

AVANSERT PROGRAM

A4 Avansert Hypnoterapi



i samarbeid med

With)n Sight

Et tilbakeblikk: Hva er hypnose?

Det finnes mange misoppfatninger og myter om hva hypnose er. Generell offentlig uvitenhet har skapt mange feilaktige oppfatninger og misforståelser omkring det tilsynelatende uforklarlige som skjer der hvor hypnose brukes. Denne situasjonen har først og fremst oppstått i kjølvannet av scenehypnose, rett og slett fordi det er i en scenehypnotisørs interesse og opprettholde mystikken omkring denne formen forhypnose.

Psykologen Joe Griffin har imidlertid tydelig demonstrert at hypnose simpelthen er en måte å initiere og utnytte det vi kjenner som REM tilstand (Rapid Eye Movement), for å oppnå en mer fordelaktig måte å tolke verden omkring oss på.

REM er et fenomen vi oftest kan observere hos en person som sover, og forbindes med drømmeaktiviteten i hjernen.

Evnen til å lære og skape nye adferdsmønstre mens vi er i REM tilstand, begynner allerede før vi er født. I løpet av svangerskapets siste 3 måneder, vil et foster tilbringe opptil 80% av tiden i REM tilstand. Joe Griffin mener at babyen i løpet av denne tiden vil etablere de grunnleggende mønstrene for instiktiv oppførsel. Dette gjør det mulig for babyen å komme til verden med overlevelsesinstinktet allerede på plass. Disse instinktene er bare delvis spesifisert, slik at de senere kan tilpasses miljøet – f.eks. vil en baby kunne suge på en brystvorte, en finger eller en flasketut.

Griffin understreket at REM tilstand kunne oppnås i både våken og sovende tilstand.

Mennesker går naturlig inn i REM tilstand når de dagdrømmer, eller hvis de er i sjokk. Det er i denne tilstanden at sinnet kan oppdatere sine instiktive responser til det som oppleves. Når man opplever en intens emosjonell tilstand (som et sjokk), vil hjernen registrere de miljømessige stimuli, og dette kan så danne mønster for fremtidig adferd. Denne naturlige prosessen kan hypnotisk ”programmere” mennesker til senere å få ”flashback” og en følelse av panikk når de blir konfrontert med noe som kan minne om det opprinnelige traume.

En annen måte å oppnå våken REM tilstand på, er gjennom å respondere på suggesjoner om å gå inn i en avslappet tilstand som så ”kopierer” REM drømming mens man er våken.

Hypnotiserte klienter har således tilgang til bevisste prosesser, mens de er i en REM-lignende drømmetilstand, og kan således modifisere sin instiktive programvare.

Dersom en person frykter det å snakke foran forsamlinger, kan han i hypnose guides til å oppleve det å snakke foran andre som en behagelig opplevelse. Resultatet vil dermed sannsynligvis være at han i fremtiden vil glede seg til en slik opplevelse, og oppleve det som behagelig.

Instiktiv programmering finner alltid sted via REM tilstand. Hypnose kan derfor oppfattes som en måte å få tilgang til REM tilstand, for å oppnå fordelaktige endringer. All effektiv terapi vil utnytte REM tilstand, enten terapeuten er klar over det eller ikke.

Det ubevisste sinnet og feilkoblinger

Vi mennesker har alltid visst at det finnes mer enn det vi bevisst er klar over. Denne ekstra ”dimensjonen” har blitt kalt både underbevisst og ubevisst sinn.

Man trodde tidligere at det ubevisste sinnet var tilholdssted for primitive behov og frykt. Moderne hjerneforskning har vist at hjernen må lagre det meste av det vi oppfatter ubevisst, for å unngå at vi blir overveldet av alt vi vet, husker, ser og hører. Slik lagring oppnås gjennom en prosess som er analogt med sammenkoblinger – å kategorisere all lik informasjon sammen, og linket gjennom assosiering det denne informasjonen har til den aktuelle kategorien.

Sammenkoblinger skjer når noe i omgivelsene produserer et automatisk mønster av respons fra ditt ubevisste sinn. Du kan f.eks. høre en bestemt melodi på radioen, som kobles sammen med et gammelt minne fra skoletiden, og du tenker umiddelbart på en gammel skolekamerat. Enkelt sanger kan også få noen til å føle seg trist, dersom denne sangen har vært knyttet til en trist hendelse fra fortiden. Selv om du ikke har hørt sangen på 20 år. Koblingen er likevel blitt lagret.

Feilkoblinger

Det er (desverre) mulig å lære «feilaktige» mønstre gjennom instinktiv betingning. Vi kan lære å reagere uønsket gjentatte ganger til et bestemt stimuli, f.eks. lære å reager med frykt på noe som er fullstendig ufarlig. Slik feilaktig sammenkobling er mer kjent som fobi. En røyker kan ha lært, gjennom repetisjon, å koble det å røyke en sigarett med det å ta seg en drink. Det er ingen logisk sammenheng mellom røyk og drink, men de er instinktivt og feilaktig koblet sammen. Når du først forstår og gjenkjenner hvordan slike sammenkoblinger skjer i det ubevisste, og hvordan slik sammenkobling står sentralt i emosjonelle problemer, blir det lettere å forstå hvordan mange bekymringer og problemer oppstår, og dermed også hvordan de kan fjernes.

Viktigheten av oppmerksomhet

For å utvide forståelsen av hypnose, må vi se nærmere på “oppmerksomhet”, enn det vi vanligvis legger i det ordet. Vi har alle blitt fortalt siden barndommen, at vi må følge med. Uten egentlig å bli fortalt hva det egentlig innebærer, hvilke egenskaper som kreves, eller hvordan vi håndterer denne oppmerksomheten på en hensiktsmessig måte.

I dagens samfunn blir vi konstant bombardert med millioner av inntrykk, alle konkurrerer om vår oppmerksomhet. Folk betales store summer for å finne nye måter å fange vår oppmerksomhet på, og mange av dem lykkes ofte i å selge oss produkter, eller tjenester. Ikke rart mange av oss innimellom har vanskelig for å kontrollere hva som egentlig opptar tankene våre fra det ene øyeblikket til det andre.

Østlige kulturer har imidlertid kjent til viktigheten av oppmerksomhet i århundrer. Et populært uttrykk sier hvordan sinnet, uten trening, hopper rundt i trærne som en gruppe apekatter. Å trene sinnet er å betrakte som en viktig egenskap. Meditasjon, kampsport og selv ritualet rundt det å drikke te, har en beroligende effekt på sinnet, og retter oppmerksomheten inn på en meningsfull, og fokusert måte.

Oppmerksomhet er således en måte å legge merke til hvilke av de millioner av stimuli vi blir utsatt for, som vi velger å ha fokus på, samt hvordan vi velger å respondere på disse.

Den hypnotiske tilstanden

Når vi er i REM tilstand, hypnotisert, eller i “transe”, blir vår oppmerksomhet redusert til å ha fokus på bestemte områder. Det vanlige ”selvsnakket” til vårt bevisste sinn stilner, og det blir enklere å rette tankene våre i den retning vi ønsker. Denne tilstanden brukes naturlig av kroppen når vi trenger pusterom fra bevisst konsentrasjon, som f.eks. når vi stirrer ut av vinduet

og dagdrømmer, eller rett og slett når det blir vanskelig å konsentrere seg og vi føler behov for å ta en pause. Vi er også ofte i en transestand når vi er oppslukt av noe vi liker, eller en fengslende bok, når vi utøver sport eller til og med når vi baker en kake. Den umiddelbare omgivelsen blekner bort, og vår oppmerksomhet fylles med det vi holder på med.

Konverserende hypnose: spesifikke språkteknikker

- **Bruk stemmen din**

Begynn med å snakke med vanlig stemme/tono, og vanlig tempo. Senk tempoet i løpet av induksjonen, og gjør stemmen din litt mykere. Dette gjøres mens klienten slapper mer av, og du leder dem inn i transe.

Tilpass stemmen til ordene du sier; vær energisk når du formidler noe som har med entusiasme å gjøre, og la stemmen være myk når du snakker om avslapping og ro.

- Husk: det er lett å snakke for fort under hypnose, men vanskelig å snakke for langsomt. Gi klienten tid til å oppfatte fornuften i ordenedine.

- Pass på at språket ditt er **positivtorientert**

Årsaken til dette er som følger: Dersom du sier "ikke en ubehagelig opplevelse" må de først forstå hva en ubehagelig opplevelse er, slik at de vet hva det ikke er snakk om. Klienten, som er i en mottakelig transetilstand, skal ikke bruke mye av tiden på å tenke på ubehagelige ting, for å unngå å tenke på dem. Dessuten er det enklere å si: "en behagelig opplevelse".

- **Bruk nominalisering**

Nominalisering er ord som naturlig induserer transe, d.vs. at klienten må "gå inn" i seg selv for å finne meningen. Slike ord har derfor ofte litt ulik betydning fra person til person. Ordet murstein har f.eks. samme betydning for alle mennesker, mens ordet harmoni fort kan gi ulike betydninger for ulike mennesker.

Noen Nominalisasjoner				
Fredfull	Rolig	Kjærlig	Avslappet	
Proffesjonell	Trygg	Redd	Suksess	Vakker
Morsom	Sunn	Fantastisk	Smakfull	

- Overlappende sanseopplevelser

Jo mer av våre sanser som involveres (syn, lyder, smak, føler, lukt) jo bedre virker hypnosen. Ettersom det ubevisste sinnet er så opptatt med å behandle all denne informasjonen vil det være liten eller ingen tid til vanlige gjøremål. I tillegg oppnås slike aktiviteter lettest i vår høyre hjernehalvdel. Dette gjør det derfor enklere for høyre hjernehalvdel å overta slik aktivitet. Dette fører til en opplevelse av å se eller "å være i" det som skjer, uten noen bevisst innsats. Du har erfart denne tilstanden

- Vær generell – **bruk antydrndespråk**

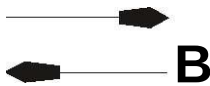
Tidligere var det vanlig at hypnoterapeuter trodde det var nødvendig å få klientene til å gjøre nøyaktig som de ble befalt, og at det derfor var nødvendig å vite hva som foregikk i hodet til klienten til enhver tid. Det er nå anerkjent at det er mer effektivt å tillate klienten å skape sin egen opplevelse, veiledet av forslag fra hypnoterapeuten, uten for mange detaljer, som kan være motstridende til det klienten opplever der og da

• **Konstruere et skript** ○ Start med en

normal stemme

- Snakk til personen om ting som er rundt om, gradvis kan du senke tempoet og få inn mykhet og varme i stemmenden
- Underhold fantasien
- Snakk igjen om ting som omgir klienten din, og gradvis blir volumet og tempoet på stemmen normal .

Oppgave 1: Konverserende Hypnose

Del En  A spør B om en fin og hyggelig opplevelse, og spør spørsmål om alle aspekter av hendelsen. Spørsmålene må være detaljert og spesifikk nok, slik at tilstrekkelig informasjon blir samlet inn, for å gi en god forståelse av opplevelsen. Dette gir ikke bare A et godt inntrykk av hva B liker for bruk i del to, men inkluderer også et nivå av transe, ettersom B husker detaljene av opplevelsen.	Del To  A kaller frem B sine erfaring ved bruk av hypnotisk språk. A kan begynne med å si, "Det virker for meg som at du liker å ... og en av de tingene du liker best er ... Jeg vet ikke helt om du kan ... akkurat nå ..." B's øyne kan lukkes ved hjelp av avslapping og fokus.
Hypnotisk teknikk Endre stemmen - ro ned tempoet og finn en mykere tone. Bruk alle sansesystemer - ta med detaljer som involverer syn, lyd, lukt, berøring og kropps følelser. Gi tilbake samme språk - bruk ordene B bruker til å beskrive sine erfaringer. Nominalisasjonene - 'prosess ordene' som betyr at B må å "gå inn i seg selv" for å få finne betydning av ordene. Givende språk - heller enn å fortelle at B kan se, eller føle noe. Spør eller foreslå. Nyttige uttrykk er "Jeg lurte på om ...", "Jeg vet ikke om ...", "En person kunne ...", "bare legge merke til om ..."	Observasjon  Under øvelsen, kan hypnoterapeuten få tilbakemelding om tilstanden til den andre ved å se etter "transe indikatorer" som listet nedenfor. Disse indikatorene vil vise den økende avslapningen hos den andre parten. Transe indikatorer - Fast blikk - Ansiktsmusklene 'mykner' - Endringer i hudfargen - Stillstand - Mindre ubekvemme bevegelser - Endringer i blinking og svelging - Roligere pus tog puls - Små rykninger - Fjernt blikk - Endret talekvalitet - Forsinkede svar/responser - Dissosiasjon - Avslappede muskler
Med en gang B har nådd en transe tilstand, kan A foreslå på at B vil bli mer avslappet, dypt avslappet, eller bare ta B tilbake til rommet. Dette gjøres ved å lede oppmerksomheten til B tilbake til sine omgivelser og snakke med en mer "normal" stemme. Deretter bytter A og B roller. Hver "runde" bør ta ca 10 minutter. Dette vil gi deg en forståelse av hvordan å lokke fram en transe, hvordan å fortelle når noen er hypnotisert, øvelsen er også nyttig for å trene deg selv i selvhypnose.	

Sanseinformasjon

Spør partneren din : “på favorittplassen din/i minnet ditt, hva kan du...”

Noter responsen nedenfor til bruk i del 2 av oppgaven

se?	høre?
føle? (følelser inni kroppen)	kjenne? (utenfor kroppen)
lukte?	smake?

Oppgave 2: Trappetrinn fordypning

Oppgave 3: Hypnotiske språkmønstre

Skjulte kommandoer

Feks: Jeg har erfart at jeg kan *slappe dypt av* i badekaret.

Forutantagelser

Feks. Og jeg lurur på, hvilken hand vil løfte seg først?

Illusoriske valg

F.eks: Ville du ønsket å gå inn i en middels eller dyp transe?

Trappetrinn fordypning

1. Foreslå eller spør om personen kan forstille seg på toppen av en trapp (eller på bunnen av en trapp dersom det er tryggest) med 10 trinn (kan være spiralformet, rett, stein, tre, eller noe annet...).
2. Foreslå at trappen leder til et sted veldig rolig og fredfullt...
3. Foreslå at hvert trinn vil gi økt avslapping...

Tell fra 1 til 10 og synkroniser tellingen med pusten til din partner

La stemmen bli lavere og sett ned tempoet på stemmen din underveis, og la den andre part få bruke alle sine sanser til å legge merke til detaljer.

4. Foreslå at i bunnen av trappen (eventuelt på toppen) er det en dør, eller en gate eller en bue, eller noe annet som der er mulig å gå eller drive gjennom til et rolig og behagelig sted for å slappe av (kan være en hage, et rom, en strand, eller noe annet ...)
5. Gi tid og rom for avslapping og nytelse...og igjen kan du gi forslag om å legge merke til alle detaljene i denne omgivelsen...
6. Reversere prosedyren for å få klienten ut av transe, telle baklengs, tilbake opp trappen (eller ned) og kanskje avslutte med å være tilbake til full bevissthet.
7. Å gjenta denne induksjonen, vil skape en kobling mellom telling ned prosessen og avslappingsresponsen, som kan brukes for raskselvhypnose. Husk å bruke hypnotiske nominalisasjoner for å skape en multisanseopplevelse, akkurat slik som du gjorde i den første øvelsen.

OBS: Av og til kan noen ønske å gå opp trappa, eller være bekymret for å gå ned trappa; Hvis dette skjer, kan du bruke en vei, sti eller en heis i stedet.

Grunnleggende behov

Vi er alle født med medfødte behov, helt slik som hver organisme i universet, og våre instinkter driver i oss for å få disse behovene oppfylt. All atferd kan sees på som en ubevisst og instinktiv driv, for å møte en eller flere følelsesmessige og fysiske behov.

Vi kan alle spore av noen ganger, men med en grundig kjennskap til hva de grunnleggende behov er, og hvordan de kan møtes på ulike måter, vil det gi deg muligheten til å komme tilbake på sporet igjen, uansett hva du opplever.

Tilsynelatende komplekse og psykiske helseproblemer, kan ofte forklares og hjelpes gjennom en bevisstgjøring av feil mønstergjenkjenning og forståelse for hva som skjer når grunnleggende behov ikke er oppfylt.

The Human Givens Foundation har nøye kategorisert de ulike behovene, og utvidet vår forståelse av hva som skal til for å sikre vårt mentale og fysiske velvære.

Listen inneholder ni grunnleggende behov:

1) Oppmerksomhet

Intern-forbindelse med andre mennesker er avgjørende for menneskelig overlevelse. Uten regelmessig kvalitetskontakt med andre mennesker, psykisk helse, emosjonell tilstand og atferd, kan det føre til ganske drastiske lidelser.

Dersom oppmerksomhetsbehovet blir møtt utenfor jobben, da har arbeidstakeren mer kapasitet til å arbeide effektivt, på grunn av at det da er mindre sannsynlig at deres emosjonelle behov kommer i veien på jobb. En psykoterapeut som får oppmerksomhetsbehovet sitt dekket i møte med sine klienter, jobber lettere, og trenger ikke å tenke på å jobbe så hardt med tillit og oppmerksomhet.

2) Sinn-kropp-tilkobling

Den måten vi ser på oss selv, har fysisk direkte innvirkning på vårt psykiske velvære. Vi må ha nok hvile, søvn, mosjon og riktig type mat og drikke. En sikker måte å framprovosere et mentalt og fysisk sammenbrudd på, er å frata noen all form for selskap/vennskap, mat, drikke eller søvn.

(Dette er et fakta som undertrykkere over hele verden er godt kjent med.)

3) Formål og mål

Mennesker ser ut til å være konstruert for å sette seg mål inn i fremtiden - og dermed også få noe konstruktivt å jobbe mot. Kunst og teknologi er utviklet fordi mennesker har grunnleggende behov for å lage mål som gir en følelse av mening til livet.

4) Tilkobling til noe større enn oss selv

Vi føler oss lykkeligere når vi har en følelse av forbindelse til likesinnede mennesker eller andre som deler våre oppfatninger og som vi jobber sammen med for et felles mål.

5) Kreativitet og stimulering

Vi har en tendens til å føle oss sunnere og gladere når våre liv stimulerer oss til å være kreativ og oppfinnsom. Kjedsomhet og mangel på prestasjon gjør oss misfornøyde og deprimert. Mennesker har alltid "dyttet forover". Kreativ stimulering på ett område, oppmuntrer til utvikling av nye sammenkoblinger i hjernen vår. Disse nye nevrologiske koblingene kan brukes til andre hjernefunksjoner, og dermed forbedre andre deler av våre liv. For eksempel, dersom noen lærer å danse, kan dette også styrke deres matematiske evner.

6) Følelse av trygghet og sikkerhet

Uten en følelse av sikkerhet og trygghet i livet kan vi bli utsatt for angstforhold som hindrer normal funksjon. Vår overlevelse som barn er avhengig av andre som leverer denne følelsen av sikkerhet til vi kan møte dette behovet selv.

7) Intimitet og tilkobling

Det er viktig å føle at minst én person virkelig kjenner oss for hvem vi er og som tillater oss å slappe av og være "oss selv" fullt og helt. Dette kan være en partner, en venn eller et familiemedlem. For noen mennesker kan dette behovet for en slik tilknytning erstattes av et elsket kjæledyr: 'Min katt forstår meg virkelig! Det å ha en nær relasjon er viktig for utviklingen av et sunt følelsesliv.

8) Følelse av kontroll

Følelsen av at man har "kontroll" - enten det er i en gitt situasjon eller i livet generelt - kan føre til følelser av håpløshet. Det finnes mange eksempler på mennesker som blir plassert i omsorgsboliger og som av den grunn "gir opp" livet fordi de føler at alle valg blir tatt over hodet på dem av andre.

9) Status

Følelsen av at vi har noe verdifullt å bidra med, at andre mennesker setter pris på våre talenter, bidrar til en følelse av styrke og velvære.

Dersom våre behov ikke er eller kan ikke bli møtt på en sunn måte, vil vi prøve å få dem oppfylt annen måte, selv det å få skadelige og usunne vaner som fyller tomrommet på den kraftige driven i oss til å få dekket behovet på en eller annen måte. Mange mennesker driver med selvmedisinering, med for eksempel for mye alkohol. Dette gjør de i et forsøk på å slappe av, eller for å få hjelp til å koble sosialt med andre. Andre mennesker kan bli avhengig av spenningen som narkotika gir. Dette gir også kroppen mistolkede signal i måten å møte behovet for stimulering.

Gjør man praktiske tiltak for å få disse behovene oppfylt på riktig måte, kan det være de første skrittene i riktig retning mot en reell problemløsning.

Det å iverksette tiltak på de riktig grunnleggende behovene, er mye mer effektivt enn å bli fanget opp i det vi kan kalle "blindgate bekymringer" og grublinger som ikke fører til noen løsning.

Å oppfylle grunnleggende behov, vil alltid komme i forkant av oppfyllelsen av det vi kan kalle 'høyere behov' for å lære og utvikle seg.

M 4 Avansert Hypnoterapi Copyright: Hypnoseakademiet © Within Sight ©

Møte de grunnleggende behovene

Ha en følelse av trygghet og sikkerhet

Å gi og å få oppmerksomhet

Ta vare på kropp og sinn forbindelsen

Ha mål og mening

Være forbundet med noe større enn en selv

Kreativitet og stimulering

Føle seg forstått og på nett (intimitet)

Ha en følelse av kontroll

Ha en følelse av å bli strukket

Status

En personlig gjennomgang

Alle kan ha nytte av å vurdere livet sitt en gang i blant – si hver sjette måned, eller så. Kanskje du har lyst til å utføre denne analysen for deg selv, i ditt eget tempo.

For å hjelpe deg, har vi utarbeidet denne skalaen som du kan bruke, og du kan bruke for å tenke på områder av livet ditt som kan forbedres, eller som du ønsker å forbedre. Her kan du bruke de neste sidene til å tenke litt gjennom det, etter at du har fylt ut skjemaet for det som er aktuelt for deg her og nå

På en skal fra 1 – 10, hvordan opplever du at behovet ditt blir dekket akkurat nå?

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ha en følelse av trygghet og sikkerhet										
Å gi og å få oppmerksomhet										
Ta vare på kropp og sinn forbindelsen										
Ha mål og mening										
Være forbundet med noe større enn en selv										
Kreativitet og stimulering										
Føle seg forstått og på nett (intimitet)										
Ha en følelse av kontroll										
Ha en følelse av å bli strukket										
Status										

Tenk på om det er noen måter at disse behovene kunn vært mer tilfredstillende for deg.

Ha en følelse av trygghet og sikkerhet

Å gi og å få oppmerksomhet

Ta vare på kropp og sinn forbindelsen

Ha mål og mening

Være forbundet med noe større enn en selv

Kreativitet og stimulering

Føle seg forstått og på nett (intimitet)

Ha en følelse av kontroll

Ha en følelse av å bli strukket

Status

Metaforer – Din vei til klienten sin verden

www.within-sight.com

1

Hva er en metafor?

*‘Anvendelse av et navn eller en beskrivelse
av noe som ikke er bokstavelig talt
aktuelt.’*

- Mennesker har en spesiell evne til å identifisere metafor
- Knyttet til instinktive maler og mønstre
- Vi kan bruke metafor for å oppdatere våre instinktive maler • Kan ikke unngå det

www.within-sight.com

2

www.within-sight.com

Metaforer-hvorfor bruke det?

- Kraftfull og indirekte måte å få en reframing
- Gir en individuell mening til klienten, derfor kan metaforer brukes til å endre klientens syn på en ting, uten å direkte fortelle hvordan klienten bør tenke
- Bruker den allerede etablerte linken til følelsene
- Et skifte i oppfatninger og følelser, kan føre til adferdsendringer
- Gir rom for egne konklusjoner

3

Metaforer-hvorfor bruke det? 2

- 'Soars over the jagged rocks of reason.'
- Mulig å huske, virker logisk
- Hvis du bruker metaforen til klienten, snakker du bokstavelig talt klientens språk.
- sinn/ kropp-tilkobling påvirkes gjennom metaforer - kan endre kjemien i kroppen

www.within-sight.com

4

Metaforenes unikhet - oppgave

1

- Visualiseringsoppgave. Feks et marked på torget, en landevei, en strand, en reise, et møte
- Legg merke til hvordan et minimum av verbale ledetråder fører til en unik opplevelse
- Kan ikke bli "fortalt" hva du skal se
- Metaforer leder til en dag-drømme-tilstand, og kan skape hjelpsomme konklusjoner, samt nye måter å tenke og å føle på

www.within-sight.com

5

Metaforer-når kan de brukes

- I alle situasjoner som kan gi nye perspektiv/ideer
- Når en følelsesmessig tilstand skal forbedres
- Når en forklaring ville blitt for lang og komplisert (eller i tillegg til noe annet)
- Når en klient bruker den
- Når vi har behov for å nå "vårt sanne jeg" • Uansett når det måtte passe deg!

www.within-sight.com

6

Metaforer i en klientbehandling

- Timing – Du kan gjenta klientens metafor – en halv time senere, eller rett etter at de har sagt en
- Noter deg mentalt metaforen som blir gitt deg som en gave (fra klientens egen beskrivelse)
 - Feks: *Jeg føler meg som en rakett som ikke kommer seg opp i lufta*
- Lytt konstant etter følelsesmessig baserte utsagn
 - Feks. *Jeg vet at jeg blåser det opp og ut av proposjoner og det faktisk er, men jeg kan bare ikke se forbi det*

7

www.within-sight.com

Metaforer – øk ferdigheten din 1

- **Lytt** etter andres metaforer og analogier.
- Bruk **en enkel kommentar** eller et passende dikt eller en liten historie som kan ha en løsning på problemet
- Øv deg på å se **mønstret i problemet**
- **Lær deg** å fortelle historier og eventyr ved hjelp av å lese eventyrbøker, fortell vitser og historier til dine venner.

www.within-sight.com

8

Metaforer – øk ferdigheten din 2

- Bygg deg opp et **metaforbibliotek**
- **Universelle erfaringer** – vi lærte alle å gå/ å snakke/ alt forandres
- **Lagre metaforer** for røkeslutt, vekt-reduksjon, selvfølelse, osv...
- **Personlige historier** og “klienten min John” sier
- **Myter**, lærerike eventyr og andre terapeutiske historier
- Husk – du kan tilpasse enhver metafor til klienten du jobber med!

9

Metaforer – øk ferdigheten din 3

Oppgave 2

- Du kan hypnotisk skape **spaker, panel og knapper** for å gi klienten din kontroll over sine følelser og erfaringer f.eks tids-forvrengning, smerte-høytaler, skru opp nivået for å finne ro
- Be partneren din om å beskrive en '**hjelpsom maskin**' som kan hjelpe til – bygg den så på en hypnotisk måte
- Snakk direkte til det ubevisste sinnet, og be om å få ut informasjon

www.within-sight.com

10

Metaforer – øk ferdigheten din 4

- Blandede metaforer
- Meningsløse metaforer og forvirring • Gamle ord og uttrykk

www.within-sight.com

11

www.within-sight.com

Metaforer - oppgave 3

- **Bruk antagelser og klientens eget spørk til å respondere på klientens uttalelser.** Foreksempel:
 - Klient: *Framtiden ser ganske mørk ut for tiden*
 - Terapeut: *Så hva vil du gjøre annerledes når det starter å lysne slik at du kan se veien videre?*
- Prøv ut følgende
 - *Det er som om at hele livet mitt har kuppet og alt har gått i stykker*
 - *Det føles som om at jeg har mistet veien min ett eller annet sted, og at alt er bare kaos.*
 - *Det føles som om at solen har gått ned i livet mitt og at alle de gode tingene ligger bak meg nå.*
 - *En gang hadde jeg mye glede og lidenskap i livet mitt, men nå føler jeg meg bare død inni meg, alt jeg kjenner er bare råskap og smerte*
 - *Det føles som om at det henger en svart sky over framtiden min nå, selv når jeg ser tilbake på gode minner, ser jeg dem i et dårlig lys.*
 - *Jeg føler meg så tyngt av denne skyldfølelsen*

12

Metaforer- oppgave 4

- Hvilket universelt eksempel, kjent metafor, personlig historie og lengere historier vet du om som kan hjelpe med:
 - Bli mer selvsikker og stole på seg selv?
 - Kvitte seg med en vane?
 - Overkomme frykt
 - Få opp motivasjonen
 - Gjøre noe uten å tenke på det

www.within-sight.com

13

www.within-sight.com

Oppgave – bruk nåværende mønster

- Lyder som forsvinner i det fjerne
- Vet at du er i stand til å gjøre noe (trygg på)
- Evnen til å ignorere noe
- Sterk fokus og konsentrasjon
- Tolerere ubehag (sug etter noe, nerver osv)
- Motstand (til sigaretter, for eksempel)
- Hand nummmenhet
- Kritisk tenking og varsomhet
- 'Bare gjør det' holdning
- Optimisme

www.within-sight.com

14

Oppgave – bruk nåværende mønster

- **Ønsket respons**
- **Hverdags erfaringer som du kan bruke**
- Lyder forsvinner i det fjerne
- Bil kjører avsted
- Andre menneskers stemme på avstand på stranden
- Mennesker som snakker på utsiden av et telt du er inne i
- Vite at du er i stand til noe (selvsikker/trygg)

www.within-sight.com

15

Å bygge rapport

Vi formidler våre tanker, intensjoner og følelser verbalt og non-verbalt.

Ansiktsbevegelser, gestikulasjon og holdning formidler alle beskjeder, hver minste bevegelse blir registrert på et ubevisst nivå av mennesker vi er sammen med. Dette påvirker måten mennesker forholder seg til hverandre, og hvor bra eller dårlig møtet går.

Det er nøkkelferdigheten for å danne og bygge relasjoner.

Rapport skapes gjennom en symfoni av matchende bevegelser, dette flommer gjennom kroppsholdning, ansiktsuttrykk, tone og tempo i stemmen og hvilken beskrivelse man bruker.

Jo mer matchende slik atferd er mellom to mennesker, jo mer sannsynlig er de at de liker hverandre.

Denne empatidansen starter i de første levemånedene, barn av mødre som hadde god rapport med dem mens de var svært unge, vokste opp med større trygghet, og i stand til lettere å skape rapport med andre.

Dette er en innebygget mekanisme for å overleve, vi må ha evnen til å vite at noe ikke er riktig.

I den grad vi er på linje med, eller enige med, eller lik en annen person, enten verbalt eller non-verbalt. Rapport er ikke å like hverandre, det er en tilstand der en forstår hverandre, et felles synspunkt.

Ordbokdefinisjonen er "Et forhold definert av harmoni, enighet om konformitet, eller likhet. "

Vi skaper rapport gjennom speiling og matching.

Det ville være for åpenbart å nøyaktig speile det noen gjør. Når man matcher en klients non-verbale atferd, lar vi klienten få vite at terapeuten har tunet seg inn på deres emosjonelle tilstand.

Pacing betyr å matche den andre personens pågående opplevelse.

Du kan speile en persons humør, kroppsspråk, talemønstre (herunder hvor raskt en snakker, tonalitet, ord, uttrykk, deres tro og meninger, og til og med pustemønsteret).

Den andre personen må føle at du forstår deres situasjon.

Legg merke til måten folk uttrykker seg på, visuelt, auditivt, eller kinestetisk.

Gjenta klientens ord.

Test rapport ved å endre stilling, og se om de følger etter - deretter kan du begynne å lede.

Å bygge Rapport (sagt på en annen måte)

Det er mange måter å kommunisere på med andre mennesker.

Ser vi utover det talte ordet selv, ser vi mennesker som kommuniserer med tanker, intensjoner og følelser i både verbale og ikke-verbale måter.

Tonen i stemmen, tempoet i tale, ansiktsbevegelser og gester. Alle slike små ting, formidler et rikt og stadig mer utfoldet register over hvordan en person føler. Hver lille ansiktsbevegelse, gestikulasjon og måten vi står på og går på, gir tydelige beskjeder. Hver eneste lille bevegelse blir registrert på et ubevisst nivå av de vi omgir oss med. Disse signalene påvirker hvordan mennesker forholder seg til hverandre, og hvor godt (eller dårlig) møtet går.

Rapportbygningen er nøkkelferdigheten for forming og bygging av et forhold. Det gjelder for alle menneskelige forhold, det være seg mellom venner, par, voksne eller barn, i forretningsforhold eller mellom terapeut og klient.

Å bevisst bygge rapport slik at folk føler seg komfortabel med deg, kan forvandle potensielt vanskelige situasjoner til behagelige situasjoner. Og de som er behagelige til å bli enda mer behagelig.

Hva er det?

På sitt mest grunnleggende nivå rapport er skapt gjennom en "dans" av matchende bevegelser, som strømmer gjennom kroppsholdning og bevegelse, ansiktsuttrykk, tone og tempo i stemmen og språket og beskrivende bilder som brukes. Jo større matching av slik atferd mellom to mennesker er, jo mer sannsynlig er det å like hverandre. Det er viktig å føle rapport, for å være interessert i hva hverandre sier.

Når du speile hverandre, er det som å si, uten ord: "Jeg er som deg". Det er ikke nødvendigvis si: "Jeg liker deg.» Det markerer i hvor stor grad vi er i tråd med, eller etter avtale med, eller ligner på en annen person. Enten verbalt eller non-verbalt. Det er en tilstand av å forstå hverandre, et felles ståsted.

Ordboken definisjon på god Rapport er: "Et forhold definert av harmoni, uskrevne lover og regler eller tilhørighet".

Det har å gjøre med følelsen og graden av likhet og en justering.

Hvordan bygge rapport?

Speiling:

På det mest grunnleggende nivå, starter rapport bygning med å oppføre seg slik som den personen som du er med.

Matching og pacing: Det betyr å møte den andre personen der han eller hun er, og viser at du forstår dem, eller matche noen annen del av det de står i. Du kan

være i samspill med en persons humør, kroppsspråk, sats på tale, tonalitet, ord, setninger, sin tro og meninger, til og med måten personen puster på.

Test for å se om du har rapport

Hvordan vet vi at vi har rapport?

Når det er etablert rapport, vil det være enkelt å lede enkeltpersoner eller en gruppe. Legg merke til hva som skjer når du bevisst bryter rapport med en gruppe som har det hyggelig sammen, la oss si i et middagsselskap. Når de er alle lener seg inn til bordet, len deg tilbake og fold armene dine.

Hvorfor rapport er så viktig

Rapport er et sentralt element i overtalelse - det er kunsten å få støtte og enighet fra andre, kunsten å få dem på din side. Hvis noen liker deg, eller føler de er som deg, vil de ubevisst prøve å være enig med deg.

"Hvis jeg er som deg, da er du som meg, og når du er som meg, vil du ønsker å være enig med meg."

Lede

Først må du vise dem at du forstår dem gjennom "aktiv lytting" - gi tilbake/speile det de forteller deg, på deres nivå, i sitt humør og tone, med en matchende kroppsholdning og ansiktsuttrykk. Når du vet du har fått rapport (det vil si, de begynner å endre kroppsstilling når du gjør), kan du begynne å føre dem ut av elendigheten. Langsomt kan du øke tempoet i stemmen din, gjøre bevegelser mer animert, generelt blir mer opphisset og til slutt, endre innholdet i samtalen, og du vil bli overrasket over resultatene.

Å forsøke å snakke noen ut av et problem fungerer sjelden - mennesker er villige til å dø for sin tro! Men ved å bygge rapport, blir det lettere å føre noen inn i en bedre sinnstilstand!

Bygge Rapport og Reframing

Within-sight.com

Reframing

- Den måten vi tenker, bestemmer måten vi oppfatter oss selv og vår verden. *“Det er ingenting som er enten godt eller vondt, men tankene våre skaper det”*
- Den måten vi forklarer ting for oss selv, den meningen vi knytter til hendelser, skaper vår realitet.
- Reframing er når vi lærer å se en situasjon fra en ny synsvinkel.
- En stor endring kan oppstå når vi får uventet demonstrasjon av en annen oppfatning.
- Å se på hendelser på en ny måte kan ofte gjøre det umulig for problemet å vedvare.

Within-sight.com

Reframing 2

- Muligheten den menneskelige tanke har til å forandre betydningen av noe, har vist seg å være den mest kraftfulle faktoren i terapi – en varsom tilnærming kan forandre hele personens situasjon. All effektiv terapi involverer reframing!!

Within-sight.com

Mennesker tillegger meninger

- Det er vanskelig for oss å erfare noe uten å legge en mening i det, dette former vårt syn både på oss selv og verden rundt oss.
- Når noen har et vedvarende problem, ser de vanligvis problemet kun fra ett perspektiv.
- Å gjøre om på en persons oppfattelse, eller endre troen rundt en situasjon, har en enorm og dyptgripende effekt
- Vi kan omforme hendelser, slik at de passer inn i vårt virkelighetsbilde.
- Mennesker som er deprimert, tenker på en svart/hvit måte. Dette bekrefter deres negative tilstand.
- Ved å tilby flere mulige tolkninger av virkeligheten, så kan vi oppmuntre til et mer friskt og nyttig perspektiv.

Within-sight.com

Viktigheten av rapport

- For at klienten skal kunne akseptere din reframing, må du på forhånd ha bygget en veldig god rapport.
- Vi kommuniserer våre tanker, intensjoner og følelser både verbalt og non-verbalt.
- Både ansiktsuttrykk, gestikulasjoner og kroppsholdning gir en klar beskjed. Hver eneste lille bevegelse blir registrert på det ubevisste plan hos andre mennesker som vi er sammen med.
- Det er nøkkelen til å forme og å bygge en relasjon.
- Rapport skapes ved matchende bevegelser, kroppsspråk, ansiktsuttrykk, måten vi snakker på og måten vi presenterer på.

Within-sight.com

Rapport – hva er det?

- Jo bedre match det er mellom mennesker, jo bedre liker de hverandre.
- Barn som opplever god rapport med sin mor når de er små, har en bedre selvfølelse, og har også lettere for å skape rapport med andre.
- Det er en innebygget mekanisme for overlevelse; vi må ha muligheten til å oppfatte det, dersom noe er galt.
- Det er i hvor stor grad av allianse, eller enighet vi har med en annen person, enten verbal eller non-verbalt. Rapport er ikke å like hverandre; det er en grad av forståelse, et delt synspunkt.
- Ordbokens definisjon er "En relasjon som er preget av harmoni, komfort eller sympati"

Within-sight.com

Rapport

- Hvordan vet vi at vi har rapport? Mennesker vil følge deg.
- Hvorfor er det viktig? Det er et nøkkelement i kunsten å overtale. Det er å innhente støtte og enighet fra hverandre.
- Dersom noen føler seg forstått av deg, så vil de forsøke å være enig med deg. De ønsker ikke å være ulik.
- Ikke bygg rapport med å være snill.
- Du trenger ikke å få klienten til å like deg, bare lytte til å forstå det du sier.
- Det blir for opplagt dersom du speiler nøyaktig. Å ta etter en klients non-verbale oppførsel, vil gjøre sitt til at klienten kjenner at terapeuten har tunet seg inn på den emosjonelle tilstanden.

Within-sight.com

Pacing og Matching

- Pacing betyr å matche den andre personens pågående opplevelse.
- Du kan "pace" en persons humør, kroppsspråk, språk mønster (inkludert hastigheten, tonaliteten, ordene, fraser, deres sannheter og meninger. Til og med pustemønstret)
- Den andre personen kjenner at du forstår deres situasjon.
- Legg merke til måten andre uttrykker seg på. • Visuelt, audiotivt eller kinestetisk
- Svar tilbake med deres ord.

Within-sight.com

Reframing er terapi!

- En reframing kan være en uttalelse eller et utsagn fra terapeuten som utgjør en radikal forskjell (et større bilde) i måten å oppfatte eller se en situasjon
- **Reframing er terapi!**
 - Dersom klienten ikke ser seg selv eller situasjonen de er i på en bedre måte, så har ikke terapeuten truffet riktig
- Endre du måten de ser seg selv på eller sin situasjon, vil resultatet bli at de også endrer måten de er på
- Teknikker som endrer et perspektiv, vil også endre oppfattelsen av problemet.

Within-sight.com

Vær på nett med klienten

- Omprogrammeringen må være 'på nett' med personen som eier perspektivet
- – og så ta det over i en ny retning
 - Vi kan være 'på nett' med å tilsynelatende være enig, før vi sår et nytt frø.
 - Klient: 'Jeg føler meg så mislykket!'
 - Terapeut: 'Du har følt deg mislykket (*Ta med deres ord, men bruk det i fortid*) og du vet at vellykkethet bare kan oppleves fullt og helt av mennesker som vet hva det vil si å være mislykket. En suksess uten å ha feilet først, er i grunnen ingenting ...'
 - Kanskje vi snakker litt om mennesker som har blitt for suksessfulle for tidlig osv... vi snakker tilsynelatende om andre mennesker, men i virkeligheten snakker vi om (og omprogrammerer) klientens situasjon

Within-sight.com

Reframing er “hårfint”(subtilt)

- Reframing er ikke en måte å 'sette mennesker på plass' eller si 'Hvorfor ikke heller se på det på denne måten?'
- Slike tilnærminger har det med å få mennesker til å skru av, fordi de virker belærende og dikterende.
- Omprogrammeringer kan gjøres gjennom små historier fra virkeligheten, vitser, eventyr og til og med tilsiktede misforståelser.
- For eksempel, dersom en klient forteller deg at de alltid føler seg svak, men så gir deg en motstridende historie om en gang da de var virkelig sterk, kan du kanskje:
 - 'Så du forteller meg dette som et eksempel på hvor sterk du av og til kan være!'
 - Når de sier 'nei', kan du raskt svare med: 'åh, jeg beklager, jeg misforstod!'
 - Uansett, ideen er nå uteder!

Within-sight.com

Velg den riktige reframingen

- En reframing må presist og nøyaktig reflektere situasjonen for å lage et nytt perspektiv
- Timingen er viktig
- Reframingen må føre til en mer en mer gunstig opplevelse av situasjonen enn det den opprinnelig opplevdes som.
- Og så må den leveres på en måte som blir akseptert
- Det må skje med en hårfin ballansegang

Within-sight.com

Reframing teknikker 1

- All løsningsfokusert terapi er designet for å omprogrammere.
- Spørsmål, humor, unektelige sannheter kan alle bli brukt for å hjelpe klienten til en mer nyttig måte å se verden på.
- Spørsmål. Finn ressurser og unntak, bryt ned svart/hvit tenking
- Unektelige sannheter. Fakta som du vet har fungert med andre klienter.

'I terapi er du veldig omtensksom når du bruker humor, fordi pasientene dine tar med seg nok sorg, og de trenger ikke all den sorgen og tristheten. Du kan heller gi dem en mer hyggelig ramme med det samme.' Milton Erickson

Within-sight.com

Reframing teknikker 2

- Foreslå at problemet kan være et fristende valg.
- Språket du bruker kan enten ha en sterk og solid innvirkning eller det kan endre problemets natur. Ved å for eksempel bruke fortid når du snakker om problemet
- Hvordan leve uten problemet
- Metaforer og historier
- Skap en tvil
- Gi problemet et nytt navn
- Enighet og uenighet

Within-sight.com

Reframing teknikker 3

- Se etter negative mønster hos klienten i måten å forklare ting på. Spesielt når de tror at de ikke har noen innflytelse på en potensiell endring, eller at de opphører andre personer, eller at det bare er ren "flaks" dersom det er noe bra som skjer. Hjelp dem til å se, og til å forstå, at det er de selv som er den som setter igang en endring.

Within-sight.com

Enighet og uenighet

- En røyker kan si 'Jeg vil ikke bli manipulert av hypnose'
- Vi er enig i at de ikke vil bli manipulert i det hele tatt, og spesielt ikke av noe som truer med å stjele livet fra dem.
- Vi skaper dermed rapport ved å bli enige med dem om at manipulasjon er noe vi ikke ønsker
- Men så skaper vi en reframing når vi sier at vi skal manipulere de tingene som virkelig skader dem

Within-sight.com

Bruk reframing på deg selv

- For deg selv: Når du opplever en ukomfortabel situasjon, hendelse eller følelse, spør deg selv om å åpne opp referanser til den nåværende rammen. Skriv ned alle muligheter for at det er slik, undersøk det, snakk med venner som er positive. Hent fram tidligere suksesser.
- Gi deg selv tid til å observere deg selv i aksjon, stol på at ditt ubevisste sinn kommer opp med fantastiske ideer, og aksepter usikkerheten

Within-sight.com

Løsningsfokusert Terapi

www.within-sight.com

Goethe sa...

*"Når vi behandler en mann som han er,
da gjør vi ham verre enn han er;
Når vi behandler han
som om han allerede var
det han potensielt kan være,
Da gjør vi ham til det han skal være."*

Johann Wolfgang von Goethe (1749 - 1832)

www.within-sight.com

Grunnleggende prinsipper • 1

- Ved å forestille seg den foretrukne
framtiden, økes sansynligheten for å oppnå
den / placebo
- Behøver ikke alltid vite HVORFOR for å
fikse det
- Ringvirkninger
- Å vite for mye, kan komme i veien •
Praktisk istedet for teoretisk

www.within-sight.com

M 4 Avansert Hypnoterapi Copyright: Hypnoseakademiet © Within Sight ©

Grunnleggende prinsipper • 2

Fra problem til løsning

- hva er galt → hva er riktig
- fortidsorientert → fremtidsfokusert
- motstand → samarbeid
- underskudd → ressurser
- person **er** problem → person **har** problem
- fokus på problem → focus på løsninger
- terapeut er 'eksperten' → klient er 'eksperten'
- patologi → mulighet

www.within-sight.com

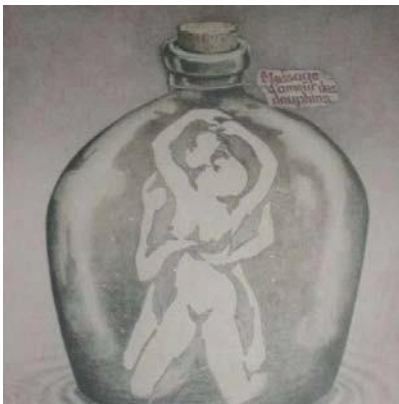
Grunnleggende prinsipper • 3

Terapeutens sinn

- Forvent det beste!
 - Mer enn bare en teknikk
 - Se det hypotetiske! Trenger ikke å kjenne problemet før det oppstår • Vær nyskjerrig
 - Vær ressursorientert
 - Vær respektfull, følg med forventningene
 - The Juice! (Bill O'Hanlon) •
- lakttatilbakemeldingene

www.within-sight.com

Change the viewing – change the doing



Språkmønster • 1

- Hva vil du **legge merke til**...?
 - Hvem ville **legge merke til**....?
 - Hvordan vil du **vite** det...?
 - Hvilket **tegn**...?
 - Hva ville **fortelle deg** at...? •
- Hva gjør du **annerledes** når...?

www.within-sight.com

Språkmønstre • 2

- **HVORDAN** i stedet for **HVIS**
- **NÅR** i stedet for **HVIS**
- **OG** i stedet for **MEN** – fjerner full stopp!
Holder samtalen i gang

www.within-sight.com

Inkluder 'skygge' siden



www.within-sight.com

Språkmønstre • 3

- Språk som skaper **forventning**
'ennå' 'så langt' 'frem til nå'
- Språk som fremmer **muligheter**
'anta' 'forestill deg' 'hva om...'

www.within-sight.com

Kraften av positiv tilbakemelding

*“Jeg kan leve i 2
måneder på et godt
komplement”*

Mark Twain

Problemfri samtale

- Ikke **truende** måte å starte timen på
- Bli **kjent med din klient**, grunnleggende behov, familie og arbeidsliv
- Interesser, entusiasme and **styrke**
- Gives **verdifullt materiale** for reframing

www.within-sight.com

Å bruke ressursene

- Interne ressurser

- Styrke
- Besluttssomhet
- Snillhet



- Eksterne ressurser

- Kjærlig familie eller venner –
- Støttendekolleger

www.within-sight.com

Jeg
Har vært
Lykkelig
gift i 10 år!

www.within-sight.com

Utnyttelse

Uansett hva klienter kommer med til klinikken din, det kan brukes for å hjelpe dem til å:

- Overføre kompetanse
 - Koble med ressurser
 - Fungere som en agentforendringer
 - Etablere et bevis på enressurs •
- Åpne opp for muligheter

www.within-sight.com

Utnytte Ressurser

Fremkalle nyttige erfaringer/minner - selv det å leke med venner i snøen kan bringe tilbake nyttige følelser



www.within-sight.com

Informasjons samling

Samle det som er nødvendig for å gå videre, men alltid huske på –

«Vil dette spørsmålet hjelpe meg å ta denne personen til en foretrukket fremtid?»

www.within-sight.com

Skalering

- Bryter ned svart/hvittenking
- 1 - 10 eller 10 - 0 eller %
- Skalaen kan være fysisk, visuell, musikal
 - vær kreativ og 'utnytt' klientens erfaringer
- *Hvor på denne skalaen setter x deg?*
- Kan endre seg underveis og mellom øktene

www.within-sight.com

Legg merke til til minste endringer

- Bruk små endringer
 - 40% til 45%
 - Et steg høyerer opp påskalaen – osv
- *Hva ville være den **minste endring** som kunne fortelle deg at noe var skiftende?*
- *Hva ville være den **første tingen** som du ville glede deg over når du sover bedre?*

www.within-sight.com

Skalerings spørsmål

- *Hvorfor er du på X og ikke på 0? Eller lignende. Hvorfor er det ikke værre?*
- *Hva vil du gjøre annerledes når du er på X+1?*
- *Når du er på X+1, hvem ville være den første til å legge merke til det?*
- *Hvordan vil livet ditt være, når du er på 10?*
- *Hvis du var på x hvor ville du være?*

Nominalisasjoner

Avklar hva fremtiden vil se ut som når klienten bruker nominalisasjoner

Ord som "lykkelig " bedre " lettere " tryggere " må alle sammen bli forstått fra klientens individuelle ståsted

www.within-sight.com

Mål – foretrukket framtid

- **Viktig** for personen og innenfor dens **kontroll**
- **Konkret**, observerbare og målbare
- Hva, når, hvor, med hvem
- **Hva er** – heller enn hva er ikke
- **Små** heller enn store – de første små tegn – krympe ned

'Hvordan vil du vite at du ikke behøver å komme mer til meg?'

www.within-sight.com

Oppgave • Mål og skalering

- Jobbe i par, hver sin tur å spørre –
 - Hva ønsker du å få ut av dette kurset?
 - Hvordan vil du vite at du har fått det?
 - Hva vil andre legge merke til ved deg?
 - På en skala fra 1 - 10, hvor 10 er svært trygg, hvor trygg føler du deg på å få dette?
 - Dersom det var to steg høyere opp, hvordan ville det vært? Hva ville vært annerledes?

www.within-sight.com

Forhånds antagelse

Ha innflytelse på klientens forventning i troen på en positiv framtid

- Forutintatte endringer
- Og

Hva om du.....

Når du.....

Hvordan ville det vært dersom.....

www.within-sight.com

Unntak

- Det er alltid et unntak med et problem
- Klienten legger kanskje ikke merke til dem
 - Brukes til sammenligning og kontrast
- Hvordan har problemet stoppet før?
- Hjelper til med å bryte ned den sort/hvite problem statusen
- Reframing
- Brukes til verktøy for overvinne problemet

www.within-sight.com

Unntaksspørsmål

- *Fortell meg om de gangene det ikke var så ille.*
- *Kanskje det var en gang da det ikke skjedde?*
- *Når plager det deg minst?*
- *Hva er det du gjør annerledes når det ikke plager deg?*
- *Hva gjør de andre annerledes når det ikke er så ille?*
- *Hvordan klarte du å gjøre DET?*

www.within-sight.com

Oppgave
Endringer i forventninger og
forhåndsantagelser

- Jobb med personen ved siden av deg
 - Be dem fortelle deg noe som de vil bli bedre til.
 - Hold det ikke-emosjonelt og enkelt, feks datakunnskaper, matlaging, holde tiden
 - Spør dem om når de har vært bedre enn normal eller vist forbedringer. Få detaljene og graden av endring.
 - Spør dem hvordan det ville være dersom ferdigheten økte med 10%. Vær presis.

www.within-sight.com

Språk som “reframer” 1

- Eskalerende språk, (språk med fremgang)
- Action beskrivelse istedet for etiketter (labels)
 - Unngå patalogi
 - Unngå symptom-prat – action!
- Beskriv problemet
- Tidslinje, referansepunkt
 - Vanskelig tid
 - Hvordan var det
 - I fortiden/fram til nå/nå nylig

www.within-sight.com

Språk som “reframer” 2

- Ta eierskap av synspunktet
- Sett til side problemet
- Bruk metaforer og fortellinger
- Gi nye referanserammer
- Flere tolkninger
- Inkluder den mørke siden! **OG medaljens bakside!**
- Inkluder alle sider

www.within-sight.com

Håndtere “Jeg vet ikke”

- *Hva ville du si om du ikke visste?*
- *Hva med den delen av deg som vet?*
- *Hva tror du x ville sagt?*
- Vent... ikke gjør noe på 10 sekunder
- Ikke alltid stress med å fylle tomrommet

www.within-sight.com

Overfør kompetanse

Klienter eier ressurser og progressjon
videre framover



www.within-sight.com

Rapport - viser forståelse

- Speiler
- Matcher
- Leder
- Tilbakemelding, Vis at du hører historien
 - Klientens ord
 - metaforer
 - logikk
- Vis at du er på deres side

www.within-sight.com

Forberedelser på foretrukket framtid

- Det ubevisste sinnet vet ikke forskjell på fantasi og virkelighet, så nye endringer *føles* naturlig
- Skaper emosjonell blåkopi av ønsket endring
- Skaper en kraftfull bølge av positive forventninger
- Skaper en unik forberedelse og meningsfull åpning
 - Multisensorisk og indirekte språk
 - Utnytt klientens ord, ressurser og erfaringer
- Hjelp klienten til å komme i kontakt med ønsket fremtid og ikke vekk fra uønsket fortid

www.within-sight.com

Mirakelspørsmålet (MQ)

- Når du sovner i kveld, oppstår et mirakel og problemene du tok med deg hit i dag forsvinner.
- Men du sover og vet ikke at miraklet har skjedd.
- Når du våkner i morgen tidlig, hva ville være så annerledes at du kan si at en endring har skjedd?
- Hva ville du gjøre annerledes?
- Hvem ville være den første til å oppdage det?

www.within-sight.com

MQ skaper ny blåprint for endret adferd

- Bruk videopratt
- Få multisensorisk beskrivelse
- Få masse detaljer
- Involver andre
- Ikke bruk det for mye
- Timing er viktig

www.within-sight.com

Oppgave innstilling

- Hjelper å **endre** uhjelpsom adferd
- **Integrerer** gunstige effekter av terapi inn i hverdagslivet
- Må få **samtykke** fra klienten
- Når de ikke gjør det – Undersøk forståelsen – Var det for vanskelig?
- Hold deg alltid på nivå med klientens omstendigheter
- Du må alltid **vite hva du forsøker å oppnå**

www.within-sight.com

RIGARR

- Rapport
- Informasjonsinnhenting
- Goal setting(målsetting)
- Accessing resources (tilgang til ressurser)
- Reframing
- Rehearsal (øve/forberede)

www.within-sight.com

Grunnleggende verktøy i behandlingen 1 Oppsummering

- Forhåndsantagelse på endringer
- Rapport bygging
- Positiv tilbakemelding
- Problemfri prat
- Informasjons samling
- Normaliser problemet
- Lytt til klientens historie og anerkjenn, gi tilbakemeldinger

www.within-sight.com

Grunnleggende verktøy i behandlingen 2 Oppsummering

- Språkmønster
 - Snakk i fortid om problemet
 - Fram til nå
 - Skap en framtid uten problem
- Foretrukket framtid
- Avklare nominalisasjoner
- Ressurser og utnyttelse • SMART målsetting

www.within-sight.com

Grunnleggende verktøy i behandlingen 3 Oppsummering

- Forutse endringer
- Mirakelspørsmålet
- Finn unntakene
- Skalering
- Komplemang
- Målsetting
- Hypnotisk forberedelse

www.within-sight.com

Essensen av LFT

(LØSNINGSFOKUSERT TERAPI)

- Rapport bygging • Hva ønsker klienten?
- Samle omfattende informasjon om klienten
- Hvordan vil de vite at (når) de har fått det de ønsker? –
Klarer målsettingen og bli enig med klienten
- Reframing av oppfatning som holder et problem på plass
- Hva er det klienten allerede gjør, og hva kan de gjøre mer av for å oppnå endring
- Utnytt det klienten tar med seg til timen
- Fra problem til løsning • Øvelse og forberedelse

www.within-sight.com

Oppsummering av teknikker

- Språkmønster
- Forventninger
- Positiv tilbakemelding
- Utnyttelse
- Problemfri samtale
- Foretrukket fremtid
- Samle informasjon
- Klar målsetting
- Normalisere
- Oppgave setting vanskeligheter
- Forutsetning
- Ressurser

www.within-sight.com

Solution Focused Approaches: memory joggers

m.fletcher1@cableinet.co.uk

assume competence Martin E. Fletcher	"suppose"	review past success	find new stories
encourage creativity	your curiosity helps clients to develop their curiosity	future action goals	scaling
externalise problems	resources	praise evidence amplify reframe	look for exceptions as bad as language more laugh
How do you cope? when things get tough	notice pretend do more tasks do something different rehearse	praise evidence amplify reframe	look for exceptions as bad as language more laugh

Tut 1 - 43

Postcardware: This document may be copied and distributed provided that the copyright notice and author contact information are included, and that no charge is made for copying or distribution. The charge is a postcard to Martin Fletcher, Flat 11, Kingfisher Lodge, 1 Park Road, JARROW, United Kingdom NE32 5JH. Please credit de Shazer et al. for ideas.

Selv-hypnose

En rask måte å komme i hypnose, er å snu oppmerksomheten innover, slik at oppmerksomheten er fokusert på de indre følelser. Å skanne kroppen er en utmerket måte å gjøre det på, fordi den gir en stram ramme der du kan bruke din teknikk i hypnotisk språk. Ved å gjenta denne tilnærmingen vil du også «forankre» avslapningsresponsen ved å utføre skanningen, dette betyr at transen blir raskere, enklere og dypere, jo mere du øver. Når du utfører denne, eller en annen auto-hypnotisk fremgangsmåte, vil resultatet ofte bli forsterket ved at du forestiller deg at du snakker til deg selv ved å sitte overfor deg selv, fordi dette skaper en dissosiasjon.

Kroppskanning

Begynn med å konsentrere bevisstheten din om tærne på et av bena, og begynn å snakke, enten inne i hodet ditt, eller høyt. Bruk hypnotisk språkmønster for å lede deg selv til å legge merke til hvordan tærne føles, eller hvordan de ser ut, (du behøver ikke å ta med lukten!) Flytt så oppmerksomheten sakte gjennom kroppen, først snakker du om hvordan ting kjennes ut akkurat nå, før du fører inn forslag om hvordan ting kan kjennes ut når du er i en transe. En språkbruk med mange metaforer kan være svært nyttig, ord som beskriver vann er gode å bruke, med uansett, bare ha det gøy! Nesten alt kan være hypnotisk, hvis du sier det på den riktige måten...

Hypnotiske ting du kan bruke

Dra på en reise gjennom...

tærne
føttene
anklene
leggene
knærne
lårene
magen
brystkassen
skuldrene
overarmene
albuene
underarmene
håndleddene
hendene
korsryggen
ryggen
nakken
bakhodet
toppen av hodet
pannen
øyebrynene
øyelokkene
nesen
leppene
haken

Ha Bruk

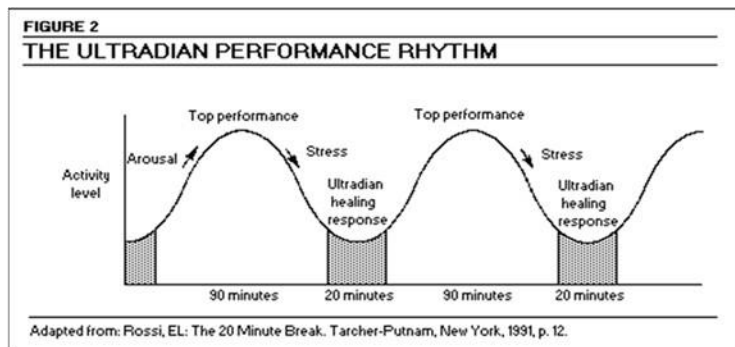
«det», «den» og «de» i
stedet for «din» - dette
skaper mer
dissosiasjon

Metaforsik språk som *en bølge av hvile som skyller*

d Substantiv som gjennom kroppen *trøst, varme, hvile*

e Forslag til avslapping og 7/11 pusting

t Alle andre språkteknikker du kan



m

o

r

r

o

!

Ikke glem din ultradian dip!

Det finnes ikke et «korrekt» tidspunkt å gjøre dette, da alle mennesker har forskjellige rutiner. Finn et fast tidspunkt hvor du kan øve i 20 minutter, og hvor du utvikler evnen til å føle deg rolig, klar og forfrisket. Jo mer du øver, jo bedre blir du.

NOTES

Ankring

Prinsipp: å lage en assosiasjon mellom et stimuli (anker), og en positiv tilstand

Arbeid to og to sammen, og identifiserer den emosjonelle tilstanden din partner ønsker å oppnå, f.eks tillit, ro, entusiasme, styrke, osv. Deretter ber du dem om å definere denne tilstanden i mer detalj - beskrive nøyaktig hvordan de vil føle det. Sørg for at de velger klare, positivt uttrykte mål heller enn negativt uttrykte mål. Du ikke kan arbeide med et mål som «Jeg ønsker å ikke føle meg bekymret», men du kan arbeide med «Jeg ønsker å føle meg rolig».

1. Be din partner om å lukke øynene, og ta dem deretter inn i en lett hypnotisk tilstand ved hjelp av et par setninger, for å hjelpe dem å slappe av (du kan bruke hvilken som helst del av induksjonene som har blitt brukt så langt denne helgen).
2. Be dem om å huske et bestemt tidspunkt i livet da de følte ønsket tilstand (eller du kan la det være åpent, og bare si *når du følte deg «ressurssterk»*).
3. Konstruer et bilde fra denne tiden ved å be dem legge merke til hvordan det føltes å oppleve denne tilstanden, hvordan de så ut i denne tilstanden, og annet de la merke til fra den gangen.
4. Etter noen minutter, be dem om å føre finger og tommel sammen, og dermed skapebegynnelsen på et «anker» for disse følelsene.
5. Gjenta denne prosessen flere ganger, mens du foreslår at de kan gå tilbake til samme tid, eller en annen gang de følte det på samme måte, eller inn i en annen nyttig ressurssterk tilstand.
6. Test deretter ankeret ved å be dem om å forestille seg en gang i fremtiden når denne følelsen / ressursen vil være nyttig. Be dem så om å føre, finger og tommel sammen igjen mens de tenker på dette fremtidsbildet, og å legge merke til forskjellene - og nok en gang bygge videre på dette.
7. Husk å bruke stemmen riktig - så gi stemmen din ett løft og hev stemmeleiet når du snakker om å få tilgang til den ressurssterke tilstanden i fremtiden.

Du kan også bruke denne teknikken som en selvstendig hypnotisk opplevelse. For å opprette tilstanden i fantasien din, sett deg selv tilbake til den opplevelsen som om det skjer i dette øyeblikk. Legg merke til det du ser, det du hører, hva du har på deg, føl følelsene i øyeblikket.

Språket med innflytelse

Avansert hypnotisk språk
mønster

Hypnotiske språkmønstre

“Ja – svarene”

- Du kan bidra til å bygge opp en rapport ved å stille spørsmål som vil lokke fram et “ja” svar. Jo mer noen sier ja eller er enig med deg, selv over små ting, jo mer vil de føle at du forstår dem, og jo mer sannsynlig vil det være at de videre sier seg enig med dine viktige fremtidige hypnotiske og terapeutiske suggesjoner.
- Snu om til et ja-svar
- Sannheter som ikke lar seg fornekte, oppmuntrer mennesker til å si ja.
- Ved å repetere det som blir sagt, får du et ja-svar.
- Styrke noens ego og få til en avtale.

Hypnotiske språkmønstre

Dobbel binding

- En dobbel binding kan fikse en person i en positiv eller negativ situasjon.
- I et terapeutisk miljø kan det gi en illusjon av valg, mens det oppnås et gunstig utfall.
- «Du kan bli røykfri nå, eller i morgen.»
- Dobbel binding, er ofte den viktigste komponenten i et hvilket som helst slags følelsesmessig problem

Hypnotiske språkmønstre

Dissosiasjon

- Er en grunnleggende del av hypnose.
- Dissosiasjon gjør oss i stand til å få en langt lavere følelsesmessig respons.
- Transe innebærer at vi dissosieres fra våre omgivelser, minner og kropp, derfor er det naturlig å snakke på en dissosiert måte
- “Den hånden” eller “den kroppen.”

Hypnotiske språkmønstre

- Sannheter
- Tilleggs suggestjoner
- Hukommelsestap
- Bygge smørbrød av transeopplevelsen
- Forvirringer og overraskelser
- Metaforer og analogier (paralleller)

Hypnotiske språkmønstre

- Hvordan føles det når _____
- Du kan _____
- Jeg lurer på om du allerede har begynt å legge merke til _____
- Du er kanskje oppmerksom på ____ når du _____
- Hva skjer når du _____
- Jeg vet ikke om du allerede har begynt å legge merke til _____

Hypnotiske språkmønster

- Jeg vet ikke nøyaktig hvor _____
- Ikke bli bedre for raskt
- Mennesker kan _____
- Jeg lurar på _____
- En person kan _____
- Du har kanskje allerede begynt å kjenne endringene i _____ mens du _____
- fordi _____

Hypnotiske språkmønster

- Kan du forestille deg _____
_____ • Jeg kunne sagt men _____
- Når du begynner å _____ vil du _____
- Du kan, kan du ikke?
- Hvordan ville det føles _____
- Den delen av deg som allerede vet hvordan _____

M 4 Avansert Hypnoterapi Copyright: Hypnoseakademiet © Within Sight ©

Vanlige språkmønstre i hypnose

Metaforer

Metaforer og analogier ser parallell struktur eller mønster av en persons situasjon eller problem, og presenterer et friskt mer håpefullt perspektiv på utfallet. (Se kapittel om metafor for større detalj.)

Ja svarene

Vet du det gjennomsnittlige antall ganger en klient vil besøke en terapeut?

En!

Så det er viktig å gjøre alt mulig for å få en så god kontakt som mulig med kunden - raskt og effektivt. Du skal hjelpe dem å flytte seg mot en løsning. Mobiliseringskraften av et "ja", er en av de mest effektive måter å engasjere en klient på.

Når du stille spørsmål og bygge rapport, finn så mange spørsmål som mulig som vil lokke fram et "ja" svar. Jo mer noen sier "ja" eller er enig med deg, selv over små ting, jo mer føler de at du forstår dem, og jo mer sannsynlig er det å falle i med påfølgende hypnotiske og terapeutiske forslag.

For eksempel:

Terapeut	Heisann, Du er Maria?
Klient	Ja.
Terapeut	Jeg ser at du har kommet fra Nattugleveien i Sommerford.
Klient	Det er riktig.
Terapeut	Regnet bølter virkelig ned i dag?
Klient	Ja.
Terapeut	Så du har kommet ganske lang vei i dette dårlige været til meg for å bli kvitt fobien du sliter med?
Klient	Ja, så absolutt!

Alt dette er eksempler på '**sannheter**' – ting som er selvskrevne sanne og kan ikke nektes for. Klienten er enig i det du sier.

Ved å repetere og gjenta det klienten sier, er en annen god måte å få et 'ja-svar' på.

Klient	Jeg håper dette vil hjelpe meg.
Terapeut	Du håper på at det å komme til meg vil hjelpe deg og det du sliter med?
Klient	Ja, venninnen min Lisa, fikk så gode resultater hos deg, så jeg håper at du kan hjelpe meg også.

Terapeut Å, ja! Denne husker jeg. Hun ble kvitt fobien sin øyeblikkelig, og du ønsker det samme resultatet? Klient Det gjør jeg så absolutt!

Reverserte ja-svar

Selv om ordet "ja" er kraftig i sin egen rett, kan du få det samme resultatet med ordet "nei" hvis det 'nei' er enig med deg. Dette gir deg en måte å variere tilnærmingen – eks.

Terapeut Du ønsker ikke å ha den fobien lengere?

Klient Nei, jeg har fått nok av den.

Ikke gjør for mange slike sannheter (det kan bli litt for opplagt!). Bare prat med dem på deres premisser gjennom timen spesielt på begynnelsen

Sannheter og opplagte forslag

Når du kommer med en unektelig sannhet, og så følger opp med et terapeutisk forslag, begynner du å 'lede' klienten til et ønsket resultat. Du kan benytte denne teknikken både i 'samtalet' med klienten og ved hypnose – eks.

Når du forlater her kan du kanskje merke noen interessante og nyttige endringer.

De vil selvsagt forlate deg, og de kan 'legge merke til ting', så det er "sannheten", og det terapeutiske forslaget på hva du kan legge merke til kommer rett etter. På samme måte er det når du tar noen inn i en hypnose, da kan du si:

Nå som du sitter i stolen [sannhet] kan du legge merke til [sannhet] at det er en del av deg som begynner å bli dypt avslappet [suggesjon]

Dette er en av de letteste og mest fleksible måter å bruke språket på med hypnose

Amnesia

Det er ofte nyttig å oppfordre kunden til å "glemme" det de har lært på bevisst nivå, slik at endringer kan skje på ubevisst nivå uten for mye analyse (og mulig støy). Det er en enkel referanse til den måten vi naturlig "glemmer" ting, og er ofte nok til å fremkalle hukommelsestap.

For eksempel kan du fra tid til annen si ting som du ikke bevisst husker.

Du husker heller ikke hva som har skjedd i løpet av hvert minutt av dagen. Når vi lærer å kjøre, så kjører vi bare, og tenke ikke bevisst på det lenger. Vi husker ikke hvert ord i en bok vi leser, men vi kan fortsatt følge historien

Sandwiching

Amnesia can also be encouraged by 'sandwiching' the trance experience with conversation about something else. So, just before you begin the trance work, you can briefly talk about a subject, and as soon as they come out of trance, jump back to that subject as if you were simply continuing the conversation about it without interruption.

Confusion and surprise

We build our lives, and our responses, on our *expectations* of how things will go. When things 'do not go as expected', we become confused. This triggers what is known as the 'orientation response'. We desperately seek a way to make sense of what is happening. At this moment, we are more open to any direct instructions which may be given to us – because the command seems to 'make sense of it'.

This is how many stage hypnotists work – you see them tip someone's head back and then whisper 'sleep deeply'. In therapy, it can be helpful to utilise the same phenomenon for the client's benefit. In a state of confusion, a client will naturally access the REM state and be more open to suggestion.

A confused person has their conscious mind busy and occupied, and is very much inclined to draw upon unconscious learning to make sense of things. A confused person is in a trance of their own making - and therefore go readily into that trance without resistance. Confusion can be created by ambiguous words, complex or endless sentences, pattern interruption and a myriad of other techniques.

Milton Erickson was famous for his 'hypnotic handshake'. He would simply go to shake someone's hand, then lift it up or make a movement not in keeping with the normal pattern of a handshake. The resulting confusion would lead his subject into a non-verbal trance, which Erickson would then reinforce or utilise in some way.

The 'entranced' response to confusion is natural and automatic – there is no need to focus the client's conscious attention on it in some way.

Dissociation

Dissociation is something we all do quite naturally. If I ask you to walk over there and pick up a book, you would not think about the coordinating body movements that were necessary for you to do that. You focus only on picking up the book, and are 'dissociated' from conscious awareness of 'how' you do that.

Dissociative language can be used to encourage hypnotic phenomena such as hand levitation or altered sensory experience that will facilitate pain control.

Associative language implies that 'you do things' – e.g. You
might want to lift your hand [you have to
consciously do it]

Dissociative language implies that 'things happen by themselves' – e.g.
That hand might just lift as it gets lighter [if it happens,
it's nothing to do with you]

When you use dissociative language, you are taking the client's conscious mind out of the equation, and are asking for an *unconscious* response. This brings in a sense of detachment from the process, and allows the client to be a relaxed observer of the changes. This is very useful at the beginning of trance work if you have someone who is very nervous, as dissociation takes the pressure off the client to have to 'perform'.

Splitting and linking

Noen hypnotiske setninger

_____	Det faktum at ____Litt som en tilleggs forslag, men formulert litt Betyr at _____ annerledes. Du oppgir et faktum og knytter et terapeutisk forslag til det (spesielt nyttig om det forslaget er i seg selv en selvinnyttiggjørende sannhet). Det faktum at <i>du har kommet hit i dag</i> betyr at <i>du kan få til de endringene du ønsker</i> Hypnotisk logikk er litt annerledes enn hverdagslig bevisst logikk!
One can [name] enjoy watching the changes take place...	Inserting a person's name before the suggestion makes the suggestion/command more likely to be absorbed at an unconscious level. Now one can, <i>Andrew</i>, let the mind find its own way to deeply relax...
Maybe you haven't yet	The use of 'yet' presupposes that the _____embedded command <i>will</i> happen. Maybe you haven't thought of all the ways <i>you can enjoy eating more healthily</i> yet
I am curious how/about _____	I don't know _____ This both states a truism and opens up the idea whether _____of possibilities that haven't been considered yet. Especially useful when combined with 'illusory choice'. I don't know whether <i>you will deeply relax now or later</i> I don't know whether <i>you will start to enjoy the benefits of today, tomorrow, or next week</i> I am curious to know how <i>your unconscious mind finds a rapid solution to this situation</i> This structure sets the client searching to see if they have started to notice something or not, and then allows them to experience those

You may have already started to notice the changes in _____ as

you _____ changes.

You may have already started to notice the changes in *what you feel as you comfortably begin writing your preparatory notes*

_____ or
or _____?

Will you _____ This is another 'illusory choice', implying that, _____ one way or the other, they will take one of the _____ suggested paths.

Will you *go into a trance* or *relax deeply* or *start to feel better...*

Combines embedded commands with to _____ assurances that I am not telling you to do anything (subtle, no?)

I wouldn't tell you _____ because

I wouldn't tell you to *go into trance* because it is up to you how you *go into trance*

Stringing 'when' with 'then' is a very natural way to express a presupposition, and will usually bypass conscious analysis.

When you begin to _____ then

When you begin to *see those desired changes* then *you can relax* about the way *they will make a difference* in the future

A person doesn't have to _____ Another way to emphasise the client's freedom _____ to respond as they choose, implying that you are not telling them what to do. A person doesn't have to *watch their unconscious mind as it starts to go deeply into trance*

I'm wondering if _____

Similar to 'I don't know', implying possibility I'm wondering if *you will notice how sleep just can come more naturally*

_____	People can Open statement that encourages a sense of dissociation, because who does 'people' mean? People can <i>find all sorts of ways to integrate new knowledge</i> I wonder if you have The use of 'have already' presupposes that already started to desired changes are in the past, and so are notice part of the client's direct experience
_____ You may have already started to become aware	You may have already started to become aware of of _____<i>how much more relaxed your body has become</i>
_____	Eventually 'Eventually' presupposes that the following statement is bound to happen Eventually you will <i>let that old problem become something you can hardly recall</i>

NOTES
