

Wat is hypnose

Franz Anton Mesmer (Iznang, 23 mei 1734 – Meersburg, 5 maart 1815) was een Duits arts en astroloog. Hij ontdekte wat hij het dierlijk magnetisme noemde en waarnaar later vaak gerefereerd werd als mesmerisme. De ontwikkeling van Mesmers ideeën en praktijken leidde James Braid (1795-1860) tot de ontwikkeling van hypnose in 1842.

Hypnose (afkomstig van het Oud-Griekse ὕπνος (hupnos): slaap) is een kunstmatig gecreëerde staat van bewustzijn waarin men ontspannen is en geconcentreerd op een bepaald onderwerp.

In Griekenland en ook in Egypte bestonden slaaptempels, een soort kuuroord voor de geest waar mensen heengingen om te genezen. In de Griekse tijd was de tempel van Asclepius in de stad Epidaurus beroemd. In de Middeleeuwen maakten de kabbalisten en alchemisten aanspraak op het bezit van hypnose als een geheime wetenschap, waarvan de praktische toepassing tot bijzondere prestaties in staat zou stellen. Spiritisten uit de vorige eeuw konden de hypnose goed gebruiken om hun mediums in de vereiste transectoestand te brengen om ontvankelijk te worden voor boodschappen van overledenen. Tegenstanders plaatsten dit in de sfeer van occultisme.

De Weense arts Franz Anton Mesmer ontwikkelt aan het eind van de 18e eeuw het therapeutische magnetisme, het mesmerisme, een techniek, deels verwant aan de hypnose, maar op een andere basis werkend. De Schotse mijnarts James Braid gebruikte hypnose om zijn patiënten mee te verdoven bij operaties. Hij is overigens de vader van de naam hypnose. Hij ging zelfs zo ver te beweren dat het magnetisme van Mesmer niet bestond en feitelijk op onbewuste hypnose berustte.

De arts Jean-Martin Charcot past de hypnose toe binnen de psychiatrische praktijk van het 19e eeuwse Parijs. Hij toonde aan dat onder hypnose de symptomen van histerie verdwenen. Beiden artsen richtten zich met de hypnose de aandacht op het psychische en daarom kunnen we ze beschouwen als voorlopers van Sigmund Freud. Freud verving hypnose snel door vrije associatie en droomstudie, vanwege het feit dat hij niet in staat was te hypnotiseren.

Hypnotherapie en de naam hypnose

Na James Braid zijn er een paar namen geweest die de hypnotherapie weer op de kaart hebben gezet. Ook het verschijnsel hypnose werd meer en breder onderzocht. De naam hypnose klopt niet met het verschijnsel wat het daadwerkelijk is. Hypnose veronderstelt een slaaptoestand terwijl dat niet zo is. Je slaapt namelijk niet zoals je dat doet in je bed. Het is een mengeling van ontspanning en focus.

Dave Elman

Een mooie definitie over hypnose is 'het omzeilen van de kritische factor en terecht komen in het gebied van selectief denken' van Dave Elman. Elman leefde van 6 mei 1900 tot 5 december 1967. Net voor die tijd publiceerde hij zijn enige boek genaamd 'Hypnotherapy'. Het is een van de weinige dingen die hij heeft nagelaten maar heeft wel een belangrijke stempel weten te drukken op de hedendaagse hypnose.

Zijn handelwijze kenmerkt zich door snelheid. Voordat hij namelijk overging op hypnotherapie deed hij eerst jaren stagehypnose. Van daaruit kreeg hij hele waardevolle inzichten in hypnose met betrekking tot de therapeutische kant. Een van die inzichten was dat het helemaal niet lang hoeft te duren om iemand in trance te brengen. In 1 minuut kan dat al.

Het werd daardoor ook voor vele medische specialisten ook interessanter om te leren omdat ze in 1-2 minuten hun patiënten anesthesie konden geven. Dat was ook waarin Elman dokters, tandartsen en psychiaters voornamelijk in trainde. Het kan heel waardevol zijn om mensen te leren pijnvrij te zijn of jezelf plaatselijk te verdoven.

Elman stelde dat wanneer je het kritisch denken omzeilde, je terecht kwam in het selectief denken. In dat gebied kan je mensen suggesties laten aannemen die ze in eerste instantie niet zouden geloven. Je voelt niets is een suggestie die niet direct wordt ingewiligd door iedereen. In het gebied van het selectief denken gebeurt dat wel. Het kritisch denken (het kan wel – Het kan niet) is omzeild en uit de weg. Omdat je al vaker niets hebt gevoeld is het dan ook logisch dat je dan ook niets voelt.

George Estabrooks

Estabrooks was een autoriteit in hypnose omstreeks de tweede wereldoorlog. Waar hij vooral bekend om is geworden is dat hij geheim agenten van de VS hypnotiseerde en ze geheime boodschappen in hun brein inplanten. Enkele quotes van hem waren:

- *"I can hypnotize a man -- without his knowledge or consent -- into committing treason against the United States."*
- *"Is hypnosis dangerous? It can be. Under certain circumstances, it is dangerous in the extreme. It has even been known to lead to murder. Given the right combination of hypnotist and subject, hypnosis can be a lethal weapon."*
- *"The key to creating an effective spy or assassin rests in splitting a man's personality, or creating multipersonality, with the aid of hypnotism.... This is not science fiction. ...I have done it."*

Wel was Estabrooks er van overtuigd dat je niet iedereen kon hypnotiseren op die manier. Hij werd veelgevraagd in die tijd door het leger van de VS en heeft hypnose een andere dimensie gegeven. Er is een boek van hem uit 1946 genaamd 'Hypnotism'. Een aanrader.

Milton Erickson

Een van de hypnotherapeuten die hypnose op een geweldige manier toepaste was Milton Erickson. Erickson is bekend geworden om zijn indirecte manier van hypnose. Hij was ook een meester in het toepassen van zeer directe hypnose. Toch is zijn manier van indirecte hypnose bekend geworden. Het heeft een andere stroming gebracht in de hypnotherapie. De Ericksoniaanse hypnose is zeer bekend geworden en is een fantastische manier om hypnose te doen.

Milton Hyland Erickson werd geboren in Aurum (Nevada) op 5 december 1901 en overleed in Phoenix, (Arizona) op 25 maart 1980. Kort na het afronden van de high school kreeg Erickson in 1919 polio. Hij raakte in coma en aanvankelijk dacht men dat hij het niet zou overleven. Drie dagen later kwam hij weer bij bewustzijn, volkomen verlamd. Niet in staat zich te bewegen, zat hij later in een schommelstoel. De grondige wens uit een raam te kunnen kijken leidde ertoe, dat hij de schommelstoel licht bewoog. Deze ideomotorische belevenis motiveerde hem verder te oefenen. Met verdere hallucinatoire voorstellingen lukte het hem dat zijn verlamde spieren in contact kwamen met de zenuwen. Een klein jaar later lukte het hem om zich op krukken voort te bewegen en bezocht hij de Universiteit van Wisconsin.

In tegenstelling tot het doktersadvies om te rusten, had hij zich op weg gemaakt in een intussen legendarische lange kanotrip van 1200 mijl op de Mississippi. Daarmee verwierf zijn lichamelijke kracht opnieuw grote vooruitgang. Twee jaar later kon hij weer zonder krukken lopen; alleen een hinken aan de rechterkant bleef.

In het tweede jaar op de universiteit kwam hij in contact met hypnose. Hij was gefascineerd van de mogelijkheden en werkte aan één stuk verschillende technieken uit en onderzocht de beïnvloedingsmogelijkheden van mensen. In tegenstelling tot de destijds heersende dogma's, werkte Erickson individualiseerbare methoden uit.

Later in 1953 kreeg hij opnieuw polio en ontwikkelde allerlei allergische reacties op pollen en huisstofmijt. Dat dwong hem om te verhuizen naar Phoenix. Daar is hij ook overleden in 1980.

Het is aan Erickson te danken dat hypnose in de psychotherapie weer meer werd ingezet, sinds het door de afwijzing van Sigmund Freud lange tijd naar de achtergrond was verdrongen. Hij ontwikkelde een nieuw beginsel. Deze legt de nadruk op de individualiteit van elke afzonderlijke cliënt of patiënt, met daaruit volgend de noodzaak elk passend begin en toegang te vinden. Dit beginsel stond in contrast met de gestandaardiseerde en autoritaire methodes die tot in de 50er en 60er jaren van de 20e eeuw heersten.

Erickson legde verder de nadruk op de positieve rol van het onbewuste. Anders dan bij Freud is voor Erickson het onbewuste een onuitputtelijke bron van creatieve zelfheling. Het onbewuste is het toevluchtsoord van zelden gebruikte ervaringen van mensen. Erickson's beginsel had tot doel de geschiktheid van het bewustzijn uit te breiden die door schema's en denkmonsters waren begrensd. De hypnotiseur zette het onbewuste in de leidende rol in te nemen door speciale verbale en non-verbale technieken.

Milton Erickson

Een van de hypnotherapeuten die hypnose op een geweldige manier toepaste was Milton Erickson. Erickson is bekend geworden om zijn indirecte manier van hypnose. Hij was ook een meester in het toepassen van zeer directe hypnose. Toch is zijn manier van indirecte hypnose bekend geworden. Het heeft een andere stroming gebracht in de hypnotherapie. De Ericksoniaanse hypnose is zeer bekend geworden en is een fantastische manier om hypnose te doen.

Milton Hyland Erickson werd geboren in Aurum (Nevada) op 5 december 1901 en overleed in Phoenix, (Arizona) op 25 maart 1980. Kort na het afronden van de high school kreeg Erickson in 1919 polio. Hij raakte in coma en aanvankelijk dacht men dat hij het niet zou overleven. Drie dagen later kwam hij weer bij bewustzijn, volkomen verlamd. Niet in staat zich te bewegen, zat hij later in een schommelstoel. De grondige wens uit een raam te kunnen kijken leidde ertoe, dat hij de schommelstoel licht bewoog. Deze ideomotorische belevenis motiveerde hem verder te oefenen. Met verdere hallucinatoire voorstellingen lukte het hem dat zijn verlamde spieren in contact kwamen met de zenuwen. Een klein jaar later lukte het hem om zich op krukken voort te bewegen en bezocht hij de Universiteit van Wisconsin.

In tegenstelling tot het doktersadvies om te rusten, had hij zich op weg gemaakt in een intussen legendarische lange kanotrip van 1200 mijl op de Mississippi. Daarmee verwierf zijn lichamelijke kracht opnieuw grote vooruitgang. Twee jaar later kon hij weer zonder krukken lopen; alleen een hinken aan de rechterkant bleef.

In het tweede jaar op de universiteit kwam hij in contact met hypnose. Hij was gefascineerd van de mogelijkheden en werkte aan één stuk verschillende technieken uit en onderzocht de beïnvloedingsmogelijkheden van mensen. In tegenstelling tot de destijds heersende dogma's, werkte Erickson individualiseerbare methoden uit.

Later in 1953 kreeg hij opnieuw polio en ontwikkelde allerlei allergische reacties op pollen en huisstofmijt. Dat dwong hem om te verhuizen naar Phoenix. Daar is hij ook overleden in 1980.

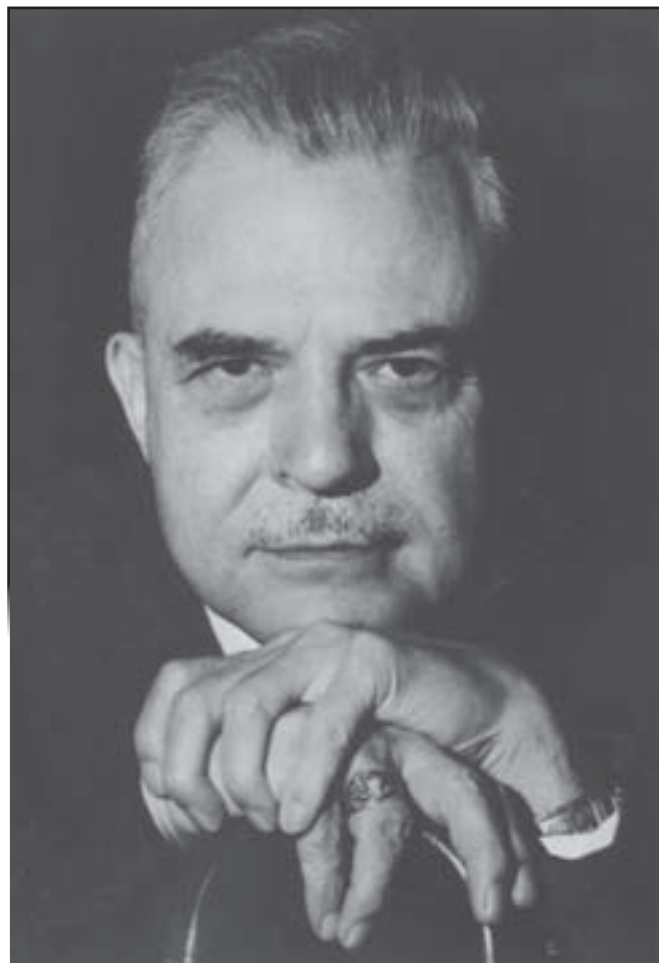
Het is aan Erickson te danken dat hypnose in de psychotherapie weer meer werd ingezet, sinds het door de afwijzing van Sigmund Freud lange tijd naar de achtergrond was verdrongen. Hij ontwikkelde een nieuw beginsel. Deze legt de nadruk op de individualiteit van elke afzonderlijke cliënt of patiënt, met daaruit volgend de noodzaak elk passend begin en toegang te vinden. Dit beginsel stond in contrast met de gestandaardiseerde en autoritaire methodes die tot in de 50er en 60er jaren van de 20e eeuw heersten.

Erickson legde verder de nadruk op de positieve rol van het onbewuste. Anders dan bij Freud is voor Erickson het onbewuste een onuitputtelijke bron van creatieve zelfheling. Het onbewuste is het toevluchtsoord van zelden gebruikte ervaringen van mensen. Erickson's beginsel had tot doel de geschiktheid van het bewustzijn uit te breiden die door schema's en denkmonsters waren begrensd. De hypnotiseur zette het onbewuste in de leidende rol in te nemen door speciale verbale en non-verbale technieken.

Gelijktijdig wordt het bewustzijn ingezet de onbewuste zelfhelende krachten en creatieve bronnen te accepteren en te integreren.

Erickson's methode van de hypnotherapie werkte door op Jay Haley tot en met de grondleggers van Neuro-Linguïstisch Programmeren (NLP), Richard Bandler en John Grinder. Zij hebben de manier hoe Erickson meesterlijk met de hypnotische spraak werkte in een eigen model, het Milton-Model beschreven. Een uitgebreide beschrijving van het Milton Model vind je verderop in deze manual.

Al tijdens zijn leven had Erickson de faam verworven van een zeldzaam meester in de hypnose. Door zijn reputatie kwam hij zelfs op het titelblad van de Times. Zijn talrijke wetenschappelijke publicaties hebben het denken met betrekking tot de hypnose fundamenteel veranderd. Jeff Zeig en Ernest Rossi waren gedurende vele jaren zijn leerlingen en hebben samen met hem enkele boeken gepubliceerd. Erickson had ook professionele contacten met Aldous Huxley, met wie hij de grensgebieden van de psychologie onderzocht. In zijn overlijdensjaar 1980 werd ter ere van hem het Milton Erickson Genootschap opgericht die tot op heden in Phoenix het meest omvangrijke archief van zijn werk herbergt. Zijn methode heet tot op heden de Ericksoniaanse hypnotherapie en is bekend om de indirecte vorm van hypnose.



Stadia

Er zijn verschillende stadia van hypnose, van licht zoals een lichte roes tot een zeer zware hypnotische toestand met een totaal verlies van (zelf)bewustzijn en waarbij zelfs een blokkade van zintuiglijke en pijnprikkels kan optreden. Een lichte hypnotische toestand kan vergeleken worden met een situatie waarin men alles om zich heen even vergeet, zoals het diep verzonken zitten in een boek of het kijken naar een spannende film waar men helemaal in opgaat.

Hypnose is een verschijnsel waar iedereen doorheen gaat wanneer hij in slaap valt. Het is heel natuurlijk dus om te ervaren. We hebben de 'lifthypnose', de 'snelweghypnose' en de 'tv-hypnose' waarbij je als het ware verzonken bent in gedachten. Het zijn universele trance-ervaringen die iedereen wel herkent. Dat zijn vaak lichte trances, ook wel somnabulistische trances genoemd. Sommige mensen zijn echte somnabulisten en zie je dus vaak in trance gaan. Daar kan je op gaan letten vanaf nu en er zijn verschillende eigenschappen die die mensen dan vertonen. Deze eigenschappen zijn waar te nemen en zijn een goede indicatie om te zien of iemand in hypnose is of gaat.

De signalen van trance

Er zijn verschillende signalen die je kan gaan zien of iemand in trance gaat. Er zijn veel verschillende waar je op kan gaan letten maar deze 5 zijn essentieel om te zien/voelen of iemand in hypnose is.

1. Lichaamswarmte
2. Het flikkeren van de oogleden
3. Tranende ogen
4. Het wit van de ogen wordt roder
5. De ogen gaan omhoog in het hoofd

De eerste is voor de meer geavanceerde student van hypnose. Wanneer je iemand een hand geeft en die voelt warm aan is deze persoon vatbaar voor suggesties en lukt de hypnose waarschijnlijk direct. Als de hand koud aanvoelt is de persoon koud om het onderwerp. Als de hand heet en klam aanvoelt is het waarschijnlijk dat de persoon weerstand biedt. (Bron: *Dave Elman – Hypnotherapy*)

Koppelwoorden

Er zijn een aantal woorden die geweldig zijn om zinnen aan elkaar te koppelen. Koppelwoorden noemen we die. Een aantal van die koppelwoorden zijn de zogenaamde powerwords. Die powerwords kan je gebruiken als voertuig om je suggestie in te brengen. Maar eerst de koppelwoorden.

Er zijn vele koppelwoorden. Een veelvoorkomende is het woord 'en'.

Bijvoorbeeld:

- 'Je luistert naar mijn stem *en* je ogen worden zwaar'
- 'Je zit op de stoel *en* je ontspant'
- 'Je hoort de geluiden in de omgeving *en* je voelt je op je gemak'

'En' is ook een powerword omdat het woord zeer goed werkt om allerlei suggesties aan elkaar te koppelen.

Andere voorbeelden van koppelwoorden die iets sterker zijn:
Zodat, doordat, terwijl, omdat,...

Bijvoorbeeld:

- 'Je luistert naar mijn stem *zodat* je ontspant'
- '*Terwijl* je de geluiden opmerkt, ontspan je'
- 'Je voelt je meer ontspannen *omdat* je het contact voelt met de stoel'

De laatste categorie koppelwoorden zijn zeer sterke koppelwoorden
Maakt dat, zorgt ervoor dat, gaat ervoor zorgen dat, veroorzaakt

Bijvoorbeeld:

- 'De klank van mijn stem *veroorzaakt* ontspanning'
- 'Het gevoel wat je hebt *maakt dat* je meer gaat ontspannen'
- 'De geluiden van de omgeving *zorgen ervoor dat* je meer ontspant'

Koppelwoorden zijn het cement tussen de stenen. Zeer belangrijk wanneer je suggesties wilt geven. Een van de basiseigenschappen die een goede hypnotiseur heeft is dat hij kan blijven praten. Koppelwoorden zorgen ervoor dat dat makkelijker gaat.

Daarnaast is het zo dat koppelwoorden de kracht hebben om dingen betekenis te geven. De stoel waarop je zit krijgt een betekenis wanneer ik het koppel aan ontspanning. Wanneer je geen koppelwoorden gebruikt blijven het losstaande zinnen. Die zinnen hebben wellicht een effect, maar wanneer je ze koppelt wordt dat effect verveelvoudigd. Zorg er dus voor dat je dit blijft oefenen.

Powerwords

De 5 powerwords zijn de koppelwoorden en zinsgedeelten die zeer krachtig werken. Het zijn:

- En
- Omdat
- Wanneer
- Iedere keer
- Wat betekent

Je ziet dat de koppelwoorden 'en' en 'omdat' er ook bij zitten. Dat komt omdat ze zo krachtig zijn. Andere voorbeelden zijn:

- 'Wanneer je beseft dat je al in trance bent kun je dieper gaan'
- 'Iedere keer als je mijn stem hoort, ontspan je je spieren meer'
- 'Je hoort het tikken van de klok, *wat betekent dat* je meer gaat opletten op alles wat ontspant'

Je ziet dat de mogelijkheden eindeloos zijn. Je kan alles op die manier aan elkaar koppelen en er een betekenis aan geven. Denk eens even na over welke suggesties je mensen allemaal mee kunt geven op deze manier. Terloops kun je suggesties koppelen aan feiten en vice versa. Het geeft je een enorme kracht als hypnotiseur en je wordt onweerstaanbaar in je communicatie.

'Wanneer je beseft dat iedere keer dat je koppelwoorden gebruikt, je steeds beter in hypnose gaat worden omdat je dan met jouw communicatie iedereen in trance gaat krijgen, wat betekent dat je dan alles kan krijgen wat jij wilt, zodat jouw leven een geweldige uitdrukking gaat zijn nu van wie je bent.'

Nogmaals, koppelwoorden en powerwords zijn de lijm om alle suggesties aan elkaar te plakken en ze betekenis te geven. Dat kan heel subtiel en elegant in gesprekken gebruikt worden om anderen positief te beïnvloeden. Leer ze te gebruiken en uit je hoofd. Ze zullen nog vaak van pas komen.

Hotwords

Hot words zijn andere woorden dan de powerwords. Hot words zijn woorden met een grote emotionele lading. Om een voorbeeld te geven:

Het kind ligt in zijn bed te slapen

Deze zin is duidelijk. Een kind ligt te slapen in zijn bed. De volgende zin is praktisch hetzelfde.

Het baby'tje ligt onder zijn warme dekentje te slapen

Merk je dat de tweede zin je een ander gevoel geeft? Dat komt door het gebruik van Hot Words. Woorden die een emotie uitlokken. Baby'tje is zo een woord. Het geeft direct een emotionele response bij mensen. Wanneer je dan ook nog een warm dekentje erbij zegt dan is het beeld compleet. Dat beeld zorgt voor een gevoel.

Het gebruik

Artsen maken juist geen gebruik van Hot Words. Zij hebben een 'eigen taal' gecreëerd om zo emotioneel afstand te houden. Ze maken daarbij gebruik van termen die geen emotie uitlokken. Dit doen ze om zich te beschermen omdat anders ze misschien niet eens zouden kunnen werken. We hebben allemaal wel eens meegemaakt dat je de dokter niet begreep. Hij bezigde een aantal termen die je nog nooit had gehoord. Je had toch alleen buikpijn?

Net als de term Automutilatie. Als je niet weet wat het is dan klinkt het wel ok toch? Het betekent echter dat je jezelf snijdt de hele tijd. Dat klinkt opeens heel anders. Vandaar dat er allerlei andere termen voor bedacht zijn. Het laat maar weinigen koud dat iemand zichzelf snijdt. Om jezelf als arts te beschermen is het beter om termen te gebruiken die geen emotionele lading hebben.

Emotie

Emoties zijn geweldig om te gebruiken wanneer je wilt beïnvloeden. Het gebruik van Hot Words is dan essentieel. Woorden met een grote emotionele lading dus.

Persoonlijk Hot Word

Een andere vorm van een Hot Word is het woord dat de ander vaak gebruikt. Gebruikt de ander vaak een bepaald woord zoals 'geweldig', dan is dat het Hot Word van die persoon. Gebruik het dan ook. Koppel het terug in een gesprek. Dat maakt rapport op een diep niveau. Het is belangrijk voor het beïnvloedingsproces dat je daar op let. Gebruik de persoonlijke Hot Words van die persoon en je maakt het jezelf makkelijker om te beïnvloeden.

Het Milton-model

Milton Erickson maakte in zijn hypnotische werk zeer systematisch en vaak op ongebruikelijke manieren gebruik van taal. Deze patronen werden voor het eerst beschreven door Richard Bandler en John Grinder in hun boek 'Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson M.D., Vol.1'.

Toepassing van dit 'Milton-model' is een voorwaarde voor effectieve hypnotische communicatie, en in alle voorbeelden van inductie die in dit boek voorkomen zijn deze taalpatronen gebruikt. Alleen al door het lezen van de talrijke voorbeelden van inductie (trance, methode om ontspanning te bereiken) in deze syllabus zullen veel lezers onbewust beginnen zich de hypnotische taalpatronen eigen te maken. In dit gedeelte worden deze patronen explicieter gemaakt, zodat je kunt oefenen met één patroon tegelijk om ze uiteindelijk systematisch in je gedrag te integreren.

Het Milton-model biedt de gebruiker manieren om 'effectief vaag' te zijn. Een communicator die 'effectief vaag' is, kan uitspraken doen die concreet klinken maar die toch algemeen genoeg zijn om een adequate afstemming op de ervaring van de luisteraar mogelijk te maken, wat die ervaring ook is.

Het Milton-model biedt manieren om zinnen te maken waaruit bijna alle specifieke informatie is weggelaten. Dit zet de luisteraar aan om de open plekken in te vullen vanuit zijn of haar unieke innerlijke ervaring.

Informatie verzamelen

In het Milton-model heet dit onderdeel 'informatie weglaten' en het is voor hypnotische doeleinden het nuttigste van de drie patronen. Het bestaat uit de vier volgende subcategorieën:

1. Nominalisaties

Nominalisaties zijn woorden die de functie van zelfstandig naamwoord in de zin vervullen, maar die niet tastbaar zijn - ze kunnen niet aangeraakt, gevoeld of gehoord worden. Voorbeelden zijn woorden als nieuwsgierigheid, hypnose, lessen, liefde enz. Ze worden gebruikt als zelfstandig naamwoord, maar geven eigenlijk een handeling of proces aan. Bij gebruik van een nominalisatie wordt veel informatie weggelaten. Als ik zeg dat Elly veel kennis heeft, heb ik niet gezegd wat ze precies weet en hoe ze dat weet.

Nominalisaties zijn heel effectief bij het induceren van hypnose, omdat ze de spreker de kans geven vaag te blijven en de luisteraar aanzetten in zijn/haar ervaring te zoeken naar de meest geschikte betekenis. Milton Ericksons inducties zitten er vol mee. In het voorbeeld hieronder zijn de nominalisaties schuin gedrukt.

'Ik weet dat je in je leven een bepaald *probleem* hebt dat je op een bevredigende *manier* wilt oplossen en ik weet niet helemaal zeker welke persoonlijke *hulpmiddelen* je het meest effectief zou vinden om dit *probleem* op te lossen, maar ik weet wel dat je *onbewuste* beter dan jij in staat is om in je *ervaringen* naar precies dat *hulpmiddel* te zoeken.'

In het vorig fragment wordt niets concreets gezegd, maar als zo'n soort uitspraak wordt gedaan tegenover een cliënt, die is gekomen om een probleem op te lossen, zal deze concrete persoonlijke betekenis geven aan de gebruikte nominalisaties. Door nominalisaties te gebruiken kan de hypnotiseur zinvolle instructies geven zonder het gevaar iets te zeggen wat de innerlijke ervaring van de luisteraar tegenwerkt.

2. Ongespecificeerde werkwoorden

Geen enkel werkwoord is volledig gespecificeerd, maar het ene is wel specifieker dan het andere. Als een hypnotiseur betrekkelijk vage, voor meer interpretaties vatbare werkwoorden gebruikt, is de luisteraar ook nu weer gedwongen zelf de betekenis in te vullen om de zin te begrijpen.

Woorden als doen, maken, oplossen, bewegen, veranderen, afvragen, denken, geloven, weten, ervaren, begrijpen, herinneren, beseffen enz, zijn relatief ongespecificeerd.

De zin *'Ik denk dat dit waar is'* is minder gespecificeerd dan *'Ik heb het gevoel dat dit waar is'*. In de laatste zin worden we namelijk geïnformeerd over de manier waarop de persoon denkt.

Als ik zeg: *'Ik wil dat je leert'*, gebruik ik een zeer ongespecificeerd werkwoord, omdat ik niet vertel hoe ik wil dat je leert of wat ik precies wil dat je leert.

3. Ongespecificeerde referentie

Dit betekent dat het naamwoord niet wordt gespecificeerd.

'Mensen kunnen zich ontspannen'

'Dit is gemakkelijk te leren'

'je kunt een bepaald gevoel opmerken'

Dit soort uitspraken biedt de luisteraar de ruimte om de zin op zichzelf te betrekken en zo te begrijpen.

4. Deletie (weglating)

Deze categorie verwijst naar zinnen waarin een belangrijke (naam)woordgroep geheel ontbreekt. Bijvoorbeeld:

'Ik weet dat je nieuwsgierig bent'

Het onderwerp van deze zin ontbreekt: geheel. De luisteraar weet niet waarnaar hij nieuwsgierig wordt geacht te zijn. Ook hier kan hij/zij de gaten opvullen met iets wat in zijn/haar ervaring belangrijk is -ongeacht wat dat is.

Overtreding van de semantische vormvoorwaarden

1. Gedachtelezen

Doen alsof je weet wat een andere persoon innerlijk ervaart, kan een effectief instrument zijn om de geloofwaardigheid van de hypnotiseur te versterken, zolang hij maar gebruik maakt van gegeneraliseerde taalpatronen. Als de bewoordingen te specifiek worden, loopt de communicator het risico iets te zeggen wat in strijd is met de ervaring van de luisteraar en zo het rapport te verliezen.

- *‘Je vraagt je misschien af wat ik nu zal gaan zeggen’*
- *‘Je bent nieuwsgierig naar hypnose’*

2. Loos onderwerp

Bij oordelen waarin de persoon die het oordeel geeft in de zin ontbreekt, spreken we van een loos onderwerp. Dit soort uitspraken kan effectief zijn om vooronderstellingen te uiten, zoals in de onderstaande voorbeelden:

- *‘Het is goed dat je je zo gemakkelijk ontspant’*
- *‘Het is niet belangrijk dat je helemaal in je stoel wegzakt’*

Beperken van het model van de spreker

De twee categorieën waaruit het bestaat, kunnen worden gebruikt om het model van de luisteraar te beperken op een manier die leidt tot trance of tot andere gewenste resultaten.

1. Universele hoeveelheidswwoorden

Woorden zoals: *alle, elke, altijd, nooit, niemand enz.* zijn universele hoeveelheidswwoorden. Ze wijzen doorgaans op generalisaties: Bijvoorbeeld:

- *‘En nu kun je helemaal in trance gaan’*
- *‘Elke gedachte kan je helpen dieper in trance te raken’*

2. Modale operatoren

Modale operatoren zijn woorden of uitdrukkingen zoals: *zou, moeten, dienen, niet kunnen, zal niet, enz.* die op het ontbreken van keuze duiden.

- *‘Heb je gemerkt dat je je ogen niet kunt openen?’*

Belangrijke patronen in het Milton-model

Het Milton-model bevat nog een aantal andere belangrijke taalpatronen. Het belangrijkste daarvan is het gebruik van vooronderstellingen.

A. Vooronderstellingen

Dé manier om te bepalen wat in een zin als waar wordt verondersteld en niet ter discussie staat, is de zin ontkennend maken en bekijken wat nog steeds waar is. De eenvoudigste soort vooronderstelling is het 'bestaan' van iets. In de zin 'Jaap at het voedsel' wordt aangenomen dat zowel 'Jaap' als 'het voedsel' bestaat. Als je de zin ontkent en zegt: 'Nee, Jaap at het voedsel niet' wordt het feit dat Jaap en het voedsel bestaan nog steeds niet in twijfel getrokken.

Vooronderstelling is het krachtigste van alle taalpatronen als het wordt gebruikt door een communicator die vooronderstelt wat hij/zij niet in twijfel getrokken wil hebben. Een algemeen principe is dat je de luisteraar verschillende keuzes biedt en dat al die keuzes de reactie vooronderstellen die jij wilt krijgen.

Hieronder vind je een aantal voorbeelden van specifieke soorten vooronderstellingen die bijzonder bruikbaar zijn bij hypnose.

1. Bijzin van tijd

Dit zijn bijzinnen die beginnen met woorden als: *alvorens, voor(dat), na(dat), tijdens, terwijl, toen, sinds, wanneer, zodra..*,

- *'Wil je gaan zitten wanneer je in trance gaat?'*

Dit richt de aandacht van de luisteraar op de vraag of hij wel of niet gaat zitten, en veronderstelt dat hij in trance zal gaan.

- *'Ik wil graag iets met je bespreken voordat je dit project afmaakt'*

Dit veronderstelt dat jij dit project zult afmaken.

2. Rangtelwoorden

Woorden als *eerste, tweede, derde enz*, geven een volgorde aan.

- *'Je vraagt je misschien af welke kant van je lichaam zich het eerst zal ontspannen'*

Dit veronderstelt dat beide kanten van je lichaam zich zullen ontspannen; de vraag is alleen welke de eerste zal zijn.

3. Gebruik van ‘of’

Het woord ‘of’ kan worden gebruikt om te veronderstellen dat ten minste één van de beschreven mogelijkheden zal gebeuren.

- “*Ik weet niet of je rechterhand of je linkerhand met een onbewuste beweging omhoog zal gaan.*”

Dit veronderstelt dat een van je handen omhoog zal gaan; je weet alleen niet welke.

- “*Poets je je tanden liever vóór of na het douchen?*”

Dit veronderstelt dat je je gaat douchen en je tanden gaat poetsen; de enige vraag is in welke volgorde.

4. Bewustzijnspredicaten

Woorden zoals *weten, bewust, beseffen, realiseren, merken* en dergelijke kunnen worden gebruikt om de rest van de zin als waar te veronderstellen. De enige vraag is of de luisteraar zich bewust is van datgene wat jij beweert.

- ‘*Besef je dat je onbewuste al begonnen is te leren...*’
- ‘*Wist je dat je al vele malen in je leven in trance bent geraakt?*’

5. Bijwoorden en bijvoeglijke naamwoorden

Ook deze woorden kunnen worden gebruikt om een belangrijke bepaling in een zin te vooronderstellen.

- “*Ben je nieuwsgierig naar de trancetoestand waarin je raakt?*”

Dit veronderstelt dat je bezig bent in trance te raken; de enige vraag is of je er nieuwsgierig naar bent.

- “*Verkeer je in een diepe trance?*”

Dit veronderstelt dat je in trance bent; je weet alleen niet of het een diepe trance is.

- “*Hoe gemakkelijk kun jij je ontspannen?*”

Dit veronderstelt dat je je kunt ontspannen; de enige vraag is hoe gemakkelijk het zal gaan.

6. Werkwoorden en bijwoorden die een tijdsverloop aangeven

Woorden als: *Beginnen, ophouden, stoppen, starten, doorgaan, verdergaan, blijven, al, reeds, nog, nog steeds enz.*

- “*Je kunt ontspannen blijven zitten.*”

Dit veronderstelt dat je al ontspannen zat.

7. Becommentariërende bijvoeglijke naamwoorden en bijwoorden

Woorden als: *Gelukkig, natuurlijk, vanzelfsprekend, noodzakelijkerwijs...*

- *‘Gelukkig hoef ik niet in detail te weten wat je wilt om te kunnen helpen het te bereiken’*

Dit veronderstelt alles wat na het eerste woord komt.

Vooronderstellingen stapelen

Door allerlei vooronderstellingen in één zin op te stapelen, krijgen ze extra effect. Hoe meer er wordt verondersteld, hoe moeilijker het voor de luisteraar is om de zin te ontrafelen en een van de vooronderstellingen ter discussie te stellen. Sommige van de eerder aangehaalde voorbeeldzinnen bevatten al verschillende vooronderstellingen tegelijk, en die zinnen zijn dan ook het krachtigst. De onderstaande zin is een voorbeeld van het gebruik van een groot aantal opeengestapelde vooronderstellingen:

‘En ik weet niet hoe snel je zult beseffen wat je onbewuste al heeft geleerd, omdat het niet belangrijk is dat te weten voordat je het ontspanningsproces rustig hebt afgemaakt en je andere ik de kans hebt gegeven nog iets nuttigs te leren waar je veel plezier aan zult beleven.’

B. Indirecte ontlokkingspatronen

De volgende categorie patronen in het Milton-model zijn bijzonder nuttig om indirect een specifieke respons te verkrijgen zonder er uitdrukkelijk om te vragen.

1. Ingesloten opdrachten

In plaats van rechtstreekse instructies te geven kan de hypnotiseur opdrachten in een groter zinsverband inbedden.

- *‘Je kunt beginnen je te ontspannen’*
- *‘Ik weet niet hoe snel je je beter zult voelen’*

Door een groter zinsverband te gebruiken, kun je de luisteraar op een milde, hoffelijke manier opdrachten geven zonder dat deze in de gaten heeft dat hij/zij een opdracht heeft gekregen. De bovenstaande instructies zullen veel hoffelijker overkomen dan alleen het gebiedende *‘ontspan je’* of *‘voel je beter’*.

2. Analoge markering

Ingesloten opdrachten zijn bijzonder krachtig als ze worden gecombineerd met analoge markering. Analoge markering betekent dat je de opdracht van de rest van de zin onderscheidt door een vorm van non-verbaal analoog gedrag. Je kunt bijvoorbeeld harder praten als je de opdracht geeft, voor en na de opdracht even pauzeren, je intonatie veranderen, een handgebaar maken of je wenkbrauwen optrekken. Elke gedraging die voor de ander waarneembaar is, kan worden gebruikt om speciale aandacht voor een opdracht te vragen.

De andere persoon hoeft je markering niet bewust op te merken; sterker nog, hij/zij zal vaak beter reageren als de markering wel waargenomen maar niet bewust herkend wordt.

3. Ingesloten vraag

Net als opdrachten kunnen ook vragen in een groter zinsverband worden ingebed.

- *'Ik zou graag willen weten wat je met hypnose wilt bereiken'*
- *'Ik vraag me af wat je het liefste zou drinken'*

De meeste mensen zullen op de ingesloten vraag in het eerste voorbeeld "Wat wil je met hypnose bereiken?" antwoord geven zonder zich te realiseren dat de vraag niet rechtstreeks werd gesteld. De luisteraar zal niet weigeren de vraag te beantwoorden omdat deze is ingebed in een verklaring over de nieuwsgierigheid van de spreker. Dit is een zeer omzichtige en hoffelijke manier om informatie te verzamelen.

4. Negatieve opdrachten

Als een opdracht in een negatieve vorm wordt gegoten, wordt meestal gereageerd op de positieve instructie.

Als iemand bijvoorbeeld zegt: "Niet aan witte stippen denken", dan moet je juist aan witte stippen denken om de zin te begrijpen. De ontkenning bestaat niet in de primaire ervaring van beelden, geluiden en gevoelens, maar in de secundaire ervaring: symbolische weergaven zoals taal en getallen.

Van dit patroon kun je effectief gebruik maken door datgene wat je wilt laten gebeuren vooraf te laten gaan door 'niet'.

- *'Het is niet de bedoeling dat je je al te veel op je gemak voelt'*
- *'Niet te veel plezier beleven aan het oefenen met negatieve opdrachten'*

Over het algemeen zal de luisteraar reageren door te ervaren hoe het is om je op je gemak te voelen of plezier te beleven aan het oefenen met negatieve vragen.

5. Gesprekspostulaten

Hiermee bedoelen we ja/nee-vragen die meestal een andere reactie oproepen dan een letterlijk antwoord. Als je bijvoorbeeld iemand op straat vraagt: “Weet u hoe laat het is?”, dan zal de aangesproken persoon geen “ja” of “nee” antwoorden, maar je vertellen hoe laat het is.

Als je iemand vraagt: “*Weet je wat er vanavond op tv is?*”, zal hij of zij waarschijnlijk de programma’s van die avond opnoemen en niet antwoorden met “ja” of “nee”.

Om met gesprekspostulaten te werken, moet je eerst bedenken welke reactie je wilt krijgen. Je wilt bijvoorbeeld dat iemand de deur dichtdoet. De volgende stap is dat je ten minste één ding vaststelt dat waar moet zijn als die persoon de deur dicht doet. Met andere woorden: je moet bedenken welke vooronderstelling aan je resultaat voorafgaat. In dit geval:

- a) *de persoon is in staat de deur dicht te doen*, en
- b) *de deur is nu open*

De derde stap is een van deze vooronderstellingen nemen en deze omzetten in een ja/nee-vraag:

- *Kun je de deur even dichtdoen? Is de deur open?*

Nu heb je een vraag waarop je doorgaans een reactie krijgt zonder er speciaal om te vragen.

6. Dubbelzinnigheid - Ambigüiteit

Dubbelzinnigheid of ambigüiteit treedt op als een zin, uitdrukking of woord meer dan één mogelijke betekenis heeft. Ambigüiteit is een belangrijk hulpmiddel dat kan leiden tot een lichte verwarring en desoriëntatie, die nuttig is om een veranderde bewustzijnstoestand te induceren. In een normaal gesprek worden ondubbelzinnige uitspraken zeer op prijs gesteld; in hypnose geldt vaak het tegenovergestelde. Een dubbelzinnigheid maakt het voor de luisteraar mogelijk een bericht innerlijk op meer dan één manier te verwerken. Dit betekent dat de luisteraar actief bijdraagt aan het toekennen van betekenis aan de boodschap, waardoor de kans dat de inhoud voor hem of haar relevant is, toeneemt. Daarnaast is het waarschijnlijk dat een of meer andere betekenissen op onbewust niveau aanwezig zal/zullen blijven. De eerste vier patronen die in deze bijlage zijn beschreven (nominalisatie, ongespecificeerde werkwoorden, ongespecificeerde referentie en deletie) dragen allemaal bij tot de dubbelzinnigheid van de boodschap.

A. Fonetische dubbelzinnigheid

Woorden die hetzelfde klinken maar een verschillende betekenis hebben, veroorzaken fonetische dubbelzinnigheid: *Schots/schots; want/wand; leiden/lijden; gelag/gelach enz.*

Er zijn zelfs woorden die hetzelfde uitgesproken en gespeld worden, maar toch verschillende betekenissen hebben: *bank, kapel, slot, dicht, arm, rijk..* Denk ook aan woorden als 'wegen' of 'balen', die enerzijds een werkwoordsvorm zijn, maar ook het meervoud van een zelfstandig naamwoord.

Een andere vorm van fonetische dubbelzinnigheid zien we bij woorden die kunnen worden gebruikt als actief werkwoord: *'Ik duw tegen de deur'*, of als genominaliseerd werkwoord: *'Geef me een duw'*.

Woorden met fonetische ambiguïteit kunnen analoog gemarkeerd en met andere woorden gecombineerd worden om een boodschap in de boodschap te vormen.

B. Syntactische dubbelzinnigheid

Een voorbeeld van syntactische ambiguïteit is de volgende zin:

- *'De hoofdstukken I en II van dit boek bevatten meer gedetailleerde beschrijvingen van het gebruik van causale modellering.'*

'Meer' kan gebruikt worden om aan te duiden dat het om een groter aantal gaat (meer beschrijvingen), of om een vergelijkende trap (gedetailleerdere beschrijvingen).

Een ander voorbeeld:

- *'Ik heb je broer met de verrekijker gezien.'*

Hier is niet duidelijk hoe je de woordgroepen in de zin moet verdelen, zodat er twee betekenissen mogelijk zijn:

- Ik heb je broer gezien; hij had de verrekijker bij zich.
- Ik heb je broer gezien terwijl ik door de verrekijker keek.

C. Betrekkingsdubbelzinnigheid

Dit soort dubbelzinnigheid ontstaat wanneer onduidelijk is op welk deel van de zin een bijvoeglijk naamwoord, werkwoord of bijwoord precies betrekking heeft.

- *'Charmante mannen en vrouwen hebben veel vriendinnen.'*

Dit kan betekenen dat charmante mannen en alle vrouwen (of ze nu charmant zijn of niet) veel vriendinnen hebben of dat mannen die charmant zijn en vrouwen die charmant zijn veel vriendinnen hebben.

D. Interpunctiedubbelzinnigheid

Dit soort dubbelzinnigheid ontstaat door twee zinnen of zinsdelen aan elkaar te plakken waarvan de eerste eindigt met het woord waarmee de tweede begint.

- *“Ik vraag je nog eens terug te komen.”*

Hier kan ‘nog eens’ bij het eerste deel horen (Ik vraag je nog eens, terug te komen) of bij het tweede (Ik vraag je, nog eens terug te komen).

- *“Het maakt niet uit wanneer je begint in trance te raken...”*
- *“Ik praat extra duidelijk om te zorgen dat je beseft dat je in het hypnoseproces zit...”*

C. Patronen in metaforen

De laatste categorie patronen is bijzonder handig bij het gebruik van metaforische communicatie, maar ook bij andere vormen van hypnose. Er zijn tal van andere patronen die nuttig zijn om effectief een verhaal te vertellen. De twee onderstaande worden algemeen beschouwd als behorend tot het Milton-model:

1. Overtreding van selectiebeperkingen

Hierbij worden bepaalde eigenschappen toegekend aan iets of iemand, die die eigenschappen per definitie niet kan hebben. Als ik bijvoorbeeld praat over een steen die heel verdrietig was of een man die zwanger was, overtreed ik de selectiebeperking, aangezien een steen geen gevoelens kan hebben en mannen niet zwanger kunnen zijn. De luisteraar moet een manier zien te vinden om zo’n uitspraak betekenis te geven. Als ik vertel over de ervaringen van de verdrietige steen en de veranderingen die hij onderging, zal de luisteraar deze waarschijnlijk interpreteren door ze op zichzelf toe te passen. “Een steen kan niet verdrietig zijn, dus het moet over mij gaan.” Dit is geen bewust proces, maar een onwillekeurige manier om te begrijpen wat wordt gezegd.

2. Citaten

Dit patroon houdt, in dat je iets wat je tegen de luisteraar wilt zeggen, presenteert alsof je tussen aanhalingstekens weergeeft wat iemand anders op een ander moment op een andere plaats heeft gezegd. Citaten kunnen worden gebruikt om een boodschap over te brengen zonder er de verantwoordelijkheid voor te nemen. Omdat je blijkbaar iets herhaalt wat een ander op een ander moment heeft gezegd, zal de luisteraar vaak op de boodschap reageren zonder zich bewust te zijn waarop hij precies reageert of wie verantwoordelijk is voor de boodschap.

Zo kun je iemand de anekdote vertellen over een cliënt van Milton Erickson die graag alles wilde leren over hypnose. Hij luisterde naar wat Erickson over hypnose vertelde en dacht dat hij het begreep. Toen keek Erickson hem aan en zei nadrukkelijk:

‘Je kunt iets pas echt als je elk onderdeel grondig hebt geoefend.’

Stemming

Wat zeer belangrijk is als hypnotiseur is je eigen stemming. Hoe jij je voelt bepaalt voor een groot deel jouw uiteindelijke resultaat. Wil je iemand onder hypnose brengen, dan zijn een aantal stemmingen belangrijk.

- Zelfvertrouwen
- Zelfverzekerdheid
- Geloof
- Trance

De eerste drie stemmingen liggen heel dicht bij elkaar al zijn er wat nuanceverschillen. Ik licht ze even kort toe. Het gaat allereerst om het vertrouwen te hebben dat je het ook daadwerkelijk kan. Daarnaast is nodig dat je je zeker voelt over jezelf en geen twijfel uitstraalt op geen enkel niveau. En dan het geloof dat het je gaat lukken, wat er ook voorvalt.

Je voelt je zeker, je hebt het vertrouwen dat je het kan en het geloof dat het gaat lukken. Dan als laatste een stemming die minstens zo belangrijk is. De beste hypnotiseurs zijn degene die makkelijk in trance kunnen gaan. Ze weten immers wat ze kunnen verwachten en wat jij dus gaat bereiken en voelen. Daarnaast is het makkelijk in trance kunnen gaan een voorwaarde om mensen mee te krijgen. Het maakt je werk als hypnotiseur een stuk makkelijker.

Congruent en Incongruent

Congruentie is zeer belangrijk. Congruent betekent dat alles overeenstemt met elkaar. Dus als je het hebt over blijdschap, dat je dat ook door middel van je houding laat zien. Ook hoe je stem klinkt is daarin zeer belangrijk. Je hebt er niets aan om iemand in een opgewekte stemming te krijgen als je laag en langzaam (depressiefachtig) praat. Dat ben je incongruent en maak je het jezelf een stuk lastiger. Sterker nog, in de meeste gevallen krijg je iemand echt niet in een opgewekte stemming op die manier.

De vuistregel is in deze:

*Wil je iemand in een bepaalde stemming brengen,
kom dan eerst zelf in die stemming.*

*Wil je dus iemand onder hypnose brengen,
ga dan eerst zelf in trance!*

Woorden benadrukken

Congruentie is belangrijk. Hoe kan je congruent overkomen als iemand met zijn ogen dichtzit. Hij ziet immers niet jouw houding. Wat hij wel kan waarnemen is de klank van jouw stem en op een dieper niveau ook jouw gevoel.

Wat zeer belangrijk is, is het accentueren van de woorden die je uitspreekt. Je wilt ontspanning laten klinken als ontspanning. Wanneer je het bijvoorbeeld snel en hoog uitspreekt is dat incongruent. Ontspanning moet ook zo klinken. Soms hoor ik mensen praten en dan spreken ze bijvoorbeeld het woord omlaag uit. Wanneer je dat woord uitspreekt is het goed om het woord ook daadwerkelijk zo te laten klinken. Dus niet het laatste gedeelte van het woord hoog in toon eindigen. Dat kan uiteraard wel prima bij het woordje omhoog. Omlaag echter wil je ook laag eindigen.

Wanneer je zegt dat iemand dieper kan gaan, spreek dan ook het woord dieper op die manier uit. Eindig het dus lager op het einde van het woord. Zo klinkt het of het ook daadwerkelijk de diepte ingaat. Dat is zeer belangrijk en vergt wellicht wat aandacht. Hieronder staan een aantal woorden. Spreek ze uit zoals jij denkt dat ze zouden moeten klinken.

- Lachen
- Zacht
- Hard
- Snel
- Langzaam
- Ontspanning
- Enthousiast
- Comfortabel
- Warm
- Koud

Je merkt misschien nu wel dat je heel anders gaat luisteren naar hoe iets hoort te klinken. Het zijn juist die details die jou een geweldige hypnotiseur gaan maken. Wanneer je namelijk echt goed wilt zijn in hypnose, zijn de details zeer belangrijk. Ieder woord dat je zegt moet de lading hebben dat dat woord heeft.

Congruentie is zeer belangrijk. Het is goed om zoveel mogelijk 'vliegreuven' te maken met hypnose. Dat kan je overal doen. Het is goed om direct al mensen te gaan helpen. Zo leer je het meest. Daarnaast kan je het natuurlijk ook gewoon op een verjaardag doen, tijdens een gesprek of bij de bakker. Waar niet. Belangrijk altijd is, om congruent te zijn. Wil je mensen beïnvloeden, ga dan in een stemming die het mogelijk maakt voor jou om maximaal te beïnvloeden. Vooral de stemmingen zekerheid, vertrouwen en geloof spelen hierbij een cruciale rol. Is één van de twee iets minder aanwezig, dan maakt het je werk al iets lastiger. Alles valt of staat met de stemming die jij hebt. Hoe sterker jij gelooft, vertrouwt en je zeker voelt, hoe krachtiger jouw manier van hypnotiseren zal zijn.

SET

Een belangrijk middel om jouw stemming te beheersen en te controleren is SET. SET is Stimulate Emotional Technique. Je kan namelijk jouw emoties stimuleren en cultiveren. De emoties die jij meer wilt voelen opwekken en laten verspreiden zodat je ze nog beter voelt. Dat is mogelijk met SET. Een van de manieren om gevoelens te laten verspreiden is door meer zintuigen erbij te gebruiken.

Gevoel

Gevoel wordt vaak verward met emotie. Toch zijn er wezenlijke verschillen. Ga maar eens na. Ben jij wel eens woedend? Of boos? Ik neem aan van wel. Iedereen kent die emotie. Hoewel die emotie universeel is, is het gevoel dat niet. Het gevoel heeft bij iedereen een andere uitwerking. De één voelt woede door zijn hele lichaam, de ander alleen in zijn buik. Wanneer je dat nog preciezer gaat uitvragen dan zijn er nog meer verschillen in te ontdekken. Die eigenschappen kan je versterken, verminderen en zelfs compleet veranderen. Dat heeft dan ook uiteraard een direct effect op de emotie. Je kan je emoties dus veranderen. Dat wil zeggen, het gevoel. De emotie woede is primitief en is een van de basisemoties die wij als mens hebben. Dat valt niet te veranderen. Wat wel valt te veranderen is, is het gevoel wat je er van hebt. En dat kan heel bevrijdend zijn.

Oefening om je stemming te versterken

1. Denk eens aan een moment waarbij je een goed gevoel had
2. Lokaliseer waar dat gevoel zit. In je buik, borst of hoofd. Waar begint het?
3. Geef het gevoel een kleur
4. Geef het gevoel een draairichting (naar voren, achteren, links of rechts)
5. Maak de draaicirkel groter
6. Laat de kleur verspreiden door je lichaam

Oefening om je stemming te veranderen

1. Denk aan een moment waarbij je een naar gevoel had
2. Lokaliseer het gevoel
3. Geef het gevoel een draairichting en de kleur rood
4. Laat het gevoel langzamer draaien
5. Zet het stil en verander de kleur in groen
6. Draai de kleur de tegengestelde richting nu op en maak de kleur blauw
7. Laat het steeds sneller draaien
8. Denk nu aan een moment waarbij je je heel erg goed voelde
9. Versterk die stemming

SET kan je dus gebruiken om je stemming te versterken en je kan het gebruiken om je stemming te veranderen. Daarnaast kan je het gebruiken om meerdere stemmingen tot één gevoel te maken.

Ankers

Ankers is een term uit het NLP (neuro linguïstisch programmeren). Het komt voort uit de klassieke conditionering die voor het eerst werd ontdekt door William Twitmyer en Ivan Pavlov. Bijna tegelijkertijd werd het in het begin van de 19e eeuw ontdekt. Twitmyer bestudeerde de kniepeesreflex. Hij instrueerde zijn patiënten dat ze bij het geluid van een belletje een klopje kregen op de kniepees. Daardoor kregen ze de gebruikelijke reflex. Het onderbeen ging in een reflex naar voren.

Bij toeval ontdekte hij het fenomeen van de klassieke conditionering. Bij toeval ging het belletje af en hij zag dat een van zijn patiënten zijn onderbeen naar voren schopte zonder dat hij op de knie klopte. Dat was het begin van een verdere studie naar de klassieke conditionering.

Pavlov kreeg echter alle credits voor dit onderzoek en dat onderzoek is ook het meest bekend. Hij deed een soortgelijk onderzoek maar dan met honden. Hij ontdekte hetzelfde principe door een stuk vlees aan de honden te geven en daarbij iedere keer een belletje te laten rinkelen. Wanneer de honden het stuk vlees zagen begonnen ze te kwijlen. Op een gegeven moment was alleen het rinkelen van het belletje genoeg om de honden te laten kwijlen. Ook dieren kunnen dus op die manier geconditioneerd worden.

Ankers

Ankers leggen kan op verschillende manieren. Het kan auditief zoals hierboven beschreven met het belletje. Het kan ook echter visueel of kinestetisch.

Bij een visueel anker kan je denken aan de manier waarop iemand naar je kijkt bijvoorbeeld. Onbewust kan daar een anker bij zitten. Misschien keek je vader ook wel zo naar je als je iets verkeerd deed. Denk eraan, het optrekken van een wenkbrauw kan bij iemand al zoiets teweeg brengen. Ankers zitten soms diep verankerd en komen op de gekste momenten naar boven. Andere voorbeelden zijn: een glimlach, een kledingstuk, een film, een gebaar, een gezichtsuitdrukking, etcetera.

Bij een kinestetisch anker is er sprake van een aanraking. Een klassieke anekdote over kinestetische ankers, is het verhaal van de psychiater.

De psychiater en zijn klant..

Er komt een depressieve klant in de praktijk van de psychiater. Hij voelt zich intens depressief en de psychiater legt zijn hand even bemoedigend op de rechterschouder van de patiënt. Na een uurtje te hebben gepraat voelt de patiënt zich weer een stuk beter. Hij bedankt de psychiater waarop die wederom zijn hand weer op de rechterschouder legt van de patiënt. Hij vuurt daarmee onbewust weer al die depressieve gevoelens af van de patiënt, die hij in het begin van de sessie verankert had. Daarbij zegt hij nog: 'Tot volgende week!' En zo houdt de psychiater zijn klantenbestand op peil...

Auditief anker

Bij een auditief anker kan je ook denken aan muziek. Wanneer je intens liefdesverdriet had en je luisterde bepaalde liedjes dan zijn die verankert met dat gevoel. Ook al is de relatie allang vergeten, de liedjes zijn nog steeds verankert met dat gevoel en kunnen al die gevoelens zo weer oprakelen. Zelfs als je je er niet bewust van bent.

Stel je voor je loopt in de Hema en op de achtergrond speelt juist dat ene liedje af dat verankert is met die intense emotie. Opeens voel je je overmand door verdriet en je moet weg. En jij maar denken dat het door de Hema komt...Nee, het is een geval van conditionering en verankering.

Ankeren is:

“Het proces waarin een interne reactie geassocieerd wordt met een externe stimulus (zoals de klassieke conditionering) zodat de reactie snel en soms onopvallend opgeroepen kan worden”

Oefening om stemmingen te verankeren

1. Denk aan een moment waarin je de stemming voelde die je meer zou willen voelen
2. Versterkt dat gevoel op de SET-manier
3. Wanneer dat gevoel op zijn sterkst is veranker het door op de schouder te drukken
4. Breng iemand weer in een neutrale stemming
5. Vuur nogmaals het anker af en let op de signalen van de verankerde stemming

Ankeren is, anders dan de klassieke conditionering, vaak een eenmalig proces. Je hoeft het niet continu te doen. Vaak is één keer genoeg om een anker te zetten. Wel is het een goed idee om jouw ankers te gaan onderhouden. Wanneer je bij voorbeeld een goed anker hebt voor zelfverzekerdheid, dan kan je die vaak gebruiken en versterken zodat het steeds sterker wordt.

Met hypnose gebruiken we ankers om gevoelens snel op te roepen en te versterken. Het is goed om bij cliënten trance-ankers te leggen zodat ze de volgende keer dieper gaan en sneller in trance gaan. Het maakt jouw werk een stuk eenvoudiger. Dat is ook direct één van de redenen om een hypnosestelsel voor jezelf te gaan creëren. Die toon is op een gegeven moment al genoeg voor mensen om makkelijker in hypnose te gaan. Het wordt daardoor nog eleganter en makkelijker voor jou om hypnose te gaan doen bij mensen. Zelf kom je namelijk ook op een gegeven moment in die stemming door die toon.

Meerdere stemmingen

Om meerdere stemmingen tegelijk te gaan voelen is een bijzondere ervaring. Woorden doen dat al bij je. Wanneer je namelijk denkt aan plezier, dan gaat je onderbewustzijn zoeken naar wat dat voor jou betekent. Daar komen dan wat beelden naar voren of wat geluiden en zeker komt er een gevoel naar voren. Dat is bij ieder woord wat met een gevoel te maken heeft het geval. Denk maar eens aan vrede. Wat betekent dat voor je? Wat voel je als je aan vrede denkt? Of misschien hoor je wel iets of heb je een beeld. Er gebeurt iets met je wanneer je aan het woord denkt en laat resoneren in je hoofd en in je lichaam. Net als plezier gebeurt er nu ook iets, alleen voelt dat anders.

En wat gebeurt er nu als je aan plezierige vrede denkt? Of vredig plezier? Precies. Je voelt nu tegelijkertijd twee stemmingen die zich hebben vermengd tot een nieuwe stemming. Dat kan je ook op een andere manier doen.

Oefening meerdere stemmingen tegelijkertijd voelen

1. Denk aan drie stemmingen die je meer zou willen voelen.
2. Denk dan aan de eerste stemming, bijvoorbeeld zelfvertrouwen
3. Versterk de stemming op de SET manier en veranker het dan
4. Denk dan aan de tweede stemming, bijvoorbeeld plezier
5. Versterk de stemming wederom op de SET manier en veranker het op dezelfde plek
6. Geef de suggestie dat het zich nu vermengd met de eerste stemming (zelfvertrouwen) tot een compleet nieuw gevoel
7. Denk nu aan de derde stemming, bijvoorbeeld rust
8. Versterk het op de SET manier en veranker het wederom op dezelfde plek
9. Geef weer de suggestie mee dat het zich vermengd met de eerste twee stemmingen tot een compleet nieuw gevoel
10. Versterk die nieuwe stemming op de SET manier

Zo kan je dus verschillende gevoelens tot een compleet nieuw gevoel mengen. Precies dat gevoel wat iemand wellicht nodig heeft. Je kan dus veel meer maatwerk leveren op deze manier. Denk eens even na over welke stemmingen jij meer zou kunnen gebruiken? Bij cliënten is het goed om deze 5 stemmingen bij jezelf te installeren.

- Focus
- Een-dag-dat-alles-lukt gevoel
- Plezier
- Humor
- Vastbijten

Wanneer je die combinatiestemming hebt als coach of therapeut dan lever je beter werk af. Misschien dat je een stemming mist voor jezelf? Doe die er dan uiteraard gewoon bij. Er is geen maximum aan.

BLITZ

Een blitz is een snelle manier om hypnose te doen. Je kan bij iemand snel allerlei stemmingen induceren om zo een verandering teweeg te brengen. Je doet dat door in iemand zijn persoonlijke ruimte te stappen en vast te pakken bij zijn schouder. Dat veroorzaakt vaak al een lichte trance. Wanneer je dan iemand aankijkt zeg je de stemmingen die de persoon wilt ervaren.

De blitz

Cliënt wilt meer zelfvertrouwen, kracht en energie in zijn leven. Jij als hypnotiseur stapt in de persoonlijke ruimte van de cliënt en pakt de schouder. Dit veroorzaakt al trance. Dan noem je de stemmingen achterelkaar tegen de cliënt op verschillende manieren. Een vuistregel is in deze: Iedere stemming ongeveer 21 keer herhalen. In dit voorbeeld krijg je dan zo iets:

‘Je hebt krachtig energiek zelfvertrouwen en als je met energie en kracht meer zelfvertrouwen ervaart dan heb je kracht en met dat zelfvertrouwen wat je meer energie geeft word je krachtig en heb je zoveel zelfvertrouwen dat je energie zo krachtig toeneemt dat je zelfvertrouwen ongelooflijk in kracht toeneemt met zoveel energie tot het punt dat de kracht in je zelf zo hard stroomt dat die energie een boost van zelfvertrouwen geeft...’

Dit blijft zo doorgaan totdat je een verandering waarneemt in de fysiologie van de cliënt. Het is een zeer effectieve en snelle manier om mensen direct te veranderen. In het proces van verandering is dit een goede manier om mee te beginnen. Het gaat snel, conversationeel en komt zeer goed binnen omdat de cliënt in een trance is.

De blitz kan ook met meer stemmingen maar het is goed om slechts met drie te werken. Het wordt anders wel erg veel om te onthouden en om al die stemmingen ongeveer 21 keer te herhalen is dan wel erg veel. 3 stemmingen is vaak genoeg en handelbaar voor zowel jou als de cliënt.

Authority Strategy

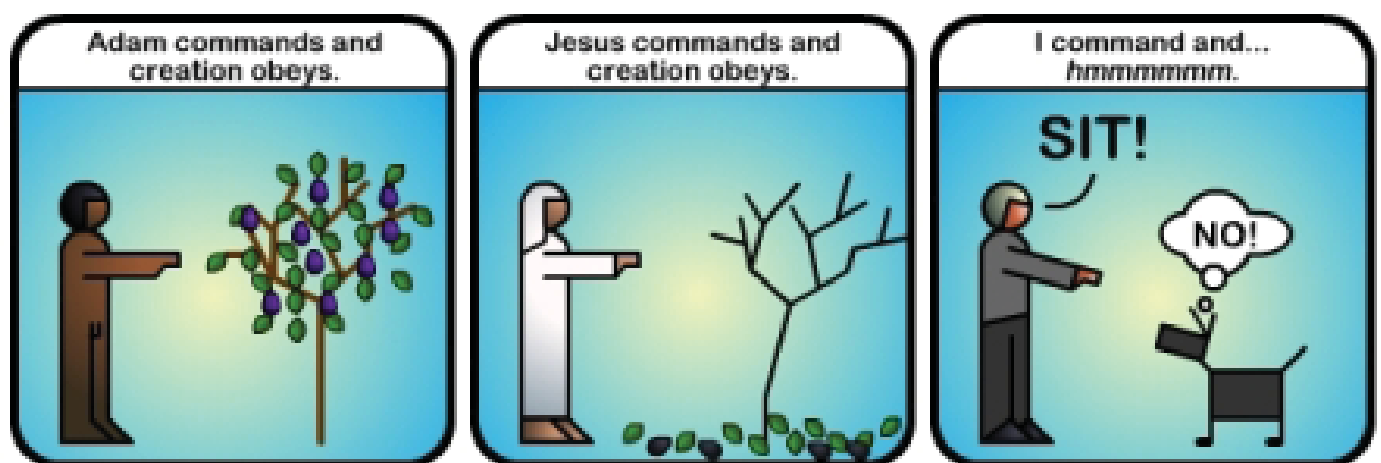
Om iemand onder hypnose te brengen is het belangrijk dat je autoriteit uitstraalt. Het is belangrijk dat mensen je gaan zien als de autoriteit op het gebied van hypnose. Die stemming en uitstraling zijn een voorwaarde om mensen onder hypnose te brengen. Wanneer mensen jou namelijk zo zien zullen ze eerder iets van jou aannemen.

Bijvoorbeeld de dokter heeft een enorme autoriteit. Als hij zegt dat het medicijn wat je krijgt het beste is wat er is dan neem je dat veel eerder aan dan wanneer de buurman het tegen je zou zeggen. Om goed te zijn in hypnose is het belangrijk dat je de rol gaat aannemen van 'de hypnotiseur'. Dan sorteert je een veel beter effect. Het maakt je werk wederom een stuk makkelijker wanneer je in die rol stapt. Sterker nog, alles wat je leert over hypnose valt of staat met deze strategie. Je kan minder weten over hypnose en beter zijn als hypnotiseur wanneer je jezelf neerzet als 'de hypnotiseur'.

Hoe doe je dat

Allereerst is het belangrijk dat je weet dat iedereen hypnotiseerbaar is. Daarnaast ben jij degene van wie ze verwachten dat jij ze onder hypnose brengt. Gebruik die verwachting. Gebruik het moment waarop je zegt dat je ze gaat hypnotiseren of dat je zegt dat je de hypnotiseur bent.

Wanneer je met therapie bezig bent volstaat het uiteraard om te zeggen dat je hypnotherapeut bent. Bij hypnotiseur hebben mensen andere verwachtingen dan hypnotherapeut. Afhankelijk dus van wat jouw bedoeling is om te gaan doen, schep je dus de verwachting, dat het gaat gebeuren. Jij bent daarvoor verantwoordelijk en neem dus ook die rol aan. Vanaf nu ben jij een hypnotherapeut of een hypnotiseur. Je bent iemand die mensen een verandering kan laten maken.



Still a way to go yet then!

Herkaderen

Een belangrijk onderdeel in het veranderingsproces van mensen is dat ze het anders gaan zien. Ze bekijken het probleem van een ander gezichtspunt. Daar zijn verschillende manieren voor. Een geweldige manier is een herkadering. Je zet het probleem in een ander kader. Je geeft het een andere betekenis.

Dit doen mensen al van nature. Wanneer er tijd overheen gaat dan worden de dingen die nu heel belangrijk zijn vaak minder belangrijk of juist meer. We geven het andere kaders. Als we de problemen die we nu hebben vergelijken met mensen die het vele malen zwaarder hebben dan ons, dan worden onze problemen ook minder erg. Ze krijgen een ander kader, oftewel een andere betekenis.

Dit principe kan je uitstekend gebruiken in de therapie. Wanneer iemand van het roken af wilt, dan kan je hem helpen om het roken in een ander kader te plaatsen. Vaak staat het 'roken' in een kader van gezelligheid, ontspanning of zelfs veiligheid. Het verplaatsen naar een ander kader kan het voor diegene makkelijker maken om ermee te stoppen.

Wanneer ze namelijk echt gaan geloven dat het slecht voor ze is, dodelijk is en smerig is, dan wordt stoppen niet alleen makkelijk, maar ook logisch.

Ook het idee dat het verslavend zou zijn en dus pijn gaat doen wanneer je stopt is alleen maar een idee. Het is niet verslavend, het is een gewoonte. Een hardnekkige wellicht, maar wanneer iemand dat kan geloven gaat het ook makkelijker.

Verschillende vormen

Er zijn verschillende manieren om te gaan herkaderen. De eerste is het veranderen van de context. Het gedrag wat ze nu doen op die plek is niet goed. Althans, zijn voelen dat als probleem.

Laten we als voorbeeld uitstelgedrag nemen. Voor veel mensen is dat een vaak voorkomend probleem. Vooral op de gebieden waar ze juist meer actie zouden willen ondernemen. Ik heb echter nog nooit iemand uitstelgedrag zien vertonen bij het oppakken van 20 euro wanneer ze het zien liggen op straat. Opeens hebben ze het dan niet. Ze kunnen dus wel actie ondernemen, alleen de context is anders. Mensen denken vaak dat sommige gedragingen slecht zijn. Dat is niet zo, ze zitten vaak alleen op de verkeerde plek. Een goede vraag om te stellen aan jezelf zou zijn:

'In welke situatie zou dit gedrag geweldig zijn?'

Wanneer we bij dit voorbeeld blijven kan je bij voorbeeld zeggen als dat gepast is:

‘Dus jij hebt uitstelgedrag? Geweldig! Stel je voor dat je steeds uitstelt om van die heerlijke chocoladecakejes te eten...Dan zit je zo op je streefgewicht..’

Je ziet in bovenstaand voorbeeld dat je dus het uitstelgedrag zo herkadert dat het opeens iets geweldigs is. Mensen die dat gedrag ervaren als iets slechts, zien nog niet het goede. Jouw taak is er voor om te zorgen dat ze dat wel zien. Het geeft een nieuw perspectief op de zaak waarin ze zitten. Zo zijn er nog veel meer voorbeelden te bedenken van waar dat gedrag ok is.

Oefening in drietal

Noem een gedrag wat jij beschouwt als slecht gedrag of minder goed en de anderen bedenken contexten waarin dat juist geweldig zou zijn.

Andere manieren

Er is nog een manier om een herkadering uit te voeren. Je kan het gedrag verplaatsen in een andere context, maar je kan het ook een andere betekenis geven.

Bijvoorbeeld. Een cliënt heeft het over zijn vrouw. Die doet er uren over om een jurk uit te zoeken in de winkel. Daar loopt hij zich vreselijk over te ergeren. Hij vindt het verschrikkelijk dat het zo lang duurt en dat ze er zo lang over doet om een keus te maken. Als coach kan je dit probleem herkaderen door het een andere betekenis te geven, bijvoorbeeld:

‘Geweldig, dan moet je wel een gelukkig man zijn. Als je vrouw er zo lang over doet om de juiste keus te maken en ze heeft jou gekozen uit al die mannen, dan moet dat je toch een goed gevoel geven, toch?’

In bovenstaand voorbeeld geef je een andere betekenis aan het gedrag van de vrouw. Het is niet goed of slecht wat ze doet uiteraard. Het is de man die het op zijn wijze interpreteert. Het is dan jouw taak om er een andere interpretatie aan te geven. Dat geeft vaak wonderlijke effecten.

Oefening in drietal

Noem een gedrag wat jij beschouwt als slecht gedrag of minder goed en de anderen bedenken een andere betekenis voor dat gedrag.

Woordherkadering

Een andere manier is om het woord een andere betekenis te geven. Dat is vaak een geweldige manier om iemand in een andere stemming te brengen. Woorden zijn magisch en geven een stemming mee. Denk maar eens aan het woord depressief. Daar word je niet echt vrolijker van. Na die laatste zin is het alweer anders omdat het woord vrolijk erin zit. Om de zin te begrijpen moet je weten wat vrolijk betekent en daar maak je dan onbewust beelden, geluiden en gevoelens bij. Als iemand dus steeds een woord in zijn vocabulaire heeft wat hem niet helpt, herkader het woord dan naar iets meer opbouwend.

Dat kan uiteraard ook andersom. Woorden die al positief geladen zijn nog positiever maken. Maak maar eens dit lijstje af en herkader de woorden naar iets positiefs. Ik geef een aantal voorbeelden:

Van negatief geladen naar iets positiefs

Geïrriteerd – Gedreven

Kwaad – Gepassioneerd

Depressief – Op weg naar een ommekeer

Van positief geladen naar iets nog positievers

Kalm – Sereen

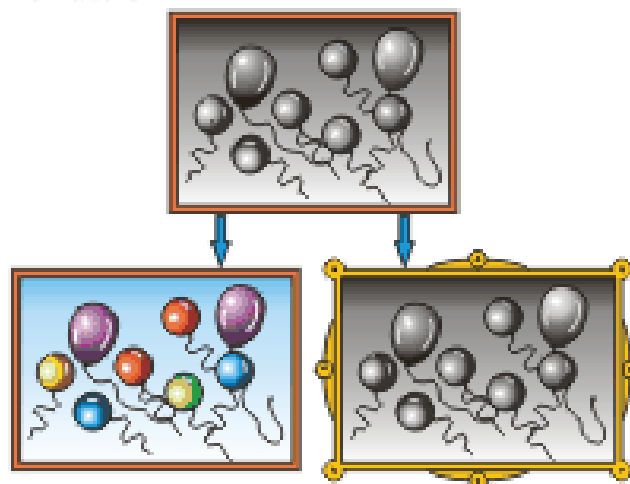
Plezier – Extase

Leuk – Hartstochtelijk

Oefening in drietallen

Schrijf een de emoties op die je ervaren hebt deze week. De anderen gaan die woorden ofwel nog positiever maken of neutraliseren.

Herkaderen



Ideomotorische signalen

Het ideomotorisch effect is het psychologisch fenomeen dat mensen spierbewegingen maken nadat ze deze onbewust bij anderen hebben waargenomen of doordat ze er onbewust aan denken. Je kan het gebruiken om contact te maken en te praten met het onderbewustzijn van de cliënt.

Wanneer de cliënt in trance is kan je vragen aan het onderbewustzijn om bijvoorbeeld bij 'ja' de wijsvinger te laten bewegen van de rechterhand. Bij een 'nee' kan het bijvoorbeeld een andere vinger zijn die dan beweegt. Wanneer je dat hebt ingesteld kan je met het onderbewustzijn praten zonder bemoeienis van het bewustzijn.

Six Step Reframe

1. Vind een gewoonte/gedrag wat je anders zou willen doen
2. Vind de waarde die het gedrag drijft
3. Breng cliënt in trance
4. Stel 'ja' en 'nee' signalen in
5. Vraag aan het onderbewustzijn om naar het meest creatieve gedeelte te gaan
6. Vraag om drie nieuwe manieren te vinden die de waarde invult
7. Let op de signalen of de manieren gevonden worden (ja-signaal beweegt)
8. Breng dan de arm omhoog en maak cataleptisch
9. Laat de arm naar beneden gaan alleen op het tempo en snelheid waarin het onderbewustzijn wil dat de nieuwe manieren compleet geïntegreerd gaan worden
10. Als de hand het been raakt veronderstel je dat die manieren geïntegreerd zijn en het onderbewustzijn verantwoordelijk neemt voor dit nieuwe gedrag
11. Denk aan een moment in de toekomst met het nieuwe gedrag
12. Haal cliënt uit trance

Deze methode is goed te gebruiken bij allerlei slechte gewoontes zoals nagelbijten, roken, verslavingen of boos worden. Het is vooral een goede manier om als afsluiter te gebruiken in een sessie. Je kan dan vooronderstellingen dat alle veranderingen die al zijn gemaakt ook direct integreren.

Regressie

Regressie is het teruggaan in het verleden. Het betekent letterlijk ‘teruggang tot vroeger stadium’. Als je in regressie gaat ga je dus letterlijk terug in de tijd naar het moment dat jouw probleem, pijn of gedrag is ontstaan. Je leert dan door herbeleving van die situatie, waar en hoe overtuigingen zijn ontstaan. Je leert waarom je bepaalde keuzes hebt gemaakt die je misschien anders had willen doen. Vaak is een deel van ons letterlijk blijven steken in die situatie en is het alsof dat deel in ons stil is gaan staan. Door opnieuw in contact te komen met die situatie en de persoon die jij op dat moment was, kun je alles weer in beweging zetten.

Door bewust onderscheid te maken tussen toen en nu, kun je bewust gaan kiezen voor nieuwe oplossingen en nieuw gedrag. Wanneer je in trance bent kun je eenvoudiger teruggaan in je verleden om zo onopgeloste zaken alsnog op te lossen. Je kan hierbij denken aan problemen uit je jeugd, traumaverwerking, iets weer herinneren wat je vergeten was of zelfs geboortetrauma's. Soms is het van belang om een herbeleving van de conceptie, zwangerschapsperiode van moeder en/of de geboorte te doen. Door te ervaren de manier waarop je eerste contact was met dit leven, kan je inzichten krijgen over de manier waarop jij in dit leven staat.

Reïncarnatie

Bij reïncarnatie geldt hetzelfde als bij regressie, alleen gaat het dan om een vorig leven. Er wordt dan teruggedaan naar een vorig leven om op die manier patronen die zich in meerdere levens herhalen te doorbreken. Angst voor de dood is een veel voorkomende angst die vaak te maken heeft met vorige levens.

Bij reïncarnatietherapie is de manier waarop je het leven verliet belangrijk in herbeleving. Uit vorige levens worden vaak angsten en overtuigingen meegenomen naar een nieuw leven en kunnen daardoor keuzes beïnvloeden die in dit leven gemaakt worden. Het is overigens niet van belang om te geloven in reïncarnatie voor een goede werking van de therapie. Het kan gebeuren dat wanneer je werkt met regressie dat je uitkomt in een vorig leven. Het is de subjectieve ervaring van de cliënt en die kan daar iets mee. Of het waar is of niet staat niet ter discussie. Het gaat om het resultaat.

Tijdlijn

Een manier om regressie toe te passen is om te werken met een tijdlijn. Een tijdlijn gebruiken we om de situaties te ordenen in het verleden of toekomst. We hebben allemaal een manier voor onszelf gevonden om onze situaties te ordenen. Hoe weten we namelijk of iets gisteren is gebeurd of juist morgen nog gaat gebeuren. We moeten iets doen om te weten of het in de toekomst ligt of in het verleden.

We gebruiken de term 'tijdlijn' om aan te geven hoe we intern onze tijd presenteren. Als we geen systeem zouden hebben om tijd intern te coderen, dan zou het moeilijk zijn om een onderscheid te maken tussen dingen die een paar weken geleden zijn gebeurd en iets wat drie, vier of tien jaar geleden is gebeurd.

Onze perceptie van tijd heeft een structuur die kan worden onderzocht en worden aangepast als dat nodig of nuttig is. De beelden die we hebben van ons verleden bevinden zich op een andere plaats in het geheugen dan de beelden van de toekomst. Als je denkt aan ervaringen uit het verleden en je iets voorstelt in de toekomst en waarneemt waar ze in je geheugen zijn gelokaliseerd, dan kun je een denkbeeldige lijn tussen je verleden en je toekomst trekken. Die lijn is jouw tijdlijn.

Soms geven mensen heel duidelijk aan hoe ze hun tijd intern verwerken. Misschien is het je wel eens opgevallen dat als sommige mensen over hun verleden praten ze naar links of naar achteren wijzen? En als ze het over hun toekomst hebben ze naar rechts of naar voren wijzen?

Gebruik van tijdlijnen

Met tijdlijnen kan je makkelijker in het verleden gaan. Het is een nieuwe geavanceerde manier van regressie. Wanneer je dit in trance doet zal je merken dat het ook voor de cliënt makkelijker is om sneller het verleden in te gaan. Het is ook makkelijk om herinneringen voorgoed te veranderen. Een goede manier om dat te doen is de manier hiërarchisch beschreven.

Transferring Resource

1. Laat cliënt denken aan een probleem in het verleden
2. Breng cliënt in trance
3. Laat cliënt boven zichzelf zweven
4. Laat de cliënt dan terug in het verleden zweven boven hun tijdlijn
5. Laat hem zweven boven die herinnering en ga er net voorbij
6. Associeer de cliënt dan weer op de tijdlijn net vóór die gebeurtenis
7. Vraag dan wat hij nodig hebt (hulpbron) om dat moment anders te ervaren
8. Associeer hem met de hulpbron
9. Laat hem dan in het moment stappen en ervaren hoe het is met nieuwe hulpbron
10. Ga dan door de tijd heen naar het nu met dat gevoel en doe dat vrij snel
11. In het nu laat je hem kijken naar de toekomst met dat nieuwe gevoel
12. Future pace

Regression association

1. Denk aan een probleem in het verleden
2. Breng cliënt in trance
3. Breng de cliënt terug naar dat probleem in het verleden en associeer hem daarin
4. Laat de cliënt dingen zien, horen en voelen die er toen ook waren
5. Wanneer er een significante verbetering is plaatsgevonden, breng de cliënt terug
6. Haal hem uit trance en laat hem denken aan het probleem wat hij had

Bovenstaande methode is goed om alles weer in perspectief te gaan zien in wat er gebeurt is. Door meer zintuiglijke informatie toe te laten in die situatie gebeurt er een verandering.

Het geboortetrauma

Er zijn veel verschillende manieren om regressie te doen. Het is ook mogelijk om de geboorte weer te beleven en zo het geboortetrauma op te lossen. Vaak kunnen daar problemen aan vastzitten. Wat je dan kan doen is de cliënt meenemen het verleden in tot voorbij de geboorte. Je kan de cliënt dan laten ervaren hoe het is om in de buik van de moeder weer wederom te zijn. Van daar kan hij de geboorte opnieuw beleven, maar met de kennis van nu. Dat geeft vaak heel veel inzicht en verlichting op verschillende niveaus.

De geboorte is een heftige gebeurtenis voor moeder en zeker ook voor het kind. Als kind zat je veilig, donker en warm en opeens werd het licht en koud. Je kan je voorstellen wat dat met je doet. Een keizersnee kan ook vaak voor problemen nu zorgen omdat er onderliggende overtuigingen en emoties op dat moment werden gecreëerd. Ze zeggen zelfs dat keizersnee-kinderen gevoeliger zijn voor verslavingen en dat het alcoholprobleem in Rusland mede daardoor veroorzaakt is.

Wat ook zeer goed werkt is het helen van het innerlijk kind. Vanuit de traditionele hypnotherapie is dit de meest effectieve methode die er is.

Het helen van het innerlijk kind

1. Identificeer emotie
2. Induceer trance
3. Ga naar eerste keer wanneer je die emotie had
4. Dissocieer, terug naar het nu, veilig op dit moment
5. Herkader het voorval zodat 'het kind' weet dat het ok gaat worden
6. Kies een veilig moment ervoor en erna
7. Laat het kind door de loop gaan (veilig tot veilig)
8. Volwassene coacht het kind
9. Ga weer door de loop tot het punt dat emotie neutraal is
10. Vergeef iedereen in de gebeurtenis inclusief het kind
11. Re-integreer het kind in de volwassene

Inducties

Hypnose is ook bekend om zijn snelle inducties. Een van de meest bekende inducties is de Handshake Interrupt. Dat vergt enige training en de taalpatronen zijn ook belangrijk. Hieronder staan de stappen.

De Handshake Interrupt

1. Je steekt je hand uit. Op het moment dat iemand je een handdruk wilt geven pak je met je duim en wijsvinger van je andere hand de pols van de ander.
2. Je brengt de hand voor het gezicht van de ander. Met je andere hand wijs je naar die hand. Je zegt daarbij: *'Kijk naar je hand'*
3. Dan zeg je de volgende zin : *'Kijk naar de lijnen in je hand en merk dat die lijnen vervagen'*
4. Dan duw je de hand iets naar het gezicht en zeg je: *'En als je merkt dat je hand naar je gezicht aan het gaan is, verandert ook de focus van je ogen'*
5. Dan zeg je als de hand bijna bij het gezicht is: *'En terwijl je merkt dat de focus van je ogen verandert, zal je als je vingers je gezicht raken je ogen sluiten'*
6. Dan zeg je als de ogen sluiten: *'Slaap..dieper..en dieper'* en verdiep je de trance

Het is belangrijk dat je de motoriek en de zinnen kan dromen. Het maakt het dan een stuk makkelijker om deze inductie te doen. De handshake vergt wat oefening maar is wel spectaculair. Je kan de arm daarna ook nog cataleptisch laten hangen in de lucht wat ook een geweldig effect heeft. Uiteraard zijn er verschillende variaties te bedenken hierop en dit is de basismethode. Heb je die onder de knie dan kan je eindeloos variëren hierop.

De Butterfly Inductie

1. Je pakt de hand van de ander (als in een handdruk)
2. Je zegt: *'Kijk naar mijn vinger en volg deze'*
3. Als degene de vinger volgt alleen met de ogen zeg je er ook bij dat hij je moet volgen met zijn hoofd
4. Je zegt tegen de ander dat je vinger verandert in een vlinder en je beweegt als je vingers op en neer in een snelle beweging. Je hand gaat nog steeds heen en weer
5. Je beweegt met je andere hand de arm van de ander een beetje en voelt zo of de ander ontspannen is en meegaat
6. Als de ander meer ontspant en je goed volgt, beweeg je je hand naar boven en dan recht naar beneden
7. Terwijl de ander dat volgt en dus zijn hoofd naar beneden doet, ruk je licht aan de arm met je andere hand
8. Je zegt: *'Slaap, dieper en dieper'*, pakt het hoofd en duw je zacht naar beneden
9. Je verdiept de trance

De vorige inductie gaat heel snel en is zeer makkelijk te leren. Waar je op dient te letten is of de ander volgt. Als dat niet het geval is geef je directe opdrachten om dat wel te doen. Het is zeer belangrijk namelijk dat de ander volgt anders is het effect van de inductie er niet.

De Elman Inductie

1. Plaats je hand boven de ogen. Laat de persoon daar naar kijken en echt focussen.
2. Zeg tegen hem dat hij je hand moet volgen met zijn ogen
3. Breng je hand naar beneden en als die hand beneden is zeg je: *'Sluit je ogen'*
4. Zeg dan: *'Laat alle spieren rondom de ogen ontspannen...diep ontspannen'*
5. Verdiep dan de trance

Elman inductie (2)

1. Zeg tegen de persoon: *'Sluit je ogen en doe net alsof je je ogen niet meer kan open-doen. Doe heel hard alsof ze compleet dicht zitten en je ze niet meer open kan doen. Doe heel hard alsof je ze niet meer kan opendoen'*
2. Zeg dan: *'Probeer ze nu open te doen'*
3. En dan: *'Zo lang je ze niet open kan doen ga je dieper in hypnose'*

De Elman inducties zijn zeer eenvoudig en zeer effectief. Het gaat nogmaals vooral om de intentie van jou. Dat maakt het of breekt het.

Stacking Realities en Confusion

Een andere manier om iemand in trance te brengen is het opstapelen van realiteiten.

Bijvoorbeeld:

'Ik zat laatst in de kroeg met een groepje, een beetje net als deze groep. Ik vertel wat over ontspanning en het deed mij op dat moment denken aan een verhaal wat Milton Erickson vaak vertelde. Hij vertelde een verhaal over zijn grootvader uit Zweden die een boerderij had. Iedere morgen ging hij de koeien uit de stal laten en om ze rustig te maken vertelde hij dan met rustige stem: 'Blijf kalm en rustig' en ze werden inderdaad kalmer en rustiger'

Op dit moment is het voor iemand moeilijk te volgen wie wat en waar zegt. Ben ik het die het hele verhaal vertelt nu of in de kroeg of Milton die een verhaal vertelt over zijn grootvader. Of is het de grootvader die zegt 'Blijf rustig'.

Wanneer je dit doet veroorzaak je een milde verwarring die hypnotisch werkt en het onderbewustzijn openzet voor suggesties.

Tieds.nl

Training Opleiding Coaching



Hypnotherapie