

| | | | | |
|-----------------------------|--------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------|
| Cours (/tr) | Forum (/forum) | Mon profil (/profile) | Notifications | Déconnexion (/logout) |
|-----------------------------|--------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------|

Module 1 : Bienvenue dans le monde de l'hypnothérapie professionnelle

Module 2 : Les fondamentaux

► Module 3 : Comment effectuer une excellente séance d'hypnose

Chapitre 1 : Première partie (</tr/praticien-en-hypnose/comment-effectuer-une-excellente-seance-d-hypnose/premiere-partie>)

Chapitre 2 : Deuxième partie (</tr/praticien-en-hypnose/comment-effectuer-une-excellente-seance-d-hypnose/deuxieme-partie>)

Chapitre 3 : Testez vos connaissances (</tr/praticien-en-hypnose/comment-effectuer-une-excellente-seance-d-hypnose/testez-vos-connaissances>)

Chapitre 4 : Fichiers téléchargeables MP3 et PDF (</tr/praticien-en-hypnose/comment-effectuer-une-excellente-seance-d-hypnose/fichiers-telechargeables-mp3-et-pdf>)

Module 4 : Des scripts, des scripts et encore des scripts

Module 5 : Le client est sous hypnose. Et maintenant ?

Module 6 : Films intérieurs

Module 7 : Techniques thérapeutiques avancées

Module 8 : Hypnose conversationnelle

Module 9 : Schémas hypnotiques pour les étudiants

Module 10 : Autohypnose

Module 11 : Examen final

Chapitre 1 : Première partie

Éléments et structure générale d'une séance d'hypnothérapie

- Établissez des objectifs pour la séance



En hypnothérapie, il est important d'établir des objectifs clairs pour chaque séance. Ces objectifs ne doivent pas être rigides ou inflexibles. Ils indiquent simplement la direction à suivre et vous permettent de savoir si vous êtes sur le bon chemin. Par exemple, les objectifs de la première séance peuvent être d'expliquer à votre client ce qu'est l'hypnose, de dissiper tout mythe ou idée fausse qu'il peut avoir, et de lui permettre de faire l'expérience de la transe.

Les techniques que vous utiliserez vont varier en fonction de la personnalité de votre client. Mais ayez toujours à l'esprit votre objectif, ainsi que des étapes claires et définies qui vous diront où vous en êtes dans le processus thérapeutique.

- **Sachez ce que vous obtenez**



Vous devez aussi développer ce que l'on appelle l'« acuité sensorielle ». Il s'agit d'un état dans lequel vos sens sont tellement aiguisés que vous pouvez détecter les réactions, mêmes les plus minimes de votre client. Cela vous permettra d'accroître la quantité d'informations qui parvient à tout moment à votre conscience. L'hypnothérapie ne s'applique pas de manière identique sur chaque personne ; en réalité, elle requiert une grande faculté d'adaptation.

Vous devrez ajuster vos techniques et stratégies à la personnalité de votre sujet, et à sa façon particulière d'apprendre et de réagir. Pour cela, vous devez toujours être conscient des résultats que vous obtenez, car si vous ne vous rendez pas compte que la technique que vous utilisez n'obtient pas de résultat, vous risquez de perdre toute une séance en guidant votre client dans la mauvaise direction.

En plus d'aiguiser vos sens, vous devez être flexible et être capable d'utiliser n'importe quel résultat que vous obtenez. Laissez-moi vous donner un exemple. Supposons que vous effectuez un exercice tel que « la lévitation de la main » et que votre sujet ne réagit pas bien à vos suggestions. Sa main se soulève, mais de façon presque imperceptible et très lentement. De plus, disons que votre client fronce aussi les sourcils et que sa figure montre une gêne.

Dans ce cas, vous pouvez changer de technique, par exemple en lui faisant poser sa main sur la table. Voyez comment vous pouvez formuler ce changement :



C'est bien. Votre main se lève, se lève, en minuscules mouvements inconscients. Et dans un moment, quand je touche le dos de cette main, vous trouverez qu'elle devient très, très lourde. Elle va devenir de plus en plus lourde, de plus en plus lourde comme si elle était faite de plomb. Elle va commencer à redescendre doucement vers la table devant vous, dès que je touche cette main -

Maintenant (Touchez la main). C'est ça, de plus en plus lourde, de plus en plus lourde. Comme si cette main était en plomb, de plus en plus lourde, de plus en plus lourde. Elle devient très, très lourde. Et vous ramenez cette main vers la table. C'est bien, de plus en plus lourde, de plus en plus lourde. Elle descend, de plus en bas, de plus en plus bas ; elle devient encore plus lourde.

Et au moment où cette main touche la table, vous vous apercevez qu'elle devient 50 fois plus lourde. Elle retombe, de plus en plus bas, de plus en plus bas, de plus en plus lourde, de plus en plus lourde. Et au moment où la main touche la table - c'est ça - (Clapuez des doigts) elle devient 50 fois plus lourde. Vous pouvez sentir cette main presser contre la table, de plus en plus lourde. De plus en plus lourde, elle s'appuie jusqu'à qu'elle soit collée (Clapuez des doigts), bloquée (Clapuez des doigts), scellée (Clapuez des doigts) solidement à la table, maintenant.

Dans cet exemple, vous avez changé ce qui avait l'air d'un échec en une réussite spectaculaire. Lorsque votre client va se souvenir de la séance, il se rappellera que vous êtes parvenu à coller sa main à la table et non pas qu'elle s'est à peine soulevée.

Il peut y avoir toutes sortes de raisons pour lesquelles ce client particulier a du mal à soulever sa main. Le

fait qu'une partie de son corps flotte dans les airs peut lui paraître trop « mystique » pour qu'il y participe vraiment. Mais puisqu'il opposait de la résistance pour soulever la main, il est tout à fait logique de détourner cette résistance et de la transformer en une sensation de lourdeur.

Peut-être vous ignorez pourquoi vos directives ne sont pas suivies. Ce n'est pas grave. Lorsque vous aurez terminé cette formation, vous aurez de nombreux outils à votre disposition. Utilisez chacun d'entre eux là où il peut être appliqué.

Exercice : Développer votre acuité sensorielle



Cet exercice peut se faire en une journée ou s'étendre sur plusieurs jours. Il vous aidera à développer vos facultés sensorielles, à tel point que vous pourrez percevoir même les plus petits changements dans votre environnement.

Choisissez une forme. Pendant une heure ou deux, essayez de repérer combien de fois dans votre entourage, vous apercevez cette forme. Ensuite, choisissez une couleur et faites de même. Attention de ne pas manquer les

objets qui sont ou très petits ou très grands.

- Rendez-vous dans un endroit où il y a beaucoup de monde, comme un parc très animé ou un centre commercial. Écoutez bien et faites attention aux différents sons que vous distinguez. Notez les différences de ton, de volume et de rythme.
- Essayez d'estimer à quelle distance se trouve ce que vous entendez. En cas de sons identiques, comme des bruits de moteur, pensez à ce qui les distingue. Faites aussi attention aux bruits de pas que font différentes personnes.
- Lorsque vous prenez un bain ou une douche, faites attention à tout ce que vous remarquez. Essayez de juger la température de l'eau. Si vous prenez une douche, notez si vous ressentez la séparation entre les gouttes. Remarquez si certaines zones de votre corps sont plus chaudes ou plus froides que d'autres. Prenez le temps de ressentir la pression de l'eau, ainsi que l'eau qui ruisselle sur votre peau.
- Lorsque vous mangez, prenez le temps de goûter toutes les saveurs de la nourriture. Remarquez si la seconde bouchée a un goût différent de la première. Décrivez ces différences. Pouvez-vous distinguer ce qui est salé, sucré, amer ou piquant ? Notez les diverses textures que vous pouvez percevoir.
- Reportez sur les gens cet exercice. Notez les changements qui s'effectuent chez une personne lorsqu'elle parle de sujets différents. Faites attention au rythme de respiration et aux changements de posture. Abordez un sujet qui intéresse ou qui excite beaucoup votre interlocuteur. Remarquez les changements dans sa communication.

Collecte d'information



Une des parties les plus importantes du processus d'hypnothérapie réside dans la collecte d'informations de qualité. Ce processus, aussi appelé anamnèse, est essentiel pour faire du bon travail. C'est en effet en collectant des informations sur votre client et sur les raisons qui l'ont poussé à vous consulter que vous pourrez l'aider efficacement.

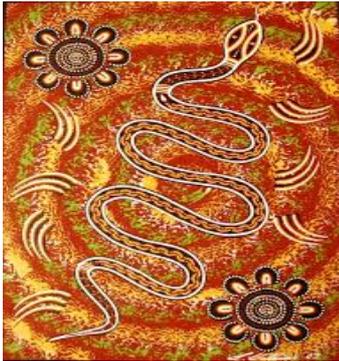
La première partie du processus consiste à comprendre où en est le client vis-à-vis du problème pour lequel il consulte. Vous devez obtenir une description détaillée de tout ce qui est impliqué dans ce problème. De cette façon, vous pourrez l'aider à mettre en place des changements adaptés à sa situation.

Les clients sont gênés ou craignent de révéler certaines informations, ce qui peut plus tard saboter la

thérapie. Par exemple, quelqu'un qui vient pour se libérer d'une habitude peut minimiser la gravité de son problème et le faire paraître simplement comme un réflexe conditionné. Vous aurez alors tendance à tenter de mettre en œuvre des changements au niveau de son comportement, par des suggestions directes et des comportements de remplacement.

Toutefois, si vous connaissiez la vérité, vous vous rendriez compte qu'il existe un élément émotionnel profond associé à ce problème. Il est donc important, surtout dans les questions les plus délicates, de faire savoir à vos clients que vous ne portez aucun jugement. Vos questions sont uniquement à but informatif afin de vous assurer le succès de la thérapie.

Vous devez ensuite découvrir à quoi votre client voudrait que cette partie de sa vie ressemble. Cette description doit être aussi détaillée que possible et contenir des informations sensorielles : ce qu'il verra, entendra, ressentira, goûtera et touchera une fois que cet objectif sera atteint.



Vous devez aussi connaître le contexte dans lequel votre client souhaite effectuer ce changement, c'est-à-dire où, quand et avec qui. Votre client pourra par exemple vous dire qu'il a « toujours voulu être courageux ». Mais vous devrez insister jusqu'à obtenir une réponse plus spécifique. Voudrait-il être courageux s'il trouve une vipère dans son jardin ? Ce n'est sans doute pas ce qu'il a en tête.

C'est aussi là que vous mettez à jour ce que pense votre client sur sa situation et ses motivations pour effectuer un changement. Vous devez comprendre depuis quand le problème a commencé, comment le client réagit à ce problème et si quelqu'un d'autre est impliqué. Vous devez aussi savoir qui sera affecté si le problème est résolu.

C'est également l'étape où vous trouvez ce qui déclenche le problème et les sentiments qui en découlent. Vous devez aussi découvrir sur quoi compte le client pour changer : sur ses proches, sur des événements extérieurs ou sur lui-même.

Vous trouverez ci-dessous un formulaire à faire remplir par votre client avant la séance. Il vous donnera un aperçu de la situation. Vous pourrez vous y référer au cours de la séance d'hypnose, de façon à ajuster votre approche et vos suggestions.

Questionnaire de collecte d'information/Formulaire d'admission



Date _____
Nom _____
Date de naissance _____
Adresse _____
Profession _____
Téléphone _____
Email _____

Situation de famille _____

Nom du conjoint _____

Qu'avez-vous l'intention de changer, créer ou améliorer grâce à l'hypnose ? _____

Dans quelle partie de votre vie souhaitez-vous que cela arrive ? _____

Pourquoi pensez-vous que cette partie de votre vie a besoin de changer ? _____

Depuis combien de temps avez-vous des difficultés dans ce domaine ? _____

Comment vous vous êtes aperçu pour la première fois de ce problème ? _____

Y a-t-il eu un moment dans votre vie où vous n'aviez pas ce problème ? _____

Qu'avez-vous essayé de faire jusqu'à maintenant pour régler ce problème ? _____

D'après vous, quel autre aspect de votre vie s'améliorera après cette thérapie ? _____

De quelle façon ce problème affecte-t-il votre vie depuis la première fois que vous en êtes devenu conscient ?

Faites une liste de tout ce qui peut déclencher ce problème. _____

Quelles émotions ressentez-vous lorsque vous avez ce problème ? _____

Un de vos proches est-il impliqué d'une quelconque manière dans ce problème ? _____

Si oui, qui est impliqué et de quelle façon ? _____

Avez-vous des tendances ou des comportements compulsifs, qui semblent hors de votre contrôle et sont associés à ce problème ?

Si vous aviez des raisons inconscientes pour avoir ce problème, que pourraient-elles être ? _____

Pourquoi souhaitez-vous maintenant qu'un changement se produise ? _____

De quel genre de ressources intérieures avez-vous besoin pour être en mesure d'effectuer ce changement ?

Demandez à votre esprit subconscient s'il est d'accord pour que nous éliminions ce problème aujourd'hui et s'il veut vous soutenir pour cela. Notez votre réponse.

Bien sûr, lorsque vous traitez un problème spécifique tel que les troubles alimentaires, vous devez avoir plus d'informations, par exemple sur les habitudes ou les addictions alimentaires, ou sur les raisons émotionnelles qui poussent la personne à manger. Utilisez votre jugement pour découvrir les informations dont vous pourriez avoir besoin pour devenir plus efficace.

Discours pré-hypnotique



Le « pre-talk » ou discours pré-hypnotique est le moment où vous introduisez l'hypnose à votre client, où vous lui expliquez ce qu'elle est et comment elle fonctionne. Vous dissipez aussi à ce moment toute idée fautive qu'il peut avoir. Le discours pré-hypnotique est la fondation d'une séance d'hypnothérapie. Tout ce qui se passera ensuite se construira sur ce que vous aurez établi à ce moment.

Dans le discours pré-hypnotique, vous devez également provoquer une attente positive chez le client. Vous pouvez lui expliquer pourquoi l'hypnose est efficace et pourquoi il devrait être enthousiaste à l'idée de la découvrir. Le discours pré-hypnotique peut être très long et détaillé, ou au contraire relativement court. Ce qui est important, c'est que vous donniez au client l'information dont il a besoin pour qu'il soit à l'aise et

participe.

Discours pré-hypnotique - Points à retenir



- * Définir l'hypnose
- * Ce que l'hypnose n'est pas – dissiper les préjugés
- * Exemples de trances quotidiennes
- * La différence entre le conscient et l'inconscient
- * Comment les habitudes sont formées et maintenues
- * L'inconscient nous protège
- * Pourquoi l'hypnose est efficace
- * Ce que le client peut ou pourrait expérimenter
- * Vous pouvez entendre tout ce que je dis

Plus tard dans le programme, nous avons inclus un exemple de script de discours pré-hypnotique complet du début à la fin.

Raisons communes pour lesquelles les gens viennent voir un hypnothérapeute

Pourquoi les gens vont-ils voir un hypnothérapeute ? Il est important de connaître les différentes raisons que votre client a pour vous consulter. De cette façon, vous pourrez ajuster votre approche et vous adapter à ses besoins particuliers. Voyons quelques-unes des raisons les plus courantes.

• Acquérir plus de confiance en soi



Bien des personnes sentent qu'elles hésitent à se lancer par manque de confiance en elles. Ces personnes veulent souvent faire quelque chose et savent comment le faire, mais elles ne se sentent pas capable de mettre leurs connaissances en action.

Être timide ou appréhensif face à des défis peut avoir un effet paralysant. Cela peut conduire une personne à minimiser son véritable potentiel. Pour ce genre de client, votre objectif est de l'aider à agir et à avoir le courage de faire les choses qui lui tiennent à cœur. Si vous parvenez à aider votre client à percevoir l'incertitude sous un nouveau jour, à arrêter de se dévaloriser et à s'engager davantage dans ce qu'il craint, sa confiance augmentera automatiquement.

• Se débarrasser de l'anxiété



Certaines personnes ne craignent rien en particulier, mais sont seulement sujettes à un sentiment constant d'anxiété. L'anxiété est un état diffus de tension et d'agitation. Elle ne semble pas s'appliquer à un contexte particulier mais est toujours présente, tapie dans l'arrière-plan.

En vérité, l'angoisse a généralement une cause, mais le client l'a dissociée de sa source. C'est pourquoi la véritable origine de son angoisse n'est connue qu'au niveau du subconscient. Pour traiter ce genre de problème, vous devez prendre le temps de rechercher les motifs cachés.

Vous pouvez aussi aider votre client à trouver un mécanisme pour déclencher une sensation de relaxation qu'il peut activer à son gré. De cette façon, le client peut faire disparaître l'élément émotionnel de sa conscience suffisamment longtemps pour comprendre quel est le vrai problème.

- **Faire disparaître le malaise en société**



D'autres clients vont bien lorsqu'ils sont seuls, mais sont mal à l'aise en société et ont peur d'échanger avec d'autres personnes. Ce genre de clients se sent incapable d'établir des relations ou de créer des liens sociaux de valeur à cause de sa peur des autres.

Bien souvent, travailler avec ces personnes consiste essentiellement de permettre à leur esprit d'accepter une vie sociale, c'est-à-dire de s'ouvrir à des aspects de la vie qu'elles refusent. Pour cela, il suffit de ramener ces personnes dans un état où elles se sentent à l'aise, calmes et sûres d'elles, puis, une fois qu'elles sont dans cet état d'esprit, de les faire affronter un contexte social.

- **Guérir les phobies**



Ensuite, il y a les clients qui ont des phobies. Une phobie est une peur exagérée de quelque chose. La personne qui la vit perd totalement le contrôle de ses réactions lors d'un stimulus donné. Cette peur est très puissante et témoigne du même niveau d'intensité que le danger soit réel ou pas.

Les personnes qui ont des phobies se trouvent souvent prises dans une « boucle » mentale qui les affaiblit. Beaucoup sont en proie à une peur qui n'a pas de sens, mais ne se sentent pourtant pas capables de l'affronter. Une phobie est souvent le résultat d'un événement initial traumatisant, au cours duquel l'esprit a créé une association irrationnelle entre cet événement et une conséquence négative.

Pour résoudre ce problème, il est nécessaire de détourner le client de sa perspective normale et de lui présenter différents scénarios à partir de points de vue plus raisonnables. Cela lui permet de voir les choses davantage comme elles sont, au lieu de la réalité imaginaire que l'esprit leur avait substituée.

- **Atteindre des objectifs**



Certains clients viennent vous voir pour que vous les aidiez à réaliser leurs ambitions. Parfois, ils ont des blocages internes qui les empêchent d'avoir accès à certains talents, ressources et capacités. En tant qu'hypnothérapeute, vous pouvez les aider à résoudre ce problème.

Certaines personnes peuvent aussi être coincées dans un cadre de pensée problématique et sont incapables d'en sortir. Grâce à l'hypnose, vous pouvez ouvrir leur esprit à de nouvelles possibilités et perspectives qui rendent l'objectif plus atteignable.

- **Se libérer de mauvaises habitudes**



Ensuite, il y a l'envie de corriger une mauvaise habitude. Une mauvaise habitude est un programme mental dysfonctionnel qui est stocké très profondément dans le subconscient. L'hypnose est un moyen de donner à l'esprit de nouvelles directives plus utiles.

Vous n'éliminez évidemment pas seulement une habitude, vous en créez une nouvelle pour la remplacer. Nous possédons de nombreuses habitudes

bénéfiques qui nous permettent de fonctionner tous les jours. L'hypnose permet de remplacer une mauvaise habitude par une bonne, qui joue le même rôle, mais n'entraîne pas de conséquence négative.

- **Acquérir de nouvelles compétences**

Certaines personnes viennent vous voir pour acquérir de nouvelles compétences. Vous ne pouvez évidemment pas les rendre expertes dans un domaine pendant une séance d'une heure. Vous pouvez toutefois leur donner des stratégies et des outils mentaux qui les aideront à obtenir de meilleurs résultats.

Vous pouvez aussi supprimer les blocages mentaux qui les empêchent d'exceller dans une tâche particulière. Cela peut comprendre les pensées limitantes, ou les conflits entre un idéal et une mauvaise image de soi. L'hypnose est une excellente façon de résoudre ce genre de problèmes.

- **Devenir plus motivé**



Certaines personnes veulent simplement augmenter leur motivation. Elles veulent se sentir plus enthousiastes et passionnées face à la vie. Là encore, leur donner accès à des ressources passées est une bonne façon de les aider.

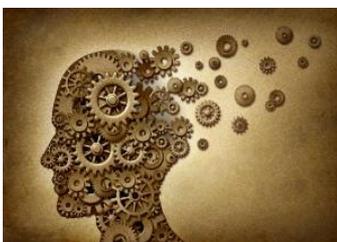
Vous pouvez amplifier ces états-ressources et les additionner de manière à intensifier les émotions positives de votre client. Vous apprendrez plus tard dans ce cours à utiliser une technique très efficace appelée « empilation d'ancres ».

- **Abandonner des traumatismes passés ou émotions résiduelles**

Parfois, les gens restent bloqués dans leur douleur après un événement traumatique, au point de ne pas pouvoir reprendre le cours normal de leur vie. L'hypnose est une excellente façon de traiter et de relâcher les émotions négatives rattachées au passé.

Il s'agit de travailler au niveau inconscient, où les connexions et les associations peuvent changer et se créer très rapidement. Cela signifie que vous pourrez aider bien des clients à résoudre des problèmes qui les ont troublés pendant des années.

L'utilisation



L'utilisation est simplement l'art de vous servir de toutes les informations que vous donne le client afin de faire progresser les objectifs de la séance. Pour réussir en tant qu'hypnothérapeute, vous devez faire preuve de flexibilité. Vous ne pouvez pas contrôler ce que le client fait ou tout ce qui se passe dans l'environnement. Vous pouvez cependant choisir de réagir d'une manière positive et efficace.

Vous devez d'abord projeter l'idée que tout ce qui arrive est exactement ce à quoi vous vous attendiez. Si vous réagissez de façon négative quand quelque chose se passe, que ce soit un événement intérieur ou extérieur, le client sentira qu'il y a un problème. Il perdra alors confiance dans vos capacités et dans le processus.

Disons, par exemple, que vous avez mis un client sous hypnose. Il a la tête baissée, les yeux fermés et vous reconnaissez divers indicateurs de transe. Toutefois, de façon spontanée, le client commence à rire. Sans montrer aucun signe de surprise, vous pourriez dire :

C'est bien. Et plus vous riez, plus vous allez profondément. C'est ça. Plus vous riez, plus profondément vous allez. Parce que c'est merveilleux, de simplement rire, de se détendre et de se laisser aller de plus en plus profondément, de plus en plus profondément, dans votre esprit si puissant.

[Chapitre précédent : Fichiers téléchargeables MP3 et PDF \(/tr/praticien-en-hypnose/les-fondamentaux/fichiers-telechargeables-mp3-et-pdf\)](#)

[Chapitre suivant : Deuxième partie \(/tr/praticien-en-hypnose/comment-effectuer-une-excellente-seance-d-hypnose/deuxieme-partie\)](#)



Alex Ross

<http://formationspnlcoaching.com/>

<http://formationspnlhypnose.com/>

Si vous avez des questions, vous pouvez les poser sur le forum ou envoyer un mail à sav@formationspnlcoaching.com.

Un site créé avec PrestoMarket (<https://prestomarket.com/formation/?lctx=fft&ptn=Jg6unhl>). Créez vous aussi vos formations sur [prestomarket.com](https://prestomarket.com/formation/?lctx=fft&ptn=Jg6unhl) (<https://prestomarket.com/formation/?lctx=fft&ptn=Jg6unhl>)