



Kapitel 7 - Hypnoterapisesionen

Hypnoterapisesionens struktur

Mens du begynder at arbejde med hver klient, hjælper det at have et samlet overblik over, hvordan din session skal forløbe. Nedenstående er der en liste over, hvordan en første session med en klient f.eks. kunne være struktureret.

Giv dem en første session fyldt med suggestioner for det, de kom for.

Vi anvender en omhyggelig hypnoterapi proces bestående af 4 trin samt en plan b. Det giver et godt resultat. Dette medfører en forudsigelig og jævn metode til at udføre vores hypnose-sessioner. Det første trin af det avancerede hypnoterapi-forløb inkluderer alt det, vi har nævnt frem til nuværende punkt inklusiv:

1. Første kontakt
2. Før-hypnose-interview (Mentoring og interview vedr. problemet samt om målet)
3. Forklaringen af hypnose (pretalk)
4. Induktion med det mål at frembringe somnambulism
5. Skjult test for somnambulism
6. Convincer
7. Hypnotiske suggestioner for problemet
8. Evt. mental oprydning
9. Progression (at forestille sig selv ude i fremtiden)
10. Post-hypnotisk interview

Mine sessioner varer typisk ca. 1 ½ time, og derfor kommer første session for det meste kun omkring Trin I, som vist her ovenfor. (Er der mere tid til overs, fortsætter vi med næste trin, hvis klienten er somnambulistisk.) Første trin, som mest består af suggestioner, kræver mindst af klienten, og lader klienten få en tryk første-gangs-oplevelse med hypnose, og klienten får derfor lyst til at komme tilbage og arbejde mere med hypnoterapi-processen. Jeg anbefaler nye hypnoterapeuter at holde det simpelt ved kun at anvende direkte suggestioner samt mental oprydning i første session.

Jeg anbefaler endvidere, at du kun arbejder med at forandre ét problem ad gangen. Foreslår man for mange adfærds-forandringer på én gang, vil det ofte gøre processen svagere. **Nævner klienten flere ønsker, svarer jeg:** "Hvilken af disse vil tilføje mest værdi til dit liv lige nu?" Lad klienten vælge én forandring, og forstærk vha. gode suggestioner og scripts med mange gentagelser. (Jeg anbefaler som udgangspunkt Ego-styrknings-scriptet indtil du selv kan give suggestioner). Ofte hænger problematikkerne sammen, og vil få indflydelse på hinanden, selvom du ikke direkte arbejder med dem.

Sikr dig, at de suggestioner, du vil anvende, er accepteret af klienten, før hypnosen begynder. Har du f.eks. en vægttabsklient, skal du ikke begynde at foreslå forandringer



mht. fysisk træning med mindre klienten selv ønsker det. Foreslår du det mod klientens inderste ønsker, vil forslaget blot blive afvist af klientens sind.

Den første session er den vigtigste

Jeg har allerede diskuteret dette, men lad os tale om det på en anderledes måde. Ja, det første indtryk af dig og måden sessionen vil forløbe begynder med den allerførste kontakt, det kan være, at en potentiel klient hører om dig fra en ven, eller en mere formel henvisning fra en læge. Men der er et andet første indtryk, der fortjener lidt ekstra opmærksomhed, det er den første gang din klient møder dig ansigt til ansigt.

Selv om du har talt med din klient i telefonen tidligere, så er mødet ansigt til ansigt som et sandhedens øjeblik. På grund af dette er det nødvendigt, at hypnoterapeuter drager særlig omsorg for at præsentere sig selv. Du skal være ren, velplejet, professionel, tillidsfuld og venlig.

Folk besøger os for at lave forbedringer i deres liv. De ønsker at øge deres tillid, at holde op med at ryge, at tabe i vægt og meget mere. Enhver hypnoterapeut bør være et forbillede af, hvad vi kan udrette. "Spis din egen medicin".

Forestil dig hvordan det ville være for dig. Du har haft en god samtale i telefonen og laver en aftale med en hypnoterapeut. Så ankommer du til hendes kontor for at møde hende. Når hun kommer ud, konfronteres du med den, der giver sig ud for at være hypnoterapeut, og hun er en lasket, usoigneret person, som lugter af cigaretter eller tobak. Hvordan ville din tillid og dit behagelighedsniveau være? Det betyder ikke noget, hvad du kom for at konsultere hende for. Hun er et rod. Indeni dig selv kunne du måske tænke, at hvis hypnose virker så godt, hvorfor er hun i en så dårlig form? Er det sådan, at hypnose ikke virker? Eller er det sådan, at hendes uddannelse er utilstrækkelig? Enten det er det ene eller det andet, så hjælper det ikke på tilliden til, at hun er i stand til at hjælpe dig med at forbedre dit liv ved at bruge hypnose.

Ingen er perfekt, og du skal selvfølgelig ikke vente med at opnå en vis tilstand af fuldkommenhed, før du begynder at arbejde. Men hvis du har indlysende problemer, bør du bearbejde dem. Det gør dig i øvrigt også til en dygtigere terapeut, hvis du kender dine egne "skeletter i skabet". Går vi i dybden med på uddannelsen til Holistisk Mentor og hypnoterapeut. (Dine livslektier og dit livsformål). Er du ryger, kan du selvfølgelig sagtens hjælpe andre med at blive røgfri, men undlad som sagt at lugte af røg.

Konfronterer din klient dig med "Jamen, ryger du da selv??", så svar noget i retning af:
"Ja, det gør jeg, for jeg er endnu ikke parat til at blive røgfri, men nu hvor det jo handler om dig, så er det super, at DU er motiveret nu. Derfor vil du også få succes".

Før-hypnose interview

Når du har din klient i dit kontor, er det tid til at foretage før-hypnose interviewet. I løbet af denne tid ønsker du at opmuntre din klient til at fortælle dig om hendes problem samt hvordan hun ønsker at have det anderledes. Strukturen i dette før-hypnose-interview gennemgår jeg senere.

Pretalk – forklaringen af hypnose

Først når klienten føler sig tryk ved ideen om at skulle hypnotiseres, og føler sig tryk ved hypnoterapeuten, bør hypnose sessionen begynde. Pre-talken er designet til at gøre



dine klienter trygge ved hypnose. Før-hypnose-interviewet er designet til at gøre klienten tryk ved dig.

Forklaringen om hypnose laver jeg efter interviewet. Du kan dog også starte med at forklare hypnose. De færreste har dog overskud til at høre teori først. De fleste har brug for lige at få taget hul på bylden. Og gemmer du denne pretalk til efter interviewet, kan du med fordel drage klientens egen problematik ind i forklaringen. Så forstår klienten endnu bedre, hvad hypnose rent faktisk handler om.

Lige meget på hvilken måde du vælger at strukturere dette, så er det vigtigt, at du udfører et godt stykke arbejde med at præsentere din pretalk. Den skal skabe tryk og fjerne misforståelser.

Din pretalk forklarer det med at følge forslag, underbevidstheden, bevidstheden osv. Du bør også forklare klienten, at de fleste mennesker ikke føler, at de er hypnotiserede, og at det er helt normalt, hvis de ikke føler sig hypnotiserede. Fortæl også, at hypnose ikke er søvn. Det forhindrer klienten i at føle sig skuffet, hvis ikke de føler det som om, de fik sovet under dine sessioner 😊.

På den anden side set, hvis dine klienter tror, at de skal sove, så vil de måske netop falde i søvn! Hvis jeg har på fornemmelse, at min klient bliver træt, og risikerer at falde i søvn under hypnosen, fortæller jeg, at hvis hun falder i søvn, bliver det den dyreste middagslur hun nogensinde vil opleve, og at hun ikke får noget ud af sessionen – andet end søvn. Det holder som regel klienten vågen!

Her får du en af de største hemmeligheder ved at få en succesfuld session, og som får din klient til at komme tilbage, og får klienten til at henvise venner og familie til dig: Brug convincere/overbevisere i første session! Ved at bruge convincere viser du din klient, at hun gør det godt, og at hun har nået den rette hypnosedybde. Jeg bruger som regel øjenlågs-katalepsi-testen. Du kan også bruge armkatalepsi-testen. Jeg anbefaler dette, for det er min erfaring, at klienten der er overbevist om, at de er hypnotiseret, klarer sig bedre, og vender tilbage til de resterende sessioner.

Hvad er forskellen på convincere og tests? Godt spørgsmål! Når du tester for hypnosedybden, gør du det for at vurdere, hvilken dybde klienten har opnået. Dette bør kun gøres ved en skjult test. På den måde undgår du, at en klient føler, hun har fejlet en test, hvilket vil have en negativ effekt på deres tillid. Du anvender en convincer, når du allerede har lavet skjult test for dybden, og tester i virkeligheden klienten for et højere niveau af hypnosen, som du derfor ved, klienten vil bestå. Andre gode convincere gives som posthypnotiske forslag som f.eks. det at være opmærksom på en farve f.eks. rød.

At anvende disse convincere er næsten lige så vigtigt som at administrere en god hypnoterapeutisk proces. Når klienten forlader din klinik, velvidende at de var hypnotiserede, vender de helt sikkert tilbage, og de fortæller deres venner om dig.

Vurdering af parathed til at blive hypnotiseret.

Før hypnose delen af sessionen begynder, skal du sikre dig, at hun er parat. Hvordan gøres dette? Jeg spørger ganske enkelt, *"Har du lyst til at lave hypnose sammen med mig nu?"* Så iagttager jeg og lytter. Jeg ønsker at se og høre, hvordan hun giver respons. Jeg ønsker at se efter en fornemmelse af, at hun måske stadig er nervøs for at udføre



hypnose. Hvis hun lyder til eller synes at være nervøs for at fortsætte, så vil jeg spørge hende om det.

Det er her, at du vil opdage, hvis der er frygt eller misopfattelse, der ikke er blevet dækket eller dækket tilstrækkeligt i din pretalk. Tag tiden til at besvare disse nye spørgsmål og spørg hende så igen, "Godt, har du lyst til at lave hypnose sammen med mig nu?" Når hun ser ud til at være fuldstændigt tryk, kan vi gå videre med hypnose sessionen.

Tilladelse til berøring

Mange hypnoterapeuter berører aldrig deres klienter. Ved at bruge hænderne-væk taktikken kan de undgå vanskeligheder, som det at berøre klienter kan bringe dig i. Der er altid chancen for, at en berøring kan føre til et problem. En berøring kan føles upassende, selvom der ikke mentes noget upassende eller uetisk med det. Du tager altid en chance, når du berører dine klienter.

At berøre dine klienter under hypnosen kan dog være meget nyttig i løbet af en hypnoterapi session. Her er nogle få grunde til at jeg anbefaler, at du anvender berøring – når du har fået tilladelse!

1. Det er nødvendigt at berøre en klient, når man udfører nogle hypnose induktioner så som lyninduktionen, som du lærer på denne uddannelse.
2. At berøre en klient på hånd, arm eller skulder samtidig med verbal suggestion kan forøge kraften af suggestionen, fordi berøringen kan "blive timet" til at opmuntre et svar, så som når du trykker på en klients skulder, når du foreslår afslapning. Ved gentagelse bliver trykket på skulderen en del af suggestionen.
3. At berøre en klient på armen eller skulderen kan være meget understøttende, især når du anvender en mere omsorgsfuld fremgangsmåde.
4. At berøre en klient på armen eller panden kan være nødvendig eller kan forbedre effektiviteten af visse tests så som øjenkatalepsi eller arm katalepsi.
5. At berøre en klient er nyttigt når der testes for analgesi eller anæstesi.
6. At prikke din klient på panden kan få hende til at fokusere og det gør f.eks. regression mere effektiv.
7. At rukke blidt med din klients hoved kan afsløre om hun følger forslag, og give dig muligheden for at opmuntre hende vha. ros.
8. At tørre tårer bort kan være meget opmuntrende for en klient, som kræver en moderlig fremgangsmåde (men kan også stoppe gråden...! Og det ønsker vi jo ikke). Det samme gælder et klap på armen eller skulderen, som fortæller hende, at du er der for hende og vil hjælpe hende gennem en ubehagelig session, så som aldersregression. **UNDLAD AT TRØSTE UNØDIGT. DET ER EN BJØRNETJENESTE!** Sig hellere noget i retning af: "Det er helt okay, at du er ked af det. Bare lad tårerne trille. De har været der i SÅ lang tid. Jeg er hos dig. Du får det SÅ meget bedre, når du bare lader tårerne trille."



Men afgørelsen er op til dig. Du vælger selv, om du vil berøre dine klienter. De første par år undlod jeg at røre mine klienter, for jeg havde ganske enkelt ikke lært det på min grunduddannelse. Og da jeg begyndte at lægge hånden på skulderen, fik jeg endnu mere held af at guide mine klienter dybt ned i hypnose.

Hvis du formoder, at du har behov for at berøre din klient under sessionen – dette er tilfældet, når du udfører Elman-Banyan induktionen (løfter din klients hånd op og lader den falde), så bør du starte med at bede om tilladelse til at berøre. Jeg berører rutinemæssigt mine klienter på hånden, armen, skulderen og panden i løbet af sessionen, så jeg spørger, *"Er det i orden med dig, hvis jeg berører din hånd, arm, skulder eller pande under sessionen?"* Jeg spørger altid om dette før hypnose-sessionen starter. Skulle du glemme at spørge om tilladelse, kan du altid spørge undervejs i sessionen: *"Hvis det er okay med dig, at jeg rører din arm, så løft din pegefinger"*. Spørg ikke samtidigt med, at du rører. Det er den klassiske begynderfejl 😊.

Selvfølgelig må du absolut IKKE berøre hende, hvis du ikke får tilladelse til at berøre din klient.

Den hypnotiske induktion

Det er nu tid til at hypnotisere din klient. Typisk vil jeg bruge enten Elman-Banyan Induktion eller en lyn induktion så som 8-ords-lyn-induktion. Ved at bruge disse teknikker er jeg i stand til at forårsage somnambulism i noget mellem fire sekunder og fire minutter.

Fordybning, Skulte Tests og Overbevisere

Straks når du har induceret hypnose, skal du fordybe og udføre skjult test for somnambulism. Dette er et af de elegante kendetegn for Elman-Banyan induktionen. Det har både en skjult test (slippe tallene ud) og en simpel fordyber indbygget i induktionen.

Hvis jeg bruger en lyn induktion i den første session, vil jeg lave noget ekstra fordybning og så fortsætte med at lave en skjult test, så som at slippe tallene ud (fra Elman-Banyan induktionen).

Straks du har testet for somnambulism, så kan du faktisk være sikker på, at din klient vil bestå en test for en lettere tilstand (f.eks. øjenlågskatalepsitest), som vil overbevise hende om, at hun er i hypnose.

Suggestioner

Når du har guidet din klient ned i rette dybde, går du videre til at give de hypnotiske suggestioner, som passer til det, klienten kom for.

Suggestionerne, som du kan give, kan være fra et manuskript, som du har købt af en anden, eller et, som du har skrevet. Ofte er det bedst at kombinere et standard manuskript med nogle modifikationer baseret på før-hypnose-interviewet. En god måde at gøre dette på er ganske enkelt at tilføje til manuskriptet, at hun vil opnå de fordele, som hun fortalte dig om. Jeg kan varmt anbefale dig "EGO-styrkningsscriptet, som er det script, der har lært mig "at tale som skidt fra en spædekvalv". Undgå at blive afhængig af at skulle bruge diverse specifikke scripts. Det var jeg i starten... indtil jeg gik over til EGO-styrknings-scriptet... der slap jeg fri 😊.



Mental oprydning

Jeg laver altid mental oprydning i første session – og også i efterfølgende sessioner, hvis klienten har svært ved de andre trin i hypnoterapi-processen. Mental oprydning er f.eks., at klienten forestiller sig en rygsæk, som er fyldt med alt det, hun ikke har brug for længere. Så opmuntres hun til at tømme rygsækken, smide ud og sortere. Til sidst kan rygsækken fyldes med alt det, hun gerne vil have med fra sessionen.

Progression

Ligeledes guider jeg altid klienten ud i fremtiden – progression. Så hun kan forestille sig selv, med den forandring hun ønsker sig. Røgfri, slankere, gladere osv. Progression fungerer samtidig som en test/pejling for, om klienten kan forestille sig sit mål.

”Opvågning”

Efter at du har givet din klient de specifikke suggestioner, som hun havde behov for, er det tid til at vække hende af hypnosen. Du har måske bemærket, at jeg ikke bruger vendingen, ”vågn op.” Siden din klient ikke var faldet i søvn, giver det ingen mening at få hende til at vågne. Faktisk – hvis du bruger den vending, vil nogle klienter tro, at sessionen ikke virkede, fordi hun aldrig faldt i søvn.

At vække en klient er simpelt. Sig blot noget som, ”Om et øjeblik vil jeg tælle fra et til fem, og når jeg kommer til fem, så åbn dine øjne, du vil føle dig frisk og fuldstændig tilbage ved normal dagsbevidsthed. Et...”

Der er mange variationer af måden at vække klienter på. Det kan ikke mislykkes at vække en klient. Overladt til sig selv ville klienten vågne af sig selv. Men at afslutte en hypnose session på den måde ville være en dårlig form og meget uprofessionelt. Nogle klienter kan dog være svære at få med ”helt tilbage”, fordi de ganske enkelt nyder at være i hypnose. De undlader f.eks. at åbne øjnene, når du siger tallet 5.

I sådanne tilfælde siger jeg noget i retning af: ”For hvert minut der går, koster det 200 kr.” Så skal de nok åbne øjnene.☺

Her er nogle eksempler på måden at vække klienten:

”Det er tid til at komme ud af hypnosen. Jeg vil gerne have, at du venter et øjeblik og så åbner dine øjne på en behagelig måde. Til den tid vil du komme ud af hypnosen.”

”Nu er det tiden til at afslutte sessionen. Tag tre gode dybe indåndinger og åbn dine øjne, og du vil komme tilbage til fuld opmærksom dagsbevidsthed.”

”Hypnosessionen er nu forbi. Tag dig god tid – og når du er parat, så åbn dine øjne og du vil komme ud af hypnosen og føle dig meget behagelig tilpas, og du vil være frisk og veludhvilet.”

Vækning af din klient med ekstra suggestioner og Overbevisere

Opvågningsprocessen er en af de mest oversete dele af hypnose sessionen. Det er en betydningsfuld tid at tilbyde ekstra suggestioner og overbevisere. Jeg tilføjer ekstra suggestioner til mine klienter, mens jeg vækker dem. Jeg tilføjer også suggestioner for følsomhed overfor en farve eller f.eks. en kontakt.

Her er et eksempel på, hvordan man kan maksimere effektiviteten af en session ved at tilføje hypnotisk suggestion og overbevisere til en opvågningsprocedure.



"Om et øjeblik vil jeg tælle fra et til fem. Når jeg kommer til fem, og ikke før, vil jeg gerne have, at du åbner dine øjne kommer helt tilbage til opmærksom dagsbevidsthed."

"Et... Du begynder langsomt at komme ud af hypnosen. Og nu ved du, at du er stærk og selvsikker. (Eller hvad klienten nu kom til dig for!)"

"To... I løbet af de næste par dage, længere hvis du ønsker det, vil du bemærke elektriske kontakter mere end nogensinde før. Det kunne være en stikkontakt eller strømmen, der starter din bil. Eller en hvilken som helst kontakt. Men hver gang du tænder for en kontakt, vil det få dig til at føle dig mere tillidsfuld end nogensinde før, fordi du vil have tillid til, at du har accepteret alle disse stærke hypnotiske suggestioner."

"Tre... Selv om vi har brugt nogle få minutter på at udføre hypnose i dag, så vil du opdage, at du føler dig vidunderligt tilpas." Fire... Du føler dig fuldstændig forfrisket og forbereder dig på at åbne dine øjne."

"Fem... Åbn dine øjne! Velkommen tilbage. Det føles godt, gør det ikke?"

Ved femtællingen får jeg hende til at åbne øjnene, og jeg fortæller hende, at det føles godt. Jeg spørger hende ikke, hvordan det føles. Jeg foreslår hende, at det føles godt.

Husk at hypnose ikke tændes og slukkes som en stikkontakt. I nogle få øjeblikke efter opvågningen er dine klienter højst modtagelige. Det er en god tid at give ekstra suggestioner på – enten for problemet, der bragte klienten ind – eller for følelser af veltilpashed efter at være vågnet af hypnosen.

Post-hypnotisk interview

Den tid, du tilbringer med klienten, efter hun er vågnet, kaldes posthypnotisk interview.

Efter at din klient er vågnet af hypnosen, er det nødvendigt, at du tilbringer lidt tid sammen med hende. I løbet af denne tid vil din klient vende tilbage til sin normale tilstand af vågen bevidsthed, mens hun kommer helt til hægterne igen.

Det er også tiden til, at du kan besvare evt. nye spørgsmål, der kan være dukket op ved sessionen. Jeg spørger også altid lidt ind til f.eks. *"Hvordan var det?"* og *"Hvordan oplevede du det med at skulle tømme rygsækken?"* og *"Hvordan oplevede du at se dig selv ude i fremtiden?"*. På den måde kan du danne dig et indtryk af, hvor god hun er til hypnosen, og det vil hjælpe dig yderligere til at vurdere, om hun er parat til at tage fat med selve terapien, næste gang I ses. (Du vurderer selvfølgelig uden at fortælle klienten det.) Du kan også til sidst spørge: *"Er der noget, du ønsker at dele eller at spørge mig om?"*.

Det er en god tid til at påpege, hvor godt hun klarede alle de overbevisere, som hun oplevede under sessionen.

Har I ikke aftalt alle sessioner, som jeg anbefaler, så er det vigtigt straks at bede klienten om at booke den næste aftale med det samme. Forvent ikke, at klienten ringer igen for at booke næste aftale. De fleste mennesker vil udsætte, og så vil du opdage, at der går for lang tid mellem sessionerne. Så snart du har besvaret deres spørgsmål, og du har snakket om convincere, aftal den næste tid, hvis ikke du allerede har gjort det. Jeg



siger noget i retning af: "Jeg vil gerne se dig igen om 3-10 dage. Hvordan ser det ud for dig?". Tag derefter din kalender frem.

Forhåbentligt har du allerede booket aftalerne, da klienten ringede første gang. Det er i klientens egen interesse, at hun booker de 3-5 sessioner med det samme, og flere kan bookes sidenhen, hvis det er nødvendigt.

Vær sikker på, at klienten får en brochure og dit telefonnummer med

Når klienten er klar til at forlade din praksis, er det en god ide altid at give klienten et par brochurer samt visitkort. Jeg siger til dem: "Hvis du har spørgsmål til, kan du altid ringe til mig. Jeg ønsker, du får succes. Din succes er min succes. Jeg er for det meste i gang med klienter eller kursister, men så snart jeg er ledig, ringer jeg tilbage til dig. Eller send mig en mail, så svarer jeg også hurtigt."

Ved at understrege, at vi holder af vores klienter, deres spørgsmål og deres succes, vender de altid tilbage, og de henviser også deres venner og familie. Jeg vil anbefale, at du anvender disse teknikker, og du vil få større held af at få klienten til at gennemføre sit forløb. Du vil opleve, at både du og dine klienter får større succes.

Fejlfinding af en hypnoterapisession

Den mest vigtige ting at huske på er, at en hypnoterapi session bør være en omhyggeligt planlagt og systematisk proces. Ethvert skridt i processen bør forberede klienten på det næste skridt. Ved at huske dette bør hypnoterapeuten have mistanke til, når en særlig teknik mislykkes, hvad enten det er en induktion, convincer, eller terapeutisk teknik, så som aldersregression, at nogle foregående skridt sandsynligvis ikke var fuldført enten tilstrækkeligt eller effektivt.

Nedenstående vil jeg afdække nogle af de almindelige problemer, som nye hypnoterapeuter f.eks. kan opleve.

Hvad hvis induktionen fejler?

Hvis klienten har svært ved at opnå somnambulism, så fortsæt med en anden induktion. Hvis den første induktion f.eks. var Elman-Banyan, så gå videre til en lyn induktion (8-ords). Gør dette uden at "vække" klienten. Dine klienter ved ikke, hvad en induktion er, eller om den virkede eller ej. Fortsæt blot roligt med at bruge en anden teknik.

Det sandsynlige problem her er, at din forklaring om hypnose (Pretalk) ikke skabte tilstrækkelig tryghed. På en eller anden måde har du ikke fået bugt med en frygt eller misopfattelse af hypnose. Eller I har ikke den rette kemi – dig og klienten.

Hvad hvis Overbeviseren svigter?

Overbeviseren burde aldrig mislykkes, fordi du allerede har testet for et dybere niveau af hypnose, end du "tester" for, når du bruger en overbeviser. Hvis en overbeviser svigter, så klarede din klient enten ikke rigtigt den skjulte test for somnambulism, eller der skete noget, der fik hende til at vågne, før du anvendte overbeviseren.

YOUR LIFE is YOUR BUSINESS™

Kend dine livslektier og dit livsformål og hjælp derigennem andre mennesker



Bliv ikke rystet. Tal ærligt med din klient om, hvad der skete. Spørg hende, hvad hun tænkte på undervejs, om der skete noget, der kan have forstyrret hende og fået hende til at vågne.

Selv om det er meget sjældent, så kender jeg til, at mindst en klient blev bange under anvendelsen af øjenlåstkatalepsi overbeviseren. Dette var, fordi hun havde en tidligere erfaring, der ikke havde noget at gøre med hypnose, som forårsagede, at hun blev bange, da hun fandt ud af, at hun ikke kunne åbne sine øjne. Hun blev bange og vækkede sig selv. Jeg forklarede hende, at frygt forhindrer hypnose, og at hun derfor var kommet ud af hypnosen. Jeg lovede, at jeg ikke ville bruge øjenlåstkatalepsi igen. Og, jeg forklarede, at fordi hun opdagede, at hun ikke kunne åbne sine øjne, så viste det hende, at hun virkelig havde været god til at følge mine forslag, og at hun derfor var rigtig god til at følge mine forslag og blive guidet i hypnose. Efter samtalen fortsatte vi med sessionen. Efter at hun var hypnotiseret igen, brugte jeg arm katalepsi for yderligere at overbevise hende om, at hun igen var hypnotiseret.

