

Jour 1

David Picard – Le petit théâtre de l'hypnose

Une question à se poser de temps en temps, souvent : **pourquoi suis-je là ?**

La vie vue comme un théâtre, dans lequel nous jouons tous un, des rôles. Dans cette perspective, **le vrai est un moment du faux.**

En tant que thérapeute, jouer un rôle pour permettre à l'autre de poser, de changer de masque.

Etymologie (à vérifier) du mot **courage** : agir avec le cœur.

Claude Pinault – La force du mental

L'espoir, c'est quand le désir est plus fort que la peur. Et que vaut-il mieux au fond, un faux espoir ou un vrai désespoir ?

« La médecine, ce ne sont que des statistiques. J'ai vu des cas inexplicables, inexplicables. Montrez-nous ce dont vous êtes capables avec votre maladie. »

« Si vous voulez être heureux, soyez-le. » (Tolstoï)

Martine Tual – Nos ressources inexploitées

Ce qu'on ne peut pas nommer, c'est comme si cela n'existait pas.

Métaphore du GPS – aller là où on veut plutôt que là où on ne veut pas : où vous emmènera votre GPS si vous lui dites que vous voulez aller... pas à Rome ? Ni à Milan...

Pour atteindre un **objectif** : observer avec **attention** et susciter le **désir** (tel le bébé ultrafocalisé qui dépasse les obstacles)

Métaphores pour le corps (nettoyage et régénération) - le monde à l'intérieur est comme celui de l'intérieur : il y a des pompes, des usines de retraitement, des minéraux, des métaux, des oligoéléments...

Importance de **comprendre comment le corps fonctionne** puis utiliser la transe hypnotique (visualisation).

Jean-Michel Ourghouliau – Le cerveau de l'empathie

« De tous les animaux, l'anthropos est le plus mimeur », « C'est l'imitation qui permet l'apprentissage » (Aristote)

La mimésis est source **d'apprentissage** (faire comme) et de **rivalité** (vouloir posséder ce que l'autre possède), au point d'en oublier parfois l'objet du désir.

Laurent Bertin – Peurs et besoins fondamentaux

Il y a 3 machines dans l'inconscient, dans une salle sombre, toutes interconnectées (avec possibilité de double contrainte) - l'hypnose vue comme une lampe qui permet d'aller voir ce qui se passe à l'intérieur de la salle et des machines, de les inspecter, nettoyer, réparer :

- 1) La machine à avoir **peur** : pour nous protéger, avec les 3 types de réponses (Freeze, Fight, Flight). Câblée pour la vie sauvage, et moins pour le monde moderne avec ses nombreux stimuli.
- 2) La machine à **besoins** : cf Human Givens de Jacques Salomé qui traite des besoins fondamentaux de l'être humain : **reconnaissance, appartenance, acceptation**
- 3) La machine à **apprendre** : par répétition, émotion, association d'idées. Cette partie de nous apprend beaucoup de choses en dehors de notre conscience.

Métaphore du film :

- L'acteur, c'est le corps
- Le film se déroule dans l'inconscient (la conscience résume en quelques mots les films qui se jouent à l'intérieur de nous)
- Le spectateur, c'est la conscience (il faut donc prêter particulièrement à ce qui n'est pas dit – le film – dans ce qui est dit : quel est le film derrière les mots ?)
→ Redevenir le réalisateur de son propre film

Jean Barney

« Je fais du ciné-mots » (Nougaro)

« La foi est plus belle que Dieu »

Bertrand Millet – Hypnose et séduction

La recette miracle de la séduction (de surface) :

- Isoler deux personnes
- Leur faire se raconter des expériences intimes
- Les faire se valoriser
- Les faire se regarder dans le blanc des yeux pendant 2 minutes sans rien se dire

Les gens ont tous des besoins : laissez-les penser que vous avez de quoi remplir leurs besoins. Quels sont les besoins de nos clients ?

Que **marque** laisserez-vous ? (cf. <http://www.street-coaching.com/#!Comment-trouver-votre-style-pour-d%C3%A9velopper-votre-client%C3%A8le/c1iqj/B02599CA-70DE-4516-ABE1-8CBDB92ED943>)

Comment être **magnétique** :

- Se connaître, **s'assumer** et le montrer
- Avoir la capacité à dire **non**, à refuser (les clients que « je » ne peux pas aider, ceux avec qui ça ne marche pas)
- Laisser le **temps** (de venir à vous)
- Être **curieux** (de l'autre, cela le fait se sentir unique) – la principale qualité d'un bébé

Florent Ladrech – Apprendre à apprendre

Dresser un **état des lieux des croyances aidantes et limitantes** par rapport à l'apprentissage (celles à soi et celles acquises notamment), et de leur impact direct sur les capacités, les compétences, l'environnement...

La croyance la plus partagée : j'ai une mauvaise capacité de mémorisation.

4 piliers de la **mémorisation** :

- Le **plaisir** – pour les langues étrangères, la mémorisation est proportionnelle au plaisir, à l'envie de prendre des risques, au fait d'accepter de faire des erreurs
- **L'association** – d'un élément nouveau à un élément connu → créer un lien, le plus saugrenu, le plus drôle possible
- **L'imagination** – tous les enfants ont beaucoup d'imagination (cf tests de la NASA)
- La gestion des **émotions** – les émotions sont une information qui vient de l'inconscient : comment mieux les comprendre et en tirer l'utilité positive ?

Métaphore du conscient cavalier et de l'inconscient cheval : le premier donne la direction, prend les décisions, et le second apporte l'énergie, aide à atteindre les objectifs. Il vaut mieux qu'ils aillent dans la même direction... En effet, la volonté peut tirer sur les rênes, mais il y a un fort risque d'épuisement sur la durée.

Travail principalement sur le présent et le futur (cela a tendance à guérir le passé).

« Il est impossible de ne pas apprendre »

Le cerveau continue d'évoluer, les champions de mémoire ne sont pas des jeunes.

Fréquence idéale de révision pour inscrire dans la mémoire à long terme : après 1h, 1 jour, 1 semaine, 1 mois, 6 mois

« Le génie, c'est l'enfance retrouvée à volonté. » Baudelaire

Bernard Werber

Surprendre est une politesse, pour un écrivain. Il faut **tenir en haleine** (imaginez-vous vivre dans une maison dans laquelle il y a un panneau qui stipule « Interdit de descendre à la cave »).

Pour faire un récit qui tienne le lecteur, faire des **boucles** : histoire, doute/frustration, histoire, doute/frustration, etc.

Parallèle avec les *open-loops*, boucles ouvertes, histoires qui ne se terminent pas en hypnose.

Jour 2 – Bill O’Hanlon et l’approche ericksonienne

Différence entre la psychothérapie classique et l’approche ericksonienne :

- Dans le premier cas, on considère que les gens ont des problèmes, qu’il faut identifier leur pathologie et la corriger, ou au pis les aider à s’adapter.
- Chez Erickson, **tout est une ressource** : comment peut-on utiliser ces attaques de panique ? Cette dépression ?
Erickson agit plus par **évoction** (de quelque chose à l’intérieur) que par **suggestion** (idée qui vient de l’extérieur)
Changer le **contexte**, l’environnement pour que le changement arrive de manière naturelle (il ne s’agit pas de trouver le problème et de l’amener à la conscience du patient pour qu’il fasse des efforts délibérés). Les gens n’ont **pas besoin de comprendre consciemment**.

Découvrir ce qui est important pour les gens, identifier leurs ressources et les relier pour faire changer. Quelle est l’**énergie** pour alimenter le changement ? Où se trouve-t-elle ?

- Aller vers ou s’éloigner de ?
- Lien avec le passé, le présent et/ou le futur ?
- Pensez à toutes les fois où vous avez changé de manière importante. Comment avez-vous fait ce changement ?

Gérer l’ambivalence, la **résistance**. Les deux jambes du changement sont :

- 1) l’**acceptation**, la **validation** et
- 2) l’**invitation au changement**

Les 3 méthodes de la thérapie inclusive

Une approche indirecte, permissive (choix illusoire), incluant et valorisant toutes les pensées, émotions, expériences, comportements...

- 1) La **permission** d’expérimenter toutes ces choses « mauvaises », et tout ce qui se passe à l’intérieur en général
 - a. Permission **de** (« it’s ok to, you’re ok if you resist, believe, have thoughts, feel bad about yourself, to be depressed, anxious... »)
 - b. Permission **de ne pas** (« pay attention to what I say, enter in transe, feel better right now... »)

Paradoxalement, la permission peut dissoudre le problème

2) Inclusion des opposés

Tout le monde est ambivalent, à un niveau ou à un autre : « je veux mais j’ai peur », « je veux mais une partie de moi ne veut pas »...

Permettre de vivre les deux à la fois (« a dangerous safety », « forget to remember », « yin et yang »...)

Métaphore : c’est comme essayer de passer à travers une porte étroite avec ses contradictions. Je préfère créer une double porte pour que ce soit facile.

3) Exceptions

Généralement je ne suis pas [timide] sauf quand je le suis.

« We're all flutes through which the breath of God goes through » - « Nous sommes tous des flutes à travers desquelles le soufflé de Dieu passe »

4 principes sur le changement (inconscient) :

1) Influence du **groupe**

La psychologie sociale montre **l'influence de l'environnement** dans la prise de décision. Voir les gens faire quelque chose nous influence (cf. l'expérience des serviettes dans les hôtels : pour que les gens soient économes, vaut-il mieux leur dire que a) c'est pour l'environnement, b) la majorité des gens de l'hôtel le font, ou c) la majorité des gens ayant été dans cette chambre précisément l'ont fait ?

« Begging only gets you so far... »

2) Influences liées au **contexte** (normes sociales...)

3) **Aversion à la perte**

Les gens détestent perdre des opportunités, des occasions

- ➔ application marketing : ne pas juste « sortir un produit » (« release your product »), en faire un **événement avec un début et une fin** (« make it an event »)
- ➔ application à la thérapie de couple : « Si vous ne faites pas tout ce que vous pouvez pour sauver votre couple, aurez-vous des regrets dans 5 ans ? »
- ➔ application aux toxicomanes : liste de toutes les choses perdues pour ne pas avoir changé : « que pensez-vous que vous allez perdre si vous n'arrêtez pas ? » (réponse pour soi-même, honnêtement)

Implication

- ➔ lors de la prise de rdv : « M'appellerez-vous si vous devez annuler ? » et attendre le « Oui ».
- ➔ Contrats thérapeutiques : « Will you give your word? » - « Êtes-vous une personne de parole ? », « Vous engagez-vous à faire tout ce que je vous dit ? »
« Si vous [problème – e.g. vous sciez], on suspend la thérapie pendant un mois »

4) Attentes liées au **placebo**

Les études ont montré que 2/3 des gens qui font une thérapie vont mieux

Pouvoir de la **présupposition** : manière de parler qui reflète la certitude qu'un changement positif va se passer, et on spéculé juste sur le « comment cela va se passer »

Créer le contexte avec l'attente du changement, par évocation plus que par suggestion (cf. le choix illusoire)

Avant que [X] : « Ne vas pas en transe trop vite car avant que tu rentres en transe j'ai besoin de dire des choses à ton esprit conscient que ton esprit inconscient va pouvoir utiliser dans la transe »

Après que [X] : « Quand tu étais en transe, à quoi pensais-tu ? », « Qui sera la première personne à se rendre compte que... ? »

Storytelling, ou l'art de raconter des histoires

Les gens se rappellent les histoires bien plus que les idées / concepts.

« Les histoires donnent vie aux idées » - « Stories bring ideas to life »

Histoire de l'illumination expresse ou de la Salle des 1.000 Démons (pour contourner la **paralysie liée à la peur**) :

Dans un monastère très reculé [etc.] a été développée une technique d'illumination expresse. On peut s'illuminer par la voie normale, qui prend plusieurs voire beaucoup de vies, ou par cette technique qui consiste à passer par la Salle des 1.000 Démons. Dans cette salle, les gens font face, de manière très réaliste, à leurs pires peurs. Quand le vieux maître propose alors aux jeunes moines qui veut passer par cette salle, la plupart refusent. Seuls quelques courageux veulent tenter l'expérience. Alors le vieux maître leur dit que des générations et des générations de moines sont passées par cette salle, et qu'il peut leur donner deux conseils qui vont les aider dans cette épreuve.

- Le premier, c'est que ce que te disent les démons, tes peurs, ce n'est pas vrai. Ce ne sont que des représentations mentales.
- Le second, c'est que, une fois dans la pièce, peu importe ce que tu vis, continue d'avancer, pas après pas, et avant de t'en être rendu compte, tu auras traversé la pièce.

Les **composantes** d'une histoire qu'on retient (« a story that sticks ») :

- Des **personnages**, ce qui permet aux gens de **s'identifier**. Ces personnages doivent pouvoir faire, expérimenter quelque chose
- Un début, un milieu et une fin – une **intrigue** (« the plot »), une séquence d'actions qui se suivent.
Une histoire a un arc : on revisite le début à la fin avec une nouvelle perspective (e.g. répéter les phrases mais avec des petites nuances)
- Un environnement / **contexte** (« the setting ») : aussi peu d'éléments que possible sur le contexte.
Garder l'histoire vague de sorte à ce que les gens puissent la remplir (« so that people can fill in »), mais avec suffisamment de **détails sensoriels** pour que les gens restent connectés
- Des **dialogues**
- La règle des **3**

Sur la transe

*Métaphore de la personnalité comme un **champ de boue avec des sillons*** – la transe permet de lisser et de creuser de nouveaux sillons

Evoquer les anciens schémas (patterns) dont les gens ont besoin maintenant

Casser des anciens schémas qui les empêchent de changer

4 clefs (« doorways ») pour la transe :

- Utiliser les **rythmes** (cf. les tambours, le bercement...) → parler sur l'expir
- Créer une **dissociation** (conscient/inconscient, verbal/non-verbal, ...)
- **Association**
- **Présupposition**

« L'esprit conscient veut faire arriver les choses. Avec l'esprit inconscient, les choses arrivent » -
« The conscious mind wants to **make** things happen. The unconscious mind **has** things happen »

Les 7 chemins du changement

1) Les **petits pas** – « Small changes »

« Ce que vous mangez en excès, mangez-le de la main gauche »

« Levez-vous du pied droit [littéralement] » - « Did you get up on the wrong side of the bed »
[histoire de la personne qui se levait toujours du même côté, de mauvaise humeur, et qui change quand elle change de côté. Ça tient un temps puis la mauvaise humeur revient, alors elle décide de se lever par le pied du lit]

2) **Casser les schémas** – « break patterns »

Changer les actions et interactions (« the **doing** »),

Changer la manière de voir les choses (« the **viewing** ») : ce sur quoi vous vous concentrez, et comment vous l'interprétez (la manière d'en parler)

Changer le contexte, le **setting**

3) Une **crise**

4) **Modéliser** un mentor - « I want to do that! »

5) Se doter de **nouvelles perspectives** sur les choses

6) Dans les **relations** interpersonnelles : on se change mutuellement tout le temps

7) Devenir davantage **soi-même**

« It's not the strongest of the species that survives, nor the most intelligent that survives. It is the one that is the most adaptable to change » Darwin