

L'HYPNOSE AVEC OU CONTRE LES VENTS DE LA VIE

Résumé: si d'innombrables ouvrages des plus approfondis traitent de l'hypnose sous toutes ses formes, le processus hypnotique ne peut-il pas être aussi compris plus simplement comme un état d'esprit dans lequel nous arrêtons soudain de nous battre contre les vents de la vie pour nous mettre à utiliser leur énergie ?

Il existe une grande littérature traitant de l'hypnose comme d'un acte thérapeutique, d'un état modifié de conscience, d'un outil de communication, et maintenant même comme d'une modification de l'activité corticale observable au moyen des méthodes les plus modernes d'imageries cérébrales. Nous allons examiner ensemble au cours de cette conférence dans quelle mesure l'hypnose ne pourrait pas également être comprise en tant qu'état d'esprit. Et cet état d'esprit de l'hypnose, j'aurai envie de l'aborder en le comparant à notre attitude face aux vents de la vie. Un peu facile, me direz-vous, qu'un aéronaute vienne se référer aux vents, mais c'est bien sous l'angle des vents de la vie et non des vents atmosphériques que j'ai envie de réfléchir avec vous. Dans la vie, en effet, la plupart des événements que nous traversons sont faits exactement comme le vent. Sur le plan de la société, les modes, les tendances, les lois, les catastrophes naturelles, les guerres, la bourse, sont comme le vent. Sur le plan individuel, les succès, les crises, les échecs, l'amour, les symptômes, les peurs, les angoisses, les dépressions, sont également comme le vent. Pourquoi ? Parce que tout cela vous prend par surprise et vous pousse vers l'inconnu. Le grand problème, c'est que nous sommes dans un monde qui déteste l'inconnu. Toute notre éducation nous pousse à refuser l'inconnu, à refuser le doute, à refuser les points d'interrogation ou les mystères. Nous voulons des réponses, des certitudes, des assurances, nous voulons des points d'exclamation. Nous voulons le contrôle et le pouvoir. Par conséquent notre manière habituelle de gérer les vents de la vie s'apparente plutôt au comportement d'un pilote d'avion qui va utiliser son moteur, son énergie et sa vitesse pour se battre contre les vents, pour traverser les turbulences avec force et décider, en tant que pilote de sa vie, de sa direction propre. C'est ce que nous apprenons à faire, et dans certains cas, cela marche bien ; dans le cas contraire, nous ne nous posons pas trop de questions et nous contentons de souffrir.

Ce qui est intéressant, c'est la manière totalement différente que nous offre le ballon, non seulement pour voler, mais surtout pour comprendre les vents de la vie. Quand vous volez dans un ballon, vous êtes poussés dans la direction du vent et à la vitesse du vent ; vous n'avez absolument pas la notion de mouvement, et vous ne ressentez même pas un souffle d'air dans le visage à 200 km à l'heure, puisque vous avancez avec la masse d'air. Dans ce sens-là, vous êtes un prisonnier du vent. Un vol en ballon est comparable à une crise, puisque vous savez exactement d'où vous venez mais vous n'avez aucune idée d'où vous allez ! Il est très paradoxal dans notre monde, qui veut tout contrôler, d'aller avec le vent,

surtout lorsque l'on se réfère à ce proverbe qui dit qu'il n'y a que les poissons morts qui vont avec le courant. Par conséquent, pourquoi faire du ballon, pourquoi aller avec le vent ? Dans notre monde qui nous apprend à résister, pourquoi vouloir aller avec les situations, pourquoi même certains hypno-thérapeutes veulent-ils expliquer qu'ils arrivent à résoudre nombre de problèmes en allant avec le problème plutôt que contre ?

Le ballon nous apprend que lorsque nous allons avec le vent nous développons une autre relation avec l'inconnu. Normalement, dans notre vie quotidienne, nous sommes programmés, dans notre software cérébral, par toutes les expériences que nous faisons, les attentes de la société, les attentes de nos proches, notre peur de l'inconnu, notre besoin de contrôle et de certitudes, ce qui ne nous rend d'habitude capable que de reproduire ce que nous avons déjà appris. Lorsque nous sommes livrés aux caprices des vents et que nous acceptons de les suivre, nous réalisons que ce que nous avons appris n'est pas suffisant. Nous réalisons que l'exploration du monde extérieur n'est intéressante qu'à la condition d'explorer aussi le monde intérieur, c'est à dire de devenir capable de produire des réactions, des comportements, des émotions, des solutions, des stratégies, que nous n'avons jamais apprises. Mais si nous sommes soudain capables de produire des réponses que nous n'avons jamais apprises, d'adopter des comportements que nous n'avons jamais eus, d'où cela peut-il bien venir ? Visiblement pas du software que la vie a programmé en nous, mais bel et bien du disque dur, c'est à dire de la partie profonde de nous-même que nous n'avons pas appris à utiliser. Et tout cela uniquement parce que l'inconnu, les doutes, les points d'interrogation, loin d'être des ennemis, vont stimuler notre créativité et notre performance ; ils vont nous obliger à sortir de notre monde ordinaire de contrôle automatique pour réaliser tout à coup que la perte de contrôle, même si elle est difficile à gérer, parfois pénible et douloureuse, devient un stimulus majeur pour un nouveau type de performance. L'aventure est donc un état d'esprit face à l'inconnu, une attitude recherchant non pas spécialement le spectaculaire mais plutôt « l'extra-ordinaire », c'est à dire tout ce qui nous permettra de sortir de nos réactions automatiques et programmées. L'aventure se manifeste donc davantage dans ce que l'on est que dans ce que l'on fait.. Si j'ai été passionné par le ballon, c'est parce que j'ai réalisé que je me retrouvais davantage en face d'une philosophie que d'un sport, et que ce que j'y découvrais correspondait à mes intérêts dans la vie et dans l'hypnose en particulier.

Mais lorsque vous êtes prisonnier du vent, prisonnier de sa direction et de sa vitesse, comment utiliser cet état pour augmenter votre performance, pour éveiller votre conscience, votre lucidité, votre désir de vous rapprocher de vos ressources intérieures ? Qu'avez-vous véritablement comme liberté ? Je crois que c'est là qu'il faut revenir à la phrase célèbre de Marc Aurèle : « J'espère avoir la force de changer ce que je suis capable de changer, le courage d'accepter ce que je ne suis pas capable de changer et la sagesse nécessaire pour

distinguer l'un de l'autre. ». En ballon, nous ne sommes pas capables de changer la direction des vents, de contrôler la nature ; mais il y a une chose que nous sommes capables de changer en tant que pilote : c'est notre altitude. Et là nous découvrons que l'atmosphère est faite de couches météorologiques très différentes qui vont toutes dans d'autres directions et à d'autres vitesses. Alors plutôt que de nous battre horizontalement pour aller à gauche ou à droite, nous devons changer d'altitude pour prendre un autre vent qui nous emmènera dans une autre direction. En cela, la vie est un grand vol en ballon puisque nous sommes bien souvent prisonnier des vents de la vie qui nous emmènent dans des directions qui ne sont pas celles que nous voulons atteindre. Nous pouvons certes nous lamenter et tenter de résister, mais ce sera pour souffrir davantage. Notre responsabilité, notre libre arbitre dans la vie, consiste essentiellement, comme pour le pilote de ballon, à changer d'altitude, c'est à dire à s'élever sur le plan éducatif, professionnel, psychologique, philosophique, et pourquoi pas spirituel, pour nous ouvrir à d'autres influences, d'autres compréhensions, d'autres visions du monde, qui nous emmèneront vers d'autres destinations.

Quand on pense à l'énergie qu'on gaspille pour refuser les idées de gens qui pensent différemment, pour convaincre les autres qu'ils ont tort, plutôt que d'essayer d'utiliser leurs idées pour augmenter notre propre expérience ! Le changement d'altitude vers le haut, c'est toute l'ouverture à d'autres stratégies, à d'autres manières de faire, c'est cette possibilité de remettre en question nos certitudes, de sortir de cet état de prisonnier de notre peur de l'inconnu, pour nous ouvrir au monde qui nous entoure. Mais il existe aussi bien un changement d'altitude vers le bas, c'est à dire une descente, que nous connaissons bien en hypnose, puisqu'il s'agit là de l'exploration de soi même. On ne va plus vers le haut et vers l'extérieur, mais vers le bas et vers l'intérieur de nous même. L'intérêt est d'explorer les ressources dont les hypno-thérapeutes sont persuadés. C'est vrai que l'on n'est plus à ce niveau-là dans la définition psychanalytique de l'inconscient qui est trop souvent comparé à une poubelle dans laquelle toutes les émotions inacceptables sont refoulées. L'hypno-thérapeute considère qu'au fond de lui, au fond de son patient, il y a les ressources, la base de sécurité, le socle sur lesquels on peut bâtir.

Mais il faut bien réaliser que le changement d'altitude n'est pas quelque chose de simple à opérer. Quand vous êtes dans votre ballon et que vous voulez monter, vous devez lâcher du lest pour vous alléger. Il s'agit de sable, d'eau, et parfois même, quand tout va mal, de vos réserves, batteries, instruments de navigation, équipement radio ou photos...! Il est douloureux de lâcher du lest. Et dans la vie, si nous voulons changer d'altitude, nous devons précisément lâcher du lest. Le lest, dans l'existence, c'est nos certitudes, nos dogmes, nos paradigmes, nos assurances, notre sécurité extérieure, c'est à dire paradoxalement tout ce à quoi on s'accroche quand tout va mal. Il n'est pas facile de se dire qu'on pourrait se

détacher de la condition de prisonnier de nos certitudes et se mettre à les lâcher par-dessus bord. Les problèmes prendraient pourtant un autre sens : nous ne nous battons plus contre une réalité extérieure pour tenter en vain de la modifier, nous serions au contraire en train de changer une réalité intérieure. Le météorologue qui guide les ballons devient alors la meilleure définition du thérapeute qui guide un patient. Dans le monde habituel, que fait le médecin, le thérapeute ? Si nous sommes honnêtes, il nous faut bien admettre qu'en général nous voulons nous battre contre les symptômes, contre la maladie, contre le problème, que nous amène le patient. Si ça marche, c'est merveilleux. Nous nous retrouvons dans la situation de Marc Aurèle où nous avons l'énergie de changer ce que nous pouvons changer. Quand ça ne marche pas, le météorologue doit se substituer au pilote. Nous ne devons plus être le pilote de la thérapie qui va diriger le patient, mais le météorologue, qui conseillera au patient d'essayer différentes altitudes pour trouver par lui-même la trajectoire qui lui conviendra le mieux. Nous voyons que dans ce sens là, nous devons aller avec le patient, avec son énergie, avec son désir d'évoluer ou de stagner. Mais nous devons stimuler une chose fondamentale, qui est la confiance dans le changement par rapport à la peur du changement. C'est bien pour cela qu'en fin de compte l'état d'esprit d'aventure est essentiel dans la vie, mais aussi en thérapie où l'on explore l'inconnu et où nous devons simplement proposer au patient différents niveaux qu'il peut expérimenter. Quelque soit la thérapie que nous allons mener, quelque soit le nom officiel que nous lui donnerons, nous pouvons nous placer dans ce processus de guidage d'altitude : nous rechercherons les meilleurs vents mais ce sera le patient lui-même qui nous donnera le feedback, qui nous dira selon lui à quelle altitude, c'est à dire dans quelle configuration, dans quelle relation, dans quel changement relationnel, dans quelle nouvelle attitude par rapport à sa vie, il a observé tel ou tel changement positif. De cette façon, par « tuning », par affinage successif, le météorologue de la thérapie pourra aider son patient à trouver la direction que ce dernier recherche.

En résumé, le changement d'altitude est la manière de sortir de la façon automatique et programmée que l'on a de réagir face à telle ou telle situation de la vie. Changer d'altitude, c'est souvent se dire : « comment aurais-je envie de réagir automatiquement, et comment pourrais-je faire l'inverse ? ». Je pars ici de l'idée, et c'est là un point fondamental sur lequel je désire insister, que ce que l'on a envie de faire spontanément ne vient pas forcément de l'intuition, du fondement de soi-même, mais provient le plus souvent de la programmation orchestrée par la vie. Ce petit moment d'arrêt qui se traduit par « et si je faisais l'inverse de ce que j'aurais envie de faire » nous emmène dans une altitude différente. J'aurais envie de vous donner quelques exemples, en utilisant notamment la notion de paradoxe. Paradoxe signifie : qui fonctionne en dehors de la loi, de la norme. Dans le paradoxe, nous sommes face à quelqu'un qui attend une réaction normale, conventionnelle et habituelle, et qui reçoit tout autre chose. Un nouveau patient entre dans votre cabinet et vous dit d'emblée « Docteur, je

suis nul, je n'ai aucune valeur, je rate tout ce que j'entreprend et je pense que ma vie n'a aucun sens. Il ne me reste qu'à me suicider ». Votre réaction, si vous n'êtes pas hypno-thérapeute, et peut-être même si vous l'êtes, risque de se traduire par : « Mais non, regardez, vous avez eu la force de venir me voir, vous avez une certaine énergie, une famille qui vous entoure, des choses capable de vous rendre heureux, etc... ». Vous lutterez contre le vent, et vous renforcerez l'énergie que le patient mettra dans son auto-destruction. Si au contraire, vous lui répondez l'inverse de ce qu'il s'attend à entendre : « Monsieur, je ne vous connais pas assez pour vous contredire et peut-être que c'est exact que vous ne valez rien », vous vous retrouvez en face de quelqu'un qui essaiera d'inverser le processus. C'est le patient qui se mettra à vous montrer toutes les situations dans lesquelles il n'est pas si mauvais, délimitant de cette façon là par lui-même et de façon plus précise les quelques coins sombres de sa vie qu'il s'agira de soigner dans la thérapie. Vous avez été dans le sens du patient, dans le sens du vent, dans le sens de la situation et non pas contre le vent.

Un exemple que j'aime beaucoup citer est celui de ce petit garçon de cinq ans qui est venu me voir accompagné par son père et sa mère parce qu'il avait développé une véritable phobie du kidnapping depuis une séance de sensibilisation sur ce problème à l'école. Il n'ose plus quitter ses parents, refuse de prendre le petit bus qui amène les enfants de son quartier à l'école, n'ose même plus jouer dans la cour avec ses copains, et vit accroché aux habits de ses parents. Au lieu de rassurer l'enfant, comme ce que tout le monde attendait de moi, je lui demande au contraire de me parler de sa peur. L'enfant me l'explique, devant ses parents horrifiés, et je vais encore plus loin, puisque je lui dit que j'ai besoin de me faire une meilleure idée de sa peur et que je vais lui demander pour le prochain rendez-vous de me la construire avec ses blocs de lego (il m'avait avoué aimer beaucoup jouer au lego). Je lui ajoute : « Mais fais très attention lorsque tu me l'amènera parce que les peurs, c'est quelque chose d'extrêmement fragile et il serait dommage que la tienne se casse avant que j'ai pu la voir ». La semaine plus tard, l'enfant arrive à ma salle d'attente avec une construction extraordinaire et terrifiante en lego : tout ce qu'un enfant de quatre ans en phase oedipienne peut représenter. Je l'accompagne dans mon bureau en lui recommandant la plus grande prudence afin de ne pas casser cette magnifique mais bien fragile construction. Nous mettons plus de cinq minutes à gagner le bureau, tellement nous faisons attention. L'enfant pose sa peur sur la table, devant ses parents livides. Je lui demande alors de me décrire ce qu'il a construit. Il tourne et regarde sa construction sous plusieurs angles, avant de s'arrêter pour me dire d'un ton très assuré : « Tu sais, plus je la regarde et moins elle me fait peur ». Les parents, à ce moment là, comprennent la stratégie et me promette que pour les jours suivants, ils se comporteront de la même manière avec leur enfant à chaque manifestation du symptôme. Trois jours plus tard, leur fils retournait à l'école, reprenait ses activités de façon totalement normale et tout ceci sans avoir fait une longue psychothérapie.

J'ai vécu un peu le même genre d'expérience avec une petite fille amenée par ses parents, qui se plaignaient qu'elle soit tellement épouvantable comparée à la perfection de ses deux sœurs. S'ils avaient pu laisser leur fille dans mon cabinet, ils l'auraient fait. Pour aller d'abord dans leur sens, je leur demande de m'expliquer tout ce que cet enfant fait de mal et je m'apitoie sur leur sort. Puis je leur demande, afin de mieux connaître l'autre partie de leur enfant, de faire pour la semaine suivante la liste de tout ce qui va bien avec leur fille. Les parents reviennent comme convenu avec leur liste et s'étonnent du fait que depuis ce moment-là, leur fille s'est mise à se comporter normalement et participe très bien à la vie de la famille : « Nous avons noté tout ce qui va bien et il nous semble maintenant que plus rien ne va mal : elle aide, elle collabore, il n'y a plus vraiment de différence par rapport à ses deux sœurs... ». Là aussi, il faut réaliser que notre habitude automatique de nous battre contre le vent nous fait oublier tout ce qui peut aller avec lui, avec ce qui soutient les forces du patient, avec ce qui permet de renforcer un processus évolutif.

Une situation du même type m'est arrivée avec ma fille de quatre ans, au moment où je préparais mon tour du monde en ballon. Cette petite avait peur de l'obscurité et demandait toujours de laisser une lumière allumée pendant la nuit. Même quand elle dormait, le fait de couper la lumière la réveillait et la faisait pleurer. J'avais dans mon matériel des lunettes de vision nocturne, et j'ai proposé à ma fille de regarder dans la nuit à travers cet appareil qui permet de percevoir l'obscurité et de faire apparaître tous les objets en couleur verdâtre. Dès qu'elle les a mises sur elle, elle s'est écrié : « Mais Papa, je vois encore mon nounours, je vois encore mon lit, ma table et toute ma chambre ! ». Je lui demandé : « Oui, pourquoi ? Ça t'étonne ? ». « Papa, je croyais que pendant la nuit il n'y avait plus rien ». Le simple fait d'aller voir là où elle avait peur avait démystifié la peur. Je ne peux cependant pas conseiller ceci à tous les pédopsychiatres, car ce type d'appareil coûte plus de 10'000 Euros et je ne suis pas certain que ce serait remboursé par les caisses maladie... ! Mais je peux vous assurer que l'efficacité est aussi bonne qu'une thérapie dont le coût final serait de 10'000 Euros !

Nous pouvons développer autant que nous le voulons l'idée d'aller avec le problème et je pense que certains d'entre vous sont déjà familiers de cette approche. Mais ce qui est intéressant, c'est ce que cela peut nous apprendre à nous sur notre propre état d'esprit, notre attitude en tant que thérapeute. Nous avons bien souvent envie de lutter contre le problème, de planifier, de ne pas perdre le contrôle, d'avoir toutes les cartes en main. Ceci peut s'observer particulièrement quand nous préparons une séance : nous pouvons tout préparer en fonction de ce que nous croyons connaître du patient, mais si le patient change tout à coup un mot, une attitude ou une réponse, toute notre planification s'écroule et nous sommes soudain désemparés. En fait, je pense que c'est là que l'hypnose commence véritablement : nous nous retrouvons en face du patient dans une situation différente de celle que nous avions prévue et nous acceptons le fait que nous ne savons plus quoi faire. Toute

notre programmation est alors effacée, et c'est maintenant au disque dur de nous envoyer les informations, les idées, les mots pour nous rendre véritablement performant et créatif. Il s'agit là vraiment d'entrer dans ce moment de vide plutôt que de le refuser, comme l'écrivain qui se retrouve avec angoisse devant une feuille blanche mais qui accepte de traverser cette angoisse pour écrire un chef d'œuvre.

En transe, c'est exactement la même chose. Vous pouvez avoir un patient allongé en face de vous et d'un coup un événement inattendu perturbe ce moment : quelqu'un sonne à la porte, le téléphone retentit ou un marteau piqueur se met à fonctionner dans la rue. Tous ces parasites, ces imprévus, doivent pouvoir être utilisés. Quand vous avez une patiente qui est en train d'aller au fond d'elle-même pour chercher des solutions, son esprit se promène au fond de la cave, et un marteau piqueur dans la rue est en même temps une catastrophe et une opportunité fabuleuse. C'est une catastrophe si vous êtes décontenancé par cet élément, mais c'est du pain béni si vous pouvez utiliser cette opportunité pour enchaîner tranquillement en lui disant par exemple: « Vous rendez-vous compte, on est même en train de vous venir en aide avec un marteau piqueur au fond de la cave pour aller encore plus profondément chercher vos solutions ».

Nous avons toujours cette décision à prendre de lutter contre la situation ou d'aller avec elle. Très paradoxalement, on voit que accepter, aller avec, c'est une décision. On croit souvent qu'aller avec c'est un abandon, une fuite. Je pense que c'est au contraire une décision extrêmement consciente ; on se dit : « Maintenant, j'accepte». Et cela permet de changer d'altitude, de sortir de la lutte horizontale pour aller soit vers le haut à la découverte du monde, soit vers le bas à la découverte de soi-même.

Si l'hypnose attire autant de gens, c'est peut-être en partie par l'aspect magique qu'il est sensé véhiculer, mais je pense surtout que c'est parce que l'hypnose correspond à une opportunité de changer les paradigmes relationnels. Imaginez que vous vous fassiez insulter par quelqu'un parce que vous venez de commettre une erreur. Votre attitude normale serait de lui renvoyer la même attitude négative. Si au contraire vous entrez dans le processus (non pas sous l'angle thérapeutique mais sous l'angle de relation avec la vie), et que vous répondez : « Vous avez absolument raison, je suis navré d'avoir fait cette erreur, je n'aurais pas dû la commettre », c'est vous qui reprenez le pouvoir, c'est vous qui êtes dans un processus qui peut vous permettre de ressortir vainqueur.

Je me rappelle du jour où le propriétaire de l'appartement que je loue m'a demandé de libérer ma cave grande de 10m sur 15 , qu'il voulait récupérer, pour me l'échanger contre une cave minuscule de 3m sur 4 où j'aurais dû comprimer toutes mes affaires. J'aurai pu avoir envie de répondre que mon bail me donnait droit à cette cave et qu'il était hors de

question de changer quoi que ce soit aux conditions actuelles. Pour que cette stratégie marche, il m'aurait fallu être très fort, avoir un bon avocat, beaucoup d'argent, et assumer le fait de vivre en mauvais terme avec le propriétaire qui allait ensuite certainement essayer de m'expulser. Je me suis arrêté un instant, sentant que j'avais envie de l'envoyer sur les roses, pour me dire que j'avais envie de réagir par l'attitude inverse : « Je ne suis pas un locataire revendicatif, c'est votre immeuble, vous en faites ce que vous en voulez et je me contenterai de la cave que vous voudrez bien me laisser ». Très aimablement, le propriétaire m'a immédiatement répondu : « Ah non, en fait je ne peux pas vous en laisser une si petite ; il n'y en a pas de plus grande, mais ce que je peux faire, c'est vous en donner deux si vous voulez ». Et à la fin de la matinée, j'avais deux caves dans lesquelles j'ai eu la possibilité de ranger tout mon matériel.

J'aime beaucoup ces exemples car c'est cet état d'esprit qui a permis à mon équipe de réaliser le tour du monde en ballon. Un des points cruciaux de notre réussite était l'autorisation de survoler la Chine. Nous avons échoué dans notre deuxième tentative parce que les chinois ne nous avaient pas laissé passer malgré une année de négociations. Pour le troisième essai, il fallait absolument obtenir cette autorisation sans laquelle aucun succès n'était envisageable. Nous avons analysé la situation et avons réalisé à quel point nous avons agi de façon erronée, tout comme nos concurrents d'ailleurs, qui avaient adopté la même attitude. Tous avaient dit aux Chinois : « Nous voulons une autorisation ; tous les règlements internationaux vous obligent à donner une autorisation pour un vol civil occasionnel ; tous les autres pays du monde nous ont donné cette autorisation, ce qui montre bien qu'il n'y a aucun problème à faire voler un ballon dans quelque espace aérien que ce soit ». Là, nous nous battions contre le vent, contre la situation, contre l'autre. Qu'avons-nous fait dans la négociation suivante ? Nous avons été en Chine et nous avons dit exactement l'inverse de ce que nous avons dit précédemment : « Nous sommes désolés de vous donner autant de problèmes. S'il était simple pour vous de nous donner une autorisation, vous l'auriez déjà fait. Donc visiblement nous vous causons beaucoup de difficultés. Nous avons compris que si vous ne nous avez pas donné d'autorisation alors que tous les autres pays nous l'ont accordé, c'est que c'est beaucoup plus compliqué pour vous que pour les autres d'accepter ou de contrôler un ballon dans votre espace aérien. Nous venons donc vous voir pour essayer d'étudier ensemble le problème et trouver ensemble des solutions ». Nos interlocuteurs ont ouvert de grands yeux et nous ont dit : « Sur les huit équipes à demander des autorisations, vous êtes la seule à nous respecter, la seule qui essaie de comprendre notre problème et de vous mettre dans notre peau. Dans ce cas là, nous allons faire la même chose et essayer de répondre à votre attente ». Et pour finir, nous avons été les seuls à obtenir une autorisation pour survoler la Chine. Mais l'histoire ne s'arrête pas là. Il faut savoir que quelques mois plus tard, avant notre propre décollage, un concurrent a survolé la Chine sans aucune autorisation et je me suis vu le jour même retirer ma propre autorisation. Si j'avais réagi spontanément, j'aurais répondu : «

Il n'est pas question que vous me retiriez mon autorisation, je n'y suis pour rien dans l'attitude de l'autre pilote et je décollerai quand-même dès que les conditions météorologiques seront bonnes ». Non ! J'ai répondu exactement l'inverse aux Chinois : « Je suis navré de ce qui s'est passé et soyez assurés que je ne décollerai pas avant d'avoir reçu une nouvelle autorisation ». Les Chinois ont répondu qu'ils nous invitaient à l'Ambassade pour en discuter et là bas, grâce à notre attitude ouverte, nous avons reçu une nouvelle autorisation qui nous a permis de décoller et de réussir notre vol. Bettelheim appelait ceci : « arriver à se mettre dans les chaussures de l'autre », et je crois dans ce sens qu'il est important de réaliser que le respect n'est pas seulement une valeur morale mais aussi un outil relationnel. Le respect, ça va avec le désir de comprendre l'autre, et de se dire finalement que l'autre ne peut pas fonctionner autrement que comme il fonctionne, car il n'est, comme nous le sommes d'ailleurs tous, que l'aboutissement du chemin de notre vie.

Moi-même, ici, je ne peux vous dire que ce que je vous dis et de la façon dont je vous le dis, car je suis le résultat de la programmation de ma vie, vous qui m'écoutez, vous ne pouvez rien penser d'autre que ce que vous pensez, parce que vous êtes également l'aboutissement du chemin de votre vie. Pour communiquer, nous avons besoin de respect, nous avons besoin d'entrer dans le monde de l'autre, d'entrer dans l'expérience de l'autre et chaque fois que l'on s'opposera à ce mécanisme là, on ne communiquera pas. C'est très amusant de voir que nous croyons communiquer avec Internet. Internet est une superbe invention pour transmettre des informations, mais en aucun cas pour communiquer.

Cette approche de la communication, nous l'avons développée tant pour l'équipage qui devait survivre dans des conditions difficiles de froid, de stress et de confinement, que pour l'équipe de sol. Nous avons réalisé à quel point cet état d'esprit d'aller avec plutôt que contre était extrêmement intéressant dans la constitution d'un esprit d'équipe. Très souvent, les gens qui veulent se mettre ensemble pour former une équipe vont essayer de pousser leur propre pouvoir, leur propre créativité, leur propres idées, au détriment des autres. On aura ainsi très rapidement une relation de deux personnes où un plus un égal zéro ($1 + 1 = 0$), c'est à dire où chacun arrivera à annuler la personnalité ou la valeur de l'autre. Ce qu'il faut réussir à créer, c'est une relation où un plus un égal trois ($1 + 1 = 3$) ! Dans notre cas, il y avait Brian Jones, moi-même, et nous deux. Pour nos météorologues, c'était la même chose : il y avait le premier, le deuxième et tous les deux, c'est à dire trois. Et l'on voit bien que la clé du succès consiste à aller avec les différences plutôt que contre elles. Il s'agit de mettre en valeur tout ce que chacun possède comme expérience, approche, ou vision différentes. Chaque fois que l'un dit blanc et que l'autre dit noir, il n'est jamais important de savoir qui a raison ou qui a tort, puisqu'on sait bien que chacun a de très bonnes raisons personnelles de dire ce qu'il dit ou de penser ce qu'il pense. Ce qui est intéressant, ce n'est pas de savoir ce que dit chacun, mais plutôt de savoir pourquoi il le dit. La communication

à ce moment-là, n'est plus un partage de faits et d'idées, mais un partage d'expérience. Tant que l'on est dans la notion de partage de faits ou d'idées, on va essayer de se battre pour montrer qui a raison et qui a tort. Quand on est dans la notion de communication comme un partage d'expérience, on se met à construire à ce moment-là quelque chose qui est de l'ordre d'une méta expérience qui appartient aux deux à la fois sans appartenir seulement à l'un ou à l'autre. C'est pour cela que nous avons réussi à garder une équipe d'environ cinquante personnes, pendant plusieurs années, à travers le travail, le doute et les sacrifices qui ont précédé le succès, à l'exception de deux ou trois personnes qui n'ont pas réussi à entrer dans ce fonctionnement. Ce que je vous dis n'est pas une panacée. On ne peut pas réussir avec n'importe quelle personne, mais ces idées vous donnent l'état d'esprit dans lequel on peut entrer pour constituer une équipe si l'on a envie de le faire. Il est évident qu'une des grandes contre indications à tout se que je viens de vous dire est la psychopathie ou la perversion puisque là, par définition, il n'y a aucune possibilité de se mettre dans les chaussures de l'autre, dans l'expérience de l'autre. Certaines personnalités borderline auront également tendance à dépasser les limites du cadre fixé et à faire capoter l'esprit d'équipe. Par conséquent, n'essayez pas systématiquement cette méthode en vous disant que ça marche toujours. Ça marche parfois, dans des situations où de toute façon rien d'autre n'aurait marché. Alors autant essayer !

Au sein de notre équipe, nous avons la même démarche en ce qui concerne la recherche de partenaires financiers ou techniques. Vous savez bien que chaque personne est constituée d'une partie qui a envie de dire oui à ce qu'on lui propose, et d'une partie qui a envie de dire non. C'est ce qu'on appelle l'ambivalence. Quand nous voulons persuader quelqu'un, le convaincre, nous avons tendance à nous battre contre la partie qui a envie de dire non, nous avons tendance à attaquer cette partie-là pour tenter de prouver pourquoi nous avons raison : nous devons être accompagné, financé ou aidé dans notre projet ; le patient doit entrer dans une thérapie, accepter des consignes, changer son attitude dans sa relation familiale, etc... Nous créons nous-mêmes des résistances lorsque nous luttons contre une partie de l'autre, lorsque nous nous battons contre le vent. Nous sommes à l'altitude zéro en train de faire fonctionner nos automatismes et notre programmation. Comment pouvons-nous alors, à ce moment là, demander au patient de changer sa propre altitude ? Ce qui est intéressant, c'est de voir que le contraire de la persuasion, c'est la motivation. Nous allons soudain arrêter de nous battre contre la partie de l'autre qui voudrait dire non, pour commencer à soutenir la partie qui a envie de dire oui. Nous allons nous mettre dans l'énergie de l'autre, du sponsor, du partenaire, du patient, ou de n'importe qui pour soutenir sa partie qui a envie de dire oui, l'amplifier, la renforcer jusqu'à avoir un acquiescement et nous mettre ainsi dans la direction du vent.

Dans l'esprit de ce qui précède, nous pourrions dire qu'une des définitions de l'hypnose est l'état d'esprit dans lequel nous avons envie d'aller avec la situation plutôt que d'appliquer les automatismes que nous avons appris et qui nous poussent à aller contre. Nous voyons donc que c'est un choix aux multiples conséquences que de décider d'adopter l'état d'esprit de la lutte ou l'état d'esprit de l'alliance avec le vent. Les crises de la vie n'échappent pas à cette réflexion. Évidemment nous aurions envie de supprimer les crises, d'avoir une existence facile, mais la vie n'est pas faite ainsi. Vous connaissez peut-être cette manière qu'ont les chinois d'écrire le mot « crise » dans leur calligraphie. Le mot crise est constitué de deux idéogrammes dont l'un signifie danger et l'autre signifie chance, opportunité à saisir ; les deux ensembles (là aussi $1+1=3$) veulent dire crise. Cela, nous l'oublions toujours un peu. Nous sommes sans cesse en train de lutter contre les problèmes qui se présentent à nous plutôt que d'aller avec eux et de changer d'altitude pour trouver de nouvelles opportunités. Et là, nous sommes à nouveau comme dans un vol en ballon, nous sommes prisonnier de la vie avec comme unique possibilité de réaliser que la plus grande aventure de toute, c'est de développer à l'intérieur de soi-même l'état d'esprit qui nous permet de stimuler la partie qui aurait envie d'aller avec la vie, avec les aléas, avec les imprévus. C'est finalement ainsi que nous pourrions développer de nouvelles ressources. Dominique Mégglé nous offre un exemple extraordinaire qui aurait pu servir de sujet à toute ma conférence. Dans la première ou la deuxième page de son programme, il écrit : « Nous remercions les laboratoires pharmaceutiques qui nous ont aidé à fortifier notre autonomie de praticiens en nous refusant activement leur aide ». Et il les cite.

De mon côté, j'aurais également pu me plaindre d'avoir mon temps de conférence divisé par deux au dernier moment et aurais pu dire à Dominique ce matin : « Écoutes, ce n'est pas normal, j'ai préparé une conférence d'une heure comme tu me l'as demandé, je ne peux pas accepter de parler moins longtemps... ». De cette façon j'aurais montré que je suis absolument incapable d'appliquer ce que je vous dis, ni de faire preuve de la plus élémentaire des qualités qui est celle de la flexibilité et de l'adaptation. J'ai réfléchi et me suis finalement dit : « Si je vous expliquais tout, si je vous communiquais l'ensemble des thèmes que je voulais traiter, qui aurait encore envie d'aller acheter mes deux livres qui sont en vente au rez-de -chaussée ? »

Ce sera donc le mot de la fin : les situations que nous ne pouvons pas changer ont le pouvoir de nous changer. Je vous souhaite une très bonne aventure dans les vents de la vie.

QUESTIONS DU PUBLIC :

Question : « Et les pannes de vent ? Comment est-ce que cela se passe ? Je pense en particulier à toutes les thérapies interminables où il se crée une dépendance envers le thérapeute.

Réponse : En fait, pour garder la même métaphore, il faut dissiper un malentendu en ce qui concerne le vol en ballon et qui fait croire à beaucoup que lorsqu'il n'y a plus de vent le ballon tombe. Un ballon continue à flotter quand il n'y a plus de vent, il n'avance simplement plus, mais reste en l'air. C'est à ce moment là qu'il faut que le pilote recherche une autre altitude pour trouver une couche météorologique où il y aura de nouveau du vent. Il faut forcément des compétences techniques pour fabriquer un ballon qui est capable de voler à haute altitude, et il faut développer les mêmes capacités pour arriver à débloquer des thérapies interminables où bien souvent le thérapeute applique la stratégie de la guêpe plutôt que celle de l'abeille. Je ne sais pas si vous avez remarqué ce phénomène : j'ai une terrasse chez moi où deux côtés sont vitrés, un côté muré et un côté ouvert. Quand une abeille entre par le côté ouvert, elle va systématiquement se taper contre la première vitre en face d'elle et commencer à se battre contre le verre pendant des heures ou des jours. Je retrouve souvent des abeilles mortes par terre au même endroit. Lorsque j'observe une guêpe qui se retrouve dans la même configuration, cette dernière va taper à toutes les vitres avant d'arriver à trouver la sortie. Les guêpes sont capables de changer d'altitude et de stratégie, les abeilles non. En cela, il faut distinguer l'acharnement de la persévérance. La persévérance, s'est d'essayer à plusieurs niveaux différents alors que l'acharnement s'est d'essayer toujours au même niveau, à la même altitude sans comprendre pourquoi l'on n'arrive pas à traverser l'obstacle. C'est donc à nous d'avoir cette flexibilité, cette possibilité de changer d'altitude, lorsque nous nous retrouvons face à un genre de patient qui bute toujours aux mêmes endroits sur les mêmes obstacles, pour leur apprendre à trouver un autre vent.

Question : « Pouvez-vous nous parler de l'importance de la remise en question ? »

Réponse : Je donne beaucoup de conférences en anglais et j'ai demandé à une personne bilingue qui avait suivi une de mes conférences comment on pouvait traduire se remettre en question en anglais. Cette personne m'a regardée avec des grands yeux et m'a répondu : « il n'y a pas de terme pour traduire ceci en anglais, et heureusement d'ailleurs, car c'est déjà dommage qu'il en existe un en français. Il ne faut pas se remettre en question, il faut des certitudes... ». Je vous laisse imaginer le taux de réussite qu'aurait cette personne si elle était thérapeute !

Question : « J'aurai un témoignage à apporter au sujet de l'approche paradoxale. C'est celle de mon fils qui faisait beaucoup de cauchemars et qui m'a dit un jour : « Maman, tu sais que maintenant avant de m'endormir, je pense à toutes les choses les plus horribles, à tout ce qui me fait le plus peur de manière à ce que pendant la nuit il n'y ai plus de place que pour les belles choses et les belles pensées. » »

Réponse : Absolument magnifique ! Et si nous voulons faire cela nous même, comme adulte, nous pouvons aller chercher l'enfant qui est au fond de nous même et que l'on a oublié. A ce moment on se fait à trouver ses ressources (à condition bien sûr de croire qu'elles existent).

Question : « J'ai un témoignage à apporter au sujet des patients alcooliques que je prend en charge. Je leur dit bien que je ne leur demande absolument pas de changer quoique ce soit mais simplement de noter leur consommation quotidienne d'alcool. Cela leur fait prendre de la distance par rapport à leur problème et diminuer spontanément leur consommation ».

Réponse : c'est un exemple magnifique qui nous montre très bien à quel point nous avons toujours tendance à vouloir nous battre contre les symptômes plutôt que d'aller avec eux. Dans le même ordre d'idée un patient est venu me voir après avoir consulté six psychiatres pour des angoisses telles qu'il allait être mis à l'assurance invalidité. Il m'a déclaré que j'étais sa dernière chance de guérison. Il est évident que si j'avais voulu me battre contre ses angoisses et essayer de lui supprimer, j'aurais été simplement le 7ème psychiatre à échouer. Au lieu de cela, je lui ai dit que j'avais besoin de comprendre le sens de ses angoisses avant qu'elles disparaissent et je lui ai demandé de surtout les garder jusqu'au moment où nous serions arrivé à ce résultat. Nous avons donc inversé le phénomène et après quelques séances le patient reprenait le travail. C'est un peu la même situation que celle dans laquelle Erickson déclare à une personne qui désirait maigrir qu'elle n'était pas encore arrivée au poids auquel elle pouvait se mettre à maigrir et qu'elle devait revenir dans 20 kgs. Si nous voulons réagir en croyant nous référer à notre intuition, nous sommes souvent simplement en train de laisser notre programmation automatique s'exprimer. Le temps d'arrêt qui nous permet de faire parfois l'inverse de ce que l'on aurait envie spontanément de faire nous donne parfois beaucoup plus d'efficacité. Je me suis souvent demandé pourquoi on avait plus de succès en faisant l'inverse de son intuition mais je crois simplement que ce que nous appelons l'intuition n'est pas l'intuition c'est simplement la répétition automatique de notre programmation.

Question : « Que pensez-vous des situations où des gens qui n'ont jamais communiqué et non jamais parlé de leurs émotions se mettent tout à coup à les étaler dans des messageries Internet ».

Réponse : je crois que nous nous retrouvons là en face de sujets qui pendant longtemps ont essayé de réprimer leurs émotions par peur d'être débordé par elles. Et cela il faut bien l'avouer, est assez classique dans notre société. On apprend à contrôler nos émotions, on apprend à les réprimer par peur d'être débordé par elles. Mais en fait on voit bien en fin de

compte que c'est une vision à très court terme parce que pendant qu'on les comprime tout va bien momentanément mais une fois qu'elles sont assez comprimées, c'est comme un gaz qui augmente sa pression et sa température à force d'être comprimé et qui finit par nous exploser à la figure. La meilleure façon de gérer ses émotions, c'est donc paradoxalement de les accepter, d'entrer en elles, de les ressentir, même si elles font mal, mal au ventre, mal à la poitrine, mal partout, et ceci est valable également pour la souffrance, décider d'accepter la souffrance est parfois la meilleure manière de s'en libérer.

Question : « Est-ce que ceci est valable également dans les processus de deuil ? »

Réponse : il y a évidemment une notion culturelle dans le deuil et je peux vous donner l'exemple vécu lors d'un voyage pour ma fondation humanitaire en Afrique où j'ai demandé combien de temps une mère qui avait perdu un enfant restait triste. On m'a répondu qu'elle resterait triste jusqu'au moment où elle aurait eu un autre enfant, ce qui montre bien qu'elle ne pleure pas cet enfant là qu'elle vient de perdre mais elle pleure un enfant jusqu'au moment où elle en récupérera un autre. Dans notre société, c'est exactement le contraire, on pleure cet enfant précis et même si l'on en a dix par la suite ça ne compensera jamais la perte. Ca dépendra donc de la manière dont on personnalise les membres de sa famille ou de la manière dont on les généralisera. J'ai commencé ma conférence en parlant de la peur de l'inconnu et du besoin de contrôle. Dans ce sens là je crois que c'est très intéressant de terminer cette conférence sur cette question de deuil étant donné que la mort est le symbole même de l'entrée dans l'inconnu et de la perte de contrôle. Nous fabriquons donc pendant toute notre vie toute une vision qu'elle soit philosophique, sociale ou religieuse qui nous permet d'éviter en partie cette peur de la mort et de compenser le doute et la peur de l'inconnu par un certain nombre de certitudes. Tout cela pour calmer notre peur de ce qu'il y a de l'autre côté. Les guerres de religion peuvent alors devenir des guerres contre ceux qui nous menacent de nos certitudes et notre propre vision de ce qui doit servir à calmer notre peur de l'inconnu et de la mort. C'est donc maintenant qu'il faut essayer également d'inverser le phénomène et si l'on dit que la vie est une grande aventure on peut peut-être également se dire que la plus grande des aventures c'est la mort et c'est là qu'on peut se dire au moment de mourir, pour sortir de notre certitude pour accepter d'entrer dans les vents de notre évolution spirituelle de nous dire à cet instant que nous allons enfin savoir ce qu'il y a de l'autre côté et qu'à l'instant où nous mourrons sept milliards de personnes sur la terre se posent encore cette question que nous sommes maintenant tout à coup le seul à découvrir.

Dr Bertrand Piccard

Sanary, mai 2003