne Teachworth » et Claire a répondu : « Ah oui, maintenant je m'en souviens. » C'était une démonstration élégante du fait que bien qu'elle ne se souvînt pas , consciemment du nom parce qu'il n'était pas passé par son système de mémorisation, il était quand même là. Elle a reconnu le nom quand elle l'a entendu, donc elle l'avait enregistré et s'en souvenait inconsciemment.

Si le système conscient de quelqu'un est surchargé, on peut transmettre des informations directement à son inconscient, et il réagira. Le moyen le plus simple de surcharger l'attention de quelqu'un est de le brancher sur une expérience interne complexe.

J'ai utilisé une technique de surcharge la deuxième fois que j'ai induit une transe. Je vais vous en faire la démonstration. Max veux-tu venir ici ?

« Veux-tu fermer les yeux? Merci. Maintenant tu vas compter tout haut, lentement, de

trois en trois, depuis deux cents jusqu'à un. Je vais mettre les mains sur tes épaules et te faire tourner en rond. Si à n'importe quel moment tu trouves qu'il est plus agréable de tomber dans une transe profonde, fais-le en sachant que tu es entre de bonnes mains. »

En faisant cela, je crée une surcharge en occupant tous ses systèmes de représentation. Il emploie la visualisation pour compter à l'envers. Auditivement, il se dit les chiffres. Je le désoriente sur le plan kinesthésique en le faisant tourner en rond. C'est lui qui se surcharge avec ce qu'il a à faire, ce n'est pas moi.

J'aurais pu aussi bien dire : « Maintenant, tu tournes lentement en rond. » Néanmoins si c'est moi qui le fais tourner avec les mains sur ses épaules, j'ai un feedback tactile et je sais à quel moment il change d'état et dans quel état il pénètre. Je lui fournis aussi un élément kinesthésique : la sensation de mes mains sur ses épaules. Pour être certain que la surcharge fonctionne, il faut s'assurer que tous les systèmes de représentation sont concernés. S'il est occupé à visualiser et à compter les chiffres pendant qu'il est désorienté kinesthésiquement, je peux lui proposer des suggestions qui iront directement à l'inconscient. Si je dis quelque chose qui le distrait, je le saurai immédiatement, parce qu'il compte tout haut. Il y a un mécanisme de feedback intégré dans cette technique traditionnelle. S'il s'arrête de compter, je sais qu'il est soit tombé en transe profonde, soit en train de se réorienter, et qu'il écoute consciemment les suggestions que je propose à son inconscient. Alors je peux insister pour qu'il continue à compter, ou si j'ai noté qu'il est déjà en transe profonde, arrêter d'induire et commencer à travailler.

En fait c'est une technique traditionnelle que j'ai trouvée dans un livre il y a des années. N'en ayant aucune expérience j'ai simplement suivi les instructions comme si je savais ce que je faisais. Ce n'est que quelques années plus tard que j'en ai découvert le principe et que j'ai pu généraliser cette méthode de surcharge. Le mode d'enseignement que j'emploie durant ces séminaires donne exactement les mêmes résultats parce que je veux vous transmettre la plupart des messages au niveau inconscient. On peut utiliser n'importe quelle tâche compliquée pour occuper quelqu'un et distraire sa conscience pendant qu'on le désoriente. Puis on propose une instruction très directe, immédiate et facile à suivre telle que : «Si à n'importe quel moment, il est plus facile pour toi de tout simplement tomber en transe profonde, alors fais-le et profites-en car tu sais que tu es en sécurité. »

Il existe une variante. Je prends la main de Jacques et je veux le surcharger. Alors je lui dis : « Tout ce que tu as à faire est de t'asseoir confortablement. Je vais toucher tes doigts l'un après l'autre, et je vais nommer celui que je touche. Ton travail est simplement de noter si je le fais correctement ou non. »

Puis je commence à toucher et à nommer : «Index, majeur, annulaire, auriculaire, pouce. Majeur, index, annulaire, pouce » (il touche l'auriculaire.)

Chaque fois que je fais une « erreur » il fera ce qu'il vient de faire

1 ivai~Ji.-i Vav.1Aa aVa9J

++.arv~.aavi~J ~.Va.++aaa

ses pupilles se dilatent et sa respiration marque un temps d'arrêt. Il a besoin d'un certain temps pour décider, cela lui a pris plus longtemps F quand je me suis « trompé » qu'auparavant quand « j'avais raison ».

Si je continuais, je me « tromperais » de plus en plus souvent. Il serait bientôt dépassé par la complexité, et pour se défendre partirait dans une transe profonde. Alors je lui dirais : « Quand je touche ton annulaire maintenant », et je toucherais un autre doigt, « tu te détends de plus en plus. » Je continuerais à surcharger et à introduire des suggestions supplémentaires concernant les réactions visibles que je recherche, celles qui indiquent qu'il entre en transe.

Je lui fournis des indications dans les trois canaux simultanément et je lui demande de vérifier

que l'information auditive correspond bien aux informations visuelle et kinesthésique. Très vite il va se laisser aller et dire en substance : « D'accord, dis-moi ce que tu veux que je fasse.
Au lieu de surcharger tous les systèmes de représentation, on peut I, donner une tâche tellement complexe dans un ou deux systèmes qu'elle accapare les 7 +- 2 unités de l'attention consciente. On peut par exemple lui demander de compter à l'envers par tiers depuis mille jusqu'à un, en visualisant chaque fraction avec une couleur différente pour le dividende, la barre de fraction et le diviseur. Et en changeant les couleurs à chaque nouvelle fraction. On peut aussi ajouter une suggestion telle que : « À chaque fraction tu descends plus profondément. » Toutes ces techniques consistent à surcharger ses canaux de perception et donc sa capacité à comprendre ce que l'on fait.
- Est-ce que la double induction que vous décrivez dans le livre
Patterns II est une surcharge? Oui, c'est une application particulière de ce que je viens de faire, en utilisant deux personnes pour en surcharger une seule. On obtient rapidement un résultat probant, et la réaction est très forte. On a commencé accidentellement à faire des doubles inductions dans des séminaires et on a remarqué la qualité des réactions. Alors on les a employées dans nos cabinets pour trouver comment les utiliser de manière plus efficace.
Six mois plus tard, Voyage à Ixtlan de Carlos Castaneda a été publié. Vers la fin du livre, il y a la description très précise d'une induction double. Don Juan parle dans une oreille et Don Genaro dans l'autre en même temps. La description que nous ont donnée les personnes auxquelles nous avons fait des inductions doubles avant d'avoir lu le livre correspond exactement à celle de Carlos, c'est-à-dire percevoir son corps divisé en deux.
On peut dire, en lisant ce livre, que Carlos est ce que l'on appelle un « tout kinesthésique ». Il prend les mots et les images et s'intéresse surtout aux sentiments et aux sensations qu'il en retire. Avec une personne qui fonctionne comme lui, la double information auditive provoque réellement la sensation d'une division kinesthésique. Chaque message est appréhendé par l'hémisphère opposé et les sensations qui en résultent sont ressenties dans la même moitié du corps que l'information auditive. La différence dans l'information auditive à chacune des deux oreilles se reçoit distinctement dans les deux moitiés du corps. La différence entre les deux représentations kinesthésiques est plus marquée à la ligne médiane, ce qui donne l'impression d'être divisé en deux.
Les inductions par effet de levier, l'interruption de séquence et la surcharge sont comparables dans la mesure où elles permettent de démarrer le processus à partir de l'expérience de la personne. On utilise ces techniques pour « secouer » l'état de conscience dans lequel elle se trouve et obtenir un état plus souple. Quand on a surchargé, interrompu ou créé une situation à effet de levier, on devient simplement plus directif, et on relie cette situation à celle que l'on veut développer. «Et pendant que tout ceci continue, tu vas sentir tes yeux devenir plus lourds et commencer à se fermer et développer un état profondément détendu. » On commence à développer une transe puis on l'utilise comme contexte pour le travail de changement désiré.
Pouvoir personnel

C'est une autre technique d'induction. Il suffit de demander à.l'interlocuteur d'entrer en transe, de manière 100 % congruente. S'il y va directement, très bien, sinon on attend qu'il y entre. Il faut être complètement congruent et croire en son propre pouvoir pour que cette technique fonctionne et que l'on obtienne la réaction voulue.
Bien sûr, les autres techniques sont disponibles à tout moment. On peut encore en ajouter d'autres. Si la personne répond : «Je voudrais vraiment mais je n'y arrive pas », on réplique : « Bien sûr tu n'y arrives pas. C'est lui que j'attends. » On met ainsi de côté la réaction consciente

pur la remplacer par l'attente de quelque chose d'autre. S'il émet une objection et que l'on attend sans répondre, il est probable; qu'il va essayer à nouveau jusqu'à ce qu'il réussisse.
Il existe une méta-stratégie pour obtenir la congruence et la confiance'; en soi. Il suffit de se souvenir que l'on ne peut rater que si l'on s'impose un délai. Beaucoup s'imaginent qu'ils n'ont pas réussi parce qu'ils n'ont pas obtenu instantanément une transe profonde. En fait, c'est unique ment l'indication qu'il faut continuer, ou faire autre chose.
Quand on n'est pas sûr de soi, un bon moyen est d'utiliser des « citations ». Par exemple : « Je vais vous raconter ce qui s'est passé la dernière fois que je suis allé voir Milton Erickson à Phoenix. Il est entré dans son bureau sur sa chaise roulante, m'a regardé et a dit : "Entre en - transe!" » Quand on cite quelqu'un d'autre on ne parle pas soi-même," on transmet le message d'un autre dans une situation différente. E bien sûr on peut mettre en oeuvre toutes les inductions que l'on veut' avec beaucoup de puissance. Si l'on obtient la transe on l'utilise. Si on, ne l'obtient pas et que l'on n'a pas envie de continuer de cette manière on peut toujours s'en sortir en disant : « Bien sûr, c'est uniquement c que Milton a dit, moi je ne ferais jamais ça. »
Employer des citations est un très bon moyen pour essayer une nouvelle technique dont on n'est pas très sûr. On regarde comment Ç-. pourrait se passer si on était capable de le faire, en faisant semblant d'être quelqu'un d'autre.
Empilage de réalités

Pour vous expliquer cette méthode je vais vous raconter ce qui s'est passé dans un séminaire sur les métaphores que j'ai animé dans le Michigan. J'étais à l'auberge Weber, et quand j'ai commencé à parler ça', m'a rappelé une histoire que Milton Erickson m'avait racontée à propos d'un séminaire qu'il avait animé à l'Université de Chicago, dans lequel, les participants étaient assis en face de lui en demi-cercle comme ici, et' à ce moment-là il a pensé à une histoire que son père lui avait racontée,
au sujet de son grand-père Sven venu de Suède. Il avait une laiterie en Suède et s'était aperçu que les vaches étaient plus tranquilles quand il leur parlait d'une voix calme et apaisante de tout ce qui lui passait par la tête...
Je viens d'enchaîner une histoire à l'intérieur d'une autre, à l'intérieur d'une troisième... jusqu'à ce que je surcharge votre capacité consciente à en suivre tous les détails. Même avec un groupe sophistiqué comme le vôtre, si maintenant je continuais l'histoire et que j'introduise des messages inductifs, il serait difficile pour vous de déterminer à quel niveau je fais référence. Est-ce que je parle du grand-père Sven parlant à ses vaches, d'Erickson parlant à un groupe à Chicago, de son père lui racontant une histoire ou est-ce que je m'adresse directement à vous ? Pendant que votre esprit conscient essaie de faire le tri dans tout cela, votre inconscient réagit.
Prenons un exemple plus proche de la thérapie. Supposons qu'une cliente vienne me voir et me dise : « J'ai tel problème. » Je lui fais alors remarquer que l'on voit par la fenêtre le vent faisant bouger le sommet des séquoias. En même temps je lui raconte l'historie d'une jeune femme, assise dans le même fauteuil qu'elle et qui a observé... attentivement... la cime des mêmes arbres... qui bougeaient... mus bien sûr... par un vent différent... de gauche à droite... Et cette jeune femme était tombée dans une rêverie profonde... et tout en écoutant ma voix... elle s'était rappelé un rêve dans lequel elle était allée à la campagne... rendre visite à quelqu'un... quelqu'un de bien particulier dont la rencontre lui avait procuré un très grand plaisir...
J'ai simplement incorporé le début d'une induction hypnotique dans l'empilage de réalités. Je peux surcharger le conscient et empêcher la personne de retrouver le niveau de réalité sur lequel j'opère. Le résultat est un état de confusion plus doux que celui qu'on obtient par la surcharge sensorielle. On peut augmenter l'efficacité en incorporant des aspects du vécu présent dans

l'histoire. Les séquoias existent dans la réalité aussi bien que dans l'histoire, donc si j'en parle, il est facile de faire le va-et-vient entre les deux réalités.
À l'intérieur de n'importe laquelle de ces réalités, je peux alors incorporer une instruction d'évolution personnelle. « Et en parlant à cette jeune femme qui était venue en consultation... et qui était en train de rêver.., même si je ne savais pas à quoi... et je n'avais pas besoin de le savoir... la seule chose importante c'est qu'elle elle le sache... et les;; changements qui se font pendant des rêves comme ça... se manifeste-' ront élégamment dans son comportement futur... en la regardant rêver, je me suis souvenu de quelque chose qui est arrivé... un jour où j'ai rendu visite à un de mes vieux amis à Phoenix en Arizona. »
J'ai employé deux techniques. D'abord j'empile des réalités pour qu'elle se perde dans mon histoire, puis je lui donne des instructions sur ce qu'elle a à faire pendant que je parle, rêver un rêve qui l'aide à évoluer positivement... s'il y avait eu quelqu'un d'autre dans mon cabinet j'aurais pu choisir une induction directe. Je l'aurais regardé et j'aurais dit: « Et Milton m'a dit "Dors" ... aussi longtemps que tu en as' besoin... pour en profiter... vraiment... et réaliser un changement en toi... qui va te surprendre et te ravir... Tu ne sauras pas ce que c'est avant de te rendre compte... que ton comportement s'est modifié...' dans les jours qui viennent... parce que c'est toujours agréable d'être surpris par son inconscient... Et alors Milton a dit à cette personne qu'elle pouvait bien sûr... à tout moment... quand ce serait utile... et que son esprit inconscient serait satisfait... et qu'il aurait identifié un, changement particulier... qui l'aiderait... elle pourrait tout simple- 3 ment... avec une sensation de renouveau... revenir lentement... au niveau de réalité adéquate pour apprendre des choses importantes.
Dans tout cela, je fais plusieurs présuppositions très importantes:, 1) le pouvoir personnel, je suis congruent en faisant ce que je fais et 2) le rapport, je me suis tellement bien accordé à la personne qu'elle l me fait confiance pour l'aider à évoluer.
Quand on a atteint ce point, on peut toujours incorporer de manière discrète une instruction directe pour une réaction hypnotique,' y compris une transe profonde. L'empilage de réalités donne la possibil lité d'établir le rapport et d'évaluer les réactions obtenues. C'est une surcharge de l'esprit conscient plus douce que les autres techniques de' confusion. Cela permet aussi, puisque tout peut arriver dans une histoire, d'incorporer à la fois l'induction et le travail ultérieur. Bien sûr,; pour le faire élégamment ça prend un peu plus de temps que ce que je viens de montrer.
L'empilage de réalités peut avoir plusieurs buts. Cela donne tout,' d'abord l'occasion de présenter à l'intérieur d'une histoire un élément' qui pourrait éventuellement entraîner une résistance dans l'esprit conscient de la personne. Cela peut aussi déclencher en moi le comportement adapté pour induire une transe : les gestes, les changements de voix... Quand je parle d'Erickson et que je m'entends utiliser le même ton de voix, ça me connecte immédiatement au niveau inconscient avec toutes les expériences que j'ai vécues avec lui... Et je ne connais pas de meilleur modèle que Milton Erickson pour mener des inductions hypnotiques.
Je suggère à ceux d'entre vous qui ont envie de travailler ensemble, de construire une métaphore générale et ouverte. Élaborez un empilage de réalités à l'intérieur desquelles vous incorporez une induction très générale. Dans une métaphore ouverte on définit un contexte, des personnages et on sait comment l'histoire commence. Il y aura quelques répliques pour lancer l'histoire et vous avez un objectif en vue. Néanmoins, conservez suffisamment d'ouverture et de souplesse pour pouvoir intégrer toutes les réactions. Vous avez toujours le choix de passer à une autre « réalité » si vous n'obtenez pas ce que vous attendez.
L'empilage de réalités vous procure un cadre ambigu à l'intérieur duquel vous pouvez utiliser toutes les autres techniques qu'on est en train de vous apprendre.

. Exercice 6 .
Je viens de vous montrer cinq techniques d'inductions (1) effet de levier, (2) interruption de séquence, (3) surcharge, (4) pouvoir personnel, (5) empilage de réalités. Vous allez maintenant les pratiquer.
Rendez-vous service en travaillant de nouvelles techniques. Il y a en effet des participants à certains de nos séminaires qui passent leur temps à apprendre à faire ce qu'ils font déjà très bien. Choisissez plutôt une technique totalement nouvelle pour vous, ou une dont vous avez seulement entendu parler et que vous n'avez pas encore pratiquée. En faisant cela vous élargissez votre répertoire. Plus vous aurez de méthodes différentes pour atteindre un objectif, plus grand sera le nombre de persôdnes avec lesquelles vous serez efficaces. Certaines techniques sont très efficaces avec certaines personnes et sans effet avec d'autres. Vous verrez qu'on peut hypnotiser tout le monde quand on possède de nombreuses techniques d'induction.

Vous allez vous remettre par groupes de trois. A va choisir une méthode d'induction nouvelle pour lui et va l'utiliser avec B. Le troisième, C va observer les réactions de B indiquant un changement d'état. C'est-à-dire: dilatation de la pupille, changement de couleur de la peau, modification de la respiration ou du tonus musculaire.
A, une fois que l'état de transe est atteint, va continuer en quatre étapes
1) Établissez un signal évident indiquant le moment où la personne est stabilisée au niveau de transe adéquat: « Continue... à approfondir... ton état de transe... jusqu'à ce que tu te sentes plus détendu... et tu peux me montrer... que tu as atteint cet état où tu as envie de rester... par un hochement de tête inconscient, simple et honnête... ou un de tes bras... se soulevant... »
2) Quand il y est, proposez-lui quelques instructions très générales d'apprentissage: (c, Maintenant je serais très heureux... de me rendre compte... que ton esprit inconscient peut tout à fait retrouver un souvenir particulièrement positif... que tu avais oublié depuis longtemps... et te procurer le plaisir de revoir... entendre à nouveau... et retrouver les sentiments et les sensations... de ce souvenir que tu croyais perdu... et qui a entraîné... des expériences et des découvertes... particulièrement positives... pour toi. » Vous pouvez aussi dire: «J'aimerais que ton esprit inconscient te propose une image, un son, un sentiment, une sensation... ou n'importe quoi d'agréable pour toi... afin de créer une expérience... dans les prochains jours... pour t'aider à intégrer... tout ce que tu apprends... dans cet atelier... » Le contenu n'a aucune importance. Ne vous en préoccupez pas. Suggérez-lui de manière vague qu'il va faire une chose dans cet état de transe lui prouvant qu'il est dans un état de conscience nouveau pour lui. Certains ont peut-être une demande particulière. Exposez-la aux autres avant de commencer.
Vous pouvez aussi ajouter: « Et à chaque expiration, tu continues à... approfondir ton état de transe... ou te stabiliser au niveau le plus confortable... pour toi et pour l'atteinte de tes objectifs. » N'incluez aucun contenu, laissez-le choisir. Donnez-lui uniquement des instructions vagues pour faire des choix et des apprentissages inconscients. 3) Ajoutez à toutes vos suggestions des affirmations qui vous fourniront du feedback: « Et quand ton esprit inconscient t'a fait complètement vivre cette expérience, indique-le-moi en permettant à un de tes bras de s'élever avec des mouvements inconscients et honnêtes, ou en clignant des yeux et en les ouvrant avec une sensation de renouveau et de plaisir d'avoir réalisé ce que tu désirais. » Cela crée chez lui un signal vous indiquant qu'il a terminé le travail qu'il avait prévu de faire.
4) Quand vous avez obtenu ce signal de fin du travail, il faut faire ressortir votre partenaire de la transe. «Je vais maintenant compter lentement de dix jusqu'à un » ou « dans un instant, je vais te toucher l'épaule. » Cela lui indique ce qui va arriver et lui donne le temps de s'y préparer. « Et

quand j'arriverai à un, tes yeux s'ouvriront et tu te réveilleras ravi de ton expérience avec une sensation de renouveau et prêt à apprendre de nouvelles choses... » En variante vous pouvez lui soulever le bras, qui sera cataleptique, et dire « Et ton esprit inconscient peut permettre à ce bras de redescendre à la vitesse appropriée pour te ramener ici et maintenant, rapportant avec toi le sentiment d'avoir accompli ce que tu voulais, et un sentiment de renouveau après cette expérience. » Ou : « Quand je vais toucher ton épaule, tu ressentiras une énergie tranquille pénétrer en toi. Elle te procurera un sentiment de bien-être au moment où tu ouvriras les yeux et où tu reviendras dans cette pièce. » Des questions?

-Tu nous en donnes trop!

Je vous en ai donné beaucoup. Vous serez même surpris de vous en souvenir autant quand vous pratiquerez étape par étape, induisant une transe, donnant des instructions d'apprentissage et ramenant le client à la réalité. Allez-y!

Incorporation
et gestion des abréactions

L'Incorporation est une technique très importante. S'il se passe un événement significatif, qu'il soit interne - une réaction importante du client - ou externe - une porte qui claque ou quelqu'un qui heurte le fauteuil du client - la réaction la moins efficace est de faire comme si rien n'était arrivé. On perd alors toute crédibilité et le rapport avec le client, parce qu'il a besoin de savoir qu'on l'observe suffisamment pour se rendre compte de ce qu'il est en train de vivre. Si quelque chose arrive, il faut l'incorporer immédiatement.

Dans un de nos groupes de pratique, Catherine nous a dit qu'elle
entendait le bourdonnement des conversations autour d'elle au moment où elle entrait en transe. Qu'est-ce que cela vous suggère métaphoriquement ?

- Des abeilles.

Bien sûr. On peut incorporer le bourdonnement en disant : « Et le bourdonnement des conversations dans la pièce peut te rappeler un ' jour d'été agréablement chaud. Tu entends le son des abeilles alors que tu es allongée dans l'herbe fraîche, ressentant la chaleur du soleil sur ton visage. »

- Et si la personne a la phobie des abeilles ?

Si on observe attentivement, on le sait immédiatement à sa réaction.

On ne peut pas savoir à l'avance si une métaphore ou une référence particulière va déclencher une phobie ou une expérience traumatique. Il faut employer le feedback pour savoir si ce que l'on fait est approprié. Tant que l'on observe constamment le client on sait immédiatement s'il se passe quelque chose de désagréable.

L'autre méthode d'incorporation est la suivante : «Tu es assis, tu écoutes ma voix, et le bruit de la porte qui vient de claquer va t'aider à te détendre encore plus. » On parle tout simplement de ce qui vient de â se passer, puis on le relie à la réaction désirée.

À la fin du dernier exercice quelqu'un m'a raconté qu'en commençant à entrer en transe il a tout à coup senti son corps sursauter, ce qui l'a fait revenir. En fait, il avait une bonne raison de faire ça, comme s'il n'avait pas envie d'approfondir l'état de transe. Sa réaction aurait certainement été différente si son partenaire avait remarqué ces mouve- ', ments involontaires et lui avait dit : « Parfois quand son état de conscience se modifie, notre corps a des mouvements involontaires,] comme quand on est très fatigué, juste avant de s'endormir. Cela veut' simplement dire que tu es en train d'atteindre un état très profond. » Aucune réaction humaine n'a une signification universelle, on peut donc lui attribuer celle qui convient.

Vous devez aussi savoir comment gérer les abréactions. Ce sont des réactions intenses et désagréables qui peuvent se produire au moment où la personne entre en état modifié. Pour

mieux me faire comprendre, je vais vous parler du contexte de l'induction. L'une des motivations inconscientes qui pousse les gens à privilégier un état de conscience par rapport aux autres, c'est qu'ils ont stocké un monceau d'expériences
déplaisantes ou incongruentes dans un système de représentation qu'ils ont exclu de leur conscience. C'est un moyen de se protéger des expériences douloureuses. On obtient ainsi un répit temporaire au niveau conscient. L'esprit inconscient retient ces matériaux qui pourraient submerger l'esprit conscient, c'est une de ses fonctions principales.
Donc, quand on modifie l'état de conscience de quelqu'un et qu'on le met en contact avec un système inconscient, il est possible que des éléments douloureux arrivent à la conscience. En termes de Gestalt, c'est un travail qui n'est pas terminé. En termes d'Analyse Transactionnelle, c'est du matériel pour une redécision. Dans l'histoire de l'hypnose traditionnelle, il y eut tellement de souvenirs douloureux revenus à la mémoire consciente que ce phénomène a été qualifié officiellement d'« abréaction ». Pour moi, c'est tout simplement la réaction la plus naturelle d'un système qui contient des souvenirs pénibles ou trop forts. Que faire si votre interlocuteur fait une « abréaction » ? Par exemple, s'il éclate en sanglots ?
JACQUES : Pourquoi ne pas faire la même chose que pour une interruption venant de l'extérieur? Je commencerais par m'accorder à ce qui vient de se passer.
Tout à fait, c'est exactement ce que je ferais moi aussi. D'abord on s'accorde : «Tu ne te sens vraiment pas bien. » Comme cela, on accepte verbalement sa réaction. Il n'a pas à se battre pour prouver la réalité de ce qu'il a vécu. On peut continuer ainsi : « Et tu pleures... et ces larmes représentent la douleur et le mal-être que tu as connus dans le passé... et tu te sens vraiment très mal... Au moment où tu revis... dans ton corps ces sentiments particuliers... j'aimerais que tu réfléchisses à cette réalité... nous avons tous vécu beaucoup d'expériences... certaines que nous considérons comme désagréables... et pourtant ces expériences sont l'occasion d'acquérir... de nouvelles compétences... de nouveaux savoirs... que les gens qui ne les ont jamais subies... ne peuvent pas développer... et c'est finalement agréable... après avoir revécu un souvenir douloureux... de découvrir... qu'on a pu y survivre et qu'il a généré... un ensemble d'expériences qui permettent un comportement plus adapté dans le présent. » Après m'être accordé j'ai effectué un « recadrage de contenu ». Ce que j'ai dit a simplement modifié la signification de ce qui se passait. Les souvenirs ont évolué depuis des expériences déplaisantes jusqu'à devenir le ferment de compétences et de savoir.
- Après la synchronisation, pourrait-on par exemple lui faire observer ce qui est arrivé dans le passé en mettant cette partie en face de lui ?
Excellent ! « Tu vas maintenant te voir quand tu avais l'âge où c'est arrivé, avec beaucoup de curiosité sur ce qui s'est exactement passé... avec les yeux et les oreilles grands ouverts et une sensation de sécurité parce que tu sais que tu as survécu. » Cela créerait une dissociation avec les sentiments désagréables, et un recadrage de contenu. C'est le principe de la technique PNL de guérison des phobies, décrite en détail dans notre livre Les Secrets de la communication.
- La personne avec qui je faisais l'exercice a eu tout à coup un tas de mouvements d'yeux rapides, sa tête oscillait d'avant en arrière, son bras s'est mis lui aussi à bouger et j'ai vu une forte tension dans sa mâchoire. J'étais très surpris. Je ne savais pas si c'était ou non une expérience désagréable, de la résistance ou quelque chose d'autre. Que faire dans ce cas ?
Cela montre bien l'importance de la distinction entre interprétation et observation sensorielle. « Une tension des muscles de la mâchoire » et «la tête oscillant d'avant en arrière» sont des descriptions basées sur l'observation sensorielle, par opposition à « expérience désagréable » et « résistance» qui relèvent de l'hallucination et de l'interprétation. C'est très bien d'être capable d'halluciner et c'est une partie importante du savoir-faire. Néanmoins j'insiste pour que vous

fassiez une distinction très nette entre observation sensorielle et hallucination.
Plutôt que d'essayer de vérifier si son interprétation est exacte, il est préférable de décrire ce que l'on voit et ce que l'on entend. On peut décrire les tensions musculaires, les larmes, les mouvements, la position du corps, la respiration... ça conserve le rapport par la synchronisation sur ce que l'interlocuteur est en train de vivre. On peut dire par exemple : « Et c'était une expérience très forte, qui t'a surpris, n'est-ce pas? » ou bien : « Et ces signaux qu'a émis ton corps sont intimement liés à un vécu interne très riche. »
Souvent, quand quelqu'un entre en transe, ses muscles se détendent, ses yeux se mettent à briller, il peut aussi y avoir quelques larmes. Il ne faut pas halluciner, cela peut vouloir dire qu'il est vraiment triste, ou tout simplement qu'il est en train de se détendre. Si l'on décide soimême, cela revient à imposer ses propres croyances et son système de valeurs. Il vaut mieux rester en dehors du contenu et ne parler que de
ce qui est visible : « Et pendant que cette larme coule le long de ta joue, tu éprouves un sentiment grandissant de bien-être et de sécurité, sachant que tu es à l'abri. » Il n'y a pas forcément de relation entre la larme et le bien-être. Néanmoins, tant que l'on commence par la description d'une observation sensorielle immédiatement vérifiable - la larme qui coule - et qu'on la connecte à la réaction désirée, on utilise ce qui se passe pour guider la personne dans la direction désirée.
LADRE : J'ai employé par inadvertance un mot très fort pour mon partenaire. Je lui ai demandé de considérer ses mains comme «séparées de son corps ». Il a aussitôt senti que son bras était très lourd et comme extérieur au corps. Je me suis immédiatement rendu compte que ça n'allait pas, mais je n'ai pas su comment le rattraper.
Tout d'abord, modifie ta manière de voir les choses. Il n'y avait rien à corriger. Tu sais, Laure, les erreurs n'existent pas dans la communication. Il n'y a que des réactions ou des résultats. Tu n'as pas obtenu la réaction que tu attendais. Ce n'est pas une erreur, c'est seulement une étape dans le processus.
Tu as observé une réaction violente aux mots « séparé de son corps ». Pour appliquer le principe de l'incorporation, qu'est-ce qu'on peut faire? Tu peux dire par exemple : «Et ça te perturbe vraiment. » Remarque bien que ce n'est pas une affirmation basée sur une perception. Je suppose simplement que le nom de l'état que je viens de provoquer dans son vécu peut entrer dans la catégorie très vague des « perturbations ».
Si l'on ne fait pas confiance à son intuition, on peut rester général «Et tu as réagi très fortement. Et il y a beaucoup de choses que tu pourrais apprendre dans ce cas. » On ne sait même pas à quoi il a réagi, alors on dit « dans ce cas », ou bien « Tu peux réfléchir à la manière dont réagirait un de tes amis ». C'est encore de l'incorporation.
Si l'on préfère rester général, on dit : « Ta réaction est vraiment très forte. » Ce sera en accord. On ne dit même pas si l'expérience est positive ou négative. Uniquement qu'elle existe. Quand on reste flou, on est toujours adapté.
Si l'on pense que le vécu est désagréable, après s'être accordé, on peut dire « Et comme c'est agréable de se souvenir d'événements désagréables du passé et d'avoir la satisfaction d'y avoir survécu. Il n'est donc plus nécessaire de les revivre. » Ou: «Et, bien que certains événements soient très désagréables... quand on sait qu'ils ont contribué... à acquérir ses capacités actuelles... il est tellement agréable (la voix change de ton)... de se rappeler... combien certains de ces événements... ont été pénibles à vivre. »
Cela s'appelle du recadrage de contenu. On transpose la réaction dans un contexte plus large, dans lequel elle forme avec l'événement lui-même une base positive sur laquelle d'autres réactions peuvent se construire. On a totalement accepté le comportement, on n'a pas cherché à le discuter. Puis on l'a mis dans un cadre différent permettant de l'employer de manière constructive.

On peut aussi s'arranger avant de commencer pour que tous les matériaux qui émergent soient agréables, cela permet d'associer des expériences positives aux états de conscience modifiés. Ensuite on traite les matériaux désagréables.
Un moyen facile d'éviter la difficulté de l'abréaction est de dire au client, avant de commencer : « Votre esprit inconscient vous a protégé toute votre vie - c'est sa prérogative et son travail - de tous les éléments de votre histoire qui pourraient être douloureux ou trop perturbants s'ils venaient à la conscience. Je lui demande donc de continuer à assurer cette tâche importante. Et pendant que vous modifiez votre état de conscience, les premières expériences que vous allez vivre vont rappeler à votre mémoire des souvenirs positifs et agréables. Les souvenirs douloureux seront stockés à part dans un endroit sûr. Quand vous serez ' plus à l'aise dans les états modifiés de conscience, on les traitera de manière confortable. En effet ils constituent souvent des ressources très s puissantes à disposition une fois qu'on peut les voir, les entendre et les ressentir de façon différente. »
En opérant ainsi on obtient un rapport très positif avec l'inconscient de l'autre, parce qu'on valide sa fonction la plus importante - la protection - et qu'on lui demande de continuer à l'assurer pendant qu'on travaille. On a aussi demandé que les matériaux qui viennent à la surface de la conscience créent un désir positif de la part de l'inconscient pour continuer à explorer cette nouvelle dimension du vécu.
En fait, les abréactions ne sont pas mauvaises. Mais il est important de trouver des expériences agréables très fortes au début du travail de transe. Beaucoup de gens pensent que le changement ne peut s'effectuer sans douleur. En fait, si les deux éléments s'ancrent mutuellement,
on obtient une résistance au changement parce que personne n'aime la douleur. Si l'on fait une distinction nette entre changement et douleur, les gens évoluent beaucoup plus facilement. On se simplifie la vie en tant qu'agent d'évolution.
jSTÉPHANE : Autrement dit c'est du judo mental, sauf que dans le udo on utilise contre elle ce que fait la personne. Dans ce cas on l'utilise pour elle.
Oui, Stéphane veux-tu joindre tes mains au-dessus de ta tête ? Maintenant pousse avec la main droite. Alice veux-tu faire la même chose?
Vous avez remarqué? Quand je leur ai demandé de pousser avec la main droite, ils ont aussi poussé avec la main gauche. C'est une métaphore kinesthésique de ce que l'on appelle souvent « la résistance ». Si l'on pousse quelqu'un on rencontre une résistance sur laquelle il faut travailler. On peut aussi admettre que toutes les réactions sont le meilleur choix que la personne puisse faire dans ce contexte particulier. Plutôt que de pousser à son tour, ce qui fait gaspiller du temps, de l'énergie, et ne garantit pas le résultat, on peut l'accepter et tourner autour.
C'est la différence entre la boxe américaine et les arts martiaux orientaux. Dans ces derniers on ne s'oppose jamais à la force de l'autre, au contraire, on l'emploie pour aller dans la direction désirée. Ce que je viens de vous montrer est une métaphore kinesthésique de la différence entre les instructions directes de certaines formes d'hypnose classique et les techniques que nous enseignons.
- Quand tu rencontres une abréaction, est-ce qu'il t'arrive de demander à ton client de parler du contenu?
Non, ce serait une réaction de psychothérapeute traditionnel. Je n'en n'ai pas besoin, donc je ne demande pas. Cela me ralentirait. Cependant tout le monde a besoin de feedback, et il est important pour le client d'avoir un système de croyances sur ce qui est approprié. Certains psychothérapeutes ont pu expliquer à leurs clients qu'ils devaient parler du contenu. Si c'est le cas, il faut inclure le contexte pour répondre à cette croyance.
- Milton Erickson n'a jamais posé une question sur le contenu?

Je pense que Milton a tout fait. Je suis certain qu'en certaines occasions, il a beaucoup utilisé le contenu. Je l'ai aussi vu effectuer de la
106
107
thérapie sans aucune connaissance du contenu, basée uniquement sur le processus. Il possédait toute la gamme. Si l'on peut travailler unique.. ment sur le processus sans aucun contenu, on sait déjà comment tra. vailler avec le contenu. Cela permet un répertoire complet.
Cet après-midi vous avez travaillé sur deux des dix techniques que nous avons présentées. Vous avez réussi à induire des transes. Vous ne connaîtrez pas les huit autres techniques avant de les avoir utilisées. Je' vous demande donc de vous faire une promesse pour votre évolution personnelle. C'est seulement une suggestion, parce que je ne suis qu'un hypnotiseur. Comme spécialistes de la communication, vous devez avoir de nombreux outils pour obtenir des résultats variés. Mettez-vous d'accord avec des collègues ou employez votre cabinet pour pratiquer l'hypnose en privé, et essayez systématiquement des méthodes différentes pour atteindre le même résultat. Si on connaît dix méthodes d'induction on y arrive toujours. En utilisant une méta-stratégie nommée « finesse » on peut commencer par une méthode, et si la réaction désirée n'arrive pas assez vite au goût du thérapeute, ou à celui du client, on passe très souplement à un autre type d'induction. Si la réaction tarde encore à se développer, on passe à autre chose. Le client vivra cela comme un échange très fluide avec le thérapeute. Il ne saura jamais qu'une méthode a été essayée et qu'elle a été abandonnée parce qu'elle ne donnait pas de résultats assez rapides.
Bénédiction

Aujourd'hui nous avons fait le maximum pour vous montrer qu'il existe des milliards d'outils que chacun d'entre vous a apportés avec lui. Nous voulons vous aider à les trouver en vous. Nous vous avons présenté des techniques que nous estimons importantes pour l'hypnose efficace et dans la communication en général. Nous vous demandons d'intégrer ces techniques d'induction à votre répertoire inconscient comme des variantes de ce que vous faites déjà.
Si vous pensez que nous sommes allés trop vite en vous présentant plus de matériel que ce que peuvent absorber vos capacités conscientes d'assimilation, vous avez parfaitement raison. C'est délibéré dans ce
type d'enseignement. Votre inconscient se rappellera tout ce qui a échappé à votre conscient. Nous le remercions pour son attention et nous lui demandons qu'il fasse aussi le meilleur usage des différents états naturels que vous allez connaître dans les heures qui viennent.
Ce soir vous allez vous endormir. Pendant le sommeil et le rêve, un processus naturel d'intégration va se développer. Parfois on se souvient du contenu de ce type de rêves, à d'autres moments on ne s'en souvient pas du tout. Le souvenir n'a aucune importance par rapport au rôle d'intégration du rêve. Je demande à votre esprit inconscient, pendant le processus d'intégration du rêve et du sommeil, de classer toutes les expériences d'aujourd'hui. Il peut choisir les moments où certaines démonstrations ont montré l'efficacité des techniques que vous aimeriez maîtriser.
Il peut donc classer tous les événements d'aujourd'hui, ceux dont vous avez été conscients, et ceux qui ont échappé à votre attention consciente. Il va les stocker sous la forme qui lui paraît la plus utile, de manière que dans les jours, les semaines, les mois à venir, vous puissiez découvrir que votre comportement a évolué, avec de nouveaux outils répondant à vos besoins, et en appliquant des techniques que vous avez apprises ici sans même vous en rendre compte.
Pendant que vous ferez ces rêves bizarres et inhabituels, nous demandons à votre inconscient de veiller à ce que vous dormiez bien, et que vous vous réveilliez demain matin reposés et en pleine

forme, pour revenir ici continuer ce séminaire.
Merci de votre attention.

• 4
Utilisation
Instructions de procédure

Quand on a obtenu un état modifié, comment l'utiliser?
La caractéristique majeure d'un état de conscience modifié est que l'on n'a pas à se battre avec les croyances de son interlocuteur. L'esprit inconscient est prêt à tout essayer, d'après ce que j'ai constaté, dans la mesure où on lui explique précisément ce qu'il y a à faire. L'esprit conscient émet constamment son avis sur ce qui est possible ou non, plutôt que d'essayer. Avec ses croyances limitées il réduit ses capacités d'exploration et d'essai, par rapport à ce que l'inconscient est prêt à tenter. Ce dernier n'a pas ce genre de restrictions.
Quand un client arrive au cabinet et dit : « Je n'arrive pas à faire cela et pourtant je voudrais le faire », on peut supposer qu'il a essayé tout ce dont il était capable avec ses ressources conscientes, et qu'il n'a pas réussi. Donc la partie la moins intéressante avec laquelle communiquer, c'est son esprit conscient. Le moyen d'éviter de se battre avec quelqu'un ou de créer une « résistance » c'est tout simplement de pousser l'esprit conscient hors du chemin et d'aller directement discuter avec le « patron ».
Beaucoup d'entre vous se sont posé la question suivante : « Qu'estce que je fais quand j'ai obtenu la transe ? » La première chose c'est de donner des instructions sans autre contenu que des idées générales, telles que « apprendre quelque chose » ou « changer maintenant ». Nous appelons cela des « instructions de procédure » parce qu'elles sont très précises en ce qui concerne la procédure à suivre (le comment) et en même temps très vagues en ce qui concerne le contenu (le quoi). À la suite des inductions que nous avons conduites, nous avons donné quelques instructions de procédure. La bénédiction d'hier soir en était une. , Nous vous avons demandé de revivre votre journée, d'en extraire ce qui est vraiment utile et de l'utiliser dans le futur. Vous pouvez remarquer que le contenu n'a pas été mentionné. Nous n'avons pas spécifié quelles; expériences choisir, ni quand les utiliser, ni à quoi les employer. Tous ces détails sont laissés à l'initiative de l'esprit inconscient de celui qui écoute.
Proposer des instructions de cette manière présente plusieurs avantages. Le premier est que l'on n'a pas besoin de savoir de quoi on parle. 'i On n'a pas besoin de connaître les détails de la vie de l'autre. Quand quelqu'un a un problème, on peut lui dire : « Explore ton passé au niveau inconscient, en prenant le temps de trouver une ressource parti- 1 culière qui pourrait t'aider à traiter ce problème. » On ne spécifie pas ce que sera la « ressource » mais on indique qu'il va en trouver une. On ne précise pas non plus le « problème », qu'on n'a même pas besoin de ;j connaître.
Un deuxième avantage c'est que les instructions de procédure occu- j pent l'interlocuteur de façon très active parce qu'il lui faut trouver un contenu. Un troisième avantage c'est que l'on respecte totalement l'intégrité de la personne puisqu'on n'introduit pas de contenu inapproprié.
Ceux d'entre vous qui connaissent le méta-modèle ont certainement remarqué que les modèles verbaux utilisés en hypnose, y compris les ;i instructions de procédure, sont en fait à l'opposé de ce modèle. C'est un outil permettant de préciser l'expérience de manière très fine. En l'utilisant quand un client me dit «J'ai peur », je lui demande de préciser de quoi il a peur en particulier. J'obtiens donc des informations sur les élé- j ments manquants.
Quand je donne des instructions de procédure je suis délibérément non spécifique. Je laisse des

éléments en dehors de mon discours pour donner au client la possibilité de compléter le contexte de la façon qui lui convient le mieux.
Vous pouvez trouver des exemples dans beaucoup d'inductions que nous avons réalisées. Nous avons dit par exemple : « Et tu peux permettre à ton inconscient de te rappeler un souvenir agréable... » Si vous voulez apprendre les modèles linguistiques appropriés aux instructions de procédure, référez-vous à l'annexe 3.
Un de ces modèles linguistiques, la présupposition, est extrêmement important. Jeanne, veux-tu venir ici ? Est-ce que tu sais qu'à certains moments tu as été en état de transe profonde ?

JEANNE : Je n'en suis pas sûre. Je pense qu'en ce moment c'est le cas.

Préfères-tu que je fasse une induction verbale ou non verbale pour induire une transe profonde?

JEANNE : Verbale.

Bien. Veux-tu le faire tout de suite, ou préfères-tu que je décrive le processus à quelqu'un d'autre avant de commencer?

JEANNE : Décris-le d'abord.

Quelle est la technique que je viens d'employer avec Jeanne ?
- Tu lui as donné des choix.
C'est exact, qu'avaient-ils en commun?
- Qu'elle allait entrer dans un état modifié.
Oui, ils présupposaient le résultat que je recherchais. « Préfères-tu une induction verbale ou non verbale pour entrer en transe profonde? » Le choix qu'elle fait n'a aucune importance. Elle a à ce moment-là accepté un monde où elle va se retrouver en transe dans peu de temps. « Préfères-tu que je procède à l'induction tout de suite ou que j'explique d'abord à l'auditoire ce que je vais faire? » À nouveau je présuppose qu'elle va entrer en transe. La seule question qui se pose c'est de savoir si elle va le faire instantanément ou plus tard. Je propose ce qu'Erickson appelait l'illusion d'un choix entre diverses possibilités. C'est vrai, elle peut choisir entre le verbal et le non-verbal, et à un moment donné j'aurai terminé l'explication. Mais toutes ces possibilités ont en commun le résultat que j attends : une transe. Si vous avez bien observé, vous aurez remarqué qu'elle est entrée en transe avant que je fasse quoi que ce soit. Je suis d'accord avec Jeanne. Elle était déjà dans un état modifié quand elle s'est assise sur cette chaise.
Exemple n'1. Je vais maintenant vous donner un exemple simple d'instructions de procédure. Je vais utiliser des présuppositions et d'autres modèles linguistiques violant le méta-modèle.
Jeanne, tu vas créer l'image mentale d'un endroit que tu trouves reposant, peut-être un endroit où tu as passé des vacances agréables. Et je suis sûr que ton esprit inconscient sait faire la différence entre... (il
regarde Jeanne), le moment où je te parle... et (il tourne la tête vers l'auditoire) celui où je parle ailleurs... Et je demande à ton esprit inconscient... qu'il prenne seulement dans les éléments que j'indique... ceux qui sont adaptés... à tes besoins... Et qu'il réagisse d'une manière... tout à fait appropriée... à tes désirs particuliers de changement.
Et alors que tu es assise... Jeanne... profitant de ce lieu et de cet instant... j'apprécierais beaucoup que ton esprit inconscient... choisisse... une partie... d'une expérience... particulièrement amusante... peut-être un événement... que tu avais complètement oublié... Pour que dans un instant, quand je te toucherais l'épaule droite... tu te souviennes tout à coup... d'une chose agréable... à laquelle tu n'avais pas pensé depuis des années... (il lui touche l'épaule). Profites-en... (Jeanne a un grand sourire, l'auditoire éclate de rire.) Profites-en vraiment! Nos expériences passées... nous amusent constamment. Et quand tu en auras bien profité... donne-toi la permission de t'installer dans un état confortable... Quand tu as cette sensation de renouveau... reviens nous rejoindre ici.., pour que ton esprit conscient... de même que ton esprit inconscient... puissent

apprendre ensemble... (il revient à son ton de voix habituel). Merci Jeanne.
Est-ce que vous avez remarqué comment j'ai utilisé les instructions de procédure avec Jeanne? Je lui ai d'abord demandé de penser à un endroit reposant puis à un souvenir agréable. Si je l'avais simplement dit comme ça, je n'aurais pas obtenu la réaction que vous avez observée. Comme nous vous l'avons dit, l'hypnose peut-être considérée tout simplement comme un amplificateur du vécu.
Exemple n'2. Maintenant, un peu plus compliqué. Supposons que je rencontre Élisabeth, que je lui dise : « Bonjour, je m'appelle Richard Bandler » et que je tende la main (il le fait). J'obtiens déjà une réaction inconsciente quand sa main se tend vers la mienne. Maintenant il faut que j'amplifie cette réaction et que je l'utilise. Je pourrais prendre son poignet et tourner la paume de sa main vers son visage en lui disant « Regarde ta main. » Ainsi je lui propose un programme pour remplacer celui que je viens d'interrompre.
« Remarque que tes yeux... ne voient plus de la même manière... Pendant que tes paupières se ferment lentement... et tu ressens le besoin de cligner... Prends le temps qu'il te faut et permets à ta main
de redescendre... Pendant que tu te détends complètement... à ton propre rythme. La vitesse à laquelle descend ta main n'a aucune importance... Ce qui est important c'est simplement qu'elle redescende... au même rythme... et à la même vitesse... que l'autre main qui com
mence... à monter.
Parce qu'il y a une chose que tu aimerais apprendre... et cela n'a aucune importance que personne d'autre que toi ne connaisse cet apprentissage spécifique, parce que ton esprit inconscient le sait déjà... depuis longtemps... et si tu l'acquiers ça sera très important... ralentis... de l'apprendre de manière équilibrée... et ton esprit inconscient sait quel est l'équilibre nécessaire... C'est bien.
C'est tellement utile et vraiment tellement important... de permettre à ton esprit inconscient... de te donner... la possibilité... et tu peux lui demander à quoi cela correspond pour toi... d'évoluer et de faire une expérience d'apprentissage... et de comprendre de nouvelles choses... que tu pourras utiliser pour toi-même... d'une manière bénéfique pour ton évolution personnelle...
Maintenant... tu pourrais commencer à rêver... un rêve... à l'intérieur duquel il y a la solution que connaît ton inconscient... qui t'apportera ce que tu recherches... Mais je sais que le moment où tu commences à rêver n'a aucune importance... Et le fait que tu comprennes ou non n'a non plus aucune importance... Ce qui est important c'estce que tu apprends... et tu apprends exactement ce que tu as besoin de savoir...
Chaque nuit... Élisabeth... tu rêves... Tu es consciente de certains rêves... et pas d'autres... C'est bien... Et maintenant je vais te soulever le bras... et tu le laisseras redescendre... à ton rythme... en prenant tout le temps nécessaire... pour comprendre de manière consciente... ce que cela signifie... d'utiliser sa conscience de manière créative... Et quand ta main touche ton genou, tu te réveille lentement... et tu emportes ce nouveau savoir avec toi... Et maintenant tu n'as plus besoin d'écouter quoi que ce soit... d'autre... Mais d'un autre côté c'est si agréable d'écouter aux portes, quand on peut y apprendre quelque chose... »
Pouvez-vous dire quels étaient les mouvements conscients d'Élisabeth et ceux qui étaient inconscients? Quand on travaille avec des états modifiés, il est très important d'être capable de faire la différence. Au

début elle a beaucoup bougé, certains mouvements étaient conscients beaucoup d'autres non.
- Quand elle s'est retournée sur la chaise, cela m'a paru conscient,

Oui. Quand sa main gauche s'est soulevée est-ce que c'étai conscient?
- J'aurais tendance à dire non.
Qu'est-ce qui te fait dire ça? Qu'y avait-il de différent dans ce mouvement?
- Il flottait, ça paraissait fluide.
Peux-tu être encore plus spécifique? Quand elle a bougé le pied, le mouvement était parfaitement fluide, pourtant, il était très conscient. Élisabeth, savais-tu que ta main allait monter?
ÉLISABETH : Je n'en suis pas sûre (sa main esquisse un mouvement vers le haut, en réponse à l'instruction cachée)6.
Elle vient de le faire ! Sa main s'est soulevée avec un mouvement parfaitement inconscient. La caractéristique d'un mouvement inconscient c'est que son début est souvent hésitant, par petites touches. Quand on lève la main consciemment, commence-t-on par le poignet? Non, par le coude, ou l'épaule. Les maîtres d'arts martiaux commencent même par l'abdomen. Le centre. C'est totalement différent que de commencer par le poignet. Même si l'on débute par le coude, le mouvement est très différent quand il est inconscient. C'est un mouvement assez saccadé, il est assez élégant, plus hésitant, il y a des temps d'arrêt. Un mouvement conscient ressemble plutôt à un programme complet. Quand il démarre, on voit où il va se terminer.
Les mouvements en état modifié sont vraiment très différents de' ceux d'un état familier. Il y a eu une différence réelle dans la façon dont' sa main s'est soulevée quand je lui ai demandé alors qu'elle était en transe, et quand je lui ai demandé de le faire volontairement. Quand elle veut un kleenex et quelle en attrape un, le geste est très différent de celui qu'elle fait quand elle est en transe.
Si l'on veut savoir dans quel état est son client, il est très important' de savoir faire la différence.
Quand j'ai soulevé sa main et que je lui ai:
6. La grammaire anglaise, étant plus simple, permet l'utilisation de l'impératif qui est identique à l'infini--r, tif. De telles instructions sont plus délicates en français (.d,T).
dit de la laisser redescendre, elle a commencé à le faire très lentement, avec des petits arrêts, comme une feuille morte tombant d'un arbre. C'était vraiment un mouvement inconscient. Et puis elle a commencé
à descendre de manière plus fluide et plus rapide. Son esprit conscient était intervenu. Sa main recommençait à peser. J'ai dit «Ralentis!» et c'est comme si son bras avait heurté un obstacle, ou s'il était retenu par un fil. Il s'est arrêté et a recommencé sa descente avec les mêmes mouvements qu'auparavant. Comment reconnaître si le mouvement vers la poignée de main est conscient ou non?
Quand quelqu'un effectue un programme inconscient et automatique comme une poignée de main ou saisir un paquet de cigarettes, le mouvement paraît conscient dans la mesure où, au moment où il commence, on peut voir comment il va se terminer. Il y a quand même des différences avec un mouvement conscient, vous comprendrez ce que je veux dire si vous observez les deux types de mouvement. Dans une poignée de main l'activité motrice est fluide et aisée, sans que la personne lui prête attention. Le mouvement paraît automatique.
Ce que je viens de faire avec Élisabeth était encore un exemple d'une instruction de procédure, avec quelques ajouts. D'abord, j'ai passé un peu de temps à développer un état de transe, en amplifiant les réactions inconscientes. Puis j'ai commencé à lui proposer de « nouvelles façons de comprendre » et de les employer de « manière bénéfique ». Je n'ai pas dit ce qu'étaient ces nouvelles façons de comprendre, ni ce que pouvait être une manière bénéfique. Je ne l'ai pas dit parce que je n'en n'avais aucune idée. J'ai laissé cela à son esprit inconscient. Puis je lui ai demandé de rêver, pour apprendre comment utiliser sa créativité inconsciente. Encore une fois je ne dis rien de significatif. Je lui permets de trouver la signification qui lui est la plus appropriée

pour elle. Puis je termine la tâche en permettant à sa main de redescendre.
Quand on donne des instructions de procédure, on utilise beaucoup de mots vagues tels que « façon de comprendre, ressource et curiosité ». Cela s'appelle des nominalisations. Ce sont en fait des mots de procédure utilisés comme des noms. Si l'on change « façon de comprendre » en verbe « tu vas comprendre... », on réalise qu'il manque beaucoup d'éléments. Tu vas comprendre quoi? Quand quelqu'un emploie des nominalisations cela force l'interlocuteur à réfléchir et à trouver un sens. Quand un client dit : « Je recherche la satisfaction » on peut remplacer le mot par un verbe et demander : « Vous cherchez à vous satisfaire comment? » ou: « Vous voulez vous satisfaire par quoi? » Mais si l'on ne pose pas ces questions, il faut fournir soi-même les éléments manquants. C'est ce que font la plupart des thérapeutes. Ils hallucinent le sens que donne la personne. Quand je me contente de dire : « Je cherche un soutien », mon interlocuteur doit réfléchir pour trouver le sens que je donne au mot soutien.
Toutes les fois que j'utilise des modèles linguistiques sans lien direct avec une perception sensorielle, je force l'autre à devenir actif pour pouvoir comprendre. À ce moment-là, il faut faire ce que nous avons appelé de manière incompréhensible une « recherche transdérivationnelle ». Les gens s'approprient les mots qu'on leur propose et les appliquent à leur vécu personnel. Comme hypnotiseur, j'emploie le fait que ce soit une réaction naturelle. J'utilise beaucoup de nominalisations. Je ne sais pas du tout quelle en est la signification et mon client leur donnera le sens qui lui convient le mieux. (Voir l'annexe 3 pour plus de détails.)
- Tu as dit plusieurs fois « C'est bien » pendant le travail. Quel était ton but?
Dire « C'est bien » est le moyen le plus simple d'amplifier n'importe quelle réaction. Par exemple, quand je donne des instructions de procédure pour un apprentissage, et que je remarque des mouvements d'yeux rapides ou d'autres signes indiquant qu'un processus interne est en cours, « C'est bien » est une instruction pour que l'autre aille plus loin. C'est la synchronisation de tous les vécus, et cela me permet d'amplifier sa réaction sans avoir besoin de la décrire.
Exemple n'3. Jouons encore un peu. Anne veux-tu fermer les yeux? Tu vas maintenant créer une image visuelle claire et nette d'un mur dans lequel il y a des portes. Est-ce que ces portes sont identiques?
ANNE : Non, elles sont différentes.
Bien, elles sont différentes. La porte située complètement à droite va te mener dans un endroit qui t'est familier. Continue à regarder ces portes. La porte située à gauche va te mener dans un lieu qui te paraît complètement inconnu, et pourtant quand tu y arriveras, tu découvriras que tu y es déjà allé. Il y a encore une autre porte, n'est-ce pas ? Maintenant tu vas te sentir marcher jusqu'à cette troisième porte et poser la main sur la poignée. N'ouvre pas encore cette porte.
ANNE : Je ne sens pas vraiment... de poignée. C'est une porte battante.
Tu n'as pas suffisamment regardé. Examine-la très soigneusement. Elle s'ouvre peut-être d'une façon très spéciale... tu n'as pas encore vu de porte s'ouvrant comme ça... Est-ce qu'il y a quelque chose d'inhabi
tuel dans cette porte ?
ANNE : Oui.
Vas-y, essaie en vain de l'ouvrir en poussant... examine-la encore... jusqu'à ce que tu trouves un élément spécial et inhabituel... qui a un sens pour toi en tant que personne... et qui te permet vraiment d'ouvrir la porte... d'une manière tout à fait nouvelle.
ANNE : Ca y est.
Maintenant, très lentement... tu vas la franchir... mais avant que tu ne l'ouvres complètement... je voudrais que tu comprennes... que tu vas vivre une expérience... qui présente les caractéristiques suivantes : il y aura des éléments... qui n'auront aucune signification... et nous n'aurons pas de

mot pour les nommer. Pourtant ce seront les plus importants... et ils seront les plus significatifs pour te faire évoluer... en tant qu'être humain... dans des directions que tu ne comprendras pas complètement... Et au moment où ces éléments arrivent, examineles soigneusement... Il y en aura d'autres qui te surprendront de manière très agréable... de la même manière que quand tu te retournes... il n'y a plus aucune porte.
Maintenant observe autour de toi... avec soin... et en profondeur... parce qu'il y a quelque chose... que tu n'as pas encore vu... Quelque chose qui a une signification pour toi... Et pendant que tu balayes des yeux... ce qui est autour de toi, tu ne sais pas ce qu'il y aura avant d'y arriver... C'est ça, maintenant quand tu reviens, ce n'est pas pareil. Mais quand tu reviens, tu peux utiliser cette expérience comme une opportunité... et un moyen de te souvenir... d'une chose que tu avais besoin de connaître depuis quelque temps.
Maintenant, pendant que tu fais ça consciemment, je sais... qu'au niveau inconscient tu fais autre chose... et cette autre chose est beaucoup plus importante que ce que fait ton esprit conscient... parce qu'au niveau inconscient... tu commences à bâtir des fondations qui seront solides... et sur lesquelles tu pourras construire... des comportements futurs nouveaux... et plus satisfaisants.
118
119
Et pendant que ton esprit conscient continue à explorer ton envi ronnement... et à se demander... vraiment... ce que l'esprit inconscient va faire... cette structure continue à se construire... pendant que tu poursuis le processus. Ces fondations solides... serviront de la même manière... que les fondations que tu as construites... la première fois que tu t'es tenue debout... Parce qu'avant tu ne savais que marcher à quatre pattes... jusqu'à ce que quelqu'un te soulève.., et, pendant un instant seulement,... tu t'es tenue en équilibre sur tes deux pieds... avec l'aide de ce quelqu'un... et même à ce moment-là ... tu bâtissais des fondations inconscientes... qui t'ont servi plus tard... à marcher... à courir... à te tenir debout et à t'asseoir.
Et cet objet... est le début de la base... d'un ensemble complètement nouveau d'expériences... et je sais... que ton esprit inconscient peut construire cette base rapidement... ou il pourrait la construire len* tement... mais il doit la construire soigneusement, pour qu'elle ne puisse'; pas s'effondrer par la suite... parce que les capacités que tu désires dans' ton comportement futur... doivent avoir tous les ingrédients néces saires... qui sont disponibles au niveau inconscient... Et pour être disponibles... ils doivent avoir une forte structure de compréhension... et les éléments indispensables... pour que tu puisses adopter ce comportement... en tant qu'être humain.
Tu es maintenant face à un dilemme... que tu n'as pas encore perçu consciemment... mais tu commences maintenant... soit... tu reviens tu trouves la porte et tu sors... en laissant quelque chose qui n'est pas terminé... et tu permets à ton esprit inconscient de le terminer pour toi... Soit tu restes là où tu es... et tu laisses le monde... en dehors de' toi... se gérer lui-même... et tu prends le temps qu'il te faut... pour construire une structure... qui aura tous les ingrédients... néces saires..)
pour le développement futur... qui te sera bénéfique...
Et cette décision... doit venir de toi... et de ton propre inconscient... Il n'y a aucune nécessité pour qu'elle vienne d'ailleurs... Pendant que tu es assise sur cette chaise... ton processus inconscient... a continué à faire battre ton coeur... à te faire respirer... à faire couler le sang dans tes artères... et à réaliser cent mille autres choses dont ton esprit conscient n'est absolument pas conscient...
L'importance de tout ça... c'est de te rendre compte que tu peux faire confiance à ton inconscient... pour s'occuper de toi. Quand tu marches dans la rue...
et que tu es perdue dans tes pensées... tu t'arrêtes automatiquement au feu rouge... et même si tu es branchée interne, quand le feu passe au vert... tu sais que c'est le moment de traverser.

Et on peut vraiment faire confiance à ces processus inconscients... ils ont une action... bénéfique... et utile... si on leur donne l'élan nécessaire. Ce n'est pas très important de savoir pourquoi ce n'est pas arrivé dans le passé. Ce qui est important c'est de savoir... que c'est possible dans le futur.
Il y a longtemps, avant de faire de la thérapie, j'ai remarqué un homme dans un restaurant. Il était complètement saoul... et pourtant... chaque fois qu'une mouche se posait sur sa main, il sursautait... et la mouche s'envolait... il a fait ça plusieurs fois... encore et encore... et encore... et bien que son esprit conscient... ne sache pas ce qui se passait... ses mouvements inconscients étaient... méthodiques... et le protégeaient.
En pleine campagne, les routes sont parfois verglacées. Parfois on se concentre sur ce qu'on fait... et parfois l'esprit est ailleurs. Et quand l'esprit s'envole ailleurs... la chose la plus importante que l'on puisse apprendre... c'est que si un événement soudain... réclame une attention consciente, on revient immédiatement...
Maintenant, Anne, je te propose de prendre tout ton temps... pour fortifier tous ces acquis et cette nouvelle compréhension... pour toimême... et de la manière la plus utile pour toi... en tant qu'être humain... Et ce n'est pas très important... que ton esprit conscient sache ce qui arrive... Ce qui est important, c'est que ton esprit inconscient... commence immédiatement... à te montrer... par des comportements nouveaux... sa grande capacité à faire évoluer... ton comportement... maintenant et dans le futur.
Maintenant je vais revenir et te parler... Et te poser des questions... Tu répondras de bon gré à quelques-unes... peut-être que tu n'auras pas envie de répondre à d'autres... À ce moment-là tu n'a pas besoin de répondre. Avant, je vais parler à d'autres personnes... et tu sauras toujours quand je leur parle... parce que je me tournerai vers elles. Donc prends ton temps et fais ce que tu as à faire... et aussi ce dont tu ne comprends pas la raison. Très bien... Reste au niveau de conscience nécessaire au processus...
Parlons un peu de ce que je viens de faire avec Anne. Il n'y avait pas

de contenu dans les instructions. Au niveau de la procédure il y avait un ensemble d'instructions explicites qui exprimaient deux choses 1) sers-toi de ton inconscient, 2) résous tes propres problèmes.
Remarquez qu'en vous enseignant les techniques d'utilisation, nous employons encore les outils que nous vous avons appris plus tôt. J'ai commencé par m'accorder à tout ce que je voyais au sujet de son état, puis quand elle s'est mise à changer lentement, j'ai commencé à la guider en modifiant petit à petit mes paroles et mes gestes. Par exemple, j'ai synchronisé le tempo de ma voix... sur sa respiration... et... quand... j'ai... commencé... à... ralentir... le tempo... sa respira, tion... s'est ralentie elle aussi. J'observais tous les signes que nous avons mentionnés : le teint et la couleur de la peau, la respiration, le pouls, les mouvements des paupières, etc. Ces signes non verbaux me fournissaient le feedback nécessaire. Je sais à quoi ressemble quelqu'un allant dans un état de plus en plus profond, accompagné de détente physique.
Anne, est-ce que tu te rends compte consciemment de l'impact sur toi de ce type d'expérience?
ANNE : Oui.
Je me suis donc beaucoup synchronisé et j'ai établi des boucles de feedback. En fait, je me suis transformé en une machine sophistiquée de biofeedback. J'observais les variations de la couleur de sa peau et, très lentement, j'ai modifié le ton de ma voix. Au début je le modifiais au rythme où elle évoluait. Puis en accentuant le changement, j'ai pu la guider de plus en plus loin dans un état modifié.

Pendant que je faisais cela non verbalement, je lui fournissais aussi des instructions verbales, aux niveaux conscient et inconscient. Certains mots étaient destinés à obtenir du feedback pour vérifier si elle me suivait bien. J'ai raconté l'histoire de l'ivrogne qui sursautait quand une mouche se posait sur sa main, et en même temps j'observais sa b main. Elle a sursauté.
ANNE : Mais tu as utilisé ma résistance pour - La résistance n'existe pas.
ANNE : D'accord, quand tu m'as demandé de visualiser les trois portes, j'en ai vu deux en haut et la troisième comme un porche. Tu as commencé à me parler des deux premières et au bout de quelques mots seulement j'ai décidé de choisir la troisième malgré tout ce que tu pourrais me dire. Tu t'en es rendu compte?
Bien sûr, cela faisait partie du jeu. La seule question c'est comment se fait-il que tu aies absolument voulu passer par cette porte?
ANNE : Je me pose la question. Comment pouvais-tu savoir que je ne passerais pas par la première porte?
Quelle différence ai-je faite en décrivant les portes, au-delà des mots ?... J'ai dit (tonalité basse, exprimant un léger dégoût) : « Tu peux passer par cette porte et l'intérieur te paraîtra familier. » Écoute ce ton de voix! Tu comprends maintenant comment) 'ai su quelle porte tu allais prendre? Mais si, quand j'ai dit : « Tu peux passer par cette porte et de l'autre côté tout te paraîtra familier», ton visage s'était éclairé, si tu avais pris des couleurs et soupiré, j'aurais su que c'était différent. J'aurais adapté mon message.
ANNE : Comment aurais-tu structuré tes messages si j'avais choisi la première porte?
Je n'accepte pas le terme « choisi », si tu avait réagi à cette porte, si inconsciemment j'avais indiqué que tu avais besoin d'avoir une expérience dans un contexte familier, je t'aurais fait passer cette porte et tu aurais été prête à ce que tout te soit familier.
Même si je commence ainsi, je peux encore faire tout ce que je veux. Je peux transformer l'expérience en une chose inconnue : « Et quand tu veux saisir ce que tu crois qu'il devrait y avoir, tu es surprise de t'apercevoir que... » « As-tu jamais cassé un neuf et vu en sortir un petit lapin ? » Ce que je m'efforce de faire est de fournir des instructions qui permettent à Anne d'effectuer des changements inconscients. La règle importante est de respecter ses réactions inconscientes. Je dois donc être capable d'une chose : différencier les réactions conscientes de celles qui sont inconscientes.
Avez-vous remarqué comment j'ai présenté la troisième porte? Je lui ai dit « d'essayer en vain » de l'ouvrir. Si je dis : « J'ai essayé d'ouvrir la porte », je peux essayer à nouveau. C'est tout à fait sensé. Mais si je dis : « J'ai essayé en vain d'ouvrir la porte », il n'y a plus aucune possibilité. La première formulation propose une possibilité, la deuxième aucune.
Pourquoi ai-je fait cela?... Si elle s'apprête à passer par une porte pour découvrir des éléments inconnus de l'autre côté, le meilleur moyen de commencer est de proposer une porte qui ne soit pas habituelle. Cela rend la porte congruente avec l'expérience qu'elle va vivre.
Je structure soigneusement mon discours. Par exemple, si je dis (il se tourne vers une femme dans la salle) : « Essaie de lever la main, tout de suite », tu as les deux possibilités : le faire ou non. Mais si je dis « Essaie en vain de ne pas lever la main... » c'est une expérience qui va très loin... et tu te demandes alors quelle main ne vas pas se lever la ,~ première... parce que tu pensais que ce serait celle-ci.
Maintenant cette personne est complètement immobilisée. En fait, c'est un phénomène de transe. Et l'utilisation de la « résistance » par l'emploi de nombreuses négations. Je lui ai fourni un élément auquel réagir, j'ai observé sa réaction inconsciente et j'ai amplifié cette réaction. C'était l'immobilité, et pour l'augmenter je lui ai demandé de bouger de plus en plus. Plus je le lui demandais et plus elle restait

immobile. Le fait est que la réaction à la résistance est aussi prévisible que ,4 tout le reste, quand on a l'acuité sensorielle pour noter la réaction b inconsciente.
Quand on est capable de différencier ce qui est conscient de ce qui 3 est inconscient, puis d'amplifier les réactions inconscientes, on peut modifier l'état de conscience de quelqu'un. Un bon moyen c'est de demander, comme le faisait Fritz Perls : « De quoi êtes-vous conscient?» Si la personne répond : « De parler et d'une tension dans la mâchoire », alors on peut dire : «Mais vous n'aviez pas conscience du contact de votre main sur votre visage, ni de la sensation du sol sous vos pieds, ni de vos coudes sur vos genoux, ni de votre respiration, de votre poitrine s'élevant et s'abaissant. » C'est tout ce qu'il y a à faire. Cette personne va partir dans un état modifié parce que l'on porte à sa conscience des éléments auxquels elle ne fait pas attention d'habitude. C'est un moyen d'amplifier les réactions inconscientes.
Cela n'a aucune importance que l'esprit conscient participe aux processus. En fait, il est plus efficace de lui proposer de s'occuper d'un point d'importance mineure. Par exemple, quelle porte va-t-elle emprunter? Qui s'y intéresse? L'important est qu'elle modifie son état de conscience. Une fois que c'est fait on peut commencer à créer des situations lui permettant d'accéder à ses ressources inconscientes. Elle continue à s'intéresser au choix de la porte et cela n'a aucune importance, parce que dès qu'elle l'aura franchie, je peux y mettre tout ce que
je veux ! Ce qui compte c'est qu'elle vive le passage de cette porte. C'est l'expérience de quitter son état habituel de conscience pour un état modifié. Une fois qu'elle l'a passée, je donne à son inconscient une instruction de procédure, un programme d'évolution positive.
Je lui ai proposé ce programme en employant un langage non spécifique. Il est très important de savoir à quel moment être non spécifique dans son discours, et à quel moment ne pas l'être. Quand on donne des instructions de procédure, il faut que le discours soit particulièrement vague. Par contre si l'on veut que son interlocuteur réalise une opération très précise, telle que faire un gâteau spécial, ou guérir d'une phobie, il faut lui fournir des instructions très spécifiques pour qu'il comprenne comment faire. Si l'on demande à quelqu'un de faire un gâteau et qu'on lui dit de « prendre tous les ingrédients appropriés et de les mélanger de la manière la plus satisfaisante... », on n'obtiendra certainement pas le gâteau désiré.
Il m'arrive souvent d'entendre des gens utiliser ce langage non spécifique quand ils veulent transmettre un message précis. Ils ne se rendent pas compte que l'autre ne peut pas les comprendre, à cause des mots qu'ils emploient. Par exemple en thérapie, les gens disent qu'il est très important d'avoir une haute estime de soi ou une image de soi positive plutôt que négative. Mais ils ne disent ni comment atteindre ces buts, ni comment vérifier qu'on les a atteints.
LUCIE : Ils y arrivent en comparant avec leur propre histoire.
Qu'est-ce qu'ils comparent, et avec quoi?
LUCIE : Ils comparent leurs émotions d'enfance avec leur point de vue d'adulte ou avec ce qu'ils vivent dans le présent.
D'accord, et que font-ils de la comparaison?
LUCIE : Ils remarquent une amélioration de leur image, de leur estime de soi.
Comment?
LUCIE : En regardant. Quelqu'un peut éprouver le sentiment d'être mauvais parce que ce sentiment est inclus dans un souvenir. En prenant l'expérience actuelle ou le savoir de la personne, et en étudiant ce souvenir, on aide la personne. Elle peut retravailler les choses pour obtenir une vision différente.
Permets-moi de te poser une question. Est-ce que tu te rends compte que dans la description que tu viens de faire il n'y a rien qui me
permette de comprendre ce que tu es en train de me dire? Ce n'est pas une critique de ta

compétence, je pense que tu sais de quoi tu parles. Mais tu ne me parles pas d'une manière qui m'aide à comprendre.
LuciE : C'est peut-être ma formation de base. Notre mode de cornmunication est différent.
Ce n'est pas ça, parce que je sais ce que tu veux m'expliquer. Je le sais parce qu'on m'en a souvent parlé. Ce qui est important pour ce que l'on apprend ici c'est la distinction entre comment tu me l'expliques et la manière dont tu devrais me le dire pour communiquer efficacement ce que tu veux que je sache.
Tu vois, le type de discours que tu viens de tenir, c'est exactement celui qui fonctionne en hypnose. Si je veux que quelqu'un décolle et hallucine, j'utilise les structures non spécifiques que tu viens d'employer.
Par contre, si je veux que l'on réalise une action bien précise, il faut que je sois précis dans mon langage, pour être sûr que l'interlocuteur;? sache en détail comment faire. Si je voulais que tu emploies un programme gramme mental particulier pour améliorer ton estime de toi, je dirais : «Je te propose de retrouver un souvenir désagréable dans lequel tu t'es aperçue que tu a eu la pire attitude que tu pouvais avoir... et en considérant ce souvenir et en ressentant à nouveau les sentiments et les sensations que tu as éprouvés à ce moment-là, ce dont tu ne t'est pas encore rendu compte, c'est que sans souvenirs désagréables comme celui-ci, tu n'aurais jamais rien appris d'important dans toute ta vie. Si tu n'as jamais connu la douleur d'une brûlure, tu ne sais pas qu'il vaut mieux éviter ce qui brûle. »
Cette instruction est plus spécifique. Elle décrit comment sélectionner un souvenir désagréable, en ressentir les sentiments, puis le réévaluer d'une manière précise. Bien qu'elle ne donne aucun contenu ,j détaillé, elle précise le type de souvenir et ce que l'on fait avec.
Si je ne m'occupe pas de la manière dont se fait un changement, je suis encore moins spécifique et j'emploie de nombreuses nominalisations. Ferme les yeux. je te propose de trouver deux, trois ou quatre l souvenirs agréables qui te paraissent ne pas avoir de relation... mais ton inconscient ne choisit jamais rien à l'aveuglette... parce que c'est un apprentissage important pour toi en tant que personne... Je sais que dans ton passé il y a une grande richesse d'expériences et que chacune; d'entre elles... forme la base d'un savoir... ou d'une nouvelle manière:
de comprendre... qui te convient... uniquement en tant qu'adulte... qui ne te convenait pas du tout quand tu étais encore enfant... mais qui peut servir de base... pour renforcer quelque chose que tu as appris.

Maintenant prends ton temps pour laisser ce réapprentissage prendre forme... cristalliser... Tu peux commencer à distinguer une image... qui est encore floue... et que tu ne comprends pas... et plus tu la regardes... plus tu réalises que tu ne la comprends pas... et en l'observant au niveau inconscient... tu peux construire cet apprentissage d'une manière... qui a un sens pour toi. La signification de la construction de ce savoir... est une chose que consciemment... tu ne peux apprécier que quand elle est terminée... et que tu réalises alors... tout à coup... que les idées... et les concepts... sur ce qu'il y a à changer en toi... peuvent commencer à émerger... dans ton esprit conscient... Mais ces idées n'ont rien à voir avec cette nouvelle acquisition... parce que quand l'une d'elles arrive dans ton esprit... c'est uniquement qu'elle est consciente... Il y aura forcément un gigotement à ce moment-là.
La structure linguistique que j'ai utilisée avec Lucie est très proche de celle qu'elle a employée avec moi. Pourtant il y a une grande différence entre essayer défaire comprendre une chose à l'esprit conscient et essayer de faire faire quelque chose à l'esprit inconscient. La description qu'elle a faite est celle que j'emploierais pour faire faire quelque chose à un client, mais pas pour faire comprendre une technique ou un processus à un spécialiste.
Il est toujours plus facile de voir ces points depuis l'extérieur que depuis l'intérieur. Un de mes

amis physicien m'a raconté une anecdote, qui s'est passée alors qu'il travaillait sur un problème très complexe. Il n'avait pratiquement pas dormi pendant un mois. Sa mère s'était installée chez lui pour s'occuper de ses enfants pendant qu'il travaillait dans son laboratoire. Un jour elle lui a demandé comment évoluait son travail. Il a répondu que ça avançait. Elle lui a alors demandé ce qu'il faisait et il lui a expliqué ce fameux problème. Elle l'écouta et lui dit qu'elle ne comprenait pas, qu'elle aurait tout simplement fait « ça », et elle lui donna la solution qu'il cherchait en vain. Elle n'avait pas fait d'études, pourtant sa réponse est devenue la pierre angulaire de l'ordinateur le plus sophistiqué du marché.
Quand on évolue dans un domaine donné, on est programmé pour voir certaines choses et pas d'autres. Bien sûr cela donne des compétences, et en même temps ça établit des limites. Quand j'ai commencé à faire de la thérapie, on m'a dit : « Tout ce dont tu as besoin pour devenir un bon thérapeute c'est d'être totalement en contact avec les 'i besoins de tes clients. Tu les aides à augmenter leur estime de soi et leur propre image pour qu'ils vivent une vie meilleure et plus enrichissante. » J'ai répondu : « Comment y arriver? Comment augmenter l'estime de soi? » Et ils m'ont dit : « En leur faisant voir les choses telles qu'elles sont réellement. » Je ne suis pas d'accord : je crois que c'est plutôt en créant des images d'eux-mêmes plus utiles que celles qu'ils ont. Je ne sais pas comment les choses sont « réellement ».
En fait beaucoup de mots semblent avoir du sens alors qu'ils n'en n'ont aucun. Les nominalisations par exemple semblent toujours avoir ': un sens. C'est le type de mots efficaces si l'on veut faire faire quelque chose à l'inconscient de quelqu'un.
Je vais maintenant vous indiquer une méthode générale de création d'instructions de procédure, pour que vous puissiez en mettre au point qui soient véritablement personnalisées et adaptées à vos besoins. Pour; cela, il suffit de repérer une séquence d'apprentissage. Par exemple 1) Trouver une expérience passée qui vous a marquée, 2) Revoir et réentendre ce qui s'est passé de manière suffisamment précise pour en tirer de nouveaux matériaux, et 3) Demander à l'inconscient d'employer cette nouvelle compétence dans des situations appropriées dans ;i le futur.
Si l'on veut apprendre quelque chose, il faut avoir une méthode, puis savoir où et quand l'utiliser. Il est donc aidant d'inclure tous ces éléments dans la séquence. Quand on a une idée générale des étapes, on donne les instructions en utilisant des modèles linguistiques hypnotiques, en laissant suffisamment de temps au client pour réagir.
Changement génératif:
le rêve hypnotique

Le changement génératif ne veut pas dire que l'on veut arrêter de fumer, perdre du poids ou résoudre ses problèmes. J'appelle ça des «changements remèdes ». Le changement génératif signifie que l'on veut savoir quelque chose de manière plus élégante ou acquérir une nouvelle compétence. Ce n'est pas modifier une chose que l'on fait mal, mais améliorer ce que l'on fait déjà bien.
À mes débuts en thérapie, j'ai vécu une expérience étonnante avec un client. Cela a commencé comme d'habitude, il m'a dit qu'il voulait effectuer certains changements. J'ai demandé lesquels et il a répondu qu'il aimerait être capable de rencontrer des gens et de les amener à l'apprécier. Je lui ai alors demandé s'il avait des problèmes pour faire ça, et il m'a répondu qu'il était très fort dans ce domaine.
J'ai été stoppé net, toutes mes présuppositions volaient en éclats. Je lui ai demandé : «Alors où est le problème? » « Il n'y a pas de problème », a-t-il répondu, «Je me débrouille très bien et ça me plaît tellement que) 'aimerais faire ça deux fois mieux. » Je me suis plongé dans mon sac d'outils thérapeutiques et je n'ai rien trouvé. La plupart des thérapies ne sont pas faites pour des cas

pareils.
Donc ne vous limitez pas à réparer ce qui est cassé. Si l'on fait bien une chose, c'est merveilleux, et on peut aussi prendre son pied à la faire deux fois mieux. Il n'y a aucune restriction à réaliser ce type de changement. Généralement quand on réalise suffisamment de changements génératifs on résout par la même occasion un tas de problèmes existants. Si l'on se concentre pour faire encore mieux dans un domaine où l'on est déjà bon, souvent les « autres » problèmes se règlent de manière spontanée.
Pour autant que je puisse en dire, le rêve hypnotique n'est pas très différent du rêve ordinaire, sauf qu'à ce moment-là on ne ronfle pas. Il existe de nombreux protocoles utilisant les rêves pour modifier la réalité. La première chose à faire est de définir l'objectif que l'on veut atteindre. On veut mieux faire « X » ou on veut que son client fasse mieux « X ».
Ensuite on se pose la question : « Qu'est-ce qui permettrait à quel-
qu'un de mieux faire quelque chose? » Il faut être très global en réagis sant à ça. Il faut se souvenir que c'est de l'hypnose et que l'on est dan le pays des nominalisations. Donnez-nous des exemples.
- Améliorer sa perception sensorielle.
- L'énergie.
Soyez prudents quand vous employez le mot « énergie », très utilise dans d'autres contextes. La crise de l'énergie a en effet généré u nombre incroyable de messages hypnotiques au sujet de sa conserva tion. Si on l'utilise comme métaphore pour développer son énergie pers sonnelle, on risque d'avoir des problèmes car ça entraînera une contre, publicité importante. Il y a, en ce moment, des publicités à la radio et la télévision incitant aux économies d'énergie et à devenir plutôt léthar gique.
L'une des premières découvertes qu'ont faite les hypnotiseurs d l'ancienne école, c'est que les mots sont perçus de manière tout à fai, littérale, particulièrement en état de transe. Toutes les expressions idi matiques sont comprises dans les deux sens. Par exemple, « casser s pipe » en langage courant veut dire « mourir » et a aussi un sens « mot mot ».
Si l'on dit souvent : « Mes enfants me cassent les pieds », je pe garantir que l'on aura des problèmes aux pieds. Les gens qui ont fr4 quemment des douleurs dans le dos parlent souvent de supporter poids du monde sur leurs épaules. Le « langage des organes » est tr puissant. Qu'est-ce qui peut aussi aider à s'améliorer?
- Le savoir, la pratique,
Oui, des idées nouvelles et de la pratique. Si l'on fait déjà bien que que chose, c'est généralement qu'on l'a suffisamment pratiquée. Sino la pratique permet de s'améliorer.
Nous commençons à bâtir une équation. Je sais que beaucoup gens n'aiment pas ce mot, mais on y arrive. Et plus on essaie de ne p l'aimer, plus il devient attirant et mystérieux.
Ce que je viens de faire est toujours une bonne équation. C'est u moyen de gérer les abréactions. «C'est tellement agréable d'apprendre partir d'une expérience pénible. Et plus c'est pénible, plus on appren des choses agréables. » Cela signifie que plus on s'enfonce dans un éta négatif, mieux on en sortira. « Plus d'X entraîne plus d'Y » est un équation très utile à garder en mémoire.
Nous allons bâtir une équation qui utilise le rêve. On peut admettre que tout ce qui produit une nouvelle idée, de la pratique ou plus d'acuité dans la perception, implique de mieux faire. C'est cette équation dont je parlais et on va utiliser le rêve pour en trouver le déclencheur.
. Exercice 7 .
Vous allez maintenant effectuer des changements génératifs. Faites-le deux par deux pour que ce soit rapide. B va choisir quelque chose qu'elle sait déjà bien faire et qu'elle désire améliorer. A va utiliser une induction avec B jusqu'à obtenir un état de transe vraiment profond. Puis elle tend la

main et dit: « Je soulève maintenant ta main et tu ne vas pas la laisser redescendre avant d'avoir commencé à rêver... Pendant que tu rêves... des choses bizarres et diffuses vont commencer à apparaître... Mais tu sais qu'au niveau inconscient... quelque chose se construit... qui va se cristalliser... en une idée... qui produira en toi... un changement de ta perception... qui te permettra de faire X... encore mieux que tu ne l'aurais jamais pensé...
Parce qu'il y a quelque chose au sujet de X... que tu avais survolé... et ton inconscient sait comment y retourner... et observer à nouveau... Qu'est-ce que ça signifie de survoler quelque chose?... Cela veut dire que tu regardais de trop haut... donc maintenant tu peux y revenir... et modifier ton regard... sur ce qui s'est passé... au niveau inconscient, quand tu étais dans cette expérience... mais cette fois-ci... ton inconscient peut la considérer d'une manière nouvelle... et découvrir... ce que tu as fait de façon aussi élégante... et qui était différent... de ce que tu as fait... quand tu le faisais normalement...
Et tu commences à distinguer cette différence... il peut te la présenter dans un rêve mystérieux... de manière à continuer à rêver... un rêve très coloré... que tu apprécies beaucoup, et tu te demandes... vraiment... ce que tu vas apprendre... et l'idée ne te viendra pas avant... que ta main qui redescend lentement... ne touche ton genou,... de manière que quand elle l'atteint... l'idée cristallise dans ton esprit... et tu t'étonnes de ne pas l'avoir eue plus tôt. » C'est un autre exemple d'instruction de procédure. Je lui ai proposé de rêver et d'apprendre quelque chose grâce à ce rêve. En plus, j'ai aiouté des instructions soécifioues sur la manière dont l'inconscient va s'en servir pour apprendre. J'ai dit : «Retournes-y, revois tes expériences passées, extrais-en la différence entre ce que tu fais de manière médiocre et ce que tu sais bien faire, puis présente cette nouvelle perception dans un rêve.
Pourtant si j'avais dit tout cela directement, comme je viens de l'exposer, ça n'aurait pas été aussi efficace. Parce qu'il n'y aurait eu ni couleur, ni énergie. Il n'y aurait pas eu non plus le flou artistique qui permet à l'inconscient de réagir de manière naturelle. Le rêve est un moyen très naturel qu'emploie l'inconscient pour présenter des matériaux de façon que le conscient ne comprenne pas, puis de les faire lentement évoluer pour que leur signification émerge à la conscience. - Que faire si je dois trouver la solution à un problème qui présente tellement d'éléments que je ne peux pas tous les traiter consciemment?
On pourrait le faire en retournant au rêve, c'est l'une de mes instructions favorites. On va lui proposer six rêves, tous identiques, avec un contenu et des personnages différents. Inconsciemment, à chaque rêve, il commencera à distiller la signification de tous les éléments dans un ensemble de plus en plus cohérent. Le premier rêve le mettra totalement dans la confusion. Le second un peu moins ainsi que le troisième. Au quatrième cela commencera à s'éclaircir, mais pas suffisamment. Au cinquième il l'aura «sur le bout de la langue». Et au sixième la signification jaillira soudainement au niveau conscient. C'est une belle instruction, en fait un moyen direct d'obtenir indirectement un résultat.
Maintenant, mettez-vous par deux. Ne passez pas trop de temps à l'induction. Dites simplement à votre partenaire de fermer les yeux, de se détendre et de faire comme s'il était dans un état hypnotique, c'est toujours une induction rapide. Puis vous lui proposez soit une instruction de procédure, soit d'utiliser le rêve hypnotique pour apprendre quelque chose. Si c'est une instruction de procédure, faites-la plus impliquante qu'auparavant. Proposez des étapes qui induisent un apprentissage. Employez tout ce que vous savez maintenant. S'il se passe quelque chose d'inattendu, incorporez-le dans ce que vous faites et ce que vous attendez. Allez-y!
Protocoles de nettoyage
DOROTHÉE : Que faire quand la fin de la session arrive alors que la personne est en transe, en plein milieu de quelque chose, et que l'on n'a pas terminé le travail ?

Il faut avoir une technique pour régler cette situation. C'est ce que j'appelle des « protocoles de nettoyage ». Prenons le cas d'un thérapeute familial avec maman, papa et bébé. Ils viennent de commencer à se disputer et le client suivant arrive dans deux minutes. Il faut avoir dans ce cas-là des « protocoles réutilisables » qui n'ont aucun sens en termes de contenu et beaucoup de signification en termes de processus.
« Nous avons énormément travaillé. Beaucoup de choses ont été remuées au niveau inconscient, elles sont très utiles et vont dans un sens positif. Pendant les jours et les semaines qui viennent, vous allez remarquer de nouvelles façons de comprendre émergeant de votre inconscient. Vous allez remarquer des changements et des modifications dans votre comportement qui vont vous surprendre agréablement. C'est la conséquence de ce que vous avez fait ici. Et maintenant, en rassemblant toutes les parties de vous qui se sont exprimées aujourd'hui, vous pouvez ressentir que l'énergie qu'elles représentent est à la disposition de votre esprit inconscient, pour continuer les processus que nous avons commencés ici... »
C'est encore un exemple d'instruction de procédure. On reste entièrement au niveau du processus et l'on dit : « Retrouvez votre unité. » On inclut des suggestions post-hypnotiques pour que le comportement continue à évoluer comme une conséquence de tout ce qui a été remué. Les instructions disent en substance « Continuez le processus même si je ne suis plus là. » On peut aussi suggérer que l'inconscient continuera à chercher la solution optimale qu'il trouvera juste avant le réveil du lendemain matin.
« Pendant l'après-midi, alors que votre esprit inconscient continue à travailler pour tester les différentes solutions possibles, de manière à trouver celle qui répondra à vos besoins en tant qu'organisme global, il vous laisse libre au niveau conscient de vous occuper de tout ce que vous avez à faire et d'assurer votre sécurité. » C'est important de terminer ainsi, c'est une intégration qui permet à la personne de se rassembler.

Quand j'ai commencé à pratiquer la gestalt-thérapie, j'ai fait une démonstration dans un groupe. Je n'avais pas la moindre idée de ce que je faisais, et il m'a semblé qu'il ne s'était rien passé. Donc à la fin, j'ai dit : « Nous avons beaucoup travaillé et remué énormément de choses. Je te propose d'être très attentif aux changements de comportement qui vont se produire dans les quinze jours qui nous séparent de la prochaine session et qui seront le résultat du travail magnifique que nous avons fait. Et ne sois pas surpris par l'importance de ces changements, ils sont tout à fait adaptés à tes besoins particuliers. » Cela ne veut rien dire, et pourtant ça fonctionne. C'est une suggestion post-hypnotique.

Si vous menez une transe au cours de ce séminaire et que vous vouliez la terminer rapidement parce qu'on vous appelle, commencez par vous synchroniser sur la respiration de votre partenaire. Puis vous pouvez dire : « Maintenant, je te propose de te rassembler... Permets-toi *de* finir... ces choses importantes et qui ont beaucoup de sens... que tu as pu apprendre... pendant ce processus... Retire de ton expérience... une sensation de renouveau... et reviens... à ton propre rythme... me rejoindre ici dans cette salle... pour passer à la suite. »

C'est un « nettoyage » particulièrement adapté à ce que vous faites ici. Les principes de sa construction sont identiques aux autres exemples que je vous ai donnés.

Utilisation hypnotique du processus de généralisation

Comment construire un apprentissage à partir d'une série d'expériences ? Si je vous donnais une baguette magique avec laquelle toucher cinq fois la tête de quelqu'un et lui faire vivre cinq expériences, lesquelles utiliseriez-vous pour le faire évoluer? Pensez à l'un de vos clients et à ce qu'il faudrait qu'il modifie. En étant plus spécifique que « acquérir une estime de soi plus grande ». Qu'est-ce qui serait vraiment *différ*ent pour lui dans son expérience vécue? Comment réagirait-il?... et de quelle expérience aurait-il besoin pour agir de cette manière?

Chacun construit ses propres généralisations en vivant des expériences qui se succèdent dans une même séquence. Peu importe le contenu de ces généralisations. Le processus de construction est toujours le même. Les gens qui ont des phobies ont fait des généralisations au sujet des ascenseurs, des espaces exigus, de l'eau et de toute autre chose qui leur paraît dangereuse. Vous avez tous des généralisations sur l'apprentissage qui ont une incidence sur la façon dont vous apprenez l'hypnose en ce moment. Certains d'entre vous peuvent avoir généralisé le fait qu'ils réussissent tout ce qu'ils font. Cette généralisation peut-être fondée sur un grand nombre de succès passés. Certains créent des généralisations sur un exemple unique, c'est le cas de la plupart des phobies. D'autres ont besoin de plusieurs exemples.

Quand on veut faire évoluer quelqu'un, on peut lui proposer des expériences pour l'aider à bâtir une généralisation nouvelle et plus efficace, qui rende sa vie plus positive. Bien sûr, la première chose à décider est la généralisation à construire. Comment peut-on la déterminer?

- En lui demandant ce qu'il admire chez quelqu'un d'autre.

Oui, on pourrait faire ça, et on découvrirait ce dont il *pense* pouvoir profiter. Je n'agis pas ainsi. Je pense que si c'était un bon choix, il l'aurait déjà appris.

Je ne suis pas d'accord avec le principe selon lequel « il ne faut rien imposer aux autres » parce que je pense qu'on finit toujours par le faire sans s'en rendre compte. Je rencontre un tas de gens qui ont souffert de cela. Quand j'avais un cabinet, plus de la moitié de mes clients venaient consulter parce qu'ils avaient été menés en bateau par des thérapeutes « non directifs ».

Par exemple, certains expliquent à leurs clients que l'estime de soi est importante. Et leurs clients peuvent se sentir nuls parce qu'ils n'ont pas cette estime de soi. Cela arrive très fréquemment. La plupart des gens ne se sentaient pas mal de se sentir mal avant de consulter un thérapeute. Ils se sentaient mal, un point c'est tout. Mais quand on leur a expliqué ce que c'est que l'estime de soi, ils se sont senti mal de se sentir mal et ils allaient encore plus mal ! Quand on propose des concepts, il faut le faire de manière utile.

Certains thérapeutes apprennent à leurs clients à accepter leurs limites pour être heureux. Parfois ça fonctionne très bien. Mais dans un cas de paralysie hystérique, ce n'est certainement pas la meilleure solution.

- Qu'est-ce que tu entends par « heureux » ?

Je ne parle pas de philosophie, je parle d'éprouver du plaisir. C'est une expérience subjective kinesthésique qui comprend l'absence de douleur et une stimulation du système nerveux, permettant de se décrire comme appréciant ce que l'on a, plutôt que de désirer autre chose. Quand des clients viennent en pleurnichant et en se plaignant, il me semble qu'ils ne sont pas heureux.

Si, en tant que thérapeute, on n'est pas heureux dans sa propre vie, c'est difficile d'imaginer ce qu'on peut faire pour aider quelqu'un d'autre. Quand j'animais des programmes de formation au conseil conjugal, j'imposais aux participants de rendre immédiatement leur vie congruente ! Et si je découvrais qu'ils se disputaient sans arrêt avec leur femme et qu'ils avaient envie

d'avoir des aventures, je les expulsais.

Pour moi, il est de la première importance de se prendre en charge. Je ne parle pas de la capacité à survivre, mais à se faire plaisir. Je plaisante souvent au sujet de mon prochain livre que j'intitulerais « Bien n'est pas assez ». Je ne considère pas que le paradigme de la réparation soit acceptable. En psychothérapie, où les gens arrivent malheureux et brisés et où il faut les aider, c'est seulement une partie de l'ensemble global. Je trouve beaucoup plus sensé de bâtir des modèles sur la notion de changement génératif.

C'est ce qu'on commence tout juste à faire dans le champ de là santé physique. La médecine a longtemps employé un modèle basé uniquement sur le remède curatif. Pourtant la *seule* chose étonnante qu'ai réalisé la médecine, c'est la vaccination. C'est un miracle que l'on puisse injecter un vaccin qui protège d'une maladie de manière préventive. C'est la plus grande avancée de la médecine et elle ne se fonde pas sur la notion de remédier à ce qui ne va pas.

Quand on est génératif, on fait évoluer les choses pour qu'elles s'améliorent. On utilise les tendances naturelles du système pour le rendre *encore plus* efficace. C'est de cette manière que je raisonne à propos de tout. Je travaille avec ce qui existe, de manière à améliorer au-delà des besoins, pour ne pas en rester au strict nécessaire.

Mon critère personnel sur l'efficacité de mon travail est que le client soit plus heureux. C'est mon éthique personnelle. On peut travailler pour que les gens se sentent malheureux si on préfère. De toute façon, quoi que l'on fasse, on se fixe des buts. Un avocat n'est pas orienté vers le bonheur mais vers la persuasion : convaincre les autres.

Un thérapeute est orienté vers le bonheur et la compétence de son client. Beaucoup d'entre eux se fixent la *compréhension* comme but. Ils ont réussi à bâtir des paradigmes qui permettent aux gens de comprendre exactement ce qui ne va pas. Au bout du compte les clients comprennent tout à fait, mais ils n'arrivent toujours pas à s'en sortir ni à se rendre heureux. D'autres m'ont envoyé des dizaines de clients, qui m'ont expliqué en long, en large et en travers les origines de leurs problèmes, pourquoi ils les avaient et comment leur vie en était affectée. Je leur disais alors que c'était passionnant et leur demandais ce qu'ils voulaient. Ils répondaient qu'ils voulaient changer. Et je rétorquais : « Alors pourquoi m'avoir raconté tout cela? » Ils répondaient : « Vous n'avez pas besoin de savoir? » Je disais : « Non, je n'ai pas besoin de savoir ça. » Ils n'en revenaient pas parce qu'ils avaient passé cinq ans et dépensé 50 000 dollars juste pour découvrir qu'ils avaient été bernés !

Maris et femmes se rendent souvent malheureux simplement parce qu'ils se sont donné comme objectif « d'avoir raison ». Ils finissent par y arriver et se rendent mutuellement malheureux.

Nous allons vous montrer comment faire apprendre vos clients dans le contexte de l'hypnose. On peut utiliser ces techniques pour obtenir tous les résultats désirés. Si l'on veut on peut rendre les gens malheureux, malades, les faire devenir phobiques ou attraper une paralysie hystérique. Tout cela ne me paraît pas très fructueux.

Quelles expériences peut-on faire vivre à quelqu'un pour qu'il construise une généralisation utile? Voilà une question concrète.

- S'il a des généralisations limitantes on peut lui donner un contre exemple.

Oui, ça fonctionnerait. L'un des meilleurs moyens d'enseigner quelque chose à l'esprit conscient est de lui donner un contre-exemple pour l'une de ses croyances. Nous en avons donné un exemple intéressant dans notre livre *Magic 1*. Dans un groupe, une femme qui ne pouvait pas dire « non » s'est couchée par terre, et a éclaté en sanglots hystériques. Elle s'est écriée qu'on ne pouvait pas l'aider et que les gens la piétinaient. Je lui ai demandé ce qu'elle entendait par « Les gens me piétinent », puis je me suis dirigé vers elle pour la piétiner réellement. Comme elle me connaissait, elle a été assez intelligente pour se relever et m'éviter.

Elle raconta ensuite qu'elle vivait avec deux autres femmes qui lui faisaient tout faire dans la maison, et qui régentaient sa vie. Je répondis : « Pourquoi ne réagis-tu pas de manière primaire en leur disant de ne plus faire ça? »

Elle a alors eu la réaction non verbale la plus intense que j'aie jamais observée. Elle est devenue encore plus pâle et a dit : «Je ne peux pas. » J'ai répondu : « Qu'est-ce que ça veut dire : je ne peux pas ?- Eh bien, je ne peux pas leur dire « non ». - Qu'est-ce qui se passerait si tu leur disais que tu n'allais plus faire la vaisselle ou le ménage? - C'est impossible ! »

Elle finit par nous raconter une histoire classique qui ferait plaisir à un psychiatre. Elle avait appris à ne jamais dire «non » quand elle était petite fille. Un jour qu'elle s'apprêtait à aller faire des courses avec sa mère, son père lui avait demandé de rester à la maison avec lui. Elle avait répondu : « Non, je vais avec maman. » Quand elles sont revenues le père était étendu sur le sol, couvert de sang, la main à moins de dix centimètres du téléphone : il était alcoolique et venait de mourir.

Après, elle ne pouvait plus dire « non ». Elle perdit très tôt sa virginité. Cette expérience avait créé en elle une généralisation suivant laquelle quelqu'un mourrait si elle disait « non ».

Je l'ai alors placée dans une situation de « double contrainte » en lui demandant d'aller dire « non » à quelqu'un de l'autre côté de la pièce. Elle répondit « Non, je ne ferai pas ça. » Alors j'ai dit : « Est-ce que je suis mort? » Elle fut très troublée, son visage changea complètement, e elle dit : « Toi, tu es spécial. »

Je lui avais fait *vivre* un contre-exemple de sa croyance. À partir d ce moment-là, elle pouvait me dire non et elle savait que) 'y survivrais, mais elle ne pouvait pas le dire à d'autres.

Il a fallu beaucoup de temps. En fait c'est terrible de savoir que l'on a tort sans savoir ce qu'il faut changer. Je ne connaissais pas encore l'hypnose à cette époque. Sinon j'aurais pu modifier sa croyance plus facilement, plus élégamment et sans lutte ni douleur.

Il existe une autre façon de généraliser. Chaque fois que l'on définit quelque chose comme étant nouveau, on peut généraliser à son sujet, sans détruire ni modifier ce qui est déjà là. Donnez-moi des exemples de cas où ça serait utile.

- Avec des enfants?

J'espère bien. Donnez-moi un exemple plus précis.

- Si l'on veut apprendre la multiplication à quelqu'un qui n'y connaît rien, on peut lui proposer une généralisation sur l'apprentissage de la multiplications sans en mettre en cause une plus ancienne.

Oui

JUDITH : Je n e suis pas d'accord, je pense que quand on enseigne l'addition, il n'y aucune généralisation à remettre en cause. Par contre en enseignant la multiplication à mes enfants, je m'appuies sur l'addition. C'est un peu pareil, et un tout petit peu différent. Donc dans ton exemple, je pense qu'il faut remettre en cause des généralisations.

Parfois la cornmunication hypnotique fonctionne bien, n'est-ce pas? Judith vient de d ire en fait: « Quand j'apprends la multiplication à mes enfants, je dois remettre en cause des généralisations, *parce que je leur dis que c'est comme l'addition. »* Je suis d'accord avec son raisonnement. Il faut qu'elle te mette en cause des généralisations parce qu'elle croit qu'il y a un lien entre la multiplication et l'addition, et elle l'enseigne à ses enfants. En fait, il *y a* un lien mais pas plus qu'avec la soustraction, la division ou les exponentielles. Si elle enseignait la multiplication comme quelque chose de nouveau, elle n'aurait rien à remettre en cause.

- Ce travail sur l'hypnose est un bon exemple. Avant de venir ici je ne pensais pas savoir quoi que ce soit sur l'hypnose. Comme c'est tout à fait nouveau, je ne remets en cause aucune de mes anciennes croyances sur la vie, l'existence ou le développement personnel. Je fais de nouvelles généralisations, c'est tout.

Il existe en fait deux moyens de généraliser. Le premier c'est de remettre en cause une ancienne généralisation, l'autre tout simplement d'en créer une nouvelle. Ce qui est bien c'est que

l'être humain peut avoir plusieurs croyances incompatibles. Rien ne l'en empêche. Il y a une forme de thérapie basée sur le fait de se débarrasser des croyances incompatibles entre elles pour devenir unidimensionnel. D'après ce système, pour être authentique il faut être totalement en phase avec soi-même.

Or ce n'est pas nécessaire. Il est plus simple de qualifier de nouvelle une croyance pour éviter les généralisations et les limitations. Cela ne signifie pas que la personne saura quoi faire, mais seulement qu'il n'y aura pas d'interférences quand elle le saura enfin.

, on peut qualifier n'importe quoi de nouveau. Si on a généralisé le fait qu'on ne peut pas s'entendre avec son compagnon, on peut trouver autre chose que « s'entendre ». On peut construire un nouveau mode de relation différent de tout ce que l'on a connu auparavant, parce qu'on va enfin comprendre des choses qu'on ne connaissait pas. Avant on tentait de survivre, d'être bien. On n'a jamais réfléchi à comment, l'un et l'autre, faire son possible pour aider son partenaire rendre le couple heureux.

Si je peux élaborer un nouveau résultat et apprendre à mon client, comment l'obtenir, consciemment ou inconsciemment, ses limites peu vent l'aider à l'atteindre. Elles ne gêneront pas de nouvelles généralisations, au contraire, elles bloqueront plutôt ce qu'il faisait et qui n fonctionnait pas. De cette manière les limites de quelqu'un peuvent devenir des ressources.

Un autre moyen de générer inconsciemment des généralisations est de construire des apprentissages couvrant un tout. Dans la société grecque existait un groupe occulte traitant d'une chose appelée « mathématiques ». Maintenant c'est considéré comme une science mais il n'y a pas si longtemps ça passait pour de la sorcellerie et ce qui la pratiquaient estimaient être des sorciers. C'était semblable à 1 pratique de la magie ou d'une religion. Les mathématiciens ont alors découvert qu'il existait deux types de nombres. D'abord les nombres positifs, puis la soustraction et avec elle les nombres négatifs. Cette découverte a provoqué un schisme. Certains pensaient que tout n'étaie qu'addition. D'autres croyaient que la seule façon de traiter les nombres était la soustraction. Ils se sont battus pour déterminer qui avait raison.

Alors quelqu'un a dit : «On pourrait rassembler ces deux principes et appeler le tout l'algèbre. » Cette idée ne remettait en cause aucun généralisation antérieure et ne violait aucun principe. Elle demandai simplement d'avoir une vue plus large.

J'ai fréquenté beaucoup de groupes de psychothérapie pour apprendre comment agissaient les animateurs. Lors d'un séminaire ils nous ont enfermés dans une pièce et nous ont déclaré que nous étions tous des malades mentaux. Ils nous ont expliqué que c'était parce que; nous n'avions pas une bonne opinion de nous-mêmes. Que, puisque nous nous sentions de temps en temps idiots et désespérés, ou que nous
pensions que nous n'avions aucune valeur, nous étions des pantins. C'était vrai car nous avions d'autres choix. Par exemple de nous accepter pleinement.

Ils nous ont torturés pendant plusieurs jours, pour que nous nous sentions mieux. Ce qu'ils ne nous ont pas appris, c'est qu'avoir une bonne ou une mauvaise opinion de soi-même est le résultat d'un ensemble appelé *feedback*. Ne pas avoir une bonne opinion de soi-même, si cela n'entraîne pas à modifier son comportement pour s'accepter, ça ne sert pas à grand-chose. Si l'on a une bonne opinion de soi, et que l'on blesse les autres sans en avoir de feedback, ça ne sert pas non plus à grand chose. Avoir une bonne opinion de soi n'implique pas forcément que l'on agit de manière bénéfique, et faire de bonnes choses ne signifie pas que l'on aura forcément une bonne opinion de soi.

Ce qui m'a le plus étonné dans mes expériences avec l'être humain, c'est que les gens censés s'aimer peuvent s'affronter. Et en conséquence, ils font des choses qui détériorent leurs relations pour longtemps. Souvent c'est parce qu'ils oublient qu'ils sont ensemble pour créer un couple. Ils commencent à se disputer pour savoir où partir en vacances, comment élever les enfants, qui doit sortir la poubelle et sur d'autres sujets triviaux. Ils se font souffrir de manière très efficace. Ils ont

oublié qu'il existe entre eux un lien donnant un sens à leur vécu.

Je voudrais maintenant vous montrer un exemple plus classique d'hypnose, parce que beaucoup d'entre vous ne remarquent pas ce qui se passe autour d'eux. Je vais demander à quelqu'un dans la salle de venir près de moi. L'intérêt d'être sur ce fauteuil c'est de voir cent personnes entrer et sortir de transe alors qu'eux observent uniquement une personne. Quelqu'un est-il volontaire? Bien. Comment t'appelles-tu?

- Marie.

Bien, Marie es-tu mariée? Oui! Je vais te demander de penser à un comportement idiosyncratique de ton mari que tu n'apprécies pas. Un ton de voix, une attitude, des gestes qui te mettent mal à l'aise. Tu n'as pas besoin de dire ce que c'est. S'il ne se comportait pas ainsi tu ne te sentirais pas mal à l'aise, mais si tu réagissais positivement, ta vie serait plus agréable...

Prends ton temps. Ferme les yeux et pense à des lieux et à des moments où tu l'as vu adopter ce comportement. Et quand tu le vois distinctement, je te propose de t'assurer... que tu peux distinguer quelle est sa main qui bouge le plus... Dans chaque souvenir remarque exactement les habits qu'il porte... et quelle heure il est...

Ces précisions ne sont pas importantes en elles-mêmes... ce qui est important ici... ce n'est pas nécessairement... des faits... parce que dans ton passé tu as vécu des situations... où ce que tu pensais être un fait avéré... s'est transformé pour devenir l'inverse de ce que tu pensais... c'est la nature du temps... le temps modifie tout... En fait, sans le temps... rien ne change... La lumière n'existerait pas sans le mouvement... et le mouvement n'existe pas en dehors du temps...

Maintenant tu vas prendre le temps de retourner dans ta plus tendre enfance pour y trouver un souvenir agréable que tu avais oublié depuis longtemps... Parce que beaucoup de choses te sont arrivées... pendant ton enfance... des choses amusantes... des choses importantes... Maintenant, la plus importante... c'est que ton esprit inconscient...

commence à apprendre... à faire la différence... entre plusieurs éléments... pour commencer à travailler activement... et passer en revu ces souvenirs d'enfance... pour en trouver un suffisamment.. agréable...

Et je te propose... C'est bien... de profiter de ce processus... et quand tu *trouves ce souvenir agréable...* tu vis ces sentiments... pénètre ce souvenir... remarque les odeurs, les sons et les goûts... de ce qui se passe... parce qu'à l'intérieur de ce souvenir... il y a du plaisir pour ton esprit conscient... et il y a aussi... les fondations que ton esprit inconscient... peut utiliser pour élaborer un apprentissage complètement nouveau...

Maintenant, dans ce souvenir... ce souvenir agréable... quelque chose arrive... sais-tu le nom de ce quelque chose?... C'est bien... sou viens toi de ce nom... c'est un ensemble de mots... que tu te *rappelleras plus* tard. Maintenant, quand tu es passée à travers ta vie... tu es allée d'un souvenir à l'autre... Ce n'étaient pas des souvenirs à c moment-là, mais des expériences que tu as vécues... Et en passant d'une situation à l'autre... tu en as connu d'agréables... mais quand le temps s'est écoulé, ton plaisir a évolué vers autre chose... parce que' d'autres situations étaient très désagréables... certaines t'ont fait peur... tu t'es battue pour en traverser d'autres... et tu en as appris beaucoup sur la vie... C'est bien...

Et quand tu as vécu ces situations, tu t'es dit : « Plus jamais ça »...

Et le temps a passé... et ces expériences désagréables se sont progressivement effacées... et elles se sont transformées... pour devenir la base... d'apprentissages très importants... pour savoir comment agir de manière efficace dans la vie... elles ont donc été utiles... Néanmoins pas plus... que ce qui se passe quand tu nommes... ce souvenir agréable... répète-toi ce nom... et en le faisant... tu y retournes à nouveau... C'est bien... retrouve-toi dans ce souvenir... celui qui est agréable... et fais-toi plaisir... C'est bien... parce que tu as oublié de faire une chose... beaucoup de gens oublient...

Quand on passe d'une situation agréable à une situation désagréable, on ne conserve généralement pas le sentiment de bien-être comme ressource pour affronter la difficulté... À l'inverse, il est tellement facile de rester dans le mal-être... ça semble aberrant et pourtant c'est plus facile. Et si tu prends ton temps... prends une grande inspiration... et laisse s'évanouir complètement ce souvenir désagréable... et avance pour retrouver ce souvenir tellement agréable... si plaisant... et une fois que tu es vraiment dedans... tu te dis... « Je n'oublierais plus jamais ça... » Parce que certaines choses... sont des ressources... que tu veux emporter avec toi... pour les avoir à ta disposition... et d'autres choses sont un poids mort... et tu *n'en n'as plus besoin désormais...*

Il y a longtemps... ma tante m'a dit... que chaque fois que quelque chose de désagréable se produisait... je ne devais jamais l'oublier, parce que sinon, ça se reproduirait... Si je l'avais écoutée, j'aurais passé mon temps à me souvenir de choses désagréables... Mais quand on vit une situation pénible et qu'on se dit « Plus jamais ça »... on peut faire confiance à son inconscient... Il indiquera ce qu'il faut éviter dans le futur... et si l'on dit : «Je viens d'oublier d'emporter ce souvenir agréable avec moi, et j'ai éprouvé toutes ces émotions pénibles et je ne referai *plus jamais ça »...* on peut *retourner* dans ce *plaisir...* dans ce souvenir agréable... et peut-être en retrouver un autre encore plus agréable... en trouver un qui pourrait provoquer un frisson d'aise... peut-être de la tendresse... ou tout simplement beaucoup de plaisir… Parce que tu as traversé l'enfance, tu es devenue adolescente... et maintenant tu es à l'âge adulte... tu as réussi, si l'on peut dire. Et depuis que tu as réussi... il n'y a aucune raison de rejeter toutes les bonnes choses... c'est beaucoup plus efficace de les emporter avec toi...

Quel est le souvenir le plus agréable que ton esprit inconscient puisse trouver?... Tu peux explorer consciemment ta mémoire, mais c'est beaucoup plus rapide de le faire inconsciemment... et beaucoup plus efficace... Ton inconscient en sait plus sur ta vie que moi-même.. et il peut balayer très rapidement tes souvenirs... jusqu'à ce qu'il en trouve un auquel ton esprit conscient n'aurait jamais pensé, ce qui est particulièrement agréable... il peut en trouver d'autres s'il le décide... il peut même te montrer une partie d'un souvenir, une partie d'un autre, il peut aussi te montrer toute une séquence de souvenirs agréables.

Et pendant qu'il le fait... tu ne t'en rends peut-être pas compte.. mais tu fais ce que tu as fait... tous les jours jusqu'à ce que tu aies quatre ans... et tous les jours depuis... tu te remémores des souvenirs et des expériences en essayant de leur donner une signification..; utile... et quand tu auras trouvé le fil conducteur... qui te permet de te sentir bien... alors très lentement, tu vas sentir que les paumes de tes mains... se rapprochent et se rejoignent... lentement... et tu sens leur chaleur.. .

Et au moment où elles se touchent, je te propose de *conserver toutes ces émotions agréables...* et de voir ton mari avec ce comportement idiosyncratique... que tu n'aimais pas dans le passé... Et en le voyant... tu éprouves ces émotions agréables... et le sentiment extraordinaire d'avoir quelqu'un de spécial... C'est bon... L'expérience la plus enrichissante qu'on puisse vivre... c'est d'avoir quelqu'un de spécial à soi...

Tu as peut-être remarqué... si tu as déjà vu une femme avec son bébé... quand elle regarde le

bébé... elle a sur le visage une expression tout à fait particulière et pleine de sens... et cette expression spéciale est très importante...

Et pourtant... pendant toutes mes années de relation d'aide... j'ai vu beaucoup de gens qui oublient... J'ai vu des mères réprimander leurs enfants, les frapper, faire tout pour qu'ils se sentent mal... Elles ont oublié ce *sentiment particulier*... c'est un gâchis terrible...

Quand tu verras ton mari se comporter de cette manière-là, tu auras des paumes... et si tu ressens ce sentiment agréable en toi... les paumes de tes mains auront un caractère tout à fait spécial.

Mais je ne sais pas... si tu penses que tu peux te permettre... de faire autrement... par contre je sais que dans ma vie, il est important... de pouvoir apprécier tout ce qui rend... quelqu'un tout à fait spécial...

et unique en tant qu'individu... et pas seulement une personne différente, parce que ce que tu es en train d'apprendre n'est pas... seulement une manière... pour ton inconscient... de t'aider à supporter un comportement... mais aussi une façon pour ton inconscient... *d'apprécier* tout comportement idiosyncratique...

Je me souviens quand j'étais jeune... je n'aimais pas la croûte du pain... et quand je mangeais un sandwich, je commençais par enlever la croûte et la donner au chien... il fallait que je fasse ça très discrètement, parce que ma mère avait décidé que la croûte du « wonder bread » était très nutritive. Elle était naïve. Depuis, j'ai découvert que tous les pains n'avaient pas forcément le goût du caoutchouc. J'ai même découvert que la croûte de certains pains était bonne. Il y avait le pain français de San Francisco, du pain au son et des toasts à la cannelle au goût exotique... et je me suis aperçu qu'avec le temps mes *goûts... ont évolué...* et quand les *goûts évoluent* et qu'on apprend à apprécier quelque chose... que l'on n'aimait pas auparavant... cela rend plus conscient... et plus à l'écoute... de ce qui donne de l'importance à une chose...

Au-dessus et au-delà de tout ça... il se passe autre chose ici... tu as commencé... un processus... qui peut continuer pendant des années... pour apprendre à utiliser tes ressources inconscientes... de manière à approfondir une transe si tu le souhaites... ou simplement pour communiquer... avec des parties inconscientes en toi... dans le but d'apprendre... et d'évoluer...

Et l'une des choses qui t'aidera, c'est de réaliser... la signification d'un pied par rapport à l'autre. Si tu commences à bouger le pied droit très lentement, tu peux te réveiller... et si ce pied reste immobile... et que ce soit le pied gauche qui bouge, il va se passer autre chose... Essaie... ça c'est intéressant... Pourquoi n'utilises-tu pas le pied droit? ... et sous ton contrôle tu peux revenir ici dans la grande salle de bal. Merci, tu peux aller t'asseoir maintenant.

Ce que je viens de faire avec Marie comprend beaucoup de techniques différentes. Certaines étaient explicites et directes, d'autres pas du tout. Au niveau le plus simple, c'est une instruction de procédure. J'ai inclus des modèles de langage hypnotique et j'ai guidé Marie dans une séquence d'apprentissage.

J'ai aussi utilisé des ancres que j'ai déclenchées quand c'était utile. Je lui ai fait revivre des expériences positives et je les ai reliées à des situations où son mari l'agaçait. Je le lui ai fait faire verbalement, et pourtant cette composante était la moins importante dans mon comportement pour obtenir les réactions que j'attendais. J'ai aussi ancré auditivement. J'employais un ton de voix pour ancrer ses souvenirs positifs, un autre pour le comportement de son mari. Puis tout en parlant de ce comportement, j'ai changé de ton pour prendre celui du souvenir positif, pour créer en elle une nouvelle réaction face à l'attitude de son mari.

En même temps, j'ai fait du recadrage de contenu. J'ai modifié la signification qu'avait pour elle l'attitude de son mari. Maintenant, quand elle le verra ou l'entendra adopter ce comportement, cela signifiera qu'il est l'unique personne au monde qui existe spécialement pour elle.

J'ai aussi employé d'autres modèles que nous n'avons pas encore présentés et que nous vous enseignerons. Celui auquel je pense est assez complexe, et utilise un type de métaphore que nous

n'avons pas souvent enseigné. Il y a deux sortes de métaphores. La première est basée sur l'isomorphisme. Si une de mes clientes a deux filles qui se disputent, je pourrais lui raconter l'histoire d'un jardinier qui avait dans son jardin deux rosiers entremêlés. Quand on utilise une métaphore isomorphique pour obtenir des changements, on raconte une historie qui a une relation étroite avec ce qui se passe, puis, on propose soit une solution particulière, soit une solution très ambiguë sans en préciser' l'issue. On peut tout découvrir sur ce type de métaphore dans le livre de David Gordon intitulé *Therapeutic Metaphors.*

Il existe un autre type de métaphores qui provoquent la réaction de faire ou d'éviter quelque chose, et qui n'a pas besoin d'avoir une quelconque relation avec la vie de l'interlocuteur. Je pourrais raconter, par exemple, l'histoire de quelqu'un de ma connaissance qui était absolument convaincu d'avoir raison dans sa manière de travailler. Avec des collègues on concevait un ordinateur, et nous avions tous notre propre idée sur la façon de faire. Lui voulait réaliser avec le transformateur une chose que nous pensions impossible. Quand nous avons exprimé notre désaccord, il s'est fâché et nous a dit qu'il ne perdrait plus son temps à en discuter avec nous. Il disait qu'on ne pouvait pas comprendre et qu'il en savait beaucoup plus que nous. Alors il a pris le transformateur, l'a installé, a appuyé sur l'interrupteur pour le mettre en route et il est mort électrocuté.

Ce genre de métaphore est très différent d'une métaphore isomorphique. Celle-ci était destinée à entraîner une réaction d'évitement. C'est un exemple caricatural de ce que j'ai fait quand j'ai parlé à Marie des mères qui avaient oublié pour quelle raison elles avaient eu des enfants.

J'ai aussi raconté comment mes goûts avaient évolué de façon naturelle quand j'ai grandi. Il n'y a aucun parallèle entre cette histoire et ce que je sais de Marie. C'est simplement une histoire introduisant l'idée que les choses peuvent évoluer spontanément.

Ce type de métaphores est particulièrement efficace si l'on emploie des histoires universelles pour provoquer des réactions. Par universelles j'entends que chacun peut s'y référer et réagir de la même façon. Pratiquement tout le monde a aimé puis détesté certains plats ou vice versa. Donc je sais que si j'évoque ce cas, tout le monde réagira de la même manière : en entrant en contact avec une expérience qui montre que l'évolution spontanée existe.

Milton Erickson utilisait très efficacement ce modèle. Il mettait ses clients en transe, puis leur parlait du premier jour à l'école où l'enfant est confronté à l'alphabet. « Au début, cela semble une tâche insurmontable. Pourtant aujourd'hui chaque lettre a son image gravée de façon permanente dans votre cerveau, elle est devenue pour vous la base naturelle de la lecture et de l'écriture. »

C'est un exemple universel dans notre culture d'une tâche difficile devenue facile. Même si cela ne se passe pas exactement comme ça, quand un adulte y repense, il lui semble que ça s'est passé ainsi. Quand les gens viennent chercher de l'aide pour évoluer, on peut-être sûr que le changement leur paraîtra difficile.

Souvent, Milton parlait à ses clients de ce que c'est que d'être un petit enfant. Il disait : « Et quand vous étiez petit, et que vous avez d'abord appris à marcher à quatre pattes, vous pouviez voir des orteils et des pieds de table, le monde avait un certain aspect. Puis quand vous vous êtes tenu debout, votre perception du monde a complètement changé. Quand vous vous penchiez et que vous regardiez entre vos jambes, le monde semblait aussi complètement différent. Vous pouvez acquérir une nouvelle perception en faisant évoluer vos compétences.

Et en modifiant votre perception, vous pouvez acquérir de nouvelles compétences. » Cette description est une instruction pour changer sa perception du monde. Il décrit une situation que tout le monde a vécue. « Et vous pouvez vous souvenir de votre enfance... quand vous ne pouviez voir que la moquette et ces petites choses mystérieuses dans sa texture... et ne voir que le dessous

des tables... Puis un jour vous avez su vous tenir debout. Vous vous accrochiez peut-être à la main de quelqu'un ou au bord du lit et vous avez porté un regard différent sur le monde. Au lieu de regarder vers le haut ou vers le bas, vous pouviez regarder droit devant vous. Et ça paraissait très différent. Cela changeait les choses auxquelles vous vous intéressiez, la manière dont vous les voyiez, et ce que vous pouviez faire. »

Quand on raconte ce type d'histoire, ce qui s'est réellement passé n'a aucune importance. Ce qui compte, c'est que si un adulte repense à son enfance il lui *semble* que ça s'est passé comme ça. Donc les adultes réagiront universellement de la même manière à cette histoire.

Quand on amène quelqu'un à revivre cette expérience, et qu'on lui parle tout de suite après d'expériences pouvant servir de base perceptuelle pour trouver la solution à un problème, cette séquence devient une commande. Ce n'est plus seulement une histoire.

Nous ne développerons pas ce genre de métaphores. Toutefois, plus vous les emploierez de manière simple, et plus vous serez efficaces et dynamiques. Vous pouvez réfléchir aux réactions qui faciliteront votre travail de changement. Vous pouvez penser aux expériences universelles provoquant ces réactions et les décrire à vos clients quand ils sont en transe.

Il est très efficace en hypnose de suggérer que l'inconscient est plein de sagesse et qu'on peut lui faire confiance. Quelles sont les situations universelles auxquelles les gens réagissent de manière appropriée sans y réfléchir consciemment ?... Vous pouvez expliquer que quand on court, le corps sait à quel moment le coeur doit battre plus vite, la respiration s'amplifier, et à quel moment ralentir ces organes. Consciemment, on ne sait pas du tout à quelle vitesse doit battre le coeur pour fournir l'oxygène nécessaire aux cellules, et on n'a pas besoin de le savoir, parce que l'inconscient le sait et fait ce qu'il faut.

5

Le recadrage sous hypnose

Introduction

Cet après-midi je vais vous enseigner le recadrage : c'est une approche permettant de traiter à peu près tous les problèmes. Pour l'effectuer il faut obtenir des signaux « oui » et « non » explicites. Grâce à eux vous pourrez appliquer toutes les procédures sous hypnose avec un feedback fiable.

Combien d'entre vous ont eu un client avec une paralysie hystérique ou un problème similaire? Beaucoup de gens pensent que c'est rare. En fait ça ne l'est pas tellement et c'est très intéressant. J'avais lu que Milton Erickson avait réussi à déplacer une paralysie hystérique d'une partie du corps à une autre, et j'avais envie d'en faire autant.

Quand finalement j'ai eu une cliente avec une paralysie hystérique, j'ai été fasciné, je l'ai mise en état hypnotique et j'ai déplacé la paralysie d'un bras à l'autre. Elle est sortie de mon cabinet capable d'utiliser son bras gauche, ce qu'elle n'avait pas pu faire depuis trois ans. Néanmoins, son bras droit était complètement paralysé. J'étais très content de moi et lui demandai de revenir le lendemain. Elle était quelque peu perturbée car avoir déplacé la paralysie lui démontrait de manière évidente que l'origine en était hystérique. Auparavant elle était persuadée que ce n'était pas d'ordre psychologique. Tous les médecins lui avaient dit : « C'est dans votre tête », et elle était persuadée que c'était dans son bras. Quand la paralysie s'est déplacée dans l'autre bras, il lui devint difficile de continuer à croire que c'était *uniquement* dans son bras.

Le lendemain j'ai déplacé la paralysie du bras à la jambe. Ses deux bras fonctionnaient à la perfection, mais elle sortie en boitant. Elle fut encore plus perturbée. Déplacer la paralysie dans son corps lui démontrait un fait particulièrement important : il existait des contre-exemple$_s$ à sa croyance. Elle pensait que son problème n'était pas d'origine psychologique. Mais si vous consultez quelqu'un qui travaille avec votre esprit et non votre bras, et qu'à la fin d'une séance votre paralysie est passée dans l'autre bras, et le lendemain dans une jambe, vous vous posez des questions sur l'origine physiologique du problème.

Je partais du principe que la paralysie produisait un « bénéfice secondaire » qui lui était nécessaire, donc je la déplaçais au lieu de la retirer complètement. Elle finit par sortir du cabinet avec les ongles paralysés, ce dont elle se plaignit amèrement. Comment se sent-on avec les ongles paralysés? Et si on commence avec seulement un bras paralysé et que l'on se retrouve avec *tous les ongles* paralysés ?

Quand Erickson décrivit le cas dans lequel il avait déplacé une paralysie hystérique, il évoqua la critique principale de l'hypnose. L'hypnose ne traiterait que le symptôme et non le « besoin réel ».

Donc un « traitement » hypnotique ne ferait que déplacer le symptôme. Cette notion de besoin vient du travail de Freud. Il pensait que l'être humain a certains besoins. À cette époque, la notion de « besoin » était la description d'un événement se produisant dans le cerveau. Si quelqu'un éprouvait un besoin, il n'y avait rien à faire. La question était simplement de savoir comment le besoin s'exprimerait.

Supposons que l'on ait besoin d'attirer l'attention. Si le besoin n'est pas satisfait on peut déclencher, de manière inconsciente, une poussée d'urticaire. L'attention est un « bénéfice secondaire » que l'on obtient par l'urticaire. Si l'on a besoin que les autres nous aident et s'intéressent' à nous, on peut provoquer la paralysie d'un bras.

À l'époque de Freud, un certain Mesmer réalisait des choses qui, intriguaient Freud. Il pouvait, entre autres, traiter une paralysie hystérique. Le seul inconvénient c'est que plus tard le patient manifestait un, autre problème.

Freud pensait que si l'on traitait le bras paralysé de quelqu'un, le: symptôme s'exprimait *nécessairement* d'une autre manière. La paralysie, disparaissait du bras mais une crise d'urticaire surgissait. Il a appelé ce phénomène « déplacement de symptôme ».

Quand j'ai débuté dans la psychologie, j'ai voulu vérifier la critique principale faite à l'hypnose : de n'obtenir comme seul résultat tangible que le déplacement de symptôme. Je me suis intéressé à l'hypnose parce que tout le monde m'a dit : « N'apprends pas l'hypnose, ça ne sert qu'à traiter les symptômes. » J'ai appris il y a longtemps que les gens ont tendance à rejeter ce qui est efficace. Je me suis dit alors que j'aimerais être capable de traiter les symptômes. Même si je ne peux rien faire d'autre, c'est peut-être valable.

Je suis mathématicien et l'idée d'avoir un problème réapparaissant à un autre endroit ressemble tellement à une équation que ça m'a attiré. Alors j'ai commencé à faire des essais pour trouver ce qui se passe quand on enlève les symptômes. J'ai choisi des volontaires qui avaient des problèmes, je les ai mis sous hypnose et j'ai fait disparaître leurs symptômes sans rien faire d'autre. Je voulais trouver d'où venaient les symptômes pour découvrir s'il y avait un schéma répétitif de déplacement. Dans un tel cas, n'importe quel bon mathématicien se pose la question suivante : « Comment le symptôme sait-il où se manifester la prochaine fois ? » Rien n'est aléatoire. Si les atomes ne se déplacent pas de manière aléatoire, il faut beaucoup d'audace pour penser que les symptômes peuvent violer les lois de la physique.

J'ai remarqué que les symptômes se manifestaient selon certains schémas. Les nouveaux symptômes semblaient répondre aux mêmes *buts* que les anciens. Quand je faisais disparaître un symptôme sous hypnose, il revenait sous une forme différente permettant d'obtenir les mêmes bénéfices secondaires.

L'autre chose que j'ai remarquée, et je n'ai pas envie d'en informer le monde de la psychologie, c'est que le symptôme ne revient *pas toujours.* En fait, les clients se sentent mieux quand il *revient.* Si le *seul* moyen qu'a quelqu'un pour attirer l'attention est d'avoir un bras paralysé, et que je fais disparaître ce symptôme, la personne n'attire plus l'attention sur elle.

Quand j'ai vu travailler des thérapeutes, j'ai remarqué qu'ils réussissaient à « traiter » un patient en augmentant ses *limitations.* C'est une idée difficile à comprendre à priori. Néanmoins si quelqu'un n'est pas en contact avec ses émotions, par exemple s'il s'est coupé du monde de manière à se protéger contre la souffrance, et qu'on lui enlève cette protection, il se retrouve émotionnellement abattu. Pour moi ce n'est pas un résultat très utile.

Je connais un homme à qui c'est arrivé. Le thérapeute qui travaillai avec lui pensait que sa théorie était plus importante que ce que vivait son client. Il pensait qu'il était bon de tout ressentir de façon intense, alors il apprit à son client à réagir intensément. Il ne s'est pas demandé : « Quand il ressentira intensément ses émotions, comment va-t-i réagir? » Le thérapeute estimait que les mécanismes qui avaient protégé son client n'avaient aucune raison d'être.

La différence entre le raisonnement conscient et la réaction inconsciente est que cette dernière semble avoir un but et aucune signification. C'est difficile de comprendre la différence entre les deux. Et bien sûr, consciemment, on peut comprendre la signification de cette différence. C'est un bon moyen de se perdre complètement. Pendant qu'une partie d'entre vous commence cette démarche, je vais parler aux autres.

Un but est simplement une fonction. Et quand on a une fonction, on atteint quelque chose. Ce qui est atteint n'est pas nécessairement valable. Cela accomplit néanmoins quelque chose qui a une signification valable *à **un** moment donné.* La plupart d'entre vous qui êtes thérapeutes avez remarqué que certaines personnes ont des comportements qui leur ont été utiles quand elles avaient cinq ans, et qui sont devenus inadaptés maintenant qu'elles sont adultes. Néanmoins elles continuent à les utiliser parce qu'ils ont été programmés pendant leur enfance.

Par exemple, certains crient et gémissent pour obtenir ce qu'ils désirent, sans réaliser que gémir ne leur sert plus à rien. Alors ils gémissent sur le fait que ça ne marche pas et obtiennent encore moins ce qu'ils veulent.

Quand j'ai commencé à pratiquer l'hypnose, j'ai voulu découvrir s'il était possible de faire disparaître une habitude compulsive sans effet secondaire. J'ai mis huit fumeurs sous hypnose et leur ai enlevé leu compulsion. Il n'y a pas eu d'effet secondaire détectable pour quatre d'entre eux. Si l'on ne peut pas détecter d'effet secondaire, ça me convient. Il en est de même s'il y a quelque besoin sous-jacent qui n vient jamais à la surface. Si l'analyste freudien dit que ça va rester 1

pour toujours, ça me convient aussi. Si ça marche, je ne me préoccupe pas du fait que cela laisse un *besoin,* dans la mesure où ça n'a aucun impact sur la vie du patient.

Par contre, avec les quatre autres personnes, il y a eu des déplacements de symptômes. J'ai vérifié chacun d'eux périodiquement et je les ai fait venir à mon cabinet pour observer s'il y avait dans leur comportement des changements qu'ils n'auraient pas signalé.

Un des ex-fumeurs a eu une réaction intéressante et inhabituelle. Quand il est venu expliquer ce qui s'était passé, il m'a dit : « Tout va très bien. Je n'ai même pas eu envie d'une cigarette. Je n'ai pas eu d'autres problèmes. Tant que j'y suis, connaissez-vous un conseiller conjugal ? »

J'ai trouvé cette demande incongrue, et lui ai demandé de venir immédiatement avec sa femme. Quand ils sont arrivés au cabinet, je les ai fait asseoir dans la salle d'attente et j'ai quitté la pièce. À cette époque, j'avais fait installer une caméra vidéo qui permettait d'observer tout ce qui se passait dans cette pièce. J'avais découvert que je pouvais en apprendre beaucoup plus en cinq minutes dans la salle d'attente qu'en une heure dans mon cabinet. J'espionnais beaucoup mes clients. J'avais installé la caméra de manière à pouvoir les entendre et les voir où qu'ils soient dans la pièce.

Le couple s'est assis et a attendu. Je les observais, ils ont parcouru des revues et regardé par la fenêtre, il n'y avait pas grand-chose à faire. Lui faisait les cent pas, elle le regardait et essayait de lui parler. À un moment donné, il s'est assis à côté d'elle, elle a ouvert son sac et a pris une cigarette, l'a allumée et a tourné la tête vers son mari. Elle a tiré une bouffée et l'a regardé une deuxième fois. Le mari lui a jeté un coup d'oeil, s'est levé et s'est éloigné. Elle essayait continuellement de le faire parler, mais il répondait laconiquement et retournait à son magazine.

À ce moment-là je suis entré dans la salle d'attente. J'ai allumé une cigarette, l'ai tendue au mari, je lui ai dit de la fumer et j'ai quitté la pièce. Il a pris la cigarette, et bien qu'il ne veuille pas la fumer, il l'a gardée à la main. Il n'a pas fumé la cigarette mais il a commencé à parler à sa femme. Il m'était venu à l'esprit qu'il y avait de fortes chances pour qu'au fil des ans, ils aient développé un système de communication par le biais des cigarettes. Par la suite, j'ai réalisé une investigation sous hypnose et j'ai vérifié que mon intuition était correcte. Dans leur vie de tous le jours, ils s'activaient beaucoup jusqu'à ce que l'un d'eux s'arrête e allume une cigarette. Alors l'autre faisait de même et chacun remarquait la présence de l'autre. Ils n'avaient pas eu ce fonctionnement pendant les deux dernières semaines puisqu'il ne fumait plus. Ils s'étaient donc complètement ignorés parce que leur seul mode de communication avait disparu. C'est un bon exemple d'un comportement qui n' pas de signification propre mais qui a un but.

Un client est venu me consulter, un jour, parce qu'il avait une oreille douloureuse et qui sifflait constamment. Cela avait commencé par une petite douleur, puis l'oreille était devenue sourde et la douleur était maintenant continuelle. Il avait subi cinq opérations et il n'y avait plus aucun nerf vivant dans cette oreille. Les médecins avaient tout enlevé et pourtant elle sifflait encore. Il éprouvait la même douleur qu'avant le opérations. Comme les médecins savaient qu'il n'y avait plus rien dans l'oreille pour provoquer une douleur ou faire du bruit, ils décidèrent que la cause devait être psychologique. Je n'aurais pas été très fier d'avoir attendu aussi longtemps, mais au moins ils ont arrêté les opérations. On peut les en féliciter. Au moins, ils n'ont pas dit : « C'est peut-être l'autre oreille! » ou: « Intervenons sur l'hémisphère cérébral gauche!»

Quand il est venu me voir, il m'a dit : « Je veux faire cesser la douleur. Tout ce que je désire est d'apprendre l'auto-hypnose pour contrôler la douleur, parce qu'à l'heure actuelle, je prends tellement d'analgésiques que je ne peux plus vivre normalement. Je ne peux rien faire à la maison, je ne peux pas travailler non plus. Et si j'interromps le traitement, la douleur est si forte que je ne peux rien faire, là non plus. suis coincé. Je perds de l'argent. Je vais finir par perdre ma maison. C'est horrible. »

Il voulait que j'utilise l'hypnose et dans un certain sens c'est ce que j'ai fait. J'ai utilisé un modèle que nous appelons le « recadrage », conçu pour opérer des changements délibérés de symptôme. J'avais l'intuition que ce problème d'oreille lui permettait de ne pas avoir à travailler ni effectuer d'autres

tâches désagréables. Le résultat n'était pas très agréable, mais il n'aimait pas son travail. Il était architecte et faisait surtout de la gestion. Alors j'ai changé le symptôme en paralysie hystérique. Dans un premier temps, j'ai conservé le sifflement. J'ai donné
des instructions à son esprit inconscient pour que ses deux bras se paralysent *uniquement* quand le symptôme était adapté au contexte. Je voulais vérifier mon intuition.

Il s'est remis à vivre normalement. Mais quand sa femme lui disait « J'aimerais que tu sortes la poubelle et que tu tondes la pelouse», sa paralysie revenait instantanément. Il disait : « Non, je ne peux pas maintenant. » Si ses collègues de travail lui demandaient d'effectuer des tâches qu'il n'appréciait pas, la paralysie se manifestait aussi à ce moment précis.

Une fois, alors que j'expérimentais le changement de symptôme, une personne qui avait les pieds constamment engourdis est venue me voir. Elle avait beaucoup de peine à se tenir debout et avait besoin d'aide pour marcher. Avant qu'elle ne suive une thérapie, ses pieds n'étaient engourdis que de temps en temps, depuis c'était de plus en plus fréquent. Elle pensait que la situation empirait depuis le début et que la thérapie n'avait été d'aucune aide. Pour ma part, j'estimais que la thérapie avait effectivement contribué à engourdir ses pieds de manière constante.

Je pense toujours que les symptômes sont des amis et non des problèmes, parce que ce sont des canaux de communication. Néanmoins, comme souvent dans la communication interpersonnelle, la raison et le résultat attendu sont souvent oubliés. Les symptômes, comme les personnes, ne comprennent pas toujours qu'il existe un fossé entre le message qu'ils *désirent* communiquer et celui qu'ils communiquent *en réalité.*

Cette femme m'avait été envoyée par une thérapeute d'une ville très chic de Californie. La thérapeute m'avait expliqué qu'elle avait mené une thérapie familiale avec elle et que maintenant sa famille était parfaitement heureuse. Elle pensait que l'engourdissement des pieds de sa cliente avait un rapport avec les interactions au sein de la famille. Mais comme elle avait traité tous les problèmes familiaux et que le symptôme se manifestait encore, il devait y avoir une autre cause. Alors elle avait pensé, en dernier ressort, à essayer l'hypnose.
La pauvre cliente portait un survêtement, elle n'était pas inintéressante sur le plan physique, mais semblait faire beaucoup d'efforts pour paraître quelconque. À côté d'elle sa thérapeute, une quarantaine d'années et habillée très mode, m'expliquait que ses problèmes familiaux étaient résolus. Chaque fois que la thérapeute disait cela, la cliente, sans ouvrir la bouche, manifestait une réaction non verbale intense. Son visage se déformait et sa respiration devenait saccadée. Je me dis « Tiens, il y a quelque chose. »

Alors je l'ai regardée et je lui ai dit : «Vos pieds sont engourdis... et vôtre thérapeute dit... qu'il n'y a aucun rapport avec vos problèmes familiaux... Elle pense... que ces problèmes sont résolus... et pourtant vôtre symptôme persiste... Elle vous a dit... que ça n'a rien de neurologique... elle prétend que ce n'est pas une question physique... mais que c'est au niveau de vôtre esprit... mais moi je sais... et vous savez aussi... que le problème n'est pas dans vôtre esprit... il est dans vos pieds... puisque vous ne pouvez pas vous tenir debout... si vous pouviez... sans qu'ils soient engourdis... vous n'auriez pas besoin... de thérapeute... ou de médecin... je n'ai pas envie de parler avec *vous...* puisque vous n'avez pas réussi à régler ce problème... je veux parler à vos pieds. »

Quand on parle ainsi à un membre de la classe moyenne américaine, ça le rend *fou.* Mais on ne se préoccupe pas du contenu en communication hypnotique. C'est la différence avec la communication verbale courante, on s'attache uniquement aux réactions. Je le répète souvent : « Ne vous intéressez pas au contenu, mais à la *réaction. » Si* l'on fait ça, on peut dire *n'importe quoi* et maintenir une qualité de communication sans égale.

Je me suis donc adressé à ses pieds : « Pieds engourdis, je sais que vous voulez nous dire quelque chose d'important. » La thérapeute a regardé les pieds de la cliente, qui elle aussi s'est penchée et a regardé ses pieds.

J'ai dit : «Je sais que... sur le plan biologique... le pied droit est celui qui dit *oui...* et le gauche celui qui dit *non...* voulez-vous me dire quelque chose? » Le pied « oui » a bougé, la cliente et la thérapeute ont sursauté. J'ai dit : «Très bien. Est-ce que c'est ce que vous avez voulu dire depuis des années et que cette personne n'a jamais compris?» Le pied « oui » a bougé encore une fois. « Est-ce que vous seriez d'accord pour le dire d'une autre façon? » Le pied « non » a bougé. « Est-ce que vous avez remarqué que ça ne fonctionne pas comme vous l'aimeriez et que le prix est trop élevé? » Le pied «non » a encore bougé. Les pieds croyaient que ce qu'ils faisaient fonctionnait très bien.

Alors j'ai dit : « Est-ce que vous seriez d'accord pour tenter une autre méthode si elle pouvait mieux fonctionner? » et c'est le pied « oui » qui a bougé. « Très bien, pieds. Je vous demande de faire disparaître complètement l'engourdissement. Redonnez à cette personne un équilibre ferme et stable. Et vous deviendrez engourdis *uniquement* quand vous aurez besoin d'exprimer quelque chose. Je vous demande de le faire de manière encore plus complète. Depuis la pointe des orteils jusqu'aux cuisses. Et quand vous avez tout dit, vous faites disparaître l'engourdissement. À l'heure actuelle elle ne comprend pas ce que vous voulez dire, parce qu'elle ne sait pas à quel moment vous voulez communiquer. Même si elle obéit, elle le fait quand ce n'est pas nécessaire, or elle pourrait mieux obéir, n'est-ce pas? » Le pied « droit » a bougé. Alors j'ai dit : « Faites-le tout de suite. »

La cliente s'écria : « Mes pieds ne sont plus engourdis ! » Elle les souleva et les examina, elle pouvait remuer les orteils. Elle s'est levée et pouvait se tenir debout. La thérapeute dit alors : « Ne soyez pas trop optimiste, parfois ces choses-là ne durent pas. » Les pieds et les genoux de ma cliente s'engourdirent et elle tomba par terre. Elle se hissa sur sa chaise et répondit : «Ne me dites pas ça! », l'engourdissement disparut aussitôt.

Son symptôme devint alors un professeur pour elle. Quand elle quitta mon cabinet, elle était ravie. Elle fit le ménage chez elle et d'autres choses qu'elle n'avait pas pu faire depuis longtemps. Quand son mari rentra à la maison, elle lui annonça la bonne nouvelle et lui demanda de l'emmener dîner dehors pour fêter l'événement. Il répondit qu'il était trop fatigué et préférait qu'elle lui prépare quelque chose à manger. Elle accepta et l'engourdissement revint aussitôt. Elle lui dit alors : « Non, je pense qu'il vaudrait mieux sortir» et l'engourdissement s'évanouit.

Si l'on considère la psychothérapie, l'hypnose et la médecine en général comme des guerres contre les symptômes, on se limite dans ses possibilités d'action. Les clients ne savent pas très bien se battre avec leur inconscient et l'esprit conscient n'est pas d'une très grande aide.

Il y a longtemps, une personne de ma famille a eu un problème de poids important. Elle faisait partie des « Weight Watchers ». Elle achetait de la nourriture pour pouvoir résister à la tentation de la manger. Il y avait donc constamment de quoi manger chez elle et il ne fallait pas y toucher.

Je me souviens qu'un jour, j'étais encore enfant et je ne comprenais pas grand-chose, je suis allé avec elle au supermarché. Elle mettait dans le chariot un tas de choses qu'elle ne mangerait pas. Il y avait, entre autres, une boîte de deux litres de crème glacée. Je lui ai demandé pourquoi elle l'achetait, puisque la veille elle avait eu tant de mal à ne pas en manger. Elle m'a répondu que c'était pour moi. Je lui dis que je n'aimais pas la glace et qu'elle n'avait donc pas besoin d'en acheter. Elle prit la boîte et fit mine de la remettre dans le bac congélateur, puis se ravisa. Elle dit : « Peut-être que ça fera plaisir à ta mère. » Je répondis que ma mère n'aimait pas la glace non plus. Elle esquissa le geste de remettre la boîte et dit : « Nous recevons des amis demain. » Je dis «Non, j'ai changé d'avis. » Je pris la boîte de glace et la remis dans le congélateur. Puis je la regardai et lui ai demandé : « Qu'est-ce qu'il y a ? » Elle répondit : «Je ne sais pas, j'ai l'impression d'abandonner quelqu'un. »

J'ai été frappé par ce commentaire. Je ne l'ai compris que bien plus tard. C'est *elle-même* qu'elle avait abandonnée. C'était une femme au foyer qui avait un intérieur impeccable parce que personne ne le salissait. Son mari travaillait dix-sept heures par jour, rentrait tard et refusait de parler de son

travail avec elle parce qu'il pensait que c'était déplacé. Donc ils ne partageaient aucun sujet de conversation, ils n'avaient pas d'enfants. Elle n'avait pas de voiture parce que son mari prétendait qu'elle ne pourrait pas apprendre à conduire : c'était trop dangereux en Californie. Elle avait une maison vide sans rien à l'intérieur et personne à qui parler. On peut dire qu'elle était vide.

J'aimerais avoir su à l'époque ce que je sais maintenant : qu'il y a un but inconscient derrière chaque comportement. Le but n'a pas besoin d'avoir une signification dans le sens où Freud pensait qu'il en avait une. Quand je me suis intéressé à la psychologie, fou que j'étais, j'ai suivi quelques cours à l'université. L'un d'eux était intitulé « Interprétation des Relations Interpersonnelles ». Il consistait à apprendre à interpréter les choses de manière « réelle ». J'y ai découvert que les gens attachent beaucoup plus de sens au comportement qu'il n'en a en réalité, en fait le comportement a plutôt des buts.

Recadrage

Je vais vous indiquer comment effectuer un recadrage avec l'esprit inconscient. D'habitude, quand on enseigne le recadrage en séminaire, on fait communiquer l'esprit conscient avec les autres parties au sujet d'un comportement à modifier, pour le remplacer par des comportements nouveaux et plus satisfaisants[7]. Aujourd'hui, je vais vous apprendre à utiliser le recadrage pour communiquer directement avec l'inconscient *sans* utiliser l'esprit conscient comme intermédiaire [8].

Le recadrage que nous allons faire aujourd'hui sera inhabituel parce que nous ne saurons pas sur quoi nous allons travailler. Votre partenaire ne vous dira pas ce qu'il veut modifier. Il n'y fera même pas allusion, et peut-être qu'il ne le saura pas lui-même. Nous allons faire ça en établissant un système de signaux inconscients. Plutôt que de parler aux pieds, vous allez parler à une autre partie du corps.

1. Établir des signaux inconscients oui/non avec l'esprit inconscient

Avant le recadrage, il faut établir un système de signaux oui/non pour obtenir du feedback. Il en existe plusieurs, dont les « réactions idéomotrices » correspondant aux mouvements inconscients d'une partie du corps. Les hypnotiseurs classiques emploient les mouvements des doigts. Ils utilisent un doigt qui se soulève pour signifier « oui » et un autre pour « non ». Erickson avait plutôt tendance à utiliser les bras un bras entier se soulevant de manière involontaire. On peut aussi utiliser des hochements de tête, des modifications de couleur de la peau, tous les signaux observables de nature non verbale.

Souvenez-vous que les mouvements inconscients sont lents et plutôt saccadés. Quand on utilise les mouvements de doigts, si le mouvement est rapide, semblable à celui que le client ferait si vous lui aviez simplement demandé de lever le doigt, dites simplement : « Ce n'est *pas* le bon esprit. Je ne m'intéresse pas à *cet* esprit. »

7. Nous donnons en annexe 1 le modèle du <, recadrage en six points» fourni par Alain Cayrol et Josiane de Saint Paul dans *Derrière la magie* (InterÉditions, 1984). On pourra aussi se reporter à l'ouvrage *Les Secrets de la communication,* dont il est question un peu plus loin *(N. a. É.).* 8. Le schéma général de cet autre mode de recadrage se trouve à la fin du présent chapitre.

Le modèle de recadrage conscient décrit dans notre livre *Les Secrets de la communication* est conçu pour utiliser l'esprit conscient du client comme messager. Il observe les réactions internes et les retransmet.

Cet après-midi, au lieu d'utiliser l'esprit conscient de cette manière, vous allez apprendre à obtenir des réactions idéomotrices pour « oui » et « non ». Pour cela vous allez modifier profondément l'état de conscience de votre partenaire. Vous le ferez en employant une des méthodes que vous avez apprises. Vous allez définir une séquence de vécus qui vont provoquer cet état chez votre partenaire.

Quand vous commencerez à travailler, vous proposerez à votre partenaire de se souvenir d'un long trajet en voiture. Il conduisait sur l'autoroute, peut-être de nuit, peut-être de jour. Ou bien il est parti alors qu'il faisait encore jour, et la nuit est tombée. Et pendant que le soleil se couchait, il a commencé à remarquer les vibrations du volant, le ronronnement du moteur, la vision répétitive d'objets au bord de l'autoroute. Le souvenir de cette expérience... te revient... tu avançais... encore... et encore... vers le soir. Et tout en avançant... tu t'es détendu de plus en plus... et tu t'es dit de rester éveillé... c'était très important... Pourtant tu te sentais très fatigué... et de temps en temps... tu a regardé la pendule sur le tableau de bord... et tu l'as regardée à nouveau un moment plus tard... tu avais l'impression qu'une heure s'était écoulée... et c'était seulement quelques minutes... et à d'autres moments, il te semblait avoir rêvé pendant une seconde... et en réalité ça avait duré une vingtaine de minutes...

Toutes ces descriptions... vont provoquer chez votre partenaire un état de plus en plus modifié... et quand il y est... et commence à se détendre... et se sent de mieux en mieux... vous allez lui suggérer... d'employer son esprit inconscient... comme ressource... qui peut lui, apprendre beaucoup de choses... et avec qui il peut communiquer... pour vivre une expérience... satisfaisante... et le seul élément nécessaire... pour établir une bonne relation avec son inconscient... est d'avoir un canal de communication.

Parfois, l'inconscient communique avec l'esprit conscient par des mouvements... peut-être un mouvement... de détente... ou un hochement de tête... vers le haut et vers le bas... léger... pour dire « oui », et de gauche à droite... léger... pour dire «non» ... C'est peut-être aussi le bras gauche... très lentement... qui commence à se lever...pour signifier « oui » et le bras droit... qui se soulève lentement pour signifier « non »... ou encore le pied droit qui bouge un peu... involontairement... pour indiquer « oui »... et le pied gauche... involontairement... pour indiquer « non »... ou un regard vers la gauche... pour « non »... ou un regard vers la droite... pour «oui ». Seul l'esprit inconscient sait... Et si c'est une main qui se soulève... ou un pied qui bouge... ça n'a aucune importance... ce qui est important, c'est que le choix... soit approprié... parce que ton esprit inconscient en sait plus à ton sujet... que n'importe qui d'autre.

À ce moment, vous pouvez demander à votre partenaire de choisir inconsciemment... ce qu'il emploiera comme signal « oui »... et observez ce qui se passe... Si vous ne remarquez rien... prenez votre temps... approfondissez la transe... et suggérez d'autres manières... jusqu'à en obtenir une... Parce que certaines personnes peuvent choisir de dire « non » en bougeant l'index... et « oui » en soulevant le bras en entier... Et je sais que quelqu'un qui fait ça... peut permettre à son esprit inconscient... de lever son bras droit... lentement... depuis son genou... peut-être jusqu'au visage... de manière à ce que la personne qui travaille avec lui... ne puisse pas ignorer le signal.

Et cela demande d'être très observateur... parce que très souvent, les signaux seront incorporés... dans un mouvement conscient... et quand ça arrive... vous ne voulez pas le manquer... n'est-ce pas ? C'est tellement facile... de ne pas remarquer des signaux...

Vous pouvez aussi voir un signal... une fois seulement... qui n'apparaît plus par la suite... Ce n'est pas parce que vous posez une question... que quelqu'un peut y répondre inconsciemment... Parce qu'il n'est pas possible de répondre « oui » ou « non » à toutes les questions... Alors

assurez-vous de poser des questions... auxquelles il est possible de répondre par « oui » ou « non ». Vous allez vous mettre par deux et essayer. Tout d'abord vous induisez un état modifié, puis vous guidez votre partenaire pour qu'il fournisse une réponse idéomotrice. S'il n'y a aucun signal et qu'il ne donne pas de réponse idéomotrice, vous l'aiderez. Souvenez-vous, il n'y a ni succès ni échec. Restez ambigu sur le canal que vous voulez utiliser, ainsi que sur ceux auxquels vous vous intéressez, de cette manière ça lui sera difficile de savoir où vous voyez les signaux. Si vous fixez un but très précis et qu'il n'y arrive pas, ça peut le convaincre qu'il en est incapable, alors qu'il a peut-être déjà réussi. Mais généralement on ne se rend pas compte de sa réussite, on ne remarque que ce qui a été défini comme un échec.

Je vais demander à tous les esprits inconscients présents de considérer que s'ils ont l'impression que leur partenaire pense qu'ils sont en train d'échouer, ils ont tort. C'est *l'autre* personne qui est en train d'échouer. Le fait même qu'ils aient cette impression indique que le partenaire ne donne pas assez de choix pour leur permettre de réagir facilement et de manière adéquate.

C'est parfois très difficile d'avoir des réactions idéomotrices pour les gens qui n'en n'ont pas l'habitude. Si vous ne remarquez aucune réaction vous pouvez leur dire (il se tourne vers une personne dans la salle) « Hélène, je soulève ton bras gauche. Et tu ne le laisseras pas redescendre avant de te détendre complètement et d'apprendre à ton autre main comment se mettre à flotter en l'air involontairement. Donc cette main va redescendre lentement pendant que tu vas penser à des choses agréables... et permettre à ton autre main de se sentir légère... de manière qu'une main redescende... à la même vitesse que l'autre qui commence à monter... C'est beaucoup trop rapide, ralentis. Pas plus vite que l'autre main qui apprend à bouger involontairement... C'est bien... Prends ton temps... Laisse faire l'autre esprit... Ralentis... Comme ça... Tu apprends maintenant... comme il faut... Profites en... C'est bien... Laisse-la aller jusqu'en haut... Apprends à laisser ton inconscient exécuter les gestes et les changements... et laisse continuer ce mouvement dans un sens... et l'autre dans l'autre sens... Et tu peux continuer jusqu'à ce que tu aies appris à le faire parfaitement. »

L'hypnose est un processus d'apprentissage. Tant que le praticien ne se permet pas de définir quelque chose comme un échec, il n'y a pas de possibilité d'échouer. Si on définit une situation dans laquelle l'échec n'existe pas, il n'y aura pas de problème. Quand on donne continuellement des situations et des réactions internes qui peuvent servir de base à la construction d'apprentissages pour fournir des choix, on rend les meilleurs services. C'est vrai de tout apprentissage.

Tu peux laisser redescendre ta main maintenant, Hélène, et te féliciter d'avoir bien travaillé.

Maintenant chacun d'entre vous sait apprendre à entrer en transe, et à obtenir ce qu'il veut dans cet état. Mais si vous considérez que pour vous un état de transe est un moment où vous êtes en état d'échec, ça ne sera pas le cas. Les hypnotiseurs classiques se sont rendu un très mauvais service en demandant aux gens de faire des choses qu'ils n'étaient pas en train de faire. Je ne fais pas ce genre de choses parce que je pense que ce n'est pas correct, et parce que ça rend mon travail plus difficile. Je propose toujours aux gens de faire ce qu'ils sont déjà en train de faire, en leur donnant de nombreux choix. Je leur permets de réagir de la manière la plus naturelle pour eux, puis j'emploie cet état pour leur apprendre à faire quelque chose d'autre en état modifié. On peut commencer par des choses simples comme des gestes, puis on étend ce savoir à des développements personnels plus importants.

Bien, trouvez un partenaire, induisez un état modifié, et établissez un système non verbal de signal oui/non. Les signaux peuvent être autre chose que des gestes. Ce sera peut-être une rougeur au visage pour « oui » et un visage plus pâle pour « non ». Ou une détente corporelle pour « oui » et un raidissement pour « non ». Si, après plusieurs essais, vous n'avez pas remarqué de réaction, dites : «Je demande à ton esprit inconscient de m'indiquer un signal identifiable de manière évidente, que je puisse valablement utiliser comme réponse "oui". Es-tu d'accord? » Puis

vous observez. Si vous voyez quelque chose, très bien. Sinon, dites : « S'il te plaît, sois plus démonstratif. Parce que je désire suivre les conseils de ton esprit inconscient et respecter tes besoins, j'ai besoin d'un signal visible sans aucune ambiguïté. » Votre partenaire devrait alors avoir une réaction que vous remarquerez. Prenez environ vingt minutes pour faire ça, puis revenez et je vous donnerai d'autres instructions.

Beaucoup d'entre vous m'ont dit que c'était plus facile qu'ils ne le pensaient. J'en ai observé beaucoup qui se débrouillaient très bien sans s'en rendre compte. Le problème dans les relations avec l'activité inconsciente, c'est que souvent les choses sont évidentes. J'ai remarqué quelqu'un fixant les doigts de son partenaire et posant des questions, alors que le partenaire hochait la tête pour dire « oui» et « non ». Il se focalisait sur les doigts, le visage crispé, comme si cela allait faire bouger les doigts. Il faut admettre que très souvent les réactions inconscientes, comme elles n'ont pas de signification, ont tendance à être flagrantes. Mais si on ne regarde qu'à un seul endroit, on peut **les** manquer.

*2. **Identifier***
les séquences de comportement à changer

Quand vous avez établi les signaux oui/non, vous allez induire un état modifié chez votre partenaire et lui demander de vous indiquer un comportement qui ne lui plaît pas. Il se peut qu'il pense consciemment à s'arrêter de fumer et que l'inconscient ait identifié autre chose. Ce à quoi il a pensé consciemment n'a, aucune importance, parce que *vous*

allez dire à son inconscient de chercher dans tous ses comportements ce qui pose problème et de choisir ce qui est le plus important pour son bien-être,

Quand son esprit inconscient a trouvé le comportement, *demandez lui défaire un signe « oui ». Vous* serez ainsi sûr que s'il a consciemment choisi quelque chose de trivial comme d'arrêter de fumer, son inconscient trouvera autre chose de plus utile. Se débarrasser d'un comportement compulsif limitant est l'application la plus ordinaire d'un outil d'apprentissage. C'est important, mais pas autant qu'on peut le croire. Il existe beaucoup d'autres séquences comportementales dans la vie interdisant d'être intime avec les autres, d'être spontané en société, **ou** d'apprendre au contact des autres et de profiter de leur présence. Ce type de séquences automatiques contamine tout ce que fait la personne. Une conséquence peut en être qu'on ne peut pas s'arrêter de fumer ou qu'on se réveille à quatre heures du matin pour manger des cacahuètes.

J'ai travaillé avec quelqu'un qui faisait ça. Il se réveillait à quatre heures et s'il n'avait pas de noix de pécan, il ne pouvait pas se rendormir. L'endroit où il était n'avait aucune importance, ni le changement de fuseau horaire quand il voyageait. C'était une compulsion très sophistiquée.

Il se déplaçait parfois dans des pays où il ne trouvait pas de noix de pécan.

Il avait pris l'habitude de toujours en emporter quand il partait à l'étranger, mais parfois on lui interdisait de les introduire dans le pays.' Dans ces cas-là il se réveillait toujours à quatre heures du matin. Comme il était intelligent il s'était entraîné à se coucher à neuf heures du soir et à se réveiller à quatre heures du matin ; sa femme n'appréciait pas particulièrement.

Je savais que ce comportement n'était qu'un élément d'un ensemble plus important comportant des ramifications dans presque toutes ses actions. Toutefois je sais que travailler sur une partie permet de travailler sur l'ensemble, alors j'ai procédé à un recadrage.

Maintenant vous allez remettre votre partenaire en transe, établir à nouveau un signal oui/non avec son inconscient, puis lui demander d'identifier, à la fois consciemment et inconsciemment, un comportement précis qu'il veut modifier. Vous pouvez donner un nom à ce comportement : X ou Y par exemple.

*3. **Séparer le comportement de la fonction positive***

a) Vous appliquez le protocole standard de recadrage. Vous commencez par une phrase du genre : *« Esprit inconscient de Julie, tu vas confier le contrôle des signaux oui/non à la partie qui lui fait faire X Et quand cette partie aura la maîtrise complète de ces signaux, les doigts vont se lever pour me signaler que c'est fait. »* Utilisez toujours les signaux idéomoteurs comme feedback.

b) La question suivante est très importante. Vous demandez *« Veux-tu permettre à son esprit conscient de savoir ce qui est important pour cette partie quand elle fait X? »* C'est une question oui/non. Si vous obtenez un « oui », vous dites : « Alors indique-le-lui, et quand ce sera fait, lève le doigt "oui", provoque la rougeur "oui",... pour que je sache que tu lui as fourni l'information. » Vous vérifiez tout ce qui se passe. Utilisez les signaux oui/non comme réponses et comme indicateurs.

Peu importe que vous obteniez une réponse «oui » ou « non » à la question «Veux-tu permettre à l'esprit conscient de connaître la fonction positive? » Vous avez déjà obtenu le but recherché : une mise en relation sur ce sujet précis. Si vous demandiez : « Veux-tu m'en parler ? », il pourrait répondre «Non » et dans ce cas vous seriez bloqué. Et vous devriez utiliser une autre astuce.

En thérapie familiale, si vous demandez à un père : « Êtes-vous prêt à modifier votre comportement vis-à-vis de votre fils ? » il peut répondre : « Non. » Mais si vous lui demandez : « Aimez-vous votre fils? » il répondra : « Oui. » Si vous insistez : « Vous l'aimez *vraiment? »,* il répétera : « Oui. » Si vous lui demandez alors : « L'aimez-vous sufi*samment* pour être prêt à modifier votre comportement envers lui afin qu'il soit heureux? », vous ne trouverez pas beaucoup de pères qui répondront : «Non. »

La procédure de recadrage que je vous enseigne est très semblable à cet exemple, vous facilitez ce type de réaction en présupposant ce qui est important.

Je présuppose donc que l'inconscient est prêt à communiquer. S'il répond : « Non, je ne veux rien dire à l'esprit conscient », il a déjà engagé la relation. Je lui demande alors : « Es-tu prêt à te représenter exactement l'aspect le plus positif de ce comportement? » Je cherche tout simplement à établir la relation. Que la réponse soit «Oui » o « Non » n'a aucune importance. Peu importe si son esprit conscient est au courant ou non ! Même s'il savait, ce ne serait d'aucune utilité. Parfois, savoir donne l'illusion de la sécurité, mais informer l'esprit conscient n'est pas utile en soi.

Il est aussi très important de faire la différence entre le comportement qu'il n'aime pas et la fonction positive. Cette distinction est une présupposition comprise dans mon questionnement. Je ne demande pas s'il *y a* une fonction positive, je demande si sa partie inconsciente est d'accord pour indiquer quelle est cette fonction positive. Si la partie inconsciente refuse, je réponds : « Très bien » et je continue. La différenciation entre comportement et fonction positive a été faite. Cela m donne de la flexibilité pour réaliser des changements. Il n'aime pas 1 comportement, alors je trouve la fonction positive qu'il a. Cela ouvre la porte pour créer de nouveaux choix.

4. Créer de nouvelles possibilités

a) Dès que l'esprit conscient connaît l'intention positive, ou que *la* partie l'identifie elle-même, l'étape suivante est de trouver de nouvelles voies pour l'atteindre. On peut tout simplement *demander à cette partie si elle est d'accord pour contacter la partie créatrice, celle qui rêve et qui donne des idées* - on peut décrire tout ce qui est en relation avec les nouveaux choix - *et lui demander de trouver de nouveaux moyens d'atteindre cette intention positive.* Moyens différents, bien sûr, de celui qui est utilisé. Il est bon de rassurer la partie en lui expliquant qu'elle n'a pas à accepter l'un quelconque de ces choix, ni à renoncer à l'ancien comportement

b) Quand vous avez obtenu un «oui », dites-lui de commencer l'opération et de vous faire à

nouveau « oui » quand il aura obtenu dix choix nouveaux. Si l'esprit conscient connaît le comportement et l'intention positive, vous pouvez lui indiquer ces choix. Mais ce n'est pas nécessaire.

Vous arrêtez pour l'instant à ce point-là, même si cela n'a pas beaucoup de sens pour vous. Vous lui demandez de choisir un comportement qu'il voudrait modifier. Puis vous lui dites en substance : « Sépare le comportement de son but. » Puis : « Une fois la séparation réalisée, contacte ta partie créatrice et reviens avec dix nouveaux moyens pour atteindre ce but. Tu n'as pas à les utiliser, tu n'as pas à t'engager à changer quoi que ce soit, reviens simplement avec ces dix nouveaux moyens. Quand la personne vous fait signe qu'elle a les dix choix, ou simplement huit, vous vous arrêtez et vous la faites revenir à l'état éveillé.
Allez-y.

Le point le plus important dans ce que vous venez de faire, c'est que vous avez entraîné quelqu'un à apprendre inconsciemment à séparer les comportements de leurs buts.

Si un comportement est le moyen d'atteindre un résultat précis, quand vous aurez fait la différence vous pourrez facilement aider la personne à générer encore plus de possibilités, trois, dix, cinquante, pour atteindre ce résultat, différentes du comportement qui pose problème. Le but est de trouver des moyens aussi *immédiats, efficaces et accessibles* que celui qu'elle emploie. Si vous y arrivez, il est ensuite très facile de réaliser des changements profonds.
Si on s'intéresse uniquement à des changements comportementaux tels que d'arrêter de fumer, la marge de manoeuvre est très limitée. On peut soit fumer, soit ne pas fumer, et il est *très* difficile d'obtenir des gens qu'ils ne fassent pas quelque chose. Si par contre on s'intéresse l'intention positive, par exemple la détente, cela donne beaucoup plus de flexibilité. On peut se détendre de multiples manières.

Parfois on a des problèmes quand on veut opérer délibérément des substitutions de symptômes. Par exemple quelqu'un veut inconsciemment se sentir heureux, et y arrive en mangeant du chocolat. Proposer de remplacer ça par le fait de peindre un tableau risque de ne pas fonctionner parce que c'est beaucoup plus difficile que de manger du chocolat.

Il est plus facile de fumer pour se détendre que d'aller au Mexique. Fumer peut détendre moins, mais c'est réalisable instantanément: Inconsciemment on ne hiérarchise pas en fonction de la qualité comme on le fait intellectuellement. On peut conclure que manger du chocolat n'est pas une solution satisfaisante parce qu'on le regrettera après coup; on peut même conclure qu'occuper son temps libre à faire autre chose serait plus satisfaisant. Pourtant, si ce que l'on substitue comme comportement n'est pas aussi instantané et à portée de main que de manger du chocolat, on retourne à l'ancien comportement ou à autre chose également accessible.

Par exemple, on se met souvent à fumer après avoir arrêté de trop manger. Ou inversement. On arrête souvent un comportement limitant pour en adopter un autre encore plus destructeur. Il est donc important d'avoir un moyen d'évaluation des possibilités que l'on choisit.

5. Évaluer les nouveaux comportements

a) Vous allez retourner avec le même partenaire et passer à l'étape suivante. Remettez-le en état modifié, rétablissez le système de signalisation que vous avez mis au point, puis *demandez-lui d'essayer chacune des possibilités et de les évaluer pour savoir si, inconsciemment, il les considère comme aussi immédiates, efficaces et disponibles que le comportement qu'il utilise actuellement.* Quelle que soit l'intention derrière le comportement, ces nouveaux choix vont-ils fonctionner aussi efficacement? *Chaque fois que la réponse est positive, demandez-lui de déclencher le signal « oui »,* vous pourrez ainsi compter le nombre de possibilités choisies inconsciemment. C'est intéressant de savoir combien de

choix répondent au critère. S'il y en a dix, c'est bien.

b) S'il y a moins de trois choix acceptables, faites-le retourner à l'étape quatre pour en trouver d'autres de manière à en avoir au minimum trois. Quand on a seulement une possibilité ce n'est pas un choix, c'est la situation de la plupart des gens. Si le *seul* moyen d'obtenir une satisfaction immédiate est de trop manger ou de se défouler sur ses enfants, ce n'est pas vraiment un choix. S'il n'y en a qu'un autre, ce n'est pas encore un choix, c'est un dilemme. Il faut au moins trois possibilités en plus du comportement initial pour entrer enfin dans le Pays des Choix.

6 Choisir une méthode

a) Maintenant, dès que vous avez obtenu un signal indiquant qu'il a trois choix, demandez-lui de choisir inconsciemment celui qu'il a envie d'essayer. Il n'est pas question de le laisser choisir l'ancien, donc on va éliminer cette possibilité par une présupposition. Vous lui proposez de *choisir le nouveau moyen qui lui paraît le plus efficace et à sa portée pour satisfaire le but, et de vous faire « oui » quand il l'aura fait.*

b) Puis *demandez à sa partie inconsciente si elle est d'accord pour essayer ce nouveau choix pendant trois semaines pour évaluer son efficacité.* S'il s'aperçoit que ce choix risque de ne pas fonctionner, il essaye alors les deux autres ou revient à l'ancien comportement. Revenir en arrière n'est pas un échec, c'est simplement l'indication qu'il est nécessaire de générer d'autres choix, peut-être pendant des rêves, qu'ils soient nocturnes ou diurnes.

J'ai découvert dans mon travail que lorsque les gens veulent des changements par des moyens thérapeutiques, hypnotiques ou médicaux, ils évoluent souvent de manière *moins* spontanée qu'on ne le fait habituellement. Quand les gens n'obtiennent pas le résultat désiré, ils ont tendance à généraliser : ils considèrent que le changement est difficile et qu'ils n'en sont pas capables, au lieu de considérer simplement que leurs choix n'étaient pas appropriés et qu'il est temps d'en trouver de meilleurs.

Quand vous avez obtenu de cette partie qu'elle accepte d'essayer une nouvelle possibilité, demandez-lui de signaler si elle s'aperçoit que le choix n'est pas assez bon. Puis demandez-lui d'en trouver un meilleur. L'information peut-être transmise par des rêves, des fantasmes ou simplement au niveau inconscient. *La notion éventuelle d'échec d'un nouveau choix inadéquat est alors transformée en impulsion de création de nouveaux apprentissages.* Est-ce que cela a du sens pour vous? C'est un principe fondamental même si vous ne pratiquez pas l'hypnose. Quand on veut faire évoluer les gens, il est préférable de toujours considérer qu'un élément impliquant éventuellement la notion d'échec est le signal qu'il est temps de changer. C'est un enseignement global bien meilleur que n'importe quel changement particulier qu'on peut réaliser en psychothérapie. Si quelqu'un vient consulter avec un pied engourdi et qu'on l'aide à apprendre à se débarrasser de cet engourdissement, on lui enseigne en même temps que si l'engourdissement revient, il est temps de faire quelque chose. Cela ne signifie pas que la thérapie n'a pas fonctionné, ni qu'il a échoué.

Des thérapeutes me racontent parfois qu'ils ont obtenu une modification de comportement chez un client pendant six mois, puis que le problème est revenu. Et ils disent ne pas savoir où ils se sont *trompés.* Ce qui me frappe c'est qu'ils ont fait quelque chose de vraiment *efficace* pour que ça dure aussi longtemps. Même si le changement ne dure qu'une semaine, ils ont agi de manière adéquate. Ce qui leur a manqué c'est de noter ce qu'ils ont fait afin de s'en servir pour continuer. Un symptôme est comme un baromètre : il indique que les choix utilisés ne sont pas adaptés.

Le stress peut aussi être considéré comme un baromètre au moment où on adopte un comportement inadapté. J'ai travaillé dans un lieu nommé « La Clinique du Stress ». J'ai trouvé

que le nom était intéressant : une sorte de métaphore. Le but était d'aider les gens à réduire leur niveau de stress par des techniques de relaxation. Mais ils ont oublié de définir le stress comme une chose utile aussi bien pour leurs clients que pour eux-mêmes. Ils considéraient en fait que c'était une maladie qu'il fallait guérir, et non le signal indiquant que leur façon de gérer les problèmes n'était plus adaptée. Le stress peut indiquer qu'il est temps de s'arrêter, d'employer des techniques de relaxation *et* l'opportunité de penser à des méthodes plus créatives pour gérer les problèmes.

Vous allez retrouver votre partenaire et demander à son inconscient de sélectionner des moyens qui vont vraiment fonctionner, puis d'en choisir un et de l'essayer pendant un certain temps. S'il ne fonctionne pas, il en essaie un autre ou en crée d'autres. Si ça fonctionne, il le garde, ce qui élimine le besoin du comportement original posant problème.

7. ***Pont vers le futur***

Quand vous avez vérifié de manière indubitable au niveau inconscient que votre partenaire est prêt à accepter la nouvelle réaction et à l'utiliser, sans même connaître le problème, dites-lui *d'imaginer qu'il est dans la situation où il réagissait auparavant par l'ancien comportement, et qu il est agréablement surpris de tester le nouveau comportement.* Demandez à son esprit inconscient de vous signaler si «oui » ou « non » ça fonctionne. *Si le nouveau choix ne fonctionne pas, même de manière limitée, ou s'il risque de générer des effets secondaires gênants, proposez à son inconscient de vous faire « non », puis de créer de nouveaux choix. Vous* allez passer environ vingt minutes à faire ça en reprenant ce que vous aviez commencé auparavant et arriver à la conclusion.

PROTOCOLE DE RECADRAGE

(1) Établir des signaux oui/non avec l'inconscient.
(2) Identifier le comportement à changer. Demandez à son inconscient de choisir un comportement X qu'il n'aime pas. Proposez-lui de trouver un point d'importance vitale pour son bien-être, puis de vous indiquer par le signal « oui » quand c'est fait.
(3) Séparer le comportement de l'intention positive.
(a) Demandez à son esprit inconscient de transférer la maîtrise des signaux oui/non à la partie responsable de X. Ou bien demandez à cette partie de faire « oui », ou « oui » et « non » simultanément, quand c'est fait. (b) Demandez : « Es-tu d'accord pour faire connaître à son esprit conscient les valeurs qu'il veut atteindre en faisant X? »
Si « oui », dites : « Indique-le-lui, et quand c'est fait, signale-le-moi par un "oui". » Si «non », continuez.
(4) Créer de nouveaux choix.
(a) Demandez à cette partie si elle est d'accord pour aller dans les ressources créatives de la personne trouver de nouveaux moyens pour atteindre l'intention positive. (La partie n'a aucune obligation d'accepter un choix, seulement d'en trouver un.)
(b) Quand vous avez obtenu un « oui », dites-lui de continuer et d'indiquer par « oui » le moment où elle a trouvé dix choix.
(5) Évaluer les nouveaux choix.

(a) Demandez à cette partie d'évaluer chaque nouveau choix pour vérifier s'il est aussi immédiat, efficace et à portée de main que X. Chaque fois que la partie en trouve un qui répond à ces critères, elle l'indique par « oui ». (b) Si vous avez moins de trois choix, retournez à l'étape (4) et trouvez-en d'autres.
(6) Sélectionner un choix.
(a) Demandez à la partie de choisir le nouveau moyen qu'elle considère comme le plus adapté et de vous indiquer par «oui » le moment où elle l'a choisi.
(b) Demandez à la partie inconsciente si elle accepte de tester ce nouveau moyen pendant trois semaines pour évaluer son efficacité. (7) Pont vers le futur.
Demandez à son inconscient de s'imaginer avoir le nouveau comportement dans le contexte problématique. Demandez à son inconscient d'indiquer si « oui » ou « non » ça fonctionne. Si, d'une manière ou d'une autre, ce nouveau choix ne convient pas ou génère des effets secondaires dangereux, retournez à l'étape (4) pour trouver de nouveaux choix.

Ceux d'entre vous qui connaissent la procédure classique de recadrage ont remarqué que certaines étapes sont légèrement différentes et que l'ordre aussi a changé. La technique de base est néanmoins *la* même et vous obtiendrez les mêmes résultats.

Discussion

La généralisation qui sous-tend la technique de recadrage est qu'il est possible de faire évoluer les choses quand elles ne se présentent pas de la manière attendue. Commencez par définir le résultat que vous voulez atteindre puis créez de nouveaux choix. C'est un apprentissage valable quoi que vous fassiez, et chaque pas vous rapproche du but.

Quand un thérapeute se rend compte qu'une procédure ne fonctionne pas, c'est simplement pour lui le signe qu'il doit modifier *ce:* qu'il fait. J'ai remarqué en passant dans les groupes que certains d'entre vous oubliaient de contrôler le tempo de leur voix, et en conséquence faisaient sortir leur partenaire de transe. J'en ai même vu un qui s débrouillait très bien jusqu'à ce que sa voix commence à monter d les aigus. Et au fur et à mesure que le ton s'élevait son partenaire sortait de transe, et essayait d'y revenir, signe d'un client vraiment très coopératif. J'ai constaté que les clients sont réellement coopératifs quand on leur fournit les stimulations adaptées.

Un client m'a dit un jour: « Rien ne fonctionne avec moi, je suis sûr que vous ne pourrez rien faire. » J'ai répondu : « Très bien, je vais vous faire rester assis dans votre fauteuil. » J'ai pris une feuille de papier sur mon bureau, j'ai écrit une phrase dessus, et je l'ai pliée en quatre. Puis je l'ai regardé et j'ai dit : « Vous vous sentez tellement lourd que vous ne pouvez pas vous lever, vous avez beau essayer, tous les efforts que vous faites vous forcent à rester assis. » Il s'est immédiatement levé, j'ai alors déplié la feuille de papier et la lui ai montrée. J'avais écrit dessus « Maintenant vous êtes debout. »

Je n'avais rien fait de très important, pourtant ça l'a convaincu que je pouvais lui faire faire des choses. Dans ce cas particulier c'était très utile, ce qui est relativement rare. La plupart des gens n'ont pas à être convaincus de ça. Si l'on crée un contexte dans lequel toutes les réactions du client sont appropriées, on peut obtenir naturellement celles que l'on désire.

Une chose amusante m'est arrivée il y a quelques années. Un de mes étudiants avait une attitude compulsive d'échec dans tout ce qu'il entreprenait. Je me suis très vite rendu compte que si je définissais un résultat précis comme un échec, il l'obtenait à coup sûr et me disait ensuite que ça n'avait pas marché. Son client évoluait et l'étudiant ne le remarquait même pas! J'avais pris l'habitude

de lui dire que le meilleur moyen d'échouer avec quelqu'un était d'atteindre X. Je m'étais bien sûr assuré que X était un changement important pour le client. Il travaillait alors avec le client et « échouait » avec précision exactement comme je l'avais demandé.

Toute rigidité comportementale permet d'obtenir des résultats de ce genre. Celles que j'ai décrites sont assez bizarres. On peut en rencontrer de semblables chez des clients. Il suffit alors d'établir un contexte dans lequel les réactions naturelles sont celles qui les guideront là où ils veulent aller.
On peut employer une vieille technique de Gestalt quand un client déclare qu'il est incapable de penser à quoi que ce soit d'aidant. On le regarde et on dit : «Vous avez raison, vous n'avez jamais pu. Vous êtes un raté absolu, vous n'avez jamais réussi à penser à quoi que ce soit qui puisse vous aider, même pas la moindre petite chose. » Généralement il répond : « Si, il y a quand même une toute petite chose. » Cela fait partie de la réaction polaire naturelle de beaucoup de gens.

Certaines personnes réagiront pourtant de manière opposée. J'ai vu une fois un thérapeute de Gestalt travailler avec un client qui lui disait qu'il ne savait pas quoi faire. Le thérapeute lui a dit : « Alors devine. » « Je ne sais pas deviner. » « C'est vrai, tu ne peux jamais deviner quoi que ce soit d'intéressant. » Le visage du client s'est décomposé, il est devenu pathétique. Si l'on utilise cette technique avec quelqu'un qui réagit de manière congruente, on ne fera que le convaincre qu'il va échouer. Si on remarque sa réaction, on peut l'utiliser pour le guider là où il veut aller. Il faut donc noter ce type de réaction et adapter son comportement pour obtenir celle qu'on attend.

Quand on procède à un recadrage en utilisant des signaux non verbaux oui/non, on ne se préoccupe pas de la réaction obtenue, parce qu'elle n'a aucune importance. Les réactions aux différentes étapes indiquent simplement ce qu'il faut faire dans la phase suivante. Si on lui dit de trouver de nouveaux choix et que ceux qu'il trouve ne conviennent pas, cela veut simplement dire qu'il faut retourner en arrière pour en trouver d'autres.

Si, en continuant, il n'en trouve aucun qui fonctionne, demandez-lui de redéfinir son contexte. Si vous lui avez demandé de contacter sa partie créative pour trouver d'autres moyens par le rêve et qu'ils ne sont pas satisfaisants, demandez-lui d'aller au « centre du cerveau qui crée tous les comportements nouveaux ». Vous pouvez tout créer. Agissez comme si c'était réel et ça le deviendra.

Il y a des milliers de personnes qui ont maintenant un « parent", un « enfant » et un « adulte » dans leur moi. Ils n'ont pas toujours été comme ça, ils ont simplement fait de l'Analyse Transactionnelle. Ce n'est pas une critique, c'est simplement reconnaître la flexibilité d l'être humain et sa capacité à tout créer à partir du moment où il croit que c'est réel.

Les Analystes Transactionnels qui sont venus me consulter ont toujours eu des difficultés avec leurs parties. Ils ne pouvaient pas agir en adultes et s'amuser en même temps comme des enfants, parce qu'il avait une différenciation dans leur psychothéologie entre les deux comportements. C'est un sous-produit de leur système de croyances et d leur psychothérapie.

Il me semble que, plutôt que d'avoir un « topdog[9] » et un « underdog[10] », de Gestalt, qui passent leur temps à se battre, ou un inconscient psychanalytique qui vous torture sans arrêt, ou un parent et un enfant d'AT qui ne s'entendent pas, ou tout autre aspect de la personnalité qui engendre des limites, il est préférable de créer une psychothérapie adaptée à chaque client, dans laquelle la flexibilité des parties génère de nombreux choix. Il vaut mieux avoir le plus de choix possible. Les parties que je fais émerger sont créatives et peuvent tout faire. Je fais venir un inconscient attentif et désireux de travailler pour le bien de la personne, parce que je ne veux pas de parties limitantes. L'être humain est déjà beaucoup trop habile pour les créer.

Si vous désirez en savoir plus sur les autres procédures de recadrage, lisez *Les Secrets de la communication.* Dans le dernier chapitre nous donnons une présentation et répondons à de nombreuses questions. Nous avons aussi écrit un livre intitulé *Reframing: The Transformation ofMeaning",* qui présente en détail plusieurs modèles de recadrage.

Il n'est pas nécessaire de mettre quelqu'un en transe « formelle » pour effectuer un recadrage. Pourtant ça peut-être une variante amusante. Les étapes de base peuvent aussi être réalisées au cours d'une conversation ordinaire. La seule différence est qu'il faut être plus attentif aux réactions. On peut obtenir les mêmes réactions inconscientes, mais elles arrivent plus vite, ce qui les rend plus difficiles à discerner.

Voici un exemple amusant de recadrage dans une conversation ordinaire : l'année dernière j'étais chez des amis en Californie du Sud, et j'ai acheté du champagne dans un magasin de spiritueux.

J'avais remarqué une petite vieille alcoolique. C'est facile de distinguer un alcoolique même s'il est à jeun, en observant le tonus musculaire, le teint de la peau, les attitudes et la respiration. Je suis sûr que tous ceux qui ont observé ces différences font facilement la distinction. Bien qu'elle parût âgée, je pense qu'elle n'avait que soixante-cinq ans environ. Je lui ai souri et ai continué mes achats. Je connaissais la caissière et nous avons plaisanté et ri. La petite dame a fait quelques commentaires assez drôles qui m'ont fait rire.

9. Chien supérieur (Nd.T).
10. Chien inférieur (N.d.T).
11. Recadrage: la transformation du sens (N.d.T).

Quand je suis sorti du magasin elle m'a demandé si, par hasard, *le,* n'allais pas du côté du bureau du poste. Je lui répondis que je serais enchanté de la reconduire chez elle. Elle est montée et on est partis Assise à côté de moi, elle se tordait les mains et me regardait furtivement. Pour moi il était évident que j'avais touché quelque chose en elle. Elle finit par me demander : « Pourquoi buvez-vous? »

J'ai fait de mon mieux pour ne pas éclater de rire, parce qu'il étai évident qu'elle se posait la question à *elle-même* et qu'elle avait fait vers moi un glissement d'indice de référence. Je répondis : « Personnellement je bois pour le goût. Des vins très fins et du champagne. J n'aime pas particulièrement le whisky, donc je n'en bois pas, et je bois de la bière à la plage quand il fait chaud. » Puis j'ai ajouté : « Mais ce n'est pas *vraiment* la question que vous vouliez me poser. La question est plutôt "Pourquoi *buvez-vous?" »* C'était tellement dans le mille qu'elle a éclaté en sanglots.

Pleurer n'était utile ni pour moi, ni pour elle. J'ai alors vu un chien sur le trottoir, je le lui ai montré et je me suis écrié : « REGARDEZ, C'EST VOTRE CHIEN? » juste pour arrêter ses pleurs. Grâce à mon ton de voix pressant, elle a répondu à ma question de manière congruente. Elle a regardé, puis s'est retournée vers moi, troublée, et a dit : « Je n'ai pas de chien. » Elle avait cessé de pleurer, ce qui était mon but.

Je lui ai alors raconté une histoire. « Ce chien me fait penser à un petit chien que j'ai connu, un

très petit chien. Il vivait à San Francisco, et croyait que personne au monde ne pouvait le comprendre. C'est en tout cas ce qu'il m'avait dit, et il avait *presque* raison. Il est vrai que *presque* personne au monde ne le comprenait. Et le chien ne s'était pas rendu compte qu'il *y a* une énorme différence entre *personne* et *presque* personne. » Elle éclata à nouveau en sanglots.

Au bout d'un moment elle dit : « Vous avez raison, la vraie question c'est "Pourquoi est-ce que je bois ?" »

« Même celle-ci est inadaptée. Non seulement vous me posez la mauvaise question, mais vous vous la posez depuis trente ans. Votre entourage vous l'a posée et s'est moqué de vous en vous focalisant dessus, car ce n'est pas la vraie question. »

Je me suis garé devant sa porte. Elle m'a regardé et m'a demandé «Qui êtes-vous exactement? » J'ai souri. Puis elle a demandé : « Est-ce que vous allez me dire quelle est la vraie question?»

« Oui, à une condition. Quand je l'aurai dite, je vais vous toucher l'épaule. Vous descendrez alors de la voiture, rentrerez chez vous et commencerez à trouver des réponses. Dès que vous aurez la bonne réponse vous m'appellerez. » Et je lui ai donné le numéro de téléphone de mes amis.

Elle répondit : « D'accord. » Je lui dis alors : « La question n'est pas "Pourquoi buvez-vous ?" mais (lentement) *"Qu' est-ce que vous feriez si vous ne bu viez pas ?"»*

Son attitude changea instantanément. Diverses expressions se succédèrent sur son visage, sa respiration, la couleur de sa peau et sa posture se modifièrent radicalement. C'était exactement ce que j'attendais, elle n'avait jamais pensé à ce qu'elle pourrait faire d'autre si elle ne buvait plus. Elle entra dans une transe profonde et je l'y laissai quelques minutes, puis je touchai son épaule. Elle se redressa, descendit de la voiture et rentra chez elle.

J'étais à peine arrivé chez mes amis que le téléphone se mit à sonner, c'était la petite dame. Elle dit : « C'est vraiment vous?... Je voulais simplement vous dire que vous avez sauvé une vie cet après-midi. Je rentrais chez moi pour me suicider. Je n'ai pas de réponse à votre question, mais c'est la plus belle question du monde. »

Je répondis : « Je me fiche de savoir si vous l'aimez ou non, ou si vous pensez que c'est la plus belle du monde. Ce qui m'intéresse c'est la réponse. Appelez-moi demain avec plusieurs réponses. »

À un moment elle a employé une expression très particulière, elle a dit: « J'avais l'impression de couler dans la vidange de l'évier. » J'ai répondu : « Ce ne sont pas les gens qui coulent dans une vidange, mais *d'autres* choses. » Bien sûr quand elle m'a appelé le lendemain, elle avait vidé dans l'évier tout l'alcool qu'elle avait chez elle. Je suis resté deux semaines chez mes amis et je sais qu'elle ne s'est pas remise à boire pendant cette période.

Je trouve que c'est un exemple intéressant de recadrage conversationnel. Il n'y a pas eu de temps mort ni de mon côté ni du sien. Et ce qui a permis d'obtenir le résultat a été, bien sûr, ma capacité à noter les réactions sensorielles que je provoquais, et sa capacité à réagir à des indices minimes. Je suppose que c'est normal pour une personne au bord du suicide, puisque ce sont ses derniers instants.

Dans cet exemple j'ai escamoté la plupart des étapes d'un recadrage classique. Toutefois l'essence de ce que j'ai fait était du même type que la substitution de symptôme. « Que feriez-vous si vous ne buviez pas? »

L'avantage principal de l'hypnose c'est qu'elle amplifie et ralentit les réactions. On ne peut pas faire plus de choses avec une personne *en transe* que quand elle n'est *pas* en transe. Je peux obtenir tous les phénomènes relatifs à une transe profonde en état éveillé. Toutefois l'hypnose ralentit suffisamment les réactions pour qu'on puisse suivre plus facilement ce qui se passe, et stabiliser les différents états afin d'agir de manière systématique. Faire la même chose en état éveillé demande beaucoup de sensibilité, de la rapidité et de la flexibilité.

- Tu emploies l'hypnose avec quel type de problèmes?

Quand j'en ressens l'envie. Sérieusement, c'est le seul moment où l'hypnose me semble la plus adaptée. J'ai commencé à pratiquer l'hypnose uniquement parce que j'en ai eu assez d'écouter parler mes clients. Cela me fatiguait tellement que j'étais en train de perdre mon efficacité, je ne faisais plus attention à ce qu'ils me racontaient et je ne réagissais plus de manière efficace mais uniquement par habitude.

Alors j'ai commencé à les mettre en transe et à rechercher le minimum de renseignements avec lequel je pouvais travailler pour leur donner ce qu'ils attendaient. À ce moment-là, le processus thérapeutique est redevenu intéressant. Maintenant je l'emploie mêlée à d'autres choses pour donner du relief à ce que je fais, et pour rester attentif. Je sais que je pourrais obtenir des changements plus rapides et de manière plus méthodique, mais procéder à un recadrage classique m'ennuie. Même si c'est rapide je trouve que c'est laborieux, parce que je l'ai fait trop souvent, j'en suis lassé.

L'hypnose est un moyen de réaliser beaucoup de choses de manière bizarre et inhabituelle. Je crée essentiellement des réalités parallèles. Des réalités différentes de celles dans lesquelles vit le client. Par exemple il devient licorne, parce que les licornes peuvent faire ce qu'il voudrait faire et dont il se sent incapable dans sa vie courante. Pour traiter la myopie, je fais régresser les gens jusqu'à un âge antérieur à celui où ils ont commencé à porter des lunettes, puis je les fais grandir en conservant leur vue d'enfant.

- Je voudrais avoir une vision normale et me débarrasser de mes lunettes, est-ce que c'est possible par l'hypnose? Es-tu astigmate?

- Oui, surtout à l'oeil gauche.

Alors c'est plus délicat. Jusqu'à présent je n'ai pas pu faire grand chose pour les astigmates. Cela ne veut pas dire que c'est impossible, mais simplement que je n'ai pas encore trouvé le moyen.

Il n'est pas très difficile de traiter la myopie parce que tout ce que font les myopes c'est de trop contracter leurs globes oculaires. Quand ils veulent voir quelque chose, ils plissent les yeux et forcent, donc ils n'arrivent pas à mettre au point correctement et voient trouble. Tout ce qu'ils ont à faire c'est d'apprendre le sens de l'expression « mettre au point ». Ce n'est pas difficile, William H. Bates a développé une méthode il *y* a quelques années ; il a écrit un livre *Better Eysesight Without Glasses* (Mieux voir sans lunettes), mais les gens n'utilisent pas cette méthode.

Savez-vous que l'optique est le seul champ scientifique dont les spécialistes aient prétendu qu'il avait atteint ses limites ? Ils ont en effet écrit pendant les années quarante et cinquante qu'ils pensaient qu'il n'y avait plus rien à découvrir. Aujourd'hui leur opinion a changé. Dernièrement il y a eu quelques cinglés qui ont fait exploser le champ des recherches avec les fibres optiques, les lasers et les hologrammes. Pourtant, auparavant tous les textes prétendaient que le champ de l'optique était entièrement exploré et connu! Ils étaient fiers de dire qu'ils connaissaient tout ce qu'il y avait à connaître.

Le comportement des ophtalmologues les plus modernes est encore basé sur cette notion. Ils ont un système de croyances très puissant et très limité sur ce qui est possible. À l'origine les lunettes ont été conçues pour corriger les yeux. On prescrivait un jeu de verres à porter pendant trois jours, puis un jeu moins correcteur pour les trois jours suivants et ainsi de suite jusqu'à ce que la vision s'améliore. À la fin le client rendait tous les jeux. Aujourd'hui on ne fait plus comme ça, on achète une paire de lunettes qu'on garde jusqu'à ce que les yeux évoluent dans un sens ou l'autre, et on achète alors une autre paire.

- Tu disais que tu peux guérir les myopes en leur apprenant à mettre au point. Comment fais-tu ça?

Je les fais régresser jusqu'à un âge antérieur à celui où ils ont commencé à porter des lunettes. Puis je vérifie qu'ils n'étaient pas déjà myopes. Quand je les fais revenir à leur âge actuel, je leur fais conserver leurs « yeux d'enfants » et grandir tout le reste. Je ne sais pas ce que ça veut dire,

mais je l'ai fait avec de nombreuses personnes et ça a fonctionné.

J'ai découvert cette méthode en effectuant une régression avec un client qui portait des lunettes. On faisait des groupes d'hypnose où on essayait plein de trucs bizarres, j'avais fait régresser quelqu'un qui portait des lunettes. Il avait régressé jusqu'à cinq ans et il a dit : « Je ne peux plus rien voir. Pourquoi faut-il que je porte ça sur le nez? » et il a enlevé ses lunettes.

J'ai été surpris et j'ai vérifié son acuité. Je n'avais pas de feuille de test oculaire, mais il y avait des lettres sur une affiche au mur, et je lui ai demandé de les lire. Il ne connaissait pas leur nom, alors je les lui ai fait dessiner. Il dessinait ce qu'il voyait avec des traits hésitants, il écrivait comme un enfant. Je l'ai fait revenir à l'âge adulte et faire le même test. Sans ses lunettes, il ne pouvait plus lire. Je l'ai fait régresser encore une fois à cinq ans, et il a recommencé à voir net. C'était spontané, je ne lui avait donné aucune instruction pour le faire. La dernière fois que je l'ai fait revenir, je lui ai dit : « Maintenant tu vas garder tes yeux de cinq ans, et le reste de ton être va grandir. » C'est tout ce dont il a eu besoin pour voir clair.

- Tu as fait ça en une seule fois ?

Oui, en une soirée. Le résultat a tenu à peu près deux mois, puis son acuité a commencé à se détériorer à nouveau. C'est à ce moment que j'ai commencé à utiliser le recadrage pour trouver quel but il désirait atteindre en voyant trouble. Il s'est avéré qu'il avait appris à faire beaucoup de choses grâce à sa myopie. Il avait créé ce qu'on appelle des « réactions voir/ressentir ». Quand il voyait quelque chose il ressentait immédiatement des émotions. Voir trouble interrompait cette réaction. À un moment de stress, s'il ne voyait rien de désagréable il n'éprouvait aucun sentiment pénible. Je lui ai proposé d'autres moyens pour stopper ces réactions, de manière à prendre en compte les bénéfices secondaires procurés par la vision trouble.

- C'est difficile à faire avec des lentilles. J'en porte et je ne peux pas les enlever en cas de stress, comme je pourrais le faire avec des lunettes. Alors j'ai appris à voir trouble en gardant mes lentilles.

Tu fais une présupposition très intéressante, tu penses qu'à un moment de stress tu ne veux pas voir ce qui se passe. Je pense au contraire que c'est pendant un stress qu'il est particulièrement utile de voir clairement ce qui se passe. Dès que l'on a un moyen efficace de gérer l'événement, on n'a plus besoin de vision trouble.

Bates a mis au point des exercices d'amélioration de la vision. Son programme donnait de bons résultats dans l'ensemble, bien qu'il demande beaucoup de travail et de temps. Mais sa faiblesse était qu'il ne prenait pas en compte les bénéfices secondaires. Donc en s'exerçant longtemps on arrivait à éliminer la seule méthode qu'on avait trouvée pour répondre à un besoin. La partie concernée devait donc trouver un autre moyen. C'est tout de même plus facile de changer quand on n'a pas à se battre avec ses parties.

- Peut-on utiliser le recadrage pour des problèmes de poids?

Réfléchis-y un instant. Il y a un avantage pour ces gens-là à être gros plutôt que mince. Peut-être parce que leurs réactions ne fonctionnent pas quand ils sont minces. Le seul choix qu'ils aient en tant qu'être humain c'est d'être gros. Quand on passe sa vie obèse, on n'a jamais été le coureur le plus rapide. On n'a jamais été choisi pour être dans l'équipe d'athlétisme, ni comme danseur. On manque d'un tas d'expériences qui constituent la base de l'ensemble de réactions d'une personne mince.

Si c'est le cas pour certains de vos clients, vous pouvez leur créer une autre enfance, qui contienne des expériences leur permettant de réagir différemment en tant qu'adultes. Je fais ça avec de nombreuses personnes chez qui je génère des changements radicaux.

Dans ce que j'ai dit, j'ai fait des suppositions au sujet des bénéfices secondaires. Dans la réalité j'utiliserais le recadrage pour découvrir quelles parties poussent le client à grossir. Je saurais ainsi ce que ça lui apporte et quelles expériences lui sont nécessaires.

Une chose très agréable en hypnose c'est la possibilité de modifier l'histoire personnelle. L'histoire d'Erickson, sur «L'homme de février », en est un bon exemple. Il a eu une cliente qui ne savait pas

comment élever ses enfants ni comment être gentille avec eux et se conduire en mère car elle-même n'en n'avait pas eu, elle avait été élevée par des gouvernantes. Il se mit alors en scène dans l'histoire personnelle de cette personne, sous la forme de « L'homme de février », pour lui faire vivre les expériences qui lui manquaient. Ces expériences ont fourni à cette femme la base nécessaire pour savoir comment se comporter avec ses enfants.

L'hypnose n'est qu'un outil. On peut tout faire avec. On peut créer n'importe quel contexte, n'importe quelle réaction. Mais il faut savoir exactement quelle réaction on attend pour être systématiquement efficace.

- J'ai une question sur la manière d'arrêter de fumer. Peut-on faire régresser le client jusqu'à une époque antérieure à celle où il a commencé à fumer, puis le recadrer pour qu'il ne se mette pas à fumer? Il a commencé à fumer à un certain moment, donc on devrait pouvoir le recadrer pour qu'il fasse un choix différent.

Oui, et il deviendra totalement amnésique sur le fait qu'il a fumé. C'est intéressant comme approche, seulement il faut faire très attention. Je l'ai fait, j'ai hypnotisé des clients et j'ai fait disparaître de leur mémoire le souvenir d'avoir fumé. J'ai procédé exactement comme tu le proposes, le problème c'est que leur entourage pense qu'ils sont fous parce qu'ils ne se souviennent pas d'avoir jamais fumé.

Par contre si on fait ça avec quelqu'un qui vient d'emménager dans une nouvelle ville, ça n'a pas d'importance. J'ai fait ça avec une cliente qui était mariée, et quand elle est rentrée à la maison, son mari lui a offert une cigarette. Elle a répondu : « Je ne veux pas de ça. » « Très bien, tu arrêtes? » Elle le regarde et dit : « Je n'ai jamais fumé. » « Ne me raconte pas d'histoires, tu as fumé pendant vingt ans. » « Je n'ai jamais fumé de ma vie. »

- On pourrait lui faire oublier cette conversation aussi.

On pourrait, mais si tu le fais comme ça, il faut continuellement travailler sur le changement. Il faut qu'elle se retrouve en état amnésique chaque fois que quelqu'un lui rappelle qu'elle a fumé. Elle finira par ne plus comprendre, parce qu'une trop grande partie de son vécu sera dans cet état amnésique. Elle a des tâches jaunes sur les dents et elle ne sait pas d'où elles viennent. Elle demande à son dentiste, qui lui répond : «Tabagie. » Elle dit : « Mais je n'ai jamais fumé. » « Vous plaisantez. » Votre client répond de manière congruente : « Non, je n'ai jamais fumé. » Le dentiste rédige alors un article scientifique sur ce phénomène.

Il faut avoir une certaine élégance pour faire ce genre de choses. Une fois je l'ai fait juste pour essayer. Le but a été atteint, mais les conséquences ont été quelque peu désastreuses.

- Pourrait-on inclure dans les instructions que les autres croiront qu'elle a fumé? On pourrait lui dire de ne pas y faire attention.

Oui, c'est ce que j'ai fait avec cette cliente, et c'est tout de même devenu perturbant pour elle. Je lui avais dit : « Si les gens autour de vous se comportent de manière bizarre, prenez-le avec humour et faites comme s'ils étaient un peu dérangés. » Mais ce qui l'a gênée c'est le grand nombre de personnes qui faisaient ça. Elle a eu l'impression que le monde entier devenait fou.

- Alors que faire?

Le plus simple est un recadrage. On n'a même pas besoin d'induire une transe, ça fonctionne très bien. Ensuite vous les mettez en transe pour enlever la compulsion physique.

- Comment enlever la compulsion physique en transe?

Suggestion directe.

- Est-ce que tu dis : « Tu n'as plus envie? »

Non, ce n'est pas une suggestion directe. Quand on dit : « Vous n'aurez plus jamais envie » on n'a pas dit comment. Certains clients seront assez flexibles pour trouver un moyen, mais la plupart ne le seront pas. Il faut construire un contexte dans lequel ils puissent facilement réagir dans ce sens. Si c'est trop direct on n'obtient pas la réaction souhaitée. Il est moins efficace de dire : « Vous

ne voudrez plus jamais fumer » plutôt que « Les cigarettes ont un goût désagréable. » C'est encore plus efficace de rendre désagréable le seul fait de *penser à* fumer. Et encore mieux, les rendre très fiers chaque fois qu'ils refusent une cigarette, même s'ils la désirent désespérément. On peut créer des contextes dans lesquels la réaction est naturelle.

Généralement je traite les compulsions en vérifiant, par des signaux des doigts, une verbalisation ou des hochements de tête, que l'inconscient sait quel état interne accompagne la compulsion. Puis je lui demande de relier spontanément cet état interne à d'autres sensations, plaisir ou curiosité, à chaque fois qu'il apparaît. De cette manière ils finissent par faire autre chose que fumer.

On peut utiliser le recadrage pour faire cesser la tabagie, la dépendance à d'autres drogues, l'obésité et la plupart des problèmes que les gens veulent guérir par l'hypnose. On commence par les recadrer pour résoudre le problème puis on les hypnotise pour satisfaire leur demande d'être traités par l'hypnose. On peut transformer le recadrage en un prérequis pour l'hypnose. Au lieu de discuter la validité de ce qu'ils sont venus chercher, on leur explique qu'on est un hypnotiseur spécial.

Qu'on est très consciencieux, et qu'on ne veut pas employer l'hypnose s'il y a un risque quelconque, et donc qu'il faut procéder tout d'abord à des vérifications. Puis on fait un recadrage classique : « Avant de pouvoir vous mettre en transe, je dois connaître certains détails. Rentrez en vous et demandez à la partie qui est responsable de ce comportement de... » Quand on fait comme si le recadrage était un simple préambule, ils l'effectuent à toute allure pour arriver plus vite aux « choses sérieuses ».

Un fois qu'ils ont effectué le changement désiré, on dit : « Maintenant on peut commencer la transe. Fermez les yeux... » Puis on procède à n'importe quel protocole hypnotique. Par la suite ils diront « L'hypnose a marché ! »

Le recadrage est le moyen le plus simple pour obtenir des changements dans de nombreux cas. Toutefois je ne fais pas toujours les choses de manière simple, j'aime les faire de façon artistique. Quand on a traité cinq fumeurs avec un recadrage simple et qu'on sait qu'on a obtenu des résultats, on commence à le faire de manière plus créative. Faites plaisir à votre client, et à vous-mêmes, en le réalisant de façon différente et bizarre. Faites un recadrage en transe et emmenez-le voir la Déesse des Cigarettes. Faites-lui brûler un paquet de Marlboro sur son autel. Parfois il suffit de mettre la personne en transe et de dire : «Jedemande à votre inconscient de trouver la façon la plus créative d'arrêter de fumer sans même vous rendre compte que vous l'avez fait. » Et à d'autres moments il faut en faire beaucoup plus.

Les thérapeutes veulent apprendre l'hypnose pour aider leurs clients à arrêter de fumer et à contrôler leur poids. Quand quelqu'un me demande : « Que faites-vous avec les fumeurs? » je réponds parfois : « Je leur tends une boîte d'allumettes. » L'hypnose est un jeu d'outils trop élégants pour l'employer uniquement à traiter l'obésité ou la tabagie. C'est comme acheter une Ferrari pour aller faire ses courses. Je trouve que c'est dommage d'utiliser de tels outils de manière aussi banale. La tabagie et le contrôle du poids sont des choses importantes, mais la manière de traiter un fumeur est idiosyncratique par rapport à la personne. Le plus important à mon sens est d'apprendre l'hypnose comme un jeu de compétences, pour l'utiliser de manière idiosyncratique pour n'importe quoi.

- J'ai voulu faire un recadrage sous hypnose avec un client qui désirait arrêter de fumer, et j'ai rencontré beaucoup de résistances. D'abord il est sorti de transe, puis il est redevenu un petit enfant, il a commencé à agiter les pieds et -

En PNL nous avons un principe : « Il n'y a pas de résistance, il n'y a que des thérapeutes incompétents. » Je le pense vraiment. Il ne faut pas le prendre comme une critique. Chaque fois que l'on rencontre une « résistance » c'est une occasion unique de se faire plaisir. Si on se dit, à ce moment-là : « J'ai fait quelque chose qui n'était pas adapté, maintenant je vais me surprendre et me

faire plaisir en faisant quelque chose de différent », on s'améliore constamment. Par contre si on se dit : « Il n'est pas encore prêt », *il* peut évoluer, mais *on* est coincé.

Il n'y a pas de résistance si on utilise toutes les réactions. Quand quelqu'un entre spontanément dans un état quel qu'il soit, utilisez cette faculté. S'il devient un petit garçon, dites-lui d'en profiter. S'il sort de la transe, vous pouvez dire : « Que puis-je faire pour vous ? » Pour être un thérapeute efficace la seule chose à faire c'est de réagir de manière adéquate à tout ce qui se produit. Ce n'est pas une réaction adéquate que de se demander ce que l'on a raté quand le client sort de transe. Aucune formule ne marche parfaitement à tous les coups. Les gens n'ont pas envie de faire quoi que ce soit de manière rigide.

On voit tout un tas de choses étranges. Un jour j'ai mis en transe un client, en prévoyant de faire un recadrage classique. J'ai dit : « Levez l'index droit pour "oui" et le gauche pour "non", et il a répondu *«Pour-pre!»* Dans ce cas, si l'on n'est pas préparé, on est coincé. J'ai dit : « C'est juste, *Pour-pre! »,* avec la même tonalité de voix et le même tempo. Puis il a dit : « Au-ra », alors j'ai dit : *«Pour-pre!* Au-ra. » Et j'ai continué : « On va considérer ce message plein de sens... » et je lui ai donné des instructions bizarres. Je n'avais aucune idée de ce qu'il faisait.

Quand il est sorti de transe, il m'a expliqué que quand je lui avais demandé de lever son doigt « non », il s'était trouvé entouré d'une grande aura pourpre. Plus il était dans cette aura et plus il avait conscience de changer. L'aura l'aidait à évoluer. Qui sait ce qu'il y avait derrière ? Une sorte de nuage pourpre l'avait entouré et le faisait changer avant que je puisse faire quoi que ce soit.

Si j'avais interrompu le nuage pourpre, je me serais retrouvé bloqué, alors je l'ai laissé faire et il a fait tout le travail pour moi.

Il m'est arrivé que des clients se mettent en transe profonde quand je fais un travail inconscient, et ça se passe très bien. Puis, tout à coup$_s$;, il y a une pause et ils sortent de transe. Ils me regardent, jé les regarde, sans expression et j'attends. Ils regardent tout autour et retournent e transe. Je ne dis rien, je ne fais qu'attendre. Quand quelqu'un sort de transe spontanément, je suis très patient et je le laisse me fournir une indication à laquelle réagir. Beaucoup de gens entrent et sortent de transe continuellement. Alors quand ils en sortent j'attends, et quand ils y retournent, je sais que je peux continuer. Il se peut que plus tard il$ remontent à nouveau. Quand on demande aux clients de rester en état modifié, on leur demande de faire quelque chose d'artificiel. Il vaut mieux être fluide pour réagir à leur modification d'états.

- Peut-on utiliser le recadrage pour des problèmes psychosomatiques tels que les migraines ?

C'est très bien pour les problèmes psychosomatiques. On peau employer le symptôme lui-même comme un signal oui/non. Si c'est une migraine par exemple, on peut lui demander de s'amplifier pour « oui » et de diminuer pour « non ».

- Beaucoup de femmes de médecins viennent me consulter pour des problèmes psychosomatiques. Les symptômes ne leur apportent rien, les médecins ne leur accordent aucune attention ou leur prescrivent des remèdes classiques. Dans ce cas c'est difficile de trouver un bénéfice secondaire.

Tu as déjà fait une présupposition sur le but du bénéfice secondaire; attirer l'attention. Dans des cas semblables où j'ai utilisé le recadrage, le bénéfice secondaire n'était *jamais* d'attirer l'attention du mari. C'était plutôt de rendre le mari ridicule. C'est un moyen de lui inculquer la modestie en lui mettant sous le nez une maladie qu'il est incapable de guérir.

On doit donner des cours de supériorité dans les écoles médicales. Je rencontre beaucoup de thérapeutes, d'informaticiens, ils sont très différents les uns des autres. Mais les médecins se sentent presque tous supérieurs, pas tous bien sûr, il y a des exceptions à tout.

- Quand tu as passé deux ans comme interne, avec tous ces docteurs autour de toi, tu as tendance à te sentir supérieur, c'est du modelage et de la synchronisation.

SUZANNE : J'ai un rhume. Peut-on utiliser l'hypnose pour le guérir? Quelqu'un est venu me voir

avec un rhume qu'il avait depuis six mois, et je l'ai soigné. Mais son inconscient avait défini exactement combien de temps ça prendrait. Il demandait deux jours.

SUZANNE : Je n'ai le mien que depuis trois jours.

Bien, je ne vais pas le faire maintenant, mais je vais indiquer la procédure à quelqu'un. Est-ce que tu es d'accord?

SUZANNE : Oui.

Qui veut une tâche intéressante?

UNE PARTICIPANTE : Moi.

Très bien. Voilà ce que tu vas faire. Tu la mets en transe profonde et tu envoies son esprit conscient ailleurs. Tu peux faire ça de différentes façons. Tu peux le renvoyer à un souvenir agréable. Tu peux le faire descendre le long d'un long tunnel et déboucher à un endroit où il y a des jardins et des fontaines où il peut nager, puis fermer la porte pour qu'il ne puisse pas écouter. Mets au point un mécanisme de feedback pour savoir à quel moment son esprit conscient est là. Tu peux lui faire lever un doigt quand l'inconscient est tout seul, et le lui faire baisser au moment où revient le conscient.

Puis tu vas demander à son inconscient s'il est d'accord pour faire disparaître le rhume, *en employant tous les moyens qu'il veut.* Demande qu'il réponde « oui » ou « non ». Si c'est « oui », demande-lui s'il est disposé à le faire tout de suite. S'il a une quelconque hésitation, que tu utilises des signaux verbaux ou non verbaux, commence un recadrage pour vérifier si le rhume a une fonction utile. Si c'est le cas, trouve d'autres moyens de l'obtenir. Demande à l'inconscient de spécifier combien de temps ça prendra. Pose des questions telles que : « Serais-tu d'accord pour le faire disparaître en une heure? »

En plus, au moment où tu la fais sortir de transe, fais-lui vivre des situations adaptées aux paramètres physiologiques du rhume. Mets-la dans un contexte où ses symptômes vont disparaître spontanément. Si elle a des courbatures, mets-la dans un bain chaud. Si son nez coule, mets-la dans un désert où tout s'assèche. Renseigne-toi sur ses symptômes avant de la mettre en transe, de manière à savoir quoi lui faire vivre quand tu la feras revenir.

- Où la ferais-tu aller pour guérir des maux de gorge?

C'est une question intéressante. Comment se débarrasser de maux de gorge ?

- En se gargarisant avec de l'eau salée.

Quelles sont les probabilités d'attraper un mal de gorge quand on vient de se baigner dans l'eau chaude d'une mer tropicale? Pratiquement nulles. Si on y va avec un très fort mal de gorge, on peut éventuellement l'accentuer, mais si on se baigne dans l'océan, et surtout s'il y a de fortes vagues, l'eau salée va probablement sécher les muqueuses.

Quand on a le nez qui coule, et qu'on ne trouve pas de «spray nasal, ou que l'on ne veut pas en devenir dépendant, on peut faire une chose très simple. (Il y a en effet des sprays en vente libre qui peuvent provoquer une dépendance supérieure à celle des cigarettes. On peut voir dans les pharmacies des gens qui en achètent furtivement des cartons entiers.) La manière la plus simple de ne pas risquer une dépendance est d'acheter un vaporisateur et d'en vider tout le contenu. Puis on fait une solution d'eau salée, on referme et on la vaporise dans le nez. Cela fonctionne très bien pour sécher un nez qui coule.

- Peut-on employer cette méthode avec des maux d'estomac ou un autre problème psychosomatique classique?

Oui, tu mets la personne en transe et tu commences par un recadrage, pour être sûr qu'elle ait d'autres choix si le problème est fonctionnel. Puis tu proposes d'utiliser ces choix pour les autres symptômes qu'elle peut présenter, tout en la sortant de transe.

SUZANNE : Mon rhume va mieux, même s'il n'est pas encore totalement guéri, mais pendant que je vous écoute, il continue à s'atténuer.
Un jour, comme démonstration, j'ai débarrassé quelqu'un de démangeaisons d'orties. Je l'ai mis en transe profonde et je lui ai expliqué que la réaction de son corps était une erreur. « Je vais t'expliquer l'histoire des anticorps. La réaction aux orties est une réponse du corps pour se protéger d'une plante qui n'est pas dangereuse. Et tu en as sur le corps entier alors que ça ne présente aucun danger. C'est simplement une erreur, et quand on en fait une, le mieux est simplement de retourner en arrière et de tout nettoyer. » En deux heures il n'avait pratiquement plus aucune trace.
Ce dont on peut se débarrasser quand on est congruent est tout simplement stupéfiant. On nous envoie régulièrement des cas « impossibles ». Nous avons eu un client qui ne pouvait plus marcher à la suite d'un accident neurologique. Nous l'avons envoyé à David Gordon, un de nos étudiants, parce que nous n'avons plus de cabinet. À la première visite, il a apporté une tonne de radios et de rapports qui « prouvaient » qu'il était incapable de marcher normalement. Il est même arrivé en se traînant avec un « ambulateur ». David a fait deux ou trois choses puis l'a renvoyé chez lui.

À sa deuxième visite David a essayé quelque chose qu'il m'avait vu faire et qui avait fonctionné. Il lui a raconté l'histoire de la plasticité du cerveau humain. Il faut lire les journaux de neurologie, ils ont les meilleures métaphores. Toute science est une métaphore. La plasticité signifie qu'une partie du cerveau peut s'approprier la fonction d'une autre partie. Quand un enfant a commencé à apprendre une langue, si à l'âge de quatre ans il perd l'hémisphère du langage, il apprendra la langue à nouveau dans l'autre hémisphère qui, à priori, n'est pas censé être celui de l'apprentissage du langage. Si la zone du cerveau qui commande les mouvements de l'index droit est détruite, on peut apprendre à mobiliser ce doigt avec une autre zone. C'est ça la plasticité.

David a donc mis son client en transe et lui a expliqué comment créer de nouveaux chemins pour retrouver l'usage d'une fonction détruite par un accident. Il lui a parlé d'études suivant lesquelles 90 environ du cerveau ne sont pas employés. Ce sont de parfaits mensonges, pour autant que je sache, mais il les a bien racontés. Et puisque la science appuie ces assertions, David s'est référé à plusieurs articles de journaux scientifiques.

En plus d'explications directes prouvant la plasticité du système nerveux central, il a raconté des métaphores plus générales sur la possibilité de trouver de nouveaux chemins pour traverser une ville quand il y a des travaux de voirie. Puis il lui a donné des instructions au niveau inconscient : «Trouvez exactement l'endroit où l'accident s'est produit, et essayez les trajets nerveux adjacents qui ne servent pas déjà à d'autres fonctions, ou qui pourraient être réorientés sans interférer avec d'autres fonctions, jusqu'à ce que vous ayez reconstitué toutes les fonctions de la zone endommagée. »
Je ne sais pas du tout si le client a créé ou non d'autres trajets nerveux. Mais il s'est levé et marche normalement depuis cette séance. En fonction de l'argument scientifique et de la métaphore que David avait avancés, la réaction logique d'un être humain était de réaliser les changements nécessaires pour marcher normalement. Nous avons employé cette méthode avec d'autres clients qui présentaient des symptômes cliniques évidents de dommages neurologiques et de traumatisme

- Est-ce que ça correspond à la guérison par la foi?

Je ne sais pas, est-ce que ça correspond à la neurologie? Tu me poses une question sur la vérification de la réalité, c'est probablement *complètement* faux. Les guérisseurs proposent un contexte dans lequel la réaction logique est de changer, et ils font un bien meilleur travail que beaucoup de thérapeutes ou que la plupart de nos étudiants, parce qu'ils sont convaincus de ce qu'ils font, et qu'ils sont donc plus congruents.

J'ai effectué une guérison un jour. Je suis allé à une réunion religieuse et j'avais l'air d'un saint. Tout le monde me regardait et je leur *ai* communiqué l'idée que j'étais en relation avec Dieu. Je leur ai dit que j'avais le don divin de guérir à mains nues. Je les ai convaincus et en ai guéri quelques-uns. En fait je ne sais pas comment ils ont réussi à se guérir eux-mêmes. Tout ce que j'ai fait a été de leur

fournir un contexte dans lequel ils ont pu réagir de manière appropriée, et comme je ne me suis pas moqué d'eux après, ils sont restés guéris et leur vie a changé.

Ces histoires sont destinées à vous montrer qu' *il y a un mécanisme à l'intérieur de l'être humain capable de réaliser ça, il suffit qu'il soit convaincu, motivé, et de lui fournir un contexte dans lequel il puisse réagir.*

Si ce n'est pas le cas il ne réagira pas parce *qu'il* s'en moque. Quelle que soit cette partie, elle ne boîte pas, elle ne démange pas. Si c'était le cas elle traiterait le problème directement. Mais si on lui fournit un contexte où elle peut réagir de manière appropriée, elle le fait.

C'est ce que nous faisons avec tous nos outils de PNL. Le recadrage est simplement un contexte pour que les gens puissent réagir tout en évoluant.

6
Techniques spécialisées

Générateur

de nouveaux comportements

C'est une procédure utilisable pour beaucoup de comportements, et pour n'importe quelle situation dans laquelle le client n'est pas content de sa propre réaction, ce qui correspond à la plupart des demandes. Vous avez déjà mis le client en transe et vous avez établi un système de signal idéomoteur oui/non, discrètement ou non.

Vous demandez au client de vivre la situation déclenchant le comportement à modifier, de s'observer et de s'écouter. Il va se *voir lui-même agir sur un écran,* comme s'il regardait un film. C'est une instruction de dissociation, ça lui permet de voir et d'écouter confortablement quelque chose qui pourrait être pénible s'il vivait véritablement la situation. On dit : « Fais le signal "oui" dès que tu as observé et écouté, confortablement et en toute sécurité, ce comportement que tu désires changer. »

Dès que la réponse «oui » est observée, on demande : « Sais-tu quel comportement ou quelle réaction tu aimerais avoir dans cette situation? » Il est important de formuler chaque question de manière à ce que la réponse puisse être oui ou non, pour avoir toujours un feedback clair.

Si la réponse est « oui », la personne sait donc quelle réaction elle préférerait avoir. On dit alors : « Très bien, observe-toi et écoute-toi dans ce nouveau comportement. Fais-moi le signe "oui" quand ce sera fait. » Puis on demande : « Maintenant que tu t'es observé avec ce nouveau comportement dans cette situation, est-ce que ça te convient tout à fait? » Si la réponse est « non », on le fait revenir en arrière pour trouver un comportement plus approprié.

Si la réponse est « oui », on installe le nouveau comportement en lui demandant de se réassocier avec l'expérience. «Maintenant tu vas repasser le même film, en jouant toi-même ton rôle. Tu te projettes sur l'écran et tu vis de l'intérieur ce nouveau comportement et ses conséquences. »

Quand il l'a fait, on demande : « C'est bien comme ça? », et on vérifie que l'on obtient une réponse « oui » congruente. Parfois en effet un comportement paraît très bien, vu de l'extérieur, et n'est pas bien vécu de l'intérieur. Si la réponse est « non», on revient en arrière et on modifie le comportement jusqu'à ce qu'il convienne bien, vécu de l'intérieur.

Une fois que le changement de comportement est réalisé, il faut s'assurer que ce changement sera effectué automatiquement chaque fois que la situation se présentera dans la vie du client. On appelle ça le pont vers le futur. On peut demander : « Acceptes-tu, toi son inconscient, de t'engager à déclencher le nouveau comportement à la place de l'ancien ? » Si l'on veut on peut-être encore plus explicite et ajouter « Lève le doigt "oui" dès que toi, son esprit inconscient, tu auras

découvert ce qui indique, en voyant, écoutant ou sentant, que le contexte où le nouveau comportement doit se produire est là. » On trouve ainsi un déclencheur relatif au contexte, qui va entraîner automatiquement le nouveau comportement. L'automatisme est une des caractéristiques des changements réalisés par les hypnotiseurs élégants. Quand on réalise ce type de changement, l'esprit conscient n'a à se souvenir de rien. Si l'esprit conscient doit se souvenir du nouveau comportement, c'est que ce dernier n'est pas implanté de manière satisfaisante. Pourquoi compter sur l'esprit conscient? C'est la partie la plus limitée et la moins fiable de l'individu.

Avec certaines personnes, il n'est pas nécessaire de réaliser de manière explicite un pont vers le futur. Elles ont une stratégie suffisamment efficace pour l'effectuer elles-mêmes. Avec d'autres ce n'est pas la même chose, et il faut le faire de manière très explicite pour effectuer un travail complet et systématique.

Si la personne ne sait pas quel nouveau comportement elle voudrait avoir, il faut effectuer un choix par étapes. D'abord on dit : « Repars dans ton passé. As-tu eu une réaction dans une autre situation qui pourrait être adaptée dans ce cas précis? » Si la réponse est « oui », on lui fait revivre la situation et intégrer cette réaction, en reprenant toutes les étapes ci-dessus.

Si la réponse est encore « non », il faut la faire continuer à chercher un modèle, en utilisant ce que l'on appelle le « changement d'indice de référence ». On dit : « Connaissez-vous quelqu'un qui réagisse dans ce type de situation d'une manière que vous estimez être appropriée, élégante, efficace, et que vous aimeriez vous approprier? » On peut aussi dire : «Je sais que vous n'aimez pas votre comportement actuel et que vous avez une idée sur celui que vous désirez acquérir. Choisissez quelqu'un, que vous respectez et admirez, et qui a, à votre avis, un comportement plus approprié dans ce type de situation. » Le modèle peut-être « réel » ou « de fiction ». Un personnage de roman ou de film engendre une représentation interne de la réaction possible aussi réelle que les personnes vivantes et peut devenir un excellent modèle.

Quand on a choisi un modèle, on fait suivre au client une séquence en trois étapes pour lui permettre d'incorporer le comportement du modèle dans son propre répertoire. D'abord il va voir et entendre le modèle réagir à la situation posant problème. On peut lui demander de lever le doigt « oui » pour montrer qu'il a terminé. Puis on abaisse le doigt « oui », et on dit : « Bien, après avoir observé et écouté cette personne faire ça, penses-tu que ce soit le type de réaction que tu aimerais avoir ? » Si c'est « non », il faut qu'il trouve un autre modèle, ou un autre comportement du même modèle. Si c'est « oui », on continue.

À la seconde étape on dit : «Maintenant tu vas introduire ton image et ta voix dans le film. Tu regardes et tu écoutes à nouveau, et tu lèves le doigt « oui » quand c'est fait. Il s'observe et s'écoute *lui-même* ayant adopté le comportement, mais il en est encore dissocié kinesthésiquement.

Quand il a terminé, on lui demande : « Maintenant que tu t'es vu et entendu faire ça, est-ce que le comportement te convient encore? Est-ce que tu penses que c'est vraiment bien pour toi? » Si c'est « non », on revient en arrière et on modifie le comportement jusqu'à ce qu'il convienne, soit en effectuant de petites améliorations, soit en choisissant un nouveau modèle.

Si c'est « oui », on lui demande de passer dans l'écran et de vivre l'expérience une troisième fois, en ressentant alors les sentiments liés ce comportement particulier. Quand il a réalisé ça, on lui demande: « Est-ce que c'était encore satisfaisant? » Si la réponse est « non », on revient en arrière et on modifie le comportement. Si la réponse est un « oui » congruent, ça signifie que le comportement a été essayé en situation et qu'il a été estimé satisfaisant.

C'est une méthode vraiment respectueuse et élégante pour réaliser des changements, car on conserve le changement de manière dissociée jusqu'à ce que le client ait décidé qu'il serait utile. On ne l'installe qu'à ce moment-là.

Ensuite on réalise un pont vers le futur comme je l'ai décrit auparavant. On peut demander à

son esprit inconscient de faire le signal « oui » dès qu'il a découvert quel élément extérieur utiliser comme déclencheur automatique pour le nouveau comportement.

À la fin on peut donner des instructions générales pour une amnésie. «Il est important de se souvenir d'oublier les choses qu'on n'a pas besoin de retenir » est une manière de le faire. Le but est un changement de comportement, on ne se soucie pas qu'il en ait conscience ou non. On peut suggérer qu'il ne s'en souviendra que si son esprit inconscient décide que c'est utile pour l'esprit conscient de le savoir. Si l'esprit inconscient décide de ne rien donner, on demande que le client ait, quand il sortira de transe, une sensation agréable l'informant que quel que chose d'utile est arrivé, et qu'il peut s'attendre à être délicieusement surpris, à l'avenir, par un changement de comportement quand il vivra à nouveau la situation problématique.

- Que faire si l'on obtient une réponse « non » quand on pose la question : « Est-ce que ton inconscient sait quel est le déclencheur? »

On peut dire : « Tu vas rappeler à ton inconscient la situation exacte dans laquelle tu aimerais avoir un comportement différent. Tu vase revivre le contexte exact avec les mêmes personnes, dans le même environnement, et observer et écouter ce qui se passe *au début* de la situation, car ça pourrait servir de déclencheur pour le nouveau comporte ment. »

Mettez-vous par deux et commencez par la procédure de base. Il es tout à fait naturel pour vous de trébucher quelque peu avec ces outils nouveaux. Vous allez employer une stratégie complète de changement génératif avec peu d'instructions. Si vous saviez déjà faire ça élégamment et en souplesse, vous gâcheriez votre temps et votre argent en venant ici. C'est pourquoi j'apprécie le fait que vous soyez assez courageux pour vous limiter aux choix que je vous propose. Je vous rappelle que ce sont simplement des outils supplémentaires à ajouter à votre répertoire de communicateurs efficaces. Avec un peu de pratique ces outils deviendront pour vous aussi faciles et intégrés que ceux que vous possédez déjà.

RÉSUMÉ DU GÉNÉRATEUR
DE NOUVEAUX COMPORTEMENTS

(1) Le client définit la situation dans laquelle il souhaite un nouveau comportement.
(2) Il choisit un modèle.
(3) Il observe et écoute le modèle en situation.
(4) Substituer l'image et la voix du client à celles du modèle.
(5) Le client passe dans l'écran pour éprouver les sentiments kinesthésiques.
(6) Pont vers le futur : Quel est le déclencheur pour le nouveau comportement ?

La stratégie qu'on vient d'utiliser est conçue pour un changement comportemental simple. La seule difficulté que j'ai remarquée est de régler le problème des « bénéfices secondaires ». Je vais utiliser comme exemple le problème sur lequel Nicole a travaillé.

Elle voulait acquérir de nouveaux choix pour arrêter de fumer. Fumer est un problème courant qui procure énormément de bénéfices secondaires à beaucoup de gens. Autrement dit fumer apporte à Nicole et à de nombreuses personnes des résultats positifs. En fait il vaut mieux qu'elle fume, et obtienne ces ressources, plutôt que d'arrêter. Elle veut simplement stopper une activité qui lui fait du tort sur le plan physiologique. Le problème est que si elle s'arrêtait sans rien substituer à la tabagie, elle perdrait l'accès à certaines ressources et états de conscience importants pour elle. Je suis sûr que si on arrivait à la faire arrêter de fumer sans rien lui proposer à la place, son esprit inconscient serait suffisamment flexible pour qu'elle se remette à fumer au bout de quelques mois seulement Si on considère globalement son fonctionnement, il est probablement mieux qu'elle

fume, même avec les conséquences néfastes pour sa santé, et qu'elle reste en relation avec ses ressources. Toutes les difficultés liées aux bénéfices secondaires peuvent être réglées facilement par le recadrage.

On peut aussi combiner le recadrage et le générateur de nouveaux comportements de manière très efficace. Si, à l'étape de « création de nouveaux choix », l'interlocuteur n'en trouve aucun assez rapidement, vous pouvez dire quelque chose comme

« Et, tout en continuant à travailler, élaborant et évaluant différente possibilités... J'aimerais te rappeler... certaines ressources complémentaires... des modèles que tu pourrais envisager... Tu as certainement connu dans ta vie des situations où... tu t'es comporté de manière plus adaptée et plus efficace... pour te protéger et obtenir ce que tu désirais et ce dont tu avais besoin... que X... Tu peux donc les envisager... De plus... tu pourrais réaliser... une recherche visuelle... et auditive..: rapide... pour trouver des gens que tu respectes et admires vraiment... et qui te paraissent avoir d'autres comportements... plus efficaces que X... et leur faire vivre les situations que tu aimerais vivre toi-même.... Évalue chaque type de réponse... en permettant à la partie de toi qui est responsable de X... de déterminer celle qui est plus efficace que X... Bien sûr, une fois que l'inconscient a défini... qu'il y a trois moyens différents pour atteindre le but que X était supposé obtenir... de manière plus efficace que X... il fera le signal "oui", et te fera revenir parmi nous... en prenant tout le temps qu'il te faut. »

Il n'est pas nécessaire d'employer les procédures de manière isolée. Quand vous les aurez pratiquées et que vous obtiendrez des résultats, vous pourrez commencer à les combiner et à les adapter pour que votre apprentissage devienne plus intéressant.

- Est-ce qu'il t'est arrivé d'obtenir un signal « oui » congruent, mais pas le nouveau comportement?

Non, si j'obtiens une réponse congruente me disant que ça arrivera, le comportement est véritablement modifié. Parfois cela ne dure que trois ou quatre mois, et le client est très content, puis il revient à son ancien comportement. Cela signifie pour moi que je suis un maître élégant dans l'art du changement, que mon client sait réagir, qu'il est capable de réaliser des changements profonds, *et* qu'il *y* a dans sa vie un certain contexte, son travail, ses relations familiales, ou quelque chose d'autre, qui a changé et qui rend l'ancien comportement plus adapté que le nouveau. C'est maintenant mon travail de l'aider à trouver d'autres choix plus appropriés dans ce nouveau contexte.

LAURENT : Tu as dit que tu pouvais transporter quelqu'un dans le futur et lui demander comment il aimerait être.

Tu parles de la pseudo-orientation dans le temps. Pour la réaliser on met la personne en transe, on l'oriente vers le futur, et on présuppose qu'elle a déjà résolu son problème. Puis on lui demande d'expliquer en détail comment elle a fait, et ce qu'on a fait avec elle qui a été particulièrement efficace. Nous avons employé cette méthode pour mettre au point de nouvelles techniques que nous avons utilisées avec d'autres clients.

Il y a de nombreuses manières de réaliser la pseudo-orientation dans le temps. C'est l'une de mes approches préférées, mais elle est un peu plus avancée. Si vous suivez les étapes que je viens de vous indiquer, vous aurez les bases essentielles pour effectuer des changements. C'est le protocole de base de l'action efficace. Des variantes comme la pseudo-orientation dans le temps demandent un peu plus de sens artistique. Je vous fournis ce que je considère comme les ingrédients essentiels; l'arôme particulier de la cuisine que vous préparerez dans votre cabinet sera le reflet de votre sens artistique. Je vous recommande d'en rester d'abord à ce protocole synthétique jusqu'à ce qu'il devienne automatique et efficace, ensuite vous ajouterez votre touche artistique personnelle.

J'apprécie beaucoup ce que vous avez fait. Y a-t-il des questions ou des commentaires sur les exercices ?

ÉLISABETH : J'avais un problème sur lequel je travaille depuis six ou sept ans avec toutes sortes de

psychothérapies, depuis Reich jusqu'à la Gestalt. C'est un événement de mon enfance que j'ai voulu nier et qui n'est pas encore terminé. Catherine, qui le faisait pour la première fois, m'a guidé dans le générateur de nouveau comportement, et tout s'est mis en place simplement. Il y a eu la réunification, l'acceptation et le pardon, que je n'avais pas été capable de réaliser jusqu'ici. Merci.

C'était un témoignage, pas une question. Mais, comme) 'avais aussi demandé s'il y avait des commentaires, c'était tout à fait approprié, merci.

Identification à une personnalité extérieure

L'efficacité de la méthode des modèles dans le générateur de nouveaux comportements repose sur ce que nous appelons un « chang$_e$ment d'indice de référence », c'est-à-dire « devenir » quelqu'un d'autre. Quand on réalise un changement d'indice de référence véritablement complet, ça s'appelle une « identification à une personnalité extérieure », l'un des phénomènes hypnotiques les plus difficiles à réaliser: C'est un état de conscience, obtenu en transe profonde, dans lequel le sujet prend l'identité d'une autre personne. On le fait de manière si totale que, pendant un certain temps, on ne s'en rend même pas compte. Bien sûr il y a plusieurs degrés. On peut adopter le comportement verbal et non verbal de cette personne de manière si poussée que l'on acquiert par la même occasion ses compétences, même sans en avoir aucune représentation consciente. C'est essentiellement ce que nous avons fait avec des gens comme Milton Erickson pour apprendre rapidement à obtenir les mêmes résultats qu'eux.

Pour guider quelqu'un dans une identification à une personnalité extérieure, il y a certains critères à respecter. D'abord il faut lui enlever son identité, ce qui implique une amnésie efficace : il va oublier qui il est. Ensuite cela présuppose qu'il aura la capacité de générer un comportement basé sur celui de quelqu'un d'autre. Autrement dit, s'il veut s'identifier à James Bond, tout son comportement doit être généré par le comportement verbal et non verbal de James Bond. Il faut demander à son inconscient de trouver les éléments pertinents dans le comportement du modèle. Cela comprend la tonalité de la voix, les expressions du visage, la posture, la manière de bouger et les réactions personnelles.

Il y a plusieurs façons d'obtenir une identification à une personnalité extérieure. Je vais vous en présenter une. La première chose à faire est d'effectuer une régression complète pour mettre de côté l'identité de la personne. Cela permet en plus de voir si le travail de mise en transe profonde sera difficile ou non.

Comment effectuer une régression? Quel type de situations guident vers une régression? Quel type de vécus les gens emploient-ils pour régresser ?

- La première fois que l'on a marché.
- Des souvenirs d'enfance.

Non, je vais reformuler la question. Vous mentionnez des éléments venant de votre enfance, mais pas des objets que vous avez employés pour régresser vous-mêmes. Je vais vous donner un exemple. L'une des choses qu'utilisent les gens pour régresser c'est leurs photos de classe. Les banquets des anciens du lycée ou de l'université sont aussi un exemple classique. Quoi d'autre?

- Des albums de photos.
- Des boîtes de souvenirs.

Oui, tout à fait.

- Des odeurs.
Les odeurs provoquent la régression spontanément, mais ce n'est pas un moyen utilisé délibérément.
- Les souvenirs.

Que fait-on d'autre? Les gens retournent dans la ville où ils sont nés et vont visiter leur ancien quartier. On parle maintenant de ce que fait tout le monde. Quand je veux obtenir un phénomène hypnotique, je crée une situation dans laquelle la réaction spontanée est celle que je recherche, dans ce cas la régression, donc je vais employer ce type de situation universelle.
Un moyen d'obtenir une régression est d'induire une transe puis de demander au client de regarder dans le livre du temps. « Dans ce livre il y a des photos de toute votre vie, et la page ouverte devant vos yeux représente l'instant présent. Et quand vous tournez la page précédente... tout à coup c'est l'an dernier... ressentant ce que vous ressentiez à ce moment-là... et sachant uniquement ce que vous saviez alors, et rien d'autre... honnêtement et totalement... et vous pouvez tourner une page... du temps... à la fois... remontant à chaque fois d'une année vers le passé... jusqu'à l'âge de six ans... sachant uniquement ce que vous saviez à cette époque, et seulement ça... Quand vous serez prêt à continuer... spontanément... une de vos mains commencera à s'élever, uniquement pour me dire... que vous avez vraiment six ans. »
On ne peut obtenir sous transe que ce que les gens font déjà. La régression n'est pas réservée à l'hypnose, c'est une chose que les gens font eux-mêmes. Ils ouvrent une boîte de souvenirs, prennent un objet et retournent immédiatement à l'âge qu'il évoque pour eux. Ils découvrent que la boîte est en réalité une machine à remonter le temps. « Vous découpez un petit trou dans cette boîte, prenez un objet de votre enfance, le rendez tout petit et vous *voyez* la porte... l'ouverture dans la boîte... et *lentement* vous pénétrez dans cette boîte à remonter le temps... et en passant cette porte vous éprouvez des sentiments étranges et troublants. Vous regardez autour de vous, il y a de grands objets et chacun a une porte... Et vous *savez,* bien que vous ayez un peu peur, que si vous passez par une de ces portes... vous aurez *l'âge...* auquel cet objet est apparu dans votre vie... »

Vous voyez, je raconte n'importe quoi. Toutefois je crée un contexte dans lequel il est possible et logique pour les gens de vivre une autre réalité. Bien sûr, il faut toujours employer le feedback pour savoir si la personne réagit ou non. On utilise tous les indices comportementaux pour vérifier que la personne régresse effectivement.

Une fois que la personne a régressé, on peut la faire continuer. On a un enfant de six ans en face de soi. Que font les enfants de six ans pour devenir quelqu'un d'autre?

- Ils se déguisent.

Exactement. Ils montent au grenier et jouent à « faire comme si ». Donc on fait enfiler des habits au client, mais ils ne sait pas lesquels. « Ce sont des habits curieux, ils ne ressemblent pas à ceux de maman, ce ne sont pas les habits de papa, ce ne sont pas des habits de soldat. Je ne sais pas du tout à qui ils peuvent appartenir. Cela n'a aucun sens... mais tout à coup, inconsciemment... vous commencez à oublier que vous êtes enfant... et vous commencez à devenir quelqu'un que vous ne connaissiez pas à six ans... mais votre inconscient sait qui c'est... et peut *prendre le ton de voix de cette personne...* adopter ses réactions... *uniquement* ses gestes... et *seulement* son comportement, de manière que pendant dix minutes, vous soyez assis ici... et développiez inconsciemment… une personnalité basée uniquement sur ce que vous savez... de cette personne... pour que dans dix minutes vos yeux s'ouvrent spontanément... et que vous soyez *devenu complètement cette personne.* »

Est-ce que tout ça a un sens pour vous? Vous savez, on pourrait vous indiquer un tas de stratégies particulières pour obtenir divers résultats. Nous préférons exposer notre manière d'employer l'hypnose pour *tout* faire. J'obtiens n'importe quel phénomène hypnotique en réfléchissant à la façon la plus naturelle et la plus facile de le faire apparaître. Si on n'arrive pas à

obtenir la régression et l'identification de cette manière, on peut toujours utiliser le recadrage pour y arriver.

- N'y a-t-il pas beaucoup de différences dans la vitesse à laquelle les clients peuvent atteindre l'identification ? Et est-ce que les clients n'ont pas à acquérir une certaine flexibilité pour pouvoir le faire?

C'est vrai. De manière générale je n'essaye pas avant d'être sûr que le client réagit profondément et rapidement. Sinon j'essaie d'abord d'obtenir d'autres résultats avant l'identification. Cela me paraît idiot de le faire avec quelqu'un qui ne sait pas encore pratiquer l'amnésie, ni créer des hallucinations négatives ou positives, parce que ce sont des prérequis.

Si j'étais instituteur j'enseignerais l'identification à une personnalité extérieure. Je passerais des vidéos d'Albert Einstein, d'Irving Berlin et d'autres génies de notre culture. Ils seraient filmés effectuant différentes opérations : parlant avec d'autres personnes, et bien sûr réalisant les tâches pour lesquelles ils sont devenus célèbres. Puis les enfants utiliseraient ces exemples de comportement comme base pour devenir ces personnes et acquérir leurs compétences.

- À mon avis, dans d'autres cultures, on appelle ça être possédé par un esprit.

Oui, ce que les gens vivent comme une possession démoniaque n'est, à mon avis, qu'un exemple d'identification. Je connais un homme fameux pour son travail avec les cas de personnalités multiples. Il a une vingtaine de clients qui sont députés. Comme c'est un bon catholique il a de nombreux possédés parmi eux. Il les exorcise sur une aire d'atterrissage d'hélicoptère derrière un hôpital. Il a reçu des prix en tant que psychiatre, et on me traite de cinglé !

Je suis allé le consulter parce que je voulais en savoir plus sur ses clients à personnalités multiples. J'en ai rencontré une en état modifié, et j'ai vu quatre de ces fameuses personnalités et le démon qui la possédait. En fait la manière dont il m'a présenté ces personnalités est exactement celle que j'utiliserais pour les créer en tant qu'hypnotiste.

Cette femme était assise sur sa chaise, nous expliquant le nombre d'amnésies qu'elle avait eues dans sa vie. Personne d'autre n'en a eu, n'est-ce pas ? Pourtant ce psychiatre utilisait comme preuve de l'existence de personnalités multiples le fait qu'il y avait une période de la vie que le client avait oubliée. D'après lui, toutes les périodes dont on ne se souvenait pas n'étaient pas vous, c'était une autre personnalité. Il leur donnait un nom tel que «Fred ». Puis il vous tapait à l'improviste sur la tête, et appelait : «Fred ! Fred ! Sors de là! Sors de là! » Si le client disait : « Qu'est-ce que vous voulez dire par Fred, sors de là !» il l'ignorait jusqu'à ce qu'une autre personnalité émerge. C'est un très bon moyen pour créer des personnalités multiples. Je suis sûr que les députés sont fabriqués par leurs parents et par des thérapeutes bien intentionnés, ils n'arrivent pas au monde par génération spontanée.

- Quand tu fais une identification, tu ne cherches pas à ce que ton client devienne quelqu'un d'autre à l'âge de six ans. Comment le fais-tu grandir pour qu'il revienne à l'âge adulte?

Tu lui dis simplement d'être quelqu'un d'autre. Les enfants ne jouent pas à être quelqu'un de leur âge. Ils font semblant d'être quelqu'un d'autre quel que soit son âge. On peut dire ce que l'on veut à un enfant, et dans la mesure où on le dit de manière congruente, il le fait. Une fois que la personne a régressé, on lui dit : « Maintenant, en continuant à jouer et à s'amuser, ton esprit inconscient va apprendre... » Puis on lui fait des suggestions directes : « Regarde tout ce que tu connais à propos de ci et de ça, ce à quoi il ressemble, la manière dont il parle, la manière dont il bouge, la manière dont il réagit, collecte tout ça pour que ce soit intégré et émerge spontanément dans quinze minutes, quand tu seras redevenu adulte. »

Je voudrais vous mettre à nouveau en garde. L'identification est assez compliquée et difficile. C'est utile à apprendre, mais il y a d'autres moyens plus faciles pour obtenir la plus grande partie de ce que vous désirez. Pour la plus grande part des changements, le générateur de nouveaux comportements ou d'autres techniques fonctionneront aussi bien et seront *beaucoup plus* faciles.

L anesthésie

La douleur est une chose fascinante, dans la mesure où elle est utile jusqu'à un certain point, et plus du tout au-delà. C'est aussi le cas pour d'autres choses. Une certaine dose d'adrénaline peut-être utile en cas d'urgence. Si elle est dépassée, elle peut devenir incapacitante, tout dépend de ce que l'on a à faire. Pour une action très simple et pénible, comme de soulever une voiture du corps de quelqu'un après un accident, en avoir le maximum est préférable. Pour une activité demandant de la précision, comme de réparer une montre, un taux trop élevé est *désastreux.*

Quand je m'occupe de la douleur, je génère un contexte dans lequel la réaction naturelle est de *ne pas sentir* la douleur. *C'est, encore une fois, la stratégie habituelle en hypnose: créer un contexte dans lequel la réaction naturelle est celle que je veux obtenir.*

Dans l'histoire classique d'Erickson sur le contrôle de la douleur, on lui amène une femme mourant d'un cancer. Elle lui dit : « C'est la chose la plus stupide que j'aie jamais faite dans ma vie. Mon médecin m'a envoyé pour que vous fassiez disparaître ma douleur. Les médicaments n'y ont rien fait, la chirurgie non plus. Comment allez-vous pouvoir m'aider uniquement avec des mots? »

Erickson, assis dans sa chaise roulante, se balance d'avant en arrière et lui dit, en s'accordant à ses croyances : « Vous êtes venue me voir uniquement parce que votre médecin vous l'a dit, et vous ne comprenez pas comment des *mots* pourraient soulager votre douleur. Les *médicaments n'y* sont pas arrivés, la *chirurgie* non plus. Et vous pensez que c'est la chose la plus idiote dont vous ayez entendu parler. Je vais vous poser une question. Si cette porte s'ouvrait tout d'un coup... et qu'elle laisse passer un énorme tigre... se léchant les babines... *vous* regardant fixement... à votre avis quelle douleur ressentiriez-vous ? »

Il a tout simplement brossé un contexte dans lequel personne ne peut-être conscient d'une quelconque douleur. La douleur n'existe pas quand vous êtes sur le point d'être dévoré par un tigre. De plus, un vécu dans lequel la douleur est absente est quelque chose que l'on peut ancrer et amplifier comme état modifié particulier. Erickson aimait raconter que, par la suite, les médecins ne comprenaient pas quand elle disait qu'elle avait un tigre sous son lit, et qu'elle l'écoutait ronronner.

Il y a de nombreuses manières d'aborder l'anesthésie. Il faut penser à ce qui serait nécessaire, si l'on avait une douleur physiologique, pour ne pas la ressentir. La roulette du dentiste fait mal, quand elle atteint un nerf, le signal nerveux physiologique est transmis au cerveau avec un message de douleur. Pourtant certains clients ne prennent pas de novocaïne, ne pratiquent pas l'hypnose, et ne sentent rien. Les dentistes vous racontent le cas. Ils ont beau toucher les nerfs, il n'y a aucune réaction. Le dernier que j'ai rencontré m'a dit : « Je n'y comprends rien. Ça *me* fait mal et *il* ne sent absolument rien. »

Qui sont ces gens? Des personnes sans conscience kinesthésique. Ils n'ont *aucune* sensation, et ne peuvent donc pas ressentir la douleur. La seule chose qui puisse la leur faire comprendre consiste à leur mettre la main sur un fourneau allumé. Quand ils sont brûlés jusqu'au coude, ils le remarquent. De telles personnes se blessent à tout bout de champ. Elles ont tendance à avoir les genoux écorchés et à heurter les objets, parce qu'elles n'ont pas appris à être prudentes. Comme stratégie de travail contre la douleur, vous pouvez *apprendre à* quelqu'un à réagir comme ça.

Les questions à se poser sont : « Qu'est-ce que je veux? » et : « En quelles circonstances cela arrive-t-il de manière naturelle? » Il y a des contextes dans lesquels on peut sentir les choses et ne pas ressentir la douleur. Vous êtes-vous déjà blessé une main? Vous êtes-vous coupé le doigt profondément? Vous êtes-vous tapé sur un doigt avec un marteau tellement fort qu'il en vibrait de douleur? À ce moment-là, l'avez-vous oublié pour faire attention à autre chose?

Dans quel contexte cela peut-il arriver?

- En cas d'urgence.

C'est un exemple classique. Pour la plupart des gens, il n'y a même pas besoin d'une urgence. Tout ce qu'il leur faut c'est être distrait par quelque chose d'autre. L'être humain a un niveau limité d'attention consciente. La règle est de 7 +- 2 éléments d'information simultanés. Il suffit donc d'en fournir 9 pour les distraire. Donnez-leur autre chose à faire, quoi que ce soit.

J'ai eu un client qui souffrait terriblement. Il avait été accidenté au dos. Je ne me souviens pas des détails médicaux, mais sa douleur avait une raison physiologique. Il m'a dit qu'il voulait essayer l'hypnose. J'ai répondu que je n'étais pas sûr de pouvoir l'aider. J'avais une procédure qui fonctionnait bien avec des gens mûrs et intelligents, et franchement je ne savais pas s'il était suffisamment mûr.

Je lui ai dit : « Les gens les plus mûrs et les plus intelligents sont ceux qui sont capables de considérer les choses depuis différents points de vue perceptuels. » En fait c'est vrai, si l'on en croit Jean Piaget. Je lui ai alors expliqué la théorie de Piaget et ses tests d'intelligence.

D'après Piaget, être intelligent signifie être capable de dire à quoi ressemble un objet vu depuis plusieurs points de vue. Si je voulais faire le test avec un enfant, je prendrais un bloc de bois et un dé à coudre. Je lui montrerais le dé et le placerais derrière le bloc de bois pour le cacher à sa vue. Puis je lui demanderais : « Y a-t-il quelque chose derrière le bloc de bois ? » Si l'enfant répond qu'il n'y a rien, il n'est pas très « mûr ». L'enfant « mûr » peut visualiser le dé quand il est caché, et il peut aussi imaginer ce à quoi ressemblent le bloc et le dé vus depuis l'autre côté de la table. Celui qui conduit le test dit : « À quoi ça ressemblerait si tu regardais de l'autre côté de la table? » Une des conséquences de ce type de visualisation est que l'on se dissocie de ses sentiments. C'est ce que certaines méthodes modernes apprennent aux enfants. On leur apprend à grandir et à se dissocier de ses sentiments, parce que ça signifie être « mûr ».

J'ai dit à ce client que je voulais qu'il pratique quelque chose chez lui, afin de le tester la semaine suivante pour vérifier son degré de maturité et d'intelligence. Il devait trouver à quoi il ressemblait, allongé dans son lit, d'abord vu d'un angle de sa chambre, puis de l'angle opposé, puis de *tous* les endroits situés entre les deux. Je lui dis que la semaine suivante je choisirais des points au hasard, et lui demanderais de les dessiner en détail. Je mesurerais et déterminerais exactement l'angle de vision, et en comparant avec son dessin, je pourrais déterminer son intelligence.

Quand il est revenu à la séance suivante il avait fait son travail. Il l'avait effectué de manière tout à fait méthodique. Il était très motivé, voulait que je le guérisse et me faisait confiance. Il m'a dit : « Vous savez, je n'ai ressenti aucune douleur de toute la semaine. » Il suffit de donner une tâche adéquate pour obtenir ce résultat.

Il existe d'autres façons bizarres d'annihiler la douleur en utilisant des présuppositions. J'ai dit un jour à un client : « Je veux parler au Cerveau. Dès qu'il sera prêt à me parler, et qu'aucune partie consciente ne saura ce qui se passe, la bouche s'ouvrira et dira "Maintenant." » Au bout de vingt minutes, il a dit : « Main... te... nant. » J'ai répondu «Très bien, Cerveau, tu t'es trompé. La douleur est une indication très utile qui te permet de savoir à quel moment tu dois t'occuper de quelque chose. On traite cette blessure aussi bien que possible, donc sauf s'il y a autre chose à faire qui soit vraiment nécessaire, stoppe la douleur. » Il a dit : « Oui! » J'ai ajouté : « Arrête-la tout de suite, et ne la fais revenir que quand ce sera utile, pas avant. » Je ne sais pas du tout ce que ça signifie, mais ça paraît logique et ça présuppose que le cerveau peut faire ce que je lui demande. Après ça, il n'a plus eu mal.

Amnésie

En effectuant un des exercices, quelqu'un a fait une chose que l'on peut employer pour provoquer une amnésie. À la fin de l'exercice, quand sa partenaire est revenue, il lui a dit : « Remarque le calme de cette pièce. » Quand quelqu'un revient et ouvre les yeux, si on le regarde et qu'on parle aussitôt d'autre chose que de ce qu'il vient de vivre, on dirige d'un seul coup son attention ailleurs et on provoque une amnésie profonde. C'est aussi vrai s'il sort d'une transe profonde que dans le cours d'une conversation ordinaire. Par exemple on peut parler d'hypnose, et tout à coup on se met à parler de l'obligation de vérifier les freins de sa voiture avant de faire une excursion en montagne, de manière très congruente et très détaillée. Si on demande à ce moment-là : « De quoi est-ce que je parlais? » il est probable que l'interlocuteur ne s'en souviendra pas. Comme il n'y a eu aucune continuité, la probabilité qu'il se souvienne consciemment de ce qui s'est passé juste avant l'interruption est très faible.

Essayez avec des clients quand vous ne faites pas officiellement un travail dans les états modifiés. Donnez des instructions sur ce qu'ils doivent faire chez eux, puis changez immédiatement de sujet. Ils ne se souviendront pas des instructions, et pourtant ils feront ce que vous leur avez demandé. Il n'y aura aucune interférence de leur esprit conscient sous forme de « résistance ».

- En effet, certains de mes clients se sont excusés de ne pas avoir réalisé les tâches que je leur avais assignées, puis m'ont décrit en détail comment ils les avaient effectuées.

Excellent, c'est un très bon feedback qui prouve que le message a bien été reçu. Quand on réalise un travail «officiel » en transe, dès que la personne en sort, on commence au milieu d'une phrase à parler de tout autre chose que ce qui s'est passé pendant la transe. C'est une indication inconsciente de ne pas parler de ce qui est arrivé et qu'il serait préférable que cela ne vienne pas à sa conscience. L'amnésie est aussi facile à obtenir que la plupart des autres phénomènes de « transe profonde », et c'est un moyen d'y arriver.

- J'ai eu des difficultés pour provoquer une amnésie chez mes clients. Alors j'ai fait autre chose : j'attendais environ un quart d'heure avant de parler de ce qui s'était passé pendant la transe. C'est le seul élément que j'aie changé, et ça a fonctionné.

- Je me suis rendu compte que si je disais à quelqu'un : « Vous allez prendre une décision à ce sujet mardi prochain », et que je changeais de sujet de manière soudaine...

Je ne serais pas aussi direct, je présupposerais la décision. Je dirais
« Et quand nous continuerons cette discussion mardi prochain, j'aimerais que vous m'expliquiez votre décision de façon compréhensible », et je changerais de sujet. Si l'on agit ainsi, le comportement intervient et il n'a aucune idée consciente de ce qui se passe. C'est intéressant de n'avoir aucune résistance consciente à ce que l'on propose.

Le cabinet de Milton Erickson était un vrai capharnaüm. Il y avait quatre cent mille objets, ce qui lui permettait de choisir ce dont il voulait parler et ce vers quoi il désirait porter votre attention. Il disposait les horloges de façon à être le seul à pouvoir les voir. Il adorait sortir ses clients de transe, changer de sujet de conversation, puis dire : « Avant de regarder votre montre, dites-moi combien de temps s'est écoulé. » Bien sûr les clients ne pouvaient pas, car il était très fort dans l'art de distordre le temps.

C'est souvent une preuve pour les incrédules. S'ils ne sont pas capables de se souvenir des deux dernières heures, ils admettent qu'ils étaient en transe.

Un autre moyen pour provoquer une amnésie est de créer une dissociation. Si, par exemple, un client est très visuel je peux l'induire vers un état de conscience kinesthésique. Quand il revient, il a automatiquement oublié son expérience de transe. Il n'a pas accès à l'information parce que consciemment il utilise le canal visuel, et que les expériences qu'il a vécues sont accessibles

uniquement par le kinesthésique.

Chaque fois que l'on modifie radicalement l'état de conscience de quelqu'un et qu'on le fait revenir de manière abrupte sans créer de lien entre les deux états, il aura tendance à oublier.

Des recherches sur l'apprentissage ont été menées sur des formes plus douces de ce phénomène. On a en effet découvert que si l'on apprend en écoutant de la musique, on a plus de facilité à accéder au matériau mémorisé en écoutant à nouveau la même mélodie. Si l'on a appris quelque chose en buvant du café ou en modifiant son état de conscience, on le retrouve plus facilement en renouvelant la même opération.

Lorsqu'on provoque une amnésie, il faut s'assurer d'avoir transféré les changements comportementaux dans l'état de conscience normal de la personne. Il est très important de créer les liens qui rendent ce transfert automatique. C'est pourquoi il est nécessaire d'effectuer un pont vers le futur explicite. Cela garantit le transfert effectif des changements dans le bon contexte.

Lise, qu'est-ce que je viens de dire? (Il lève le bras pour la diriger vers un accès visuel12.)

LISE : Je ne sais pas.

Cela m'est égal que tu n'aies pas compris ce que) 'ai dit, répète simplement mes paroles.

LISE : Je ne sais vraiment pas, je ne me souviens pas, c'est effacé.

Vous avez remarqué que, quand je lui ai posé cette question qui réclamait une réponse auditive, j'ai levé le bras de manière à diriger son regard en haut à gauche. Elle a suivi mon geste, ce qui lui a permis d'avoir accès à des informations visuelles et non auditives. C'est une autre façon de créer une dissociation. Il n'est donc pas étonnant qu'elle ne puisse pas se souvenir de ce que j'ai dit.

Te souviens-tu de ce que je viens de dire? (Il dirige son bras vers le bas et la gauche de Lise.)

LISE : Tu as dit que j'avais oublié parce que tu as attiré mon attention vers un accès visuel et non auditif.

Très bien. Elle se souvient de ce que je dis quand je la dirige dans le bon canal. Si je veux provoquer une amnésie, je n'ai qu'à la diriger dans un autre canal.

On estime généralement que l'amnésie est le phénomène de transe profonde le plus difficile à obtenir. Mais quand on connaît le lien qui existe entre les accès oculaires et les états de conscience, et qu'on sait l'utiliser à bon escient, il suffit de les inverser pour provoquer une amnésie.

- Que faire pour que l'amnésie dure?

Cela ne sert à rien de la faire durer. Le moment où une amnésie est la plus utile, c'est juste après avoir effectué un changement ou donné une instruction. Si la personne ne se souvient consciemment de rien, le nouveau comportement émerge sans interférence. Si elle s'en souvient plus tard, ça n'a aucune importance.

Parfois je suggère verbalement une dissociation entre conscient et inconscient pour provoquer une amnésie. Par exemple je dis : « Tu es assis là... je vais te parler... et plus tu m'écouteras... moins ton esprit conscient va comprendre... et plus ton inconscient comprendra... parce que c'est à tes oreilles que je parle. »

Qu'est-ce que ça signifie de dire à quelqu'un qu'on ne parle qu'à ses oreilles? Pourtant ça provoque une dissociation. Une variante pourrait être : « Je ne te parle pas, je lui parle. »

12 Voir l'annexe 2

Tout à l'heure, je vous ai proposé un autre moyen d'induire verbalement une amnésie. Avant de sortir le client de transe, on lui dit : « Et ton esprit inconscient peut chercher parmi tout ce qui s'est passé ici... pour faire uniquement venir à ta conscience ce qui lui paraît important... parce que ce sera très agréable de te surprendre à avoir de nouveaux comportements... sans savoir d'où ils viennent. » Ou encore « Et tu peux te souvenir d'oublier de te souvenir de tout ce qui est mieux au niveau inconscient.»

Restructuration d'histoire de vie

Certaines institutions telles que « la justice », ainsi que des associations dont le but est de protéger les gens contre la rigueur trop grande de la loi, engagent souvent des experts en hypnose pour retrouver les détails d'événements passés. En effet il est très facile de revivre des souvenirs en état de conscience modifié. En fait, la plupart des psychothérapies qui font revivre des événements du passé utilisent la technologie hypnotique. Certains psychothérapeutes emploient ces techniques de manière plus efficace que beaucoup d'hypnotiseurs professionnels.

Le moyen le plus simple est de procéder de la même manière que pour accéder à un état de transe déjà vécu. Il suffit de démarrer avec le déclencheur de l'expérience, de demander à la personne de revivre le tout en détail, et de poursuivre. Si l'on procède ainsi, la personne aura les mêmes réactions que la première fois.

J'ai travaillé un jour avec un homme d'affaires qui m'avait dit qu'il se mettait automatiquement en état de méditation quand il prenait l'avion. Il m'avait expliqué : « Je suis conscient du décollage, puis la première chose dont je sois conscient ensuite c'est que l'avion atterrit. » Comme j'étais curieux de savoir ce qui se passait, je lui ai fait revivre cette expérience. Je lui ai d'abord demandé de pénétrer dans l'avion, de s'asseoir, de boucler la ceinture de sécurité, et de bavarder avec l'hôtesse. Au moment du décollage, je lui ai fait entendre le commandant de bord annoncer la durée et l'altitude du vol.

Juste à ce moment-là, sa tête s'est inclinée vers l'avant et il a cessé de réagir. Puis il s'est mis à ronfler. Ce n'était pas un état de méditation, quand il prenait l'avion il s'endormait, tout simplement. Le même processus s'est répété à chaque expérimentation, il s'endormait et il fallait que je crie pour le réveiller. Plus tard j'ai découvert que si j'imitais le bruit des roues quand elles touchent le sol au moment de l'atterrissage, et qu'en même temps je secouais un peu sa chaise, il se réveillait et demandait si on était déjà arrivé. Quand on veut savoir ce qui s'est déroulé dans le passé, il suffit de faire revivre l'expérience en détail.

Un thérapeute, compétent dans ces techniques, m'a parlé un jour de deux de ses clientes. Elles avaient été enlevées et violées ensemble. L'une se souvenait de tous les détails et les avait fournis à la police. L'autre était complètement amnésique au sujet de cet événement et ne croyait même pas l'histoire de la première. Celle qui se souvenait était devenue une loque sur le plan psychologique, alors que l'autre n'avait aucune séquelle, elle allait bien.

Dans un cas semblable, il faut étudier avec précaution l'intérêt qu'a la personne à savoir ce qui s'est passé. S'il n'y a pas de nécessité absolue, retrouver la mémoire ne fera qu'engendre de la souffrance.

Ce thérapeute bien intentionné travaillait beaucoup pour que la jeune femme amnésique se souvienne de tous les détails, pour qu'elle puisse ressentir toute la souffrance. Il pensait qu'elle avait réprimé toute l'horreur de l'événement, et il avait raison ! Pourtant c'est une réaction

de défense qui peut-être un choix excellent dans certaines situations. Il avait un jugement de valeur sur la « vérité », et pensait que si elle était réprimée, elle ressortirait plus tard de manière nocive. Donc, il estimait qu'il valait mieux éprouver la douleur tout de suite et s'en débarrasser définitivement.

Beaucoup d'entre nous ont appris que revivre des expériences désagréables les rend moins pénibles, or *ce n'est absolument pas le cas.* S'il *y a* une chose que la psychologie classique ait montré, c'est bien que cette présupposition est erronée : si des expériences vécues ont entraîné quelqu'un à faire une généralisation limitante, les revivre ne fera que renforcer cette généralisation.

Quand des thérapeutes comme Virginia Satir et Milton Erickson faisaient des régressions, c'était pour faire revivre l'événement de manière *différente.* Satir parlait de « retourner dans le passé pour le voir avec un oeil neuf ». Erickson faisait retourner les gens dans leur passé, puis il changeait tout. Il réorganisait l'histoire de chacun de telle sorte que la seule possibilité pour le patient était d'être différent.

Milton a réalisé un jour une chose fascinante. Un de ses clients avait fait une erreur quand il était tout petit, il avait commis un crime. Quelque chose l'avait alors convaincu qu'il allait devenir un véritable criminel. Il croyait qu'il ferait toujours la même erreur, et bien sûr il réalisait sa prophétie dans sa vie.

Erickson le fit régresser et lui fit vivre une expérience au cours de laquelle il fut convaincu qu'il n'était pas vraiment un criminel compétent. Cet événement n'est jamais arrivé, pourtant quand on lui en parle maintenant, il peut le raconter avec beaucoup de détails. C'est aussi réel pour lui que si ça s'était véritablement passé comme Milton le lui a raconté.

Faire revivre à quelqu'un un événement désagréable peut tout de même, parfois, se justifier. Cela peut par exemple fournir des renseignements qui permettront d'arrêter un criminel et l'empêcheront de récidiver.

On peut aussi utiliser ce genre de renseignements dans d'autres cas. Un de mes amis a travaillé avec un couple qui avait été agressé et qui était devenu totalement amnésique à ce sujet. La seule manière, pour eux, de savoir qu'ils avaient subi cette agression était le fait qu'ils étaient couverts d'ecchymoses et de coupures. On leur avait expliqué qu'ils avaient été battus et qu'on leur avait volé leur argent ainsi que tout ce qu'ils avaient sur eux. La police insistait sur ce point, et ils répétaient tous les deux : « Nous ne savons pas, nous ne nous souvenons de rien. »

J'ai fait une recherche hypnotique d'informations et j'ai découvert qu'ils n'avaient pas été attaqués, mais qu'ils avaient eu un accident de voiture. Après l'accident, alors qu'ils étaient encore inconscients, on les avait tirés hors de la voiture qu'on leur avait volée avant de les abandonner au bord de la route. Quand je leur ai fait revivre l'expérience pour savoir ce qui s'était passé, j'ai décidé de le faire d'abord avec l'un et de faire sortir l'autre de la pièce : il n'y avait aucune raison pour qu'ils soient deux à souffrir. Étant sexiste, j'ai préféré faire souffrir l'homme. De toute façon je lui ai fait revivre l'événement de manière différente pour diminuer la souffrance. Je l'ai *rendu spectateur* et non plus acteur.

J'ai pris cette précaution à la fois parce que je voulais qu'il le fasse de manière confortable *et* parce qu'il avait perdu connaissance. Quand quelqu'un a perdu connaissance lors d'un événement quelconque, si on le lui fait revivre de la même façon, il perd connaissance à nouveau.

Un de mes étudiants avait eu un accident et voulait le revivre. Beaucoup de gens avaient travaillé avec lui à ce sujet. Ils lui avaient fait ressentir la sensation du volant, entendre le bruit du moteur, puis voir les arbres, puis un klaxon, et il perdait connaissance juste à ce moment-là. Ils devaient alors le réveiller et recommencer, avec le même résultat à chaque fois. Ils auraient pu penser qu'il perdrait connaissance car dans l'accident il avait heurté un arbre et avait effectivement perdu connaissance.

Quand quelqu'un a été attaqué, ou violé, ou a eu un accident de voiture, revivre les sensations de l'instant n'a aucune utilité. Quand quelqu'un nous parle de son infarctus, on n'a

aucune envie de le lui faire revivre exactement de la même manière. « Tiens, vous avez eu une attaque la semaine dernière, que s'est-il passé exactement ? » C'est la dernière chose à faire, on peut provoquer une nouvelle attaque.

Beaucoup de femmes qui ont été violées ou attaquées ont, par la suite, des problèmes avec les hommes, pas avec l'homme qui les a attaquées, mais avec leur mari ou leur amant. Parfois elles ne peuvent même plus vivre dans la maison où ça s'est passé, ou marcher dans une rue sans éprouver une peur terrible, elles sont constamment en train de revivre leur expérience douloureuse. Quand quelqu'un a été attaqué une fois ça suffit, ce serait injuste de le lui faire subir à nouveau.

Quand on fait revivre des expériences pénibles à ses clients, il est bon de garder à l'esprit tous ces principes. Il existe une procédure qui permet de se dissocier de la situation vécue, et donc de la revivre d'une autre manière. On demande au client de démarrer la situation, puis d'en sortir pour *se voir* la vivre. Il entend ce qui s'est passé, et se voit comme s'il regardait un film. Pour effectuer ce travail sans aucun risque, il suffit de lui proposer de *se voir lui-même se voyant* revivre l'expérience, en s'imaginant dans la cabine de projection d'un cinéma et en se voyant dans la salle suivre le film sur l'écran. Nous appelons ça le traitement de la phobie ou la dissociation visuelle-kinesthésique. De cette manière il n'éprouve pas les sentiments liés au vécu, il peut éprouver un sentiment *à propos* de la situation. Et quand il se souvient de l'événement par la suite, il ne ressent plus la terreur qui lui est liée. Cette procédure est exposée en détail dans *Les Secrets de la communication.* C'est vraiment un cadeau à faire à quelqu'un qui a été battu ou brutalisé. Grâce à la dissociation, l'intensité des sentiments diminue et la généralisation provoquant les sentiments pénibles ne se fait pas.

6
Calibration

Cette technique consiste à se focaliser sur les signaux non verbaux indiquant un état particulier chez une personne bien précise. Vous avez déjà fait de la calibration pour reconnaître les signes caractéristiques d'un état modifié chez vos partenaires. Certains de ces signes sont relativement universels, d'autres plus idiosyncratiques.

D'une certaine manière tout ce que nous vous enseignons dans ce séminaire pourrait être résumé en trois phrases. Pour communiquer efficacement il faut
1) avoir défini un objectif,
2) observer attentivement l'interlocuteur pour noter à quel moment précis on obtient la réaction attendue,
3) avoir la flexibilité pour adapter son comportement afin d'atteindre l'objectif fixé.

Ce que nous vous avons expliqué est conçu pour vous fournir des moyens spécifiques d'adaptation de votre comportement aux réactions de l'autre. Souvenez-vous : La signification de votre message est indiquée par la réaction que vous obtenez. Quand on utilise ce principe comme base de travail, on admet que dès que la réaction obtenue n'est pas celle que l'on attendait, c'est le moment de changer de comportement. On enseigne beaucoup de manières de faire ça, et si ça ne fonctionne pas, essayez encore autre chose. Quand ce que l'on fait ne fonctionne pas, n'importe quel autre comportement donne plus de chances d'obtenir ce que l'on cherche.

Si l'on n'a pas l'acuité sensorielle suffisante pour remarquer quelle réaction on obtient, on n'a aucun moyen de savoir si l'on a réussi ou non. On me demande parfois s'il m'arrive de travailler avec des sourds et des aveugles et je réponds : « Oui, toujours. »

Les exercices de calibration que nous allons présenter servent à développer l'acuité sensorielle. La capacité de noter les réactions non verbales les plus minimes amplifie considérablement la faculté de pratiquer l'hypnose et de communiquer efficacement.

Quand Frank, un de mes amis, avait environ dix-huit ans, c'était un très bon boxeur. Il faisait vivre sa famille en travaillant comme homme de service dans un hôpital psychiatrique, et tout en faisant ses rondes dans les services il s'entraînait à boxer dans le vide, juste pour garder la forme.

Dans un service, il y avait un catatonique qui était resté dans la même position depuis deux ou trois ans. Chaque matin les infirmiers le mettaient debout à l'extrémité de son lit et l'y attachaient. Il avait des cathéters, des sondes et tout ce qui était nécessaire pour le nourrir. Personne n'avait jamais pu établir un quelconque contact avec lui. Un jour où Frank passait par là, boxant dans le vide comme d'habitude, il remarqua que le malade réagissait à ses mouvements par de petits mouvements de la tête et du cou. C'était une réaction extraordinaire de sa part. Alors Frank courut jusqu'au bureau des infirmières et étudia le dossier du malade. Il avait été boxeur professionnel avant de devenir catatonique. Comment établir le contact avec un boxeur professionnel ? Pour boxer de manière professionnelle il faut rendre automatiques certains mouvements, comme la plupart d'entre nous conduisent de manière automatique. Sur un ring il y a tant de choses à faire qu'il faut que la plupart des gestes soient effectués de façon réflexe.

L'attention consciente peut alors servir à se focaliser complètement sur ce qui se passe avec l'adversaire. Mon ami est revenu et a commencé à boxer dans le vide avec ce malade qui est sorti rapidement de l'état catatonique dans lequel il était depuis des années.

- A-t-il commencé à boxer quand Frank s'est mis à boxer dans le vide?

Oui, bien sûr. Il n'avait pas le choix, parce que c'était un programme automatique qu'il avait mis en place et pratiqué pendant des années.

La conclusion de tout ça c'est que mon ami a pu obtenir ce résultat car il a été capable de remarquer les réactions qu'il provoquait, il les a ensuite amplifiées en modifiant son comportement. Si vous ne remarquez pas les réactions que vous obtenez, tout ce que nous vous apprenons ne servira à rien.

Exercice 8

Nous allons commencer par un exercice relativement facile. Mettez-vous par deux et demandez à votre partenaire de penser à quelqu'un qu'il aime. Au moment où il le fait, observez toutes les petites variations de respiration, d'attitude, de tonus musculaire, de couleur de peau, etc. Puis demandez-lui de penser à quelqu'un qu'il n'aime pas et observez ce qui se passe. Faites-le plusieurs fois jusqu'à ce que vous soyez capable de faire une distinction claire entre les deux. Ensuite, posez une série de questions comparatives pour tester votre aptitude à la calibration. Demandez: « Laquelle de ces deux personnes est la plus grande? » Il ne doit pas vous donner la réponse; vous l'observez puis c'est *vous* qui lui dites qui est le plus grand. Toutes les questions comparatives sont valables: «Qui des deux as-tu vu le plus récemment?» « Qui a les cheveux les plus foncés?» «Qui pèse le plus lourd?» «Qui habite le plus près de chez toi? » « Qui gagne le plus d'argent? »

Quand vous posez une question votre partenaire doit rentrer en lui-même pour réfléchir et trouver la réponse. Il peut, par exemple, penser à la personne qu'il aime, puis à celle qu'il n'aime pas, et finalement à la personne qui répond à la demande. Donc vous verrez peut-être des réactions correspondant à chaque réponse, puis celle qui répond exactement. La bonne réaction est celle que vous observez juste avant qu'il ne revienne, vous regarde ou hoche la tête pour indiquer qu'il a trouvé la réponse.

Quand vous avez deviné juste quatre fois de suite, changez de rôle. Prenez environ cinq minutes chacun.

En vous observant j'ai remarqué que la plupart s'en sortent très bien. En fait pour certains c'est vraiment *trop* facile. Cela varie beaucoup d'une personne à l'autre, parce que certains sont plus expressifs que d'autres. Si vous trouvez que c'est trop facile, vous pouvez augmenter la difficulté.

Par exemple, limitez artificiellement les indications que vous recevez. Si les changements au niveau du visage sont trop faciles à observer, cachez-lui le visage avec un cahier. Vérifiez que vous êtes capable de faire la même distinction en observant uniquement les changements de sa poitrine ou de ses mains, ou d'une autre partie de son corps.

Posez des questions plus neutres. « Pense à une chaise chez toi. » « Maintenant pense à une chaise dans ton bureau. » Cela rendra l'exercice plus délicat. Trouvez quelqu'un qui soit moins expressif, ses réactions seront plus difficiles à remarquer.

À l'inverse, si vous n'avez remarqué *aucune* différence chez votre partenaire quand il pensait aux deux personnes, vous pouvez rendre la tâche plus facile. Demandez-lui de penser à la personne la plus odieuse et antipathique qu'il ait jamais rencontrée, utilisez un ton de voix congruent, ça aide. Puis demandez-lui de penser à la personne qu'il aime le plus au monde. Trouvez quelqu'un qui soit plus expressif. Cela exagère les différences et vous facilite la distinction.

L'idée est de positionner l'exercice juste au-delà de vos compétences actuelles. Ainsi, vous apprenez plus vite et vous développez aussi votre acuité sensorielle plus rapidement.

Exercice 9

Maintenant vous allez faire un autre exercice de calibration pour distinguer les signaux non verbaux d'accord et de désaccord. Mettez-vous encore par deux et posez des questions banales. «Ton nom, c'est bien Bob? » « Tu es né en Californie? » « Tu es marié? » «Tu as une voiture? » Posez des questions auxquelles la réponse est indiscutablement oui/non, et observez les réactions non verbales pendant que votre partenaire répond verbalement. Vous apprendrez quels sont les signes non verbaux accompagnant la réponse « oui » en observant les différences avec ceux qui accompagnent la réponse « non ».

Certains vont inconsciemment et spontanément crisper les muscles de la mâchoire pour dire « non » et les détendre pour « oui ». D'autres vont pâlir pour « non », et rougir pour « oui ». D'autres encore vont pencher la tête en avant pour « oui » et en arrière pour « non». Il y a de nombreuses réactions idiosyncratiques liées à l'accord et au désaccord. Quand vous êtes capable de distinguer non verbalement le oui » du « non », demandez à votre partenaire de ne plus répondre consciemment. Après avoir posé la question, observez la réaction non verbale et donnez vous-même la réponse à votre partenaire. Quand vous avez deviné juste quatre fois de suite, changez de rôle.

Certains ont pu reconnaître que ce que vous venez de faire au cours d'une conversation correspond exactement à ce que vous avez fait plus tôt en établissant des signaux oui/non en transe. Être capable de le faire pendant une conversation vous permet d'utiliser ces indications lors de diverses situations où il n'est pas souhaitable d'induire une transe formelle, et où vous avez pourtant besoin de feedback.

Si vous êtes commercial, par exemple, et que vous avez calibré «Oui » et «non », vous pouvez savoir immédiatement à quel moment l'acheteur potentiel est d'accord avec vous, même s'il ne dit rien. Cela signifie que vous savez quels arguments de vente vous devez développer. Vous savez aussi quels arguments abandonner, ou à quelles objections vous devez répondre afin de conclure la vente.

Si vous présentez une proposition à un conseil d'administration, calibrer les « oui » et les « non » vous permet de savoir exactement à quel moment la faire voter. Vous pouvez dire au groupe : « Je ne sais pas si ce projet vous paraît être une bonne idée. » Puis faites une pause et regardez si la plupart des participants expriment « oui » de manière non verbale. Si c'est le cas, proposez un vote immédiat ; si les « non » l'emportent, continuez la discussion jusqu'au moment où vous aurez trouvé le moyen d'obtenir l'accord de la majorité.

Exercice10

Ce soir, engagez une conversation normale avec quelqu'un qui ne suit pas ce séminaire. Tout en parlant, dites quelque chose d'erroné à son sujet, et notez sa réaction. Un peu plus tard dites quelque chose à son sujet que vous savez être exact, et notez sa réaction. U intérêt de votre propos n'a aucune importance, notez seulement la manière dont il réagit, et si les réactions sont différentes dans les deux cas. Faites ça trois ou quatre fois jusqu'à ce que vous puissiez faire la distinction entre les deux.

Ne soyez pas péjoratifs pour obtenir la réponse négative. Faites-lui un compliment sur un de ses talents auquel il ne croit pas. Comme ça il ne se mettra pas en colère contre vous et vous n'aurez pas à vous justifier. Vous n'avez pas besoin de lui expliquer ce que vous êtes en train de faire, et vous ne ferez rien avec l'information que vous aurez obtenue. Notez simplement s'il y a une différence.

Plus vous développerez votre acuité sensorielle, plus souvent vous remarquerez les informations non verbales qui sont à votre disposition, et qui peuvent faire une grande différence dans votre manière de communiquer.

Lecture de la boule de cristal

La moitié d'entre vous va sortir de la salle et fera une pause-café, ou autre chose. Restez à proximité, parce que dans quelques minutes ceux qui sont restés à l'intérieur viendront vous chercher...

Bien. Ceux qui sont restés ici vont apprendre à devenir « médium ». Vous allez lire dans une boule de cristal, ou si vous préférez dans les lignes de la main. C'est un excellent exercice pour développer encore votre capacité à déceler les réactions non verbales les plus infimes. C'est ce qui fait *toute* la différence dans la pratique de l'hypnose, et pour cela vous avez besoin de méthodes spécifiques afin de développer des outils de perception.

Vous allez utiliser encore une fois le type de feedback tactile ou visuel très subtil que vous venez d'employer dans les précédents exercices. En utilisant vos nouvelles facultés de « médium », vous allez indiquer à votre partenaire des détails de son propre passé que vous n'avez aucun moyen de connaître. Vous allez être aussi surpris que lui.

Choisissez quelqu'un que vous ne connaissez pas du tout, comme ça vous ne pourrez pas vous appuyer sur des informations inconscientes que vous pourriez avoir sur son passé. Je veux que vous vous rendiez compte que vous pouvez faire ça sans aucune connaissance initiale de l'autre. Votre inconscient sait que vous pouvez, et votre esprit conscient a besoin d'en être convaincu.

Quand vous aborderez ce partenaire inconnu, commencez par poser quelques questions banales pour faire connaissance. Employez ce moment-là pour calibrer oui et non : accord et désaccord.

Dès que c'est fait, vous pouvez commencer. Si vous arrivez à le faire de manière congruente, très bien. Si ça vous paraît trop artificiel, vous pouvez dire : «je trouve que c'est un exercice bizarre, mais John et Richard m'ont demandé de le faire. Jusqu'à présent j'ai progressé en suivant leurs instructions, donc je vais essayer. Es-tu d'accord pour participer? »

Puis continuez : « Bien, je vais lire dans cette boule de cristal et te raconter des détails importants de ton passé. » En disant ça, arrondissez les mains et regardez-les comme si elles contenaient une boule. Il est probable que votre partenaire regardera vos mains lui aussi.

Comme dans tous les autres exercices il faut commencer par établir le rapport. Un excellent moyen est de faire légèrement monter et descendre la boule de cristal qui n'existe pas, au rythme de la respiration de votre partenaire. À ce moment-là vous avez déjà réalisé deux choses : vous avez établi le rapport en vous synchronisant sur sa respiration, et vous avez focalisé son attention consciente sur quelque chose qui n'est pas là. C'est toujours l'indication que quelqu'un est dans un état modifié.

Puis continuez ainsi : « En regardant dans cette boule de cristal... je vois les brumes se dissiper... et au milieu, un personnage commence à apparaître... un personnage très important... de ton passé. » Puis attendez que son attention soit focalisée sur la boule, pour lui laisser le temps d'identifier « un personnage important de son passé ». Jusque là vous agissez comme dans une instruction de procédure : vous ne donnez aucune information spécifique.

Puis vous continuez : «On dirait un homme... » À ce moment-là vous guettez toute indication de votre partenaire pour savoir s'il est d'accord. Si vous remarquez la plus petite réaction indiquant «non »,

c'est-àdire que votre partenaire a déjà choisi une femme, alors vous vous écriez : « Non, c'est une femme ! Les brumes se dissipent maintenant ! »

La plupart des gens vont hocher légèrement la tête et indiquer sans équivoque s'ils suivent. Tout ce qu'il faut faire c'est laisser à votre parte paire le temps de trouver un souvenir, dire quelque chose au sujet de ce souvenir, puis observer ses réactions pour savoir si vous êtes dans le vrai. Si ce n'est pas le cas, vous adaptez de manière très congruente ce que vous observez, comme si vous le voyiez réellement dans la boule.

Si je mets deux bols renversés sur une table et que j'ai placé un pois sous l'un d'entre eux, combien de questions devez-vous poser pour connaître la réponse?

- Une question.

Bien sûr. Vous dites : « Est-ce qu'il est sous celui-ci? » Si la réponse est « oui », vous savez que c'est le bon. Si la réponse est « non », vous savez qu'il est sous l'autre. S'il y a quatre bols et un seul pois, combien de questions faut il poser?

- Deux.

C'est exact. Il n'en faut que deux parce qu'on peut découper le problème. « Est-ce que c'est sous l'un de ces deux-là? » Quand vous avez la réponse, vous êtes ramené au problème initial des deux bols. Si l'on a huit bols, il faut trois questions, et ainsi de suite.

Ce type de stratégie est très efficace pour ce que vous allez faire. On peut en effet toujours diviser le monde en classes binaires. « C'est un homme, c'est une femme. » « Il est à l'intérieur, il est à l'extérieur. » « Il est plus vieux que toi, il est plus jeune que toi. » « Il est proche de toi, il est loin de toi. » « Il veut être proche de toi, il ne veut pas être proche de toi. » Le langage permet de faire ces distinctions absolument artificielles qui divisent le monde en deux choix binaires : c'est ceci ou cela.

- Est-ce que tu proposes les deux possibilités ?

Tu commences par une : « On dirait un homme », puis tu attends la réaction pour savoir si le partenaire accepte ou rejette ce que tu dis. Il a peut-être déjà un homme en tête, dans ce cas ton propos correspond à ce qu'il est en train de vivre. Ou il n'a pas encore choisi, consciemment ou inconsciemment, si c'était un homme ou une femme. Dans ce cas, si tu as parlé d'un homme, il a pu réfléchir pour savoir s'il acceptait ou non. Ou il peut avoir pensé à une femme, et quand tu as attendu, il a changé et a estimé qu'un homme pouvait être acceptable.

À l'inverse votre partenaire peut ne pas être d'accord avec ce que vous avez dit. Dans ce cas il suffit de s'adapter : «Attends, les brumes sont en train de se dégager, maintenant je vois plutôt une femme. »

Le but de cet exercice est de vous montrer que l'on peut employer les signaux non verbaux, donc inconscients, comme guide pour décrire un souvenir personnel dont on ne sait rien soi-même. Dans sa perception de ce que vous faites, vous serez en possession de renseignements que vous n'auriez pas pu obtenir de manière ordinaire, et donc il aura l'impression que vous avez des dons de « voyance ».

Dès que vous avez calibré votre partenaire, commencez avec la famille générique des « quelqu'un d'important pour toi ». Tout le monde a quelqu'un d'important dans sa vie. Puis utilisez des catégories binaires. Qu'est-ce que vous pouvez employer comme catégories binaires supplémentaires ?

- Grand/petit.
- Heureux/Malheureux.

Bien sûr, ce sont toutes des pseudo-catégories, mais elles sont néanmoins employées tout le temps par tout le monde. « Tu m'intéresses/tu ne m'intéresses pas. Il fait jour/il fait nuit. » Vous allez définir chacun au moins six possibilités de choix binaires avant de commencer. Après les avoir employées, vous pouvez utiliser des modèles éricksoniens d'instructions de procédure (Milton-

modèle[13]). On *pourrait tout* faire uniquement en employant des modèles éricksoniens, beaucoup de « voyants » ne font que ça. Vous pouvez dire par exemple : « Et ce souvenir contient *des* informations, *des* apprentissages, dont tu n'avais pas remarqué la présence... Parce que le sens qu'a maintenant pour toi cet événement est différent de celui que tu lui avais attribué... au moment où il s'est déroulé... Et pendant que ton inconscient... donne un nouveau sens à cet événement... cela n'a aucune importance que l'esprit conscient l'apprécie... un peu... ou beaucoup... Ton esprit inconscient peut appliquer cette nouvelle connaissance... de manière utile.. et délicieusement surprenante... dans une situation de ta vie... au cours des prochaines quarante-huit heures. »

Vous pouvez aussi, une fois que vous avez décrit la personne importante, dire : « Et je ne sais pas si tu a réalisé que cette personne a tu message important pour toi, qu'elle n'a jamais exprimé, et pourtant elle a voulu le faire... ce message pourrait t'être très utile maintenant... E tout en la regardant et en l'écoutant... tu peux commencer maintenant

à l'entendre... »

13. Voir l'annexe 3.

Quand on emploie les modèles éricksoniens, on peut utiliser le même système de feedback oui/non pour guider ce que l'on dit. Assurez-vous simplement de rester en dehors du contenu.

Après avoir vécu une expérience telle que celle-ci avec vous, il faudrait être un praticien chevronné de la communication pour se rappeler ce que vous avez effectivement dit. L'expérience interne de votre partenaire, projetée dans la boule de cristal, sera tellement riche et détaillée qu'il pensera que vous avez deviné tout ce qu'il vous a transmis sans s'en rendre compte. Vous avez indiqué quelques variables et il a rempli tous les détails particuliers. Généralement, à la fin, à moins qu'il soit extrêmement sophistiqué, il vous demandera : « Comment peux-tu savoir tout ça? » En fait vous ne le saviez pas.

- Tu ne demandes aucun feedback verbal?

Non, le but de cet exercice est de vous entraîner à faire confiance à votre capacité à discerner les signaux non verbaux et à les utiliser comme guide dans votre discours. En employant l'approche par les catégories binaires, vous deviendrez de plus en plus spécifique en suivant les signaux oui/non pour descendre l'arbre binaire. Quand on utilise l'approche éricksonienne, on reste totalement général et on utilise le feedback non verbal pour vérifier que la personne suit pas à pas. Si l'on remarque des réactions involontaires particulièrement fortes, on sait qu'il faut amplifier les nominalisations dans ce domaine. On ne sait toujours pas ce que vit la personne, mais tant qu'on maintient le rapport elle est parfaitement capable de remplir tous les blancs et de créer une expérience interne riche et pleine de sens.

La « lecture de la boule de cristal » est conçue pour affiner votre acuité visuelle. Si vous préférez développer vos capacités tactiles, essayez la « lecture des lignes de la main ». Pour le faire vous tenez la main de l'autre personne, et apprenez *à sentir* la différence entre les réactions « oui » et « non ».

ANNE : Je fais de la voyance et obtiens des renseignements grâce aux canaux sensoriels. Es-tu en train de dire que c'est réellement ça la voyance?

Je n'ai rien contre les « perceptions extrasensorielles » ou les autres phénomènes parapsychologiques. À l'heure actuelle on admet que les phénomènes situés à la frange de la psychologie démontrent la puissance d'éléments dont on ne connaît ni la nature exacte ni le fonctionnement. Certains voyants travaillent certainement de manière similaire à l'exercice que je viens de décrire.

J'espère qu'il existe des centaines de canaux d'informations entre les êtres humains en dehors de nos cinq sens connus, je ne les connais pas du tout pour l'instant. Je sais seulement que je peux désormais voir, entendre et ressentir de manière tactile des choses que je considérais être du domaine paranormal il y a seulement quelques années.

Je serais enchanté de découvrir de nouveaux canaux de communication. Ma méthode pour y arriver est d'abord d'affiner au maximum mes canaux sensoriels, puis de modéliser des gens qui réalisent des phénomènes « paranormaux ». Si j'obtiens le plus possible d'informations je pense que je pourrai m'évader des canaux officiellement reconnus, et si je reçois alors des informations supplémentaires, j'aurai la preuve qu'il en existe d'autres.

Allez chercher quelqu'un à l'extérieur pour faire cet exercice et découvrez la précision que vous pouvez atteindre, uniquement en utilisant du feedback non verbal. Prenez à peu près une demi-heure.

Comment cela s'est-il passé ?

- J'ai commis une erreur au début. Mon partenaire a immédiatement réagi. Il commençait à se pencher vers la boule, j'ai dit que le personnage était une femme, alors il a rejeté la tête en arrière en s'écriant « Je vois un homme. »

Comment as-tu réagi?

- J'ai dit : « Ah oui, je vois maintenant que *c'est* un homme. »

Très bien. Parler d'« erreur » au lieu de « résultat » ou de « réaction » est un jugement inutile de la part de ton esprit conscient. C'est efficace de se donner des critères élevés pour s'améliorer, et je respecte ce fonctionnement. Admets néanmoins que ce que tu qualifies « d'erreur » peut ne pas en paraître une à quelqu'un d'autre. *Tu* sais quelles étapes tu veux suivre. Si pour une raison quelconque tu ne suis pas exactement ton plan, il est probable que personne d'autre ne s'en rendra compte. Je vous recommande d'utiliser tous les renseignements qu'on vous fournit. « Bien sûr je vois un homme, regarde attentivement son visage. »

Le partenaire pourrait vous tester : « Est-ce que cette personne sera flexible et me permettra de faire ce que je veux faire ? » Cela devient un bon moyen d'établir le rapport.

Exactement. Erickson parle beaucoup de besoins idiosyncratiques que certaines personnes éprouvent dans des états modifiés. Il se peut que, quoi que vous disiez, vous obteniez une réaction de polarité à la première proposition que vous ferez. Quelle que soit la réaction, utilisez-la pour aller là où vous voulez aller.

ANNE : Je trouve que c'est difficile à faire, quand j'ai commencé je me suis retrouvée dans l'état dans lequel je me mets pour faire de la voyance.

Je pense que ça peut arriver.

ANNE : À ce moment-là je ferme les yeux et j'obtiens des images internes, donc j'ai gardé les yeux ouverts pour que ce soit différent. Et même avec les yeux ouverts, il était difficile de rester en dehors de mon état habituel de voyance pour me mettre en contact avec les choix binaires.

D'accord. Tu as la capacité d'entrer dans un état spécial dans lequel tu as accès à des canaux de communication que je ne connais pas encore, ou bien tu es tellement sensible à des indices minimaux que tu n'as pas besoin d'employer la méthode binaire. La manière dont tu procèdes m'importe peu. Tu possèdes déjà une stratégie pour obtenir le même type d'informations.

La seule question c'est : « Est-ce que c'est intéressant pour toi *d'ajouter à* ton répertoire un *autre* moyen d'y arriver, indépendamment de cet état spécial que tu emploies déjà de manière efficace? Si ça t'intéresse, avant de te lancer dans la lecture de la boule de cristal ou des lignes de la main tu peux faire un recadrage interne pour t'assurer que ton état spécial et toutes les compétences qui y sont liées demeurent protégés, et distincts de ton apprentissage de cette nouvelle façon d'obtenir des informations. Ainsi tu ne risqueras plus de te retrouver dans cet état.

Il se pourrait que le processus de lecture d'une personne soit le même dans les deux cas, je n'en sais rien. De toute façon il est préférable pour toi de dissocier les deux.

8
Auto-hypnose

Cet après-midi nous allons vous présenter deux méthodes d'autoinduction et une procédure élégante d'auto-hypnose. Vous pourrez les employer aussi bien pour vous que pour vos clients. Si vous les enseignez à vos clients ils pourront se mettre spontanément en état modifié dans votre cabinet. Vous pourrez obtenir d'eux qu'ils s'entraînent chez eux, puis quand ils viendront en consultation, vous pourrez les faire accéder à nouveau à ces états uniquement en leur demandant de vous raconter comment ils ont fait : « Décrivez-moi la méthode qui vous a procuré la transe la plus profonde. » Ils répondront : « Celle-ci a bien fonctionné » et ils retourneront en transe tout en vous expliquant ce qui s'est passé. C'est la méthode de l'accès à un état vécu antérieurement.

La première méthode d'auto-induction que nous allons décrire est celle de Betty Erickson. C'est la femme de Milton Erickson, elle est très compétente pour se mettre dans divers états modifiés et elle est capable de passer très rapidement de l'un à l'autre. La technique qu'elle a mise au point présuppose la connaissance des systèmes de représentation sensorielle. Erickson est la seule personne, à part nous, qui ait acquis une compréhension explicite de ces systèmes; il savait qu'il existe trois canaux principaux et que certains prédicats permettent de les identifier.

Betty commence donc par s'asseoir dans un endroit confortable, puis trouve un objet agréable à regarder. Pour ma part j'en choisirai volontiers un où se reflète la lumière, comme une des pendeloques en verre du lustre au-dessus de moi. Je fixe mon regard sur l'objet, puis je me dis trois phrases visuelles décrivant mon vécu : «Je vois la lumière briller sur ce morceau de verre, je vois le mouvement d'un bras nu, je vois que quelqu'un vient de lever les yeux pour regarder ce lustre. »

Ensuite je passe à l'auditif, et dis trois phrases sur ce que j'entends « J'entends le bruit de la climatisation, j'entends le bruit du papier froissé quand les participants prennent des notes, j'entends quelqu'un se racler la gorge. »

Puis trois phrases sur ce que je ressens : «Je sens le contact du plancher sous mes pieds, je sens le poids de ma veste sur mes épaules, je sens la chaleur de mes deux mains croisées. »

Puis, tout en maintenant mon regard dans la même direction, je repasse par chacun des trois canaux, trouvant deux phrases pour chacun. Puis encore une fois, avec maintenant une seule phrase pour chaque canal. Généralement, même pour les débutants, quand on arrive à la moitié du cycle de deux phrases, les paupières commencent à devenir lourdes et le champ de vision devient très limité, comme si l'on portait des oeillères. Si c'est le cas, laissez vos yeux se fermer et utilisez des visualisations internes. Pour l'auditif et le kinesthésique il est encore possible d'employer ce qui se passe à l'extérieur.

- Est-ce que tu prononces les phrases tout haut quand tu le fais uniquement pour toi?

Cela n'a aucune importance, fais ce qui est le plus facile pour toi. Beaucoup d'entre vous découvriront qu'après l'avoir effectué une douzaine de fois, tout ce qu'ils auront à faire sera de se dire : « Je vais me faire cette induction », et ils y seront. Il suffit que je regarde ce morceau de verre et ça provoque une vision limitée, ce qui est pour moi l'indication d'une transe.

- Faut-il toujours le faire dans le même ordre : visuel, auditif, kinesthésique ?

Non, si tu connais ta séquence préférée fais-le dans l'ordre qui te convient. Ceci dit, ça fonctionne aussi dans l'autre sens.

- Tu n'utilises pas les mêmes phrases à chaque fois, n'est-ce pas?

Je conseille de les adapter au vécu de l'instant. Tu es en train de mettre en place une boucle de feedback, c'est-à-dire que tu traduis en mots les sensations visuelles, auditives et kinesthésiques. La caractéristique de tout bon travail en état hypnotique est l'utilisation de cette boucle. Voilà pour la première phase de la technique de Betty Erickson. Dans la phase suivante, je commence par évaluer quelle est la main qui paraît la plus légère. Puis je me suggère que cette main va continuer à se sentir de plus en plus légère et va s'élever avec des mouvements inconscients, se sentant attirée par mon visage de manière que, à l'instant où elle le touche, je plonge en transe profonde.

La deuxième méthode d'auto-hypnose est similaire, mais on utilise des représentations internes et non plus externes. On s'assied ou on s'étend dans un endroit confortable, et on se fait une image visuelle interne de ce à quoi on ressemblerait si on était debout en face de soi, en train de se regarder. Si vous éprouvez de la difficulté à construire une telle image, vous connaissez déjà le moyen d'y remédier, c'est le passage d'un canal de représentation à un autre (voir le chapitre 2). Commencez par la sensation kinesthésique de la respiration, ou le bruit qu'elle fait, puis passez à l'image de la poitrine qui monte et qui descend. Continuez à la développer et à la stabiliser jusqu'à en distinguer tous les détails. Vous finirez par voir les mouvements de votre poitrine, qui sont liés à la sensation kinesthésique de la respiration.

Tout en continuant à voir cette image de vous-mêmes, vous transportez votre conscience jusqu'au sommet de votre crâne et vous ressentez kinesthésiquement la température, la tension, l'humidité, la pression, etc. Vous descendez alors lentement le long de votre corps, en ressentant séparément chaque partie. En regardant cette image visuelle de vous-même depuis l'extérieur, vous sentez ce qui se passe kinesthésiquement dans votre corps.

Puis vous ajoutez une représentation auditive. Tout en voyant l'image et en ressentant kinesthésiquement votre corps, vous vous décrivez l'expérience : « Je ressens une certaine tension dans mon sourcil droit, et ça commence à s'en aller. » Les trois systèmes transmettent la même information, vous voyez, sentez et entendez le moment présent.

Une fois que vous avez passé en revue toutes les parties de votre corps, vous pouvez ajouter ce que j'ai fait à la fin de la première méthode. Au moment où vous sentez quelle est la main la plus légère, vous voyez dans l'image cette main commencer à s'élever, se sentant attirée par votre visage. Puis vous le décrivez auditivement : « Ma main gauche commence à se soulever avec des petits mouvements inconscients et honnêtes. » Même si vous ne savez pas ce que c'est que des petits mouvements inconscients et honnêtes, votre inconscient, lui, le sait, faites-lui confiance. « Ma main

continue à se sentir de plus en plus légère et attirée par mon visage, quand elle l'atteindra je vais entrer dans une transe profonde. » Vous pouvez vous dire ces choses à mi-voix, ou tout haut si c'est plus efficace pour vous. Si vous parlez tout haut, fermez la porte sinon les gens vont croire que vous êtes devenu fou.

- J'ai remarqué que c'était plus facile pour moi d'avoir la main qui se lève quand j'imagine une longue poignée qui la tire.

Ou tu pourrais employer un ballon gonflé à l'hélium. On peut ajouter beaucoup d'autres éléments à incorporer dans les images, les sensations et les mots qui aident à chaque étape. Je vous donne les bases, il y a beaucoup de façons artistiques de le faire.

- Si j'emploie une image interne me représentant, et que je sens ma main gauche plus légère que la droite, est-ce que je vois une image inversée, comme dans un miroir?

Essaye les deux et retiens celle qui est la plus efficace pour toi.

- À quoi cela sert-il de toucher son visage avec la main?

Ce que vous faites est tout à fait arbitraire. La plupart des gens ont expliqué que leur main se soulevait, quand elle touchait leur visage ils ressentaient un changement soudain et radical, et ils devenaient amnésiques juste après.

Avant de commencer l'un de ces exercices, et à n'importe quel moment dans le futur quand vous décidez de faire de l'auto-hypnose ou de la méditation, donnez des instructions à votre inconscient pour qu'il vous réveille. Dites par exemple : « Inconscient, je te demande de me réveiller dans un quart d'heure, frais et dispos après cette expérience. » Votre corps est une merveilleuse horloge. Si on observe le moment où les gens sortent de transe, c'est généralement à moins de quinze secondes du moment qu'ils avaient indiqué. Le pire qui pourrait vous arriver, si vous oubliez cette instruction, c'est de vous endormir et de vous réveiller frais et dispos, quelques heures plus tard.

Expérimentez les deux méthodes jusqu'à ce que vous sachiez quelle est la plus efficace pour vous. Au début, ne tentez aucun travail spécifique de changement, détendez-vous et reposez-vous, tout simplement. Attendez d'avoir complètement confiance dans votre capacité à entrer en transe et à en sortir. Autrement dit, attendez d'être sûr de savoir que vous pouvez vous mettre vous-même en transe profonde et que votre inconscient vous en sortira au moment que vous aurez fixé.

C'est en pratiquant ces méthodes que vous développerez votre confiance en vous. Vous remarquerez aussi que la procédure se simplifie et que, au lieu de passer de manière consciente par toutes les étapes, quand vous vous installerez pour le faire, vous entrerez immédiatement en transe. À ce moment-là, l'auto-hypnose deviendra pour vous un outil efficace dans votre évolution personnelle.

Pour cela donnez quelques instructions à votre inconscient avant d'entrer en transe. D'abord décidez de l'expérience que vous voulez vivre. Demandez à votre inconscient de vous faire vivre les sons, les images, les sensations liés à une ou plusieurs occasions où vous avez réalisé quelque chose de manière particulièrement créative et efficace. Demandez-lui, une fois qu'il aura terminé, d'en extraire les éléments comportementaux particuliers qui vous ont permis de réussir, et de les faire survenir plus fréquemment dans les contextes appropriés.

Supposons que vous ayez à présenter un projet au Conseil d'Administration de votre entreprise, et que vous deviez vraiment réussir cette présentation. Avant d'entrer en transe, au moment où vous décidez combien de temps vous voulez que ça dure, vous pouvez vous dire « Quand je serai en transe je te demande, à toi mon inconscient, de me faire vivre les images, les sons et les sentiments que j'ai connus lors des cinq présentations où j'ai été le plus dynamique, efficace et créatif.

Si c'est en thérapie familiale, demandez-lui la même chose. Si c'est un développement personnel plus général, vous pouvez dire : « Fais moi revivre les cinq occasions dans ma vie où je me suis

conduit de la manière la plus élégante, ou la plus assurée, ou la plus créative. » Vous lui demandez de vous faire revivre les meilleurs souvenirs que vous ayez de ce que vous voulez réussir. Puis vous entrez en transe et laissez venir ce qui vient. Vous vous découvrirez alors véritablement en train de changer.

Vous pouvez aussi demander une indication consciente de ce que vous avez vécu pendant la transe, mais je ne le recommande pas. Prenez l'habitude de faire confiance à votre inconscient. Vous vous découvrirez de nouveaux comportements, ou certains comportements se produisant plus fréquemment dans un contexte adéquat. Quand cela se produira, vous prendrez conscience des changements que vous avez réalisés. C'est plus efficace de passer d'un changement inconscient à un comportement, *puis à* une reconnaissance consciente de ce changement, que de commencer par une compréhension consciente que l'on essaye ensuite d'appliquer dans son comportement. Rendez-vous service, faites-le de manière facile.

ROBERT : Et si tu veux réaliser quelque chose que tu n'as encore jamais fait?

Si tu penses n'avoir jamais réussi à adopter un certain comportement, emploie le Générateur de Nouveau Comportement que l'on vous a appris ce matin. Trouve un modèle, quelqu'un que tu admires et respectes, qui réussit élégamment et efficacement ce que tu voudrais faire. Puis demande à ton esprit inconscient de passer en revue tous les sons, les sentiments et les images internes de la personne montrant ce comportement. Fais-le en trois étapes : dans la première tu ne fais que voir et entendre ce qui se passe, observe attentivement. Dans la deuxième tu demandes à ton esprit inconscient de substituer ton image et ta voix à celles du modèle. Donc la deuxième fois tu lances le film et tu te regardes faire toi-même les choses que faisait l'autre. Dans la troisième étape tu passes dans l'écran et tu le vis depuis l'intérieur, en ressentant les émotions et les sensations éprouvées en vivant toi-même le comportement, et de plus tu vois et entends depuis ce nouveau point de vue.

Par exemple, en ce qui me concerne j'utiliserai Milton Erickson comme modèle. J'ai passé des heures à l'observer et à l'écouter. Avant d'entrer en transe je me donnerais l'instruction suivante : « Retrouve les occasions où il a réagi aux comportements incongruents de ses clients. Qu'est-ce qu'il a fait exactement? » La première fois je le vois et l'entends. La deuxième fois, je me mets à sa place puis je me vois et je m'entends faire la même chose. Pour intégrer vraiment ce comportement, je vais ensuite pénétrer dans l'écran et ressentir les gestes et les sentiments que j'aurais si j'étais véritablement en train de le faire.

Cette troisième étape est destinée à automatiser la réaction. Une fois qu'elle est effectuée, demande à ton inconscient d'avoir ce comportement de manière naturelle et spontanée dans les contextes appropriés, ça fonctionne vraiment très bien comme outil réflexe.

- Tu donnes cette instruction à ton inconscient avant de te mettre en transe ?

Oui, c'est trop compliqué de le faire toi-même quand tu es déjà en transe. Par ailleurs je suggère de commencer par des comportements simples. Par exemple : « Je veux apprendre à sourire pour obtenir certaines réactions. » Plus tard, on peut adopter des comportements de plus en plus complexes.

Je vous ai indiqué une procédure par étapes pour induire et utiliser vous-mêmes des états modifiés. Si vous trouvez le processus fastidieux, rassurez-vous, une fois que vous connaîtrez bien les étapes, elles se simplifieront vite, et il vous suffira bientôt d'une minute pour modifier votre état de conscience. Vous serez capables de le faire entre deux rendez-vous ou pendant des pauses très courtes.

Discussion

HENRY : Pourrais-tu expliquer comment modifier la notion que l'on a du temps? Comment utiliser l'hypnose pour ralentir ou accélérer la perception des événements?

C'est différent si je le fais pour moi-même ou pour quelqu'un d'autre. Pour moi, je demanderais à mon inconscient de trouver beaucoup de souvenirs ayant en commun le fait de modifier ma perception de la vitesse. Par exemple, quand on quitte une autoroute pour passer à la circulation urbaine, on a l'impression de ne plus avancer. Ou, lorsqu'on apprécie vraiment quelque chose, le temps semble s'envoler et les heures passent comme si c'étaient des secondes.

Ces exemples de modification de la perception du temps montrent que les changements sont possibles, c'est d'ailleurs le seul point commun à toutes ces expériences. Je demanderais donc à mon inconscient de trouver tous les exemples auxquels il peut penser, et de me mettre dans ces situations.

Pendant que mon inconscient accomplirait ça, je lui demanderai de créer une sorte de bouton de commande pour que je puisse accélérer ou ralentir le cours des événements. Je le réglerais de manière que mes yeux s'ouvrent après une vingtaine d'expériences, que je sois encore en transe, et que je puisse tourner le bouton pour contrôler la vitesse de ce qui se passe.

Je sais que j'ai déjà vécu des cas de distorsion temporelle dans mon existence, donc c'est là que je pourrais trouver des exemples. Puis j'utiliserais ce savoir au tennis. Je ralentirais suffisamment le temps pour affiner mon coup, et j'ajusterais la vitesse entre les services. Après chaque service, je reviendrais en arrière et j'évaluerais sa vitesse : « Était-il rapide ou lent? » et je tournerais le bouton en conséquence.

HENRY : Y a-t-il un moyen pour accélérer l'apprentissage, par exemple de l'hypnose?

Je pense que tu peux donner la réponse toi-même. Je pourrais te donner une méthode, mais ce qui m'intéresse c'est que ce soit toi qui trouves comment faire. Tu sais précisément ce que tu veux. Avec quels paramètres jouer? Si tu veux accélérer ta perception des choses, trouve des exemples où tu l'as déjà fait, puis fais en sorte de contrôler le processus. Tu sais que tu a déjà appris beaucoup de choses, tu sais que tu es capable de les intégrer, alors comment faire plus vite?

HENRY : En me mettant dans les contextes où je fais ça normalement.

C'est vrai, mais le facteur qui va te permettre d'apprendre plus vite c'est d'avoir *plus de temps. Si* tu arrives à créer deux mois, est-ce suffisant ? En d'autres termes, fais ce que l'on appelle une « pseudo-orientation dans le temps ». Mets-toi en transe et projette-toi dans le futur. Dis-toi que demain n'est pas demain, mais que c'est deux mois plus tard. Puis, en transe, vis complètement le temps entre maintenant et ce moment-là, crée tout ce qui va nécessairement se passer pendant ces deux mois. Tu peux penser à tous les clients avec lesquels tu as travaillé et tout ce que tu as fait, tu peux créer tout ce qui s'est passé. Crée de manière détaillée tout ce dont tu as besoin pour en savoir beaucoup sur la PNL et l'hypnose.

Chaque fois que l'on veut quelque chose, il suffit de penser à l'endroit où ça arrivera de toute façon, puis de faire comme si c'était fait. L'hypnose est une façon de créer une réalité. Quand on sait que ce qu'on désire arrivera dans un contexte spécifique, il suffit d'utiliser ce contexte pour créer ce que l'on veut. Si vous ne connaissez aucun contexte où ça puisse arriver, alors créez-le de toutes pièces.

- Est-il possible de créer une surcharge d'autres réalités?

Oui, ça s'appelle une psychose. Quand on utilise des réalités parallèles, il faut faire comme ferait un avocat, il faut vérifier qu'elles sont complètes et inattaquables. Il faut qu'elles puissent atteindre le but poursuivi, et en même temps il faut s'assurer qu'elles ont une porte de sortie. Si l'on crée une réalité mouvante, on y réagit de manière inconstante et cela perturbe la personnalité.

Un hypnotiseur très connu a écrit un livre qui propose des inductions à se lire tout haut les uns aux autres. Il y a des procédures qui frisent la maladie mentale, les gens qui les lisent s'installent mutuellement des stratégies qui ne leur seront pas globalement bénéfiques. Je trouve ça fou, et c'est une sorte de folie que j'appelle laisser-aller. Il est important de ne pas se laisser aller quand on emploie l'hypnose. *Quand vous créez une réalité, créez-en une qui fonctionne, et créez-la complètement et sans failles de manière à obtenir exactement ce dont vous avez besoin. Il* ne faut surtout pas créer une réalité démente et y vivre, parce qu'on n'a aucune idée des réactions qu'elle peut entraîner. Elle peut générer un emphysème ! Il faut être sûr que ce que l'on construit fonctionnera de façon satisfaisante.

La plupart des réalités hypnotiques que les gens se sont bâties et dans lesquelles ils vivent la majorité du temps, ce qu'ils appellent l'état éveillé, ne sont pas vraiment utiles. Je dis ça au sens littéral. La plupart des gens que je rencontre ont bâti une réalité qui, si l'on évalue le bon et le mauvais, le plaisir et la souffrance, n'est pas vraiment bénéfique. Pour moi c'est du laisser-aller.

Les valeurs de référence d'Erickson étaient que ses clients se marient, trouvent du travail, aient des enfants et lui envoient des cadeaux. Ce ne sont pas mes critères, quand les gens m'envoient des cadeaux je ne reçois jamais ce dont j'ai envie. Je ne vais pas faire changer tous mes clients pour qu'ils se marient, etc. Erickson le faisait parce qu'il croyait sincèrement qu'il faut faire ce genre de choses.

Je pense vraiment qu'il faut être très attentif quand on construit une réalité parallèle, ou quand on construit sa propre réalité. Par exemple je pense que les psychologues humanistes ont construit une réalité incroyablement inutile qui se fait uniquement plaisir à elle-même, c'est dangereux. Parfois je suis invité à faire un discours d'introduction à ce genre de conférence, et je trouve que c'est plus terrifiant qu'une institution criminelle. Les criminels, au moins, ont une éthique de survie. La plupart des programmes et des types de réalité que les gens s'installent mutuellement à ces réunions ne tendent même pas vers leur survie. Ces réalités ont plutôt tendance à mettre les gens dans des situations dangereuses où ils pourraient réellement être blessés. Il se peut que ça n'arrive jamais, mais c'est un risque. Les gens ne considèrent généralement pas les conséquences de ce qu'ils font, et cela n'est pas l'apanage des psychologues humanistes.

- Quels types de réalités construites par les psychologues sont-ils dangereux?

Par exemple : « Pour être une bonne personne il faut faire des métacommentaires. » Donc tu me dis : « Je suis vraiment furieux que tu sois parti comme ça hier soir » et je réponds : «Je suis très heureux que tu puisses exprimer ta colère envers moi. » Ce type de réponse est la marque de fabrique de la plupart des psychologues humanistes. C'est une réponse qui n'a aucune utilité, elle n'aide personne. A la limite, quelqu'un qui fait ce genre de réponse finit par s'aliéner peu à peu et éprouve des sentiments désagréables de plus en plus fréquents. C'est un résultat *logique.* Observez les gens qui font ce type de réponse et vous vous en rendrez compte.

Il y avait, à l'université où j'enseignais, un consultant en développement humaniste des organisations. À l'époque il passait pour un héros, et maintenant c'est devenu uniquement un héros de la contre-culture. Tout son univers est bâti sur ce type de réactions, il fait des métacommentaires sur tout. Il est seul, dépressif, misérable et à côté de ses chaussures. Cela ne m'étonne pas du tout parce qu'il ne réagit jamais *aux* personnes, mais toujours *à propos* des personnes. En conséquence il ne peut avoir aucune intimité, aucun sentiment de relation. Cette limite fait partie intégrante de sa réalité : il pense qu'un métacommentaire est une réaction «vraie ».

Les gens créent souvent des réalités ou choisissent des objectifs qui n'en valent pas la peine,

c'est la limite de l'auto-hypnose. Un client d'un de nos élèves avait décrété qu'il était aberrant de se parler à soi-même. Il avait lu dans un livre : « Il faut deux personnes pour tenir une conversation. » Il en avait alors conclu qu'il était stupide d'avoir une conversation avec soi-même, et avait arrêté tout dialogue interne. Il a perdu la faculté de réaliser certaines choses pour lesquelles il utilisait le dialogue interne, des petites choses comme planifier ce qu'il voulait faire. Il ne pouvait plus que voir des images, ressentir des sensations et des sentiments. Il ne pouvait plus se poser de questions telles que « Qu'est-ce que j'aimerais faire aujourd'hui? » Il n'avait pas réfléchi aux conséquences globales de cette décision avant de la prendre.

Les clients demandent souvent des choses qui ne les rendraient pas heureux s'ils les obtenaient. Parfois je les leur procure et les laisse souffrir un moment. C'est alors plus facile de revenir en arrière et de leur donner quelque chose de plus sensé.

Un client m'a dit un jour qu'il voulait ne plus rien sentir. Il m'a expliqué que tout ce qu'il avait ressenti pendant des années avait été terrible, qu'on l'avait fait tellement souffrir qu'il ne voulait plus jamais ressentir ces choses. Je l'ai mis sous hypnose et lui ai retiré sa perception kinesthésique. Bien sûr il a perdu le sens de l'équilibre ; il ne pouvait plus se tenir debout. Puis je l'ai fait sortir de transe, toujours sans sensations, et lui ai demandé s'il voulait revenir la semaine suivante. Il a dit : « S'il vous plaît, faites quelque chose ! » J'ai répondu : « Très bien, maintenant on va travailler à ma façon. »

Quand vous pratiquez l'auto-hypnose, étudiez votre objectif avec beaucoup de soin. Jouez l'avocat du diable et demandez-vous en quoi cet objectif pourrait être dangereux, puis utilisez la réponse pour l'améliorer. Dans tous les exemples que je vous ai donnés, la personne voulait améliorer sa vie en s'imposant des limites. Se donner *plus* de limites est rarement le moyen de les dépasser. Le principe de base est de toujours *augmenter* ses compétences et ses choix.

9
Questions

Est-ce que je peux te décrire un cas et te demander ce que tu ferais ?

Oui, mais je ne sais pas ce que je pourrai dire. Beaucoup de gens me parlent d'un de leurs clients, et tant que je n'ai pas la personne en face de moi, je ne sais pas quoi faire. La plupart de nos procédures sont basées sur le feedback sensoriel de l'instant, qui n'existe pas dans une description verbale. Ceci dit, raconte-moi et je vais voir ce que je peux faire.

- C'est un jeune homme de dix-neuf ans que j'ai vu pour la première fois la semaine dernière et que je vois à nouveau demain.

Tu réagis très fortement à son sujet. La première chose à faire serait d'utiliser pour toi-même le traitement des phobies! D'accord, parle moi de lui.

- Il m'a expliqué qu'il avait porté un masque de chirurgien pendant quatre ans.

Et alors, ça l'empêchait d'embrasser les filles sur la bouche? - Il y a quelques années il voulait cacher son nez et - Sais-tu comment c'est arrivé?

- Oui, il avait de l'acné des deux côtés du nez, alors il s'est mis à porter ce masque pour le cacher.

A-t-il encore de l'acné?

- Non, quand il est venu c'était la première fois qu'il enlevait le masque depuis quatre ans.

C'est un jeune homme courageux.

- Il ne sortait jamais de chez lui et il était convaincu qu'il n'existait pas au monde de nez plus abîmé que le sien.

Bien, je vais te proposer une approche amusante. Je ne te garantis pas que ça fonctionnera, mais c'est un moyen que j'ai testé.

Si tu as une secrétaire, fais-lui frapper un article assez court sur les rapports qui existent entre les nez de forme inhabituelle et l'attraction sexuelle. Fais-le faire avec un traitement de texte utilisant des polices identiques à celles qu'on voit dans les journaux. Fais un montage avec le titre d'un journal ou d'un magazine bien connu, puis mets-le dans ta salle d'attente. Quand ton client arrivera et s'assoira, demande à ta secrétaire de le surveiller. Dès qu'il prendra l'article, elle devra se précipiter et le lui prendre des mains.

J'ai eu un client qui portait un pansement qui lui couvrait tout le visage quand il sortait, parce qu'il ne voulait pas montrer son acné. J'ai dactylographié un article sur les rapports entre ces pansements et l'acné, qui décrivait en détail comment de tels pansements provoquaient de fortes poussées d'acné, entraînaient l'impuissance, menaient à l'homosexualité et à tout ce qu'on peut imaginer. J'ai mis l'article dans ma salle d'attente, ai laissé le client commencer à le lire, puis ma secrétaire le lui a pris des mains. Quand il est entré dans mon bureau, il a demandé à le voir. J'ai alors prétendu que cet article n'existait pas. Je suis sorti de mon bureau et ai demandé à ma secrétaire si elle lui avait pris un article. Elle m'en a tendu un sur les mères qui allaitent ! Je le lui ai donné en lui disant que c'était son angoisse qui se manifestait, tout en le regardant de manière très suspicieuse. Je pense qu'il ne portera plus jamais ce pansement, même s'il se casse le nez.

Il faut créer un contexte dans lequel la réaction que tu veux obtenir se produise naturellement. Il faut aussi employer l'hypnose ou la métaphore pour lui parler des réactions que tu veux qu'il ait, parce qu'il faut qu'il puisse sortir et se montrer. Propose-lui, par exemple, de sortir avec son masque et d'aller dans des endroits où il rencontrera des gens qu'il ne reverra jamais plus. Demande-lui d'aborder une femme dont il *sait* qu'elle éprouvera de la répulsion pour son nez, et d'enlever le

masque devant elle. Il *y* a des chances pour qu'il ne soit pas capable de le *faire;* il aura trop peur. Mais tu *peux* en parler et le faire rire rien que d'y penser. Tu ancres cette réaction de rire, et tu commences à parler de sortir, tu peux ensuite utiliser l'ancre pour associer son sens de l'humour sur l'aspect ridicule de son nez, et le fait de sortir en public. Plutôt que de le laisser se sentir bien, fais en sorte qu'il se sente ridicule. Il est plus facile de répéter la réaction existante plutôt que de vouloir à tout prix en provoquer une qui ait du sens.

Tu pourrais essayer autre chose, nous l'avons expérimenté avec une jeune femme de vingt-deux ans qui s'habillait très curieusement. Elle portait des vêtements vraiment trop grands pour elle. Elle n'était pas grosse du tout, mais était persuadée que si l'on voyait son corps les gens le trouveraient hideux, donc elle portait des vêtements hideux pour le cacher.

J'ai utilisé une bande de loubards pour m'aider à traiter ce cas. C'étaient des types qui portaient des gilets à même la peau, sans chemise, vous voyez le genre. Ils étaient baraqués, avaient des tatouages et tout ce qu'il fallait. Je les ai fait venir au cabinet avant qu'elle n'arrive, et les ai installés dans la salle d'attente à lire des magazines. Quand elle est entrée ils se sont tournés vers elle, ont éclaté de rire et lui ont dit : « On n'a jamais vu personne avec des fringues pareilles. » Or eux aussi étaient habillés de manière très étrange. Elle est entrée dans mon bureau complètement déboussolée. Je lui ai dit : « Qu'est-ce qui ne va pas? » Elle a répondu : « Ces mecs se sont moqués de mes habits. » J'ai dit : « Ne faites pas attention à eux. Qu'est-ce qu'ils y connaissent? »

La semaine suivante sa robe était moins ample, mais encore un peu bizarre tout de même. Quand elle est entrée il y avait un homme qui portait un costume et une cravate, très élégants. Il l'a regardée, s'est retourné en pouffant, puis lui a dit : «Je suis désolé, excusez-moi. » Cela a suffi pour qu'elle se mette à porter des habits raisonnables.

J'utilise tout ce dont mes clients ont peur pour les sortir de ce qu' ils peuvent faire d'absurde. On peut obtenir des résultats fantastiques en employant des acolytes. Parfois je réussis à faire travailler les parents de manière très fructueuse, ou je vais dans les universités recruter des gens.

On ne sait jamais ce qui peut arriver avec quelqu'un. Je ne connais pas cette personne suffisamment pour être sûr que ce que j'ai suggéré va fonctionner, mais en l'absence de toute impression personnelle, c'est comme ça que je ferais.

- Je l'ai fait examiner par un chirurgien esthétique qui a fait une allusion au rapport entre les dimensions du nez et celles du pénis. Donc il a déjà commencé à réfléchir à ça.

Tu peux lui dire : « On pourrait vous raccourcir le nez, mais... » Ou demander au chirurgien esthétique de dire : « Ce qu'on peut faire c'est le couper. » (Il joint le geste à la parole.) Il va certainement changer d'avis !

Je vais vous raconter une autre histoire. Une personne avec laquelle je travaillais avait une fille très perturbée par son nez, elle était persuadée qu'il était hideux alors qu'il n'avait rien d'exceptionnel. Elle voulait le faire opérer et avait fait des économies pour ça, mais sa famille s'y opposait. Ils lui disaient que son nez était très joli et qu'elle ne devait pas y toucher. Cela ne changeait rien, elle ne les croyait pas. Un jour j'ai fini par dire à la famille : « Quelle importance? Je vous suggère plutôt de lui conseiller de se débarrasser de son horrible nez. Dites-lui simplement : "On t'a menti, en fait ton nez est tellement laid que la seule chose à faire est de te faire enlever cette horreur, pour l'amour de Dieu." » Ils l'ont fait, elle s'est fait opérer et tout le monde lui a dit « Tu es vraiment beaucoup plus jolie maintenant! » Elle n'avait pas beaucoup changé parce que le plasticien avait enlevé très peu de chose. Mis dans la combine, il n'avait enlevé qu'un peu de peau au bout du nez. Mais elle était contente, donc tout allait bien.

Il ne faut jamais sous-estimer la nature de l'absurdité. Certaines personnes n'ont qu'à se teindre les cheveux pour que leur personnalité change d'un seul coup. S'il est possible de modifier sa personnalité uniquement en changeant son aspect physique, ça vaut le coup. Combien d'entre vous se sont sentis complètement différents en portant de nouveaux vêtements qu'ils venaient d'acheter?

Je vous rappelle encore une fois un principe général : *Créez un contexte dans lequel la personne réagira de manière naturelle dans le sens désiré.* Nous vous avons montré comment créer le contexte d'un vécu interne. Pour atteindre le même résultat, vous pouvez aussi créer un contexte externe, sans montrer que vous utilisez des techniques d'hypnose. C'est parfois beaucoup plus facile et plus amusant.

Par exemple les psychiatres et les psychothérapeutes classiques pensent qu'il est difficile d'entrer en contact avec des catatoniques. Alors que c'est facile si l'on accepte de faire des choses qui ne sont pas considérées comme des gestes professionnels, tels que leur sauter sur les pieds. Généralement ils sortent immédiatement de leur transe pour vous dire d'arrêter. Cela peut paraître dur, mais ça l'est moins que de les laisser pourrir intérieurement pendant des années.

Si on se refuse à leur sauter sur les pieds, il suffit de se synchroniser sur ce qu'ils font. Il faut quand même se souvenir que les catatoniques sont dans un état très fortement modifié et qu'il faudra plus de temps pour construire le rapport. Il n'y a pas beaucoup de comportements à synchroniser, mais ils respirent, ils clignent des yeux, et ils ont des attitudes particulières. Il m'est arrivé de synchroniser un catatonique pendant trois quarts d'heure, ce qui est une tâche assez pénible. Néanmoins ça fonctionne, et c'est très élégant. Quand on n'a pas particulièrement envie d'être élégant, il suffit de leur sauter très fort sur les pieds.

Je connais un psychiatre qui travaille avec un homme ayant subi un très fort traumatisme : tous les membres de sa famille sont morts brûlés vifs devant lui et il n'a rien pu faire pour les sauver. Il en est devenu catatonique, le psychiatre en question a travaillé plusieurs années avec lui et a finalement réussi à l'en faire sortir.

Lorsque cela a eut lieu, il y avait une très jolie fille d'environ dix-huit ans dans le bureau du psychiatre. Ce dernier voulait aller chercher un collègue pour l'aider à ce stade crucial de la thérapie, sans laisser son client retomber en catatonie pendant qu'il s'absentait. Alors il s'est tourné vers la fille, lui a dit de manière pressante : « Occupe-toi de lui, je reviens tout de suite! » et il est parti en courant.

Et cette jeune fille, qui n'avait aucune expérience thérapeutique, se retrouva seule avec ce client qu'elle avait vu en état catatonique. Elle le voyait maintenant dans un tout autre état, et en savait assez pour remarquer à quel moment il risquait de retomber en catatonie. Bien sûr, c'est ce qu'il fit dès que le psychiatre fut sorti de la pièce. La réaction intuitive de la fille fut magnifique : elle se jeta sur lui et lui donna le baiser le plus long, le plus passionné qu'on puisse imaginer, et ça a marché !

Les catatoniques ont décidé en fait que leur vécu interne est plus riche et plus agréable que celui qu'on leur propose dans le monde extérieur. Et si vous avez eu l'occasion de séjourner dans un hôpital psychiatrique, vous serez d'accord avec eux! Ce qu'a fait la fille l'a mis dans une situation telle qu'il a naturellement préféré ne pas retourner dans son état habituel.

Nous avons vu un jour une dame d'une soixantaine d'années qui avait été danseuse. Elle avait des difficultés avec son mari et sa jambe droite était paralysée depuis la hanche. Les médecins n'avaient trouvé aucune cause neurologique.

Nous avons voulu la tester pour voir si cette paralysie était d'origine psychologique ou physique. Dans le bureau où nous étions installés à cette époque, il fallait monter à l'étage pour aller aux toilettes. Alors nous avons passé beaucoup de temps à faire toute l'investigation nécessaire, jusqu'à ce qu'elle demande où étaient les toilettes. Nous n'avons pas répondu et avons commencé à discuter certains points qui l'ont vivement intéressée. Elle s'est levée et nous a redemandé où étaient les toilettes ; nous n'avons toujours pas répondu. Juste au moment où nous pensions qu'elle allait y aller sans notre permission, nous avons entamé le sujet de son mari et de leurs difficultés sexuelles, car c'était ce qui la préoccupait le plus. Mais nous nous sommes tout de suite arrêtés et lui avons dit : «Allez-y maintenant, *dépêchez-vous de grimper là-haut et de redescendre au plus vite! »*

Elle était tellement excitée qu'elle en a oublié d'être paralysée. Elle a littéralement grimpé les escaliers quatre à quatre et les a redescendus aussi vite. Se rendant alors compte de ce qu'elle avait

fait, elle s'est exclamée : « Oh, oh! » et s'est paralysée à nouveau.

Cela nous a montré que c'était comportemental, et ça nous a aussi fourni une ancre pour l'état de mobilité. Nous l'avons employée indirectement en faisant des allusions voilées telles que « faire un pas pour surmonter les difficultés, être heureuse de répondre à l'appel de la nature, et explorer de long en large de nouvelles possibilités ».

JACQUES : Quels sont les autres moyens de savoir si un problème est physique ou psychologique? Par exemple je suis sujet au mal de mer, ce serait bien de ne plus l'être, et je me demande si c'est un problème physique ou mental.

D'accord, ta question c'est : « Comment faire la différence entre les problèmes physiques et psychologiques? » et ma réponse c'est : «Jenem en soucie pas. »

JACQUES : Tu pourrais appliquer ces techniques à mon mal de mer? Tout de suite.

JACQUES : Et tu comptes y arriver?

Je ne me fatiguerais pas si je ne pensais pas réussir. Je fais tout de même une certaine différence entre les problèmes psychologiques et physiques. Supposons qu'une cliente vienne me consulter et qu'elle ait eu une attaque. Tout son comportement indique une aphasie et elle me tend des radios montrant un énorme traumatisme au lobe temporal gauche. C'est un renseignement primordial pour la manière dont je vais la traiter.

Si la personne a des difficultés montrant des manifestations physiques évidentes, je lui conseille tout de suite un médecin compétent. J'ai quelques amis médecins en qui j'ai toute confiance. Ils ont des philosophies en phase avec la mienne : « On ne prescrit une médication qu'en dernier ressort, parce que si ça réussit cela détruit l'accès à la partie de la personne qu'on a besoin de contacter pour réaliser un changement comportemental. » Les médicaments sont conçus pour gérer la maladie, et non pour guérir.

Je peux travailler avec un patient sous médication mais ses réactions sont contaminées, et il m'est difficile de distinguer la réaction à ce que je fais de la réaction provoquée par les médicaments. De plus les médicaments entraînent une modification de l'état de conscience. Si l'on utilise nos procédures avec une personne sous traitement, il faudra utiliser exactement les mêmes par la suite. Il est en effet nécessaire de construire une sorte de pont entre des changements réalisés dans un état de conscience très modifié et l'état de conscience normal.

Donc si j'ai un client qui prend des médicaments, ma première étape est de le faire arrêter pour avoir accès à la partie qui lui cause des difficultés. S'il est supposé avoir des lésions au cerveau, je lui raconte des métaphores sur la plasticité du cerveau humain. Le système nerveux central de l'être humain est l'un des objets les plus souples que je connaisse. Il y a un nombre impressionnant de cas où des gens ont pu récupérer des fonctions perdues à la suite de blessures organiques, en utilisant d'autres circuits neurologiques. Le plus souvent j'induis une transe assez profonde pour reprogrammer ce genre de choses. C'est en ce sens que j'agis différemment avec un problème psychologique que lorsque qu'il est physique.

- Est-ce que ton avis sur les médicaments les inclut tous ou s'applique-t-il uniquement aux médicaments «psychoactifs » ?

Je parle de tout ce qui change l'état de conscience du patient. On s'est aperçu que certains médicaments non psychoactifs ont également un effet important sur l'état de conscience. Comme je n'ai pas fait d'études de pharmacologie, je vérifie avec des amis médecins en qui j'ai confiance. Je leur demande : « Est-ce qu'il y a avec ce médicament des effets secondaires de modification de l'état de conscience? » S'il n'y en a pas, je laisse mes clients continuer leur traitement.

Si quelqu'un est diabétique, ou quelque chose du même genre, on peut lui apprendre à réguler sa chimie interne de manière qu'il n'ait plus besoin d'être diabétique. Puis on réduit le traitement proportionnellement à sa prise de contrôle de la chimie de son propre corps.

La plupart des gens pensent que ce type de changement est impossible. Beaucoup ont des

croyances très fortes sur ce qu'il est possible ou non de faire dans les situations comportant des aspects chimiques ou physiques. Au lieu de contredire leurs croyances, il est plus efficace de les employer pour les aider à réaliser des changements.

Un jour, je suis allé dans une maison de repos travailler avec un homme qui avait eu une attaque. Il souffrait de l'aphasie de Broca, qui endommage la capacité de parler sans avoir d'effet sur celle de comprendre. Une victime de l'aphasie de Broca peut donc obéir à des instructions. Un autre effet est une paralysie partielle, chez un droitier, du côté droit du corps et d'une partie du visage. Une des caractéristiques les plus communes est que la main droite se paralyse à angle droit avec le bras.

Le côté droit de cet homme était particulièrement tendu, et comme la thérapie physique n'avait donné aucun résultat, l'ami qui m'avait envoyé le voir m'avait demandé d'employer l'hypnose pour détendre les muscles de ce côté du corps. Il pensait qu'il lui serait possible de retrouver le contrôle partiel de son côté droit s'il réussissait à le détendre.

Je savais, en partie parce que j'avais lu des descriptions de cas semblables, qu'il était possible d'y arriver par l'hypnose. J'ai travaillé deux heures et demie après avoir induit une transe très profonde, et à la fin sa main était aussi détendue qu'il était possible. J'étais très impressionné parce que je n'avais jamais fait ça. Auparavant je n'étais même pas sûr d'en être capable. Je l'ai fait en pensant simplement : « Je vais agir comme si je faisais ça tous les jours, et si les guérisseurs peuvent guérir, peut-être que l'hypnose en est tout aussi capable. » Cela a marché, j'ai trouvé ça génial. J'étais encore avec lui quand le médecin et le kinésithérapeute sont entrés dans sa chambre. Aucun ne savait que mon ami m'avait demandé de travailler avec ce malade. Ils m'ont expliqué que c'était l'heure de ses exercices physiques et m'ont dit de quitter la chambre et de revenir plus tard. J'attendais, avec un sentiment de triomphe, en pensant : « Quand ils vont voir ça ils n'en croiront pas leurs yeux ! »Jeme félicitais d'avoir réussi.

Ils l'ont fait lever de sa chaise et l'ont installé sur son lit, et aucun n'a remarqué que son bras pendait souplement ! J'étais stupéfait, mais j'ai pensé qu'ils avaient d'autres préoccupations en tête. Puis le lune a pris la main du malade et l'a pliée pour la mettre exactement dans la position où elle était auparavant. Il a fait ça comme on fait un lit, puis il a commencé des exercices pour l'aider à ouvrir sa main et à la détendre. J'étais stupéfait : sa main était si souple, c'était ridicule. Il lui a ouvert les doigts puis les a refermés, toujours en parlant avec le médecin, faisant à moitié attention à ce qu'il faisait. Puis il s'est mis à travailler sur la jambe droite, il ne s'était toujours rendu compte de rien!

J'ai alors réalisé que j'avais le choix. Je pouvais les étonner en leur montrant ce qui s'était passé, mais je n'étais pas sûr du résultat. J'avais peur, comme l'hypnose n'est pas acceptable sur le plan scientifique, qu'ils ne *soient persuadés* que son bras et sa main redeviendraient comme ils étaient auparavant, et qu'ils fassent tout ce qu'il fallait pour. Alors je leur ai dit : « Je vais vous montrer quelque chose. » J'ai soulevé la main qui était souple comme une liane. Ils l'ont regardée comme si c'était un fantôme. Je me suis tourné vers eux et leur ai dit : « Vous savez, l'efficacité de l'hypnose n'est pas scientifiquement prouvée, ce n'est qu'une aide au traitement physique, et la raideur va probablement se manifester à nouveau. Généralement ça revient au bout de vingt-quatre heures, mais parfois le changement reste stable. Et quand c'est le cas, c'est parce que le malade a été soigné par un kinésithérapeute très doué avant d'être traité par hypnose. »

En fait je me suis synchronisé sur leurs croyances pour obtenir leur soutien et l'aide du système hospitalier. J'ai gardé à l'esprit le but que je poursuivais : que le malade ait le choix de la tension ou de la détente. Ce qui était important pour moi c'était qu'il puisse bouger son bras et non d'en recueillir le mérite. Et si ces gens n'avaient pas apprécié la manière dont il pouvait faire ce choix, ils auraient probablement agi de manière à annuler le changement. Ce n'aurait pas été par méchanceté ; simplement leur esprit conscient n'aurait pas pu gérer ce qui s'était passé sous leurs yeux.

C'est toujours plus facile de réaliser des changements si l'on opère à l'intérieur du système de croyances de l'institution ou de l'individu avec lequel on travaille. Lors d'un séminaire, Patricia,

une participante, m'a demandé si elle pouvait amener un de ses clients, un garçon de neuf ans qui était vraiment mal. Il n'avait pas pu dormir plus d'une demi-heure d'affilée depuis une semaine, il était complètement épuisé. Apparemment, un quart d'heure après s'être endormi, il faisait des cauchemars peuplés de monstres, se mettait à transpirer à grosses gouttes, se débattait dans tous les sens et finissait par se réveiller en hurlant. Patricia ne savait pas comment traiter ça et désirait une aide rapide.

Pendant une pause j'ai donc rencontré ce garçon, sa mère et Patricia. Je n'avais pas beaucoup de temps, alors j'ai tout de suite établi le rapport. Étant l'aîné de neuf, je n'ai aucun problème pour établir le rapport avec des enfants. Quand je me suis assis, je l'avais déjà établi par la manière dont j'étais entré dans la pièce et dont je l'avais touché.

Plutôt que de me lancer dans un interrogatoire classique, je lui ai tout de suite demandé : « De quelle couleur sont les monstres? » Je ne lui ai pas demandé : « Peux-tu voir les monstres? Y a-t-il des monstres? Est-ce que tu rêves? Y a-t-il quelque chose qui ne va pas ? Quel est le problème? » J'ai posé une question qui sautait par-dessus tout ça. «De quelle couleur sont les monstres? » présupposait tout ce que je viens de dire. C'était un bond énorme, mais comme le rapport existait, ce n'était pas un problème. Il a répondu en indiquant plusieurs couleurs. J'ai dit : « Si je comprends bien ils sont énormes et vraiment effrayants. » Il a répondu : « Oh oui! »

Je lui ai alors demandé : « Qui serait, parmi les gens et les créatures que tu connais, assez fort pour les combattre? » Il a dit : « Je ne sais pas », alors on a commencé à chercher. « Est-ce que l'homme aux six millions de dollars serait assez fort? » Il a répondu : « Non. »

J'ai eu une idée. « As-tu *vu La Guerre des Étoiles?* » C'était il *y a* quelques années, à l'époque où tout enfant de neuf ans avait vu le film. Son visage s'est illuminé, j'ai alors dit : « Je suis sûr que je sais quel personnage tu préfères. » Bien sûr il a demandé : « Lequel ? » J'ai dit : «Le Wookie. » « Oui! »

manière à annuler le changement. Ce n'aurait pas été par méchanceté ; simplement leur esprit conscient n'aurait pas pu gérer ce qui s'était passé sous leurs yeux.

C'est toujours plus facile de réaliser des changements si l'on opère à l'intérieur du système de croyances de l'institution ou de l'individu avec lequel on travaille. Lors d'un séminaire, Patricia, une participante, m'a demandé si elle pouvait amener un de ses clients, un garçon de neuf ans qui était vraiment mal. Il n'avait pas pu dormir plus d'une demi-heure d'affilée depuis une semaine, il était complètement épuisé. Apparemment, un quart d'heure après s'être endormi, il faisait des cauchemars peuplés de monstres, se mettait à transpirer à grosses gouttes, se débattait dans tous les sens et finissait par se réveiller en hurlant. Patricia ne savait pas comment traiter ça et désirait une aide rapide.

Pendant une pause j'ai donc rencontré ce garçon, sa mère et Patricia. Je n'avais pas beaucoup de temps, alors j'ai tout de suite établi le rapport. Étant l'aîné de neuf, je n'ai aucun problème pour établir le rapport avec des enfants. Quand je me suis assis, je l'avais déjà établi par la manière dont j'étais entré dans la pièce et dont je l'avais touché.

Plutôt que de me lancer dans un interrogatoire classique, je lui ai tout de suite demandé : « De quelle couleur sont les monstres? » Je ne lui ai pas demandé : « Peux-tu voir les monstres? Y a-t-il des monstres? Est-ce que tu rêves? Y a-t-il quelque chose qui ne va pas ? Quel est le problème? » J'ai posé une question qui sautait par-dessus tout ça. «De quelle couleur sont les monstres? » présupposait tout ce que je viens de dire. C'était un bond énorme, mais comme le rapport existait, ce n'était pas un problème. Il a répondu en indiquant plusieurs couleurs. J'ai dit : « Si je comprends bien ils sont énormes et vraiment effrayants. » Il a répondu : « Oh oui! »

Je lui ai alors demandé : « Qui serait, parmi les gens et les créatures que tu connais, assez fort pour les combattre? » Il a dit : « Je ne sais pas », alors on a commencé à chercher. « Est-ce que l'homme aux six millions de dollars serait assez fort? » Il a répondu : « Non. »

J'ai eu une idée. « As-tu *vu La Guerre des Étoiles?* » C'était il *y a* quelques années, à l'époque où

tout enfant de neuf ans avait vu le film. Son visage s'est illuminé, j'ai alors dit : « Je suis sûr que je sais quel personnage tu préfères. » Bien sûr il a demandé : « Lequel ? » J'ai dit : «Le Wookie. » « Oui! »

J'ai dit : « Je vais te raconter l'histoire du bras qui rêve, comme ça tu pourras contrôler tes rêves. » J'ai levé son bras gauche et lui ai demandé de voir une image du Wookie dans une scène particulière. Au moment où son bras est resté en l'air, cataleptique, je lui ai dit : « C'est ton bras rêveur, laisse-le redescendre tout en regardant à nouveau cette scène que tu aimes tant, où le Wookie réalise des exploits extraordinaires. »

J'ai remarqué des mouvements d'yeux rapides pendant que son bras commençait à redescendre avec des mouvements inconscients, je savais donc qu'il était en train de visualiser. J'ai dit : « Attends une seconde, tu vois le Wookie ? » Il a répondu : « Oui. »

« Demande-lui s'il est d'accord pour devenir ton copain et t'aider quand tu as en besoin. » Je l'ai vu remuer les lèvres pour poser la question au Wookie. Quand il est revenu je lui ai demandé : « Qu'est-ce qu'il a dit? » Il a répondu : « Je n'ai rien compris, il a juste fait un bruit. » Si vous avez vu la Guerre des Étoiles, vous savez que le langage du Wookie est inintelligible. Alors j'ai dit : « Bien, demande-lui de remuer la tête de haut en bas pour dire "oui" et de gauche à droite pour "non". Vas-y. » Il est retourné en transe, lui a redemandé et le Wookie a hoché la tête pour dire « oui ». J'ai demandé : « Est-ce que le Wookie est assez fort pour combattre ces monstres ? » Il a réfléchi un instant et répondu : « Non, je ne crois pas, ils sont plus grands et plus méchants que lui. »

J'ai dit : « Mais il est *plus rapide,* n'est-ce pas? » Il a répondu « Oui. » J'ai posé la main sur son épaule et j'ai dit : « Très bien, le Wookie va rester là et tu sauras qu'il y est parce que tu sentiras sa main sur ton épaule, sachant que s'il t'arrive quelque chose, il te prendra dans ses bras et se mettra à courir, et il court plus vite que les monstres. Comme ça, tu pourras toujours t'enfuir si c'est nécessaire. » Il a intégré tout ça et il a hoché la tête.

« Mais on ne s'est pas encore occupé des monstres, qui d'autre pourrait le faire? » On a cherché d'autres possibilités et il a trouvé la réponse, comme c'est généralement le cas quand le thérapeute est assez futé pour préparer le contexte. Il a choisi Godzilla.

J'ai dit : « Très bien, retournes-y et trouve Godzilla. » Il a tout de suite fermé les yeux et a levé le bras. C'était de l'apprentissage rapide, il comprenait du premier coup tout ce que je lui demandais. J'ai à nouveau observé des mouvements d'yeux rapides au moment où il est rentré en lui-même et qu'il s'est mis à visualiser. Puis il s'est arrêté net et a dit : « Je n'obtiens pas de réponse. » « Regarde son visage. » « Mais il regarde d'un autre côté. » « Dis-lui de se retourner. » Alors il a dit « Tourne-toi ! »

C'était un changement *particulièrement* important. *Il* était maintenant en train de commander des créatures puissantes, dans le domaine même où il était terrifié auparavant. J'opérais entièrement dans son système de croyances, à l'intérieur de sa propre métaphore.

Godzilla s'est tourné et a fait : « Oui. » J'ai dit : « Il reste un seul petit problème à régler. Tu as maintenant un copain pour te défendre si les monstres reviennent, mais Godzilla est énorme et tu n'as certainement pas envie qu'il vienne piétiner dans tes rêves quand tu n'as pas besoin de lui. »

Notez les présuppositions dans cette phrase : « Tu vas rêver, dans certains rêves il y aura des monstres, dans d'autres il n'y en aura pas. Godzilla sera le bienvenu dans certains mais pas dans tous. » J'étais en train de transformer le rêve en une activité agréable et normale au lieu d'un lieu de cauchemars obligatoires.

À ce moment-là il m'a expliqué que dans l'histoire de Godzilla, il y a un enfant qui porte un collier spécial. Quand il a besoin de lui parce que d'autres monstres le menacent, il lui suffit de toucher ce collier, et Godzilla arrive immédiatement.

J'ai demandé à la mère : « Pourriez-vous aller avec lui acheter un collier qui lui servirait de signal pour appeler Godzilla ? » En outre il fallait que je fasse très attention à l'écologie de la solution

proposée car dans cette ville, un petit garçon portant un collier risquait de paraître pour le moins bizarre. Je lui ai donc recommandé de ne le porter que le soir, quand il savait qu'il risquait d'en avoir besoin. C'était aussi un moyen supplémentaire de tout mettre sous son contrôle.
Dans cet exemple, je n'ai pas mis en cause le système de croyances de l'enfant, je n'ai même pas discuté le nom qu'il donnait aux choses. Je n'ai rien interprété, mais au contraire j'ai eu la flexibilité de pénétrer dans son monde de croyances. Puis j'ai utilisé des éléments issus de ce monde pour obtenir le résultat dont l'enfant avait besoin.
- Et si les cauchemars avaient été le symptôme de quelque chose d'autre ?
Tout ce que l'on connaît quand on travaille avec un individu ou une famille, ce sont les symptômes. Mon intuition était que ces cauchemars représentaient quelque chose qui se passait à l'intérieur de la famille, bien que je ne sache pas du tout quoi. J'ai demandé à Patricia de rester en contact avec cette famille pour voir si un autre symptôme apparaissait. Six mois plus tard, rien n'était apparu. Si un autre symptôme avait émergé j'aurais fait un recadrage.

En réagissant aux cauchemars de cette manière, j'ai modifié leur signification, en fait je les ai recadrés. Il était aussi important que je fasse ça en présence de la mère, parce que ça a changé la réaction de la mère aux cauchemars. Je lui ai proposé une autre façon de les gérer.
- Pourquoi as-tu employé la technique du bras qui rêve?
Parce que c'est un jeu et que je voulais démarrer par un jeu. Avec les enfants, présenter les choses comme un jeu provoque des réactions plus efficaces que de les présenter comme la solution à des problèmes. Le bras qui rêve est particulièrement utile pour les cauchemars parce qu'il met la visualisation sous le contrôle de l'enfant.

Bénédiction

Je me permets de vous signaler que vous n'avez plus que huit minutes pour votre bénédiction.

Vous voulez qu'on vous mette en transe, n'est-ce pas? On a décidé de faire autrement aujourd'hui. On avait pensé vous donner un tas de suggestions post-hypnotiques, puis on a préféré voir ce qui se passerait si on vous laissait tout simplement comme ça, on aimerait savoir si on va vous retrouver tous assis au même endroit en revenant l'année prochaine.

D'accord. Pendant ces trois jours vous avez vécu des expériences très variées et vous avez appris beaucoup de choses, vous vous sentez mieux maintenant, pas vrai? Prenez un moment pour repenser aux différentes séquences que vous avez vécues. Retournez au début, il y a trois jours, et revivez rapidement ces journées, en listant tout ce que vous avez appris. Quels sont les éléments que vous avez envie d'emporter avec vous pour les avoir à votre disposition quand vous serez dans votre cabinet, votre maison, votre famille?... Parce que les apprentissages que vous avez acquis ici dans la Grande Salle de Bal pourraient y rester, mais n'y resteront pas si vous vous spécifiez où et quand vous voulez les transférer.

Vous savez, l'apprentissage peut rester à un seul niveau de conscience et en relation avec un seul état. Des étudiants en médecine avec lesquels je travaillais ont passé un examen dans la salle où ils avaient suivi tous leurs cours. Ils ont tous brillamment réussi. Cinq minutes plus tard on leur a fait passer le même examen dans le gymnase, de l'autre côté du campus. Soixante-quinze pour cent ont échoué, parce que ce qu'ils avaient appris dans leur salle de cours ne leur était plus accessible dans d'autres environnements. Et les savoirs du gymnase n'étaient pas très utiles pour un examen de médecine.

Cet accès sélectif aux informations permet au cerveau de ne pas être encombré quand ce n'est pas nécessaire, mais peut aussi empêcher d'avoir accès à ces savoirs là et où on en a besoin.

Le mieux est d'avoir accès à un savoir *uniquement* quand on en a besoin. Si on a constamment en tête son numéro de téléphone, vingt-quatre heures sur vingt-quatre et tous les jours de la semaine, on devient complètement fou. Si on s'en souvient partout sauf quand on est à proximité d'une cabine téléphonique, ce n'est pas très efficace non plus. Si on veut absolument savoir *pourquoi* on fait ça, on ne sera toujours pas capable de téléphoner à la maison. Par contre, si on y pense *uniquement* quand on veut le donner à quelqu'un ou quand on veut appeler la maison, c'est un savoir efficace.

Donc, pensez à tout ce que vous avez appris ici et que vous voulez emporter avec vous... et pensez aux endroits où vous voulez emporter ces savoirs... Ne pensez pas à ce que vous allez en faire quand vous y serez... Pensez simplement aux meubles de votre salon... au lit dans lequel vous dormez... à votre fauteuil préféré... la moquette dans votre bureau... votre secrétaire... les clients que vous avez vus trop souvent... les personnes avec lesquelles vous avez toujours voulu vous associer.. , ce que vous avez voulu faire avec elles. Pensez à vos amis... aux gens que vous aimez... pensez à des lieux et à des moments... de votre futur... où vous désirez... emporter ces savoirs et ces manières de comprendre... pour qu'ils y émergent spontanément...

Parce que, pendant que votre esprit conscient a bien travaillé ces trois derniers jours... pour comprendre quelque chose qui ne *le* concerne pas, mais qui concerne le reste de votre être... votre esprit inconscient a recueilli des informations... à sa manière à lui... et il ne peut pas s'en empêcher... Et vous pouvez permettre à ces informations... de s'installer dans votre inconscient... et lui sait... comment les classer... pour vous faire évoluer... d'une manière que vous pouvez remarquer ou non... et ces changements peuvent être durables et profonds.

Peut-être que certains d'entre vous ne sont pas encore très bons amis... avec leurs processus inconscients... et il est temps alors d'admettre... que votre inconscient n'est pas une personne... c'est une partie de *vous...* Ce n'est pas une partie de vous comme une pièce est une partie... C'est une partie de vous parce qu'il fonctionne de manière différente... de celle de votre esprit conscient. Pour commencer, votre inconscient est plus léthargique... Il fait les choses uniquement quand elles ont un *but...* Et le but de passer en revue tous les apprentissages de la Grande Salle de Bal... c'est que votre esprit conscient... puisse être délicieusement surpris... quand il se trouvera en train de faire des choses nouvelles... ne sachant pas exactement *comment...* et pas non plus *pourquoi...* Et aussi longtemps qu'il *y* aura une Grande Salle de Bal, les apprentissages et les savoirs de la Grande Salle de Bal, seront avec vous...

Au revoir.

ANNEXE 1
LE RECADRAGE EN SIX POINTS

1) Identifier le comportement à changer
La personne veut faire X et n'y arrive pas,
ou
Elle veut arrêter de faire X et n'y arrive pas.
1) Établir le contact avec la partie responsable du comportement indésirable.
Pour cela :

a) Demander à la personne :

- De se poser la question : «Est-ce que cette partie de moi qui est responsable de X accepte de communiquer avec moi à un niveau conscient? »
- D'être attentive à tout signal interne visuel, auditif, kinesthésique, qui surviendrait en réponse à cette question.

(Tout au long de la procédure, l'intervenant énonce à son client les questions que celui-ci va se poser ensuite à lui-même.)

b) Établir la signification oui/non du signal en lui demandant d'augmenter pour oui et de diminuer pour non (ou vice versa).

3) Séparer l'intention positive du comportement. (Ce comportement n'est qu'une manière de réaliser cette fonction positive.)

a) « Demande à cette partie qui produit X si elle accepte de te faire savoir à un niveau conscient ce qu'elle essaie de faire pour toi » (ou quelle est son intention positive).

b) Si la réponse est oui, le client demande à cette partie de communiquer son intention. Si la réponse est non, l'intervenant effectuera un recadrage au niveau inconscient, en présupposant une intention positive.

c) « Demande à la partie X si elle serait d'accord pour essayer d'autres moyens qui marchent aussi bien, sinon mieux, pour accomplir cette fonction. »

4) Si oui, prendre contact avec la partie créative de la personne et lui demander de générer des comportements nouveaux qui rempliront la fonction positive.

a) Demander à l'intéressé s'il sait qu'il a une partie créative. Si la réponse est non, ancrer des expériences de créativité.

b) « Demande à cette partie qui est responsable de X de communiquer sa fonction à la partie créative et à ta partie créative de trouver d'autres comportements pour remplir cette fonction, sélectionnes-en trois qui soient au moins aussi bons que X, et donne un signal oui lorsque ce sera fait. »

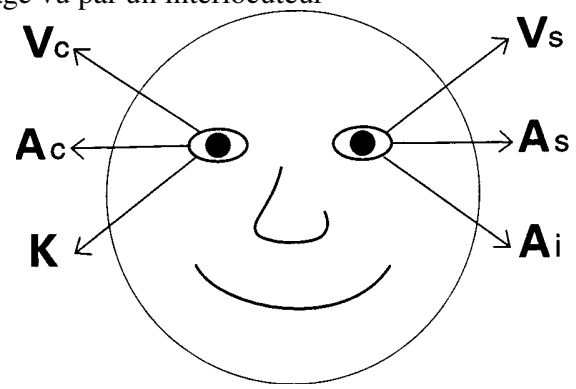
5) Le client demande à la partie à l'origine de X si elle est d'accord pour prendre la responsabilité d'utiliser ces trois comportements dans le contexte approprié.

6) Vérification écologique : « Y a-t-il une partie de toi (autre que celle à qui on s'est adressé jusque-là) qui a une objection à l'utilisation de l'un ou l'autre des trois nouveaux comportements ? » L'intervenant reste attentif à tout signal oui/non. S'il y a une réponse oui, il reprend au numéro 2.

Extrait de *Derrière la magie,* d'Alain Cayrol et Josiane de Saint Paul, InterÉditions, 1984.

ANNEXE 2
LES ACCÈS OCULAIRES

La plupart des gens rassemblent en un seul bloc tous leurs processus internes de traitement des informations, et appellent ça « penser ». Bandler et Grinder, eux, ont remarqué qu'il serait très utile de différencier ces processus suivant les diverses modalités sensorielles. On peut, en effet, traiter ces informations internes de manière visuelle, auditive, kinesthésique, olfactive ou gustative. Quand on lit le mot « cirque », on peut savoir ce qu'il signifie en voyant des images de pistes de cirque, d'éléphants, ou de trapézistes ; en entendant de la musique de carnaval ; en se sentant excité, ou en sentant l'odeur ou le goût de la barbe à papa. On peut accéder au sens d'un mot par un canal sensoriel seulement, ou par la combinaison de plusieurs d'entre eux.
Bandler et Grinder ont remarqué que les gens bougent les yeux dans différentes directions selon le type de pensée qu'ils utilisent. Ces mouvements sont appelés les accès oculaires. La description qui suit s'applique au visage vu par un interlocuteur



Certaines personnes sont « inversées », c'est-à-dire qu'elles bougent les yeux suivant une image miroir, en inversant la droite et la gauche. Les accès oculaires sont présentés dans Les Secrets de la communication14
Vs : Visuel souvenir: voir des images de choses déjà vues, comme elles étaient à ce moment-là. Les questions provoquant ce genre de réactions sont du type : «De quelle couleur sont les yeux de ta mère? Décris-moi ton manteau. »
Vc : Visuel construit: voir des choses qu'on n'a jamais vues, ou voir les choses de manière différente. Exemples de questions : « À quoi ressemblerait un hippopotame orange à pois violets ? À quoi ressemblerais-tu, si tu pouvais te voir depuis l'autre côté de la pièce? »
As : Auditif souvenir: se remémorer des sons déjà entendus. Exemples de questions « Quelle est la dernière chose que j'ai dite? À quoi ressemble la sonnerie de ton réveil? »
Ac : Auditif construit: entendre des sons jamais entendus. Exemples de questions « À quoi ressemblerait le bruit des applaudissements s'il se changeait en chants d'oiseaux? À quoi ressemble ton nom si on le prononce à l'envers? »
Ai : Auditif interne ou dialogue interne : se parler à soi-même. Exemples de phrases
« Dis-toi quelque chose que tu te répètes souvent. Récite-toi les paroles d'une chanson que tu connais. »
K: Kinesthésique: ressentir des émotions, des sensations tactiles (sens du toucher) ou proprioceptives (sensations de mouvements musculaires). Exemples de questions : « Comment te sens-tu quand tu es heureux? Quelle sensation éprouves-tu en prenant dans ta main une pomme de pin? Que ressens-tu quand tu cours? »

14. On les trouve aussi décrits en détail dans tous les ouvrages de présentation de la PNL (*N.d.t.*)

ANNEXE 3
LES PROCÉDURES DU LANGAGE HYPNOTIQUE
LE MILTON MODÈLE

Milton Erickson employait les mots de manière systématique dans son travail hypnotique, parfois de manière inhabituelle. Ces procédures ont été décrites pour la première fois par Richard Bandler et John Grinder dans leur ouvrage Patterns of the Hypnotic Techniques ofMilton H. Erickson, M. D., Vol. 1.
Savoir utiliser le « Milton modèle » est un prérequis pour la communication hypnotique, et tous les exemples d'induction décrits dans ce livre l'ont employé. De nombreux lecteurs auront commencé à apprendre inconsciemment ces procédures en lisant ces exemples d'induction. Cette annexe les rend plus explicites de manière à les pratiquer un par un, pour les incorporer systématiquement à votre comportement.

1. L'INVERSE DU MÉTA-MODÈLE

Le méta-modèle est décrit en détail dans The Structure of Magic, Vol. 1, de Bandler et Grinder, et il y en a un excellent résumé de 12 pages en annexe de They lived happily ever after, de Leslie Cameron-Bandler. Le méta-modèle est une grille d'analyse du langage qui permet de vivre une expérience de façon plus intense. Par contraste, le Milton modèle permet à son utilisateur d'être « artistiquement vague ». Cela permet de dire des choses qui paraissent spécifiques et qui pourtant sont suffisamment généralisables pour s'adapter au vécu de la personne qui écoute, quel que soit ce vécu. Le méta-modèle permet de retrouver des renseignements précis omis dans la phrase ; le Milton modèle permet de construire des phrases dans lesquelles presque toutes les informations spécifiques ont disparu. Cela oblige l'interlocuteur à remplir tous les manques à partir de son propre vécu. On divise le méta-modèle en trois parties : A. Obtention des informations, B. Formulations sémantiques inadaptées, C. Limitations du modèle.

A. OBTENTION DES INFORMATIONS

Dans le Milton modèle elle se transforme en Omission d'informations, et c'est la plus utile des trois en hypnose. Elle se décompose en quatre sous-catégories.

1) **Nominalisations**. Ce sont des mots qui prennent la place d'un nom dans une phrase, mais qui ne sont pas tangibles, on ne peut donc pas les toucher, ni les sentir. Le test pour repérer une nominalisation c'est : « Peut-on mettre le mot dans une brouette ? » Si ce n'est pas le cas, c'est une nominalisation. Des mots tels que curiosité, hypnose, savoir, apprentissages, amour, etc., sont des nominalisations. On les utilise comme des noms ; mais ce sont en fait des mots en relation avec des processus, pas des objets.
Chaque fois qu'une nominalisation est employée, une masse d'informations est omise. Quand je dis, par exemple : « Émilie a beaucoup de savoir», j'omets de préciser ce qu'elle sait exactement, et comment elle le sait. C'est très efficace dans les inductions hypnotiques parce que cela permet à celui qui parle d'être vague, et cela demande à celui qui écoute de chercher dans son propre vécu pour trouver la signification la plus adaptée à son cas personnel. Les inductions de Milton Erickson sont truffées de nominalisations.

Dans les exemples suivants, les nominalisations sont en italique
« Je sais que vous avez un problème particulier dans votre vie, auquel vous aimeriez apporter une solution satisfaisante... et je ne sais pas exactement quelles ressources personnelles vous trouverez les plus utiles pour résoudre cette difficulté, mais je sais que votre esprit inconscient est plus apte que vous pour trouver dans votre vécu la ressource particulière qui... »
Dans ce paragraphe rien de particulier n'est mentionné, mais si ce genre de phrase est dite à un client qui a un problème à résoudre, il remplira les vides avec des éléments qui auront pour lui un sens tout à fait personnel. En utilisant des nominalisations, le thérapeute peut fournir des suggestions utiles sans courir le risque de dire une chose qui irait à l'encontre de l'expérience interne de celui qui écoute.

2) **Verbes non spécifiques**. Aucun verbe n'est totalement spécifique, néanmoins certains le sont moins que d'autres. Si un praticien de l'hypnose emploie des verbes relativement peu spécifiques, l'interlocuteur est, encore une fois, obligé de fournir le contexte pour comprendre la phrase. Des mots tels que faire, réparer, résoudre, bouger, changer, se demander, penser, savoir, expérimenter, vivre, comprendre, se souvenir, s'apercevoir, etc., sont de ce type.
La phrase : « Je pense que c'est vrai » est moins spécifique que « Je sens que c'est vrai. » Dans cette dernière, on a une information sur la manière dont la personne pense. Si je dis : « Je veux que tu apprennes », j'emploie un verbe tout à fait non spécifique, puisque je n'explique pas de quelle manière je veux que tu apprennes, ni les éléments que je veux que tu apprennes.

3) **Manque d'indice de référence**. Cela signifie que le mot utilisé n'est pas spécifique. « Les gens peuvent se détendre. » « C'est facile à apprendre. » « Tu peux remarquer une sensation particulière. »
Ce genre de phrase donne à celui qui écoute la possibilité de l'appliquer facilement à son cas pour pouvoir la comprendre.

4) **Omissions**. Dans cette catégorie, une partie entière de la phrase est manquante.
Par exemple : « Je sais que tu es curieux. » Comme l'objet de la phrase manque, la personne qui écoute ne sait absolument pas à propos de quoi elle est supposée être curieuse. Elle doit à nouveau remplir les blancs avec ces propres références.

B. FORMULATIONS SÉMANTIQUES INADAPTÉES

1) **Lien de cause à effet**. L'utilisation de mots qui impliquent une relation de cause à effet entre quelque chose qui est en train de se passer et quelque chose que le thérapeute voudrait voir arriver, incite celui qui écoute à réagir comme si, dans la réalité, une chose « provoquait » réellement l'autre. Il existe trois sortes de lien, avec divers degrés de puissance.
a) Le plus faible utilise des conjonctions de coordination pour relier des phénomènes qui n'ont à priori aucun lien entre eux.
« Tu es en train d'écouter ma voix, et tu peux commencer à te détendre. »
« Tu es en train de respirer et tu es curieux de ce que tu pourrais apprendre. »
b) Le deuxième emploie des mots tels que quand, alors que, pendant que pour relier des phrases en créant une relation temporelle.
« Alors que tu es assis, en train de sourire, tu peux commencer à entrer en transe. »
« Pendant que tu te balances d'avant en arrière, tu peux te détendre plus complètement. »

c) Le troisième, le plus puissant, utilise des mots impliquant littéralement la causalité faire, causer, entraîner, forcer, nécessiter.
« Ton hochement de tête va t'entraîner à te détendre plus encore. »

Pour utiliser ces liens, on part d'un élément du vécu, et on le relie au résultat attendu. L'utilisation la plus efficace est de commencer par le lien le plus faible, a) ci-dessus, pour aller graduellement vers le plus puissant, c) ci-dessus.
Ces formes de lien fonctionnent donc en partant de la réalité et en faisant une transition graduelle vers autre chose. Dans les chapitres I et II de ce livre, il y a des descriptions détaillées de l'emploi du modèle causal.

2) **La lecture de pensée**. Agir comme si on connaissait le vécu interne de l'autre peut-être un outil efficace pour établir la crédibilité du thérapeute, pour autant que la lecture de pensée utilise des concepts très généraux. Si elle devient trop précise on court le risque d'énoncer quelque chose de contraire au vécu de l'interlocuteur, et en conséquence de perdre le rapport.
« Tu te demandes peut-être ce que je vais dire maintenant. » « L'hypnose te rend curieux. »

3) Le manque de référence. On le trouve dans des phrases exprimant une opinion et d'où la personne qui professe cette opinion a disparu. C'est un moyen efficace pour énoncer des présuppositions.
« C'est bien que tu puisses te détendre aussi facilement. »
« Cela n'a aucune importance que tu t'affales complètement sur ta chaise. »

B. LIMITATIONS DU MODÈLE

C'est la partie du méta-modèle la moins importante au niveau du Milton modèle. Ses deux catégories peuvent être employées pour limiter le modèle de l'interlocuteur de manière à induire une transe ou à obtenir d'autres résultats.

1) **Les quantificateurs universels**. Ce sont des mots tels que : tous, chacun, toujours, jamais, personne, etc. Ils indiquent habituellement une généralisation excessive. « Et maintenant tu peux te mettre totalement en transe. »
« Toutes les pensées qui te viennent vont t'aider à pénétrer plus profondément dans la transe. »
2) **Les opérateurs modaux**. Ce sont des mots comme : il faut, devoir, ne pas pouvoir, avoir à, etc., qui indiquent un manque de choix.
« As-tu remarqué que tu ne peux pas ouvrir les yeux? »

2. MILTON MODÈLES COMPLÉMENTAIRES

Outre l'inverse du méta-modèle, il existe de nombreux exemples de modèles, le plus important étant l'emploi des présuppositions.

A. PRÉSUPPOSITIONS

Pour trouver ce qui est présupposé dans une phrase, et donc ce qu'on ne peut pas remettre en question, il suffit de la mettre à la forme négative et de retenir ce qui est toujours vrai. Le type de présupposition le plus simple est l'existence. Dans la phrase « Jacques a mangé » la présupposition c'est que Jacques et la nourriture existent tous les deux. Si on met la phrase à la forme négative et que l'on dise : « Non, Jacques n'a pas mangé », le fait que Jacques et la nourriture existent n'est toujours pas mis en question.

Les présuppositions sont le modèle linguistique le plus puissant quand elles sont employées par quelqu'un qui présuppose ce qu'il ne veut pas voir remis en cause. Le principe général est de fournir le plus de choix possibles, et avoir ce grand nombre de choix présuppose la réaction que l'on attend.
Quelques exemples de présuppositions sont cités ci-dessous. Il en existe une liste complète dans l'annexe à Patterns 1.

1) **Les séquences temporelles**. Elles commencent par des mots tels que : avant, après, pendant, comme, alors que, etc.
« Désires-tu t'asseoir pendant que tu entres en transe? » Cela attire l'attention de celui qui écoute sur le fait de s'asseoir ou non, et présuppose qu'il va entrer en transe.
« J'aimerais parler de quelque chose avec toi avant que tu aies terminé ce projet. » Cela présuppose que tu vas terminer le projet.

2) **Les nombre ordinaux**. Les mots comme : un autre, le premier, le second, le troisième, etc., indiquent l'ordre.
« Tu te demandes quelle partie de ton corps va se détendre la première? » Cela présuppose que toutes les parties du corps vont se détendre, la seule question en suspens étant celle qui le fera la première.

3) **L'utilisation de « OU »**. Le mot « ou » peut-être employé pour présupposer qu'au moins une des possibilités va se réaliser.
« Je ne sais pas si c'est votre main droite ou bien la gauche qui va se lever avec des mouvements inconscients. » Cela présuppose que l'une des deux mains va se lever, on ne sait pas laquelle.
« Est-ce que tu préfères te brosser les dents avant ou après avoir pris ton bain? » Cela présuppose que tu vas prendre un bain et te brosser les dents, la seule question c'est dans quel ordre?

4) **La prise de conscience**. Des mots tels que : savoir, se rendre compte, réaliser, remarquer, etc., peuvent être utilisés pour présupposer le reste de la phrase. La seule question est

« Est-ce que celui qui écoute est conscient de ce que vous lui faites remarquer? »

« Est-ce que tu réalises que ton esprit inconscient a déjà commencé à apprendre... ? »
« Savais-tu que tu as déjà été en transe plusieurs fois dans ta vie? »
« As-tu remarqué l'effet artistique que donne ce tableau à ton salon? »

5) **Les adverbes et adjectifs**. Ces mots peuvent être employés pour présupposer un élément majeur dans une phrase.
« Es-tu curieux de savoir comment tu développes un état de transe? » Cela présuppose que la personne est en train de développer un état de transe.
« Es-tu profondément en transe? » Cela présuppose l'état de transe et non sa profondeur.
« Peux-tu te détendre facilement? » Cela présuppose la faculté de se détendre.

6) **Les verbes et adverbes de changement temporel**. Commencer, finir, arrêter, démarrer, continuer, déjà, pas encore, etc.
« Tu peux continuer à te détendre. » Cela présuppose une détente préalable.
« Es-tu encore intéressé par l'hypnose? » Cela présuppose un intérêt déjà manifesté.

7) **Les adjectifs et verbes « commentaires »**. Heureusement, innocemment, nécessairement, etc.
« Heureusement je n'ai pas besoin de connaître tous les détails de ce que vous voulez pour pouvoir vous aider. » La présupposition concerne tout ce qui se trouve après le premier mot.
Accumuler les présuppositions de types différents dans la même phrase les rend encore plus efficaces. Plus il y a de présuppositions, plus il est difficile pour celui qui écoute de décrypter la phrase, et de

remettre en question n'importe laquelle d'entre elles. La phrase qui suit est un exemple d'accumulation de présuppositions.

« Et je ne sais pas à quel moment tu vas remarquer les savoirs que ton inconscient a déjà acquis, parce que ce n'est pas important que tu le saches avant d'avoir continué ce processus de détente de manière confortable, et d'avoir permis à ton autre toi d'apprendre quelque chose d'utile et d'agréable pour toi. »

B. INSTRUCTIONS INDIRECTES

Ces modèles sont particulièrement utiles pour obtenir des réactions de manière indirecte, sans les demander directement15.

1) **Les instructions cachées**. Plutôt que de donner des instructions de manière visible, on les « enrobe » dans une phrase plus complexe.
« Tu peux commencer à penser "détends-toi". »
« Je ne sais pas à quel moment tu vas commencer à te dire "sens-toi mieux". »

15. La grammaire française et sa conjugaison complexe rendent plus délicat l'emploi de ces modèles dans notre langue. En anglais, en effet, l'infinitif d'un verbe a souvent la même forme grammaticale que l'impératif ou même le participe. Un moyen de contourner cette difficulté est d'introduire l'instruction sous forme de dialogue ou de citation dans laquelle on introduit un dialogue (N.d. T).

Quand on enrobe les instructions dans une phrase complète, on les fait passer plus souplement et plus élégamment, et l'interlocuteur ne réalise pas consciemment qu'on les lui a données. Les messages ci-dessus auront très probablement un impact plus important que si on donnait les instructions toutes seules : « Détends-toi, Sens-toi mieux. »

2) **Le marquage analogique**. Les instructions cachées portent encore plus quand on les délivre avec un marquage analogique. Cela signifie que l'on distingue les instructions du reste de la phrase en les marquant par un comportement non verbal analogique. On peut le faire en augmentant le volume de la voix, en s'arrêtant avant et après, en modifiant le ton de la voix, en faisant un geste avec la main, ou encore en levant les sourcils. On peut employer n'importe quel geste que l'autre puisse remarquer. Il n'est pas nécessaire qu'il le remarque consciemment, en fait il répondra probablement plus fortement si le marquage est perçu sans être remarqué au niveau conscient.

3) **Les questions cachées**. C'est le même principe que pour les instructions cachées.
« Je suis curieux de savoir ce que tu aimerais trouver de positif dans l'hypnose. » « Je me demande ce que tu aimerais boire. »
De manière générale l'interlocuteur répondra à la question cachée, sans réaliser que la question n'a pas été posée directement. La personne ne refuse pas de répondre à la question parce qu'elle est encastrée à l'intérieur d'une phrase au sujet de sa curiosité. C'est un moyen doux et élégant d'obtenir des informations.

4) **Les instructions négatives**. Lorsqu'une instruction est formulée de manière négative, la réaction habituelle est de répondre à l'instruction positive. (Autrement dit la réaction est à l'inverse de la demande formulée.) Par exemple, si on vous dit : « Ne pensez pas à des pois roses » il faut penser d'abord à des pois roses pour comprendre la phrase. En fait la négation n'existe pas dans l'expérience primaire de la vision, du son ou du ressenti, elle n'existe que dans les expériences secondaires, c'est-à-dire les représentations symboliques telles que le langage ou les mathématiques.
Les instructions négatives peuvent être employées de manière efficace en énonçant à la forme négative le résultat que l'on veut obtenir.

« Je ne veux pas que vous soyez trop bien. »
« Ne vous amusez pas trop à pratiquer les instructions cachées. »

En général celui qui écoute réagit en expérimentant ce que c'est d'être bien ou de s'amuser à pratiquer les instructions cachées, car c'est le seul moyen pour lui de comprendre la phrase.

5) **Les postulats conversationnels**. Ce sont des questions fermées qui provoquent une réaction à la place d'une réponse littérale. Par exemple, si dans la rue on demande à quelqu'un : « Avez-vous l'heure? » il ne vous répondra généralement pas « oui » ou « non », il vous dira quelle heure il est. Quand on demande : « Savez-vous ce qui passe à la télé ce soir? », il est probable que l'on vous réponde ce qu'il y a au programme, plutôt que « oui » ou « non ».
Pour utiliser un postulat conversationnel on pense d'abord à la réaction que l'on veut provoquer. Supposons par exemple que l'on désire que quelqu'un ferme la porte. On identifie ensuite au moins une chose qui soit vraie si la personne ferme la porte, en d'autres termes, ce que présuppose le résultat. Dans le cas présent c'est : a) que la personne est capable de fermer la porte, et b) que la porte est ouverte en ce moment. On prend pour finir une de ces présuppositions et on la transforme en une question fermée. « Peux-tu fermer la porte? » « Est-ce que la porte est ouverte ? » On a maintenant une question qui provoque la réaction attendue sans avoir à la demander directement.

6) **L'ambiguïté**. On la rencontre quand une phrase, un membre de phrase, ou un mot ont plus d'un sens possible. C'est un outil important qui provoque un état léger de désorientation et de confusion, très utile pour induire des états modifiés. Dans une conversation ordinaire on apprécie les déclarations sans ambiguïté, en hypnose c'est plutôt le contraire. Toute ambiguïté permet à celui qui écoute de traiter en interne un message de plusieurs manières. Cela demande que la personne participe à la compréhension de

la signification du message, ce qui augmente la probabilité que ce message soit pertinent pour elle. De plus, il est probable que l'un ou plusieurs des sens seront ancrés au niveau inconscient. Les quatre premiers modèles présentés dans cette annexe (les nominalisations, les verbes non spécifiques, le manque d'indice de référence et l'omission) ont pour fonction d'augmenter l'ambiguïté du message.

a) **L'ambiguïté phonologique**. Elle est créée par des mots qui se prononcent de la même manière et dont les significations sont pourtant différentes : je/jeu, tu/tue, il/île, mal/mâle, elle/aile, maladie/mal a dit, eux/oeufs.

Certains mots voient leur sens modifié uniquement par le contexte de la phrase gauche par exemple.

Les mots présentant une ambiguïté phonologique peuvent être marqués analogiquement et combinés à d'autres mots pour créer un message particulier.

« Je te sens ferme dans ta décision de traiter les troubles que tu as aux yeux dès maintenant. »

Le message peut être compris comme : « Ferme les yeux maintenant. »

b) **L'ambiguïté syntaxique**. Un exemple classique (intraduisible en français) : « Hypnotizing hypnotists can be tricky. » Cette phrase a un double sens : les hypnotiseurs pratiquant l'hypnose peuvent utiliser des « trucs » et : hypnotiser des hypnotiseurs peut-être délicat.

La phrase suivante a la même forme : « They were milking cows. » Le pronom « they » fait référence à ceux qui traient les vaches ou aux vaches elles-mêmes qui produisent du lait.

c) L'ambiguïté de la référence. On la trouve quand on ne peut pas savoir à quelle partie de la phrase un adjectif, un verbe ou un adverbe s'applique. « Nous sortons avec ces hommes et ces femmes adorables. » On ne sait pas si ce sont seulement les femmes qui sont adorables, ou si les hommes le sont aussi.

« Je ne sais pas à quel moment tu vas réaliser pleinement que tu es confortablement assis, que tu écoutes ma voix, et que tu vas entrer dans une transe profonde dès que ton esprit inconscient le décidera... » Dans cet exemple le fait que le verbe « réaliser » s'applique à toute la phrase ou seulement à ce qui précède le mot « et » n'est pas clair du tout. Si « réaliser » s'applique à toute la phrase, tout ce qui suit est présupposé.

d) **L'ambiguïté de la ponctuation**. On crée ce type d'ambiguïté en accolant deux phrases se terminant et commençant par le même mot.

« C'est juste maintenant que tu as déjà commencé à te détendre. » « Comment vas-tu te mettre en transe profonde? »

C. MODÈLES MÉTAPHORIQUES

Ces modèles sont particulièrement utiles en communication métaphorique, aussi bien que dans d'autres styles d'hypnose. Les deux suivants sont considérés comme faisant partie du Milton modèle.

1) **Violation des capacités naturelles**. Il s'agit de l'attribution à un élément de qualités qui ne lui sont pas naturelles par définition. Quand, par exemple, je parle d'une pierre qui est triste ou d'un homme enceint, celui qui écoute doit trouver quel sens donner à une phrase pareille. Si je parle du vécu de cette pierre triste, et des changements qu'elle a pu réaliser, l'interlocuteur ne peut donner un sens à ce que je dis qu'en l'appliquant à ce qu'il est en train de vivre. « La pierre ne peut pas être triste, donc ce doit être moi. » Ce processus n'est pas conscient, mais un moyen automatique permettant de comprendre ce qui s'est dit.

2) **Citations**. Ce modèle consiste à présenter ce que l'on veut exprimer comme si on faisait référence à ce qu'un autre a pu dire en d'autres lieux et en d'autres temps.

On peut utiliser les citations pour émettre n'importe quel message sans en prendre la responsabilité. Dans la mesure où on parle apparemment d'autre chose, l'interlocuteur réagit positivement au message et n'identifie pas au niveau conscient qu'il y réagit, ni qui a réellement émis le message.

On peut parler d'un client de Milton Erickson qui voulait vraiment apprendre l'hypnose. Il l'a écouté parler d'hypnose et a cru qu'il comprenait, puis Milton s'est tourné vers lui et lui a dit avec emphase : « Vous ne pouvez pas vraiment connaître une technique avant d'en avoir soigneusement pratiqué tous les outils ! »

AVERTISSEMENTS.

Il est recommandé à tous ceux qui commencent à acquérir les techniques de Programmation Neuro-Linguistique d'être prudents et attentifs aux diverses utilisations possibles. Les outils présentés dans ce livre sont très puissants et il est préférable de les employer avec précaution, aussi bien pour soi-même que pour les personnes avec qui on les pratique. Pour cette raison, nous vous incitons à ne participer qu'aux séminaires, ateliers et formations dont vous aurez pu vous assurer du sérieux et du professionnalisme.

Scanné le 14/09/03 par Sauron (Donkey Exchange)
Excusez moi pour les fautes et la mise en page…
Contactez moi : b.cliff1@caramail.com