

# APPRENEZ DES EXERCICES, TRUCS ET CONSEILS PRÉCIEUX POUR TRAVAILLER AVEC VOTRE SUBCONSCIENT AFIN DE MIEUX:

- Améliorer le sommeil et gérer le stress
- Maigrir
- Arrêter de fumer
- Favoriser un dialogue positif avec votre subconscient
- Établir un lien de confiance avec une autre personne
- Limiter l'autosabotage
- Faciliter l'atteinte de vos objectifs
- Éviter les malentendus
- Faire la paix avec une autre personne
- Reconnaître la manipulation subtile
- Matérialiser vos intentions
- Déclencher un processus de création de votre réalité
- Influencer positivement
- Et encore plus!



**IFHEC**  
INSTITUT DE FORMATION  
EN HYPNOSE ET EN COACHING

**Shaïda Ethéart**  
Hypnothérapeute, praticienne en PNL et  
enseignante certifiée en hypnose

# TABLE DES MATIÈRES

DROITS D'AUTEUR.....	2
INTRODUCTION.....	3
LA PUISSANCE DU SUBCONSCIENT .....	4
ÉVITEZ LA NÉGATION (NE PAS.....)	7
CESSER DE FUMER EN CONTRÔLANT LA PRISE DE POIDS.....	9
ARRÊT DU TABAC : DÉFAIRE LE RÉFLEXE.....	12
PERDRE DU POIDS OU MAIGRIR ?.....	13
UNE CHANCE OU UN RISQUE ? .....	15
RÉUSSITE FINANCIÈRE ET COLÈRE.....	16
TECHNIQUE DU DÉTECTEUR .....	17
VISUEL, AUDITIF, KINESTHÉSIQUE (VAK).....	18
LA SYNCHRONISATION.....	22
LA TECHNIQUE DE LA COLOMBE.....	25
LE PROCESSUS DE CRÉATION .....	26
INFLUENCE OU MANIPULATION ?.....	28
AMÉLIORER LE SOMMEIL ET GÉRER LE STRESS .....	31
LE LANGAGE D'INFLUENCE.....	32
LES AFFIRMATIONS POSITIVES.....	35
MISE EN PLACE DE L'INTENTION.....	37
SAVOIR-ÊTRE ET RÉUSSITE .....	38
UN LEADER AIDANT .....	42
PARLONS DE L'HYPNOSE, SON HISTORIQUE.....	43
QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES SUR L'HYPNOSE.....	44
LA TRANSE HYPNOTIQUE OU L'ÉTAT MODIFIÉ DE CONSCIENCE OU L'ÉTAT ALPHA .....	46
LES ÉTATS D'HYPNOSE NATURELS .....	48
L'HYPNOSE TRANSFORMATRICE .....	49
À PROPOS DE L'IFHEC.....	51
À PROPOS DE SHAÏDA ETHÉART .....	52
CONCLUSION.....	53
BIBLIOGRAPHIE .....	54

## DROITS D'AUTEUR

Ce livre est protégé par le droit d'auteur (copyright). Par conséquent, il est strictement interdit de le reproduire, de le copier, de le photocopier dans le but de le distribuer, de le partager avec qui que ce soit, en totalité ou en partie, sans l'autorisation écrite de l'auteur. Toutefois, ce livre peut être téléchargé gratuitement en tout temps sur le site web de l'IFHEC à l'adresse suivante : [formationhypnose.ca](http://formationhypnose.ca).

Shaïda Ethéart

Auteure

# INTRODUCTION

Ce livre vous donne plusieurs outils, conseils, et exercices qui vous aideront à mieux connaître et comprendre les mécanismes et le fonctionnement de votre subconscient, de même que la manière dont vous pouvez travailler avec celui-ci afin de mieux vivre au quotidien. Comme votre subconscient a des capacités phénoménales et des possibilités illimitées, apprendre à travailler en harmonie avec lui favorisera une meilleure qualité de vie, l'atteinte de vos objectifs de vie et la réalisation de vos désirs.

Il est important de savoir que lorsque cette partie de votre cerveau est bien comprise, elle prend soin de vous à plusieurs niveaux, que ce soit au niveau physique, psychologique, émotionnel, relationnel ou spirituel.

Les conseils, trucs et exercices de ce livre ne remplacent en aucun cas les suivis médicaux, les conseils et les suggestions d'un professionnel de la santé, d'un médecin, d'un psychologue ou d'un psychothérapeute.

En espérant que vos découvertes, à la suite de votre lecture, sauront vous guider et vous *coacher* vers l'atteinte de vos buts.

Bonne lecture !

Shaïda Ethéart

# LA PUISSANCE DU SUBCONSCIENT

Afin de bien comprendre les trucs et les conseils de ce livre, voyons tout d'abord quelques informations sur l'esprit conscient et l'esprit subconscient :

**Le conscient** est la partie qui est sollicitée lorsque vous faites appel à la logique, à l'analyse, au rationnel. Vous vous en servez pour évaluer et prendre des décisions. Il peut gérer environ 5 à 9 informations à la fois et est donc très limité dans ses actions. Le conscient représente seulement 10 à 15 % de vos capacités, de vos potentiels et de vos actions. Il perçoit les informations par les sens, soit la vue, l'odorat, le goût, le toucher et l'ouïe (VAKOG : visuel, auditif, kinesthésique, olfactif, gustatif), et les utilise pour penser et pour porter un jugement en se basant sur les événements passés. Lorsque nous sommes à l'état conscient, notre esprit est attentif et utilise la logique pour raisonner, évaluer, apprécier, juger et prendre des décisions.



Malheureusement, lorsque vous souhaitez procéder à des changements importants dans votre vie, cette partie interviendra souvent afin de vous limiter dans toute modification que vous voulez apporter. Son devoir est de vous protéger en filtrant les informations que vous recevez du monde extérieur. Le conscient communique uniquement avec des mots.

**Le subconscient**, pour sa part, est votre partie inconsciente. Dans 85 à 90 % des cas, il gère vos émotions, vos comportements, vos habitudes. Tout cela est dicté par lui. Il gère les actions que vous posez sans que vous ayez besoin d'y penser, de les contrôler ou même de les identifier. Tout se fait de façon automatique. Il enregistre toutes les informations que vous recevez, certaines pouvant même être négatives et vous conduire à l'échec dans votre vie.

Imaginez votre inconscient comme un casier à tiroirs dans lequel sont rangés des fichiers. Chaque fois que votre conscient veut porter un jugement, agir ou prendre une décision, il se réfère aux expériences passées en sélectionnant des informations dans les dossiers de ce classeur.

Demandez-vous par exemple le genre d'informations que vous pouvez trouver dans un fichier daté de 1988 ! Aimerez-vous vous en servir comme référence aujourd'hui ? Eh bien, c'est pourtant ce que vous faites.

Les enregistrements sont souvent dus à des situations et à des expériences positives ou négatives du passé. Il est possible d'outiller l'inconscient afin de modifier les actions et réactions négatives qu'ils causent et de les remplacer par des actions et réactions positives. L'utilisation du subconscient est comparable à une expérience cinématographique : on est confortablement assis et on surveille ce qui arrivera. Que va-t-il se

produire dans ce film, selon vous ? Cela ne dépend que de vous et de vous seul. Vous produisez et réalisez ces scénarios et, de plus, vous en êtes l'acteur. En fait, vous êtes tout à la fois, ce qui donne pour résultat le film votre vie. De plus, vous devenez, avec le temps, le spectateur et le critique, celui qui juge de la qualité, de la beauté et de la réussite de ce film, ou le contraire. Vous avez une possibilité exceptionnelle d'équiper votre subconscient afin d'améliorer le portrait de votre vie. Nous avons tous les mêmes ressources, cependant certaines personnes les utilisent plus que d'autres.

L'approche de l'hypnose fonctionne parce qu'elle constitue une base. Malgré sa grande simplicité, elle aide souvent à redonner un sens à la vie et peut conduire une personne à une vie épanouissante et satisfaisante basée sur la réalisation de soi. Votre subconscient n'attend que votre décision et votre motivation pour participer activement à votre évolution. Il travaillera pour vous, car il a beaucoup de potentialités et de grandes connaissances.

### **Voici les fonctions premières du subconscient :**

- Gérer les fonctions biologiques : il veut protéger votre corps. Par exemple, lorsque vous avez le « nez qui coule », c'est qu'un moment avant votre corps a détecté la présence d'intrus (des microbes indésirables). Alors il a donné l'ordre à des lymphocytes K (tueurs) de s'activer pour les détruire; à partir de ce moment, ils se mettent en action. Ainsi les lymphocytes libèrent de l'histamine, ce qui a fait couler votre nez. Tout cela crée une série de processus vous empêchant de mourir d'un simple rhume.
- L'inconscient est une bibliothèque de toutes les connaissances acquises. Il gère tous les souvenirs à sa manière : les apprentissages, les ressources et les savoir-faire, peu importe si ces éléments ont été vécus ou non.
- Protéger votre corps et agir avec sagesse : le subconscient vous protège en se chargeant de refouler et de bloquer les situations ou les événements traumatisants. Il le fait même avec les informations inutiles, sans importance (du point de vue du conscient). Il est très habile pour déformer la réalité, car il l'interprète à sa manière pour protéger le conscient.
- Le subconscient est puissant, cependant il a besoin du conscient pour se faire guider, pour interpréter la réalité et pour se fixer des objectifs. En même temps, il est frustré et peiné que ce dernier l'ignore, ne l'écoute pas, ne le comprenne pas. Il tente donc de se manifester à sa manière au moyen de problèmes physiques ou psychologiques.

Votre subconscient peut gérer jusqu'à environ 2000 informations simultanément, il enregistre et garde tout sans exception, à partir de votre naissance jusqu'à aujourd'hui. Il essaie souvent d'influencer le conscient par le biais d'intuitions, de petites voix intérieures et par les rêves.

Il communique par des symboles, des images, des émotions. D'où l'importance de travailler avec votre subconscient lorsque vous désirez procéder à un changement positif dans votre existence, car il est l'opérateur créateur majeur de votre vie.

### **La grande bibliothèque de la vie**

Le conscient : le gestionnaire de l'espace

Le subconscient : le bibliothécaire

L'inconscient : la bibliothèque

La conscience : Le grand créateur

Vous découvrirez dans les prochaines pages des trucs, conseils et exercices pour vous aider à mieux travailler avec votre subconscient.

# ÉVITEZ LA NÉGATION (NE PAS...)

## **Favorisez un dialogue positif avec votre subconscient.**

Le subconscient ne comprend pas la négation, il comprend uniquement l'idée dominante d'une phrase. Si par exemple on vous dit : « *Ne pensez pas à un éléphant rose* », vous en verrez naturellement un dans votre esprit, car votre subconscient adhère à la suggestion de penser à un éléphant rose. En d'autres termes, concentrez-vous de préférence sur ce que vous voulez, au lieu de ce que vous ne voulez pas.

En voici d'autres exemples. Si vous dites :

- *Je ne veux plus manger*, il comprend *je veux manger*
- *Je ne veux pas fumer*, il comprend *je veux fumer*

Dans ces deux cas, vous aurez fort probablement envie de manger ou de fumer. Il est préférable de dire : « Je suis rassasié, j'arrête de manger, je me libère de l'envie de fumer la cigarette. »

Voici d'autres exemples de phrases. Plutôt que :

- *Je n'ai pas peur*, dites *je me sens en sécurité ou en confiance*
- *Je ne veux plus tourner en rond*, dites *je cesse de tourner en rond*
- *Ne sors pas*, dites *plutôt reste ici*.

Cela me rappelle une discussion que j'ai eue avec un massothérapeute il y a plusieurs années. Il m'a raconté qu'il suggérait à ses clients de boire beaucoup d'eau après leur séance de massage, mais que très peu de clients suivaient sa recommandation. Ils disaient souvent qu'ils oubliaient. Lorsque je lui ai demandé la manière dont il s'y prenait, il m'a regardé avec étonnement en me disant : « *Bien, je leur dis : n'oubliez pas de boire beaucoup d'eau !* » En lui disant que cette formulation suggère plutôt aux gens *d'oublier de boire de l'eau*, il a ri et semblait perplexe. Je lui ai conseillé de dire : « *Rappelez-vous de boire de l'eau.* » Le mois suivant, j'ai reçu un courriel de sa part m'informant qu'il avait suivi mon conseil et que ça avait fonctionné. La majorité de ses clients buvaient plus d'eau que d'habitude après leur séance de massothérapie.

## **Anecdote de Ruben**

Une mère s'est présentée à mon bureau avec Ruben (nom fictif), son fils de 7 ans, un enfant hyperactif pour une consultation en hypnose. Aussitôt qu'il est entré dans mon bureau, Ruben s'est mis à courir et à sautiller sans arrêt autour du fauteuil. Sa mère, tendue, ne sachant plus quoi dire ni faire, m'a avoué qu'elle avait l'impression d'être toujours dans une tornade et qu'elle réalisait, dans mon bureau, que c'était peine perdue : Ruben ne voudra jamais s'asseoir dans le fauteuil pour la séance d'hypnose. J'avoue que moi aussi il commençait à m'étourdir. C'est alors que je me suis adressée au garçon en lui disant ceci : « Ruben, ne t'assois pas très vite dans ce fauteuil ! » C'est alors qu'il s'est assis rapidement. Sa mère, stupéfaite m'a regardée et m'a dit : « Je passe mes journées à lui demander de s'asseoir et il ne le fait pas. Vous lui dites de ne pas s'asseoir et il s'assit. Je n'y comprends rien ! » J'ai expliqué à sa mère que j'ai plutôt suggéré à son subconscient de s'asseoir très vite dans ce fauteuil, en lui expliquant le fonctionnement du subconscient, à savoir que celui-ci ne comprenait pas la négation.

C'est pour cela que la plupart du temps, lorsque l'on dit à un enfant « Ne cours pas ! », il accélère. Il serait donc préférable de dire « arrête de courir ».

Les enfants de moins de 8 ans sont généralement en permanence dans un état modifié de conscience, donc dans un état hypnotique, par conséquent le subconscient est très réceptif et répond très vite.

# CESSER DE FUMER EN CONTRÔLANT LA PRISE DE POIDS

Lorsque je pose les questions suivantes aux gens qui fument : « Qu'est-ce que la cigarette vous apporte ? Quels sont les bienfaits qu'elle vous procure ? », les réponses varient d'une personne à l'autre. Les plus courantes sont « Elle me calme, elle me réconforte, elle me motive, elle est mon amie, c'est mon moment de plaisir, elle m'accompagne, elle me désennuie, etc. » J'ai même déjà entendu : « La cigarette est mon antidépresseur. » Ça démontre à quel point le lien peut être fort.

Pour bien se défaire de l'habitude de fumer, il faut travailler sur deux aspects :

1. Les réflexes reliés à la cigarette : avez-vous déjà allumé une cigarette pour vous rendre compte par la suite qu'elle n'est pas « bonne » ? Ou l'avez-vous laissée brûler sans la fumer ? Ce qui signifie que vous l'aviez allumée par réflexe.
2. L'envie de fumer : généralement dans ce cas, des symptômes de stress et de nervosité se manifestent.



## **Réactions du subconscient et arrêt de fumer**

Voici comment le subconscient réagit :

Lorsque vous enlevez une chose à votre subconscient, il est préférable de la remplacer volontairement par quelque chose de bénéfique. Sinon, il va lui-même la remplacer, comme par de grandes quantités de nourriture ou toute autre habitude qui lui apportera le même type de satisfaction.

Voici un exemple sous forme de métaphore : supposons que vous constatez que votre enfant de 4 ans est en train de s'amuser avec un couteau. Pour sa sécurité, vous allez évidemment lui retirer cet objet dangereux des mains. Cependant, comme il ne comprendra pas la raison, il va mal réagir. Il va soit rouspéter, pleurer et, pour continuer à s'amuser, il prendra n'importe quel objet qui lui tombera sous la main. Celui-ci peut être tout aussi dangereux que le couteau.

Toutefois, si vous offrez instantanément à cet enfant un jouet en remplacement, il oubliera systématiquement le couteau. Ce nouveau jouet deviendra sa nouvelle source de plaisir et lui procurera le même niveau de satisfaction.

Situation similaire pour votre subconscient. Si vous lui enlevez la cigarette, il est préférable de décider par vous-même de remplacer automatiquement cette substance toxique par de habitudes saines qui lui procureront les mêmes avantages. Sinon, il risque de compenser avec de la nourriture en croyant que cela l'aidera à retrouver le bienfait désiré.

Si, par exemple, la cigarette vous procure un sentiment de calme, alors remplacez-la par un exercice simple et rapide de relaxation. Si elle vous désennuie, trouvez-vous une activité qui occupera vos temps libres.

## **L'âge mental et émotionnel du subconscient**

Votre subconscient a l'âge mental et émotionnel d'un enfant d'environ 4 à 6 ans. Ce qui signifie qu'il ne rationalise pas, il n'analyse pas, il ne fait pas la différence entre ce qui est bon et mauvais pour vous. Il met en pratique tout ce que vous décidez de lui faire croire et accepte toute information comme étant une vérité. Si vous remplacez la cigarette par une nouvelle habitude favorable qui procure le même bien-être, la même satisfaction ou le même état, votre subconscient ne fera que l'appliquer, sans chercher à comprendre.

## **L'accompagnement par l'hypnose**

Par le moyen de l'hypnose, un praticien vous aidera à changer vos habitudes, réflexes et automatismes par des techniques et des protocoles hypnotiques, ce qui facilite grandement votre travail. De plus, il vous donnera

des outils supplémentaires pour vous aider à garder vos nouvelles habitudes adaptées à vos besoins concernant votre démarche pour cesser de fumer et favorisera une meilleure gestion de l'envie de fumer.

# ARRÊT DU TABAC : DÉFAIRE LE RÉFLEXE

Le réflexe relié à la cigarette que certains spécialistes nomment la « dépendance gestuelle » est l'automatisme de vous allumer une cigarette, de prendre une bonne bouffée de fumée et de la laisser brûler en continuant de vaquer à vos occupations sans vous en rendre compte. Ce réflexe représente un rituel qui n'est souvent pas en lien avec l'envie de fumer. Cette habitude est souvent très difficile à défaire pour une personne qui veut cesser le tabac. Elle est la plupart du temps un facteur de démotivation.

## **Truc pour défaire le réflexe**

Si vous avez pris la décision de cesser de fumer, vous pouvez commencer par vous défaire du réflexe, pour ensuite entamer le processus d'arrêt définitif. Cela facilitera le travail. Pour ce faire, il vous suffit de changer vos stratégies pour allumer et fumer vos cigarettes, en les allumant et en les fumant de la main contraire à celle dont vous avez l'habitude. Par exemple, si vous avez l'habitude de porter votre cigarette à la bouche avec la main gauche pour l'allumer en tenant votre briquet de la main droite, et ensuite la fumer avec la main droite, changez vos stratégies en faisant le contraire. Portez votre cigarette à la bouche avec la main droite pour l'allumer en tenant votre briquet de la main gauche et fumez-la avec la main gauche.

Le but est de compliquer le travail du subconscient. Il se découragera chaque fois que vous penserez à allumer une cigarette. Ainsi, il déprogrammera son automatisme naturel. Vous pourrez même vous rendre compte que vous fumerez moins, car cela coupera en partie le plaisir du subconscient relié à la cigarette.

Cependant, je vous conseille de pratiquer cet exercice uniquement si vous avez le réel désir de cesser le tabac. De plus, pratiquez-le seulement pendant maximum une semaine avant d'arrêter de fumer, autrement votre subconscient pourrait s'habituer à cette nouvelle façon de faire et elle deviendra son nouveau conditionnement.

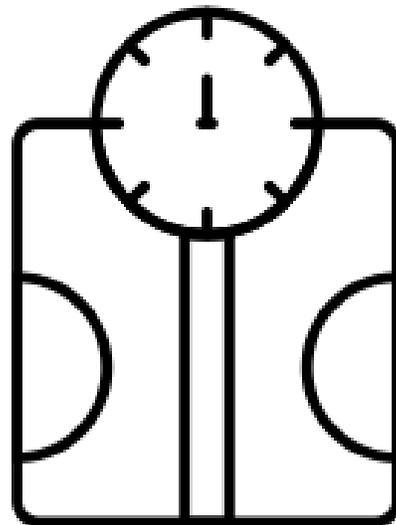
# PERDRE DU POIDS OU MAIGRIR ?

## **Vous voulez perdre du poids ? Ou bien vous voulez maigrir ?**

Vous êtes sûrement en train de vous demander : « *Quelle est la différence entre perdre du poids et maigrir ? Il semble que ces deux termes signifient la même chose ?* »

En théorie, pour la partie consciente, ça veut dire la même chose. Pour votre subconscient, c'est totalement différent. Je vous explique pourquoi.

Lorsque certaines personnes commencent un processus pour se libérer de leur surplus de poids, quand elles commencent à maigrir, on les entend parfois dire des phrases comme « *Oh, j'ai perdu 10 livres, mais c'est pénible, j'ai toujours faim* » ou bien « *Je perds du poids, pourtant je pense juste à la nourriture, je rêve même à de la nourriture lorsque je dors* ». Plus les gens affirment avoir *perdu* du poids, plus ils pensent à la nourriture, plus ils ont faim. Souvent, ils sont obsédés par de la nourriture malsaine pour leur santé, celle qui fait grossir. Vous avez sûrement déjà entendu cette phrase : « *Ma perte de poids est un combat.* »



## **Que signifie le mot *perdre* pour votre subconscient ?**

Voici ce qui se passe pour votre subconscient lorsque vous affirmez que vous *perdez* quelque chose : supposons par exemple que vous perdiez vos clés, de l'argent ou toute autre chose. Votre subconscient entame instantanément une stratégie pour vous aider à chercher l'objet perdu. C'est tout à fait normal parce normalement tout ce qui est perdu doit être retrouvé. C'est un réflexe naturel.

## **Comment cherche-t-il ?**

Votre subconscient cherche en vous envoyant des messages en lien avec l'objet perdu sous forme d'images et de pensées qui tournent en boucle dans votre tête, qui vous tourmentent, vous stressent, et même parfois vous frustrer. Vous continuez à maintenir une fixation tant que l'objet perdu n'est pas retrouvé.

Dans le contexte où vous affirmez que vous perdez du poids, c'est exactement la même stratégie qui est enclenchée par le subconscient. C'est la raison pour laquelle vous pensez plus souvent à la nourriture, soit à une bonne poutine, de la pizza, un bon hamburger. Vous en rêvez même la nuit, vous avez plus faim. Ces images, ces pensées et ces messages inconscients peuvent vous tourmenter, vous stresser et vous frustrer (même inconsciemment). C'est ce qui peut vous donner l'impression d'être en combat.

## **Pour vous faciliter la tâche**

Voici ce que je vous conseille. Plutôt que d'utiliser le mot *perdre*, vous pouvez dire : « *J'ai maigri de 10 livres, je me suis libéré de 10 livres* ». Mieux encore : « *Je me suis débarrassé de 10 livres* ». Quand on se débarrasse de quelque chose, c'est certain qu'on n'en veut plus. Vous constaterez que vos démarches pour atteindre votre poids santé seront facilitées et votre subconscient travaillera pour vous et non contre vous. Vous éviterez d'éventuels malentendus avec lui et vous vous sentirez en harmonie dans votre esprit.

# UNE CHANCE OU UN RISQUE ?

## **Prenez-vous une chance ou un risque ?**

Pour faciliter l'atteinte de vos objectifs

Souvent, les gens ont la croyance populaire que pour procéder à un changement de vie ou pour réussir il faut parfois prendre des risques. L'expression « *il faut prendre des risques dans la vie* » est souvent plus nuisible que constructive, parce que, paradoxalement, l'être humain, même inconsciemment, recherche de nature la sécurité et la stabilité.

## **La réaction du subconscient**

Lorsque vous dites « *je prends un risque* », aussitôt vous provoquez un mécanisme qui déclenchera la peur de l'échec. C'est tout à fait normal parce que votre subconscient veut vous protéger. Prendre des risques fait peur parce que, selon lui, vous vous exposez à un malheur ou à un désastre. Cette autosuggestion verbale peut avoir un impact limitant et défavorable dans vos démarches.

## **Ma suggestion**

Ce que je vous suggère, c'est de remplacer le mot *risque* par le mot *chance* : « *Je vais prendre la chance de...* » ou « *Je vais courir la chance de...* ». Que signifie *prendre une chance* pour le subconscient ? C'est la possibilité de gagner, de réussir, de surmonter, de triompher, etc. C'est un dénouement favorable. En l'affirmant ainsi, vous remarquerez tout de suite le déclenchement d'un sentiment d'excitation, d'un enthousiasme qui vous procura une énergie positive. C'est magique.

Au lieu de dire « Je prends le risque de fonder mon entreprise », remplacez par « Je cours la chance de fonder mon entreprise », Plutôt que « Je prends le risque de changer d'emploi », dites « Je prends la chance de changer d'emploi. »

## **Une énorme différence**

Ça fera toute une différence, vous vous libérerez de toutes résistances face à vos projets. Vous serez plus à l'aise avec vos décisions. Vos chances de réussites seront meilleures parce que votre subconscient sera rassuré et se sentira en sécurité. Il contribuera à des circonstances heureuses.

# RÉUSSITE FINANCIÈRE ET COLÈRE



Voici une réalité surprenante à découvrir pour limiter l'autosabotage financier dû à la colère.

Il y a des gens qui ont vécu une enfance difficile causée par des difficultés financières ou par la pauvreté de leurs parents ou de leurs proches. Parfois, ces difficultés du passé créent en eux de la colère. De ce fait, rendu à l'âge adulte, leur enthousiasme de réussir financièrement est motivé par cette colère. Souvent, cette émotion est tellement puissante que ces gens réussissent financièrement de manière parfois phénoménale et inspirante. Toutefois, la plupart du temps, ils finissent par se rendre compte que l'émotion est si difficile

à supporter qu'elle entrave leur qualité de vie. Dans ce cas, ils décident d'entamer des démarches pour s'en libérer. En revanche, comme l'énergie de la colère était le propulseur de leur réussite, en se débarrassant de celle-ci, ils se débarrassent inconsciemment de l'argent. C'est alors qu'une perte peut se manifester soit par une mauvaise décision d'affaire, une faillite, un échec personnel, etc. L'ennui, c'est que, étant donné que ce phénomène est inconscient, la plupart du temps ces gens ne comprennent pas la cause de leur échec financier. Ils croient souvent qu'ils ont été victimes de la vie ou de leurs mauvaises décisions.

## **Voici un conseil :**

Lorsque vous vous sentez bousculé par l'idée de réussir, ou si vous êtes déjà sur la voie de la réussite, prenez le temps de découvrir les émotions et les raisons qui se cachent derrière cette motivation. Si c'est de la colère ou des émotions négatives causées par des situations ou des expériences du passé, je vous conseille fortement d'entamer une démarche thérapeutique ou de coaching pour apprendre à mieux gérer ces émotions et à les maîtriser pour ainsi faciliter votre parcours.

# TECHNIQUE DU DÉTECTEUR

Voici un exercice que j'ai développé pour aider les gens à entrer en contact avec leur subconscient afin de déterminer si leur motivation profonde est due à une émotion négative nuisible à leurs projets.

1. Installez-vous confortablement sur une chaise droite, les deux pieds posés au sol et le dos appuyé au dossier de la chaise.
2. Prenez plusieurs grandes respirations profondes en gonflant le ventre à chaque inspiration
3. Mettez vos deux mains sur vos cuisses paumes tournées vers le ciel (la main droite sur la cuisse droite et la gauche, sur la cuisse gauche).
4. Pensez à votre projet et identifiez les raisons pour lesquelles vous désirez réussir. Ensuite, imaginez que vous déposez ces raisons dans la main gauche sous forme de symboles (les symboles peuvent être des objets, des formes, des couleurs, des textures, etc.).
5. Soyez attentif aux sensations dans votre corps, à vos sentiments et émotions.
6. Imaginez-vous ensuite dans l'avenir. Voyez, ressentez, ou imaginez-vous tel que vous aimeriez être et devenir lorsque vous atteindrez la réussite. Déposez-les sous forme de symboles dans votre main droite (formes, couleurs, objets, textures, etc.).
7. Si les symboles de votre main gauche créent un inconfort dans votre corps ou à l'intérieur de vous comparativement à votre ceux de la main droite, ou si vous sentez une émotion négative monter en vous, il serait préférable d'en prendre connaissance et de considérer une démarche dans le but de mieux gérer ces inconforts pour éviter toutes barrières ou tous inconvénients dans l'avenir, par rapport à votre projet.

La technique du *chemin* enseignée dans la formation *d'Introduction à l'hypnose transformatrice (niveau I)*, et d'autres techniques dans les cours avancés de la même méthode d'hypnose transformatrice peuvent grandement vous aider dans la gestion de vos émotions négatives. Une démarche personnelle vous aidera à bien poursuivre vos rêves en vous débarrassant des obstacles provoqués par la colère.

## **L'utilité de la colère**

Chaque émotion à son utilité; la colère sert à mettre ses limites, elle est aussi un signe que vos besoins sont insatisfaits.

# VISUEL, AUDITIF, KINESTHÉSIQUE (VAK)

## **Pour éviter les malentendus**

Les canaux sensoriels, le phénomène de la perception.

Saviez-vous qu'il y a trois manières très différentes de voir le monde et de percevoir la réalité ? Comme enseigné en Programmation neurolinguistique (PNL, une méthode de changement et de communication efficace développée par Richard Bandler et John Grinder dans les années 70) et en hypnose transformatrice, vous êtes soit visuel, auditif ou kinesthésique. Tout comme vous percevez le monde de façon distincte, il y a trois façons de communiquer. Nous utilisons bien sûr tous nos sens et même si vous avez l'impression que vous êtes les trois en même temps, chaque personne a un canal de perception dominant.

Notre représentation de notre réalité est perçue par nos sens, ce qui a pour résultat que nous déformons souvent la réalité. Pour assimiler de l'information, les gens ont tendance à privilégier un canal sensoriel plutôt qu'un autre. De plus, il y a aussi notre émotivité qui fait que nous ne réagissons pas de la même manière aux situations à cause de nos expériences de vie et de notre éducation. C'est pour cela que nous accordons une plus grande importance à certaines choses qu'à d'autres. Le canal kinesthésique, de « *kiné* » qui signifie toucher, est relié aux sensations du corps, la sensation de la chaleur, du froid, le confort d'une pièce, le bien-être physique, le confort, etc.

## **L'apprentissage des enfants**

Un enfant va mieux apprendre selon son canal sensoriel dominant. Si par exemple il est :

**Auditif**, il apprendra mieux en répétant ses leçons à voix haute ou si une personne lui lit à voix haute.

**Visuel**, il apprendra mieux par des images.

**Kinesthésique**, il apprendra mieux par le jeu, les mouvements du corps et dans l'action.

## Comment déterminer le canal sensoriel ?

Lorsque vous entrez dans un endroit pour la première fois, qu'est-ce qui attire en premier lieu votre attention ?

Est-ce :

1. L'aspect de l'endroit, comme les couleurs, la luminosité, le décor, l'agencement des lieux, etc. ? (visuel)
2. La musique, le bruit, les conversations des gens, la ventilation ? (auditif)
3. La température, le froid, l'humidité, la chaleur, le confort de la pièce, vos sensations physiques, les émotions, les ressentis lorsque vous entrez dans la pièce, la texture des tissus du mobilier, etc. ? (kinesthésique).

Lorsque vous rencontrez une personne pour la première fois, qu'est-ce qui attire votre attention en premier lieu ?

Est-ce :

1. La couleur de ses vêtements, de ses yeux, de ses cheveux, l'expression de son visage ? (visuel)
2. Le son de sa voix et les expressions qu'elle utilise ? (auditif)
3. L'énergie qu'elle dégage ? Le feeling qu'elle vous fait ressentir ? (kinesthésique)

## Éviter les malentendus

Pour éviter les malentendus avec les autres, il faut choisir les bons mots pour leur parler. Pour avoir les bons mots, il est impératif de les écouter attentivement pour bien capter leur mode de communication et bien reconnaître leur canal sensoriel dominant.

## Je vous propose de faire l'exercice avec les situations suivantes

Supposons que trois de vos amies, Martine, Jacinthe et Allison, sont de retour de vacances en même temps, de la même destination et du même hôtel. Chacune d'elle vous raconte à tour de rôle son séjour, avec ses expressions et langages personnels. Découvrez laquelle est visuelle, auditive et kinesthésique dominante. Ainsi vous saurez reconnaître les canaux sensoriels de votre entourage.

Martine vous raconte : « *Hey, imagine, l'hôtel était magnifique. Les chambres étaient bien décorées. La mer était d'un bleu turquoise éclatant et claire comme de l'eau de roche. Le soleil était tellement éblouissant que j'ai dû me mettre à l'ombre dans un coin avec mes lunettes de soleil pour être capable de mieux lire mon livre. Ma peau était rouge comme une tomate. Bien que l'eau de la piscine était embrouillée et qu'il fallait que je garde toujours un œil sur mon bronzage, je suis contente. Les couchers de soleil étaient majestueux. J'ai bien*

*apprécié mon voyage. Disons que j'ai changé mon point de vue par rapport à mon voyage de l'année passée. Vois-tu ce que je veux dire ? Ma vision est tout à fait différente. »*

Jacinthe vous raconte : *« Bien entendu que mes vacances se sont bien passées. Je me suis endormie tous les jours à la plage en écoutant le son de la mer. Même si c'était très bruyant dans la salle de buffet, je faisais la sourde oreille. Je me suis très bien entendu avec les filles, on était sur la même longueur d'onde. On a rencontré des gens de la Californie, mais comme mon anglais ne sonnait pas très bien, je n'ai pas pu entrer en communication avec eux comme je l'aurais voulu. J'avais peur de leur casser les oreilles, même ils étaient très sympathiques. Martine n'a pas arrêté de me répéter qu'elle voulait danser la salsa, mais ça ne me parlait pas du tout. La question que je me posais souvent c'était « comment se fait-il que la musique à la plage me fait tant danser ? » On entendait le son de la mer de notre chambre, c'était relaxant. Le silence des nuits était très apprécié. C'était très agréable. »*

Allison vous raconte : *« En arrivant là-bas, l'odeur de la végétation m'a submergée, j'en ai eu des frissons. Je m'accrochais à tous les détails de la nature. Ça me faisait du bien. À la plage, la sensation de la fraîcheur du vent et de la douceur du soleil sur ma peau était très agréable, ça me détendait de la tête au pied. J'étais tellement relaxée que je me sentais m'enfoncer dans la chaise et mes pieds étaient cloués dans le sable, tellement que ça me paralysait. Parfois la chaleur brûlante du soleil me ramenait les deux pieds sur terre. Dans mes conversations avec les filles, j'ai senti qu'on s'accrochait sur des détails, et, de plus, on tournait souvent autour du pot pour arriver à se comprendre. La police s'est présentée un soir à l'hôtel, ça ne sentait pas bon. Un couple s'est marié sur la plage c'était touchant. Ce voyage avait beaucoup de sens pour moi, je me suis sentie agréablement bien. »*

Comme vous avez pu le remarquer, trois personnes sont allées en vacances, ensemble, au même endroit, mais n'ont pas vécu leur réalité de la même manière. Souvent, les gens ne s'entendent pas parce qu'ils n'utilisent pas le même langage. Pour vivre le plus possible en harmonie avec les gens de votre entourage et bien vous entendre, le secret est de repérer l'orientation sensorielle de la personne, ce qui vous aidera à communiquer efficacement avec elle selon son canal de perception. Ainsi, vous éviterez bien des malentendus et des désaccords.

### **Voici quelques expressions**

**Visuel** : je vois, c'est clair, je broie du noir, ma vision des choses, ça en met plein la vue, il paraît que, ça crève les yeux, se rincer l'œil, il n'a pas froid aux yeux, mon œil, je garde un œil sur, en un clin d'œil, elle rit jaune, imagine que, tu es lumineux, j'ai un flash, mon point de vue, j'étais visiblement, c'est éblouissant, il se pointe à l'horizon, etc.

**Auditif** : je m’entends bien, bien entendu, ça sonne mal, ça me parle, ça ne lui dit rien, je fais la sourde oreille, elle est en accord, j’ai entendu dire, il dort sur ses deux oreilles, je m’écoute parler, sur la même longueur d’onde, ça m’interpelle, ça lui a mis la puce à l’oreille, etc.

**Kinesthésique** : ça me touche, ça l’irrite, il a perdu la tête, on garde contact, je garde les pieds sur terre, elle nage dans le bonheur, il n’a pas digéré, je flotte, c’est blessant, il me fait grincer des dents, je suis bien dans ma peau, mon cœur a fait demi-tour, ça me donne des frissons, ça a du sens, je m’accroche, elle tourne autour du pot, etc.

### Un effort est nécessaire

Vous est-il déjà arrivé que votre amoureux (se) vous dise, par exemple : « *Je pense que tu ne m’aimes plus* », que vous lui ayez posé la question « *Qu’est-ce qui te fait croire ça ?* » et que la réponse a été « *Parce que tu ne me regardes plus comme avant* », « *Parce que tu ne t’intéresses plus à ce que je fais* » ou bien « *Parce tu n’es plus affectueux envers moi.* » Comme l’autre personne perçoit le monde à sa manière, elle s’attend à ce que vous répondiez à ses besoins selon son mode de perception.

Si par exemple vous êtes visuel(le), évidemment que vous porterez plus attention aux détails qui attirent votre regard. L’attention que vous lui portez passera probablement inaperçue si votre amoureux(se) est kinesthésique. Il faudra faire un peu plus d’effort pour attirer son attention par le toucher.

Pratiquez-vous à reconnaître le canal sensoriel privilégié de votre amoureux(se), ainsi vous complerez mieux ses besoins et répondrez mieux à ses attentes, ce qui favorisera une relation épanouissante.



# LA SYNCHRONISATION

## **Qu'est-ce que la synchronisation ?**

La synchronisation sert à créer un lien entre deux personnes. Elle est une méthode-clé utilisée en Programmation neurolinguistique (PNL) et en hypnose transformatrice. La synchronisation favorise le rapport et la compréhension entre deux personnes, permettant à celles-ci d'entrer dans une relation de confiance. Cela vous est peut-être déjà arrivé de rencontrer une personne et de ressentir son humeur sans que celle-ci ne dise un mot ? Ou qu'une personne vous dise seulement une phrase et que vous compreniez très bien ce qu'elle vit ?

## **Comment se synchroniser ?**

Le fait de répéter quelques gestes de votre interlocuteur et de reprendre les mots utilisés par celui-ci vous permettra d'entrer dans sa réalité. Les amoureux et les amis le font naturellement. En fait, ils ne font rien de spécial, ils sont en synchronisation.

Se « synchroniser » équivaut à créer un lien profond, d'inconscient à inconscient, avec l'autre.

Nous sommes naturellement synchronisés avec les gens dont nous apprécions la compagnie. Néanmoins, pour diverses raisons, il arrive que le courant ne passe pas avec certaines personnes, et avec lesquelles nous devons alors établir intentionnellement un rapport. Il peut s'agir d'un client ou d'un collègue de travail qui ne partage pas les mêmes opinions que nous, d'un membre de notre famille, etc.

La synchronisation est un acte réflexe naturel chez l'homme et l'animal, quelque chose que chacun fait intuitivement, depuis toujours, et dont on ressent l'impact au plus profond de nous.

Lorsqu'un adulte s'accroupit pour se mettre à la hauteur d'un jeune enfant ou lorsqu'il lui parle dans son langage, il se met naturellement en synchronisation avec lui au niveau verbal (langage) et non verbal (position physique).

## Se synchroniser dans les courriels

La communication par voie électronique (courriel) fait partie aujourd'hui de nos outils essentiels de communication. Un message écrit peut être parfois mal perçu ou mal interprété si les mots ne sont pas bien choisis, car nous perdons les indicateurs de la discussion en face à face, comme le ton de la voix, le débit de la parole, etc.

Il est capital d'apprendre à se synchroniser dans nos courriels. Comment peut-on faire ? C'est simple : en utilisant les mêmes expressions écrites que l'autre personne, en reprenant les mêmes mots, en écrivant à peu près le même nombre de caractères ou de lignes que l'autre personne. C'est la meilleure manière d'établir un lien de confiance, d'entrer en résonance et de se mettre sur la même longueur d'onde que l'autre.

Voici un exemple :

Supposons que vous êtes massothérapeute et qu'un client vous demande des informations par courriel sur vos services, il écrit :

« *Bonjour, j'aurais besoin d'infos :*

1. *Vos tarifs ?*
2. *Avez-vous de la disponibilité pour vendredi le 15 avril ?*
3. *Quels modes de paiement sont acceptés ?*

*À bientôt »*

Comme vous avez pu le remarquer, cette personne écrit des phrases courtes, incomplètes, structurées en énumérant ses points et il va droit au but. Si vous voulez établir un lien de confiance et créer un bon rapport, il est essentiel de lui répondre de la même manière. Par exemple :

« *Bonjour, voici les infos :*

1. *Tarifs : 60 \$ par séance de 60 minutes*
2. *Oui, vendredi, j'ai de la disponibilité, soit à 10 heures ou à 15 heures.*
3. *Modes de paiement acceptés : argent comptant et chèque.*

*À bientôt »*

Vous allez probablement penser que cela n'a pas l'air professionnel. Rappelez-vous que le subconscient n'analyse pas. Dans ce cas, il comprendra simplement que vous êtes en harmonie avec lui. Intuitivement, la personne sentira que vous comprenez ses besoins et que vous répondez bien.

Dans le cas contraire, si vous écriviez à cette personne avec des phrases longues, complètes, en ajoutant beaucoup plus de détails que nécessaire, son subconscient l'interprétera comme une mauvaise compréhension de sa demande, même si toutes les informations s'y trouvent. Le lien de confiance s'établira difficilement, car elle risque de percevoir des complications.

Dans le cas contraire du précédent, la personne vous écrit en phrases complètes et détaillées, par exemple :

*« Bonjour ma belle Carole, je m'appelle Karine, j'espère que vous allez bien en cette belle journée ensoleillée.*

*Serait-il possible de me donner des informations sur vos tarifs pour un soin de massothérapie ? J'aimerais profiter de ma journée de congé du vendredi 15 avril pour venir relaxer. Pouvez-vous aussi me renseigner sur les modes de paiement que vous acceptez ?*

*J'ai bien hâte de profiter de cette journée,*

*À bientôt »*

Vous irez aussi dans le même sens qu'elle en lui répondant par exemple :

*« Bonjour ma belle Karine, oui, je vais bien, merci, en cette belle journée ensoleillée.*

*Je vous donnerai avec plaisir les informations sur mes tarifs pour un soin de massothérapie qui sont de 60 \$ par séance de 60 minutes. Pour profiter de votre journée de congé du vendredi 15 avril en venant relaxer, il me reste des disponibilités : soit à 10 heures, soit à 15 heures. J'accepte comme les paiements en argent comptant et par chèque.*

*J'ai bien hâte de vous faire profiter de cette journée. »*

Si vous répondez à cette personne par des phrases abrégées, elle risque de percevoir votre réponse comme un manque d'implication de votre part ou un manque d'attention à son égard, de collaboration, même si elle reçoit toutes les réponses aux informations demandées.

Je vous encourage fortement à prendre l'habitude de vous synchroniser, peu importe la personne avec laquelle vous êtes en contact. Ainsi vos échanges seront agréables. Les gens rechercheront votre compagnie et vous faciliterez votre succès.

# LA TECHNIQUE DE LA COLOMBE



## **Aide à faire la paix avec une autre personne**

Les relations conflictuelles sont néfastes pour tout le monde, peu importe les raisons. Elles créent un stress inutile, des tensions et des maux dans votre corps. Comme les conflits sont la plupart du temps chargés d'émotions, cette charge émotive demeure tant et aussi longtemps que la situation n'est pas résolue.

La technique de la colombe est un exercice que j'ai appris dans une de mes formations en soin énergétique. Je l'ai modifiée pour mieux l'adapter à la méthode de l'hypnose transmatrice. Sa simplicité et son efficacité sont étonnantes.

Voici comment procéder :

1. Assoyez-vous confortablement dans un endroit tranquille, les deux pieds nus bien posés au sol.
2. Prenez quelques grandes respirations profondes en détendant votre corps.
3. Pensez à la personne avec qui vous êtes en conflit, puis imaginez une colombe qui sort de votre cœur, qui fait trois tours autour de votre tête et qui va s'installer au-dessus de l'épaule gauche de cette personne.
4. Ouvrez les yeux et remerciez votre subconscient pour ce merveilleux travail.

Cette technique a été développée pour agir dans le respect total de l'autre personne. Dans le plan de l'inconscient, comme la colombe se place sur l'épaule gauche, qui est le côté non dominant, elle ne s'impose pas. Lorsque la personne s'ouvre à l'acceptation, elle reçoit l'énergie de la colombe. Le résultat peut se manifester soit par une idée ou une intuition porteuse de solutions, soit par un changement d'attitude, de comportement envers l'autre personne ou de l'autre personne envers vous, ou par un changement de la situation. Cependant, lâchez prise après avoir fait l'exercice, sans rien analyser.

## **Symbolique de la colombe**

Comme bien des gens le savent, traditionnellement et symboliquement, la colombe est un symbole de paix. Elle a aussi le même sens quand elle se présente dans nos rêves nocturnes. Elle nous guide souvent dans les rêves afin de nous indiquer la direction à prendre pour régler une situation ou pour atteindre une paix.

# LE PROCESSUS DE CRÉATION

## **Le processus de création de votre réalité**

La pensée, la parole et l'action

Plusieurs livres ont été écrits sur le processus de la création en combinant la pensée, la parole et l'action.

Votre subconscient vous aide à créer votre réalité à partir de trois étapes.

**La première étape** est la pensée (idée, visualisation, imagination). Walt Disney, le créateur du grand complexe de loisirs en Floride, proclamait ceci : « *Si vous ne pouvez pas l'imaginer, vous ne pouvez pas le créer.* » Je tiens à ajouter que pour donner de la puissance à la pensée, il faut éprouver une ÉMOTION. Lorsque vous vous projetez dans le futur en imagination, il est essentiel de ressentir l'émotion positive reliée à l'atteinte de votre objectif. C'est avec l'émotion que le subconscient déclenche un processus de changement rapide. Elle est la source d'énergie principale, elle vous propulse vers votre rêve. Il existe une analogie qui dit : « *Tout ce que vous croyez avec émotion devient votre réalité.* » C'est pour cette raison que les émotions négatives sont si limitantes et handicapantes dans une vie et peuvent même être destructrices.

Connaissez-vous Maya Angelou ? Une poétesse et actrice américaine décédée en 2014 à l'âge de 86 ans.

Elle répétait : « *Les gens oublieront ce que vous avez dit, ils oublieront ce que vous avez fait, mais ils n'oublieront jamais ce que vous leur avez fait ressentir.* » Cela prouve à quel point l'énergie émise par les émotions et les sentiments peut être puissante.

**La deuxième étape** est la parole. Tout ce qui est dit est créé et transmet l'énergie au subconscient qui lui permet de se réaliser. La parole est une pensée exprimée.

**La troisième étape** est l'action qui résulte de la pensée et de la parole en action. Ce qu'il vous reste à faire est de poser des gestes concrets pour matérialiser votre réalité.

Voici un exemple :

Supposons que vous désirez changer d'emploi. Vous commencez à y penser, à vous imaginer en train de travailler dans une nouvelle entreprise, vous ressentez des sentiments et émotions positifs reliés à ce changement. Ensuite, vous en parlez à votre entourage. Tant que vous ne posez aucun geste ni action pour le réaliser, par exemple préparer votre curriculum vitae (CV) ou faire les recherches nécessaires, aucun changement ne se produira. Même si vous l'avez pensé et que vous l'avez affirmé, aucune action n'a été entreprise.

Voici un autre exemple :

Supposons que vous vous imaginez dans un nouvel emploi. Vous vous dites : « *Bon, je suis prêt, c'est ce que je veux, j'ai tout ce qu'il faut pour réussir.* » Ensuite, vous entreprenez les démarches nécessaires en préparant votre CV, en posant votre candidature à plusieurs entreprises, etc. Cependant, sournoisement, une petite voix dans votre tête commence à vous faire douter de vos capacités et de vos compétences. Cette voix éveille en vous des sentiments ou des émotions négatives. Résultat ? Vous commencez graduellement à perdre votre motivation et êtes hanté par l'idée d'abandonner votre projet. La plupart du temps, ce n'est pas la petite voix qui sabote vos désirs, mais bien vos émotions. Si vous réussissez à chasser cette petite voix négative en gardant l'émotion positive, vous aurez de bonnes chances de réaliser vos souhaits.

### **Pratique de l'autohypnose**

L'autohypnose est un moyen efficace pour communiquer directement avec le subconscient pour réaliser vos rêves. Comme l'esprit conscient est écarté, les risques d'autosabotage sont limités. Ce moyen fait taire la petite voix négative et vous pouvez même augmenter vos émotions et sentiments positifs par l'autohypnose pour mieux diriger votre subconscient. Par conséquent, le conscient sera rassuré et votre subconscient travaillera pour vous.

Bouddha disait : « *Ce que vous pensez vous le devenez, ce que vous ressentez vous l'attirez, ce que vous imaginez vous le créez* ». Votre subconscient met en application ce concept à la perfection !

# INFLUENCE OU MANIPULATION ?

## Êtes-vous influencé ou manipulé ?

Les gens m'ont souvent questionnée à ce sujet, par rapport à l'hypnose conversationnelle, le langage d'influence que nous enseignons en hypnose transformatrice ou les techniques de communication de la PNL.

Premièrement, les techniques de communication qui sont enseignées soit en PNL ou en hypnose ou toutes autres techniques d'influence en développement personnel ont pour but de vous aider à améliorer votre communication ainsi qu'à influencer une autre personne de manière positive afin de l'aider à se réaliser ou à évoluer.



## La différence ?

La différence se trouve dans l'intention derrière la communication. Est-ce que cette intention servira uniquement l'intérêt de celui qui communique ? Si c'est dans un contexte de négociation, est-ce qu'il y aura un gagnant et un perdant ? Est-ce dans l'avantage des deux parties, afin que les deux soient gagnants ?

## La confusion et le subconscient

La confusion est très utilisée en hypnose. Elle est un moyen d'entrée rapide en hypnose. Elle sert à contourner la partie consciente d'une personne, pour s'adresser directement au subconscient et défaire ses résistances dans le but de favoriser un changement.

## Reconnaître la manipulation

La plupart du temps, quelqu'un qui essaiera de vous manipuler le fera en déclenchant un sentiment de peur en vous, de confusion ou bien de culpabilité. Pourtant, aucune école ne vous enseignera ce genre d'approche.

Me croirez-vous si je vous révèle que la manipulation par la confusion et parfois par la peur est pratiquée plus souvent que vous ne le pensez par de grandes sociétés, institutions ou entreprises ?

## Une anecdote personnelle

Pour vous donner un exemple concret d'une manipulation pratiquée dans une grande institution, voici une anecdote que j'ai personnellement vécue il y a plusieurs années :

Je me suis présentée à mon institution financière pour avoir quelques renseignements au sujet de mes forfaits transactionnels. Alors que la conseillère accédait à mon compte, elle m'a annoncé en panique qu'il y avait un message d'alerte dans mon compte. Ça semblait désastreux. Comme c'était préoccupant, elle m'a dit qu'elle devait aller se renseigner auprès de son superviseur pour m'en dire davantage. Elle s'est absentée quelques minutes en me laissant dans l'attente. Tout à coup, j'ai senti mon cœur faire trois tours dans ma poitrine. Plein de scénarios catastrophiques se déroulaient dans mon esprit, vous devinez sûrement lesquels. Ces quelques minutes d'attente m'ont semblé interminables, je tremblais de tous les membres de mon corps alors que des malaises épouvantables m'envahissaient. J'étais certaine que j'allais m'évanouir.

Lorsque la conseillère est revenue, elle m'a annoncé, le sourire aux lèvres, qu'elle avait une excellente nouvelle à m'annoncer : j'avais été préautorisée pour une marge de crédit personnelle. Elle m'a aussitôt remis un stylo et un document en posant rapidement son doigt à l'endroit où je devais signer. Tout se passait à une vitesse fulgurante. J'étais tellement confuse que je suis restée figée avec le stylo en main. J'entendais les mots qu'elle me disait, mais j'avais de la difficulté à relier les mots entre eux. Les phrases n'avaient aucun sens. J'étais si confuse que je n'y comprenais rien. Troublée, j'ai pris quelques grandes respirations pour me ressaisir, puis je l'ai regardé en lui disant :

« *Pouvez-vous m'expliquer ce qui vient de se passer ?* » Elle m'a répondu : « *Bien, c'est simple, vous n'avez qu'à signer ici pour accepter l'offre !* » tout en maintenant son doigt sur la ligne à signer. C'est à ce moment que j'ai compris son jeu. Cette conseillère maîtrisait très bien sa tactique. Elle a déclenché un état de peur dans mon esprit et ensuite la confusion pour me convaincre de signer. En colère, je l'ai regardée droit dans les yeux en lui disant que je ne signerai rien. J'ai posé le stylo, j'ai déchiré le document, puis je suis partie triste et déçue sans même avoir eu les réponses aux demandes d'informations que j'avais faites initialement. J'ai trouvé cette manipulation aberrante de la part d'une institution réputée en laquelle j'avais confiance.

## Plus souvent qu'on le pense

Malheureusement ce genre de tactique arrive plus souvent que vous le pensez. Des situations comme celle-là créent instantanément de la confusion et c'est par la confusion que votre subconscient accepte une suggestion. Apprendre l'hypnose ne vous apprendra pas à manipuler qui que ce soit, mais vous saurez mieux reconnaître ceux qui sont de mauvaise foi et mal intentionnés. Vous saurez voir les gens tels qu'ils sont et non pas tels qu'ils veulent se montrer et paraître.

Il m'est arrivé quelques fois d'entendre des gens me raconter leurs mésaventures, relativement à des contrats ou des ententes qu'ils ont signés contre leur gré, sans vraiment être conscients de leur geste. Lorsque je leur demandais de m'expliquer le contexte dans lequel cela s'est produit, je constatais qu'ils avaient été victimes de manipulation mentale de la part de certaines entreprises ou industries.

### **Cela fait réfléchir**

Lorsque mes collègues hypnothérapeutes ou moi recevons de nouveaux clients qui n'ont jamais expérimenté l'hypnose auparavant, il est parfois étrange de constater que certains sont tellement craintifs en entrant dans nos bureaux qu'ils s'assoient tout juste sur le bout du fauteuil, prêts à prendre la fuite au cas où... Lorsqu'on commence à leur expliquer qu'ils demeureront conscients et en contrôle de tout ce qui se passe et de leur environnement en état d'hypnose, ils sont la plupart du temps étonnés de l'apprendre. L'hypnose de scène crée de fausses croyances dans l'esprit des gens. Pourtant, l'approche de l'hypnose de scène est totalement différente de l'hypnose thérapeutique; ces deux univers sont totalement différents.

### **Qui manipule ?**

Néanmoins, ce ne sont pas les gens qui pratiquent l'hypnose qui vous manipuleront ou contrôleront votre esprit, mais bien les gens, les institutions, les entreprises, les industries, etc., en qui vous avez entièrement confiance. Malheureusement, certaines personnes qui travaillent pour ces entreprises ne comprennent pas ce qu'elles créent, elles ne font qu'appliquer des instructions et des consignes venant de la haute direction. De ce fait, ces gens sont, eux aussi, manipulés par ceux en qui ils ont confiance.

### **Petit conseil**

Ne prenez aucun engagement, ne signez rien si vous êtes dans un état de peur, de confusion ou de culpabilité. Si vous êtes face à une personne accaparante ou intimidante, regardez-la droit dans les yeux en affirmant fermement votre refus. Ainsi vous reprendrez votre pouvoir en ressaisissant le plein contrôle de votre esprit. Pourquoi la regarder droit dans les yeux ? Parce que cela favorise le contact avec son subconscient.

# AMÉLIORER LE SOMMEIL ET GÉRER LE STRESS

## **Mieux gérer les pensées envahissantes**

Il est admis que les pensées envahissantes sont la première cause d'insomnie. Les gens se retrouvent dans un cercle vicieux où ils n'arrivent pas à s'endormir à cause des raisonnements qui tournent en boucle. Ils ont peur de ne pas pouvoir retrouver le sommeil et s'inquiètent des conséquences de cette difficulté. Pour certaines personnes, ce ne sont pas des pensées, mais de la musique qui joue sans cesse dans leur tête. Elles se réveillent avec celle-ci, n'arrivent pas à la faire taire, donc ne s'endorment pas.

## **Mieux gérer le stress**

Le stress est naturel. Cependant, il peut être néfaste et causer certains ennuis dans la vie quotidienne et même mener à des soucis de santé. Le stress peut devenir une source de fatigue, d'insomnie, de maux de tête, d'humeur maussade, de difficultés de concentration, etc.

## **Exercice pour s'endormir et pour gérer le stress**

Voici un exercice très simple qui vous aidera à calmer vos pensées, à relaxer votre corps et votre esprit pour ainsi vous détendre et retrouver le sommeil.

1. Installez-vous sur le dos ou assoyez-vous.
2. Serrez vos deux poings.
3. Concentrez-vous sur votre respiration et imaginez un petit ballon dans votre ventre qui gonfle à chaque inspiration et qui dégonfle à chaque expiration.
4. Comptez jusqu'à 4 à chaque inspiration et jusqu'à 4 à l'expiration.
5. Après quelques minutes, commencez à desserrer lentement vos poings en relâchant tout votre corps.
6. Continuez à vous concentrer sur votre respiration et à compter jusqu'à ce que vous soyez complètement détendu. Cette relaxation vous conduira au sommeil si c'est votre intention. Si la position sur le dos, n'est pas celle de votre endormissement habituel, tournez-vous dans votre position préférée lorsque vous êtes sur le point de vous endormir. Ainsi vous dormirez plus confortablement.

Le fait de focaliser votre attention sur les respirations et de compter aide l'esprit à se débarrasser du flot de pensées envahissantes. Les exercices de respiration aident le cerveau à atteindre l'état modifié de conscience, ou l'état alpha (état hypnotique).

# LE LANGAGE D'INFLUENCE

Il est utile de connaître et d'utiliser des méthodes langagières d'influence. Étant des déclencheurs inconscients de motivation, de changement et de réalisation dans le plan du subconscient, elles créent un impact positif qui aide à cheminer vers une réalisation.

**Voici quelques astuces et points à travailler :**

## **1. Le mot *mais* : le grand annulateur**

Selon son monde de fonctionnement, le subconscient aura tendance à annuler la phrase qui précède le mot, *mais* à renforcer la phrase qui lui succède. Par conséquent, il est essentiel de savoir bien l'utiliser. Si vous dites par exemple : « *Je vais réussir, mais je suis fatigué* », votre subconscient annulera la phrase « *je vais réussir* » et renforcera la phrase « *je suis fatigué* ». Or pour mieux l'aider à contribuer dans ce cas à votre réussite, il est préférable d'inverser cette phrase et de dire : « *Je suis fatigué, mais je réussirai.* »

Au lieu de dire par exemple :

- *J'aime beaucoup mon conjoint, mais il m'énerve*, dites plutôt *mon conjoint m'énerve, mais je l'aime beaucoup.*
- *Je suis bien organisé, mais mon horaire est très chargé*, dites plutôt *mon horaire est très chargé, mais je suis bien organisé.*
- *Je vais me rétablir rapidement, mais cela me stresse d'avoir une chirurgie*, dites plutôt *cela me stresse d'avoir une chirurgie, mais je me rétablirai rapidement.*

## **2. Le mot *pourquoi* : le justificateur**

Lorsque vous vous posez des questions dans le but d'apporter des changements ou pour trouver une solution ou pour aider une autre personne à apporter des changements dans sa vie, la question *pourquoi ?* est à éviter, car elle vous incite ou incite l'autre personne à se justifier. Comme le subconscient déclenche des émotions négatives lors d'une justification, soit en référence avec le passé, à l'environnement ou à la situation actuelle, cela vous placera ou placera l'autre personne la plupart du temps dans une position de victime. Ainsi vous vous limitez ou limitez l'autre personne dans ses capacités de développement de son potentiel, de ses possibilités d'avancement ou pour trouver ses solutions. Se concentrer sur ce qui ne va pas est inutile. Pour vous influencer positivement ou pour influencer les autres, il est préférable que vos questions soient tournées vers la mise en place d'une solution, d'une action ou d'un dénouement positif.

Pour aider à changer une situation ou à trouver des solutions, plutôt que de demander par exemple :

- *Pourquoi es-tu en retard ?* Demandez plutôt *comment feras-tu pour être à l'heure à l'avenir?*
- *Pourquoi ton horaire est surchargé ?* Demandez plutôt *que feras-tu pour alléger ton horaire ?*
- *Pourquoi tu n'as pas le temps ?* Demandez plutôt *que peux-tu faire pour avoir plus de temps ?*

Des parents ont l'habitude de demander à leur enfant : « *Pourquoi es-tu si méchant, insupportable, ou tannant ?* » Ce genre de question crée une programmation néfaste dans le subconscient de l'enfant. Ce procédé de programmation sera accepté comme un « fait » par le subconscient. Lorsque vous savez, ou les gens autour de vous savent, que vous êtes insupportable, comment croyez-vous que vous vous comporterez ? Pourtant, le parent ne se rend pas compte qu'il a suggéré au subconscient de l'enfant de se comporter ainsi. De plus, ce genre de questions peuvent grandement brimer l'estime de soi d'un enfant, susciter la dévalorisation et déclencher des comportements désagréables.

### **3. Le mot *problème* : l'insurmontable**

Puisque le subconscient interprète le mot *problème* comme un mot qui engendre une situation insurmontable, en remplacement, utilisez le mot *défi*. Votre subconscient déclenchera en vous la motivation et l'énergie nécessaire pour le surmonter. Une des descriptions du mot *défi* dans le dictionnaire est « refus de s'incliner devant l'autorité de quelqu'un ou de quelque chose ».

### **4. Le mot *essayer* = échec**

Votre subconscient interprète le mot *essayer* comme un risque d'échouer. Il occasionne un sentiment d'hésitation et déclenche un mécanisme de fuite. Au lieu de dire « *Je vais essayer de le faire* », dites plutôt « *Je le ferai* ».

### **5. Éviter le mot *sacrifice***

Quel sentiment éveille en vous l'idée de vous sacrifier pour réaliser un rêve ? Cela peut éveiller de la résistance, de l'incertitude, du découragement, de la démotivation, une perte d'intérêt. Comme ces sentiments se manifestent souvent de manière inconsciente, votre subconscient entraînera la plupart du temps un comportement de procrastination. Vous savez : cette tendance à toujours remettre au lendemain ?

Au lieu de penser à vous sacrifier, pensez de préférence à vous investir. Au lieu de dire « *Je sacrifie mon énergie pour...* », utilisez « *J'investis mon énergie pour...* »; au lieu de « *Je fais des sacrifices pour gagner de l'argent* », dites plutôt « *Je m'investis pour gagner de l'argent* ».

À partir de maintenant, faites en sorte, dans les intentions que vous émettez, que vos actions ne soient plus des sacrifices mais bien des investissements. Vous constaterez alors un élan intérieur qui se manifestera en vous. Votre subconscient vous incitera à poser des gestes concrets et à vous mettre dans l'action.

## 6. Faire attention au conditionnel

Pour favoriser la mise en place de stratégies et de mises en action de votre subconscient rapidement, il vaut mieux éviter le conditionnel dans vos affirmations, car il lui met des bâtons dans les roues et vous vous apercevrez que les doutes vont s'insinuer dans votre esprit ou dans l'esprit de l'autre personne. Au lieu de dire :

- *Je devrais y arriver, dites plutôt j'y arriverai.*
- *Tu devrais pouvoir, dites plutôt tu pourras.*

## 7. Éviter les questions fermées

Pour mieux vous aider et mieux aider les autres, il est préférable de prioriser les questions ouvertes, celles commençant par *où ?*, *quand ?*, *que ?*, *comment ?*, *qu'est-ce ?*, *avec qui ?*, *avec quoi ?*, *quel ?* Elles invitent la personne à développer sa réponse. Ces questions activent la mise en œuvre de solutions, de plans d'actions, de préparation de l'avenir, de renforcement de soi et de ses qualités, etc.

En coaching, la plupart du temps, les questions fermées vont renforcer les faiblesses des gens, tandis que les questions ouvertes vont les aider à puiser dans leurs ressources intérieures, dans leurs forces. Les questions fermées invitent les gens à répondre soit par *oui* ou par *non* ou à répondre à un choix de réponse.

Si vous demandez par exemple à une personne qui a une faible estime d'elle-même « *Avez-vous des qualités ?* » (question fermée), une petite voix dans sa tête va automatiquement lui faire croire que non, elle n'a aucune qualité.

Si au contraire vous lui demandez à la place « *Quelles sont vos qualités ?* », votre question sous-entend que oui, elle a des qualités, quelles sont-elles ? Cela l'incitera à penser à ses qualités, à les reconnaître et à se valoriser.

Si vous êtes par exemple en présence d'une personne triste et que vous lui demandez « *Avez-vous déjà ressenti de la joie ?* » (question fermée), elle vous répondra sûrement « *Non* », car la question amplifie sa tristesse et la déconnecte momentanément de ses ressources intérieures. Si au contraire vous lui demandez « *À quand remonte la dernière fois où vous avez ressenti de la joie ?* », son subconscient l'aidera à fouiller dans ses souvenirs heureux du passé. Il y a fort à parier que vous l'aidez à changer son humeur sur-le-champ.

Les questions ouvertes sont d'une efficacité sans borne. Elles peuvent aider une personne à transformer sa vie.

# LES AFFIRMATIONS POSITIVES

Les affirmations positives sont des phrases répétées à voix haute ou dans notre tête, tous les jours, pendant un certain temps, pour affirmer une ou des intentions.

Plusieurs auteurs ont écrit des livres sur ce sujet. Plusieurs questions et clarifications me sont souvent demandées pour mieux comprendre la façon dont le subconscient met en pratique les affirmations. Mon but n'est pas de reprendre leurs explications, mais de clarifier certains points qui ont probablement été mal compris ou mal appliqués dans la pratique de cette technique.

Vous connaissez sûrement la phrase universelle d'autosuggestion d'Émile Coué, psychologue et pharmacien français décédé en 1926 à l'âge de 69 ans, qui dit : « *De jour en jour, à tout point de vue, je vais de mieux en mieux* ». Émile Coué pratiquait une méthode qui est semblable à l'hypnose.

## **Quelques précisions**

J'ai constaté que certaines personnes commencent leurs affirmations positives par *je veux*, et c'est incorrect.

1. Pour commencer une affirmation positive, les mots les plus puissants pour le subconscient sont *je* ou *je suis* ou *j'ai*, ainsi il démarre votre création.
2. Ensuite, il faut faire attention aux mots qui suivent ces *je*, *je suis* ou *j'ai*. Comme ils sont très puissants, votre subconscient vous fera vivre la réalité des mots qui les suivent. Si vous affirmez « *Je veux avoir du succès financièrement* », votre subconscient mettra en pratique la réalité de *vouloir* du succès et non pas le fait d'en avoir. Comme résultat, vous allez toujours *vouloir* du succès, mais vous n'en aurez pas.
3. Comme le subconscient est toujours dans le moment présent, il ne fait pas la différence entre le passé, le présent et le futur, donc c'est important de lui faire croire que vous avez déjà quelque chose et non que vous *voulez* l'avoir. Parce qu'il peut seulement vous faire vivre une réalité qui est affirmée dans le moment présent, comme si c'était déjà acquis. Rappelez-vous que le subconscient ne fait pas la différence entre le vrai et le faux, entre l'imaginaire et le réel. Il ne fait que croire. Ensuite, il concrétise vos suggestions.
4. Au lieu de dire « *Je veux du succès financièrement* », dites plutôt « *J'ai du succès financièrement* » ou bien « *Je suis riche* ». Au lieu de dire « *Je veux être en santé* », dites plutôt « *Je suis en santé* » ou « *J'ai une excellente santé* ».

## Les croyances limitantes

Si vous avez de la difficulté à réaliser vos affirmations positives, je vous suggère d'identifier vos croyances limitantes, car elles sont souvent des facteurs qui freinent la réalisation d'une intention.

Les fausses croyances sont des pensées et idées que vous entretenez, qui vous font croire que vous êtes incapable de réaliser certaines choses, ou bien des croyances ou idées dont vous êtes persuadés, mais qui sont erronées dans la réalité. Il ne s'agit pas ici de croyances religieuses, mais de croyances comme :

- On est nés pour un petit pain.
- Ceux qui font beaucoup d'argent sont des gens malhonnêtes.
- Rien n'est gratuit dans la vie.
- Il faut faire des sacrifices pour réussir.
- La vie est dure.
- L'argent est sale.
- Il faut travailler à la sueur de son front.
- Je ne mérite pas de réussir.
- Je ne suis pas chanceux dans la vie.
- Je dois être généreux pour plaire aux autres.
- Je n'y arriverai jamais.
- Etc.

## La technique Stratégies C.C.L.

J'ai créé la technique Stratégies C.C.L. (Stratégies de changement de croyances limitantes) pour aider les gens à identifier et à se défaire de leurs croyances. Cette technique est simple à apprendre. Elle englobe plusieurs stratégies qui sont pratiquées dans l'action, rejoignant plusieurs de vos canaux sensoriels, soit le visuel, l'auditif, le kinesthésique, l'olfactif et même parfois le gustatif (VAKOG). En provoquant un impact puissant et une meilleure intégration du subconscient, cette technique vous permet de détourner les blocages mentaux et de les remplacer par un système de pensées aidantes, de croyances constructives et avantageuses, pour ainsi mieux vous réaliser et accomplir vos plus grands désirs. À la suite de cette formation, vous pourrez aider aussi les gens de votre entourage à modifier leurs pensées.

# MISE EN PLACE DE L'INTENTION

Lorsque vos intentions sont claires, il est facile pour votre subconscient de procéder à l'activation des résultats de vos désirs. Elle est l'une des clés principales de la manifestation. Lorsque vous parlez de vos projets, de vos désirs ou de vos souhaits à votre entourage, au lieu de dire, par exemple, « *J'aimerais fonder mon entreprise* », dites à la place « *J'ai l'intention de fonder mon entreprise* », même si ce n'est qu'un souhait et que rien n'est concret, cela vous aide à semer des graines dans votre subconscient qui vont germer avec le temps, car le mot *intention* est un démarreur pour le subconscient, tandis que *j'aimerais* le met au neutre, en attente.

## **La méthode Lograr**

Un des procédés les plus puissants consiste à symboliser ses intentions afin de les rendre concrètes et tangibles. Ainsi elles sont plus facilement réalisables pour le subconscient. Rappelez-vous que le subconscient s'exprime par des symboles et des images.

La méthode Lograr est l'une des méthodes les mieux adaptées pour travailler ses intentions. « Lograr » est un mot en espagnol qui signifie *atteindre, réaliser*.

J'ai créé cette méthode simple et efficace pour vous permettre d'utiliser votre potentiel créateur par des gestes et des actions concrets, en mettant en place des énergies de manifestations afin de concrétiser efficacement vos objectifs matériels et vos projets de vie. Elle met à contribution plusieurs supports qui vous permettent de maximiser votre pleine capacité créatrice pour ainsi réaliser vos plus grands désirs matériels.

Elle englobe plusieurs approches de réalisation, dont des approches axées sur les vibrations des nombres, la puissance du subconscient, l'énergie des chakras, la création de symboles d'intention (sigils), les mots à charge vibrationnelle élevée (mantras), la guidance de l'inconscient par l'entremise des rêves nocturnes, les signes de jours et les sensations du corps physique.

À la suite de cette formation, vous deviendrez le maître d'œuvre pour vous ouvrir à des possibilités illimitées et créer de la magie dans votre vie.

# SAVOIR-ÊTRE ET RÉUSSITE

De toutes les recherches que j'ai faites, le principe du savoir-être a été pour moi une découverte surprenante et une révélation transformatrice. Lorsqu'on adhère à cette théorie, la réussite devient plus facilement accessible et cela enlève beaucoup de pression sur nos épaules.

Le succès provient en grande partie du savoir-être et non du savoir-faire. Nous avons tous des qualités, des dons, des capacités qui relèvent de notre manière d'être. La plupart des gens qui réussissent expriment leurs qualités.



Lorsque je reçois des gens en pratique privée qui veulent atteindre un objectif professionnel, souvent ils me disent qu'ils font tout ce qu'il faut pour réussir et que ça ne fonctionne pas assez bien. Ils me disent, par exemple, qu'ils font du réseautage, de la publicité sur les réseaux sociaux, sur Google, ils donnent des conférences, etc. Quand je leur demande de me nommer leurs qualités, ils me répondent, par exemple : « *Je suis généreux, à l'écoute, sympathique, calme, aimable, drôle, sociable, attentionné, spontané, compatissant, créatif, etc.* » Ensuite, je les questionne sur comment ils mettent en pratique ces qualités dans leur vie professionnelle. Ils sont la plupart du temps surpris de la question, ils répondent souvent qu'ils expriment plutôt ces qualités avec les gens de leur famille et de leur entourage ou que cela ne serait pas très approprié dans leur milieu de travail.

Vos qualités innées font partie de ce que vous êtes. Lorsque vous les mettez au service des autres, votre travail devient beaucoup plus plaisant et vous n'aurez plus à faire autant de *pirouettes* et à travailler si dur pour prospérer.

Lorsque vous rencontrez par exemple un médecin, un plombier, un architecte, un mécanicien, un thérapeute, un coiffeur, etc., en quittant son lieu de travail, que pensez-vous en premier ? La plupart du temps, vous vous dites : « *Oh, il est gentil, il est drôle, il est à l'écoute, il est calme, il est généreux de son temps, il est adorable, etc.* » Vous ne vous souviendrez pas de la manière dont il a fait son travail, cela vous importera peu.

Prenons l'exemple de deux dentistes, Éric et Zac. Les deux ont une clinique dans le même quartier de la même ville, ils ont les mêmes compétences, le même nombre d'années d'expérience, les mêmes connaissances, ils font les mêmes démarches publicitaires pour accroître leur clientèle et ils sont diplômés de la même université. Cependant, Éric a un succès gigantesque et Zac, des fins de mois difficiles financièrement.

Qu'est-ce qui fait qu'une personne peut triompher et pas l'autre ? Pourtant, les deux font exactement la

même chose, le même travail et ils ont le même cheminement. Une n'est pas plus privilégiée que l'autre. Si vous croyez que vous devez faire plein de choses pour réussir, en délaissant l'expression de ce que vous êtes, vous irez tout droit vers une défaite. Tandis que vous pouvez en faire moins qu'une autre, exprimer en permanence ce que vous êtes et vous attirez plus de succès dans votre vie que l'autre, peu importe votre profession. Combien de fois avez-vous entendu une personne dire « *Je ne comprends pas pourquoi ça n'a pas fonctionné, pourtant j'ai fait tout ce qu'il fallait !* » La plupart du temps, ces gens ont oublié d'être. Ce n'est pourtant rien de compliqué. Arrêtez de vous tourmenter à trouver quoi faire et une partie de vous manifestera naturellement votre façon d'être.

C'est la raison pour laquelle beaucoup de personnes copient la manière de faire d'une autre qui réussit, mais font face à un échec, faute de prendre en considération ce que l'autre personne est. Une façon d'être et des qualités ne se copient pas, car elles sont uniques à chacun. Cela n'a rien à voir avec le fait d'être né dans la richesse, d'être plus chanceux ou de jouir d'un certain avantage.

Vous est-il déjà arrivé de vous rendre à un endroit régulièrement comme la banque, le supermarché, ou la station d'essence et de toujours privilégier un caissier plutôt qu'un autre ? Même s'il y a une file d'attente, vous attendez, parce que vous savez que cette personne vous fera du bien. Vous aimez être en contact avec son énergie qui vous donne le sourire aux lèvres et un sentiment de bien-être, parce qu'elle est drôle, amicale, prévoyante, honnête, fiable, patiente, gentille, compatissante, souriante, etc.

Vos qualités, vos dons et vos capacités proviennent de ce que vous êtes. Vous n'avez qu'à regarder en vous pour mieux les identifier, les reconnaître et les exprimer.

Des recherches ont démontré que 20 pour cent de la réussite d'une personne résulte de ses compétences, ses expériences et ses connaissances, et 80 pour cent de son attitude. C'est énorme n'est-ce pas ? L'attitude est en lien direct avec la manière d'être et non la manière de faire. Exprimez en permanence ce que vous êtes et les gens rechercheront votre compagnie, vous admireront, parleront de vous, vous suivront. Ainsi vous brillerez.

## **L'humour**

Je me souviens il y a plusieurs années d'avoir rencontré à une de mes formations un thérapeute en relation d'aide qui faisait de la consultation en bureau privé. Cet homme avait un sens de l'humour remarquable. J'ai rarement rencontré une personne aussi comique, j'éclatais de rire dès qu'il ouvrait la bouche. Il m'a confié qu'il envisageait de changer de profession parce qu'il avait très peu de résultats en relation d'aide, par conséquent il devait travailler très dur pour accroître sa clientèle, et cela le décourageait. Il adorait son travail, toutefois, sans pouvoir l'expliquer, il avait l'impression qu'il n'était pas fait pour ce genre de métier.

Lorsque je lui ai demandé comment il se servait de son don de l'humour dans sa pratique, il m'a répondu avec désarroi qu'il ne croyait pas que l'humour avait sa place dans ce qu'il faisait. Il croyait que c'était inapproprié de faire des blagues avec des gens qui ont des problèmes, que c'était un signe de mépris. C'est alors que je lui ai exprimé mon opinion, en lui soulignant que sa manière de penser était une croyance limitante, un blocage mental; cela lui nuisait assurément. S'il prenait la chance d'être lui-même et de dévoiler ce côté de sa personnalité à ses clients, cela pourrait leur être très aidant. J'étais convaincue que ces pensées désavantageuses étaient la cause de sa démotivation et de son insuccès. Ému, il m'a regardé en rétorquant d'un ton décidé « *Oui, je prendrai cette chance.* »

Aux dernières nouvelles, un de mes collègues qui le connaît bien m'a raconté que ce thérapeute a aujourd'hui beaucoup de plaisir à rire avec les gens qui le consultent, il leur fait tellement de bien que ses demandes de consultations ne cessent d'augmenter.

### **L'humour et le subconscient**

L'humour est un don précieux. Inconsciemment, il permet en premier lieu de rassurer les gens, car cela aide à estomper l'idée de vulnérabilité dans leur subconscient et à transcender leur condition. Connaissez-vous quelqu'un qui n'aime pas rire ? Pourtant, beaucoup de professionnels pensent que rire ne fait pas sérieux aux yeux des gens.

Il a été prouvé que le rire apporte de grands bienfaits sur la santé physique. Rire renforce le système immunitaire, augmente l'énergie, réduit les symptômes du stress, éloigne les sentiments de culpabilité, favorise la santé émotionnelle, etc. Milton Erickson le créateur de l'hypnose ericksonienne disait : « Plus on met de l'humour dans sa vie, mieux on se porte ». D'où l'importance de prendre plaisir avec les gens qui viennent à vous, peu importe votre profession. De plus, comme cela fait partie de ce que vous êtes, votre travail sera facile et agréable. Ce n'est pas parce que ce que vous faites est plaisant que c'est inefficace.

Richard Bandler, cocréateur de la PNL, mentionnait : « Plus vous êtes sérieux à propos des difficultés de vos clients, plus vous renforcez l'idée qu'ils ont un sérieux problème. »

### **L'approche Leader-Propulsion**

J'ai créé cette méthode pour aider les gens à avoir un impact positif sur les autres, les aider à apporter du changement bénéfique dans leur vie et être une source d'inspiration. Uniquement par leur présence, leur manière d'être et l'énergie qu'ils dégagent. En résumé, avec cette approche, il n'y a rien à faire, rien à dire, vous avez seulement à ÊTRE.

Par cette approche, vous apprendrez comment prendre conscience et découvrirez vos dons, vos qualités et vos capacités pour les utiliser, ce qui vous permettra de devenir un leader d'impact aidant, avec une forte

capacité de magnétisme et de transmission d'une énergie positive pour aider les gens à se développer, à évoluer, à avoir confiance en eux, à donner du sens à leur vie, à favoriser de bonnes actions, etc. Ainsi vous vous démarquerez par le simple fait d'EXISTER.

## UN LEADER AIDANT

Nous sommes tous des leaders, que ce soit consciemment ou inconsciemment. Toutefois, c'est à nous de savoir l'utiliser à bon escient, car nous pouvons tout aussi bien être des leaders négatifs que des leaders positifs. Pourquoi sommes-nous tous des leaders ? Car toute personne possédant une âme l'est.

Devenir un leader aidant, c'est le choix le plus important que l'on puisse faire, c'est celui de contacter sa lumière et de la partager avec les autres afin de les aider à eux aussi contacter leur lumière pour la partager à leur tour. Nous avons tous cette sagesse en nous qui ne demande qu'à être exploitée.

### **Prenez conscience que...**

Voici une opinion personnelle qui vous fera peut-être réfléchir : lorsque vous décidez d'être un leader aidant pour les autres, vous devez être prêt à mettre en pratique tout ce que vous enseignez, ce que vous savez, ce que vous pratiquez ou que vous transmettez, que ce soit des informations, une pratique de vie ou une manière d'être ou de vivre, afin de démontrer aux autres que c'est possible. Si vous n'êtes pas prêt à les mettre en pratique, alors détachez-vous de ce rôle. Si vous osez prendre l'initiative d'appliquer vos enseignements dans votre vie personnelle et que vous échouez, les gens seront prêts à accepter votre défaite. En revanche, il leur sera difficile de vous pardonner si vous ne faites aucun effort pour appliquer ces éléments. Le rôle du leader aidant n'est pas un travail ni une action, une force ou une méthode, mais bien un mode de vie, une manière d'être.

# PARLONS DE L'HYPNOSE, SON HISTORIQUE

L'hypnose existe depuis la nuit des temps. Elle existait dans les anciennes civilisations. On peut dire qu'elle a toujours existé, car il y a toujours eu des méthodes pratiquées par les Sumériens, des druides et des méthodes de yoga et de méditation orientale qui permettent d'entrer dans un état de transe hypnotique. Dans certaines civilisations, les gens la reliaient à de la magie. Des prêtres connaissaient parfaitement l'hypnose et l'utilisaient à des fins thérapeutiques.

## **Explication de l'hypnose**

L'hypnose est un état de conscience modifiée qui permet de communiquer avec son subconscient. Elle mène à un état de relaxation de niveau léger à profond, donc la personne est dans un état de détente léger et profond. Durant une séance d'hypnose et d'autohypnose, l'esprit conscient s'éloigne pour laisser la place à l'esprit inconscient, où résident les émotions, les souvenirs et les programmations internes.

Même encore aujourd'hui, beaucoup de gens ont de fausses croyances par rapport à l'hypnose. Beaucoup de gens la perçoivent de manière mystérieuse, la définissant comme un pouvoir entre les mains de l'hypnotiseur qui endormira profondément le sujet pour finalement lui insérer dans le cerveau la solution de ses difficultés. Disons que les hypnotiseurs de spectacle sont en grande partie responsables de cette croyance.

Il est essentiel de savoir qu'une personne sous hypnose demeure consciente de tout ce qui se passe, même au cours de la transe la plus profonde.

L'hypnose est un outil très puissant. Ce qui caractérise l'état d'hypnose, c'est le ralentissement marqué des ondes cérébrales, dont spécifiquement les ondes Alpha (hypnose légère) et Thêta (hypnose profonde). Ce ralentissement conduit la personne vers un niveau élevé de suggestibilité.

# QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES SUR L'HYPNOSE



Voici les questions qui me sont les plus souvent posées sur l'hypnose et qui vous seront également posées, et des exemples de réponses que vous pouvez donner.

## **1- Est-ce que l'hypnose thérapeutique est telle qu'on la voit dans les spectacles ?**

L'hypnose thérapeutique est très différente de l'hypnose de spectacle, alors rassurez-vous, un praticien en hypnose ne vous fera jamais faire la poule... Vous êtes en état de conscience modifiée. Vous demeurez conscient de tout ce qui se passe durant la séance. Même au cours de la transe la plus profonde, vous serez à l'écoute de votre environnement durant toute la séance. Votre subconscient vous protège en tout temps. Toutes paroles et suggestions qui vont en l'encontre de vos principes, de vos valeurs ou vos buts vous feront instantanément sortir de votre état hypnotique.

## **2- Est-il risqué de ne pas se réveiller ou de perdre le contrôle durant l'hypnose ?**

Il est impossible de ne pas vous réveiller en hypnose, car l'esprit conscient reprendra toujours sa place naturelle. Même si vous faites de l'autohypnose seul dans votre lit et que vous vous endormez, vous vous réveillerez de façon naturelle après un certain temps.

## **3- Est-ce que tout le monde est hypnotisable ?**

Presque tout le monde est hypnotisable :

- 5 % de la population est difficilement hypnotisable;
- 10 % est très facilement hypnotisable;
- 85 % est hypnotisable, mais à un niveau différent, à une vitesse différente et à une profondeur différente pour chaque personne.

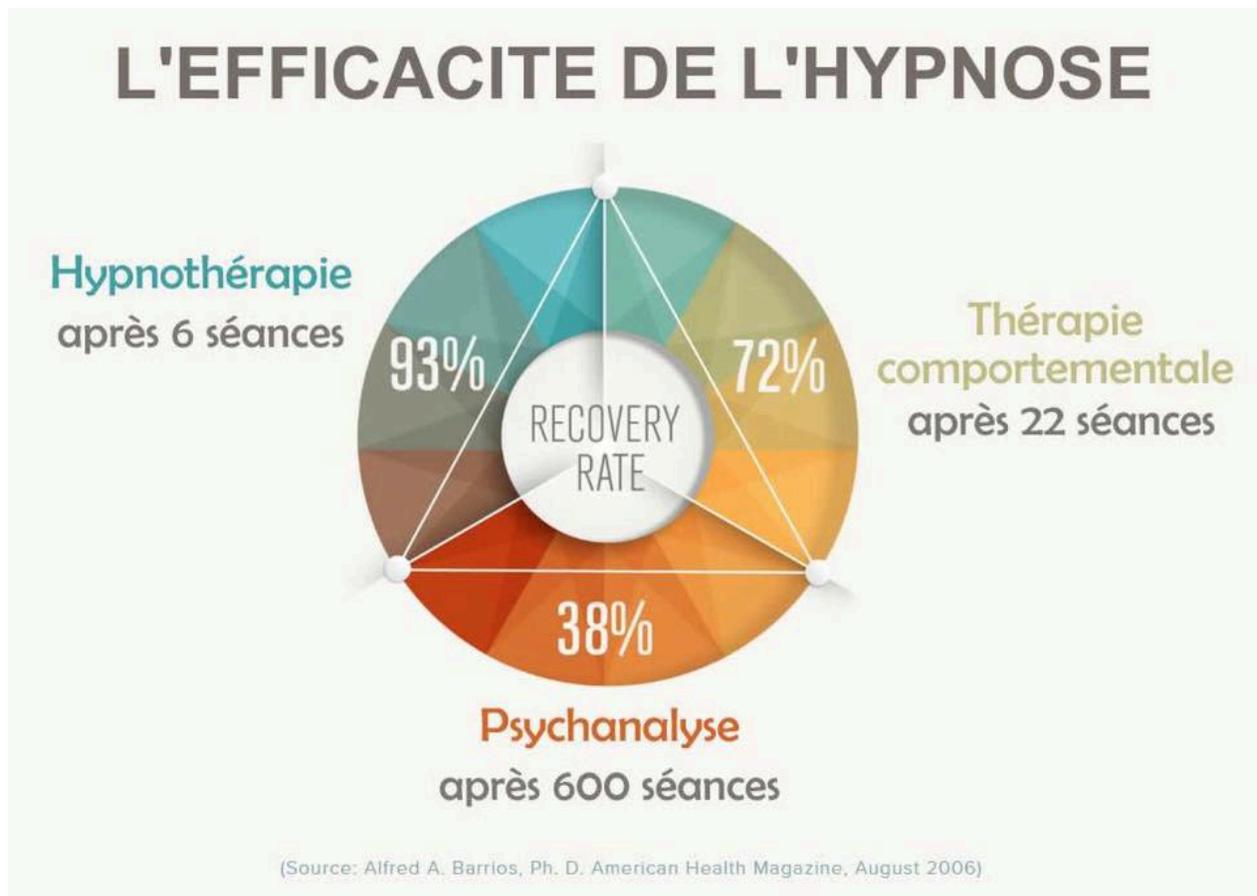
## **4- Est-ce que l'hypnose fonctionne ?**

Comme tout autre accompagnement thérapeutique, le succès provient des facteurs suivants : le professionnalisme du guide en hypnose, l'engagement du client, sa volonté et son investissement dans le processus. Si ces conditions sont réunies, les résultats peuvent être spectaculaires.

## 5- Combien de séances sont nécessaires ?

Il est difficile de déterminer à l'avance le nombre de séances requises, car il faut respecter le rythme de chacun. L'hypnothérapie est une thérapie brève, en général de 5 à 10 séances suffisent. Dans plusieurs cas, des résultats commencent à être évidents après 4 séances. Par contre, dans certains cas, une plus grande patience est nécessaire.

Il faut savoir que l'hypnose ne vise en aucun cas à remplacer un traitement médical, psychothérapeutique, psychologique ou psychiatrique; elle en est complémentaire. Dans certains cas, une référence médicale peut être exigée.



# LA TRANSE HYPNOTIQUE OU L'ÉTAT MODIFIÉ DE CONSCIENCE OU L'ÉTAT ALPHA

Le moyen le plus efficace d'entrer en communication avec l'inconscient (subconscient) est par le biais de la transe (ou état modifié de conscience). Cet état n'a rien à voir avec le sommeil; pensons au fait d'*être dans la lune*. Comme le fait de conduire votre voiture de façon automatique, qui demande pourtant une attention particulière : vous vous rendez à destination sans avoir pris connaissance du parcours et pourtant vous n'avez eu aucun accident. C'est tout simplement que vous utilisez des automatismes et des mécanismes de protection.

Voici une brève explication des niveaux des quatre états du rythme et du ralentissement du cerveau qui correspondent à une activité électrique et qui peuvent être confirmés par un électroencéphalogramme.

- **Bêta** : Rythme de conscience. Le cerveau gauche est souvent très dominant, c'est notre côté critique et analytique, notre état d'éveil. L'activité électrique se situe entre 15 à 25 cycles/seconde.
- **Alpha** : Rythme de détente légère, état de réceptivité de l'inconscient (subconscient). À ce rythme, les deux hémisphères du cerveau arrivent à fonctionner en parfaite harmonie, le conscient est mis partiellement « en veilleuse », l'activité électrique se situe entre 8 et 14 cycles/seconde.
- **Thêta** : Rythme de détente profonde, et sommeil. L'activité électrique se situe entre 4 et 7 cycles/seconde.
- **Delta** : Rythme de sommeil profond. L'activité électrique se situe en dessous de 4 cycles/seconde. À un rythme de 1 ou 2 cycles/seconde, on parle de coma, soit la proximité de la mort cérébrale.

Lorsque vous fonctionnez en rythme Alpha, le mental, votre esprit intellectuel, est mis en « veilleuse », ce qui vous laisse la liberté de travailler avec votre inconscient afin qu'il puisse bien intégrer et enregistrer de nouvelles programmations.

Il est important de noter que votre inconscient ne fait pas la différence entre le vrai et le faux, entre l'imaginaire et le réel. Il se contente de croire et met toutes ces informations, programmations et suggestions en pratique afin d'attirer dans notre vie ces nouvelles programmations.

Voici quelques méthodes qui permettent d'atteindre l'état Alpha (état de conscience modifié, la transe) :

- L'hypnose
- L'autohypnose
- La sophrologie
- La méditation
- La relaxation
- La prière
- La répétition verbale (mantra)
- La visualisation

- Les techniques de respirations
- La musicothérapie
- La danse-thérapie
- Des musiques de percussions telles que des tambours, des bols tibétains, etc.
- La fabrication de mandalas ou dessins autocentrés
- Plusieurs autres techniques

# LES ÉTATS D'HYPNOSE NATURELS

Vous entrez spontanément dans un état de transe plusieurs fois par jour lorsque, par exemple :

- Vous êtes captivé par une émission de télé
- Vous êtes absorbé par une lecture passionnante
- Vous êtes captivé par un projet créatif
- Vous écoutez votre musique préférée
- Vous mangez votre mets préféré
- Vous êtes collé contre votre amoureux(se)
- Vous pratiquez votre sport préféré
- Vous êtes dans la lune
- Vous admirez la nature
- Vous faites du jardinage
- Vous peignez une jolie toile
- Vous enlacez votre amoureux(se)
- Vous écrivez un livre
- Etc.

Comme vous pouvez le remarquer, l'état de transe est un état naturel, un état quotidien. La seule différence avec l'hypnose, c'est que celle-ci est induite intentionnellement dans le but d'obtenir un changement positif.

# L'HYPNOSE TRANSFORMATRICE

## **Qu'est-ce que l'hypnose transformatrice ?**

L'hypnose transformatrice est une méthode de changement thérapeutique et de *coaching* bref orienté vers les solutions. Elle favorise la transformation intérieure, le mieux-être ainsi que le développement de soi. Cette forme d'hypnose est une des méthodes les plus efficaces pour reprendre le contrôle sur sa vie. Les techniques utilisées sont simples et accessibles à tous.

Cette méthode de changement moderne est adaptée à l'évolution de la société actuelle. Elle intègre des techniques de plusieurs formes d'hypnose ainsi que diverses approches de changement, dont les hypnoses classique, ericksonienne, nouvelle, humaniste et conversationnelle, la PNL, la sophrologie, des techniques énergétiques adaptées à l'hypnose ainsi que d'autres techniques développées par Shaïda Ethéart. Cela a pour but de permettre une meilleure polyvalence dans la pratique de l'hypnose, une approche flexible et un accompagnement efficace.

## **Quel est le rôle du praticien en hypnose transformatrice ?**

Le rôle du praticien en hypnose est de vous accompagner, de vous guider, en état d'hypnose, sans nécessairement vous submerger par un flot de suggestions, et ce, de manière neutre et permissive, car la plupart des gens n'aiment pas se faire contrôler ou se faire dire quoi faire.

Le praticien vous accompagne en travaillant avec des symboles et des métaphores afin de faire émerger vos propres solutions et réponses et de travailler vos difficultés de manière autonome selon votre objectif, et ce, en harmonie et en accord avec qui vous êtes.

## **Qu'est-ce que cela vous apporte ?**

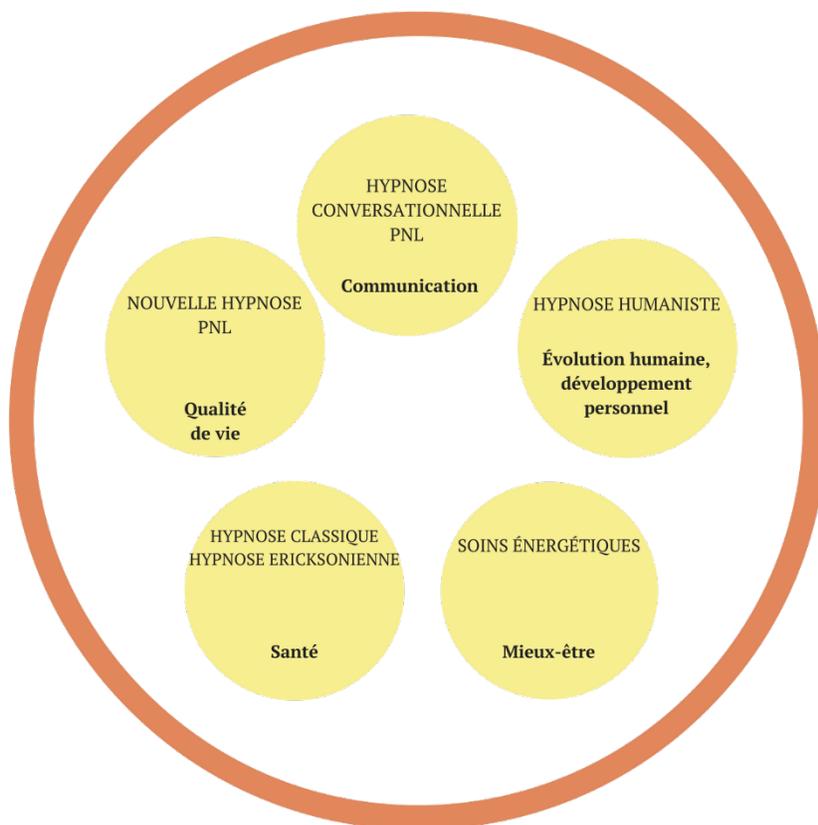
En étant guidé en hypnose transformatrice, vous pouvez puiser dans votre subconscient les ressources nécessaires, car votre subconscient sait ce qui est bon pour vous. Il connaît les sources, les origines de vos difficultés et ce qui vous est essentiel pour évoluer, vous soigner, trouver l'harmonie intérieure, et ce, sans faire ressurgir les causes, les origines ainsi que les souffrances du passé, tout en étant en état d'éveil, en gardant votre plein contrôle, votre libre arbitre sous hypnose.

Il est essentiel de savoir que votre subconscient a des capacités étonnantes, des possibilités phénoménales et de grandes connaissances. Plus de 85 % de vos émotions, fonctions physiologiques, habitudes, comportements, réflexes, etc., sont gérés par votre subconscient. Travailler avec cette grande puissance vous permettra de vous ouvrir à des possibilités infinies.

Veillez noter qu'un praticien en hypnose ne peut prétendre qu'il peut guérir ou traiter un problème; il ne peut non plus le laisser entendre. L'hypnose ne vise en aucun cas à remplacer les services de professionnels de la santé tels que les médecins, les psychothérapeutes ou les psychologues.

## HYPNOSE TRANSFORMATRICE

L'hypnose transformatrice englobe toutes ces formes d'hypnose et méthodes de changement



## À PROPOS DE L'IFHEC

L'IFHEC vous offre un enseignement de qualité basé sur le développement du potentiel des gens, en contribuant à la santé et au mieux-être.

Que ce soit dans le but d'entreprendre une nouvelle carrière, pour intégrer de nouvelles connaissances professionnelles en relation d'aide, dans un but personnel afin d'atteindre vos objectifs ou pour aider les gens que vous aimez, vous aurez une formation solide dans l'aide aux personnes afin de les accompagner dans leur cheminement vers l'amélioration de leur qualité de vie ainsi que de la vôtre. Nos formations sont en constante évolution afin de vous assurer un contenu toujours d'actualité.

Toutes nos formations sont conformes à la loi 21.

Notre établissement d'enseignement est reconnu et accrédité par Revenu Québec et Emploi et Développement social Canada, ce qui vous permettra de bénéficier du crédit d'impôt provincial et fédéral pour les frais de scolarité.

Nos programmes sont reconnus et accrédités par :

- L'Association nationale des naturopathes (ANN)
- L'Association des hypnologues du Québec (AHQ)
- Revenu Québec (crédit d'impôt provincial pour frais de scolarité)
- Emploi et Développement social Canada (crédit d'impôt fédéral pour les frais de scolarité, d'études et de manuels scolaires)

## À PROPOS DE SHAÏDA ETHÉART



Shaïda est passionnée par le développement et le potentiel de l'humain. Sa pratique en bureau privé en hypnothérapie et en PNL lui a prouvé la capacité et la puissance de l'humain à transformer sa vie de façon bénéfique à l'aide de ses propres ressources intérieures. Sa passion et sa curiosité pour l'hypnose lui ont permis de développer la méthode de l'hypnose transformatrice en y intégrant plusieurs formes d'hypnose, approches de changement ainsi que ses propres innovations, ce qui permet une meilleure flexibilité et polyvalence dans la pratique de l'hypnose et un accompagnement efficace.

La méthode Lograr qu'elle a développée aide les gens à atteindre leurs buts et à réaliser leurs rêves. Sa méthode Stratégies C.C.L. permet aux gens de se défaire de leurs croyances limitantes et son approche Leader-Propulsion accompagne les gens pour devenir des leaders d'impact aidants.

Étant toujours à la recherche de nouvelles connaissances sur le fonctionnement du subconscient et afin d'améliorer ses connaissances et expériences professionnelles, elle a suivi des formations dans diverses formes d'hypnose et approches de changement. Elle a obtenu les diplômes suivants :

- Praticienne en hypnothérapie
- Praticienne en hypnose ericksonienne
- Maître praticienne en hypnose ericksonienne
- Praticienne en hypnose humaniste
- Praticienne en Programmation neurolinguistique (PNL)
- Enseignante certifiée en hypnose

Elle a également suivi des formations en accompagnement de deuil, en gestion de la douleur par l'autohypnose, en pédohypnose, en hypnose conversationnelle, en sophrologie, en soins énergétiques, en lumino-énergétique (passeur d'âmes), en numérologie et en analyse de rêves.

## CONCLUSION

Maintenant que vous comprenez un peu plus le fonctionnement du subconscient et commencez à le démystifier, il est possible que vous ayez déjà commencé à remarquer des changements dans votre manière de percevoir tout ce qui vous entoure, car, inconsciemment, bien des choses se mettent en place en vous. Vous avez probablement aussi envie d'en connaître davantage sur le subconscient, cette partie de vous qui possède de grands pouvoirs.

Je vous encourage à continuer à parfaire vos connaissances pour mieux accéder à toutes vos richesses intérieures et à faire de votre subconscient votre allié.

Si vous avez des questions sur le subconscient, l'hypnose ou nos formations, écrivez-nous à l'une des adresses courriel suivantes : [info@formationhypnose.ca](mailto:info@formationhypnose.ca) ou [info@hypnosehaïda.com](mailto:info@hypnosehaïda.com) et il nous fera plaisir de vous informer et de partager nos connaissances avec vous.

Si ce livre vous a plu, recommandez-le aux gens de votre entourage en les invitant à le télécharger sur le site [web.formationhypnose.ca](http://web.formationhypnose.ca).

À bientôt,

Shaïda Ethéart, Présidente, fondatrice de l'IFHEC, hypnothérapeute, praticienne en PNL et enseignante certifiée en hypnose.

# **BIBLIOGRAPHIE**

- 1- **L'hypnose humaniste pour les nuls**, Oliviert Lockert et Patricia D'Angeli, Éditions Charlène Guinoiseau, 2014
- 2- **Métaphores et suggestions hypnotiques**, D. Corydon Hammond, Éditions Le Germe, 1990
- 3- **Obtenez la vie que vous voulez**, Richard Bandler, (cocréateur de la PNL), Éditions de l'homme, 2008
- 4- **Hypnose : Évolution humaine, qualité de vie, santé**, Olivier Lockert, Éditions IFHE, 2001
- 5- **L'esprit de la magie : La programmation neuro-linguistique**, Josiane de Saint Paul et Sylvie Tenenbaum, Édition InterEditions, 2005
- 6- **L'hypnose ericksonienne un sommeil qui éveille**, Sylvie Tenenbaum, Éditions InterÉditions, 2012
- 7- **La puissance de votre subconscient**, Dr Joseph Murphy, Éditions Le Jour, 1973
- 8- **Éveillez votre pouvoir intérieur**, Rex John et David Swindley, Éditions Un Monde Différent, 1996
- 9- **Techniques de visualisation créatrice**, Shakti Gawain, Éditions Vivez Soleil, 1991
- 10- **Maigrir par le subconscient**, Dr Maurice Larocque, Éditions Québec-Livres, 2012
- 11- **Libérez-vous du tabac avec l'hypnose**, Olivier Lockert, Éditions IFHE, 2014
- 12- **Hypnose, mythe ou réalité**, Alain Marillac, Éditions De Mortagne, 1987
- 13- **Le miracle de votre esprit**, Dr Joseph Murphy, Éditions Du Jour, 1973
- 14- **Comment utiliser les pouvoirs du subconscient**, Dr Joseph Murphy, Éditions, J'ai Lu, 1991
- 15- **Choisissez d'être heureux, le bonheur est en vous**, Michèle Lemieux, Éditions Québecor, 1995
- 16- **Lâcher prise pour évoluer, l'hypnose ericksonienne au service de votre inconscient**, Myriam Roure, Éditions J. Lyon, Paris, 2012
- 17- **Du bon usage de l'hypnose, à la découverte d'une thérapeutique incomparable**, Dr Victor Simon, Éditions Réponses, 2000
- 18- **Découvrir l'hypnothérapie**, Vera Pieffer, Éditions Marabout, 2001
- 19- **L'hypnothérapie, quand l'esprit soigne le corps**, Dr. Jeannot Hoareau, Éditions Robert Laffont, 1992
- 20- **La nouvelle hypnose, vocabulaire principes et méthode**, Jean Godin, Éditions bibliothèque Michel Albin Idées, 1992
- 21- **ABC de l'hypnose ericksonienne, les apprentis-sages de l'inconscient**, Danièle Garibal-Bénichou, Éditions Bussière, 2005
- 22- **Les secrets d'un esprit millionnaire, maîtrisez le jeu intérieur de la richesse**, T. Harv Eker, Éditions Trésor Caché, 2006
- 23- **La vérité derrière le succès**, Bill Marshesin, Béliveau éditeur, 2017
- 24- **Le courage de transformer sa vie, Développez vos talents de fonceur**, Caroline Gauthier, Éditions Quebecor, 2011
- 25- **Convaincre et communiquer par l'hypnose, comment développer le pouvoir caché qui sommeille en vous**, Thomas Vézina, éditions Québec-livres, 2015
- 26- **Le sommeil, le comprendre et l'améliorer, ses troubles et ses remèdes**, Guy Saint-Jean, 1997

- 27- Le plein pouvoir des mots**, maîtrisez le langage d'influence, Shelle Rose Charvet, Éditions Pour Tous, 1999
- 28- Attirez l'argent comme un aimant**, un seul obstacle vous éloigne de la richesse : vous ! Marie Claire Carlyle, édition le Dauphin Blanc, 2011
- 29- Vaincre les ennemis du sommeil**, Charles M. Morin, Les Éditions de l'homme, 1996
- 30- La force est en vous**, Louise L. Hay, éditions ADA, 2005
- 31- Votre poids de forme**, Olivier Lockert, éditions IFHE, 2013
- 32- Maigrir sans obsession**, Raymonde Forget, Les Éditions, JCL, 2000
- 33- Je crée ma vie !** Vous avez accès à des ressources encore inexploitées qui ont le pouvoir de transformer votre vie ! Yves Groleau, Béliveau éditeur, 2013
- 34- Le leadership de cœur**, Passez du savoir-faire au savoir-être, Ghislaine Florence Labelle, Le Dauphin Blanc, 2018
- 35- L'âme du leadership**, Libérez votre potentiel de leader, Deepak Chopra, Le Dauphin Blanc, 2011
- 36- Les règles d'or du leadership : leçons apprises d'une vie de leadership**, John C. Maxwell, Éditions du Trésor Caché, 2012