

Luc Vacquié

# **COACHER AVEC L'HYPNOSE CONVERSATIONNELLE**

**Manuel pratique**

Illustrations : L.C.V Stutz  
Illustration de couverture : @ fotolia.com  
Créations graphique de la couverture :  
Hokus Pokus Créations

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1<sup>er</sup> juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée. Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du

Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© InterEditions, 2019

InterEditions est une marque de Dunod Éditeur,  
11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff

ISBN : 978-2-7296-1961-9

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

*À ceux qui m'ont appris à lire,  
offert mon premier Bescherelle  
et donné envie de pratiquer le coaching  
puis inmanquablement l'hypnose...  
au travers du langage.*



# Sommaire

---

N'allez pas plus loin	1
<i>Si vous ne voulez pas apprendre l'hypnose conversationnelle !</i>	1
<b>I LA PLACE DE L'HYPNOSE CONVERSATIONNELLE À L'ORIGINE DU COACHING – À quoi ça sert ?</b>	7
1. L'hypnose, un outil de coaching méconnu	9
2. Coacher au fur et à posture avec l'hypnose	33
<b>II LES FONDAMENTAUX DE L'HYPNOSE CONVERSATIONNELLE SANS TRANSE (HC) – Comment ça marche ?</b>	71
3. Les bases de la rhétorique hypnotique	73
4. L'art de la suggestion indirecte	97
5. Les structures de contrôle de l'hypnose conversationnelle	125
6. Les techniques pour le coach en hypnose conversationnelle	173
7. Les phénomènes hypnotiques	211
<b>III QUELQUES STRATÉGIES DE COACHING EN HYPNOSE CONVERSATIONNELLE – Comment s'y prendre ?</b>	225
8. Les stratégies issues des thérapies brèves en coaching	227
9. L'hygiène du coachtalysseur	228
<b>IV PRATIQUER L'HYPNOSE CONVERSATIONNELLE – S'entraîner</b>	253
10. La trousse à outils hypnotique	255
11. Exercez-vous... depuis longtemps ?	275
Des finitions	303
Postface	307
Glossaire	311
Bibliographie	333
Table des matières	341

### ***Un coach éclaire Claire***

Claire a eu le courage d'aller voir un coach au sujet de sa situation professionnelle. Elle se lève et murmure :

*C – La fin de ma première séance déjà, c'est passé si vite.*

Le bilan de la séance est terminé. Son coach la raccompagne, ouvre la porte, dit :

*O – Au revoir.*

Elle quitte le cabinet. La voilà qui marche dans le couloir, elle est déjà en route vers son travail.

*O – Au fait, – Le coach l'interpelle! —*

Elle s'immobilise et se retourne surprise!

*O – Savez-vous combien de coachs il faut pour changer une ampoule ?*

Elle ne comprend pas bien, les yeux dans la vague [sic] son cerveau a du mal à savoir quoi dire, elle bredouille :

*C – Heu, je ne sais pas... heu... heu... plusieurs ?*

*O – Le nombre n'est pas très important... il suffit que l'ampoule ait envie de changer.*

Et pendant que lui monte un rire nerveux, le coach ferme la porte sans rien ajouter.

Claire est comme interdite, elle fixe la porte d'un air absent, puis au bout de quelques longues secondes, elle fait volte-face et se dépêche de repartir vers son boulot. Elle oublie l'incident consciemment, parce que le boulot revient à la charge, mais durant toute la semaine, elle a souvent des flashes inconscients, des rêves éveillés, des idées... en termes de changement.

Vivement la prochaine séance !

Voici ce qu'elle a appris inconsciemment en une fraction de seconde :

- Si j'ai envie, alors je change.
- Ce n'est pas le coach qui fait changer, c'est moi.
- Et finalement : ça va changer.

Son coach a utilisé un art oratoire puissant qui a été perfectionné par Milton Hyland Erickson (1901-1980). Il pratique simplement l'hypnose conversationnelle que vous allez découvrir et pratiquer dans ce livre pour l'ajouter à vos outils de coach, de relation d'aide ou de thérapeute.



# N'allez pas plus loin

---

*Si vous ne voulez pas **apprendre l'hypnose conversationnelle** !<sup>1</sup>*

*Dès l'avertissement **suivant** vous serez soumis à **des techniques hypnotiques** dans un but pédagogique puisque c'est ce que **vous allez apprendre**.*

## **Avertissement important**

**Pour votre apprentissage**, prenez le temps de lire consciemment<sup>2</sup> comment ces techniques d'hypnose conversationnelle sont documentées dans l'ouvrage et notez les abréviations importantes **pour votre apprentissage**<sup>3</sup>. [sic]

*Mais ne lisez pas cet avertissement plus de deux fois.*<sup>4</sup>

---

1. Soyez curieux de l'effet que ce titre a produit sur vous. Si vous avez envie de continuer et découvrir l'hypnose conversationnelle, vous venez d'expérimenter l'utilisation d'une forme de suggestion négative pour suggérer « apprendre l'hypnose conversationnelle ». La technique sera étudiée au chapitre 4.

2. Si vous faite une lecture consciente, cela présuppose qu'il existe aussi une manière de lecture inconsciente. La technique du présupposé sera étudiée dans la suite de l'ouvrage.

3. La répétition du début de la phrase vise à suggérer « vous aurez un apprentissage ». Pour les érudits, cette épanadiplose est une formule de rhétorique qui fonctionne depuis l'Antiquité avec les rimes pour faciliter la mémorisation. Notez que les phrases volontairement incorrectes seront signalées par [sic].

4. Avez-vous remarqué que certains mots de cette phrase ne sont pas dans la même police? Votre inconscient l'a remarqué et il a isolé les mots « lisez cet avertissement deux fois ». Il s'agit d'une technique que nous verrons au chapitre 6 : §[Le saupoudrage].

## Divertissement de l'auteur<sup>1</sup> [sic]

- Afin de respecter le secret professionnel, toutes les séquences de coaching citées dans ce livre sont vraies à l'exception de Claire<sup>2</sup> qui ne l'est pas.
- Il y a dans cet ouvrage des énoncés volontairement grammaticalement incorrects, des redondances, et un grand nombre d'exemples pour **privilégier les apprentissages inconscients** qui se font souvent plus facilement **au moment de la saturation du conscient**<sup>3</sup>. Ils seront signalés au correcteur typographique pour qu'il ne corrige pas et au lecteur pour sa gouverne par [sic].
- La lecture de cet ouvrage peut **provoquer des apprentissages inconscients!**<sup>4</sup>
- L'hypnose conversationnelle utilise des figures et techniques que vous n'avez pas besoin de pratiquer toutes à la fois. C'est la raison pour laquelle certains paragraphes commencent par une case à cocher (☐). Lecteurs et lectrices sont invités à co(a)cher [sic] tous les exemples qui leur semblent intéressants afin d'écouter leur inconscient sur les répliques d'hypnose conversationnelle

---

1. Vous avez sans doute rectifié en «Avertissement de l'auteur», mais une autre partie de vous a ainsi reçu une autre partie du message. Il y a une intention pédagogique dans ce lapsus, une suggestion à se divertir avec cet ouvrage car on apprend mieux en s'amusant et si l'auteur se divertit, la lectrice peut se l'autoriser. Le lapsus est utile en hypnose conversationnelle principalement comme technique de confusion avec finalité de suggestion.

2. «Claire n'est pas claire» ou bien «Claire n'est pas réelle»? Cette phrase est construite à dessin pour générer une certaine confusion. La confusion est une technique hypnotique qui sera étudiée plus loin.

3. Une partie de vous a compris: «*privilégiez les apprentissages inconscients au moment de la saturation du conscient*». À nouveau, une technique de saupoudrage qui sera expliquée.

4. L'annonce de cette pédagogie est une prophétie auto-réalisatrice. «Provoquer des apprentissages inconscients» c'est l'objectif de cet ouvrage et c'est aussi la suggestion qui passe vers vous avec cette technique de commande cachée «Provoquez des apprentissages inconscients» que nous étudierons pour vous suggérer d'en faire de même avec vos clients.



qu'il souhaite<sup>1</sup> apprendre et expérimenter en séance. Laissez-le co(a)cher seul, [sic] il vous suffit de lire avec un crayon.

- 15 mini-mots pour comprendre l'hypnose sont expliqués en cou<sup>2</sup> d'ouvrage mais un glossaire plus complet est à votre disposition et à la fin de l'ouvrage<sup>3</sup>.
- J'ai eu **beaucoup d'agréments pour vous** écrire ce livre à **plusieurs niveaux**<sup>4</sup> [sic].

## Légende et abréviations dans le texte

Dans un souci d'abréviation et selon le tiret utilisé, les dialogues sont attribués à :

C – *Claire qui parle...*

O – *Son coach qui intervient*

M – *une citation de Milton Erickson*

— *une formule de l'auteur ou une autre citation (dont l'auteur sera précisé).*

De même les [didascalies] précisent ce que font les interlocuteurs [Claire marche vers son boulot] ou encore l'outil de la trousse à outil (chapitre 10) qui peut convenir [outils 1 à 9].

---

1. L'inconscient.

2. Le cou est un peu plus bas que la tête. Voir chapitre 1 §[quelques mots si vous n'êtes pas formé à l'hypnose] et pour l'intérêt de la métaphore anthropomorphe au chapitre 6 §[la métaphore des métaphores].

3. Une partie de vous qui s'est emparé de la métaphore anthropomorphe avait déjà visualisé l'opposé du cou sur un corps humain... Notez que la phrase se termine par un zeugma «à votre disposition et à la fin de l'ouvrage», qui est une formule de rhétorique coordonnant des éléments qui ne sont pas sur le même plan syntaxique. Le zeugma est souvent utilisé en HC pour apporter de la confusion. Cela trouble l'esprit qui est sollicité pour envisager différentes perspectives et augmente ainsi sa capacité créative et de mémorisation: *Le jeudi 10 mai, pouvez-vous retenir cette date et deux places au théâtre?*

4. «Beaucoup d'agréments pour vous à plusieurs niveaux» Puisque c'est agréable, vous vous dites que vous allez les découvrir, mais le présupposé de l'existence de plusieurs niveaux de conscience est déjà passé. Nous étudierons les présupposés.

- En HC : *en hypnose conversationnelle sans transe éthiquement convenable en coaching.*
- En HF : *en hypnose formelle avec transe.*

Tout le long de l'ouvrage, nous présenterons les concepts et les pratiques de l'HF et ce qu'il est possible d'obtenir ainsi que la manière de le susciter en HC :

- {c} *partie du discours destinée au conscient*
- {i} *partie du discours destinée à l'inconscient*

### **Abréviations dans les dialogues**

Dans les dialogues, vous prononcerez autrement **les mots en gras** qui **sont un saupoudrage** technique présentée au chapitre 9.

Et pour vous permettre d'apprécier les facettes des dialogues sont précisés entre accolades :

- Les phénomènes hypnotiques attendus, ex.: {P} contraction du temps} expliqués au chapitre 7 ;
- La rhétorique hypnotique utilisée, ex.: {R} séquence d'acceptation} détaillée aux chapitres 3 et 5 ;
- Les suggestions utilisées, ex.: {S}suggestion négative paradoxale} détaillées au chapitre 4 ;
- La technique ou son intention, ex.: {T} recadrage} ;
- Un élément à noter ex.: {N} notez la finesse de cette remarque... de zéro à dix}

### **Expérimentez!**

*Je vous propose à titre d'exemple pédagogique des dialogues que j'ai expérimentés dans ma pratique. Vous pouvez les utiliser à votre tour. Il est bien entendu que cela reste votre prérogative d'assumer pleinement vos succès et les propos que vous aurez avec vos clients en vous appropriant ces histoires.*

## Ingrédients

Encre, papier, traces de matière grise.

## Posologie

Ne *lisez pas cet avertissement plus de deux fois*<sup>1</sup> pour ne pas *amplifier le lectorat*.

## En n'écrivant pas ce livre

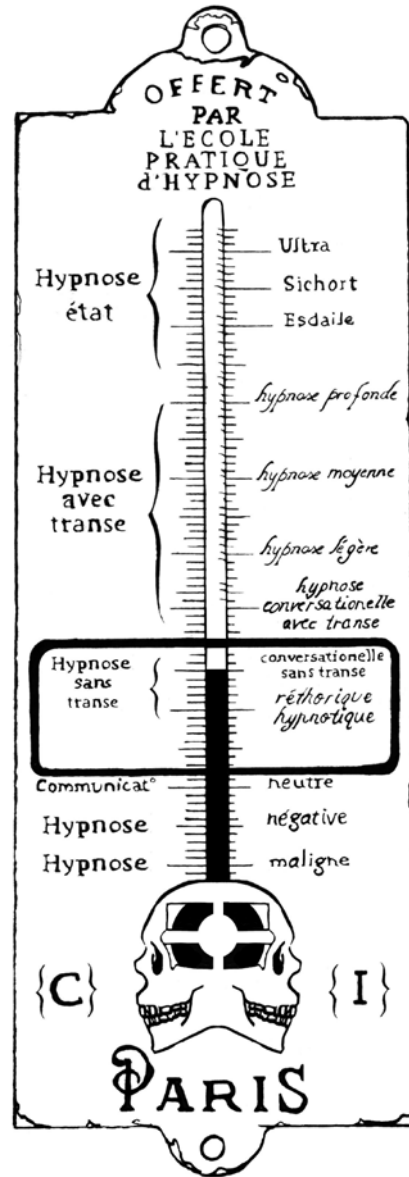
J'ai passé beaucoup de temps à ne pas écrire ce livre mais je l'ai relu<sup>2</sup> plusieurs fois ! D'ailleurs, je n'ai pas écrit ce livre, du moins consciemment, je dois vous dire que l'ai trouvé au grenier, dans la partie arrière de ma tête. Juste à côté d'un drôle de rêve où je vois un Esquimau seul sur la banquise. Je comprends qu'il attend sa fiancée :

— *Elle est en retard, donc elle viendra !*

Cinq minutes après, il est toujours seul et il fait de moins en plus froid. [sic] Il sort un thermomètre de sa poche et dit :

— *Si elle n'est pas là à moins dix, je laisse tomber !*

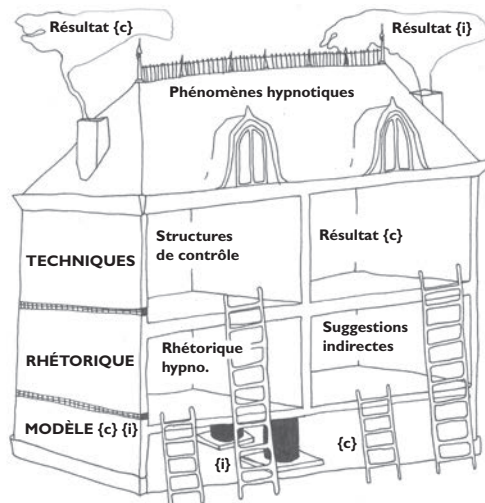
Mais je n'ai pas laissé tomber la métaphore et j'ai cherché dans toutes les brocantes le thermomètre qui irait bien pour vous filer la métaphore et vous donner une classification des niveaux d'hypnose. [sic] Voici ce que j'ai trouvé et cela tombe bien car nous avons besoin d'un outil de mesure des différents niveaux d'hypnose pour parler avec précision d'éthique dans le prochain chapitre. J'ai entouré au feutre les champs spécifiques de l'hyp-



1. C'est la deuxième fois que l'on vous demande de ne pas lire cet avertissement plus de deux fois. Allez-vous relire ce passage ou l'avez-vous relu déjà deux fois ? Une intention paradoxale que relèvera votre partie inconsciente et une démonstration de l'effet cumulatif des suggestions. Voir chapitre 5 §[paradoxe].

2. Dans l'écriture, le plus exaspérant, c'est la relecture. C'est ma croyance, mais pas celle des coachs qui ont relu cet ouvrage en préparation ; je les remercie grandement de leur aide dans ce projet.

nose que nous traiterons dans ce livre et que vous allez étudier pour la pratique du coaching, à savoir: **la rhétorique hypnotique et l'hypnose conversationnelle sans transe.**



Pratiquer l'hypnose conversationnelle avec ce manuel, c'est comme visiter cette maison pour accompagner votre client au grenier.

À la cave, vous trouvez le **modèle conscient/inconscient**, n'est-ce pas ?

Ensuite vous entrez par la rhétorique hypnotique et parlez naturellement aux deux parties du client :

— *Au moment où vous appréciez cet **art de la suggestion indirecte**, au rez-de-chaussée, une partie de vous regardera-t-elle vers l'étage ?*

— *Et en haut de l'escalier, serez-vous plus intéressé par **ces techniques de coach** que vous connaissez déjà ou par les structures de contrôle pour conduire l'HC. **Vous ne savez pas ?***

— *Je vous ai vu entrer et je me demande quel **phénomène hypnotique** vous susciterez au grenier. Sur le toit, par la cheminée du conscient, on voit déjà **des résultats** dans la fumée respectueuse de l'écologie du client.*

Vous aimez les secrets, le coaching amplifié, les surprises ?

*Alors, entrez dans la maison de l'hypnose par n'importe quelle échelle... mais n'entrez pas sans stratégie !*

Partie

I

LA PLACE DE L'HYPNOSE  
CONVERSATIONNELLE  
À L'ORIGINE  
DU COACHING

À quoi ça sert ?

*M – J'aime considérer mes patients comme ayant un esprit conscient et un esprit inconscient, j'attends de l'un et de l'autre d'être présent dans la même personne et dans mon bureau avec moi.*



# 1

---

## L'HYPNOSE, UN OUTIL DE COACHING MÉCONNU

### *LES APPORTS DE L'HYPNOSE CONVERSATIONNELLE ÉRIKSONNIENNE EN COACHING*

MYSTÉRIEUSEMENT, l'usage de l'hypnose conversationnelle n'a jamais fait l'objet d'un ouvrage spécifique à la pratique du coaching. Or le coaching a toujours visité les différents courants des thérapies brèves pour y puiser des outils efficaces et variés. C'est ainsi que l'on peut coacher avec... l'Analyse Transactionnelle (AT), la Théorie Organisationnelle de Berne (TOB), la Programmation Neuro-Linguistique (PNL), la Gestalt, les thérapies cognitives et comportementales (TCC), la Psychologie positive, ou encore d'autres outils plus spécifiques comme le Clean Langage, la Process Com, l'Élément humain, l'ennéagramme, l'Indicateur Typologique de Myers-Briggs (MBTI), etc.

Cette absence est d'autant plus curieuse que l'hypnose conversationnelle s'inscrit pleinement dans la logique du processus déontologique de coaching pour l'accélérer et l'amplifier. Cet art oratoire universel est absolument compatible avec les autres outils du coach. Il offre 4 voix simples [sic] pour prolonger le coaching en dehors des séances et constitue un méta-outil d'amplification des autres outils. Est-ce parce que l'hypnose est associée à la crainte de la perte du contrôle colportée par la télévision qu'il y a comme un tabou sur son utilisation au sein de la relation de coaching? Que le coach accepte

de dépasser un instant l'imagerie populaire de la transe rendue ridicule par le spectacle, et il percevra rapidement que l'hypnose conversationnelle éricksonienne, par sa dimension stratégique, est une des sources majeures quoique méconnue et pour ainsi dire oubliée de l'origine de la planète coaching. Cet ouvrage sera votre mappemonde.

### **Milton Hyland Erickson (1901-1980)**

*M – J'étais étendu sur un lit, sans conscience de sensations corporelles. Je ne pouvais même pas dire la position de mes bras ou de mes jambes dans le lit. Ainsi, je passais des heures à essayer de localiser ma main et mon pied ou mes orteils en essayant de sentir des sensations.*

En lutte contre une paralysie généralisée, Milton Erickson décrit ainsi le contexte de ses premières découvertes. Pour retrouver sa motricité, il visualisait les mouvements de ses souvenirs lorsqu'il montait sur des arbres. Il venait de découvrir l'autohypnose qui sera son premier laboratoire pour la mise au point de sa vision du modèle conscient/inconscient.

Né dans une ferme du Connecticut, il était daltonien, dyslexique, incapable de reconnaître les sons et les rythmes, et avait contracté une poliomyélite à l'âge de 17 ans qui fut un révélateur de sa compréhension de l'inconscient.

À partir de 1923, il étudie l'hypnose de l'époque qui plonge les patients dans un état de sommeil profond à l'aide de procédures d'induction standard. Ensuite il travaille à mettre au point son hypnose conversationnelle dite « éveillée » fondée sur le respect absolu du sujet grâce à une relation particulière entre patient et thérapeute.

Jusqu'en 1948 il écrit de nombreux articles sur la dimension conversationnelle, utilisationnelle de sa pratique au cours d'une carrière universitaire et clinique de psychiatre. Il excelle dans la rhétorique hypnotique et la suggestion indirecte qui ne nécessite pas forcément de mise en transe. À la suite d'une nouvelle attaque de polio, il se consacre totalement à sa clientèle privée qu'il reçoit à son domicile. En cinquante ans de pratique, il a soulagé près de 35 000 personnes. Certaines de ses conférences et de ses inductions ont été publiées et ses élèves sont autant d'exégètes qui ont écrit sur sa pratique en essayant de la comprendre ou de la modéliser.

Milton Erickson était un excellent coach et un thérapeute hors du commun. Il a été observé par plusieurs auteurs qui ont tenté de modéliser ses pratiques de la thérapie, du coaching avant la lettre avec ses surprenantes stratégies utilisant l'hypnose qu'il a révolutionnée. On sait qu'il n'utilisait des trances formelles<sup>1</sup> que dans 40% des consulta-

1. Celle qui met le sujet en transe hypnotique : yeux fermés, signes de trances, et surtout client qui s'aperçoit consciemment de son moment d'absence.



tions environ. Le reste du temps, il utilisait l'art oratoire appelé *hypnose conversationnelle* et produisait un changement par le biais d'une simple conversation, laquelle portait souvent sur des sujets qui n'avaient rien à voir avec les demandes<sup>1</sup> de ses patients. Dans la suite, nous noterons «HF» lorsqu'il s'agit de l'hypnose formelle conduisant le sujet dans un état de transe hypnotique, ce qui est possible par plusieurs moyens dont le langage.

Cependant en matière d'art oratoire, il faut distinguer l'hypnose conversationnelle conduisant à une transe formelle de celle qui est parfois nommée *l'hypnose sans hypnose*<sup>2</sup> et qui procède aussi d'une conversation, mais ne sera absolument pas remarquée par l'interlocuteur. Celui-ci a l'impression d'avoir eu une discussion ordinaire alors qu'en réalité deux discussions ont eu lieu, l'une avec son niveau conscient et l'autre avec son inconscient. C'est celle-ci qui peut être utilisée durant un coaching et sera notée «HC».

Milton Erickson est un pilier de l'origine des thérapies brèves et systémiques et laisse en héritage pour les coachs de nombreuses stratégies subtiles utilisables durant un coaching. Il a eu de nombreux élèves qu'il a encouragés à découvrir leur excellence dans la différence :

*M – Ne faites pas comme moi, faites comme vous !*

C'est ainsi que plusieurs voies de thérapies particulières ont pris naissance dans les essaimage de ses disciples et chacune est intéressante à transposer en coaching. Par ailleurs la PNL<sup>3</sup> lui doit beaucoup pour ce qui est des protocoles issus de sa pratique. La lecture de ses nombreux articles de recherche et des transcriptions de ses interventions est une mine d'enseignement à prendre pour un coach stratégique qui sera développé au chapitre 8 § [Quelques stratégies

---

1. Cf. célèbre discussion sur un plant de tomate (voir au chapitre 6 l'encadré §[saupoudrage]).

2. On parle parfois de langage d'influence, d'hypnose sans hypnotisme, de déclencher un comportement hypnogène ou bien d'hypnose cachée «*covert hypnosis*» si elle n'est pas avouée à l'interlocuteur.

3. La Programmation Neuro-Linguistique créée par R. Bandler et J. Grinder tente de décrire et de modéliser l'expérience subjective des individus, en partie à partir de l'observation et de la modélisation de trois thérapeutes exceptionnels, Milton Erickson, Victoria Satir et Fritz Pearl.

de coaching]. Bien que de nombreux écrits tentent de consigner ses techniques, parfois ramenées caricaturalement à de simples trucs de métier, Milton Erickson a toujours refusé d'écrire une théorie globalisante. Il prône une adaptation à chaque individu dans sa particularité. C'est le fameux aspect « utilisationnel<sup>1</sup> » de sa pratique qui utilise le symptôme du client comme solution du client.

Un livre en particulier, écrit par ses enfants<sup>2</sup>, le présente sous la facette de l'homme, du mari et du père, ce qui nous donne une chance de comprendre son hygiène de vie et sa philosophie de l'existence. Sa manière d'accueillir ses patients à son domicile et parfois d'incorporer la relation thérapeutique avec des échanges avec ses enfants, sa femme et même parfois son chien ou son jardin peut surprendre aujourd'hui. Cela peut se lire au « glocal »<sup>3</sup> comme un enseignement sur l'hygiène du coach (voir chapitre 9).

### Quelques définitions

Pour fixer le vocabulaire je vous propose un gradient de l'usage de la Communication **du moins en plus** [sic] vers l'hypnose :

**Mutisme :** Bien sûr, on ne peut pas ne pas communiquer !<sup>4</sup>

**Information :** Une information est une différence qui crée d'autres différences<sup>5</sup>.

**Communication :** Dans communiquer, il y a « unique ».

**Rhétorique :** L'art de composer un texte ou un discours en vue de convaincre ou de plaire. Aristote considérait que c'était « *La faculté de découvrir spéculativement ce qui dans chaque cas est propre à persuader* ». Attention « convaincre » est différent de « persuader » ou de « suggérer » !

**Rhétorique hypnotique :** Une rhétorique particulière non pas pour convaincre, mais suggérer ! Typiquement utilisée par les publicitaires, elle utilise les phénomènes hypnotiques, le *Milton Modèle*, voire des procédés d'induction et d'autres outils de l'hypnose que vous étudierez dans ce livre.

— *De quel aspirateur avez-vous besoin ?*

Un habile présumé publicitaire vous conduisant à l'étape suivante qui est bien sûr de choisir un modèle dans le catalogue. Comme sur cet exemple, cette rhétorique ne rime pas toujours avec « éthique » !

1. Milton Erickson utilise ce que le client amène y compris sa résistance et considère que le problème ou le symptôme peut être utilisé pour obtenir la solution.

2. *Le Dr Milton H. Erickson, médecin et guérisseur américain*, Satas, 2009.

3. À la fois local et global.

4. Paul Watzlawick.

5. Gregory Bateson.

**Hypnose conversationnelle sans transe:** Cette fameuse conversation à quatre avec deux fauteuils!<sup>1</sup> Conversation à deux niveaux (au moins) que votre interlocuteur ne détecte pas comme autre chose qu'une simple conversation et qui est pourtant l'occasion d'accompagner un riche dialogue<sup>2</sup> avec son inconscient.

**Hypnose conversationnelle avec transe:** Conversation dans le but de conduire le sujet dans un état de conscience modifié, une transe légère ou plus conséquente selon les suggestions et la nature de l'induction utilisée.

**Hypnose avec transe légère:** Souvent obtenue par d'autres moyens que la conversation seule, utilise ou produit un prolongement de l'état de transe ordinaire «*common day transe*» d'Erickson pour faire accéder le sujet à un état de conscience modifié. Durant un coaching, il peut s'agir simplement d'un «*iota de conscience modifié*» qui pourrait être plus facile à proposer dans le cadre d'un exercice dans la séance, mais tout aussi efficace pour ouvrir la créativité.

**Hypnose avec transe moyenne ou profonde:** Produit une transe profonde avec toutes les caractéristiques (stuporeuse ou somnambulique) de l'hypnose et l'expérience subjective du sujet. À mon sens, inutile en séance de coaching sauf à avoir vendu la promesse d'une vraie séance d'hypnose en dehors du coaching.

**État Esdaile:** État d'hypnose profond caractérisé par une catatonie cireuse et une anesthésie complète du corps. Découvert par James Esdaile en 1850, il a rendu de grands services pour faire passer la mortalité durant les amputations sur les champs de bataille de 95% à 45%. À cette époque, les anesthésies à l'éther n'existaient pas encore. Cité pour mémoire, il est très peu utilisé en hypnothérapie et n'a pas de raison d'être expérimenté durant un coaching.

**État Sichort:** Un des plus profonds connus à ce jour, caractérisé par un état de réparation physique et mentale, et peu utilisé même en hypnothérapie. Le subconscient pourrait s'y auto-programmer pour trouver les solutions aux problèmes personnels, professionnels, et augmenter la créativité. On a pu dire que 15 minutes dans cet état permettent de récupérer l'équivalent d'un cycle de sommeil paradoxal. Comme dans le stade Esdaile, le sujet vit une expérience profonde et une anesthésie générale non suggérée.

**Hypnose ultra:** Cités pour mémoire, ces états de type *Ultra Height* et *Ultra Depth* ou autres ne sont pas utilisés en hypnothérapie. Ils sont expérimentaux et réservés à des sujets qui souhaitent les expérimenter en connaissance de cause.

1. C'est pour l'auteur la définition de l'hypnose la plus conversationnelle.

2. Dans une de ses vidéos, Alain Cardon donne une définition du coaching qui est proche puisque c'est «l'accompagnement du dialogue du client» en précisant que **dialogue** ne veut pas dire «deux» mais vient du grec (*dia logos*) qui signifie au travers du langage (avec son aimable autorisation).

## DÉONTOLOGIE ET ÉTHIQUE

Avant de rentrer dans cette étude, nous devons discuter de l'éthique de ces usages. Pour tous les coachs affiliés à une organisation, pratiquer le coaching est consubstantiel du cadre d'une déontologie. Cependant, il peut se poser au cours de la pratique de nombreux choix éthiques qu'il est important de savoir aborder et accompagner, notamment en supervision.

La déontologie est l'ensemble des règles que se donne une profession. Ainsi pour appréhender l'usage de l'hypnose dans un coaching, il est utile de consulter la déontologie des trois principaux organismes de fédération de coachs, ICF, SFC et EMCC. A priori, ces déontologies de la profession n'abordent pas de liste exhaustive des outils utilisables pour coacher et, si l'Analyse Transactionnelle, la PNL, la Gestalt sont souvent citées dans les articles sur la déontologie, le mot « hypnose » n'apparaît dans aucune de ces trois chartes.

Seuls les quelques articles suivants peuvent être considérés comme corollaire au sujet :

- **Sur la charte d'ICF.** *Article 3-20 : Être conscient de ma responsabilité et fixer des limites claires, appropriées et adaptées à leur culture, concernant les interactions physiques ou virtuelles que je peux avoir avec mes clients ou leurs commanditaires.* L'usage de l'hypnose conversationnelle sans transe pourrait être considéré comme une interaction virtuelle au même titre que l'AT ou la PNL dont le coach doit assumer la responsabilité dans le respect de son éthique personnelle.
- **Sur la charte EMCC.** *Article 2.5 : Les membres doivent expliquer ouvertement les méthodes qu'ils emploient et, si le client et le commanditaire le demandent, fournir des informations complémentaires sur les processus en cause. Article 2.8 : Les membres précisent qui sont les personnes à l'origine des activités et outils qu'ils utilisent et n'en revendiquent en aucun cas la paternité.* Dans ce cas, l'usage de l'hypnose conversationnelle sans transe peut s'expliquer comme un art oratoire permettant la découverte de nouvelles solutions et venant de la

pratique du thérapeute Milton Erickson. *Article 3.5 : Les membres sont conscients de la possible existence de biais inconscients et veillent à adopter une approche respectueuse et inclusive qui reconnaît et tient compte des spécificités de chacun.* L'hypnose conversationnelle sans transe ne voit pas une possible existence mais une existence certaine de l'inconscient qui est prise en compte avec respect dans les pratiques héritées du thérapeute Milton Erickson.

- **Sur la charte SFC.** *Article 1.4 : Conscient de sa position, le coach s'interdit d'exercer tout abus d'influence.* Ce qui va bien sans dire dans la posture de coach et continue de s'appliquer lorsque le coach use d'hypnose conversationnelle sans transe.

Pour aller plus loin et puisque la déontologie n'en parle quasiment pas, il convient d'interroger l'éthique du coach. Rappelons que l'éthique est une réflexion personnelle sur les comportements à adopter pour rendre le monde humainement habitable. En cela, l'éthique est une recherche d'idéal de société et de conduite de l'existence. Le paragraphe suivant tente de présenter la vision de l'auteur.

## Le thermomètre de l'éthique

Considérons ce thermomètre de l'usage de l'hypnose qui dispose autour de la communication neutre<sup>1</sup> l'hypnose négative et positive.

Glissons sur l'hypnose négative bien évidemment néfaste pour le client que l'apprentissage de l'hypnose conversationnelle permet d'éviter<sup>2</sup>. Excluons l'hypnose maligne qui serait l'usage de l'hypnose appliquée à rendre un individu malade. Considérons maintenant le côté positif du thermomètre avec les usages de l'hypnose de la plus légère à la plus profonde. L'éthique pose la question de l'admissible pour un coach et pour son client en séance.

**Pour le client :** nous excluons les états d'hypnoses profondes (Esdaile, Sichort, Ultra) cités pour mémoire qui sont intenses voire

---

1. Qui est une expérience de pensée car elle n'existe pas en pratique, toutefois peut-on s'en approcher par la notion de barycentre de la communication.

2. Ce sera votre premier pas en HC : observer vos habitudes d'hypnose négative et faire en sorte de les remplacer par un discours positif.

expérimentaux et a priori hors de propos en coaching. Nous excluons de même l'hypnose avec transe moyenne à profonde qui sont le propre de l'hypnothérapie qui demande une solide formation et sont a priori hors sujet en coaching. Pour le reste, notre avis est que l'usage de l'hypnose conversationnelle sans transe est admissible.

**Pour le coach :** en séance rien se s'oppose à ce qu'il utilise sur lui-même des techniques d'ancrage ou d'autohypnose afin d'améliorer la pratique de son art. Étant entendu qu'hors séance c'est son affaire personnelle.

Le cas de l'autohypnose est particulier et doit être débattu à part car c'est une pratique personnelle et :

- le coach peut y avoir recours hors séance ou en séance pour utiliser son inconscient à bon escient ;
- le client peut souhaiter se former à cette pratique et l'utiliser ensuite comme outil de prolongation du coaching et de développement personnel.

Pour cette raison, vous pouvez la placer sur cet outil de mesure dans le registre allant de la rhétorique hypnotique jusqu'à la transe légère.

Le cas de la PNL est aussi emblématique car très utilisé en coaching. Or la PNL enseignée par ses créateurs ne cache pas sa dimension hypnotique en utilisant la transe hypnotique dans de nombreux exercices. Cependant elle a souvent été édulcorée, sans doute pour se faire accepter en entreprise, et fait l'objet de nombreux enseignements sans aucune référence à l'hypnose. C'est la raison pour laquelle ce thermomètre pourrait distinguer « PNL » et « PNL avec transe ».

Il reste la transe légère qui peut être définie comme une transe où le sujet garde les yeux ouverts et revient facilement de son propre chef dans l'ici et maintenant et nous la gardons dans les options comme le maximum de profondeur souhaitable durant un coaching en « PNL avec transe » ou lors d'un exercice d'introspection poussé par exemple.

Par ailleurs cette réflexion, menée sur plusieurs séances avec mon superviseur, ne serait pas complète sans énoncer les deux axes suivants car on peut faire de l'hypnose conversationnelle :

- **consciemment ou inconsciemment**: la pratique inconsciente correspond à une intégration de la technique dans la personnalité du coach et ne saurait lui être reprochée dans la mesure où l'ensemble du comportement respecte la déontologie ;
- **ouverte (après l'avoir annoncé) ou couverte (de manière cachée)**: ce qui questionne la teneur du contrat ou de l'accord de coaching et la présentation du coach qui annonce ses compétences et valeurs.

Pour mémoire voici un extrait de notre accord de coaching: «À la fin de chaque séance, le coach demande au client un *feed-back* sur les outils mis en œuvre et sur la façon d'accompagner. Si quoique ce soit ne convient pas au client, il lui appartient de l'exprimer afin que le coach puisse en tenir compte et ajuster au mieux son accompagnement lors des séances suivantes.»

Et à titre d'exemple, en introduction d'un coaching, je fais en général la présentation suivante usant d'une métaphore :

O – Je me **souviens** d'un client qui me parlait souvent de ses **souvenirs** de cours de math en terminale. Comme je suis tenu au **secret professionnel**, je n'en parlerai pas mais je vais transposer l'histoire avec la chimie organique. C'était sa passion. {P} régression en âge}, vous vous rappelez sans doute de la chimie organique, de ces réactions qui avaient du mal à se **mettre en mouvement** {R} saupoudrage} ; On plaçait alors 1% de manganèse et la réaction **démarrait rapidement**, sans attendre avec une bonne qualité en **produisant de nouveaux composants**, mais le manganèse n'avait pas **participé à la réaction**, à la fin il était encore présent et on peut l'enlever {N} retour dans le présent} et s'en servir pour autre chose. Il a servi de **catalyseur ou de coachtalyseur?** {T} surprise : néologisme} {T} ancrage : sur la posture du coach}.

Voici mes tarifs à la journée {T} rupture de pattern} 1 000 € la journée ce qui fait 150 € de l'heure et pour cela je ne ferai **rien**, {S} suggestion paradoxale}... mais je mettrai tout en œuvre pour vous **permettre d'atteindre vos objectifs** {P} futurisation} et quand vous aurez **atteint vos objectifs** je ferai comme le manganèse.

Bien sûr en tant que **coachtalyseur**, je dispose d'outils et je suis formé à l'AT, la PNL, la Communication Non Violente, à l'hypnose, au Clean

*Langage, etc. {N} Calibrez le client : étonnement, surprise, etc. } oui on se sert souvent d'autohypnose pour donner un outil au client pour accélérer le coaching, c'est très pratique et agréable Bla Bla... mais nous n'en ferons pas {T} construire une attente} sauf si cela vous intéresse par exemple de savoir-faire une micro-sieste de deux minutes par exemple. Etc.*

Par la suite, je me sens en capacité de proposer si besoin est, différents exercices en annonçant de quoi il s'agit :

*O – Faisons un peu de PNL!*

*Vous m'aviez dit que vous n'avez jamais fait d'autohypnose ?*

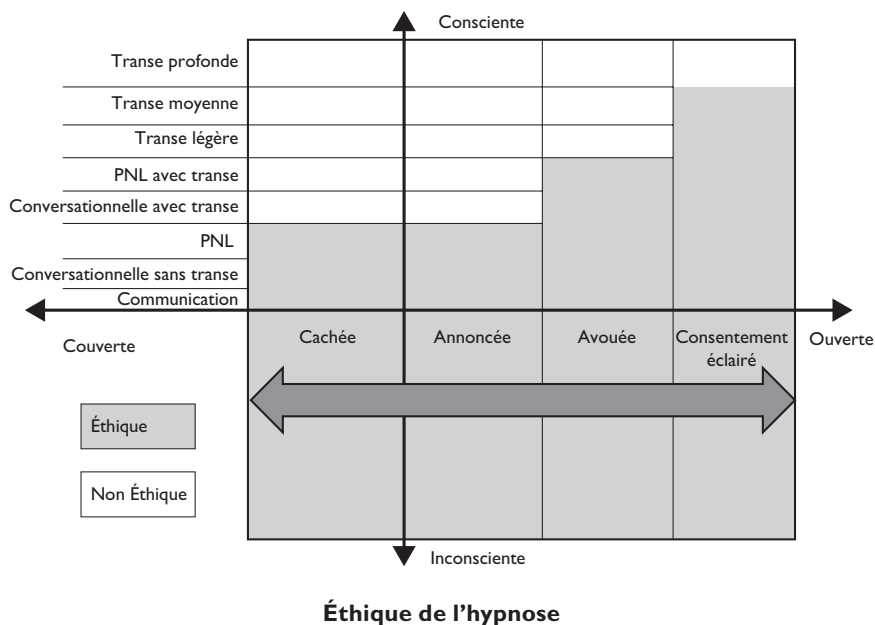
*Connaissez-vous cet exercice de créativité, savez-vous que Steve Job faisait des micro-siestes et considérait que la procrastination est l'art de faire les choses au bon moment, etc.*

Et ceci rentre bien évidemment sous contrôle du cadre du feed-back sur les outils mis en œuvre à chaque séance.

**Conclusion :** la déontologie ne semble pas aborder le sujet. Par ailleurs comme l'éthique est une morale personnelle, un ensemble de conception morale d'une personne ou d'un milieu, nous laissons chacun placer le curseur et la frontière de l'hypnose admise dans sa pratique du coaching dans le schéma ci-dessous dans lequel nous avons inscrit notre vision de l'éthique en tenant compte de deux axes : Couverte ↔ Ouverte et Inconsciente ↔ Consciente.

Une autre manière de considérer l'éthique serait de dresser la liste des phénomènes hypnotique et de décider ce qui est éthique de voir apparaître en séance et ce qui ne l'est pas. La réponse est parfois fonction de l'intensité du phénomène. C'est ce que nous verrons plus loin au chapitre 7.





## Le coaching est-il un processus d'influence à base de manipulation positive ?

— *La différence entre la persuasion et la manipulation négative est l'intention.* (Dave Lakhani)

La question de la communication persuasive est relativement taboue dans la communauté des coachs<sup>1</sup>. Lorsqu'on pose cette question, le mot « manipulation » n'est pas loin. Le dictionnaire *Larousse* propose les définitions suivantes :

- **Manipulation** : action d'orienter la conduite de quelqu'un, d'un groupe dans le sens qu'on désire et sans qu'ils s'en rendent compte.
- **Manipuler** : amener quelqu'un insidieusement à tel ou tel comportement, le manœuvrer.

Et le *Robert* :

- **Manipulation** : entreprise occulte exercée sur un groupe (ou un individu).

1. Moral, 2013.

- **Manipuler :** influencer habilement un groupe ou un individu pour le faire agir comme on le souhaite.

Ces définitions mettent en avant deux conditions pour qu'il y ait manipulation :

- **le souhait ou le désir du manipulateur :** dans un coaching, si ce souhait est orienté vers un objectif partagé avec le client, alors la manipulation est positive et de ce fait éthique, dans le cas contraire, cela ne convient pas à la vision éthique.
- **le côté occulte et invisible :** l'hypnose conversationnelle tombe bien dans le champ du qualificatif d'occulte et invisible ce qui est d'ailleurs le cas d'un certain nombre de pratiques de coach (AT, PNL, métaphores, voire questions puissantes) surtout lorsque le client est néophyte. Elle peut donc gagner à devenir une pratique avouée et fonctionne d'ailleurs aussi bien lorsqu'elle est expliquée pédagogiquement.

### *Lame noire du cuisinier*

Tous les couteaux d'un restaurant ne sont pas assassins même s'ils permettent théoriquement de menacer ou de tuer! Le cuisinier en use et réalise de fameuses recettes de cuisine demandées par les clients sans les mettre aucunement en danger. L'hypnose conversationnelle n'est pas intrinsèquement nuisible. C'est « comment et pourquoi » vous l'utilisez qui en décide à la métrique de l'adéquation entre le résultat et la demande contractuelle du coaching.

Si votre intention est de persuader, dans le cadre d'un accord de coaching durant des séances qui suivent la déontologie de votre profession, ce que nous définirons comme « amener une personne vers un résultat qu'il a demandé contractuellement », alors les compétences ont été bien utilisées.

À l'inverse, si votre intention est d'amener la personne à faire quelque chose à son détriment, comme faire cinq séances de plus, alors l'hypnose conversationnelle n'est pas utilisée dans l'éthique et la déontologie du coaching n'est pas correcte.

A priori annoncer est toujours efficace et méta-communiquer productif. Un gourmet se moque bien de voir la cuisine, Cependant un amateur de cuisine japonaise verra son plaisir augmenté en découvrant la beauté froide des lames et le geste du créateur de sushis.

□ QUELQUES MOTS  
SI VOUS N'ÊTES PAS FORMÉ À L'HYPNOSE

M – *Les choses sont souvent moins compliquées qu'elles ne le paraissent.*

Si vous n'êtes pas formé à l'hypnose, cela n'a pas d'importance. Vous disposez d'un glossaire en fin d'ouvrage et ce paragraphe vous explique vos 15 premiers mots d'hypnose. Vous pourrez ensuite utiliser des outils de coaching au chapitre 10 qui sont simples d'emploi car il suffit de raconter de petites histoires au bon moment. Une histoire, c'est comme offrir un petit gâteau à l'inconscient de votre client. Vous irez bien plus loin au four et à mesure de votre apprentissage [sic].

### **L'hypnose est une conversation à 4 avec 2 fauteuils !**

Il se trouve que j'aime cette définition parce que c'est la mienne, mais surtout parce qu'elle utilise la rhétorique hypnotique et contient un langage à plusieurs niveaux :

- vers votre partie inconsciente à qui j'annonce la conversation à venir, « {i} *Une conversation à 4* ».
- et vers la partie consciente qui reste un peu bloquée car elle se demande encore « {c} *Qui reste debout dans l'affaire ?* ».

Cette phrase a le pouvoir de faire baisser le facteur critique quand le raisonnement rationnel de la conscience cherche sans trouver « {c} *Pourquoi 4 ?* ») et permettre de faire une suggestion directement à l'inconscient « {i} *Nous allons avoir une conversation* ».

Un coach qui pratique l'HC pourrait commencer le coaching en disant :

O – *Le coaching est une conversation à quatre avec deux fauteuils<sup>1</sup>.*

---

1. Vous noterez que cette définition est encore valable pour une séance de coaching au téléphone puisqu'un des fauteuils devient imaginaire et invisible {T}activer l'imaginaire} + {P}hallucination négative}.

Ne cherchez pas à retenir consciemment ce concentré de techniques d'HC qui contient sous forme compacte : une pré-induction élégante, une prophétie autoréalisatrice, votre intention, et la créalité du modèle conscient/inconscient. Attention, elle commence aussi le coaching des parties en provoquant une dissociation {P} dissociation}.



En HF, il y a un quasi consensus pour dire que **l'hypnose est un état de conscience modifiée**<sup>1</sup>. Actuellement, vous êtes parfaitement conscient mais, si vous recevez une bonne nouvelle au courrier, si vous êtes consterné par la pluie qui dure depuis plusieurs jours ou simplement si vous êtes tombé amoureux la veille, vous n'êtes pas dans un état de conscience ordinaire. L'état de conscience ordinaire est difficile à définir parce qu'il est subjectif et dépend de chaque personne et de chaque situation. En première approche, il se caractérise par un zapping incessant entre toutes les sollicitations du monde moderne. Vous regardez votre collègue, votre téléphone, cette machine à café qui clignote, vous pensez à la déclaration d'impôts et vous refaites un tour de scrutation de ces multiples sollicitations en y ajoutant d'autres éléments. Une autre caractéristique est la présence d'un facteur critique qui vous empêche d'accepter des suggestions intéressantes pour vous sans les analyser et les reconnaître comme appartenant à votre paradigme actuel.

---

1. Cet «état» de conscience modifié est parfois en focalisation sur une idée passionnante, un bricolage minutieux, ou en absorption dans un environnement captivant comme une salle obscure avec un bon film, un livre qui vous absorbe, etc.