

Mon guide
PRO

PNL

Programmation neuro-linguistique



Tous les concepts
en pratique



53 exercices
pour s'entraîner



3 audios pour
comprendre

Francis Petot

Mon guide **PRO**

PNL

Programmation neuro-linguistique



Tous les concepts
en pratique



53 exercices
pour s'entraîner



3 audios pour
comprendre

Francis Petot

De Boeck Supérieur
5 allée de la 2^e division blindée
75015 Paris

Pour toute information sur notre fonds et les nouveautés dans votre domaine de spécialisation, consultez notre site web : www.deboecksuperieur.com

© De Boeck Supérieur s.a., 2023
Rue du Bosquet, 7 – B1348 Louvain-la-Neuve

Couverture et maquette intérieure : Primo & primo

Tous droits réservés pour tous pays.

Il est interdit, sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, de reproduire (notamment par photocopie) partiellement ou totalement le présent ouvrage, de le stocker dans une banque de données ou de le communiquer au public, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit.

Dépôt légal :

Bibliothèque nationale, Paris : janvier 2023

Bibliothèque royale de Belgique, Bruxelles : 2023/13647/012 ISBN 978-2-8073-4937-7

L'auteur

Francis PETOT est hypnopraticien, praticien en PNL, en neurothérapie, en mBraining, et bien d'autres... Il est enseignant certifié NGH (www.ngh.net) en hypnose, INLPTA en PNL, et en mBraining. Il est président de l'école de psychothérapie Psynfinity en France (www.psynfinity.com) et Psynfinity formation au Luxembourg (www.psynfinity-formation.com). Il est directeur du centre de psychothérapie et de gestion de la douleur et des troubles du sommeil.

Sommaire

L'auteur	3
Table des compléments	7
Préface.....	9
Partie 1. Comprendre le client et communiquer avec lui	11
Chapitre 1. Introduction à la PNL	12
Chapitre 2. La communication	23
Chapitre 3. L'alliance	41
Chapitre 4. Les croyances et les valeurs	64
Chapitre 5. Les métaprogrammes.....	72
Partie 2. Agir sur le client.....	87
Chapitre 6. Les techniques de base.....	88
Chapitre 7. La modélisation et les stratégies.....	118
Chapitre 8. Le langage d'accompagnement.....	132
Chapitre 9. Le développement personnel	141
Chapitre 10. Le temps, le passé et la mémoire	160
Chapitre 11. Stress, anxiété et autres souffrances.....	169
Partie 3. La PNL en pratique	185
Chapitre 12. La PNL et les troubles psychiques	186
Chapitre 13. S'installer comme PNListe.....	196
Inspiration	201
Remerciements.....	203
Table des matières	205

Table des compléments

1. Fiche client vierge	25
2. Le méta-modèle 	58
3. Les joutes verbales hypnotiques 	140
4. Le Milton modèle 	133
5. Mémo des techniques classées selon les besoins	183
6. Liste des troubles et difficultés	197

Préface

Ce livre est le produit de plus de dix années passées à former des PNListes. Il est le fruit d'un travail riche, de multiples observations et d'une bonne connaissance des différentes demandes que peuvent rencontrer les PNListes.

Voilà plusieurs années que j'accompagne dans les pays de la francophonie des personnes dans leur reconversion professionnelle et que je me consacre à la transmission pédagogique de la PNL. Ce manuel s'adresse à tous ceux qui souhaitent devenir PNListe.

J'ai connu la PNL lorsque j'étais trader à la bourse de Paris et que j'avais besoin de gérer mon stress, mes troubles du sommeil, et bien d'autres difficultés. La PNL comme l'hypnose m'ont permis de rester dans ce métier plus d'une dizaine d'années avant de devenir à mon tour PNListe.

J'ai suivi ma formation dans une école parisienne où j'ai appris à pratiquer la PNL et l'hypnose thérapeutique et médicale. Du fait de mon ancien métier, il était pour moi évident que je devais continuer à me former dans d'autres écoles afin de bénéficier de tous les outils pour être un PNListe performant.

J'ai ensuite créé mon cabinet, et fort d'une bonne expérience j'ai été recruté pour être formateur dans différents centres de formation où j'ai donné le meilleur de moi-même pour partager cette expérience.

Poussé par de nombreuses demandes, j'ai décidé de créer mon propre organisme de formation professionnelle. Je voulais former des PNListes et des hypnopraticiens et leur permettre de créer leur cabinet, armés de tous les outils nécessaires pour répondre à n'importe quelle demande.

Cet ouvrage propose la théorie, les procédés pratiques ainsi que les exercices vous permettant de découvrir ce métier.

Partie

1

**Comprendre
le client et
communiquer
avec lui**



Introduction à la PNL

Avant de caractériser précisément ce qu'est la PNL, commençons par voir ce qu'en dit un de ses fondateurs, Richard Bandler :

« Quand nous avons mis au point l'expression programmation neuro-linguistique, beaucoup nous ont dit : "Ça fait un peu contrôle du cerveau." Comme si c'était mal. J'ai répondu : "Oui, bien sûr. Si vous ne commencez pas par contrôler et utiliser votre propre cerveau, vous laisserez le hasard décider pour vous." La PNL est une expression que j'ai élaborée pour éviter de devoir être spécialisé dans un domaine ou un autre.

« La PNL est, entre autres, une façon d'observer l'apprentissage humain. Même si de nombreux psychologues et travailleurs sociaux utilisent la PNL pour faire ce qu'ils appellent de la "thérapie", je pense qu'il est plus approprié de décrire la PNL comme un processus éducatif. En fait, nous mettons au point des moyens d'apprendre aux gens à utiliser leurs cerveaux¹. »

On parle de programmation car nos pensées, nos ressentis et nos comportements fonctionnent comme des mécanismes automatiques conscients ou inconscients, ou, dans le langage inspiré de la cybernétique que privilégie Bandler, comme des *programmes*. En effet, le cerveau sélectionne des informations, les traite et les restitue en suivant des programmes qu'il a appris ou créés.

La PNL prend en compte les neurones de ce qu'on appelle le cerveau céphalique (le cerveau « de la tête »), mais également ce que les neurosciences apportent à travers les études sur le cerveau entérique (que l'on appelle parfois le « deuxième cerveau » et qui se situe dans les intestins) et le cerveau cardiaque (dans le cœur). C'est grâce à ces différents systèmes neuronaux que nous réceptionnons, encodons les informations et réagissons.

Enfin, l'expression « linguistique » dans le terme PNL désigne le fait que ces programmes inscrits dans nos neurones s'expriment dans un langage, qui est à la fois verbal et comportemental. Nous sommes programmés (ou nous nous sommes programmés) pour communiquer à la fois avec des mots, mais aussi avec des gestes

1. *Un cerveau pour changer. La programmation neuro-linguistique (PNL)*, InterEditions, 2018.

ou des mimiques. La PNL s'intéresse donc en premier lieu à toutes les façons linguistiques (verbales et non verbales) dont fonctionnent nos programmes. La linguistique se décompose entre nos mots et nos comportements.

La PNL est donc, dès son origine, une discipline au carrefour de différentes sciences. Elle est profondément influencée par la cybernétique, mais aussi par l'anthropologie, la systémique, le constructivisme et la sémantique générale de Korzybski ou encore la grammaire transformationnelle de Chomsky. Et elle continue de s'enrichir en empruntant à des domaines variés : les thérapies brèves, les neurosciences, le développement personnel, le coaching, le management, la formation, l'éducation, la philosophie, la spiritualité...

Pour en revenir à la caractérisation donnée par Bandler, la PNL est donc un « processus éducatif » qui nous fait découvrir notre cerveau, mais sa finalité est bien plus large : elle vise le développement de soi (ou développement personnel) et la relation aux autres. Elle est donc à la fois une philosophie et un moyen de communication efficace, qui permet d'acquérir et de transférer des compétences, ceci dans n'importe quel domaine de la vie personnelle ou professionnelle.

UNE PETITE HISTOIRE DE LA PNL

La programmation neuro-linguistique est née dans les années 70 en Californie (au sud de la baie de San Francisco). À l'époque, la Silicon Valley est en plein essor avec l'apparition de la cybernétique et des premiers PC (*Personal Computer*) d'IBM. Elle accueille de nombreuses start-ups et entreprises internationales de technologies, comme Apple. La Silicon Valley est également le site de diverses institutions dans les domaines de la technologie et de la psychologie, qui gravitent autour de l'université de Stanford, à Palo Alto. On y trouve par exemple le MRI (*Mental Research Institute*, fondé en 1959 par le psychiatre Donald deAvila Jackson), dont les travaux sur la théorie systémique influenceront les pionniers de la PNL. Richard Bandler est alors étudiant en psychologie et travaille à mi-temps pour le docteur Spitzer (propriétaire de la maison d'édition *Science and Behaviour Books*) afin de financer ses études. Bandler est missionné par ce dernier pour écrire un article sur le psychanalyste et neuropsychiatre Fritz Perls, le père de la Gestalt-thérapie. Perls vient d'arriver d'Allemagne et donne des cours à l'Institut Esalen, dirigé par Virginia Satir. Bandler découvre que Perls est un excellent thérapeute, mais juge que ses travaux manquent d'une méthodologie claire. Bandler décide alors de décrypter la méthode de Perls pour la systématiser. C'est ainsi qu'il se confronte pour la première fois aux difficultés que pose la question du langage, dans sa relation aux mécanismes mentaux.

Bandler rencontre alors John Grinder, un grand linguiste, et lui présente son projet de modélisation linguistique des travaux de Perls. La parution de leur premier ouvrage écrit en commun en 1975, *The Structure of Magic I : A Book About Language and Therapy*, marque les débuts de la PNL.

Par la suite, Spitzer missionnera Bandler pour étudier une autre psychologue, dont l'influence sur la PNL sera déterminante : Virginia Satir, experte de la thérapie familiale. Enfin, Bandler et Grinder vont faire la connaissance de la troisième grande influence de la PNL (après Perls et Satir), à savoir Milton Erickson, psychiatre et père de l'hypnose

ericksonienne. Leur second tome (*The Structure of Magic II: A Book About Communication and Change*) paraît en 1976, parachevant la naissance de la PNL. Dès 1978, la PNL se diffusera dans les milieux de l'éducation, de la thérapie, du commerce ou de la politique en s'adaptant à tous les métiers.

Il existe à ce jour trois générations de PNL. La PNL de 1^{re} génération est le modèle d'origine de la PNL. Elle est centrée sur l'individu. Elle propose des outils de résolution de problèmes et des défis. Son spectre d'utilisation est le plus large, parce qu'elle peut aussi bien s'appliquer à la relation d'aide qu'aux développements personnel et professionnel ou encore à la préparation mentale. Ainsi, la PNL de 1^{re} génération englobe les deux autres.

La PNL de 2^e génération propose elle aussi des techniques de résolution de conflits, mais s'intéresse plus particulièrement à la question des croyances et des valeurs. Elle est plus explicitement tournée vers un objectif de développement personnel. Son usage dans la pratique du coaching a étendu son domaine d'application au sport ou à l'entreprise.

Enfin, la PNL de 3^e génération propose surtout des techniques pour négocier, influencer et persuader. C'est donc tout naturellement qu'elle s'est imposée dans des domaines tels que la vente, le marketing et la politique.

LES PRINCIPES DE LA PNL

Comme n'importe quelle discipline, la PNL s'appuie sur des principes. Ce sont des croyances, des manières de penser issues des disciplines ayant influencé la PNL (linguistique, psychologie, cybernétique, etc.). Ces manières de penser déterminent la posture, l'attitude à adopter dans toute forme d'interaction avec autrui. Connaître ces principes est utile aussi bien pour soi-même que pour sa relation à autrui. Il ne s'agit ni de dogmes, ni de vérités, mais de principes sur lesquels la PNL s'appuie pour permettre à ceux qui en font usage d'atteindre leurs objectifs.

Ces principes sont les suivants.

Principe n° 1 : la carte n'est pas le territoire (tiré de *Science and Sanity*, d'Alfred Korzybski).

Nous ne percevons qu'une partie de ce qui nous entoure. Certains objets ou certains sons, qui existent bel et bien, ne sont pas perceptibles pour nous. Les informations que nous recevons sont issues du filtre que constituent nos systèmes de croyances et de valeurs. Ce prisme est façonné par notre éducation et notre histoire personnelle.

Principe n° 2 : le corps et l'esprit sont des processus systémiques (tiré de *Mind and Nature: A Necessary Unity*, de Gregory Bateson).

Nos pensées influencent notre corps et notre corps influence nos pensées. Une perturbation dans notre esprit a des conséquences sur notre corps et inversement. Il y a une interaction permanente entre nos différents cerveaux (la tête, le cœur et les intestins).

Principe n° 3 : on ne peut pas ne pas communiquer (P. Watzlawick, J. Helmick Beavin & D. Jackson).

Nous communiquons grâce au langage verbal (nos mots), mais aussi par notre comportement. Même lorsque nous ne parlons pas, nous exprimons notre silence – d'où l'adage « qui tacet consentire videtur », ou « qui se tait semble consentir ».

Principe n° 4 : si ce que vous faites ne marche pas, faites autre chose.

Vous avez peut-être pu observer que certaines personnes ont tendance à refaire les mêmes erreurs, comme pour s'assurer qu'il s'agit bien d'une erreur. Or il ne sert à rien de persister à faire quelque chose qui ne fonctionne pas. Les mêmes causes donnent les mêmes effets.

Principe n° 5 : chacun possède toutes les ressources nécessaires pour changer (Milton Erickson).

Changer l'interprétation que l'on donne à un événement ou la manière dont on perçoit les choses permet souvent de trouver des solutions. En fait, un problème n'est pas un problème : le problème est la manière dont on voit le problème qui pose problème.

Principe n° 6 : à chaque instant, je suis responsable de ma carte du monde, de la manière dont je la dessine, l'utilise et la transforme.

Personne n'a le pouvoir de changer votre manière de penser, sauf si vous donnez ce pouvoir. Une personne n'a d'importance que si on lui en donne. Une chose n'a d'importance que si on lui en accorde. Le but de l'être humain est de vivre dans la joie, l'amour, la paix, la sérénité et l'harmonie. Nous sommes nos propres laboratoires. Si, dans une certaine situation, je conserve joie, amour, paix, sérénité et harmonie, c'est que je suis en accord avec moi-même dans cette situation. En revanche, si un événement perturbe cet équilibre, c'est qu'il faut écho à mes dysfonctionnements et blessures.

Principe n° 7 : établir un rapport, c'est rencontrer un individu dans son modèle du monde.

Pour écouter une chaîne radio, il faut régler son appareil pour en trouver la fréquence (du moins sur les anciennes radios). De même, pour comprendre son interlocuteur, il est indispensable de se mettre sur la même fréquence que lui.

Principe n° 7 : quand un objectif paraît trop lointain, il suffit de le fractionner en sous-objectifs suffisamment petits pour être réalisables.

Lao Tseu disait qu'un chemin de 1 000 kilomètres commence toujours par un pas. Si vous n'avez jamais fait de course à pied, il vous sera difficile de réaliser un marathon du jour au lendemain. Vous devrez y aller progressivement afin d'éviter claquage musculaire et découragement. Il en va de même pour beaucoup de choses dans la vie.

Principe n° 7 : la confusion est la porte d'entrée à la réorganisation des perceptions.

Lorsque nos réponses à une certaine situation sont instantanées ou anticipées, cela signifie que nos schémas neuronaux ont déjà envisagé les alternatives et les possibilités. Nous ne pouvons comprendre et analyser qu'en fonction de ce que notre cerveau connaît, qu'en fonction du prisme de notre perception. Notre cerveau ne sait pas ce qu'il ne sait pas. Les mêmes causes donnent les mêmes effets. Si vous voulez qu'une situation évolue, il vous faut modifier votre conditionnement pour penser, agir et ressentir différemment. Au début, votre cerveau ne saura pas comment réagir, parce qu'il se trouve dans une situation qu'il ne connaît pas et qu'il n'a pas envisagée. Mais cet état de confusion est nécessaire pour votre évolution.

Principe n° 8 : ton attitude n'est pas ce que tu es et tu n'es pas ce que tu fais.

Il nous arrive d'être piégés dans une manière de faire qui ne nous appartient pas. Nos comportements peuvent être le résultat de notre éducation, d'un certain conditionnement.

Selon Carl Gustav Jung, pour pouvoir être un individu à part entière, il faut se couper de toutes nos identifications issues de l'enfance.

Principe n° 9 : à chaque moment, toute personne fait le meilleur choix possible compte tenu des informations dont elle dispose.

Lorsque l'on est piégé dans la culpabilité ou le regret, on a tendance à oublier qu'au moment où l'événement ayant causé ces sentiments est survenu, nous n'avons pas forcément le recul, les ressources ou le discernement suffisants pour penser et agir différemment. Nous avons fait du mieux que nous avons pu. Se rappeler ce principe permet d'éviter ces sentiments négatifs et de ne pas se juger trop durement.

Principe n° 10 : il n'y a pas d'erreur, seulement du feedback.

C'est grâce à nos expériences que nous apprenons et évoluons. Lorsque nous faisons face à une situation complètement inédite pour nous, nous n'avons ni l'expérience ni la connaissance nécessaire pour l'appréhender. Si les choses se passent néanmoins comme souhaité, c'est que nous l'avons appréhendé de la meilleure des façons pour nous. Si les choses ne se passent pas comme nous l'aurions voulu, c'est que notre manière de faire n'est pas adaptée et qu'il faut recommencer différemment jusqu'à ce que nous trouvions la bonne.

Principe n° 11 : il n'y a pas de résistance dans la communication, seulement des interventions non flexibles.

La communication prend son sens de la réponse que nous obtenons de notre interlocuteur. Lorsqu'un interlocuteur potentiel souffre d'une surcharge émotionnelle, il est préférable d'attendre qu'il soit plus disposé à écouter pour s'engager avec lui dans un échange. Autrement, on prend le risque de parler à une personne incapable de comprendre et d'entendre ce qu'on lui dit.

Principe n° 12 : tout comportement peut être utile dans un contexte.

Un comportement n'est ni bon ni mauvais. Il est approprié ou pas en fonction du contexte. Celui qui se comporte avec ses amis comme il se comporte avec ses employés risque de faire le vide autour de lui.

Principe n° 13 : derrière un comportement, il y a toujours une intention positive.

Un parent peut être trop sévère avec son enfant, mais il se comporte ainsi car il souhaite le meilleur pour lui.

L'index de computation

Toute personne peut être comprise à partir des trois grands pôles du fonctionnement humain que sont les processus internes, les états internes et le comportement externe. Ce modèle explicatif est appelé en PNL l'index de computation.

Les processus internes sont nos pensées, nos processus cognitifs, nos représentations, nos décisions et nos stratégies. Le traitement de l'information, l'élaboration et l'utilisation du langage verbal relèvent aussi des processus internes. Ceux-ci sont le produit de l'activité des neurones (environ une centaine de milliards) du cerveau céphalique, siège de la créativité et des rêves.

Les **états internes** sont nos émotions, nos sensations et nos sentiments. Les états internes sont à la source de nos valeurs (comme la fierté), de notre connexion à nous-mêmes et aux autres (amour-propre et amour des autres). Les neurones qui sous-tendent ces états sont les neurones de notre cœur (environ cent mille neurones).

Le **comportement externe** correspond aux actions, aux réactions (somatisation, réaction cutanée, douleurs musculaires...), à la gestuelle, aux attitudes, aux comportements alimentaires, aux mouvements du corps et à son expression, verbale ou non. Le comportement externe tire sa source de notre cerveau entérique (environ cinq cents millions de neurones), siège de notre identité, de notre territorialité, de notre instinct, de notre intuition et de nos forces de mobilisation (comme le courage).

Ces trois pôles sont interdépendants et s'influencent mutuellement grâce au système nerveux autonome et au nerf vague. Il suffit de modifier un des éléments du système que forment ces trois pôles pour que tout le système évolue. Ce système est aussi en interaction avec l'environnement et réagit en fonction de celui-ci par l'un ou par plusieurs de ses cerveaux.

Le métier de PNListe

Il est important de distinguer trois façons d'employer professionnellement la PNL, qui correspondent à trois métiers différents : le coach PNL, le praticien en PNL et le PNListe. Le **coach PNL** est formé ou entraîné au coaching. Il travaille sur la communication et le développement personnel. En revanche, il n'est pas qualifié à gérer les troubles émotionnels. Le **praticien en PNL** est entraîné à la gestion des troubles émotionnels, comportementaux et cognitifs. Il est également formé à travailler sur la communication et le développement personnel.

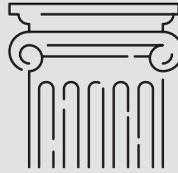
Le **PNListe** est formé à différents types de PNL. Il est qualifié pour gérer des problèmes ou des défis dans un cadre thérapeutique (troubles comportementaux, cognitifs, gestion de certaines douleurs, phobies, etc.), dans une perspective de préparation mentale ou de coaching. Le PNListe possède les mêmes compétences que le praticien en PNL et le coach PNL, mais son champ d'application est plus large.

Il est important que vous restiez dans votre domaine de qualification. Un praticien qui s'aventure au-delà de son domaine de compétence risque de causer du tort à son client ou de lui bloquer l'accès à un accompagnement adapté.



LES PILIERS DU PNLISTE

Objectif



L'existence d'un objectif, d'une intention ou d'un plan est essentielle à toute action, qu'il s'agisse d'une démarche complexe ou d'un geste banal du quotidien. L'objectif est un pilier central en PNL, et plus généralement dans les domaines de la communication, de la thérapie, du coaching ou de la préparation mentale.

Acuité sensorielle



C'est à travers nos sens que nous expérimentons le monde qui nous entoure. Les perceptions sensorielles sont donc aussi l'outil principal pour suivre l'évolution de l'intervention du PNListe en fonction des objectifs fixés par le client (comme nous le verrons plus loin).

Flexibilité



Dans son intervention, le PNListe doit être souple et toujours capable de s'adapter pour parvenir à l'objectif fixé.

L'action



On ne réalise aucun objectif sans agir. On peut rêver sa vie ou bien vivre ses rêves.

La psyché

Certains se demandent si le conscient, le subconscient (appelé aussi préconscient, ensemble des informations qui peuvent remonter à la conscience) ou l'inconscient existent vraiment. Le fait est que si l'on examine un cerveau humain, avec les outils de ce début de 21^e siècle, on n'a aucun moyen de prouver leur existence. Cependant, la plupart de nos pensées peuvent être attribuées à l'une ou l'autre de ces parties.

Par analogie, le conscient est comparable à la partie émergée d'un iceberg, représentant la partie visible de notre être. Et l'inconscient serait la partie immergée de cet iceberg, la plus grande, la plus profonde et la plus difficile à sonder.

Alors que le conscient aurait une polarité solaire, liée à la partie diurne, l'inconscient quant à lui aurait une polarité lunaire, liée aux périodes de sommeil et donc nocturne. Fluctuant entre les deux polarités, comme le niveau de flottaison de l'iceberg variant avec la densité de l'eau, le subconscient ou préconscient lie les deux pôles.

Le conscient est la partie qui permet de prendre conscience de ce qui est expérimenté. Le conscient analyse et juge les expériences vécues. C'est la partie qui nous indique ce qui est possible et où se manifeste la réalité subjective (nos pensées, nos sentiments, nos sensations et nos actes).

Elle comprend :

- ✦ la conscience de notre corps, de nos émotions et de nos sensations,
- ✦ notre perception de nous-mêmes, du temps et de l'espace,
- ✦ notre réflexion intellectuelle, notre mémoire,
- ✦ la conscience de nos intentions et nos actions.

L'inconscient est la partie où siège l'ensemble des processus qui échappent à la conscience. Elle conserve les traces de nos expériences vécues. L'inconscient est pulsionnel et instinctif. Il dynamise et influence constamment nos comportements. Il n'est pas aussi analytique que le conscient. Il a une vue globale et est capable d'interprétations symboliques.

Quelques mécanismes influencés par l'inconscient :

- ✦ la circulation sanguine,
- ✦ la digestion,
- ✦ la température corporelle,
- ✦ les battements du cœur.

Le subconscient (ou préconscient) est la partie de l'inconscient qui peut remonter à la conscience. Le subconscient est le lien entre le conscient et l'inconscient et il appartient à la fois à l'un et à l'autre.

Les rêves sont les messages du subconscient, les informations de notre inconscient qui remontent à la conscience.

L'état modifié de conscience est un état de dilatation du subconscient permettant une liaison plus large entre le conscient et l'inconscient. Il permet de réunifier la psyché et

LE guide pratique pour se former efficacement à la PNL !

Un guide progressif

Francis Petot vous révèle les fondements de la PNL et vous guide pas à pas dans l'utilisation de cette technique.

Un guide pratique

Quand et pourquoi utiliser la PNL ? Comment faire, étape par étape ? Comment s'assurer de l'efficacité de la PNL ? Ce livre répond à toutes vos questions.

Un guide pro

Que vous ayez suivi ou non une formation en coaching ou en santé, que vous soyez déjà professionnel ou en reconversion, Francis Petot vous montre comment :

- ✦ aider à soulager et résoudre les conflits et difficultés d'ordres psychique, émotionnel, somatique et comportemental,
- ✦ traiter les problèmes sentimentaux, relationnels, familiaux, professionnels, occasionnant stress, tristesse, angoisse/anxiété, colère/haine, peur, phobies, addictions, poids, douleurs, troubles du sommeil, traumatismes psychiques.
- ✦ accompagner un client dans son développement personnel, pour restaurer sa confiance, acquérir des compétences ou encore exploiter sa créativité.

... Et des outils de formation uniques !

- ✦ 53 exercices pour vous entraîner ;
- ✦ 3 audios pour vous montrer comment mener votre séance.

Francis Petot est hypnopraticien, praticien en PNL, en Neurothérapie, en mBraining, et bien d'autres... Il est enseignant certifié NGH (www.ngh.net) en hypnose, INLPTA en PNL, et en mBraining. Il est président de l'école de psychothérapie Psynfinity en France (www.psynfinity.com) et Psynfinity formation au Luxembourg (www.psynfinity-formation.com). Il est directeur du centre de psychothérapie et de gestion de la douleur et des troubles du sommeil. Il est aussi l'auteur d'Hypnose (De Boeck Supérieur, 2022).

ISBN : 978-2-8073-4937-7



9 782807 349377

deboeck **B**
SUPÉRIEUR

www.deboecksuperieur.com