

O QUE É HIPNOSE CONVERSACIONAL?

A Hipnose Conversacional consiste em utilizar em uma conversa normal ou Terapia, as muitas técnicas Ericksonianas para promover e induzir o transe, para conduzir o cliente a uma conexão mais profunda com a sua mente inconsciente, e para produzir novas soluções mais criativas para resolução de problemas que surgem na vida do cliente. Fiquei apaixonado por esta abordagem quando descobri que o próprio Erickson preferia o transe conversacional na maioria dos seus atendimentos. Betty Alice Erickson relata o uso de transe formais em menos de cinquenta por cento do tempo nos atendimentos do Dr. Milton, e de transe conversacional em cento e dez por cento do tempo com os clientes. Para um bom aproveitamento da Hipnose Conversacional, o Facilitador deve se utilizar de um contexto Ericksoniano e das várias estratégias, juntamente com o “acompanhar e conduzir” (Pacing e Leading) enquanto desenvolve o que parece ser uma conversa normal com o cliente ou grupo...

ELIMINANDO BLOQUEIOS ATRAVÉS DA LINGUAGEM

(Hipnose Conversacional)

Terapeuta: Então Fernando, me fala um pouco sobre você. (A ideia aqui é observar para estabelecer Rapport, enquanto o paciente fala sobre si mesmo).

Paciente: Faz dois anos que tenho um problema, não sei o que é, mas isso me impede de mudar sabe... Quando tento fazer uma mudança na minha vida, ela não se concretiza. Por um lado eu quero mudar, mas tem algo que me impede... (A medida que o Paciente fala sobre seu problema, ele diminui o ritmo da voz, desacelera a respiração, fica cabisbaixo, ombros caídos...).

Terapeuta: Entendi. Você me disse que tem uma parte de você que te impede de mudar e isso está te “travando” de alguma forma. (O Terapeuta harmoniza os movimentos, espelhando o Paciente, como que numa dança... Enquanto faz isso, ele se utiliza do Pacing Descritivo para demonstrar que está ouvindo atentamente, reafirmando o Rapport).

Paciente: É exatamente isso.

Terapeuta: Já que a “parte” que não quer mudar é parte de você, talvez ela tenha uma intenção positiva. É provável que ela queira te proteger de alguma forma. E se essa parte tivesse uma intenção positiva, qual seria? (Identificando o problema de Fernando, o Terapeuta opta por fazer uma intervenção – Integração de Partes Conflitantes – e, se utilizando das perguntas de direcionamento, ele cria possibilidades e ao mesmo tempo, direciona a mente do cliente para a intenção positiva daquela “parte”).

Paciente: Acho que ela não quer que eu fique magoado. No passado, decidi fazer uma mudança radical, abandonei minha profissão de fisioterapeuta e escolhi ser arquiteto. Acredito que eu não estava preparado pra isso. Eu fui a falência em pouco tempo. Ainda estou me recuperando... (Ao contar a intenção positiva daquela parte, Fernando fica mais calmo. Como se tivesse obtido uma resposta valiosa).

Terapeuta: Ela não quer que eu fique magoado... Compreendo perfeitamente... E a outra “parte”, que quer mudar, qual seria a intenção positiva dela? (Novamente usando o Pacing Descritivo, o Terapeuta demonstra Rapport, enquanto conhece a intenção da outra “parte” do Cliente).

Paciente: Acredito que ela queira que eu mude de vida rápido, que eu tenha coragem de tentar de novo... Essa parte acredita em mim...

Terapeuta: E se essas “partes” concordassem em algo sobre você, em que elas concordariam? (Através da linguagem de direcionamento, o Terapeuta CRIA a possibilidade de um acordo entre as “partes” do Cliente).

Paciente: De alguma forma, acho que ambas querem que eu seja feliz e tenha equilíbrio.

Terapeuta: E se você fizer pequenas mudanças, você ficaria mais feliz e teria mais equilíbrio? (Já colocando como possibilidade a integração/acordo entre as partes).

Paciente: Sim, acredito que sim.

Terapeuta: E por que isso é importante para você? (Através do ‘Por Que’, o Terapeuta REFORÇA os benefícios do acordo entre as partes).

Paciente: Aí posso começar a mudar minha vida e alcançar meus objetivos, mesmo que aos poucos. É isso que eu quero.

Terapeuta: AINDA SOBROU alguma objeção das suas partes quanto a esse acordo, de fazer pequenas mudanças? (Neste instante, o Terapeuta reafirma o acordo, reforçando ainda mais a proposta das pequenas mudanças).

Paciente: Acredito que não.

Terapeuta: E como você vai fazer essas pequenas mudanças, começando de hoje? (Construindo um novo ‘processo’ através da linguagem de direcionamento).

VOCÊ ADQUIRE O LIVRO COMPLETO AQUI <http://goo.gl/xI28ov>

LIBERTE SUA MENTE PARA CONQUISTAR SEUS OBJETIVOS
(Hipnose Conversacional)

Hipnólogo: Seja bem-vindo, pode se sentar Ângelo.

Ângelo: Obrigado.

Hipnólogo: Gostaria de me contar como foi sua semana? (Neste instante, o Hipnólogo assimilou a postura do cliente, espelhando-o detalhadamente, das pernas cruzadas, passando pelos ombros caídos e a cabeça inclinada).

Ângelo: Bem... Nos últimos dias me senti muito triste... Descobri que não fui selecionado para concorrer ao cargo de gerente na empresa... Acho que não nasci para isso...

(Crença Limitante)

Hipnólogo: Entendo... Você não foi selecionado e isso te levou a acreditar POR UM MOMENTO que não havia nascido para isso... (Pacing Descritivo/Dissociação da Crença).

Ângelo: Exatamente.

Hipnólogo: Entendi... E o que o seu LADO CRIATIVO lhe diria sobre isso agora? (Pressuposição - De que existe um lado criativo/Prestidigitação Linguística).

Ângelo: Hummm... Aí fica difícil... Deixe me ver.... Acho que ele me diria para encontrar uma outra coisa para fazer, enquanto não sai a outra promoção. (Enquanto encontrava seu "lado criativo" Ângelo mudou sua postura, descruzando as pernas, levantando os ombros e inclinando-os levemente para frente).

Hipnólogo: Ótimo, muito bom... Nós podemos aprender de forma bem confortável com seu lado criativo... Ele guarda ótimas soluções, não guarda? (Ratificação/Indução de Estado/Padrão Ericksoniano)

Ângelo: Acho que sim... (Deixando escapar um sorriso de leve...).

Hipnólogo: Eu não sei que solução o seu lado criativo tem para lhe oferecer agora... Eu poderia até te pedir para perguntá-lo, mas eu acho que isso você já vai fazer... ou não... (Pressuposição/Padrão Ericksoniano/Linguagem de Direcionamento).

Ângelo: Acho que é melhor eu focar em me desenvolver mais, antes de buscar este cargo... (Semblante tranquilo e sereno, cabeça erguida).

Hipnólogo: Excelente... E o que você vai começar a fazer ainda hoje para se desenvolver e se preparar para esse cargo? (Eliciando Estratégia de Metas)

Ângelo: Eu não sei...

Hipnólogo: E se você soubesse, o que faria? (Criando Possibilidades)

Ângelo: Acho que voltaria para meu curso de liderança...

E A SESSÃO CONTINUA...

Este cliente tornou-se gerente em 4 meses, assim que saiu a segunda promoção da empresa. Ele foi indicado ao cargo 3 meses antes.

NÃO LEIA ESTA POSTAGEM

(Hipnose Conversacional)

Por que você começou a ler esta postagem se eu disse que era para você não ler?

A resposta é muito simples: A palavra "NÃO", para ser compreendida, traz à mente tudo o que está junto com ela. Imagine alguém lhe dizendo:

"NÃO pense em um papagaio amarelo."

Qual é a primeira coisa em que você pensa? Um papagaio amarelo, é lógico...

- Olha meu amigo... Eu não quero que você fique chateado com o que vou dizer... Eu não vim até aqui arrumar uma briga... O que eu quero dizer é...

Já ouviu isso alguma vez? É algo muito comum e acontece o tempo todo. A pessoa que está falando, não tem consciência de que está conduzindo a mente do ouvinte justamente para onde ele NÃO quer.

O uso consciente do NÃO pode ser muito útil na Hipnose Conversacional, pense...

Hipnólogo: Você me disse que nunca foi hipnotizado antes... E eu NÃO quero te hipnotizar agora... NÃO quero que entre em transe tão rápido... Alguém poderia gostar de ser hipnotizado assim....

Cliente: ... (Permanece atento ao que o Hipnólogo está dizendo).

Hipnólogo: Agora você pode esvaziar sua mente... NÃO precisa pensar em como é estar calmo, seguro e relaxado... Eu não vou nem dizer que este é o melhor momento para você experimentar este relaxamento... Mas quando relaxar, você quer estar confortável, não quer?

Cliente: ... (O Cliente faz um "sim" com a cabeça, bem lentamente).

Hipnólogo: Então eu acredito que você pode perceber que estamos só eu e você aqui, sentados, você aí com suas mão tocando suas pernas... Se sentindo completamente seguro... Alguém poderia querer ficar mais e mais confortável ao... Fechar os olhos... Feche os olhos...

Fique atento e "NÃO" coloque isso em prática...

VOCÊ ADQUIRE O LIVRO COMPLETO AQUI <http://goo.gl/xI28ov>

CONDUZINDO E QUEBRANDO A RESISTÊNCIA...

(Hipnose Conversacional)

O Hipnólogo: "Então chegou a hora de definirmos suas metas..."

O Cliente: "É melhor eu não planejar metas, posso me frustrar." (Crença Limitante).

O Hipnólogo: "Eu entendo como você se sente... (mantendo o Rapport)

E tem alguém que você admira, que pensaria diferente? (Padrão de Prestidigitação Linguística)".

O Cliente: "Eu não sei... Talvez meu Pai..."

O Hipnólogo: "Muito bom... (Ratificação) E como seu Pai pensaria exatamente? (Linguagem de direcionamento)".

O Cliente: "Meu Pai dizia que planejar é importante e que na vida, se não planejar, não dá para alcançar!"

O Hipnólogo: "E se você pensasse como ele, como seria?" (Ampliando o modelo de mundo do cliente/Criando possibilidades).

O Cliente: "Ah... Eu planejaria minhas metas sem problemas..."

O Hipnólogo: "Eu não quero que pense em planejar suas metas agora... (Padrão de Linguagem Ericksoniano) Quero apenas que me diga... Se planejasse suas metas neste instante, que benefícios você teria? Onde poderia chegar?" (Enquadramento de Resultado).

O Cliente: "Acredito que teria muito mais chances de alcançar as coisas que eu quero... Seria mais fácil alcançar meus objetivos."

O Hipnólogo: "Ótimo... Muito bom... (Ratificação) Então fica mais fácil planejar suas metas agora, não fica? (Pressuposição/Sugestão)

O Cliente: "Sim, fica..."

O Hipnólogo: "Então vamos ao seu planejamento..."

Às vezes uma pessoa só precisa ampliar seu modelo de mundo e criar novas possibilidades e isso está ao nosso alcance. Podemos ajudar as pessoas nisto, basta prestarmos atenção aos detalhes...

Você aprenderá isso e muito mais...

3 LIÇÕES PODEROSAS DE HIPNOSE CONVERSACIONAL

(Parte 1)

INDUÇÃO DE SENTIMENTOS

"Aquele que faz perguntas, não pode evitar as respostas."

(Provérbio da República dos Camarões)

Você provavelmente já sabe que...

A LINGUAGEM DIRECIONA O PENSAMENTO

PENSAMENTOS GERAM SENTIMENTOS

E SENTIMENTOS SE TRANSFORMAM EM COMPORTAMENTOS

Nossas ações são baseadas em emoções. Podemos até dizer que tudo o que fazemos é para mudar a forma como nos sentimos.

As perguntas são a forma mais poderosa de direcionamento de pensamento. Quando somos questionados, o nosso sistema nervoso entra numa busca

automática por uma resposta, quer você manifeste essa resposta verbalmente ou não.

O meu interesse nesse artigo é que você entenda o PODER DAS RESPOSTAS INTERNAS.

Pois bem, a linguagem vai direcionar o cérebro para uma resposta interna, uma memória. Toda memória ou lembrança tem consigo um sentimento correspondente, não é? Pense por um momento...

Quem é seu melhor amigo?

Ao trazer para consciência a memória do seu melhor amigo, trará também um sentimento associado a essa lembrança.

Imagine as possibilidades...

Uma forma de induzir sentimentos é:

Memória X traz o sentimento Y, onde Y é o sentimento que quero induzir.

INDUÇÃO DE SENTIMENTOS EM 2 PASSOS:

1 - Definir seu objetivo;

"Que estado emocional quero induzir?"

2 - Fazer perguntas;

"Que pergunta vai conduzir a mente do indivíduo para a memória que carrega o sentimento que quero induzir?"

Pronto. Fazendo isso você já estará induzindo sentimentos e estados emocionais!

Agora vou ensinar a você como usar esses estados emocionais...

CONTINUA...

LIVRO COMPLETO AQUI <http://goo.gl/xI28ov>