



# HYPNOSE CONVERSATIONNELLE

Comment négocier, motiver, coacher  
GAGNANT en devenant un communicateur  
hypnotique hors-pair.

Prolongez l'expérience du livre avec votre formation  
en hypnose conversationnelle offerte :  
[hypnose-conversationnelle.com](http://hypnose-conversationnelle.com)



Ce livre a été publié sur [www.bookelis.com](http://www.bookelis.com)

© Renaud Czerwiec

Tous droits de reproduction, d'adaptation et de traduction,  
intégrale ou partielle réservés pour tous pays.

L'auteur est seul propriétaire des droits et responsable du contenu de ce livre.

# Table des matières

# S

Introduction..... 8

Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur  
l'hypnose conversationnelle..... 8

L'hypnose conversationnelle, qu'est-ce que c'est ?.....

Comment parler aux 3 cerveaux.....

L'hypnose conversationnelle fonctionne, car elle  
« parle » aux 3 cerveaux.....

Les ingrédients de l'hypnose conversationnelle.....

Apprendre l'hypnose de style conversationnel par  
l'exemple (Barack Obama).....

Un président américain dévoile à son insu un secret  
bien gardé.....

Un discours dans le discours.....

Chapitre 1..... 34

Fondation de la communication hypnotique..... 34

Entrez dans la carte du monde votre interlocuteur.....

Apprenez l'art de la synchronisation.....	
Connectez-vous sur le bon canal sensoriel.....	
Devenez un Sherlock Holmes du langage du corps.....	
Chapitre 2.....	51
Les 9 ingrédients de la communication hypnotique.....	51
Ingrédient 1 : le langage hypnotique.....	
Entrez dans leur carte du monde.....	
Les mots qui font appel aux émotions.....	
Les déclarations vagues.....	
Les thèmes linguistiques <i>de transe</i> .....	
Les mots de liaison.....	
Les mots-focalisateurs.....	
Ingrédient 2 : Les besoins de l'être humain.....	
La découverte des besoins.....	
Ingrédient 3 : la suggestion hypnotique.....	
la commande hypnotique cachée.....	
la suggestion de type phase et conduite.....	

La suggestion du pont vers le futur.....	
Pont vers le futur : mode d'emploi.....	
Exemple de pont vers le futur.....	
Ingrédient 4 : la voix hypnotique.....	
La tonalité ascendante.....	
Les tonalités descendantes.....	
le rythme & la tonalité.....	
Ingrédient 5 : les résistances.....	
Outil 1 : le paradoxe hypnotique.....	
Outil 2 : le recadrage.....	
Outil 3 : le langage de confusion hypnotique.....	
Le langage d'expansion de l'esprit.....	
Les mots à double négation.....	
Les mots générateurs de confusion.....	
Outil 4 : les quantifieurs universels.....	
Outil 5 : les questions destructrices d'objections.....	
L'hypnose conversationnelle en action.....	

Les questions mobilisatrices.....

Ingrédient 5 : le cold reading.....

Ingrédients 6 : Les phénomènes hypnotiques.....

Qu'est-ce donc la distorsion du temps.....

La régression et la progression en âge.....

la dissociation.....

Ingrédient 7 : L'ancrage.....

Ancrez vos interlocuteurs.....

L'un des secrets les plus méconnus.....

Ingrédient 8 : les symboles hypnotiques.....

Jared Leto, un showman acteur, musicien et  
hypnotiseur ?.....

Ingrédient 9 : le storytelling hypnotique.....

Les métaphores, la porte d'entrée du storytelling  
hypnotique.....

Les histoires hypnotiques.....

1. Les histoires personnelles.....

2. Les histoires du type <i>mon ami John</i> .....	
Chapitre 3.....	253
Hypnose conversationnelle avancée.....	253
Cas d'étude 1.....	
Cas d'étude 2.....	
Chapitre 4.....	264
Conclusion.....	264
Chapitre 5.....	268
Pour en savoir un peu plus sur moi.....	268

# Introduction

Tout ce que vous avez toujours voulu savoir  
sur l'hypnose conversationnelle, sans jamais  
avoir osé le demander

---

L'hypnose de style conversationnel fascine. Comme une légende urbaine, beaucoup en parlent, mais peu au final l'ont réellement touchée du doigt. Pour autant, l'hypnose de style conversationnel existe bel et bien. Loin d'être une légende urbaine, ses applications dans la communication et la thérapie sont nombreuses. Apprenez ici, ce qu'est l'hypnose conversationnelle, quels sont ses ingrédients et comment la pratiquer au quotidien.

Nombreuses sont les personnes qui s'intéressent à l'hypnose conversationnelle, mais il existe assez peu de ressources sur le sujet. Alors, je souhaite ici vous faire part de mon expérience en hypnose de style conversationnel, afin de vous expliquer ce qu'elle est réellement. Elle fonctionne pour moi. Et il y a de fortes chances pour qu'elle puisse fonctionner pour vous aussi... si vous prenez la peine de **la maîtriser**.

Alors, ne perdons pas de temps. Partons à sa découverte, voulez-vous ?

Comment fonctionne-t-elle et comment l'utiliser pour l'appliquer le plus intuitivement possible dans le monde réel ? Découvrez dans ce livre, ce qu'est précisément l'hypnose conversationnelle, et quels sont ses domaines d'application. Et surtout, comment l'appliquer au quotidien. Vous trouverez de **nombreux exemples** de mise en application.

Bien sûr, un livre ne remplacera jamais l'apprentissage pratique, comme pourrait le faire une formation. C'est un fait. Cependant, après avoir lu ce livre, et mis en application ses principes, vous réaliserez tôt ou tard que votre capacité à **fédérer**, communiquer et **convaincre** va être mise sur orbite. Pas-à-pas. Alors...en route, *Alice, au pays des Merveilles* !

Aussi, vous le remarquerez tôt ou tard dans ce livre, le ton utilisé pour vous vous faire découvrir l'hypnose conversationnelle est volontairement **imagé**, ludique, et accessible. L'objectif ? Rendre plus aisé, la compréhension et la maîtrise de l'hypnose conversationnelle, ceci au plus grand nombre. Car parler de recherche transdérivationnelle, de ratification, d'élicitation, de distraction de l'hémisphère cérébral dominant, ne vous parlera probablement pas. Alors n'en parlons pas trop.

Et facilitons-nous la vie par un langage clair, facile et imagé. C'est quand même mieux quand c'est clair et limpide comme de l'eau de roche, non ?

## L'hypnose de style conversationnel, qu'est-ce que c'est ?

---

L'hypnose conversationnelle est une forme d'**hypnose éveillée** qui utilise des protocoles d'induction

sur un sujet, sans que celui-ci ne le réalise. L'hypnose de style conversationnel (comme son nom l'indique), peut donc s'utiliser dans une conversation de la vie quotidienne. Autour d'une tasse de café. Dans un bar. A l'école. Dans une discothèque. A la maison. La seule limite est donc votre imagination.

**Les applications de l'hypnose conversationnelle sont donc nombreuses :**

- En hypnothérapie : lorsque la transe formelle est terminée, l'on peut continuer à travailler sur le sujet, de façon conversationnelle et stratégique. Comme si c'était une simple discussion.
- En coaching de vie : amener une personne à lui suggérer d'autres choix de comportements qui favorisent son autonomie, sa liberté d'être
- Dans la relation d'aide : éducateur, parents, enseignants qui souhaitent influencer positivement afin de favoriser une meilleure relation et une meilleure compréhension de l'autre
- Dans la communication : manager, publicitaire, CEO, homme politique, marketeur... une communication efficiente est la base de relations professionnelles, politiques et commerciales prospères.
- Dans la séduction : apprendre à développer son charisme, son approche relationnelle, tout en prenant confiance en soi

## L'hypnose de style conversationnel, ou comment parler aux 3 cerveaux de son interlocuteur

---

L'objectif de l'hypnose de style conversationnel est de dialoguer directement avec l'esprit subconscient et inconscient de son interlocuteur, sans que son facteur critique ne vienne stopper cette communication. Si l'on peut oser la comparaison, pratiquer l'hypnose conversationnelle, c'est comme faire la cuisine. Il faut respecter une **recette** qui fonctionne. C'est à dire que l'hypnose conversationnelle peut s'axer autour de ce schéma de base : **A.C.S.**

- **A**, comme attirer l'attention et orienter la pensée de son interlocuteur
- **C**, comme contourner son facteur critique (filtres, méta programmes, valeurs, etc)
- **S**, comme stimuler son esprit inconscient et favoriser une réponse inconsciente

## L'hypnose conversationnelle fonctionne, car elle « parle » aux 3 cerveaux de son interlocuteur :

---

- Le cerveau réfléchitif, siège de notre déduction logique, notre esprit d'analyse
- Le cerveau limbique, siège de nos émotions
- Le cerveau reptilien, siège de notre survie et de nos prises de décisions

Autrement dit, lorsque l'on utilise l'hypnose de style conversationnel de façon maîtrisée, on parle aux **3 cerveaux** en même temps, l'objectif final étant de distraire le cerveau réfléchitif, tout en stimulant le cerveau limbique et le cerveau reptilien. L'explication que je vous donne ici peut être synonyme, en langage scientifique (pour les puristes) de : recherche transdérivationnelle, de distraction de l'hémisphère dominant et de stimulation de l'hémisphère dominé... Voilà qui est dit (Cela ne vous aura pas rendu plus riche, mais vous excellerez sans doute à *Question Pour un Champion*).

## Les ingrédients de l'hypnose conversationnelle en pratique :

---

- La création d'un rapport hypnotique
- Le langage hypnotique
- Les suggestions hypnotiques (calquage et conduite, commande hypnotique, pont vers le futur, induction par confusion)
- Le cold reading
- Le travail sur les résistances (intervention paradoxale, métamodèle, langage de confusion, recadrage)
- Le travail sur les besoins
- Les métaphores et histoires
- Utilisation des phénomènes hypnotiques (régression, revivification, futurisation, distorsion du temps, dissociation)

## Apprendre l'hypnose de style conversationnel par l'exemple (Barack Obama) :

---

Je vous invite à lire ce qui suit. C'est un petit extrait de speech hypnotique utilisé par Barak Obama lors de son discours de la convention démocratique le 28 août 2008.

Vous y verrez comment il utilise la recette **A.C. S.** de l'hypnose conversationnelle. Tout comme il utilise plusieurs ingrédients essentiels (langage hypnotique, congruence verbale et non-verbale, thème hypnotique, voix hypnotique, commandes hypnotiques cachées, calquage et conduite) :

- *Cela fait maintenant deux petits mois (pause)... Depuis que nous avons commencé (pause)... Cette campagne pour la présidence (pause)... Durant tout ce temps j'ai voyagé à travers tout le pays (pause) ... Et avant chaque congrès (pause)... Je prends habituellement quelques minutes pour m'asseoir tranquillement et (pause)... Collecter mes pensées (pause)... Et récemment je me suis retrouvé (pause)... à réfléchir sur (pause) ce qui m'a mené...MOI (pause) ...à vouloir la première place du service public...*

La majorité du temps, Barak Obama commence ses discours par une histoire hypnotique. Car le storytelling hypnotique est un outil de premier choix parce qu'il emploie un **langage imagé**, des métaphores, et réactive instantanément le pouvoir de notre **imagination** – un peu comme si nous nous sentions comme un enfant transporté dans un autre lieu et un autre moment. De telle sorte que notre **facteur critique** se dise « *Ce n'est qu'une histoire, je peux donc baisser la garde* », et laisse donc passer dans notre esprit profond, des messages cachés et codés à

notre insu.

### *Le langage hypnotique : rythme et tonalité*

Ce qui caractérise la façon dont Obama raconte ses histoires, c'est le rythme lent et fractionné par des silences d'une à deux secondes et ce, tous les cinq à huit mots. Ce stratagème vocal force littéralement son interlocuteur à être scotché au sens profond de chaque mot qui sort de sa bouche. Mais tout ceci n'est qu'une petite partie des stratégies qui se cachent derrière cette petite histoire hypnotique.

### *Les thématiques hypnotiques (relaxation, focalisation)*

Car lorsque l'on y regarde de plus près, Barak Obama utilise de façon très maîtrisée, un thème hypnotique cher à l'hypnose conversationnelle. En d'autres mots, un thème hypnotique, comme par exemple la **relaxation**, ou encore la **concentration**, sont des thèmes couramment utilisés en communication hypnotique invisible. Obama est un orfèvre en la matière, et utilise précisément ces techniques en nous racontant une simple histoire, dans un rythme narratif plutôt lent aux caractéristiques hypnotiques à propos de lui-même, en train de s'asseoir tranquillement. Mais aussi de collecter ses pensées.

## *La formule A.C.S et les commandes hypnotiques cachées*

Cette collection de mots et cette anecdote à première vue totalement innocents, sont comme un écran de fumée opaque, dont le rôle véritable est de dissimuler des **commandes hypnotiques cachées** qui vont s’implanter au plus profond de l’esprit du spectateur. Ces mots écran de fumée ont un double sens. D’une part, Obama parle de lui-même en train de s’asseoir tranquillement ou de collecter ses pensées.

Mais en même temps, il fait glisser au public présent – grâce aux **commandes hypnotiques** cachées – de s’asseoir tranquillement ou de collecter ses pensées. Et c’est précisément ce que font les personnes assises en face de lui en train de l’écouter : Elles sont assises tranquillement. De même, elles sont en train de collecter leurs propres pensées. Cette histoire, est un peu comme un miroir, qui reflète précisément ce que les personnes dans la salle sont en train de vivre.

En procédant de la sorte Obama, hypnotise lentement mais sûrement son auditoire, en les forçant de façon indirecte à s’asseoir paisiblement et à collecter leurs pensées. Autrement dit – au travers d’une simple histoire, il les influence de façon subtile, à rentrer dans un état de **passivité** et d’attention tranquille. Etat propice à préparer leur cerveau inconscient à être réceptif à ses

suggestions, tout en contournant leur filtre critique : c'est la formule **A.C.S** de l'hypnose conversationnelle.

Faites-en l'expérience vous-même et rappelez-vous ceci. Lorsque vous êtes au cinéma, n'avez-vous pas tendance à être focalisé exclusivement sur l'action qui se déroule dans le film, tout en oubliant le reste ? Comme par exemple, l'heure qui passe. Votre esprit n'est-il pas profondément capté par ce que vous voyez à l'écran ?

Votre **esprit critique** qui habituellement est si prompt à réagir, n'est-il pas en quelque sorte roulé dans la farine ? Car après tout, ce n'est qu'un film. Pourtant il vous arrive de pleurer, d'avoir peur ou encore d'être bousculé par ce film qui vous prend aux tripes, non ? C'est exactement ce que fait Obama dans ces discours en utilisant ces techniques d'hypnose conversationnelle, à l'insu de son auditoire.

Il **capte l'attention** de son auditoire, le place dans un état de **passivité** et de réceptivité mentale, tous deux propices à endormir leur esprit critique. Pour ensuite faire tranquillement passer son message qui viendra se planter au cœur de leur **esprit inconscient**.

### *Retenez bien ceci*

**A** : Capter l'attention de votre interlocuteur et Le placer dans un état de réceptivité mentale,

**C** : Contourner son esprit critique,

**S** : Semer votre suggestion au cœur de son esprit inconscient et favoriser une réponse inconsciente

L'hypnose de style conversationnel, appelée encore hypnose conversationnelle, est un type d'hypnose invisible qui vous permettra de décupler votre capacité à convaincre. Tout comme tisser des relations plus harmonieuses et plus riches au quotidien. Qu'elles soient professionnelles, amicales ou amoureuses. A vous de l'utiliser comme il se doit afin de créer des relations gagnant-gagnant. C'est essentiel !

Et s'il est une chose choquante de la vie que ce chapitre va vous révéler, c'est que votre niveau de succès dépend avant tout de vos capacités à faire adhérer les autres à vos idées et à votre vision. **A être captivant(e), convainquant(e). A être influent(e) et posséder ce que les grands hommes (femmes) en commun : la force du leadership et du charisme.**

L'histoire nous démonte à maintes reprises que ceux qui ont marqués leur génération de leur empreinte sont de grands communicateurs. Tous ont cette capacité peu commune de créer de l'adhésion autour de leur vision ou de leurs idées. Martin Luther King, Barak Obama, Charles De Gaulle, Ronald Reagan.

Autant de communicateurs hors pairs qui ont su toucher les cœurs et les consciences de millions de personnes de par le monde. Ne vous y détrompez pas. Votre capacité à embrasser le succès dépend beaucoup de votre faculté à communiquer avec les autres. Tout comme le feu dépend de l'oxygène pour exister.

Si vous souhaitez rencontrer le succès et l'épanouissement dans votre vie, cela passera forcément par un travail d'équipe. Vous pouvez arriver seul à la réussite. Sans aucun doute. Mais cela prendra plus de temps et d'énergie. Car sur la route du succès, obtenir un « oui » en transformant autrui en allié sera un outil indispensable à votre réussite.

Regardez l'histoire, et prenez conscience que les plus belles réussites sont souvent l'œuvre d'un travail d'équipe, entre hommes qui regardent vers la même direction. A ce propos, pensez-vous que le commandant de bord de l'avion du succès dans lequel vous avez embarqué, pourrait-il voler seul, sans alliés ?

Non évidemment. Tout comme le commandant de bord d'un avion a besoin d'une équipe qui l'entoure, vous devez impérativement vous entourer d'alliés et de mentors pour voguer vers le succès. Ce qui signifie que vous devez apprendre à transformer les *non* qui se dresseront sur votre route, en *oui*.

Transformer un étranger en allié. Toucher, demander, **séduire**, convaincre, conscientiser à votre cause, **impacter**, sont autant d'ingrédients indispensables au succès.

Ce qui signifie qu'en vous imprégnant de la matière de ce chapitre, vous allez marcher dans les traces des géants de la communication. Plus vous étudierez ce chapitre comme il se doit, plus votre pouvoir personnel montra en flèche tout au long de votre vie. Vous attirerez alors les autres comme aimant attire le fer.

Au fur et à mesure que vous dévorerez ce livre, vous réaliserez que vous maîtriserez graduellement les mécanismes d'influence parmi les plus efficaces utilisés par les puissants de ce monde.

*Mais qui dit influence, dit forcément manipulation, non ? Me direz-vous peut être interloqué(e) par mes propos.*

### **A ce propos, *Jedi* de la communication, un petit avertissement...**

Avant d'aller plus loin je tiens à vous prévenir amicalement. Le pouvoir que vous allez acquérir en maîtrisant ces techniques secrètes utilisées par l'homme le plus puissant du monde (nous allons y venir bientôt), va faire de vous quelqu'un de spécial. Quelqu'un qui attirera les autres

comme l'aiment attire le fer. Quelqu'un que l'on écoute et que l'on admire par son charisme et son leadership. Quelqu'un qui génère des émotions positives chez ses interlocuteurs. Quelqu'un qui désamorce les conflits. Quelqu'un qui fédère.

Ça, c'est pour le côté magie blanche de la force. Mais qu'en est-il du côté obscur de la force, *Jedi* de la communication ?

**Comment influencer positivement sans manipuler ?  
Qu'est-ce qui fait la différence entre influence,  
charisme, leadership et manipulation ? Un seul mot  
sépare la magie blanche de la magie noire : votre  
intention.**

Car, en décidant de tourner les pages de ce livre, vous ouvrez - tel un sorcier du succès - les grilles du *Poudlard de la communication hypnotique*. Il ne tient donc qu'à vous, d'utiliser cette magie en la rendant blanche ou noire. Au final, vous seul(e) pouvez décider l'usage que vous allez faire de ces techniques. Je vous invite vivement à utiliser la magie blanche pour faire le bien autour de vous.

Car comme dans *Harry Potter*, le magicien qui utilise la magie noire se retrouve souvent détruit à la fin de l'histoire. Et je suis sûr que vous ne voulez pas devenir ce magicien noir, non ?

Allez-vous utiliser votre magie pour **faire le bien** autour de vous ? Allez-vous **faire grandir les autres** par votre influence et votre leadership ? Allez-vous créer une différence dans la vie des autres par vos paroles et vos prises de décisions ?

Vous répondez oui ? Dans ce cas, ce que vous allez apprendre maintenant est fait pour vous. Mais si votre intention est de vous servir de ces outils très puissants dans le but de tromper, manipuler et dominer, j'ai bien peur que ce livre ne soit pas pour vous. Manipulez, trompez, dupez les autres... et votre pouvoir vous explosera au visage. N'en doutez pas un seul instant.

Ce petit mot d'asservissement lu...

Êtes-vous donc prêts à voyager en première classe à travers les coulisses de l'hypnose conversationnelle ? Ne perdons pas de temps, et immergeons-nous dans les traces des géants.

## Un président américain dévoile à son insu - un secret bien gardé

---

S'il y avait une personne sur cette terre qui pourrait représenter à elle seule à quel point la communication est un instrument essentiel du succès, c'est bien Barak Obama.

Barak Obama est une *succes story* à lui tout seul. Ce fils issu de l'union entre un jeune Kenyan et une jeune Américaine, montre que le succès appartient à ceux qui croient en leurs rêves. Tel est la recette du succès *Made in USA*, tel que l'on voudrait nous faire croire.

À vrai dire, derrière ce personnage charismatique adulé dans le monde entier, se cache en fait un véritable stratège de la communication hypnotique.

Peut-être pensiez que Barak **Obama** est devenu un leader visionnaire qui inspire simplement que par la seule force son charisme ? Détrompez-vous. Et plutôt deux fois qu'une. Démonstration à l'appui.

Car celui qui a su convaincre et gagner le cœur de millions de personnes à travers le monde est avant tout, un redoutable stratège qui a utilisé de façon très brillante, des