



**Πρόγραμμα  
Εκπαίδευσης  
Medical Coaching  
2<sup>η</sup> Ενότητα – Διαδικασία**

# Περιεχόμενα

## **Τα 4 στάδια του Medical Coaching**

### **Καθορισμός ενός συνολικού οράματος και Medical Coaching**

- Κατεύθυνση
- Εκμαιεύοντας ένα συνολικό όραμα
- Καθορισμός Στόχων Medical Coaching
  - Θέματα που απασχολούν τον πελάτη
  - Οι Στόχοι Medical Coaching

### **Προηγμένες Δεξιότητες Medical Coaching**

- Κατανοώντας την Διαδικασία της Αλλαγής
  - Έξι λογικά επίπεδα αλλαγής
- Συναισθήματα
  - Συναισθηματική ευκινησία
  - Θλίψη
  - Φόβος επανεμφάνισης/υποτροπής
- Η νευρολογική πτυχή της Συμπεριφοράς και της Αλλαγής
- Πρωταρχικές Οδηγίες του Ασυνείδητου Νου
- Συστήματα Αναπαράστασης
- Ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των αισθήσεων
  - Αλλάζοντας το «ΜΟΥ ΑΡΕΣΕΙ» σε «ΔΕΝ ΜΟΥ ΑΡΕΣΕΙ»
- ΜΕΤΑ-Προγράμματα
- Εργασία με πόρους/πηγές
  - Δημιουργώντας Άγκυρες Αγκύρωση
  - Αγκυρώνοντας έναν Στόχο στο μέλλον του πελάτη
  - Καταρρέουσες Άγκυρες
  - Κύκλος Αριστείας
- Εργασία με αξίες
  - Αναπλαισιώνοντας τις Αξίες
- Χαλάρωση
  - Χαλάρωση 1 – 4
- Εργασία με τα Εσωτερικά κομμάτια/Αναπαραστάσεις
  - «Συνομιλώντας με τα Εσωτερικά Κομμάτια» - Βασική τεχνική
  - Συνεύρεση με τα κομμάτια (PARTS PARTY)

- Σχέσεις
  - Μετατόπιση μεταξύ αντιληπτικών θέσεων – Επιλύοντας τη σχέση με ένα άλλο άτομο
  - Μετατόπιση μεταξύ αντιληπτικών θέσεων – Καθαρίζοντας την σχέση με το Σώμα / Όργανο / Ασθένεια
- Δουλεύοντας με πεποιθήσεις και συστήματα πεποιθήσεων
  - Placebo και η δύναμη των πεποιθήσεων
  - Δευτερογενές Κέρδος
  - Ο σκοπός των περιοριστικών πεποιθήσεων
  - Αντικαθιστώντας μια πεποίθηση
  - Βασικές πεποιθήσεις
- Ενσωμάτωση – Δουλεύοντας με το σώμα
  - Όντας παρών στο σώμα
  - Σάρωση σώματος (Body Scan)
  - «Ψίθυρος σώματος - Κραυγή σώματος»
  - Ενσωμάτωση των πόρων
- Επιβίωση
- Πόροι

---

## Πρόγραμμα Εκπαίδευσης Medical Coaching

### 2<sup>η</sup> Ενότητα – Διαδικασία

© **copyright 2018**

by Shiri Ben Arzi & MCI – The Medical Coaching Institute, Israel All rights reserved

Κανένα μέρος αυτού του υλικού δεν μπορεί να αναπαραχθεί ή να μεταδοθεί με οποιαδήποτε μορφή ή με οποιοδήποτε μέσο, ηλεκτρονικό ή μηχανικό, συμπεριλαμβανομένης της αντιγραφής, της εγγραφής από οποιοδήποτε σύστημα αποθήκευσης και ανάκτησης πληροφοριών, χωρίς γραπτή άδεια του ιδιοκτήτη.

**Στοιχεία επικοινωνίας:** MCI Pinkas 4 St., Ramat Gan, Israel

**Mail :** office@mci-il.com

**Tel :** +972-522421045

Καλώς ήρθατε στη δεύτερη ενότητα του εκπαιδευτικού προγράμματος Medical Coaching.  
Σε αυτή την ενότητα, εστιάζουμε στα τρία από τα τέσσερα στάδια (Εσωτερική Πυξίδα, Δέσμευση, Ταξίδι Υγείας) του μοντέλου Medical Coaching.

## **Τα 4 στάδια του Medical Coaching:**

1. Εσωτερική Πυξίδα
2. Δέσμευση
3. Ταξίδι Υγείας
4. Επιστροφή στο σπίτι και ενσωμάτωση

### **1. Η εσωτερική πυξίδα**

Η **Εσωτερική Πυξίδα** είναι ένα εσωτερικό κάλεσμα για αλλαγή, ανάπτυξη και σκοπό.

Ως Medical Coaches, βοηθάμε τους πελάτες μας να μετατρέψουν την εσωτερική τους πυξίδα σε ένα σαφές όραμα ζωής και να θέσουν τους στόχους για την επίτευξή του.

### **2. Δέσμευση**

Η έναρξη ενός εσωτερικού ταξιδιού απαιτεί την έξοδο από τη ζώνη άνεσης, είτε το ταξίδι είναι φυσικό είτε πνευματικό.

Αυτό μπορεί να είναι κάτι τρομακτικό και προκλητικό και απαιτεί ισχυρή δέσμευση.

Η δέσμευση για αλλαγή σημαίνει διαφορετικά πράγματα για διαφορετικούς ανθρώπους. Όσον αφορά τη δέσμευση σε μια διαδικασία coaching, έχουμε διάφορα εργαλεία που μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε:

1. Συμφωνητικό Coaching
2. Καθορισμό προσδοκιών
3. Διευθέτηση αμοιβής
4. Αντιμετώπιση της υπευθυνότητας στο coaching
5. Μια «κλίμακα δέσμευσης»

### **3. Ταξίδι υγείας**

Κατά τη διάρκεια αυτού του ταξιδιού οι πελάτες μας συναντούν και δημιουργούν συμμάχους, ανακαλύπτουν δυνατά σημεία, αντιμετωπίζουν φόβους / προκλήσεις / περιοριστικές πεποιθήσεις, αντλούν θετικά διδάγματα από γεγονότα του παρελθόντος και αξιοποιούν το ατομικό και συλλογικό τους υποσυνείδητο.

Το Ταξίδι περιλαμβάνει 3 κύριες δυναμικές που αλληλοεπιδρούν:

1. Ξεπερνώντας τα εμπόδια και τον φόβο
  - Τοξικές σχέσεις
  - Περιοριστικές πεποιθήσεις
  - Συγκρούσεις
  - Άγχος
  - Στρες
  - Απώλεια
  - Τραύμα
  - Κ.λπ.
2. 2. Σύνδεση με πόρους και συμμάχους
  - Σχέσεις ενδυνάμωσης
  - Ενδυναμωτικές πεποιθήσεις
  - Modeling (Δημιουργία Μοντέλων)
  - Έμπνευση
  - Σύνδεση σώματος-νου
  - Διαίσθηση
  - Πρότυπα ρόλων
  - Κ.λπ.

### 3. Επιτρέποντας τον μετασχηματισμό

Προκειμένου να δημιουργηθεί μια βιώσιμη διαδικασία, ο πελάτης (και κυρίως ο εγκέφαλός του) χρειάζεται χρόνο για να μπορέσει να αφομοιώσει όλες τις αλλαγές - αυτό ονομάζεται: χρόνος μετασχηματισμού.

Ο μετασχηματισμός γίνεται όταν επιτρέπουμε στον εαυτό μας να λαμβάνει θετικά διδάγματα από κάθε κατάσταση.

#### 4. Επιστροφή στο Σπίτι και Ενσωμάτωση

Το ταξίδι της αλλαγής, όπως και το «Ταξίδι του Ήρωα», αλλάζει όσους επιλέγουν να το ξεκινήσουν ενώ ταυτόχρονα μετασηματίζει και το σπίτι στο οποίο επιστρέφουν.

Καθώς ολοκληρώνουμε, είναι σημαντικό να αναφερθούμε σε ορισμένα σημεία:

- Τι διδάγματα πήρε ο πελάτης από το ταξίδι;
- Ποια επιτεύγματα πρέπει να γιορτάζονται;
- Ποιες προκλήσεις παραμένουν και πώς διαφοροποιούνται;
- Υπάρχει ένα νέο κάλεσμα;

## Καθορίζοντας ένα Συνολικό Όραμα και στόχους Medical Coaching

Υπενθύμιση: Στην 1<sup>η</sup> Ενότητα μάθατε ότι οι πελάτες του Medical Coaching εισέρχονται στην διαδικασία του coaching από διάφορα σημεία:

- Θέλοντας να αντιμετωπίσουν καλύτερα ή απλά να αντιμετωπίσουν μια υπάρχουσα ιατρική κρίση.
- Θέλοντας να αναστρέψουν μια τρέχουσα διαδικασία επιδείνωσης, προκειμένου να αποτρέψουν μια ιατρική κρίση.
- Θέλοντας να διαχειριστούν το χρόνιο στρες/εξάντληση, προκειμένου να αποτρέψουν την επιδείνωση που θα προκαλέσει μια ιατρική κρίση.
- Θέλοντας να συμβιβαστούν και να διαχειριστούν μια κατάσταση σχετική με το τέλος της ζωής τους.

Αυτό σημαίνει ότι οι πελάτες συχνά εισέρχονται στη συνεδρία του Medical Coaching εστιάζοντας περισσότερο σε αυτό που δεν θέλουν, που δεν είναι σε θέση να κάνουν ή/και που δεν μπορούν να έχουν, παρά σε αυτό που θέλουν να κάνουν, να έχουν ή/και να επιτύχουν.

- Επιπλέον, μάθατε ότι ο πελάτης μπορεί να είναι είτε ο ασθενής, ή ο οικογενειακός φροντιστής ή ένας επαγγελματίας φροντιστής.

Καθετί που φέρνει ο πελάτης στο χώρο κατά τη διάρκεια της 1<sup>ης</sup> συνεδρίας καθώς απαντά στην ερώτηση: «Τι είναι αυτό που θέλεις;» ονομάζεται **Κατεύθυνση**.

### Κατεύθυνση

Η Κατεύθυνση περιλαμβάνει ευχές, επιθυμίες, ελπίδες και όνειρα. Η Κατεύθυνση ΔΕΝ είναι στόχος του coaching.

Ως Medical Coaches, συναντάμε τον πελάτη εκεί που εκείνος βρίσκεται και ακούμε την Κατεύθυνση με ενσυναίσθηση ΚΑΙ χωρίς κριτική.

Διερευνούμε το Συνολικό Όραμα που δείχνει η Κατεύθυνση και βοηθάμε τους πελάτες να καθορίσουν στόχους που θα τους βοηθήσουν να κινηθούν προς την Κατεύθυνση που θα τους επιτρέψει να ευθυγραμμιστούν με το όραμά τους.

Παραδείγματα Κατευθύνσεων:

- Να σταματήσω να αγχώνομαι
- Να είμαι πιο θετικός και αισιόδοξος
- Να αποδεχθώ την κατάστασή μου
- Να αντιμετωπίσω την ασθένειά μου
- Να έχω μια φυσιολογική ζωή
- Να είμαι ευτυχισμένος και ισορροπημένος, παρά την ασθένεια
- Να πάρω τη ζωή μου πίσω
- Να σκέφτομαι θετικά
- Να είμαι υγιής

## Εκμαιεύοντας ένα Συνολικό Όραμα

Το Συνολικό Όραμα έχει να κάνει με το «ποιος θέλει να είναι» ο πελάτης μας σε αυτόν τον κόσμο. Πρόκειται για την επίτευξη της πληρότητας και του σκοπού.

Για να δημιουργήσουμε σαφήνεια σχετικά με το όραμα, πρέπει να βοηθήσουμε τους πελάτες να υιοθετήσουν μια προοπτική μετα-θέασης και να γίνουν περίεργοι για τις δυνατότητες που τους ανοίγονται όσον αφορά τον σκοπό και την αίσθηση πληρότητας όταν ακολουθούν την Κατεύθυνσή τους.

Το όραμα πρέπει να είναι μια σύντομη δήλωση σχετικά με την κατάσταση ύπαρξης των πελατών.

Το Συνολικό όραμα είναι εκείνη η κατάσταση με την οποία μόλις ευθυγραμμιστούμε και ζήσουμε σύμφωνα με αυτή, γινόμαστε ο πραγματικός μας εαυτός – αυτοί που είμαστε πραγματικά ("είμαι εγώ") και νοιώθουμε ότι πλέον αξίζει να ζούμε την ζωή μας.

Ερωτήσεις που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε για να εκμαιεύσετε το Όραμα Ζωής:

- Όταν πετύχετε (την Κατεύθυνση) πώς θα είναι η ζωή σας;
- Όταν πετύχετε (την Κατεύθυνση) τι θα γίνει δυνατόν για εσάς;
- Όταν πέτυχετε (την Κατεύθυνση) ποιος θα γίνετε;
- Για ποιο λόγο είναι σημαντικό για εσάς να το επιτύχετε (την Κατεύθυνση);
- Όταν σκέφτεστε τη ζωή σας, ποιος θα θέλατε να είναι ο γενικός σας σκοπός;
- Ποια είναι η αίσθηση που έχετε αναφορικά με την ύπαρξή σας;
- Πώς θα μοιάζει όταν το πετύχετε αυτό (την Κατεύθυνση);
- Πώς θα νιώσετε όταν έχετε επιτύχει (την Κατεύθυνση);
- Τι σημαίνει για εσάς να ζείτε μια ολοκληρωμένη ζωή;
- Αν αυτή ήταν η τελευταία χρονιά που ζούσατε, πώς θα θέλατε να σας θυμούνται;
- Εάν αυτή ήταν η τελευταία σας χρονιά, ποια λέξη θα θέλατε να συνδέσουν οι άνθρωποι με εσάς, η οποία θα σας τιμούσε/αντιπροσώπευε;
- Τι είναι σημαντικό σε αυτό (την Κατεύθυνση);
- Ποιος θα γίνετε στον κόσμο όταν το επιτύχετε αυτό (την Κατεύθυνση);
- Τι θα λάβει ο κόσμος από εσάς όταν το επιτύχετε αυτό (την Κατεύθυνση);
- Τι θα θέλατε να δώσετε στον κόσμο μέσα από τον τρόπο που ζείτε τη ζωή σας;

Να θυμάστε ότι η συζήτηση γύρω από ένα Συνολικό Όραμα Ζωής εν μέσω μιας ιατρικής κρίσης αποτελεί μια ριζοσπαστική επιλογή.

Ένα όραμα είναι μια κατάσταση ύπαρξης, τα ακόλουθα είναι παραδείγματα κατάστασης ύπαρξης:

- Ανθεκτικότητα
- Ηρεμία
- Εσωτερική ειρήνη
- Γείωση
- Πληρότητα
- Επιλογή
- Γαλήνη
- Εγκαρδιότητα

Οι πελάτες μπορεί να αναφέρουν μεταφορές ή στρατηγικές επειδή είναι ο καλύτερος και πλησιέστερος τρόπος για να περιγράψουν το όραμα. Σε αυτή την περίπτωση, μπορούμε να ρωτήσουμε:

- Τι είναι σημαντικό αναφορικά με αυτό;
- Γιατί είναι σημαντικό αυτό;

Παραδείγματα μεταφορών:

- Αυτοπεποίθηση και ανθεκτικότητα, σαν ελατήριο.
- Ήσυχη πισίνα
- Ένα ζωγόνο δέντρο
- Μια ανοιχτή καρδιά

Παραδείγματα στρατηγικών:

- Ελευθερία
- Μια γυναίκα εσωτερικής γαλήνης
- Ένα όργανο του Θεού που αξιοποιεί τα ταλέντα του
- Είμαι θεραπευτής

## Καθορισμός Στόχων στο Medical Coaching

Αφού αναδείξουμε το Συνολικό Όραμα ζητάμε από τον πελάτη να επιστρέψει στην Κατεύθυνση για να αρχίσουμε να θέτουμε στόχους και να δημιουργήσουμε ένα πλάνο coaching.

Για να θέσουμε coaching στόχους, πρέπει πρώτα να δημιουργήσουμε σαφήνεια σχετικά με τα θέματα (objectives) που απασχολούν τον πελάτη.

### (Objectives)

Πρόκειται για τα κύρια θέματα που θεωρεί ότι έχει να αντιμετωπίσει ο πελάτης σε αυτό το σημείο της ζωής του.

Τα θέματα αυτά προκύπτουν από την Κατεύθυνση.

Μόλις αρχίσετε να δημιουργείτε σαφήνεια όσον αφορά την Κατεύθυνση (μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τους τροχούς coaching και/ή τους κύκλους σαφήνειας που μάθατε στην 1<sup>η</sup> Ενότητα) θα αναδειχθούν αυτά τα θέματα.

Παραδείγματα θεμάτων που απασχολούν τον πελάτη

- Να αντιμετωπίσω καλύτερα την ασθένειά μου
- Να μειώσω το άγχος και το στρες μου
- Να αλλάξω τον τρόπο σκέψης μου για να προσελκύσω πιο θετικά αποτελέσματα στη ζωή μου
- Να βρω τρόπους να αισθάνομαι πιο θετικός και χαλαρός
- Να έχω συναισθηματική σταθερότητα
- Να ανακαλύψω και να ξεπεράσω τις σωματικές αισθήσεις που συμβαίνουν μετά την ακτινοθεραπεία, οι οποίες δεν σχετίζονται ούτε με χειρουργική επέμβαση ούτε με ακτινοθεραπεία
- Να αποκτήσω καλό ρυθμό στη δουλειά
- Να είμαι χαρούμενος
- Να χάσω βάρος

Τα θέματα αυτά θα παραμείνουν σημαντικά για τον πελάτη, αλλά από μόνα τους δεν αποτελούν στόχους ή αντικείμενο coaching.

Εάν θέλουμε να βοηθήσουμε τον πελάτη μας να επιλύσει αυτά τα θέματα, πρέπει να μάθουμε ποια συγκεκριμένα πράγματα βρίσκονται στο δρόμο του, τι τον εμποδίζει να καταφέρει να τα επιλύσει και να δημιουργήσουμε γύρω από αυτά τους στόχους του Medical Coaching.

Θέτουμε ερωτήσεις όπως:

- Τι σε σταματάει;
- Τι βρίσκεται στον δρόμο σου;
- Ποιο είναι το εμπόδιο;
- Σε μια κλίμακα από το 1 έως το 10 πού βρίσκεσαι όσον αφορά την επίλυση αυτού του θέματος; Τι χρειάζεσαι συγκεκριμένα για να φτάσεις στο επόμενο επίπεδο;
- Πώς μπορώ να σε βοηθήσω, εγώ/το medical coaching, να επιλύσεις αυτό το θέμα;
- Ποιες δεξιότητες σου λείπουν;
- Πώς μπορώ να σε βοηθήσω?



## Στόχοι Medical Coaching

Οι στόχοι του Medical Coaching είναι στόχοι coaching που έχουν σχέση (άμεση ή έμμεση) με το ζήτημα υγείας/ιατρικό πρόβλημα που έχει φέρει ο πελάτης στην συνεδρία coaching.

Οι στόχοι του Medical Coaching έχουν τις ίδιες αρχές με τους στόχους του "κανονικού" coaching (που γνωρίζετε ήδη πώς να καθορίσετε με πελάτες).

Πρέπει να είναι:

### **1. Διατυπωμένοι σε θετική γλώσσα**

«Θα \_\_\_\_\_» αντί για: «Δεν θα \_\_\_\_\_»

### **2. Συγκεκριμένοι**

\* Να πω στην οικογένειά μου ότι χρειάζομαι τη βοήθειά τους πριν, κατά τη διάρκεια και μετά από μια ιατρική διαδικασία.

\* Να αρνηθώ με σεβασμό τη βοήθεια όταν δεν ταιριάζει στις ανάγκες μου.

\* Να δημιουργήσω μια ρουτίνα γείωσης και χαλάρωσης που μπορώ να κάνω πριν από μια ιατρική διαδικασία.

### **3. Μετρήσιμοι**

Προσδιορίστε ή δημιουργήστε συγκεκριμένα στοιχεία που μπορούν να μετρήσουν την πρόοδο του πελάτη καθώς εργάζεται προς τον στόχο. Το «θα νιώσω χαρά» δεν είναι μετρήσιμο.

«Θα κάνω 3 δραστηριότητες που μου αρέσουν κάθε εβδομάδα όπως: Χ, Ψ ή Ζ» – είναι μετρήσιμο.

### **4. Χρονικά Προσδιορισμένοι**

Έως π.χ. τις 5/6/23 αντί για: έως τον επόμενο μήνα, σε 5 εβδομάδες, το καλοκαίρι, τις αρχές του επόμενου έτους, τα Χριστούγεννα κ.λπ.

### **5. Ενεργητικοί/Προορατικοί**

Οι στόχοι coaching δεν έχουν να κάνουν με το «είμαι» έχουν να κάνουν με το «κάνω». Πρέπει να περιλαμβάνουν ρήματα.

### **6. Δεοντολογικοί και νόμιμοι**

Οι στόχοι coaching δεν μπορούν να είναι παράνομοι ή ανήθικοι από την σκοπιά του πελάτη.

### **7. Ευθυγραμμισμένοι με το σύστημα πεποιθήσεων και αξιών του πελάτη**

Οι στόχοι πρέπει να προωθούν ενέργειες και αποτελέσματα που ευθυγραμμίζονται με το σύστημα πεποιθήσεων και τις αξίες του πελάτη.

*Η μάθηση, η κατανόηση, η συνειδητοποίηση, η ανάλυση κ.λπ., είναι λέξεις που δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν στην διατύπωση στόχων coaching. Οι στόχοι coaching καθορίζονται γύρω από τις ενέργειες που επιλέγει να κάνει ο πελάτης σε σχέση με αυτά που έχει μάθει, κατανοήσει, συνειδητοποιήσει, αναλύσει κ.λπ.*

Στο πλαίσιο του Medical Coaching είναι σημαντικό να βεβαιωθείτε, μαζί με τον πελάτη, ότι οι στόχοι είναι επίσης:

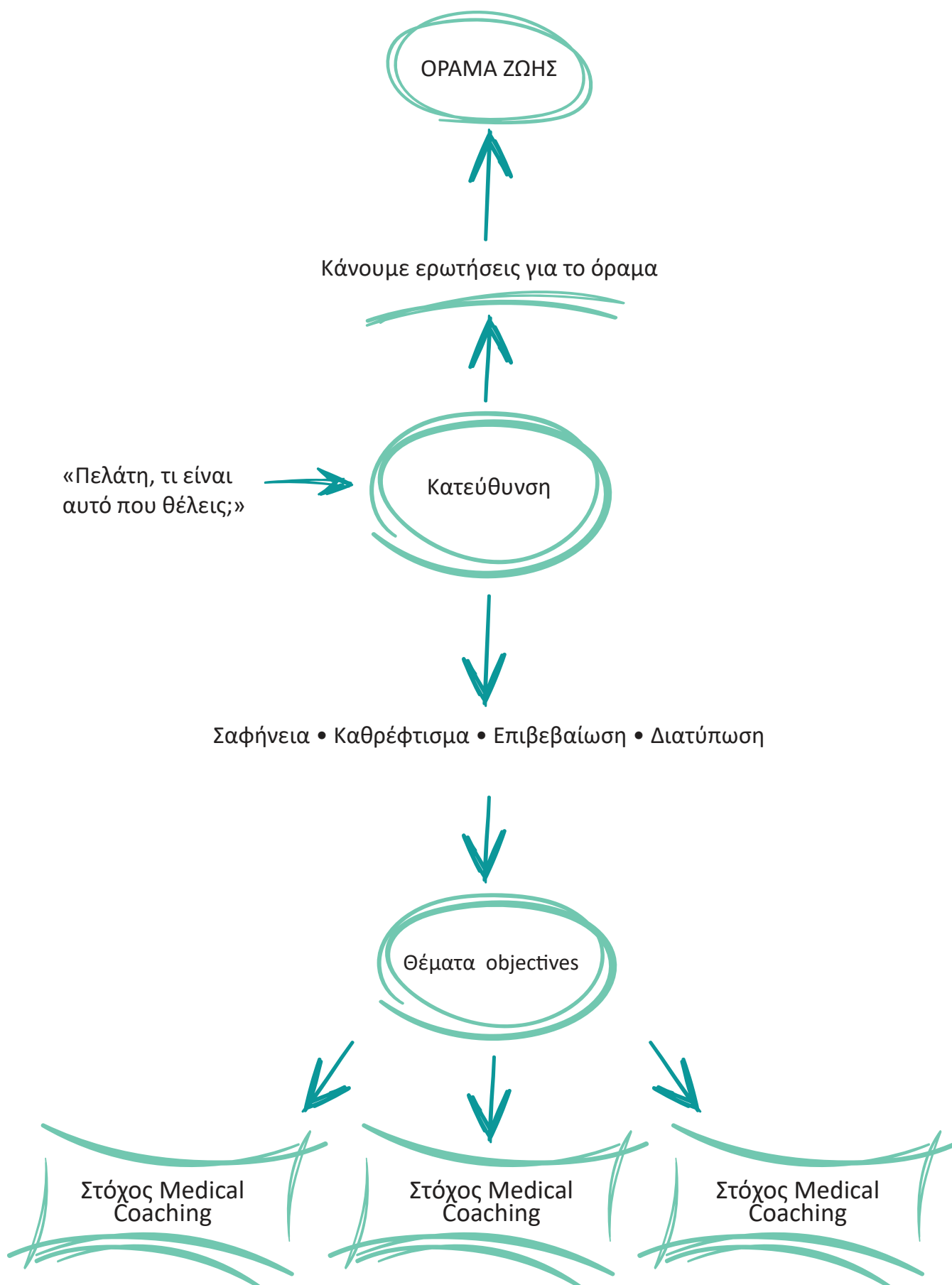
- 1. Υπεύθυνοι:** να λαμβάνουν υπόψη την τρέχουσα ιατρική κατάσταση, τους περιορισμούς και τις δεσμεύσεις.
- 2. Ρεαλιστικοί:** να λαμβάνουν υπόψη την τρέχουσα πραγματικότητα του πελάτη.
- 3. Συντονισμένοι:** να απηχούν αυτό που είναι πραγματικά σημαντικό για τον πελάτη.

## Παραδείγματα:

### Χρησιμοποιώ τις συνεδρίες Medical Coaching για να:

1. Δημιουργήσω μια στρατηγική έτσι ώστε να είμαι πλήρως παρών και να τιμώ τον εαυτό μου όταν περάσω από ιατρικές εξετάσεις, πριν από τις 2 Νοεμβρίου.
2. Κάνω μια ενδυναμωμένη επιλογή σχετικά με μια συγκεκριμένη ιατρική διαδικασία μέσα σε 8 συνεδρίες.
3. Δημιουργήσω ένα προσβάσιμο πρόγραμμα αυτοφροντίδας εντός 6 εβδομάδων.
4. Να μιλήσω με την οικογένειά μου γύρω από τις τελευταίες μου επιθυμίες μέχρι την Πρωτοχρονιά.
5. Δημιουργήσω ένα νέο σύστημα πεποιθήσεων που θα με βοηθήσει να ακολουθήσω τη νέα φαρμακευτική αγωγή/τρόπο ζωής μου μέσα σε ενάμιση μήνα.
6. Επαναπροσδιορίσω τις αξίες μου γύρω από το φαγητό για να υποστηρίξω τους στόχους απώλειας βάρους.
7. Δημιουργήσω σαφήνεια σχετικά με το είδος της εργασίας που θα υποστηρίξει τις σωματικές, διανοητικές και συναισθηματικές μου ανάγκες.

## Συνοπτικά:



## Προηγμένες Δεξιότητες Medical Coaching

### Κατανόηση της διαδικασίας αλλαγής

Υπάρχουν τρεις λόγοι αποτυχίας ή επιτυχίας στην προσπάθεια να γίνει μια αλλαγή:

Επιτυχία	Αποτυχία
Να θέλω να δημιουργήσω την αλλαγή και να είμαι ικανός να δημιουργήσω μια εσωτερική αναπαράσταση γι' αυτήν.	Έλλειψη της ικανότητας να δημιουργήσω μια εσωτερική αναπαράσταση της αλλαγής και της μορφής που θα έχει η ζωή μετά από αυτήν. Εσωτερική ασυμφωνία – υπάρχει ένα κομμάτι που αντιτίθεται στην αλλαγή.
Να γνωρίζω πώς να δημιουργήσω την αλλαγή.	Να μην γνωρίζω τι χρειάζεται για να δημιουργήσω την αλλαγή.
Να δώσω στον εαυτό μου την ευκαιρία, το χώρο και τα μέσα/πόρους για να κάνω την αλλαγή.	Να στερούμαι ευκαιριών και μέσων/πόρων για να πραγματοποιήσω την αλλαγή.

### Έξι λογικά επίπεδα αλλαγής

Το μοντέλο «Έξι Λογικά Επίπεδα» είναι ένα καλό εργαλείο για τον καθορισμό ενός στόχου και/ή ενός σχεδίου δράσης για αλλαγή.

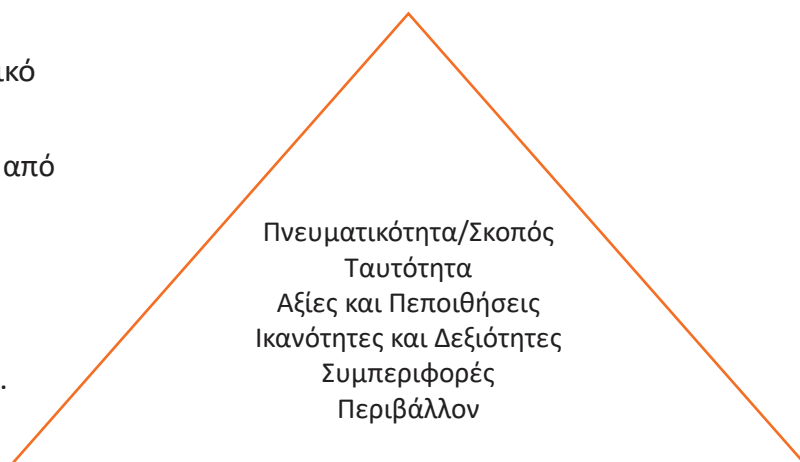
1. Τα «Έξι Λογικά Επίπεδα» σχεδιάζουν τον οδικό χάρτη της διαδικασίας – **Περιβάλλον:** Πού πρόκειται να συμβεί η αλλαγή;
2. **Συμπεριφορές:** Ποια θα είναι η συμπεριφορά μου όταν επιτευχθεί αυτή η αλλαγή;
3. **Ικανότητες και Δεξιότητες:** Ποιες ικανότητες και δεξιότητες θα χρησιμοποιήσω/αποκτήσω μόλις επιτευχθεί αυτή η αλλαγή;
4. **Αξίες και πεποιθήσεις:** Ποιες αξίες τιμώνται μέσω αυτής της αλλαγής και τι πιστεύω γι' αυτό;
5. **Ταυτότητα:** Ποιος θα γίνω σε αυτόν τον κόσμο όταν κάνω αυτή την αλλαγή;
6. **Πνευματικότητα/Σκοπός:** Για ποιο λόγο κάνω αυτή την αλλαγή; Ποια είναι η μεγαλύτερη εικόνα/ το μεγαλύτερο παιχνίδι;

Τα «Έξι Λογικά Επίπεδα» είναι ένα ιεραρχικό μοντέλο.

Μπορούμε να μετακινηθούμε στην ιεραρχία από χαμηλό σε υψηλό

ή από υψηλό σε χαμηλό επίπεδο.

Η αρχή είναι ότι κάθε επίπεδο επηρεάζει και αλλάζει τα πάντα κάτω και πάνω από αυτό.



Πρόσθετοι τρόποι εργασίας με αυτό το μοντέλο:

1. Δημιουργία στρατηγικών και σχεδίων δράσης ανεβαίνοντας στην ιεραρχία των Λογικών Επιπέδων
2. Έλεγχος για ασυμφωνία συνδέοντας τον πελάτη μας με κάθε επίπεδο
3. Δημιουργία κινήτρων δουλεύοντας με τη γεωγραφία του μοντέλου
4. Αναστοχασμός πάνω σε μια διαδικασία ή ένα γεγονός
5. Δημιουργία μοντέλου από μια επιτυχημένη διαδικασία ή συμπεριφορά

## Συναισθήματα

Τα συναισθήματα είναι αναπόσπαστο κομμάτι μιας ασθένειας.

Τα συναισθήματα είναι ενέργεια σε κίνηση που σημαίνει ότι προσπαθώντας να τα σταματήσουμε, να τα ελέγξουμε ή να τα καταπιέσουμε, θα προκαλέσουμε ακούσια την επανεμφάνισή τους ως ψυχικά, συναισθηματικά ή/και σωματικά ζητήματα στη ζωή μας.

Όταν συνεργαζόμαστε με έναν πελάτη στο Medical Coaching, εισάγουμε τέσσερις προϋποθέσεις σχετικά με τα συναισθήματα:

1. Δεν τίθενται «αρνητικά» και «θετικά» συναισθήματα, υπάρχουν συναισθήματα που μας κάνουν να αισθανόμαστε καλά και συναισθήματα που δεν μας κάνουν.
2. Κάνουμε μια διάκριση μεταξύ ισορροπημένων συναισθημάτων και μη-ισορροπημένων συναισθημάτων.
3. Στο πλαίσιο της υγείας και των ιατρικών θεμάτων όλα τα συναισθήματα είναι μια φυσιολογική αντίδραση σε μια μη φυσιολογική κατάσταση.
4. Έχουμε συναισθήματα – δεν είμαστε τα συναισθήματά μας.

Η έρευνα δείχνει ότι η προσπάθεια ελαχιστοποίησης ή αγνόησης των σκέψεων και των συναισθημάτων εξυπηρετεί μόνον την ενίσχυσή τους. *(Συναισθηματική ευκινησία\_ Emotional Agility από τη Suzan David και την Christina Congleton, Harvard Business Review, Nov.2013)*

Δεν υπάρχει τρόπος να παρακάμψουμε τα συναισθήματα – μόνο να πάμε μέσω αυτών, που σημαίνει ότι πρέπει να τα αντιμετωπίσουμε. Η αντιμετώπιση των συναισθημάτων σημαίνει την ανάπτυξη μιας **Συναισθηματικής Ευκινησίας**.

## Συναισθηματική Ευκινησία

Η συναισθηματική ευκινησία είναι η ικανότητα να γνωρίζουμε τα συναισθήματα που βιώνουμε, να αποκομίζουμε αυτο-αναστοχαστικά διδάγματα και να δημιουργούμε συναισθηματικές μετατοπίσεις. Αυτά είναι βασικά για την επίτευξη μιας κατάστασης ενδυναμωμένης επιλογής.

Η συναισθηματική ευκινησία είναι μια ικανότητα που μπορεί να διδαχθεί και να τελειοποιηθεί μέχρι να γίνει ένας φυσικός και αυθεντικός τρόπος πλοήγησης στη συναισθηματική μας πραγματικότητα.

**Υπάρχουν τέσσερα εργαλεία που μας βοηθούν να εκπαιδεύσουμε τους πελάτες μας γύρω από τη συναισθηματική ευκινησία:**

### Η αρχή «Toe/Finger»

Χρησιμοποιούμε τη μεταφορά «αγγίζουμε με το δάκτυλό μας» ως τρόπο επίδειξης της ικανότητας να βιώνουμε ένα συναίσθημα σε χαμηλή ένταση. Αυτό δημιουργεί μια εμπειρία αντιμετώπισης ενός συναίσθηματος ενώ είμαστε ασφαλείς, συνδεδεμένοι με πόρους και έχοντας τον έλεγχο.

### 1. Η αρχή «Transcend & Embrace »

Χρησιμοποιούμε μια ενσωματωμένη μετα-Θέαση δημιουργώντας μια εμπειρία σωματικής υπέρβασης (transcending) πάνω από τη συναισθηματική εμπειρία. Από αυτό το μέρος μπορούμε να αγκαλιάσουμε (embrace) τα διδάγματα.

### 2. Μετάβαση από δισδιάστατο (2D) σε τρισδιάστατο (3D)

Αρχίζουμε να παρατηρούμε το ευρύτερο πλαίσιο της συναισθηματικής εμπειρίας εξετάζοντας συνειδητά πρόσθετες πτυχές της εμπειρίας όπως: το προσωπικό μας χρονοδιάγραμμα, τις σχέσεις μας, τις πεποιθήσεις μας, την εσωτερική μας αφήγηση.

### 3. Επέκταση της συναισθηματικής γλώσσας

Δημιουργούμε ένα εσωτερικό συναισθηματικό λεξιλόγιο που μας επιτρέπει να εξοικειωθούμε με το συναισθηματικό μας φάσμα, να διακρίνουμε μεταξύ διαφορετικών συναισθημάτων, να εντοπίσουμε συγκεκριμένα στοιχεία που τα πυροδοτούν και να επιτύχουμε την συναισθηματική μετατόπιση.

## Θλίψη

Η θλίψη είναι μέρος κάθε ασθένειας.

Η θλίψη τείνει να μας τρομάζει και πολλές φορές την ονομάζουμε κατάθλιψη.

Σε αυτό το πλαίσιο, είναι σημαντικό να κατανοήσουμε ότι το να ονομάσουμε μια βαθιά κατάσταση θλίψης κατάθλιψη είναι παραπλανητικό, επειδή ο όρος κατάθλιψη είναι αυτό που στην πραγματικότητα ονομάζουμε κλινική κατάθλιψη, μια κατάσταση ψυχικής υγείας που διαγιγνώσκεται από επαγγελματία ψυχικής υγείας και χρήζει φαρμακευτικής αγωγής. Αυτό που συνήθως αναφέρουμε ως «κατάθλιψη» ονομάζεται «καταθλιπτική κατάσταση» ή «αντιδραστική κατάθλιψη». Και οι δύο όροι αναφέρονται σε μια συναισθηματική κατάσταση θλίψης που είναι αποτέλεσμα μιας δύσκολης συναισθηματικής εμπειρίας.

Το να είσαι λυπημένος σημαίνει να είσαι άνθρωπος. Η εμπειρία της θλίψης είναι μέρος της ανθρώπινης κατάστασης. Δεν είναι μια «δυσλειτουργία», μια ψυχική ασθένεια ή μια αρνητική κατάσταση ύπαρξης. Δεν υπάρχει λόγος να βιαστούμε και να σιωπήσουμε ή να την πνίξουμε με φάρμακα.

Μία από τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι πελάτες όταν αισθάνονται θλίψη είναι ότι η θλίψη γίνεται αιτία πρόσθετης θλίψης και μπορεί ενδεχομένως να δημιουργήσει έναν κύκλο πυροδότησης- ανταπόκρισης - πυροδότησης - ανταπόκρισης.

Ως Medical Coaches θέλουμε να βοηθήσουμε τον πελάτη μας να δημιουργήσει συναισθηματική ευκινησία γύρω από τη θλίψη. Εισάγουμε την έννοια: «Έτσι είμαι τώρα».

Μέσω αυτής της αντίληψης δομείται η αυτοαποδοχή: «Αποδέχομαι τον εαυτό μου όπως είμαι τώρα», καθώς και η ικανότητα να βιώνουμε τα συναισθήματα χωρίς προσκόλληση.

Υπάρχουν μερικές οπτικές/μεταφορές/μύθοι που μπορούμε να μοιραστούμε με τους πελάτες μας ώστε να βοηθήσουμε να δημιουργηθεί ένα πιο ενδυναμωτικό πλαίσιο για την διαδικασία:

### 1. Φύση

Η μόνη σταθερά στη φύση είναι ότι όλα αλλάζουν συνεχώς. Υπάρχουν δύο μεταφορές που μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε:

- **Οι μεταβαλλόμενες εποχές**

Κοιτάζοντας τον κύκλο των εποχών στη φύση μπορούμε να δούμε ότι κάθε εποχή έχει μια αρχή, μια μέση και ένα τέλος. Το καλοκαίρι θα ακολουθείται πάντα από το φθινόπωρο και ο χειμώνας θα ακολουθείται πάντα από την άνοιξη. Όλες οι εποχές είναι μέρος του φυσικού κύκλου της φύσης, κάθε εποχή έχει ένα ρόλο κι ένα σκοπό και καμία δεν είναι καλύτερη από άλλη.

- **Αειθαλή και φυλλοβόλα δέντρα** (μια όμορφη μεταφορά που έμαθα από τον Amir Zmora, έναν ψυχοθεραπευτή που ειδικεύεται στις ασθένειες IBD\*)

Τα αειθαλή δέντρα έχουν φύλλα όλο το χρόνο, είναι πάντα πράσινα. Τα φυλλοβόλα δέντρα ρίχνουν εποχιακά τα φύλλα τους, συνήθως το φθινόπωρο.

Υπάρχει χώρος και για τα δύο είδη και το ένα δεν είναι καλύτερο από το άλλο.

Θα μπορούσαμε να πούμε ότι τα φυλλοβόλα δέντρα είναι λυπημένα το χειμώνα. Αλλά δεν γνωρίζουν ότι είναι λυπημένα και ως εκ τούτου δεν λυπούνται από το γεγονός ότι ρίχνουν φύλλα και δεν αντιλαμβάνονται ότι είναι λυπημένα. Επιτρέπουν στον εαυτό τους να είναι τα δέντρα που είναι εκείνη τη στιγμή. Για όσους κοιτάζουν τα δέντρα μπορεί να φαίνεται οδυνηρό, όπως ο θάνατος, αλλά για τα δέντρα υπάρχει ζωή σε αυτήν την συνθήκη και μπορεί αυτή να βιώνεται ως βαθύς ύπνος. Όλοι χρειαζόμαστε ύπνο για να επαναφορτιζόμαστε. Όταν επιτρέπουμε στον εαυτό μας να «χάνει φύλλα» το φθινόπωρο, να κοιμάται το χειμώνα, τότε μπορούμε ν' ανθίζουμε την άνοιξη και να δίνουμε καρπούς το καλοκαίρι.

### 2. Μεταβατικός Χώρος (Liminal Space)

Στην 1<sup>η</sup> Ενότητα μάθατε για τη φύση ενός Liminal Space στο πλαίσιο ενός ταξιδιού υγείας / ιατρικής κρίσης. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε αυτήν την έννοια για να βοηθήσετε τον πελάτη σας να τοποθετήσει τη συναισθηματική εμπειρία στο προσωπικό του χρονοδιάγραμμα και να δημιουργήσει έναν ασφαλή χώρο όπου θα συνυπάρξει, θα επεξεργαστεί και θα μάθει από το συναίσθημα. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε μύθους και ιστορίες ταξιδιών για να εξερευνήσετε μοντέλα «μεταβατικού χώρου».

### 3. Σκοτεινή νύχτα της ψυχής

Η «Σκοτεινή νύχτα της ψυχής» είναι μια έννοια που προσεγγίζει αυτό που συνήθως αποκαλούμε «κατάθλιψη» σαν μια διαδικασία κατά την οποία η συναισθηματική δυσφορία μεταμορφώνεται σε αναστοχασμό και ανάπτυξη.

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τη «Σκοτεινή Νύχτα της Ψυχής, ανατρέξτε στην ενότητα «Πηγές-Βιβλιοθήκη».

\*IBD=Inflammatory Bowel Disease(Φλεγμονώδεις νόσοι του εντέρου)

## Φόβος Επανεμφάνισης/Επανάληψης\*

\*Η Επανεμφάνιση αναφέρεται σε κάτι που συμβαίνει ξανά.

Η Επανάληψη αναφέρεται σε κάτι που επαναλαμβάνεται ξανά και ξανά.

Ο «Φόβος της Επανεμφάνισης» είναι φόβος για μια υποτροπή ή για μια νέα διάγνωση, άσχετη με την αρχική.

Ο «Φόβος της Επανάληψης» είναι φόβος για μια υποτροπή ή/και συμπτώματος που γίνεται χρόνια και επαναλαμβάνεται ξανά και ξανά.

Σε αυτό το κεφάλαιο θα αναφερθούμε στον «Φόβο της Επανεμφάνισης». Οι πληροφορίες, η προσέγγιση και οι τεχνικές ισχύουν και για τα δύο.

Τείνουμε να σκεφτόμαστε τον Φόβο Επανεμφάνισης στο πλαίσιο του καρκίνου, αλλά όλοι όσοι έχουν περάσει μια ιατρική κρίση ή/και ζουν με μια χρόνια πάθηση βιώνουν σε κάποιο βαθμό τον φόβο της Επανεμφάνισης.

Και ενώ ο πελάτης σας δεν έχει ενδείξεις ασθένειας (“NED” status= No Evidence of Disease), αισθάνεται λιγότερα συμπτώματα, βιώνει κλινική βελτίωση στην ιατρική του κατάσταση ή απλά αισθάνεται καλύτερα, υπάρχει πάντα αυτός ο φόβος ότι τα πράγματα μπορεί να υποτροπιάζουν ξανά ή/και υπάρχει κάτι άλλο που συμβαίνει που δεν έχει διαγνωστεί ακόμα.

Ο φόβος της επανεμφάνισης μπορεί να είναι υπερβολικός και παραλυτικός. Κάθε μικρός πόνος ή παρατυπία στον τρόπο που συμπεριφέρεται το σώμα, μια επερχόμενη ιατρική εξέταση ή διαδικασία ή ακόμα και μια σκέψη για το τι μπορεί να είναι, μπορεί να στρέψει τον πελάτη μας κατευθείαν στο χειρότερο σενάριο και να προκαλέσει ένα κύμα φόβου και πανικού.

Η άμεση προσέγγιση του Medical Coaching ως προς τον Φόβο Επανεμφάνισης που εμφανίζεται στην συνεδρία του Coaching περιλαμβάνει τα ακόλουθα βήματα:

### **1. Αναγνωρίστε τον φόβο**

Δημιουργήστε έναν ασφαλή χώρο coaching στον οποίο ο πελάτης θα αρθρώσει τον φόβο και θα υπάρξει μαζί του. Θυμηθείτε ότι στο δυτικό κόσμο, το να μιλάμε για τον φόβο θεωρείται αδυναμία και το να αναφερόμαστε σε συναισθήματα μας κάνει ευάλωτους. Επικυρώστε τα συναισθήματα του πελάτη ονομάζοντας αυτόν τον φόβο, χωρίς επίκριση και χωρίς προσκόλληση στο περιεχόμενο.

### **2. Βοηθήστε τον πελάτη να γειωθεί**

Οι τεχνικές γείωσης είναι ένας τρόπος να «γειωθούμε» στην παρούσα στιγμή, να ισορροπήσουμε συναισθηματικά και να ανακτήσουμε τη σύνδεση με τους παρόντες εσωτερικούς ή/ και εξωτερικούς πόρους. Επιλέξτε μια τεχνική όποια κι αν είναι: αναπνοή, οραματισμό, χρήση των 5 αισθήσεων ή οτιδήποτε άλλο λειτουργεί για τον πελάτη.

### **3. Υπενθυμίστε στον πελάτη ότι είναι κάτι περισσότερο από την ασθένεια**

Η ασθένεια είναι κάτι που ο πελάτης έχει ή είχε στο σώμα. Ο πελάτης έχει επίσης αγκώνες, δάχτυλα χεριών, ποδιών.

Ο πελάτης είναι κάτι περισσότερο από αγκώνες, δάχτυλα χεριών ή ποδιών με τον ίδιο τρόπο που είναι κάτι περισσότερο από το σώμα του και κάτι περισσότερο από την ασθένειά του.

Η ασθένεια είναι ένα ακόμη πράγμα στη ζωή του πελάτη, δεν είναι το μόνο πράγμα και δεν είναι αυτό που είναι ο πελάτης.



#### **4. Υπενθυμίστε στον πελάτη πού βρίσκεται ο πραγματικός έλεγχος**

Ένα είναι το σίγουρο: Στη ζωή δεν έχουμε κανέναν έλεγχο σε πράγματα που μας συμβαίνουν. Δεν έχουμε κανέναν έλεγχο πάνω στον κόσμο, στους άλλους ανθρώπους ή/και στο σώμα μας.

Η πιο θεμελιώδης ανθρώπινη επιλογή που έχουμε είναι το νόημα που επιλέγουμε να δώσουμε σε πράγματα που μας συμβαίνουν. Όπου υπάρχει επιλογή – υπάρχει έλεγχος. Δεδομένου ότι βλέπουμε τον κόσμο μέσω του νοήματος που του δίνουμε (με την αντίληψή μας), όταν επιλέγουμε το νόημα ελέγχουμε την υποκειμενική μας εμπειρία.

#### **5. Βοηθήστε τον πελάτη να ονομάσει τον πραγματικό φόβο**

Πολλές φορές ο «φόβος της επανεμφάνισης» δεν αφορά πραγματικά την επανεμφάνιση της ασθένειας. Μερικές φορές είναι κάτι άλλο. Μπορεί ο πελάτης να φοβάται τον πόνο, την ανάγκη να χρειαστεί βοήθεια, την αίσθηση ότι είναι αβοήθητος, να πεθάνει, να χάσει κάτι... μπορεί να είναι ένα ή πολλά πράγματα. Αυτό δεν το καθιστά απαραίτητα ευκολότερο, αλλά δημιουργεί σαφήνεια και η σαφήνεια αυξάνει τις επιλογές.

Για να φτάσετε στον πραγματικό φόβο, καλέστε τον πελάτη να φανταστεί (μόνο για λίγα δευτερόλεπτα) ότι υπάρχει επανεμφάνιση ή επιδείνωση και ζητήστε του να παρατηρήσει το πρώτο πράγμα που έρχεται στο μυαλό του. Εκεί βρίσκεται ο πραγματικός φόβος.

\* Βεβαιωθείτε ότι έχετε θέσει άγκυρες ασφαλείας στον πελάτη πριν το κάνετε αυτό.

#### **6. Βοηθήστε τον πελάτη να μιλήσει για τις πεποιθήσεις του**

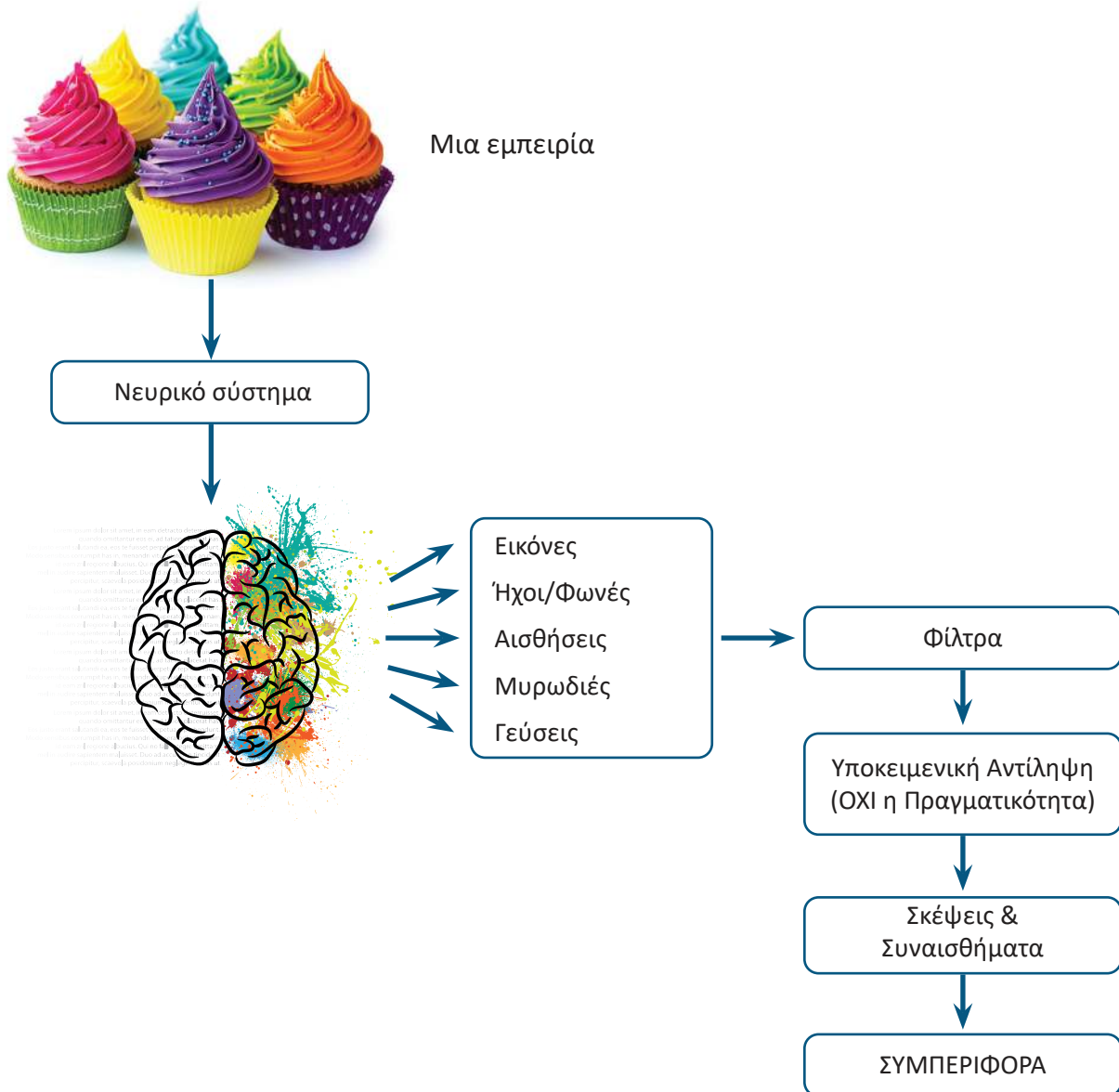
Είτε αυτές είναι θρησκευτικές, πνευματικές ή οτιδήποτε άλλο, καλέστε τον πελάτη να πει δυνατά αυτό που πιστεύει.

Ζητήστε από τον πελάτη να το επαναλάβει 5 φορές, αρκετά δυνατά ώστε να ακούσει τη δική του φωνή.

Μόλις προσφέρουμε στον πελάτη άμεσα βήματα για να αντιμετωπίσει τον φόβο, μπορούμε να προχωρήσουμε στη μακροπρόθεσμη προσέγγιση που περιλαμβάνει 4 βήματα:

1. Προσδιορισμός ερεθισμάτων
2. Εκκαθάριση ερεθισμάτων
3. Αγκύρωση Πόρων
4. Αναβάθμιση της ρουτίνας αυτοφροντίδας

# Η Νευρολογική πτυχή της Συμπεριφοράς και της Αλλαγής



Εκτιθέμεθα σε 2 εκατομμύρια bits πληροφοριών ανά δευτερόλεπτο μέσω των αισθήσεών μας.

Για να μπορέσουμε να επεξεργαστούμε αυτές τις πληροφορίες, ο εγκέφαλός μας τις διοχετεύει μέσα από δύο τύπους φίλτρων:

## Ελεγχόμενα Φίλτρα

- Χρόνος/Χώρος/Υλη/Ενέργεια
- Γλώσσα
- Αναμνήσεις
- Αποφάσεις
- META- προγράμματα
- Αξίες και Πεποιθήσεις
- Στάσεις

## Αυτόματα Φίλτρα

- **Διαγραφή** – διαγραφή άσχετων πληροφοριών.
- **Παραμόρφωση** – διαστρέβλωση και αλλαγή αισθητηριακών πληροφοριών σχετικά με μια εμπειρία.
- **Γενίκευση** – γενίκευση από ένα γεγονός/ εμπειρία σε μια γενική αντίληψη της πραγματικότητας

Οι πληροφορίες που είναι επεξεργασμένες μέσω των φίλτρων δημιουργούν μια υποκειμενική εσωτερική αναπαράσταση της εμπειρίας/γεγονότος - δηλαδή της **Υποκειμενικής** μας Αντίληψης, του τρόπου που βλέπουμε τον κόσμο.

## Πρωταρχικές Κατευθυντήριες Γραμμές του Ασυνείδητου Νου

1. Αποθηκεύει μνήμες (χρονικές - σε σχέση με το χρόνο και μη-χρονικές - πέρα από το χρόνο).
2. Οργανώνει όλες τις αναμνήσεις μας.
3. Καταστέλλει αναμνήσεις που σχετίζονται με άλυτα «αρνητικά» συναισθήματα.
4. Παρουσιάζει απωθημένες αναμνήσεις για επίλυση (ώστε να εκλογικευτούν και να απελευθερωθούν συναισθήματα).
5. Μπορεί να διατηρήσει καταπιεσμένο ένα συναίσθημα για προστασία.
6. Διατρέχει το σώμα (και έχει το σχέδιο -blueprint- της τέλει υγείας).
7. Κρατάει το υψηλό μας ήθος (το ήθος που διδαχτήκαμε και αποδεχτήκαμε).
8. Παράγει, αποθηκεύει, διανέμει και μεταδίδει «ενέργεια».
9. Διατηρεί ένστικτα και δημιουργεί συνήθειες.
10. Χρειάζεται επανάληψη μέχρι να δημιουργηθεί μια συνήθεια.
11. Είναι συμβολικός (χρησιμοποιεί και ανταποκρίνεται σε σύμβολα).
12. Παίρνει τα πάντα προσωπικά (η αντίληψη είναι προβολή).
13. Λειτουργεί με βάση την αρχή της «ελάχιστης προσπάθειας» (πορεία ελάχιστης αντίστασης).
14. Δεν επεξεργάζεται τα αρνητικά.

Ο συνειδητός νους είναι σαν πιλότος.

Έχει κατευθύνσεις, προορισμό και δίνει οδηγίες που βασίζονται στο μεταβαλλόμενο περιβάλλον.

## Συστήματα Αναπαράστασης

Βιώνουμε τον κόσμο γύρω μας χρησιμοποιώντας τις πέντε κύριες αισθήσεις μας:

- Οπτική (V)
- Ακουστική (A)
- Κινησθητική (K)
- Γευστική (G)
- Οσφρητική (O)

Τις χρησιμοποιούμε για να κωδικοποιήσουμε, να αποθηκεύσουμε και να δώσουμε νόημα στις εμπειρίες και στην γλώσσα (λεκτική και μη λεκτική).

Συνήθως, τείνουμε να χρησιμοποιούμε και να εργαζόμαστε με τρία συστήματα αναπαράστασης: οπτικό, ακουστικό και κινησθητικό (το γευστικό και το οσφρητικό συχνά περιλαμβάνονται στο κινησθητικό).

Φυσικά, χρησιμοποιούμε όλες τις αισθήσεις μας όλη την ώρα, αλλά ανάλογα με τις περιστάσεις και τις προτιμήσεις τείνουμε να εστιάζουμε σε ένα ή περισσότερα συστήματα αναπαράστασης για να γίνουμε πιο αποδοτικοί και να έχουμε καλύτερα αποτελέσματα.

Τα παρακάτω είναι γενικεύσεις σχετικά με τα χαρακτηριστικά των ατόμων με προτίμηση σε οπτικά, ακουστικά ή κινησθητικά συστήματα αναπαράστασης.

Όπως συμβαίνει με όλες τις γενικεύσεις, υπάρχουν πάντα εξαιρέσεις.

**Οι Οπτικοί (Visual) άνθρωποι** συχνά στέκονται ή κάθονται με το κεφάλι ή/ και το σώμα τους όρθιο και τα μάτια τους ψηλά. Αναπνέουν από το άνω μέρος των πνευμόνων τους. Συχνά κάθονται μπροστά στην καρέκλα τους και τείνουν να είναι οργανωμένοι, τακτοποιημένοι, περιπορημένοι και τακτικοί. Απομνημονεύουν βλέποντας εικόνες και οπτικοποιώντας. Αποσπώνται περισσότερο από την οπτική δραστηριότητα και λιγότερο από το θόρυβο. Συχνά δυσκολεύονται να θυμηθούν λεκτικές οδηγίες επειδή το μυαλό τους τείνει να περιπλανιέται. Οι οπτικοί άνθρωποι τείνουν να μιλούν πιο γρήγορα από τον γενικό πληθυσμό, θέλουν να δουν τη μεγάλη εικόνα για το πώς γίνονται τα πράγματα.

Ένα οπτικό άτομο θα ενδιαφερθεί για το πώς **ΦΑΙΝΕΤΑΙ** το πρόγραμμά σας. Η εμφάνιση είναι σημαντική.

**Οι Ακουστικοί (Auditory) άνθρωποι** συχνά μετακινούν τα μάτια τους προς τα πλάγια. Θα αναπνέουν από το μέσον του στέρνου τους. Συνήθως μιλούν στον εαυτό τους και αποσπώνται εύκολα από το θόρυβο. Μπορούν εύκολα να επαναλάβουν πράγματα που έχουν ακούσει ή τους έχουν πει. Οι ακουστικοί άνθρωποι μαθαίνουν ακούγοντας και κάνοντας ερωτήσεις. Απομνημονεύουν σταδιακά, με διαδικασίες και ακολουθίες. Τείνουν να απολαμβάνουν τις συζητήσεις και προτιμούν να επικοινωνούν μέσω του προφορικού λόγου παρά μέσω του γραπτού λόγου. Οι ακουστικοί άνθρωποι πρέπει να ακούγονται και αποσπώνται εύκολα από το θόρυβο.

Σ' ένα ακουστικό άτομο αρέσει να **του ΛΕΝΕ** πώς τα πάει και να ανταποκρίνεται σε έναν συγκεκριμένο τόνο φωνής ή σύνολο λέξεων. Ενδιαφέρεται για το τι έχετε να **ΠΕΙΤΕ** για το πρόγραμμά σας.

**Οι Κινησθητικοί (Kinesthetic) άνθρωποι**, συνήθως αναπνέουν από το κάτω μέρος των πνευμόνων τους, οπότε το στομάχι τους μπαινοβγαίνει καθώς αναπνέουν. Συχνά κινούνται και μιλούν πολύ αργά. Είναι πιο ευαίσθητοι στο σώμα και στα συναισθήματά τους και ανταποκρίνονται στις σωματικές ανταμοιβές και την αφή. Μαθαίνουν και απομνημονεύουν κάνοντας, αγγίζοντας ή βάζοντας σ' εφαρμογή κάτι. Οι κινησθητικοί άνθρωποι τείνουν να ντύνονται και να περιποιούνται τον εαυτό τους περισσότερο για άνεση παρά για το πώς φαίνονται. Ένα κινησθητικό άτομο τείνει να αποφασίζει με βάση τα συναισθήματα. Στέκεται πιο κοντά σε άλλους ανθρώπους από ότι ένα οπτικό άτομο .

Οι κινησθητικοί άνθρωποι ενδιαφέρονται για το πρόγραμμά σας εάν "**ΑΙΣΘΑΝΟΝΤΑΙ** πως είναι σωστό".

**Οι Ακουστικοί Ψηφιακοί (AuditoryDigital) άνθρωποι** έχουν την ανάγκη να κατανοήσουν τον κόσμο, να καταλάβουν τα πράγματα, να κατανοήσουν τη μήτρα, το καλούπι (matrix) των πραγμάτων. Ξοδεύουν αρκετό χρόνο μιλώντας στον εαυτό τους ή συνομιλώντας μαζί σας στο μυαλό τους. Μαθαίνουν δουλεύοντας πράγματα στο μυαλό τους και απομνημονεύουν σταδιακά, με διαδικασίες και ακολουθίες. Τείνουν να μην είναι αυθόρμητοι και πρέπει να έχουν λογική. Τα γεγονότα και οι αριθμοί διαδραματίζουν καίριο ρόλο στη λήψη των αποφάσεών τους. Το ακουστικό-ψηφιακό άτομο μπορεί να εκδηλώνει χαρακτηριστικά των άλλων κύριων συστημάτων αναπαράστασης.

## Το λεξιλόγιο του Συστήματος Αναπαράστασης

Οπτικό	Ακουστικό	Κινησθητικό	Ακουστικό-Ψηφιακό/ Απροσδιόριστο
Κοιτάζω	Ακούω	Αισθάνομαι	Αισθάνομαι
Βλέπω	Ήχος (-οι)	Άγγιγμα	Βιώνω (εμπειρία)
Εξετάζω	Δημιουργώ μουσική	Αντιλαμβάνομαι	Κατανόω
Εμφανίζω	Εναρμονίζω	Επικοινωνώ	Σκέφτομαι
Δείχνω	Συντονίζομαι/ Αποσυντονίζομαι	Ξεγλιστρώ	Μαθαίνω
Συνειδητοποιώ	Είμαι όλος αυτιά	Πιάνω	Επεξεργάζομαι
Αποκαλύπτω	Κάτι μου θυμίζει- Ακούγεται γνωστό (rings a bell)	Αξιοποιώ	Αποφασίζω
Οραματίζομαι	Σιωπώ	Κάνω επαφή	Κινητοποιώ
Φωτίζω	Ακούγομαι	Πετάω	Εξετάζω
Φαντάζομαι	Αντηχώ	Επιστρέφω	Αλλάζω
Σαφής	Κουφός	Σκληρός	Οξυδερκής
Θολότητα	Παραφωνία	Χωρίς αίσθημα	Αναίσθητος
Συγκεντρωμένος	Ανήσυχος	Ξεκάθαρος	Ιδιαίτερος
Ομιχλώδης	Ανήκουστο	Ξύνω	Συλλαμβάνω
Κρυστάλλινος	Στέρεο (stereo)	Γραπώνω ( get a handle)	Γνωρίζω
Εικόνα	Βόμβος	Στέρεος	

## Κατάλογος φράσεων που υποδηλώνουν ένα Σύστημα Αναπαράστασης):

Οπτικό (V)	Ακουστικό (A)	Κινησθητικό (K)
<p>Μια ματιά Μου φαίνεται Πέρα από κάθε αμφιβολία Πανοραμική θέα Ρίξτε μια ματιά Καθαρή τομή Στραβοκοιτάζω (διαφωνώ) Ρίχνω φως Αποκτήστε μια προοπτική για... Θολή ιδέα Υπό το πρίσμα της... Αυτοπροσώπως Ενόψει Μοιάζει Κάνω σκηνή Νοητική εικόνα Τα μάτια του νου Με γυμνό μάτι Χρωματίστε μια εικόνα Δες σε αυτό Κοντόφθαλμος Επίδειξη Χάρμα οφθαλμών Κοιτάζοντας μακριά στο διάστημα Στενόμυαλος Κάτω από τη μύτη σου Εκ των προτέρων Καλά καθορισμένο</p> <p>Αν μπορούσα να σας <b>ΔΕΙΞΩ</b>... θα θέλατε να <b>ΚΟΙΤΑΞΕΤΕ</b>;</p> <p>Εάν αυτό <b>φαίνεται καλό</b>, θα συνεχίσουμε και θα <b>ΕΣΤΙΑΣΟΥΜΕ</b> στα έγγραφα.</p>	<p>Φαφλατάς - Πολυλογάς Καθαρός ήχος Σαφώς διατυπωμένο Καλέστε στο Περιγράψτε λεπτομερώς Του τα έψαλα (επίπληξη) Δώστε έναν απολογισμό Δώσε μου το αυτί σου Κράτα το ακροατήριο Καθαρές φωνές Κρυφό μήνυμα Αδρανής συζήτηση Ρωτήστε για Κεντρικός ομιλητής Δυνατά και καθαρά Τρόπος ομιλίας Δώστε προσοχή στο Δύναμη του λόγου Γουργουρίζει σαν γατάκι Δηλώστε τον σκοπό σας Για να λέμε την αλήθεια Γλωσσοδέτης Συντονισμένος /Αποσυντονισμένος Ανήκουστο Εντελώς Εξέφρασε τη γνώμη του Καλά ενημερωμένος Λέξη προς λέξη</p> <p>Αν μπορούσα να σας <b>ΠΩ</b> ... θα θέλατε να <b>ΑΚΟΥΣΕΤΕ</b>;</p> <p>Εάν αυτό <b>ακούγεται καλό</b>, θα συνεχίσουμε και θα <b>ΣΥΖΗΤΗΣΟΥΜΕ</b> για τα έγγραφα</p>	<p>Όλα ξεφλημένα-άχρηστα Βράζει στο ζουμί του Το μήλο κάτω απ' τη μηλιά Αντιμετωπίστε... Ελέγξτε τον εαυτό σας Ψύχραιμος/Ηρεμος/ Συγκεντρωμένος Γερά θεμέλια Με πιάνεις – κατάλαβες Ρίξε ένα βλέφαρο - Δες το! Μου τη δίνει (μ' εκνευρίζει) Χέρι-χέρι Μην το βάζεις κάτω Καυτή αντιπαράθεση Κράτα το αυτό! Περιμένετε! Θερμοκέφαλος Κάτσε σ' αυγά σου Τεχνογνωσία Ανοίγει τα χαρτιά του Κακός Μπελάς Κινεί τα νήματα Αιχμηρό σαν πινέζα Μου διέφυγε τελείως Γαλίφης, μαλαγάνας Έτσι κι έτσι Ξεκινάω από το μηδέν Υπομένω στωικά Ψώνιο Υπερβολική ταλαιπωρία Τα πάνω-κάτω</p> <p><b>Αν</b> μπορούσα να <b>βρω έναν τρόπο</b> ... θα θέλατε να <b>ΕΧΕΤΕ ΜΙΑ ΑΙΣΘΗΣΗ ΓΙΑ ΑΥΤΟ</b>;</p> <p>Αν <b>αισθάνεστε καλά</b> με αυτό , θα προχωρήσουμε και θα <b>ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΟΥΜΕ ΤΑ ΕΓΓΡΑΦΑ</b>.</p>

## Ιδιαίτερα χαρακτηριστικά αισθήσεων (Submodalities)

Τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των αισθήσεων (υπο-αισθήσεις) είναι ο τρόπος με τον οποίο κωδικοποιούμε και δίνουμε νόημα στις Εσωτερικές μας Αναπαράστασεις. Περιλαμβάνουν αισθητηριακά χαρακτηριστικά (Το Σύστημα Αναπαράστασης):

Οπτικά (V), Ακουστικά (A), Κινησθητικά (K), Γευστικά (G) και Οσφρητικά (O).

Αλλάζοντας τα επιμέρους ιδιαίτερα χαρακτηριστικά αλλάζει/μεταβάλλεται και η Εσωτερική Αναπαράσταση.

### **Εργασία με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των αισθήσεων - τις υπο-αισθήσεις**

Καθώς εργαζόμαστε με τα επιμέρους χαρακτηριστικά των αισθήσεων είναι σημαντικό να χρησιμοποιούμε μια λίστα ελέγχου (checklist) Αυτό αυξάνει την ακρίβεια και την ακρίβεια.

Καθώς εκμαιεύετε τις «υπο-αισθήσεις» ενός πελάτη, είναι σημαντικό να εργάζεστε γρήγορα!

Πρέπει να τις εκμαιεύσετε πιο γρήγορα από ό, τι μπορεί να συμβαδίσει ο συνειδητός νους.

Εάν είστε πολύ αργοί, ο πελάτης σας είναι πιθανό να βαρεθεί και να αρχίσει να αναλύει τι συμβαίνει.

### **Αλλάζοντας το «Μου αρέσει» σε «Δεν μου αρέσει» (LIKE to DISLIKE)**

1. «Σκέψου κάτι που σου αρέσει αλλά εύχεσαι να μην σου άρεσε. Τι είναι; Καθώς το σκέφτεσαι, σου έρχεται κάποια εικόνα στο μυαλό;».
2. Εκμαιεύστε τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά/υπο-αισθήσεις (sub-modalities) χρησιμοποιώντας το φύλλο εργασίας και σημειώστε τα στην 1<sup>η</sup> στήλη.
3. «Σκέψου κάτι που βρίσκεται σε παρόμοιο πλαίσιο, αλλά όμως δεν σου αρέσει καθόλου. Ωραία, τι είναι αυτό; Καθώς το σκέφτεσαι, ποια είναι η εικόνα που έρχεται στο νου σου;».
4. Εκμαιεύστε τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά/υπο-αισθήσεις (sub-modalities) χρησιμοποιώντας το φύλλο εργασίας και σημειώστε τα στην 2<sup>η</sup> στήλη.
5. Αναζητήστε τις διαφορές (Πολικότητα). Αλλάξτε τα χαρακτηριστικά της στήλης 1 σε εκείνες της στήλης 2. (Σημείωση: Αλλάζουμε μόνον τα χαρακτηριστικά της πρώτης εικόνας, όχι το ίδιο το περιεχόμενο. Η δεύτερη εικόνα δεν είναι πλέον απαραίτητη. Χρειαζόταν μόνο σαν σημείο αναφοράς).
6. "Κλειδώσε το με ένα λουκέτο (Master Lock). Έτσι απλά.»
7. Δοκιμή: "Σκέψου αυτό το παλαιό ζήτημα. Τώρα, τι είναι αυτό που σου έρχεται στο μυαλό; Πώς διαφέρει τώρα;»

**Λίστα ελέγχου (Checklist) για τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των αισθήσεων /υπο-αισθήσεων (sub-modalities):**

<b>Οπτικά χαρακτηριστικά</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
A/M ή Χρώμα		
Κοντά ή Μακριά		
Φωτεινή ή Αχνή		
Τοποθεσία		
Μέγεθος εικόνας		
Ταύτιση/Αποστασιοποίηση		
Εστίαση		
Καδραρισμένη ή Πανοραμική		
Ταινία ή Στιγμιότυπο		
Ταχύτητα ταινίας		
3D ή 2D		
Γωνία θέασης		
<b>Ακουστικά χαρακτηριστικά</b>		
Τοποθεσία		
Κατεύθυνση		
Εσωτερική/Εξωτερική		
Ένταση		
Ταχύτητα		
Οξύτητα		
Τονικότητα		
Παύσεις		
Διάρκεια		
Μοναδικότητα		
<b>Κινησθητικά χαρακτηριστικά</b>		
Τοποθεσία		
Μέγεθος		
Σχήμα		
Ένταση		
Σταθερότητα		
Κίνηση		
Δόνηση		
Πίεση/Θερμότητα		
Βάρος		



## ΜΕΤΑ-Προγράμματα

Τα Μετα-Προγράμματα είναι τα νευρολογικά προγράμματα, που καθοδηγούν και κατευθύνουν τις διαδικασίες σκέψης μας. Καθορίζουν το πώς παρακινούμε τον εαυτό μας, το πώς παίρνουμε αποφάσεις, με ποιόν τρόπο αγοράζουμε πράγματα, τι μας ενδιαφέρει, το πώς διαχειριζόμαστε τον χρόνο, την αποτελεσματικότητα αναφορικά με τις εργασίες μας και το πώς λύνουμε προβλήματα.

Ένα άτομο μπορεί να έχει διαφορετικά Μετα-Προγράμματα που λειτουργούν ταυτόχρονα σε διαφορετικά νευρολογικά επίπεδα.

Τα Μετα -Προγράμματα είναι οι στρατηγικές που χρησιμοποιούμε και όχι το ποιοι είμαστε.

### Τα "Βασικά" Μετα-Προγράμματα που χρησιμοποιούνται στο Medical Coaching

1. **‘Κινούμαι προς ή Απομακρύνομαι από (Toward vs Away-From)**  
(Καλύτερο έναντι χειρότερου σεναρίου)  
Η προσοχή μας στρέφεται είτε προς την πλευρά αυτού που θέλουμε είτε μακριά από αυτό που δεν θέλουμε.
2. **Δυνατότητα ή Αναγκαιότητα (Possibility vs Necessity)**  
Η προσοχή στρέφεται είτε σε αυτό που είναι δυνατόν (επέκταση δυνατοτήτων, εμπειριών, επιλογών, διαδρομών) είτε σε αυτό που είναι απαραίτητο/είναι διαθέσιμο.
3. **Μεγάλη εικόνα ή Λεπτομέρειες (Big Chunk vs Little Chunk)**  
Η προσοχή στρέφεται είτε στη μεγάλη εικόνα (Μετα-θέαση) είτε στις λεπτομέρειες.
4. **Αυτοαναφορά ή Ετεροαναφορά (Self-Reference vs Other Reference)**  
Η προσοχή στρέφεται είτε στον εαυτό μας είτε στους άλλους.  
Αυτό-αναφορά - η επιλογή αποδεικτικών στοιχείων και κριτηρίων με βάση την προσωπική μας αντίληψη για τον κόσμο  
Ετερο-αναφορά - η επιλογή αποδεικτικών στοιχείων και κριτηρίων με βάση την αντίληψη των άλλων για τον κόσμο.  
(Μην συγχέετε την «εσωστρέφεια» ή την «εξωστρέφεια» με αυτό το ΜΕΤΑ-Πρόγραμμα).
5. **Ταιριαστό ή Αταιρίαστο (Match vs Mismatch)**  
Η προσοχή επικεντρώνεται είτε σε ό,τι είναι ίδιο ή σε ό,τι διαφέρει.  
Όταν ένα άτομο παρατηρεί κοινά χαρακτηριστικά, ομοιότητες, ή διαφορές, αντιπάθειες και αντιθέσεις.

## Εργασία με πόρους (Working with Resources)

Ο πόρος (resource) είναι ένα μέσο/παράγοντας που απαιτείται για την επίτευξη ενός επιθυμητού αποτελέσματος.

Οι πόροι μπορεί να είναι εξωτερικοί (όπως: χρήματα, χρόνος, εργασία, βοήθεια, φάρμακα, οικογένεια, αγαθά, εργαλεία κ.λπ.) και εσωτερικοί (όπως: δεξιότητες, πεποιθήσεις, συνήθειες, συμπεριφορές, προοπτικές, πίστη κ.λπ.).

Τα συναισθήματα δεν είναι πόροι, είναι το αποτέλεσμα μιας κατάστασης που είτε παρέχει πόρους, είτε όχι.

Το να βοηθούμε τους πελάτες να μεταβούν σε μια κατάσταση που παρέχει πόρους αποτελεί μία από τις θεμελιώδεις πτυχές του coaching.

Η ικανότητα να δημιουργούνται άγκυρες βοηθά τον πελάτη να αποκτήσει εκ νέου πρόσβαση σε πόρους και να μεταβεί σε μια κατάσταση που θα τους παρέχει.

### Οι αρχές για την δημιουργία άγκυρας είναι οι εξής:

1. Προσδιορισμός του απαιτούμενου πόρου.
2. Ανάκληση μιας ζωντανής προηγούμενης εμπειρίας όπου ο πελάτης ήταν πλήρως συνδεδεμένος με τον συγκεκριμένο πόρο (μια κατάσταση που παρέχει πόρους).
3. «Εισαγωγή» του συγκεκριμένου πόρου από την προηγούμενη εμπειρία στην παρούσα κατάσταση που στερείται πόρων.
4. Δημιουργία ενός «Κουμπιού ενεργοποίησης» ώστε να γίνει ο πόρος προσβάσιμος / να μπορεί ο πελάτης να ανατρέξει σε αυτόν ανά πάσα στιγμή.

### Δημιουργώντας Άγκυρες

«Αγκύρωση» είναι η διαδικασία δημιουργίας ενός συνδέσμου μεταξύ ενός εξωτερικού ερεθίσματος και μιας εσωτερικής ανταπόκρισης.

Με άλλα λόγια: Δημιουργία μιας συσχέτισης μεταξύ μιας εξωτερικής ένδειξης/ερεθίσματος και μιας εσωτερικής εμπειρίας/κατάστασης.

...Ή με άλλα λόγια: Εξάσκηση/εκγύμναση/Θέτουμε τις προϋποθέσεις (όπως ο Παβλόφ και τα σκυλιά του...)

#### ΘΕΩΡΙΑ:

- A. Όταν ένα άτομο βιώνει ένα συγκεκριμένο ερέθισμα ενώ βρίσκεται σε έντονη συναισθηματική φόρτιση, το ερέθισμα και η συναισθηματική φόρτιση θα συνδεθούν νευρολογικά.
- B. Η αγκύρωση μπορεί να μας βοηθήσει να αποκτήσουμε πρόσβαση σε προηγούμενες καταστάσεις και να συνδέσουμε την κατάσταση του παρελθόντος με το παρόν και το μέλλον.

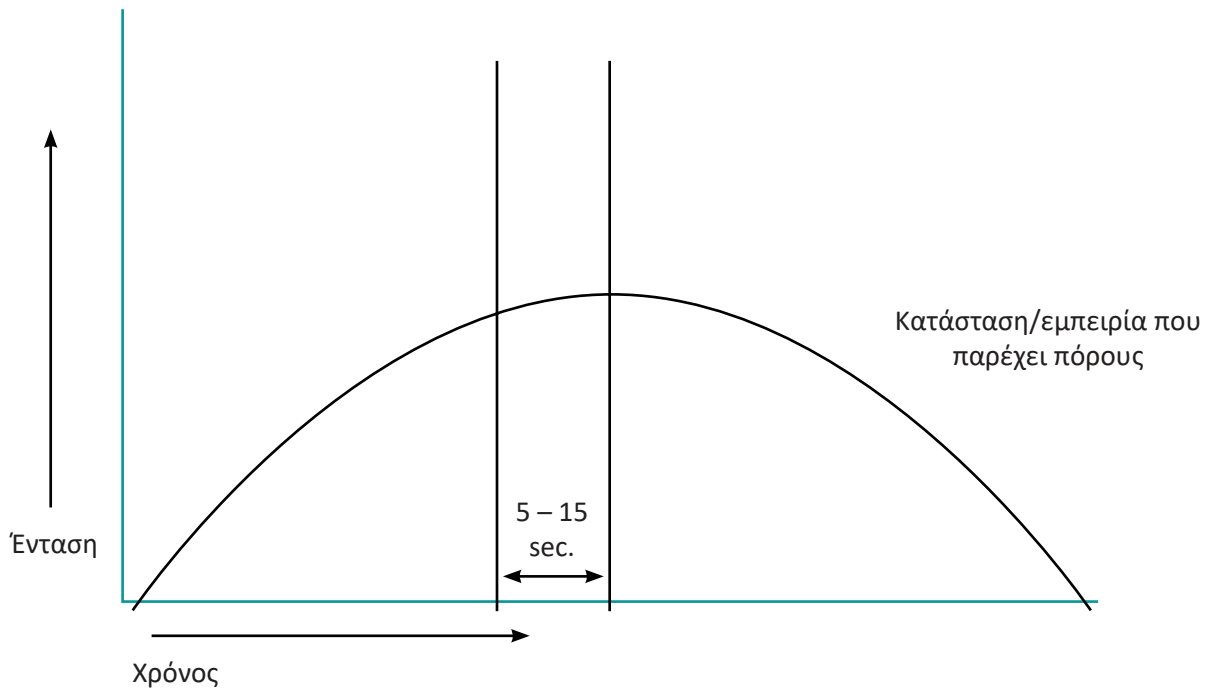
#### ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ:

##### **Τα 4 βήματα για την Αγκύρωση:**

1. Ζητήστε από τον πελάτη να θυμηθεί μια ζωντανή εμπειρία του παρελθόντος.
2. Δώστε ένα συγκεκριμένο ερέθισμα στην κορυφή (βλ. Διάγραμμα).
3. Αλλάξτε την κατάσταση στην οποία βρίσκεται ο πελάτης.
4. Εγκαταστήστε την άγκυρα και κάντε δοκιμή.

*Τα 5 κλειδιά για μια σωστή αγκύρωση:*

- a. Η ένταση και η ακεραιότητα της εμπειρίας.
- b. Η χρονική στιγμή εγκατάστασης της άγκυρας
- c. Η μοναδικότητα της άγκυρας
- d. Η αναπαραγωγή του ερεθίσματος
- e. Ο αριθμός των επαναλήψεων (στοίβαξη)



**Μια Χρονογραμμή** - είναι μια γεωγραφική μεταφορά που αντιπροσωπεύει τα χρονολογικά γεγονότα στη ζωή ενός ατόμου.

**Συμβουλές για την εργασία με χρονογραμμή**

1. Διατηρήστε τον ψυχο-γεωγραφικό χώρο της Χρονογραμμής
2. Δώστε σαφείς οδηγίες
3. Κάντε χρήση της χωροταξικότητας
4. Ελέγξτε την οικολογία

## Αγκύρωση ενός στόχου στο μέλλον του πελάτη

1. Χαράξτε μια χρονογραμμή στο πάτωμα με τον πελάτη σας.
2. Ζητήστε από τον πελάτη σας να πατήσει στη Χρονογραμμή στο ΠΑΡΟΝ, κοιτάζοντας στο ΜΕΛΛΟΝ.
3. Ζητήστε από τον πελάτη σας να προσδιορίσει στην Χρονογραμμή, το σημείο, όπου ο στόχος θα επιτευχθεί.
4. Ζητήστε από τον πελάτη σας να βγει έξω από την Χρονογραμμή και να την πατήσει ξανά στο σημείο, στο μέλλον, όπου ο στόχος θα έχει επιτευχθεί.
5. Συνδέστε τον πελάτη σας με την εμπειρία του στόχου που έχει επιτευχθεί.
6. Ζητήστε από τον πελάτη σας να γυρίσει, προς το παρόν, και να δει τον «Εαυτό του στο Παρόν»
7. Ζητήστε από τον πελάτη σας να δώσει στον "Παρόντα Εαυτό" του μια σημαντική επίγνωση ή συμβουλή που θα προέρχεται από την σοφία της ΜΕΤΑ-θέασης.
8. Ζητήστε από τον πελάτη σας να βγει από την Χρονογραμμή, να επιστρέψει στο παρόν κοιτάζοντας προς το μέλλον.
9. Ζητήστε από τον πελάτη σας να δεχθεί την επίγνωση ή τη συμβουλή που έλαβε από τον "Μελλοντικό του Εαυτό"
10. Να έχετε περιέργεια για την εμπειρία του πελάτη.
11. Ρωτήστε τον πελάτη: «Ποιο είναι το επόμενο βήμα που πρέπει να γίνει ΤΩΡΑ, για την επίτευξη του Στόχου;»

## Break State (Μετατόπιση της προσοχής)

Σημαίνει την αλλαγή της συναισθηματικής κατάστασης μέσω της μετατόπισης της προσοχής από ένα πράγμα σε κάποιο άλλο.

Το Break State χρησιμοποιείται επίσης για να διασπαστεί η συγκέντρωση και να ξεφύγουμε από καταστάσεις που στερούνται πόρων.

## Future Pacing (Βηματισμός στο Μέλλον)

Δημιουργεί μια μελλοντική εσωτερική εικόνα ενός επιθυμητού αποτελέσματος που προκύπτει αυτόματα.

Είναι μια τεχνική όπου ο πελάτης καλείται να φανταστεί τον εαυτό του στο μέλλον σε μια δεδομένη επιθυμητή κατάσταση.

Προκειμένου να προχωρήσουμε στο μέλλον, περιγράφουμε στον πελάτη μια αποστασιοποιημένη μελλοντική κατάσταση στην οποία το επιθυμητό αποτέλεσμα βιώνεται με επιτυχία.

## Κατάρρευση αγκυρών (Collapsing Anchors)

### 1. Επιλογή επιθυμητού πόρου.

Ζητήστε από τον πελάτη σας να εντοπίσει μια κατάσταση που προκαλεί ένα ανεπιθύμητο συναίσθημα και στη συνέχεια ζητήστε του να επιλέξει ένα συναίσθημα που θα προτιμούσε να βιώσει σε αυτή τη συγκεκριμένη κατάσταση.

### 2. Ανάκληση μιας ζωηρής εμπειρίας του παρελθόντος.

Ζητήστε από τον πελάτη σας να θυμηθεί μια στιγμή που ήταν πλήρως συνδεδεμένος με αυτόν τον πόρο (το συναίσθημα που προτιμάει).

### 3. Δημιουργία μιας έντονης συσχέτισης με την εμπειρία.

Ζητήστε από τον πελάτη να κλείσει τα μάτια του και να θυμηθεί αυτή την εμπειρία με ζωντανές λεπτομέρειες.

Καθοδηγήστε τον πελάτη πίσω στην εμπειρία και ενισχύστε το επιθυμητό συναίσθημα /πόρο δημιουργώντας μια έντονη συσχέτιση.

### 4. Αγκύρωση του πόρου.

Κάνετε calibration (παρατηρήστε και συγκρίνετε)! Στην μέγιστη ένταση του συναισθήματος, αγκυρώστε το (δημιουργήστε ένα σωματικό σήμα).

Επιμείνετε για 5-15 δευτερόλεπτα και αφήστε την «άγκυρα».

### 5. Κάνετε Break State

### 6. Επαναλάβετε τα βήματα 3-4 δύο ακόμη φορές

### 7. Δοκιμή της άγκυρας - 1

Πυροδοτήστε την άγκυρα και ελέγξτε εάν ο πελάτης βιώνει τον πόρο.

### 8. Break State (Κατάσταση διακοπής)

### 9. Δοκιμή άγκυρας - 2

Ζητήστε από τον πελάτη σας να σκεφτεί την αρχική κατάσταση και, στη συνέχεια, πυροδοτήστε την άγκυρα.

### 10. Δοκιμή άγκυρας - 3

Ζητήστε από τον πελάτη σας να σκεφτεί μια άλλη τρέχουσα κατάσταση, παρόμοια με την αρχική (που προκαλεί το ίδιο ανεπιθύμητο συναίσθημα) και, στη συνέχεια, πυροδοτήστε την άγκυρα.

### 11. Δοκιμή άγκυρας - 4

Ζητήστε από τον πελάτη να σκεφτεί μια μελλοντική κατάσταση, παρόμοια με την αρχική, και στη συνέχεια πυροδοτήστε την άγκυρα.

### 12. Future Pace (Βηματισμός στο Μέλλον)

Ενθαρρύνετε τον πελάτη σας να το κάνει αυτό στον πραγματικό κόσμο το συντομότερο δυνατόν.

## Κύκλος Αριστείας

1. Προσδιορίστε τον επιθυμητό πόρο.
2. Σχεδιάστε μαζί με τον πελάτη, έναν φανταστικό κύκλο στο πάτωμα (αρκετά μεγάλο για να μπορέσει να μπει μέσα) που περιέχει τον πόρο.
3. Ρωτήστε τον πελάτη για τις υπο-αισθήσεις (τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των αισθήσεων) του πόρου μέσα στον κύκλο.
4. Ζητήστε από τον πελάτη να μπει στον κύκλο και να συνδεθεί με τον πόρο, κάνοντας χρήση των υπο-αισθήσεων. Κάντε calibration.
5. Ζητήστε από τον πελάτη να βγει από τον κύκλο και κάντε Break State (Κατάσταση Διακοπής).
6. Ζητήστε από τον πελάτη να μπει στον κύκλο για δεύτερη φορά, συσχετίστε τον πελάτη με την κατάσταση που παρέχει τους απαραίτητους πόρους. Κάνετε calibration.
7. Ζητήστε από τον πελάτη να βγει από τον κύκλο και κάντε Break State.
8. Ζητήστε από τον πελάτη σας να μπει στον κύκλο για τρίτη φορά και να παρατηρήσει πόσο γρήγορα μπορεί να αποκτήσει ξανά πρόσβαση σε εκείνη την κατάσταση που παρέχει τους απαραίτητους πόρους.
9. Ζητήστε από τον πελάτη σας να βγει από τον κύκλο και κάνετε Break State.
10. Ζητήστε από τον πελάτη σας να θυμηθεί μια στιγμή που χρειάστηκε αυτός ο πόρος.
11. Ζητήστε από τον πελάτη σας να μπει στον κύκλο (φέροντας τη μνήμη μέσα στον κύκλο) και να συνδεθεί με την κατάσταση που του παρέχει τους απαραίτητους πόρους.
12. Ζητήστε από τον πελάτη σας να βγει από τον κύκλο και κάντε Break State.
13. Ρωτήστε τον πελάτη σας : «Τι είναι διαφορετικό τώρα; Τι είναι πια εφικτό;» (Εάν υπάρχει αντίσταση, επιστρέψτε στο βήμα 1 και ανανεώστε τον πόρο).

Δημιουργήστε μια εσωτερική άγκυρα του πόρου με τον πελάτη.

- Ζητήστε από τον πελάτη σας να πάρει τον πόρο από τον κύκλο και να τον αφήσει να μετατραπεί σε ένα σύμβολο.
  - Ρωτήστε τον πελάτη σας: «Σε ποιο σημείο του σώματός σας θα θέλατε να διατηρήσετε τον πόρο;»
  - Εξασκηθείτε με τον πελάτη να τοποθετεί τον πόρο στο σώμα, να τον βγάζει, να τον απλώνει στο πάτωμα, να τον συγκεντρώνει στην παλάμη του χεριού και να τον βάζει πίσω στο σώμα.
14. Δοκιμή
    - Ζητήστε από τον πελάτη σας να σκεφτεί μια μελλοντική κατάσταση όπου θα χρειαστεί ο πόρος. Συνδέστε τον πελάτη με αυτήν την κατάσταση.
    - Ζητήστε από τον πελάτη να βγάλει το σύμβολο, να το απλώσει στο πάτωμα, να μπει στον κύκλο και να συνδεθεί με την κατάσταση που του παρέχει τους απαραίτητους πόρους.
  15. Ρωτήστε τον πελάτη: «Τι είναι τώρα εφικτό;»
  16. Ζητήστε από τον πελάτη σας να βγει έξω και να τοποθετήσει το σύμβολο πίσω στο σώμα.
  17. Future Pace – Βηματισμός στο Μέλλον.

## Δουλεύοντας με τις Αξίες

Οι αξίες είναι οι θεμέλιοι λίθοι της ταυτότητάς μας. Είναι το DNA της προσωπικότητάς μας. Οι αξίες αντιπροσωπεύουν όλα όσα είναι σημαντικά και απαραίτητα στη ζωή μας. Προκειμένου η αλλαγή να είναι βιώσιμη, πρέπει να ευθυγραμμίζεται με τις αξίες του ατόμου. Το σύνολο των αξιών κάθε ατόμου είναι τόσο μοναδικό όσο και τα δακτυλικά του αποτυπώματα.

Ο εγκέφαλος οργανώνει τις αξίες μας σύμφωνα με μια ιεραρχία σπουδαιότητας. Στην κορυφή θα βρούμε τις ΘΕΜΕΛΙΩΔΕΙΣ ΑΞΙΕΣ μας.

Η ανακάλυψη των αξιών είναι σαν την εξόρυξη διαμαντιών! Μερικές φορές χρειάζεται να σκάψουμε βαθιά και να καθαρίσουμε πολλή βρωμιά πριν βρούμε θησαυρό.

### **Αυτές οι ερωτήσεις μπορούν να βοηθήσουν στην «εξόρυξη» αξιών:**

(Καθώς ο πελάτης απαντά, αναζητήστε τις αξίες που εμφανίζονται στις απαντήσεις του και αποκτήστε περιέργεια για αυτές)

- Τι θαυμάζετε στους ανθρώπους;
- Τι δεν σας αρέσει στους ανθρώπους; (Αναζητήστε τις καταπιεσμένες αξίες)
- Τι σας οδηγεί ή σας κάνει να θυμώνετε ή να απογοητεύεστε;
- Ποια είναι τα 10 πράγματα που θα παίρνατε μαζί σας σε ένα νησί;
- Τι ΠΡΕΠΕΙ να έχετε στη ζωή σας;
- Τι λένε για εσάς οι άνθρωποι που σας αγαπούν;
- Ποιες ήταν μερικές από τις πιο δυσάρεστες στιγμές σας;
- Για ποιο πράγμα είστε περήφανοι;
- Ποια θα είναι η κληρονομιά (υστεροφημία) σας;
- Τι σας ικανοποιεί;
- Με τι έχετε εμμονή;
- Τι δεν χορταίνετε;
- Τι είναι σημαντικό για εσάς;
- Ποια είναι η καλύτερη συμβουλή που λάβατε ποτέ;
- Ποιο είναι το 5ετές όραμα για τον εαυτό σας;
- Ποιος είναι ο μελλοντικός σας εαυτός;
- Ποιος είστε όταν βρίσκεστε στα χειρότερά σας;
- Ποιος είστε όταν είστε στα καλύτερά σας;
- Τι λαμπρό υπάρχει στην αποτυχία;
- Πότε η ζωή ήταν πλούσια, γεμάτη, συναρπαστική, είχε ροή; Τι ήταν σημαντικό σε αυτή την εμπειρία; Ποιες αξίες τιμούσατε;
- Ποιο κομμάτι είναι τόσο πολύ μέρος του εαυτού σου, που δεν έχεις καν σκεφτεί να το συμπεριλάβεις σε αυτήν τη λίστα;

**Θεμελιώδεις αξίες** - είναι οι υψηλότερες αξίες στην ιεραρχία αξιών ενός ατόμου. Είναι οι πιο σημαντικές και πολύτιμες αξίες μας, χωρίς τις οποίες δεν μπορούμε να ζούμε παραμένοντας αληθινόι με στον εαυτό μας.

## Θεμελιώδεις αξίες στο πλαίσιο του Medical Coaching

1. **Αντίσταση** - Όταν μια ιατρική θεραπεία, διαδικασία ή στρατηγική έρχεται σε σύγκρουση με τις αξίες ενός ασθενούς, αυτός ο ασθενής είναι πιο πιθανό να αντισταθεί –**Πόρος** - Όταν μια ιατρική θεραπεία, διαδικασία ή στρατηγική ευθυγραμμίζεται με τις αξίες ενός ασθενούς, μετατρέπεται σε έναν πρόσθετο πόρο θεραπείας και ενδυνάμωσης.
2. Οι αξίες του πελάτη μας εξακολουθούν να είναι παρούσες και επίκαιρες εν μέσω μιας ιατρικής κρίσης και μιας χρόνιας ασθένειας.
3. Κάθε συμπεριφορά παρακινείται από μια θετική πρόθεση. Μια θετική πρόθεση είναι μια θεμελιώδης αξία.

## Οι αρχές μιας θετικής πρόθεσης/θεμελιώδους αξίας

1. Όλες οι συμπεριφορές λειτουργούν σαν μια θετική πρόθεση/θεμελιώδη αξία.
2. Η ίδια η συμπεριφορά μπορεί να είναι κοινωνικά μη αποδεκτή, αρνητική ή ακόμα και αυτοκαταστροφική.
3. Τα σωματικά συμπτώματα είναι συμπεριφορά και υπηρετούν μια θετική πρόθεση/θεμελιώδη αξία.
4. Για να βρούμε τη θετική πρόθεση/θεμελιώδη αξία πρέπει να διαφοροποιήσουμε τη «συμπεριφορά» από τον «εαυτό» –Ο σκοπός εύρεσης της θετικής πρόθεσης/θεμελιώδους αξίας είναι για να δημιουργηθεί μια αλλαγή συμπεριφοράς.
5. Αν και υπάρχει συνειδητή θέληση για αλλαγή, η θετική πρόθεση/θεμελιώδης αξία της συμπεριφοράς δεν είναι συνειδητή, επομένως η αλλαγή πρέπει να λάβει χώρα σε υποσυνείδητο επίπεδο.
6. Οι θετικές προθέσεις/θεμελιώδεις αξίες συχνά επισκιάζονται από πολλαπλά επίπεδα σκέψεων.

## Αποκαλύπτοντας την θετική πρόθεση/θεμελιώδη αξία πίσω από μια συμπεριφορά

Για να αποκαλύψουμε μια θετική πρόθεση, πρέπει να θέσουμε μια σειρά από ερωτήσεις ώστε να ξεκαθαρίσουμε και να επαναπροσδιορίσουμε τα πολλαπλά στρώματα σκέψεων και πεποιθήσεων που την καλύπτουν.

Αυτή η έρευνα μπορεί να γίνει σε συνειδητό ή υποσυνείδητο επίπεδο.

Αυτή η μορφή έρευνας χρησιμοποιεί την ακόλουθη δομή:

Όταν έχετε/κάνετε το Χ – **Τι γίνεται δυνατόν;**

**Ποιος θα έχετε γίνει;**



### **Παράδειγμα # 1 -**

Ένας πελάτης έχει περιγράψει την επιθυμία να σταματήσει να παίρνει τα φάρμακά του, ΤΩΡΑ, χωρίς να συμβουλευτεί τον γιατρό του.

**E:** Γιατί θέλετε να σταματήσετε να παίρνετε αυτό το φάρμακο;

**A:** Δεν με βοηθάει. Δεν αισθάνομαι ανακούφιση.

**E:** Όταν αισθάνεστε ανακούφιση, τι γίνεται δυνατόν;

**A:** Θα νιώθω καλύτερα.

**E:** Και όταν νιώσετε καλύτερα, τι θα είναι δυνατόν να συμβεί;

**A:** Θα είμαι εντάξει, δεν θα χρειάζεται να ανησυχώ...

**E:** Και όταν θα είστε εντάξει και δεν θα χρειάζεται να ανησυχείτε, τι θα είναι δυνατόν να συμβεί;

**A:** Ησυχία στο κεφάλι μου

**E:** Και όταν θα έχετε το κεφάλι σας ήσυχο, τι θα είναι δυνατόν;

**A:** Θα μπορέσω να ζήσω μια φυσιολογική ζωή. Θα κάνω ό,τι θέλω όποτε θέλω.

**E:** Και όταν θα μπορείτε να ζήσετε μια φυσιολογική ζωή και να κάνετε ό,τι θέλετε όποτε θέλετε, τι θα συμβεί τότε?

**A:** Θα είμαι ξανά ο εαυτός μου.

**E:** Και όταν θα είστε ξανά ο εαυτός σας, τι θα γίνει δυνατόν;

**A:** Ησυχία στο Νου.

### **Παράδειγμα # 2 -**

Ένας πελάτης περιέγραψε ένα άβολο μοτίβο «εμμονικής ανησυχίας για την επιδείνωση της ασθένειας».

**E:** Εάν η «εμμονική ανησυχία» σας για τη χειροτέρευση είχε θετική πρόθεση, ποια θα ήταν αυτή;

**A:** Δεν ξέρω. Δεν έχω ιδέα. Δεν είναι βοηθητική η εμμονή και η ανησυχία. Απλά με αγχώνει.

**E:** Κι αν γνωρίζατε; Τι θα ήταν αυτό που θα γνωρίζατε;

**A:** Δεν ξέρω. Θέλω απλώς να βεβαιωθώ ότι όλα είναι εντάξει.

**E:** Και όταν όλα είναι πια εντάξει, τι θα είναι δυνατόν να συμβεί τότε?

**A:** Δεν ξέρω. Μια αίσθηση ότι όλα είναι εντάξει και τίποτα δεν πρόκειται να με αιφνιδιάσει.

**E:** Και όταν όλα είναι πια εντάξει και τίποτα δεν πρόκειται να σας αιφνιδιάσει τι θα είναι δυνατόν να συμβεί τότε;

**A:** Μπορώ να χαλαρώσω.

**E:** Και όταν μπορέσετε να χαλαρώσετε, τι θα είναι δυνατόν να συμβεί τότε;

**A:** Δεν ξέρω. Απλά ξέρω ότι θα είμαι εντάξει. Θα επιβιώσω από αυτό.

**E:** Και την στιγμή που θα αισθανθείτε ότι είστε εντάξει, ότι θα επιβιώσετε από αυτό, τι θα είναι δυνατόν να συμβεί τότε;

**A:** Σημαίνει απλώς ότι υπάρχει ελπίδα. Αυτό είναι το μόνο που θέλω. Λίγη ελπίδα.

**E:** Και όταν έχετε ελπίδα, τι θα είναι δυνατόν να συμβεί;

**A:** Έχω ακόμα χρόνο να κάνω πράγματα, πράγματα που δεν έκανα...

**E:** Και όταν έχετε χρόνο να κάνετε πράγματα που δεν κάνατε προηγουμένως, τι γίνεται δυνατό;

**A:** Μπορώ να είμαι σημαντικός, μπορώ να κάνω τη διαφορά, η ζωή μου αποκτά νόημα.

## Αναπλαισιώνοντας τις Αξίες

1. Προσδιορίστε την αξία που ο πελάτης αισθάνεται ότι εμποδίζει την επίτευξη των στόχων του. Ρωτήστε τον πώς εκδηλώνεται αυτή η αξία. Ποιες είναι οι συμπεριφορές, οι σκέψεις και τα συναισθήματα που συνδέονται με αυτή την αξία;
2. Χρησιμοποιήστε τον συνημμένο πίνακα για να εξερευνήσετε περαιτέρω αυτήν την αξία (είναι σημαντικό να γράψετε τις απαντήσεις του πελάτη).

Συγκρίνοντας την αξία με...	Ομοιότητες	Διαφορές	Διδάγματα (Θετικά Μαθήματα)
Ένα άλλο άτομο με παρόμοια αξία, σήμερα			
Ένα άλλο άτομο με διαφορετική/αντίθετη αξία, σήμερα			
Εγώ, στο παρελθόν, με παρόμοια αξία			
Εγώ, στο παρελθόν, με διαφορετική/αντίθετη αξία			
Εγώ, σήμερα, με παρόμοια αξία			
Εγώ, σήμερα, με διαφορετική/αντίθετη αξία			
Εγώ, σε 10 χρόνια, στο ίδιο πλαίσιο			
Ο εαυτός μου από μια Μετα-Θέαση (στο φεγγάρι), στο ίδιο πλαίσιο			

3. Επαναλάβετε τα διδάγματα στον πελάτη και ζητήστε του να δώσει στην αξία ένα νέο, πιο κατάλληλο όνομα.

**Ένα Θετικό δίδαγμα (Positive Learning)** είναι ένα μάθημα που δημιουργεί αυτογνωσία.

1. Θετικό
2. Προσωπικό
3. Σχετίζεται με ολόκληρη τη ζωή του πελάτη

### Δύο χρήσιμες συμβουλές:

- A. Ένα θετικό μάθημα δεν μπορεί να λαμβάνει την μορφή ρήματος μέσα στην πρόταση.
- B. Η καλύτερη γλωσσική δομή για ένα θετικό μάθημα είναι η εξής: "Είμαι \_\_\_\_\_."

### ΝΑ ΘΥΜΑΣΤΕ-

Η **θετική πρόθεση** (positive intention) και το **θετικό μάθημα** (positive Learning) είναι διαφορετικά.

# Χαλάρωση

## Χαλάρωση - 1 έως 4

Υπάρχουν πολλοί τρόποι και τεχνικές για να βοηθήσετε κάποιον να μπει σε μια κατάσταση χαλάρωσης.

Αυτή η τεχνική ονομάζεται «1 έως 4». Η αρχή της είναι η μετάβαση από δηλώσεις αναφορικά με την δεδομένη εξωτερική πραγματικότητα σε δηλώσεις που αφορούν μια επιθυμητή εσωτερική πραγματικότητα.



### Παραδείγματα για δηλώσεις σχετικά με τη δεδομένη εξωτερική πραγματικότητα

- Πάρτε μια βαθιά ανάσα και παρατηρήστε την αίσθηση καθώς εισπνέετε και εκπνέετε...
- Παρατηρήστε ότι τα πόδια σας είναι στο πάτωμα...
- Παρατηρήστε ότι τα χέρια σας είναι στο...
- Μπορεί να παρατηρήσετε τον ήχο του (X) αυτή τη στιγμή...
- Μπορείτε να ακούσετε τη φωνή μου...
- Κάθεστε στο δωμάτιο μαζί μου...
- Η καρέκλα κρατάει το βάρος σας...
- Παρατηρήστε αν είστε άνετα και αν όχι, μπορείτε να αλλάξετε τον τρόπο που κάθεστε...

### Παραδείγματα για δηλώσεις σχετικά με μια επιθυμητή εσωτερική πραγματικότητα

- Καθώς αναπνέετε, παρατηρήστε τον σημείο χαλάρωσης στο σώμα σας...
- Το υποσυνείδητό σας ξέρει πώς να επιτρέψει τη χαλάρωση με τον ακριβή τρόπο που λειτουργεί για εσάς ...
- Καθώς εισπνέετε, νιώστε τη χαλάρωση να επεκτείνεται στο σώμα σας...
- Καθώς εκπνέετε επιτρέψτε στο σώμα σας να απελευθερώσει σκέψεις και ένταση...
- Παρατηρήστε πώς χαλαρώνετε όλο και περισσότερο, με κάθε αναπνοή...
- Μπορεί να παρατηρήσετε σκέψεις που έρχονται στο νού, απλά αφήστε τις να φύγουν τώρα...
- Μπορείτε να παρατηρήσετε τον τρόπο με τον οποίο η χαλάρωση ακολουθεί τη φωνή μου...
- Μπορείτε να παρατηρήσετε τον τρόπο με τον οποίο το σώμα σας γίνεται όλο και πιο χαλαρό...

## Εργασία με τα Εσωτερικά Κομμάτια/Αναπαραστάσεις

### Θεραπεία των «κομματιών» (Parts Therapy)

Η Θεραπεία των «Κομματιών» βασίζεται στο σκεπτικό ότι η προσωπικότητά μας αποτελείται από ποικίλα κομμάτια ή μέρη. Πρόκειται για πτυχές του υποσυνειδήτου, που η καθεμιά παίζει τον ρόλο της, εκτελεί μια διαφορετική λειτουργία.

Υπάρχουν πολλές παραλλαγές σε αυτή την θεωρία, σχεδόν όσες και ο αριθμός των θεραπευτών που την εφαρμόζουν. -

Κάθε "Κομμάτι" μπορεί να αφορά στην εκδήλωση οποιασδήποτε πτυχής του εσωτερικού μας χάρτη. Χρησιμοποιούμε τον όρο **«Κομμάτι»** για να περιγράψουμε μια **«Συμπεριφορά»**.

Ένα **«Κομμάτι»/«Συμπεριφορά»** μπορεί να είναι:

- Μια σωματική συμπεριφορά
- Ένα συναίσθημα
- Μια σκέψη
- Ένα μοτίβο σκέψης
- Μια αξία
- Μια πεποίθηση
- Ένα σύστημα πεποιθήσεων
- Ένας πόρος
- Ένας εθισμός
- Μια συνήθεια
- Μια τάση
- Μια ασθένεια
- Ένα όργανο του σώματος

Ορισμένα κομμάτια υπάρχουν σε συνειδητό επίπεδο και άλλα σε ασυνείδητο επίπεδο. Τα κομμάτια μας είναι αυτά που συνθέτουν την νοητική-ψυχική μας κατάσταση, την ύπαρξή μας, τις επιλογές μας και καθορίζουν τη συμπεριφορά μας.

Ως Medical Coaches, δημιουργούμε έναν διάλογο με τα «κομμάτια» του πελάτη μας προκειμένου να επιλύσουμε συγκρούσεις, να επικαιροποιήσουμε πεποιθήσεις και αξίες, να δημιουργήσουμε καινούριες συμπεριφορές, να θεραπεύσουμε τραύματα και να κάνουμε άγκυρες για να εδραιώσουμε την σύνδεση με πόρους (resources).

### «Συνομιλώντας με τα (Εσωτερικά) Κομμάτια» – Βασική Τεχνική

Αυτή η τεχνική είναι η βάση για όλη τη δουλειά που κάνουμε, χρησιμοποιώντας την θεωρία των «Εσωτερικών Κομματιών».

Η βασική τεχνική της «Συνομιλίας με τα Κομμάτια» αφορά στη δημιουργία ενός διαλόγου με το συγκεκριμένο κομμάτι που ευθύνεται για μια ανεπιθύμητη συμπεριφορά, ώστε να βρεθεί η θετική πρόθεση και στη συνέχεια να αλλάξει και η συμπεριφορά.

## «Συνομιλώντας με τα (Εσωτερικά) Κομμάτια»

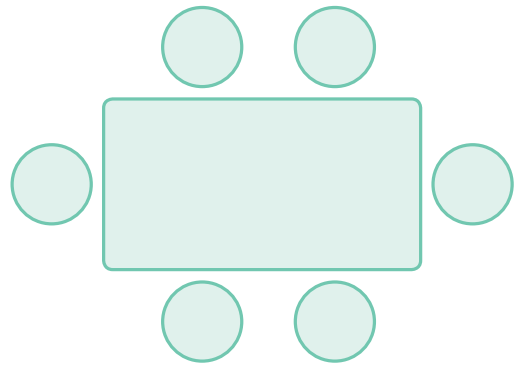
1. Προσδιορίστε, με τον πελάτη, μια συγκεκριμένη συμπεριφορά που δεν τον εξυπηρετεί.
2. Οδηγείστε τον πελάτη σας σε μια κατάσταση χαλάρωσης.
3. Ζητήστε την άδεια του πελάτη για να μιλήσετε με τον υποσυνείδητο του.
4. Ζητήστε την άδεια του υποσυνείδητου του για να μιλήσετε με το κομμάτι που ευθύνεται για την συγκεκριμένη συμπεριφορά.
5. Ευχαριστήστε το κομμάτι που συμφώνησε να μιλήσει μαζί σας.
6. Εξηγήστε στο κομμάτι την έννοια μιας Θετικής Πρόθεσης.
7. Εκμαιεύστε τη θετική πρόθεση από το κομμάτι.  
Ρωτήστε το κομμάτι: «Ποιο είναι το θετικό πράγμα που θέλεις για τον πελάτη;»
8. Αφού αποκαλύψετε τη Θετική Πρόθεση, καθρεφτίστε στο κομμάτι το χάσμα ανάμεσα στην πρόθεση και την πραγματική συμπεριφορά.
9. Ζητήστε από τα κομμάτια την άδεια για να αλλάξετε τη συμπεριφορά και να δημιουργήσετε μια συμφωνία.  
**Η συμφωνία:**  
**Το κομμάτι**, θα γίνει ο θεματοφύλακας της Θετικής Πρόθεσης και θα απελευθερώσει την παλιά συμπεριφορά.  
**Ο Coach** θα βοηθήσει τον πελάτη να βρει μια νέα συμπεριφορά ευθυγραμμισμένη με τη Θετική Πρόθεση.
10. Ευχαριστήστε το κομμάτι για τη συνεργασία του.
11. Ελέγξτε την οικολογία:  
Ρωτήστε το υποσυνείδητο του πελάτη εάν υπάρχει άλλο κομμάτι που αντιτίθεται στη συμφωνία. Εάν υπάρχει κάποιο κομμάτι που φέρνει αντιρρήσεις, επιστρέψτε στο βήμα 4. Εάν όχι, συνεχίστε τη διαδικασία.
12. Βγάλτε τον πελάτη σας από τη κατάσταση χαλάρωσης, ενημερώστε τον/την για τη διαδικασία και παρουσιάστε τη συμφωνία με το κομμάτι.

### **Είναι σημαντικό να θυμάστε:**

- 1-Διατηρήστε σεβασμό στον τόνο της φωνής και στον τρόπο που απευθύνεστε στο κομμάτι.
2. Χρησιμοποιήστε τα λόγια, τις περιγραφές και τις μεταφορές του πελάτη σας.
3. ΜΗΝ αναλύετε το μέρος ή/και τη συμπεριφορά.
4. Καταγράψτε όλες τις λεπτομέρειες της συμφωνίας και δώστε ένα αντίγραφο στον πελάτη σας.

## Συνέυρεση των Κομματιών (Parts Party)

1. Καθορίστε τη γλώσσα για τη διαδικασία (παρουσιάστε το τραπέζι και τις καρέκλες).
2. Οδηγήστε τον πελάτη σε κατάσταση χαλάρωσης.
3. Ζητήστε από τον πελάτη να πάει νοητά σε ένα ασφαλές και όμορφο μέρος. Τοποθετήστε το τραπέζι και τις καρέκλες εκεί.
4. Ζητήστε από τον πελάτη σας να **προσκαλέσει στο τραπέζι 2 κομμάτια που αγαπά** και να τα καθίσει στο τραπέζι. Καλωσορίστε τα.
5. Ζητήστε από τον πελάτη να προσκαλέσει στο τραπέζι **2 κομμάτια του που εκφράζει συχνά (practical parts)** και να τα καθίσει στο τραπέζι. Καλωσορίστε τα και ζητήστε από αυτά να συστηθούν στους υπόλοιπους επισκέπτες.
6. Ζητήστε από τον πελάτη να **προσκαλέσει στο τραπέζι 2 κομμάτια που δεν του αρέσουν** και να τα καθίσει στο τραπέζι. Καλωσορίστε τα και ζητήστε τους να συστηθούν στους υπόλοιπους καλεσμένους.
7. Ρωτήστε τα κομμάτια: «Ποιο από εσάς αισθάνεται λιγότερο κατανοητό;»
  - Εκμαιεύστε τη θετική πρόθεση του κομματιού.
  - Ρωτήστε τους υπόλοιπους καλεσμένους εάν το δώρο της θετικής πρόθεσης είναι αποδεκτό δώρο για τον πελάτη.
  - Εάν υπάρχει αντίσταση εξηγήστε τη διαφορά μεταξύ μιας συμπεριφοράς και μιας θετικής πρόθεσης. Εάν υπάρχει αντίσταση από ένα νέο μέρος, εκμαιεύστε τη θετική του πρόθεση και βεβαιωθείτε ότι είναι αποδεκτό από τους άλλους καλεσμένους.
8. Επαναλάβετε το βήμα 7 για όλα τα κομμάτια.
9. Δώστε εντολή στον πελάτη: «Κοίταξε όλα τα δώρα πάνω στο τραπέζι.» (ονομάστε τα). «Καθώς βλέπεις το τραπέζι να ξεθωριάζει, μπες στο κέντρο του κύκλου και νιώσε με ποιον τρόπο **αυτά τα δώρα μπαίνουν στο σώμα σου**» (συνεχίστε να επαναλαμβάνετε τα ονόματα των δώρων). **Κάντε Άγκυρες στην καρδιά, στον εγκέφαλο, την κοιλιά και στο όργανο που επιλέξει ο πελάτης. Επιτρέψτε την αφομοίωση.**
10. Βγάλτε τον πελάτη από την κατάσταση χαλάρωσης και κάντε βήματα στο μέλλον (future pace).



## Σχέσεις

Όλοι έχουμε σχέσεις στη ζωή μας.

Έχουμε σχέση με τον εαυτό μας, το παρελθόν μας, το μέλλον μας, το σώμα μας, τα όργανά μας, την οικογένειά μας, τους φίλους μας (παλαιούς και νέους), τους γείτονές μας (παλαιούς και νέους), τους συναδέλφους μας (παλαιούς και νέους), τους εραστές μας (παλαιούς και νέους), τα σπίτια μας, τα αυτοκίνητά μας, τα «πράγματα» μας, τα χρήματά μας, τη θρησκεία μας, τον θεό μας, την κυβέρνηση μας... Εν ολίγοις είμαστε σε μια συνεχή σχέση με τα πάντα μέσα μας και γύρω μας.

Οι πελάτες του Medical Coaching έχουν πέντε επιπλέον μοναδικές σχέσεις:

1. Σχέση με την ασθένειά τους.
2. Σχέση με τη θεραπεία τους.
3. Σχέση με όσους τους παρέχουν υγειονομική περίθαλψη.
4. Σχέση με τους φροντιστές τους.
5. Σχέση με το Ιατρικό Σύστημα.

Όταν κάνουμε coaching σε φροντιστές, οι πρόσθετες μοναδικές σχέσεις θα είναι:

1. Η σχέση με το άτομο που φροντίζουν.
2. Η σχέση με όσους παρέχουν υγειονομική περίθαλψη στο άτομο που φροντίζουν.
3. Η σχέση με όσους παρέχουν υγειονομική περίθαλψη στους ίδιους.
4. Οι σχέσεις με τον εαυτό τους και με το σώμα τους (στο παρελθόν, στο παρόν και στο μέλλον)
5. Η σχέση με το Ιατρικό Σύστημα

Όλες οι παραπάνω σχέσεις είναι συναισθηματικές, ανισότιμες και μερικές φορές ιεραρχικές και όχι αμοιβαίες.

Για ορισμένους πελάτες η σχέση με την ασθένεια είναι μέρος της σχέσης με το σώμα και αντίστροφα. Για άλλους πρόκειται για δύο ξεχωριστές σχέσεις που είτε είναι εντελώς αποσυνδεδεμένες είτε έχουν κάποια μορφή διαλόγου και επιρροής μεταξύ τους.

Ως Medical Coaches ακούμε την αφήγηση του πελάτη για να κατανοήσουμε τη φύση αυτών των σχέσεων. Αναζητούμε σε όσα λέει:

- Την δυναμική των σχέσεων. Υπάρχει διάλογος; Ποια είναι η φύση του διαλόγου; Υπάρχει αποσύνδεση; Ποια είναι η φύση της αποσύνδεσης;
- Την ύπαρξη συναισθηματικής τοξικότητας. Η συναισθηματική τοξικότητα κάνει στο μυαλό και στο πνεύμα ό,τι η χημική τοξικότητα κάνει στη σάρκα – πονάει, πληγώνει και καθλώνει.
- Την ύπαρξη κακοποίησης ή παραμέλησης σε συναισθηματικό ή σωματικό επίπεδο.
- Πρόκειται για μια ενδυναμωτική ή αποδυναμωτική σχέση;
- Είναι η σχέση ευθυγραμμισμένη με τις αξίες και το σύστημα πεποιθήσεων του πελάτη;

Δεδομένου ότι κάνουμε coaching μόνο σε 1 άτομο από αυτές τις σχέσεις - στον πελάτη μας, εστιάζουμε στην αλλαγή οπτικής, στο χτίσιμο συναισθηματικής ευκινησίας, στην αύξηση της ανθεκτικότητας και στη δημιουργία νέων στρατηγικών που θα επιτρέψουν στον πελάτη μας να διαχειριστεί αυτές τις σχέσεις με ενδυναμωμένο τρόπο, με σεβασμό και με αξιοπρέπεια.

Ένα από τα κύρια εργαλεία που χρησιμοποιούμε στο πλαίσιο των σχέσεων είναι οι Αντιληπτικές Θέσεις (Perceptual Positions).

Οι αντιληπτικές θέσεις είναι μια άλλη παραλλαγή της Θεραπείας των Κομματιών (Parts Therapy).



## Υπάρχουν τέσσερις Αντιληπτικές Θέσεις (Perceptual Positions):

**Πρώτη Θέση («ο Εαυτός μου »)** – Βιώνω τον κόσμο από τη δική μου προσωπική οπτική. Βλέπω και ακούω άλλους ανθρώπους και τον κόσμο γύρω μου από τη δική μου οπτική γωνία, έχω τα δικά μου συναισθήματα κ.λπ. Αυτό επίσης ονομάζεται ταύτιση (association).

**Δεύτερη θέση («ο Άλλος»)** - Βιώνω τον κόσμο από ή μέσα από την οπτική ενός άλλου ατόμου.

Βλέπω, ακούω, ανακαλώ πράγματα και ακούω γεγονότα από την οπτική γωνία ενός άλλου ατόμου, αισθάνομαι τα συναισθήματα του σώματός του κ.λπ. Έχω την εμπειρία τού να είμαι αυτό το άτομο. Δεν είναι δική τους εμπειρία να είναι αυτοί.

**Τρίτη Θέση («ο Παρατηρητής»)** – Βιώνω τον κόσμο απ' έξω, ως παρατηρητής.

Παρατηρώ τον εαυτό μου και σε όποια κατάσταση βρίσκομαι απ' έξω, κοιτάζω μέσα, σαν να βλέπω κάποιον άλλο. Αυτό επίσης ονομάζεται αποστασιοποίηση (disassociation).

**Τέταρτη θέση («Εμείς»)** - Βιώνω τον κόσμο από μια συλλογική προοπτική.

Παρατηρώ τον εαυτό μου και σε όποια κατάσταση κι αν βρίσκομαι ως μέρος μιας ευρύτερης ομάδας που έχει ξεχωριστή ταυτότητα και οπτική σαν να είμαι ένα μέρος σε μια μεγάλη ομάδα.

**Κάθε μία από τις Αντιληπτικές Θέσεις μπορεί να βιωθεί από μια κατάσταση ταύτισης ή αποστασιοποίησης:**

	Ταύτιση	Αποστασιοποίηση	Κώλυμα	Σημειώσεις
<b>Πρώτη Θέση ("Εαυτός")</b>	<p>Βλέπω μέσα από τα μάτια μου, Ακούω μέσα από τα αυτιά μου και νιώθω τις δικές μου αισθήσεις και συναισθήματα. Γνωρίζω τις πεποιθήσεις, τις αξίες, τις επιθυμίες και τα όριά μου. Είμαι διεκδικητικός και εκφράζομαι αυθεντικά.</p>	<p>Βλέπω μέσα από τα μάτια μου, ακούω μέσα από τα αυτιά μου, αλλά δεν είμαι συνδεδεμένος με τις δικές μου αισθήσεις και συναισθήματα. Οι πεποιθήσεις, οι αξίες, οι επιθυμίες και τα όριά μου δεν είναι ξεκάθαρα για μένα. Δυσκολεύομαι να καταλάβω πλήρως το νόημα αυτού που βιώνω.</p>	<p>Η μόνη μου εστίαση επικεντρώνεται στους υπάρχοντες χάρτες μου. Γνωρίζω μόνο τα συναισθήματα και τις προσωπικές μου ανάγκες.</p>	<p>Η Πρώτη Θέση είναι η βάση από όπου ξεκινάμε και εξερευνούμε τις άλλες Αντιληπτικές Θέσεις. Όταν φέρουμε πληροφορίες από άλλες Αντιληπτικές Θέσεις πίσω στην πρώτη θέση, επεκτείνουμε την επίγνωσή μας σε αυτήν τη θέση.</p>
<b>Δεύτερη Θέση ("Άλλος")</b>	<p>Βλέπω, ακούω και αισθάνομαι από τη δική σας οπτική γωνία.</p> <p>Γνωρίζω τα συναισθήματα, τις πεποιθήσεις, τις αξίες, τις επιθυμίες και τα όριά σας.</p> <p>Κατανοώ τη θετική σας πρόθεση.</p>	<p>Μπορώ να δω, να ακούσω και να αισθανθώ από τη δική σας οπτική γωνία, αλλά δεν γνωρίζω τα συναισθήματα, τις πεποιθήσεις, τις αξίες, τις επιθυμίες και τα όριά σας.</p>	<p>Υπερβάλλουσα ταύτιση με ένα άλλο άτομο στο σημείο που αγγίζει την απώλεια του εαυτού.</p>	<p>Η δεύτερη θέση με βοηθά να είμαι ενσυναισθητικός, συμπονετικός, να εκπροσωπώ τα συμφέροντα άλλων ανθρώπων, και να προβλέπω την αντίδραση ενός άλλου ατόμου.</p> <p>Η δεύτερη θέση σημαίνει: Έχω μια εμπειρία να είμαι εσύ, δεν είναι η δική σου εμπειρία να είμαι εσύ</p>
<b>Τρίτη Θέση ("Παρατηρητής")</b>	<p>Μπορώ να δω, να ακούσω και να αισθανθώ από την οπτική γωνία ενός παρατηρητή (Μετα-Θέαση) των άλλων, σε μια αλληλεπίδραση.</p> <p>Βλέπω τη «Μεγάλη Εικόνα». Καταλαβαίνω τα συναισθήματα των άλλων, και είμαι χωρίς συναισθηματική προσκόλληση.</p> <p>Μπορώ να παρατηρήσω μοτίβα και να αναλύσω καταστάσεις με ενσυναίσθηση.</p>	<p>Μπορώ να δω, να ακούσω και να αισθανθώ τους άλλους κατά την αλληλεπίδρασή από την οπτική γωνία ενός παρατηρητή. Δεν καταλαβαίνω τα συναισθήματα των άλλων και είμαι χωρίς συναισθηματική προσκόλληση.</p> <p>Δεν μπορώ να παρατηρήσω μοτίβα και να αναλύσω καταστάσεις.</p>	<p>Πλήρης αποστασιοποίηση – ζώντας σαν «Ζόμπι», παράλληλα με τη ζωή.</p>	<p>Η τρίτη θέση είναι χρήσιμη για να αποκτήσουμε μια προοπτική Μετα-Θέασης και να βρούμε λύσεις σε καταστάσεις που είναι είτε συναισθηματικά φορτισμένες είτε πολύ λεπτομερείς.</p>
<b>Τέταρτη Θέση ("Εμείς")</b>	<p>Μπορώ να δω και να κατανοήσω τις αξίες και τις πεποιθήσεις που μοιράζομαι με την ομάδα.</p> <p>Νιώθω ότι ανήκω στην ομάδα και είμαι μέρος της.</p> <p>Αναλαμβάνω προσωπικά την ευθύνη για το ότι είμαι μέλος της ομάδας.</p>	<p>Μπορώ να δω και να καταλάβω τις αξίες και τις πεποιθήσεις που μοιράζομαι με την ομάδα, αλλά δεν αισθάνομαι ότι είμαι μέρος της ομάδας.</p> <p>Δεν αναλαμβάνω προσωπική ευθύνη για το γεγονός ότι είμαι μέλος της ομάδας.</p>	<p>Πλήρης αφομοίωση στην ομάδα στο σημείο της απώλειας του εαυτού.</p>	<p>Η τέταρτη θέση είναι χρήσιμη όταν θέλουμε να εμπνευστούμε, να παρακινήθουμε και να εμπλακούμε σε δράση.</p>

Στο Medical Coaching εργαζόμαστε με την Πρώτη, την Δεύτερη και την Τρίτη θέση.

Η μετακίνηση μεταξύ αντιληπτικών θέσεων μας δίνει τη δυνατότητα να συλλέξουμε πολύτιμες πληροφορίες για τον κόσμο και την εμπειρία μας. Μας κάνει ευέλικτους και εμπλουτίζει τους εσωτερικούς μας χάρτες.

Ως Medical Coaches χρησιμοποιούμε τις Αντιληπτικές Θέσεις για να επιλύσουμε συγκρούσεις και να βοηθήσουμε τον πελάτη μας να θεραπεύσει τις σχέσεις στη ζωή του με τους άλλους, με το σώμα και με την ασθένεια/όργανο που νοσεί.

### **Οι «Αντιληπτικές Θέσεις (Perceptual Positions)» ΔΕΝ είναι Συναλλακτική Ανάλυση (Transactional Analysis)**

Από την άποψη των «Αντιληπτικών Θέσεων» και οι τρεις καταστάσεις του Εγώ (Γονέας, Ενήλικας και Παιδί) θεωρούνται Δεύτερη θέση.

Στο Medical Coaching ο πελάτης είναι υπεύθυνος για τον καθορισμό και τη διάρθρωση της Δεύτερης θέσης σύμφωνα με την κατανόησή του για την αφήγηση ή την κατάσταση.

### **Μετατόπιση μεταξύ αντιληπτικών θέσεων – Επιλύοντας σχέση με άλλο άτομο**

1. Προσδιορίστε με τον πελάτη σας μια σχέση ή αλληλεπίδραση που πρέπει να επιλυθεί.
2. Αλλάξτε την χωροταξία και ζητήστε από τον πελάτη σας να πάει στην Πρώτη Θέση, σε κατάσταση Ταύτισης, και να περιγράψει τη σχέση και τη δυσκολία που έχει.
3. Κάνετε Break State
4. Ρωτήστε τον πελάτη σας ποιον θα ήθελε να τοποθετήσει στη Δεύτερη Θέση. Αλλάξτε την χωροταξία και ζητήστε από τον πελάτη να πάει στη Δεύτερη Θέση, σε κατάσταση ταύτισης, και να περιγράψει την αλληλεπίδραση από την οπτική γωνία τού άλλου ατόμου (σαν να ήταν αυτό το άτομο).
5. Κάνετε Break State
6. Αλλάξτε τη χωροταξία και ζητήστε από τον πελάτη σας να πάει στην Τρίτη Θέση, σε κατάσταση ταύτισης και να περιγράψει την αλληλεπίδραση από την οπτική της σχέσης.
7. Ρωτήστε τον πελάτη σας στην Τρίτη Θέση:
  - Τι χρειάζεται η σχέση από τους δύο συμμετέχοντες για να είναι ισορροπημένη;
8. Ζητήστε από τον πελάτη σας να παραλάβει τα διδάγματα από την Τρίτη Θέση, να συλλέξει τα διδάγματα από τη Δεύτερη θέση και να επιστρέψει στην Πρώτη θέση.  
Δώστε χρόνο στον πελάτη να ενσωματώσει τα νέα μαθήματα
9. Ρωτήστε τον πελάτη: «Τι είναι διαφορετικό τώρα; Τι έχει γίνει εφικτό;»

## Μετατόπιση μεταξύ αντιληπτικών θέσεων – Καθαρίζοντας την σχέση με το σώμα/ όργανο/ασθένεια

1. Προσδιορίστε με τον πελάτη σας μια σχέση με το σώμα / όργανο / ασθένεια που χρειάζεται να επιλυθεί
2. Αλλάξτε τη χωροταξία και ζητήστε από τον πελάτη σας να πάει στην Πρώτη Θέση, σε κατάσταση Ταύτισης , και να περιγράψει τα συναισθήματα, τις σκέψεις και τις αλληλεπιδράσεις
3. Κάνετε Break State
4. Ρωτήστε τον πελάτη σας τι θα ήθελε να τοποθετήσει στη Δεύτερη Θέση. Αλλάξτε τη χωροταξία. Ζητήστε από τον πελάτη σας να πάει στη Δεύτερη Θέση και να περιγράψει την αλληλεπίδραση από την οπτική του σώματος / οργάνου / ασθένειας (σαν να ήταν ο ίδιος το σώμα / όργανο / ασθένεια).
5. Κάνετε Break State
6. Αλλάξτε τη χωροταξία και ζητήστε από τον πελάτη σας να πάει στην Τρίτη θέση, σε κατάσταση Ταύτισης και να περιγράψει την αλληλεπίδραση από την οπτική της σχέσης μεταξύ του πελάτη και του σώματος / οργάνου / ασθένειάς του.
7. Ρωτήστε τον πελάτη, στην Τρίτη Θέση:
  - «Τι χρειάζεται η σχέση από τους δύο συμμετέχοντες για να είναι ισορροπημένη και αρμονική;»
8. Ζητήστε από τον πελάτη να πάρει τα διδάγματα από την Τρίτη Θέση, να συλλέξει τα διδάγματα από τη Δεύτερη Θέση και να επιστρέψει στο σημείο της Πρώτης Θέσης. Δώστε χρόνο στον πελάτη να ενσωματώσει τα νέα μαθήματα.
9. Ρωτήστε τον πελάτη: Τι είναι διαφορετικό τώρα; Τι είναι εφικτό;
  - Αυτή η τεχνική μπορεί να γίνει μέσω οραματισμού, αλλά έχει ακόμα πιο ισχυρό αντίκτυπο όταν ο πελάτης ενσωματώνει κάθε θέση.

# Δουλεύοντας με πεποιθήσεις και συστήματα πεποιθήσεων

## Τι είναι η Πεποίθηση;

- **Richard Bandler και John Grinder:** Η συμπεριφορά οργανώνεται γύρω από τις πεποιθήσεις. Εφόσον μπορείτε να ταιριάξετε μια συμπεριφορά στο σύστημα πεποιθήσεων κάποιου, μπορείτε να τον κάνετε να κάνει οτιδήποτε ή να τον σταματήσετε από το να κάνει οτιδήποτε. Μια πεποίθηση τείνει να είναι πολύ πιο καθολική και κατηγορηματική από μια κατανόηση. Όταν έχεις ήδη μια πεποίθηση, δεν υπάρχει χώρος για μια νέα, εκτός αν πρώτα αποδυναμώσεις την παλαιά πεποίθηση.
- **Tony Robbins:** Συνήθως σκεφτόμαστε τις πεποιθήσεις με όρους θρησκευτικών πεποιθήσεων ή δογμάτων και αυτό ισχύει για τις περισσότερες πεποιθήσεις. Αλλά με την πιο βασική έννοια, μια πεποίθηση είναι οποιαδήποτε κατευθυντήρια αρχή, ρήση, πίστη ή πάθος που μπορεί να προσφέρει νόημα και κατεύθυνση στη ζωή. Οι πεποιθήσεις είναι τα προκαθορισμένα, οργανωμένα φίλτρα στις αντιλήψεις μας για τον κόσμο. Οι πεποιθήσεις είναι η πυξίδα και οι χάρτες που μας καθοδηγούν προς τους στόχους μας και μας δίνουν τη σιγουριά και τη βεβαιότητα να γνωρίζουμε ότι θα φτάσουμε εκεί. Ακόμη και στο επίπεδο της φυσιολογίας, οι πεποιθήσεις (συγκλίνουσες εσωτερικές αναπαραστάσεις) ελέγχουν την πραγματικότητα. Η πεποίθηση δεν είναι παρά μια συνθήκη, μια εσωτερική αναπαραστάση που διέπει τη συμπεριφορά. Οι πεποιθήσεις είναι προσχηματισμένες, προγραμματισμένες προσεγγίσεις στην αντίληψη, οι οποίες φιλτράρουν την επικοινωνία μας με τον εαυτό μας με συστηματικό τρόπο. Οι περισσότεροι άνθρωποι αντιμετωπίζουν μια πεποίθηση σαν να είναι κάτι ιδιαιτέρως βαρυσήμαντο, ενώ στην πραγματικότητα είναι μονάχα ένα αίσθημα βεβαιότητας για κάτι.
- **Robert Dilts:** Οι πεποιθήσεις δεν βασίζονται απαραίτητα σε ένα λογικό πλαίσιο ιδεών. Αντιθέτως, είναι διαβόητα αδιάφορες προς τη λογική. Δεν είναι προορισμένες να συμπίπτουν με την πραγματικότητα. Εφόσον δεν ξέρεις πραγματικά τι είναι αληθινό, πρέπει να σχηματίσεις μια πεποίθηση – είναι ζήτημα πίστης.

## **Η ιστορία του Abraham Maslow για το πτώμα:**

Ένας ψυχίατρος περιέθαλπε έναν άνδρα ο οποίος πίστευε ότι ήταν πτώμα.

Παρά τα λογικά επιχειρήματα του ψυχιάτρου, ο άνδρας επέμεινε στην πεποίθησή του. Σε μια αστραπιαία έμπνευση, ο ψυχίατρος ρώτησε τον άνδρα «Αιμορραγούν τα πτώματα;» Ο άνδρας απάντησε: «Αυτό είναι γελοίο! Φυσικά τα πτώματα δεν αιμορραγούν».

Αφού πρώτα ζήτησε άδεια, ο ψυχίατρος τρύπησε το δάχτυλο του άνδρα και εμφανίστηκε μια σταγόνα αίματος. Ο άνδρας κοίταξε με έκπληξη το δάχτυλό του που αιμορραγούσε και αναφώνησε: «Τα πτώματα ΟΝΤΩΣ αιμορραγούν!»

## Η προοπτική του Medical Coaching:

1. Οι πεποιθήσεις είναι αποτέλεσμα της σύνδεσης τουλάχιστον δύο εμπειριών και της γενίκευσης σχετικά με τη σύνδεση.
2. Οι πεποιθήσεις είναι γενικεύσεις που κάνουμε για τον εαυτό μας και τον κόσμο.
3. Οι πεποιθήσεις υπάρχουν σε συνειδητό και υποσυνείδητο επίπεδο.
4. Η ζωή μας είναι μια αντανάκλαση των πεποιθήσεών μας.
5. Οι πεποιθήσεις είναι το πλαίσιο όλων των πτυχών της ζωής μας.
6. Οι πεποιθήσεις είναι τα φίλτρα μέσα από τα οποία βλέπουμε την πραγματικότητά μας.

7. Οι πεποιθήσεις επηρεάζουν όλες τις συμπεριφορές μας.
8. Προσελκύουμε στη ζωή μας γεγονότα και ανθρώπους που ενισχύουν τις πεποιθήσεις μας.
9. Αν δεν αντιμετωπίσουμε τις πεποιθήσεις μας, οι πεποιθήσεις μας θα μας αντιμετωπίσουν μέσα από ασθένειες, άγχος, σχέσεις, θέματα χρημάτων...
10. Μια πεποίθηση είναι σαν μια επιφάνεια τραπεζιού που συγκρατείται από πολλά πόδια (Gary Craig).
11. Ζητήματα που αφορούν το Δευτερογενές κέρδος είναι μέρος του συστήματος πεποιθήσεών μας.

Αν και οι πεποιθήσεις αναπτύσσονται μέσω της έκθεσης στην εμπειρία, είναι ανθεκτικές στη λογική και τα «γεγονότα», επειδή αποτελούν τις υποκειμενικές μας αντιλήψεις για τον κόσμο.

Όταν κάποιος έχει μια συγκεκριμένη πεποίθηση, ακόμα κι αν έρθει αντιμέτωπος με ένα συμβάν/γεγονός που έρχεται σε αντίθεση με αυτή την πεποίθηση, υπάρχει μεγάλη πιθανότητα το μυαλό αυτού του ατόμου να χρησιμοποιήσει αντιληπτικά φίλτρα γενίκευσης, διαγραφής και διαστρέβλωσης για να προσαρμόσει την πραγματικότητα στην πεποίθηση αντί να αμφισβητήσει ή/και να αλλάξει την ίδια την πεποίθηση.

Εάν ένα άτομο πιστεύει ότι το Χ προκαλεί το Ψ – το μυαλό του θα γενικεύσει, θα διαγράψει και θα διαστρεβλώσει τις πληροφορίες στον εγκέφαλο, έτσι ώστε η εσωτερική αναπαράσταση που παράγεται να διαιωνίσει την πεποίθηση.

*Τα συστήματα πεποιθήσεων είναι το μεγάλο πλαίσιο γύρω από κάθε εργασία αλλαγής που θέλουμε να κάνουμε με τους πελάτες μας.*

### Υπάρχουν τρεις τύποι πεποιθήσεων:

#### **1. Πεποιθήσεις σχετικές με την Αιτία**

Όταν πιστεύουμε ότι το «Χ» προκαλεί το «Υ», η συμπεριφορά μας θα κατευθύνεται προς την πραγματοποίηση του «Χ» ή την αποτροπή του «Χ» να συμβεί εάν το «Υ» έχει αρνητικό νόημα για εμάς.

#### **2. Πεποιθήσεις σχετικές με το Νόημα**

Όταν πιστεύουμε ότι το «Χ» σημαίνει στην πραγματικότητα ότι εμείς/ο κόσμος είναι «Ψ», η συμπεριφορά μας θα είναι σύμφωνη με την πεποίθηση.

#### **3. Πεποιθήσεις σχετικές με την Ταυτότητα**

Οι πεποιθήσεις σχετικά με την ταυτότητα περιλαμβάνουν την αιτία, το νόημα και τα όρια.

Όταν συμβεί το «Χ», θα ρωτήσουμε: «Τι λέει αυτό για μένα; Ποιον με κάνει;»

### Τραύμα και δημιουργία πεποιθήσεων

Ένα τραυματικό γεγονός μπορεί να προκαλέσει πεποιθήσεις γύρω από την αιτία, το νόημα ή την ταυτότητα. Στην 3<sup>η</sup> Ενότητα θα μάθετε για τραυματικά γεγονότα.

## Παραδείγματα από συνεδρία του Medical Coaching:

### 1. Πεποιθήσεις σχετικές με την Αιτία

- Η ασθένειά μου είναι τιμωρία από τον Θεό.
- Είμαι άρρωστος επειδή ήμουν κακός άνθρωπος σε μια προηγούμενη ζωή.
- Είμαι άρρωστος επειδή δεν φρόντιζα καλά τον εαυτό μου.
- Είμαι άρρωστος επειδή κάπνιζα 3 πακέτα την ημέρα.

### 2. Πεποιθήσεις σχετικές με το Νόημα

- Είμαι άρρωστος γιατί γεννήθηκα έτσι.
- Πεθαίνω γιατί δεν υπάρχει θεραπεία για αυτή την ασθένεια.
- 1 στις 3 γυναίκες παθαίνει αυτή τη νόσο.
- Αυτή η ασθένεια υπάρχει στη «γονιδιακή δεξαμενή» της οικογένειας.

### 3. Πεποιθήσεις σχετικές με την Ταυτότητα

- Είμαι άρρωστος επειδή ήμουν ανεύθυνος με τη ζωή μου.
- Δεν εκτιμούσα τα καλά πράγματα στη ζωή, οπότε τώρα έχω αυτή την ασθένεια.
- Αυτή η ασθένεια είναι εδώ για να με διδάξει να αφεθώ και να είμαι ο εαυτός μου.
- Έχω μια εθιστική προσωπικότητα και γι' αυτό αρρώστησα.

## **Θυμηθείτε:**

- Οι πεποιθήσεις πρέπει να επανεξετάζονται σε τακτική βάση.
- Οι πεποιθήσεις αποτελούν μέρος του «Λογισμικού (Software)» μας. Πρέπει να αναβαθμίζονται πότε-πότε.
- Όταν προσπαθείτε να προσδιορίσετε τις πεποιθήσεις ή/και τα συστήματα πεποιθήσεων ενός ατόμου, πρέπει να προσέχετε τις Τρεις Παγίδες (ονομάστηκαν από τον Robert Dilts):

## Αντίσταση που προκαλείται από πεποιθήσεις - Οι τρεις παγίδες (Robert Dilts)

### 1. «Το ψάρι στα όνειρα»-(*The Fish in the Dreams*)

Όταν εσείς (ο Coach) βρίσκετε τεκμήρια για τις δικές σας πεποιθήσεις στα λόγια του πελάτη σας.

### 2. «Η Κόκκινη Ρέγγα»-(*The Red Herring*)

Όταν ένας πελάτης κατασκευάζει λογικές εξηγήσεις για τα συναισθήματα ή τη συμπεριφορά του επειδή δεν γνωρίζει τι πραγματικά τα προκαλεί.

### 3. «Το προπέτασμα του καπνού»-(*The Smokescreen*)

Όταν ένας πελάτης αποκόβεται, αρχίζει να συζητά κάτι άσχετο με τη διαδικασία ή απλά αποσυνδέεται από την πεποίθηση επειδή θέλει να προστατεύσει τον εαυτό του από την αλήθεια αναφορικά με την πεποίθησή του.

(Αυτό συμβαίνει συχνά όταν εργάζεστε με μια πεποίθηση σε σχέση με την ταυτότητα, που προκαλεί πόνο ή δυσαρέσκεια).

## Placebo και η δύναμη των πεποιθήσεων

### Τι είναι το Placebo;

*"... οποιαδήποτε-συνταγογραφούμενη θεραπεία ... για τη θεραπευτική της επίδραση σε ένα σύμπτωμα ή ασθένεια, η οποία όμως στην πραγματικότητα είναι αναποτελεσματική ή δεν είναι ιδιαίτερα αποτελεσματική για το σύμπτωμα ή τη διαταραχή που θέλει να αντιμετωπίσει» ..(Shapiro, 1997)*

Με άλλα λόγια, το Placebo είναι μια συμπεριφορά, η οποία δεν θα έπρεπε να έχει κανένα αποτέλεσμα – και όμως το έχει για ορισμένους ανθρώπους υπό ορισμένες συνθήκες.

Αν και το φαινόμενο Placebo είναι γνωστό εδώ και χρόνια, πολλοί εξακολουθούν να πιστεύουν ότι έχει να κάνει περισσότερο με ευσεβείς πόθους, δεισιδαιμονίες ή αδυναμία να συμβιβαστούν με την πραγματικότητα.

Η κατανόηση του φαινομένου του Placebo στο πλαίσιο μιας ιατρικής κρίσης είναι σημαντική για εμάς, ως Medical Coaches, για αρκετούς λόγους:

1. Αύξηση της ευαισθητοποίησης του πελάτη σχετικά με τη σημασία της δημιουργίας αντιστοιχίας ανάμεσα στην φαρμακευτική αγωγή, τις διαδικασίες, τη θεραπεία και το εσωτερικό σύστημα πεποιθήσεών του.
2. Δημιουργία κατανόησης σχετικά με την επίδραση που έχει το εσωτερικό σύστημα πεποιθήσεων του πελάτη, στην αποτελεσματικότητα των φαρμάκων και των διαδικασιών.
3. Αξιοποίηση των θεραπευτικών επιδράσεων του Placebo σαν μια πιθανή, αβλαβή και μη επεμβατική εναλλακτική.

Το Placebo δεν λειτουργεί για όλους κάθε φορά.

### Ένα αποτελεσματικό Placebo πρέπει να διαθέτει τέσσερις παράγοντες:

1. Το Placebo πρέπει να είναι αξιόπιστο (για παράδειγμα, ένα μεγάλο χάπι είναι πιο αξιόπιστο από ένα μικρό, μια ένεση είναι πιο αξιόπιστη από ένα χάπι).
2. Το Placebo αναμένεται να δώσει ένα συγκεκριμένο αποτέλεσμα.
3. Το Placebo είναι πιστευτό στο άτομο που το χορηγεί (αυτό αντικατοπτρίζεται στη γλώσσα και τη στάση ενισχύοντας έτσι την εμπιστοσύνη και το πρόσθετο προσδόκιμο επιτυχίας).
4. Το άτομο/αρχή που διαχειρίζεται το Placebo θεωρείται αξιόπιστο και έντιμο.

Οι πεποιθήσεις μας, καλώς ή κακώς, διαμορφώνουν την εικόνα μας για τον κόσμο και μας κάνουν να σχετιζόμαστε μαζί τους σαν να ήταν επιστημονικά γεγονότα.



## Δευτερογενές κέρδος

Πλεονέκτημα ή όφελος που αποκτήθηκε μέσω μιας ασθένειας ή αναπηρίας. Οι συμπεριφορές δευτερογενούς κέρδους δεν είναι ούτε καλές ούτε κακές από μόνες τους, είναι μια φυσιολογική αντίδραση σε μια μη φυσιολογική κατάσταση. Πρέπει να τις εξετάσουμε στο πλαίσιο του περιεχομένου τους.

Όταν συνεργαζόμαστε με έναν πελάτη στο Medical Coaching, πρέπει πάντα να αναζητούμε την πιθανότητα ύπαρξης δευτερογενούς κέρδους.

Για να προσδιορίσουμε το Δευτερογενές Κέρδος, πρέπει να θέσουμε δύο ερωτήματα:

- *Ποιο είναι το πλεονέκτημα της ύπαρξης αυτού του προβλήματος/ζητήματος;*
- *Ποιο θα είναι το μειονέκτημα αν δεν υπάρχει πλέον αυτό το πρόβλημα/ζήτημα;*

Μπορούμε επίσης να χρησιμοποιήσουμε τις ερωτήσεις ACE (Advanced Clearing Energetics) αναφορικά με το δευτερογενές κέρδος:

- *Τι είναι εκείνο που ΚΑΝΕΤΕ και μόλις ξεπεράσετε την κατάσταση θα ΣΤΑΜΑΤΗΣΕΤΕ να κάνετε;*
- *Τι είναι εκείνο που ΔΕΝ ΚΑΝΕΤΕ και μόλις ξεπεράσετε την κατάσταση, ΘΑ ΑΡΧΙΣΕΤΕ ΝΑ ΚΑΝΕΤΕ;*

**Θυμηθείτε #3:** Πρέπει να είμαστε εξαιρετικά προσεκτικοί όταν ασχολούμαστε με αυτό το θέμα καθώς εκφέρουμε τις ερωτήσεις μας, επειδή δεν θέλουμε να επιβαρύνουμε τον πελάτη ρίχνοντάς του επιπλέον ευθύνες.

## Οι πεποιθήσεις χωρίζονται σε δύο κατηγορίες:

- **Ενδυναμωτικές πεποιθήσεις** – Μας επιτρέπουν και μας ενθαρρύνουν να κάνουμε αλλαγές.
- **Περιοριστικές πεποιθήσεις** – Μας μπλοκάρουν και μας αποτρέπουν από το να κάνουμε αλλαγές.

### **Θυμηθείτε:**

Όταν ένας πελάτης ενδιαφέρεται να κάνει μια αλλαγή, είναι σημαντικό να ελέγξετε μαζί του ποιες είναι οι πεποιθήσεις ή το σύστημα πεποιθήσεων γύρω από αυτήν την αλλαγή και αν υπάρχει εσωτερική ασυμφωνία. Μια εσωτερική ασυμφωνία θα οδηγήσει σε εσωτερική σύγκρουση ανάμεσα στις πεποιθήσεις.

## Υπάρχουν δύο τύποι ασυμφωνίας:

### 1. «ΕΧΩ ΑΝΑΓΚΗ ή ΘΕΛΩ»

Αυτή η ασυμφωνία προέρχεται από δύο πηγές:

- a. Το άτομο έχει κάποια σημαντικά πρότυπα που αντιπροσωπεύουν ή έχουν διαφορετικές ή αντικρουόμενες πεποιθήσεις.
- b. Το άτομο είναι μπερδεμένο σχετικά με την ιεραρχία των πεποιθήσεών του.

### 2. «ΘΕΛΩ ή ΔΕΝ ΜΠΟΡΩ»

Αυτή η ασυμφωνία προκύπτει όταν ένα άτομο εκφράζει την επιθυμία του για αλλαγή αλλά δεν πιστεύει ότι η αλλαγή είναι δυνατή ή/και ότι του αξίζει.

## Ο σκοπός των Περιοριστικών Πεποιθήσεων

*Μια περιοριστική πεποίθηση δημιουργείται για να λύσει την εσωτερική ασυμφωνία μεταξύ της επιθυμίας του ατόμου για αλλαγή και της έλλειψης απαντήσεων στα ερωτήματα: «ΠΩΣ να αλλάξω;» και «ΓΙΑΤΙ δεν συμβαίνει η αλλαγή»;*

### Παραδείγματα:

1. Εάν ένας πελάτης δεν γνωρίζει ΠΩΣ να επιτύχει έναν στόχο, μπορεί να δημιουργήσει την πεποίθηση: «Είναι αδύνατον, να επιτευχθεί αυτός ο στόχος».
2. Εάν ένας πελάτης δεν ξέρει ΠΩΣ να αλλάξει μια συγκεκριμένη συμπεριφορά, μπορεί να δημιουργήσει την πεποίθηση: «Δεν μπορώ να το κάνω αυτό».
3. Εάν ένας πελάτης δεν γνωρίζει ΓΙΑΤΙ το σώμα του δεν ανταποκρίνεται στη θεραπεία, μπορεί να δημιουργήσει την πεποίθηση: «Αυτή η ασθένεια είναι ανίατη.» ή «Θα πεθάνω από αυτήν την ασθένεια.»
4. Εάν ένας πελάτης δεν ξέρει ΠΩΣ να θέσει όρια στα μέλη της οικογένειας ή στους επαγγελματίες υγείας, μπορεί να δημιουργήσει την πεποίθηση: «Δεν είμαι ικανός να θέσω όρια» ή «Το να θέσω όρια είναι επικίνδυνο για μένα.»

Για ν' αλλάξουμε μια περιοριστική πεποίθηση, πρέπει να απαντήσουμε στο ερώτημα «ΓΙΑΤΙ».

Μόλις έχουμε μια απάντηση, τη μεταφράζουμε σ' έναν **πόρο** και σ' ένα **σχέδιο δράσης** για τον πελάτη μας.

## Προσδιορισμός Περιοριστικών Πεποιθήσεων

Υπάρχουν τρία συναισθήματα που συνδέονται με περιοριστικές πεποιθήσεις. Εντοπίζοντας αυτά τα συναισθήματα θα μπορέσουμε να εντοπίσουμε την παρουσία μιας περιοριστικής πεποίθησης:

1. **Απελπισία** – ο πελάτης δεν πιστεύει ότι ο στόχος είναι εφικτός = Περιοριστική πεποίθηση σχετική με τα αποτελέσματα
2. **Αδυναμία** – ο πελάτης δεν πιστεύει ότι μπορεί να επιτύχει τον στόχο = Περιοριστική πεποίθηση σχετική με την ικανότητα
3. **Χαμηλή αυτοεκτίμηση** – ο πελάτης δεν αισθάνεται άξιος να επιτύχει τον στόχο = Περιοριστική πεποίθηση σχετική με την ταυτότητα

Οι περιοριστικές πεποιθήσεις είναι μέρος της εσωτερικής μας πραγματικότητας και επηρεάζουν τις επιλογές, τη συμπεριφορά και τα συναισθήματά μας.

**Το Μοντέλο Πεποιθήσεων της Υγείας (HealthBeliefModel)** είναι ένα Ψυχολογικό Μοντέλο που προσπαθεί να εξηγήσει και να προβλέψει συμπεριφορές υγείας. Το μοντέλο βασίζεται στην κατανόηση ότι ένα άτομο θα προβεί σε μια ενέργεια που σχετίζεται με την υγεία εάν αυτό το άτομο:

1. Αισθάνεται ότι μια αρνητική κατάσταση υγείας μπορεί να αποφευχθεί.
2. Αναμένει ότι με τη λήψη της συνιστώμενης δράσης μπορεί να αποφευχθεί μια αρνητική κατάσταση υγείας.
3. Πιστεύει ότι μπορεί να προχωρήσει με επιτυχία στην συνιστώμενη δράση για την υγεία.

### Αρχές εργασίας με Περιοριστικές Πεποιθήσεις

1. Μια περιοριστική πεποίθηση είναι μια εσωτερική συμπεριφορά. Είναι σημαντικό να θυμάστε ότι τη στιγμή που δημιουργήθηκε (συνειδητά ή ασυνείδητα) ήταν η καλύτερη στρατηγική που θα μπορούσε να δημιουργήσει ο πελάτης με τους πόρους που είχε διαθέσιμους.
2. Προκειμένου να δημιουργήσουμε βιώσιμη αλλαγή στο σύστημα πεποιθήσεων του πελάτη, πρέπει να αντικαταστήσουμε την περιοριστική πεποίθηση με μια νέα ενδυναμωτική.

## Αντικαθιστώντας μια πεποίθηση

Η διαδικασία αντικατάστασης μιας περιοριστικής πεποίθησης έχει 3 στάδια:

**Στάδιο 1** – Απελευθέρωση της παλιάς περιοριστικής πεποίθησης

**Στάδιο 2** – Εύρεση μιας νέας ενδυναμωτικής πεποίθησης

**Στάδιο 3** – Εδραίωση της νέας ενδυναμωτικής πεποίθησης

### Στάδιο 1 – Απελευθέρωση της παλιάς περιοριστικής πεποίθησης

Η Πεποίθηση: \_\_\_\_\_

Πού βρίσκεται στο σώμα μου; (Πού τη νιώθω στο σώμα μου;) \_\_\_\_\_

Πώς επηρεάζει τη ζωή και την υγεία μου σήμερα; \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Ποια είναι η πηγή (ιστορία) αυτής της πεποίθησης; \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Ποιος είναι ο λόγος που έχω αυτή την πεποίθηση; \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Πώς γνωρίζω ότι είναι αληθινή; \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Τι λέει αυτή η πεποίθηση για μένα; \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Γνωρίζω ανθρώπους που έχουν διαφορετική πεποίθηση για το ίδιο θέμα; Ποια είναι αυτή η πεποίθηση;

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Τι κάνω τώρα, που θα ΣΤΑΜΑΤΗΣΩ να το κάνω μόλις αλλάξω την πεποίθηση;

---

---

Τι ΔΕΝ κάνω τώρα, και θα ΑΡΧΙΣΩ να κάνω μόλις αλλάξω την πεποίθηση;

---

---

## Στάδιο 2 – Εύρεση μιας νέας Ενδυναμωτικής Πεποίθησης

Η νέα πεποίθηση: \_\_\_\_\_

(Βεβαιωθείτε ότι είναι ρεαλιστική και ευθυγραμμισμένη με τις αξίες σας)

Πού θέλω να την τοποθετήσω μέσα στο σώμα μου; \_\_\_\_\_

Τι αντίκτυπο θα έχει στη ζωή και την υγεία μου μόλις αρχίσω να πιστεύω σε αυτήν; (γράψτε σαν να συμβαίνει τώρα) \_\_\_\_\_

---

---

Για ποιο λόγο θέλω να πιστέψω σε αυτήν την ενδυναμωτική πεποίθηση; \_\_\_\_\_

---

---

Τι ενέργειες θα κάνω όταν πιστέψω σε αυτή τη νέα πεποίθηση;

---

---

Ποια αξία θα τιμήσω όταν πιστέψω σε αυτή τη νέα πεποίθηση; \_\_\_\_\_

---

---

Πώς θα είμαι όταν θα έχω αποκτήσει αυτήν τη νέα πεποίθηση; \_\_\_\_\_

---

---

### **Στάδιο 3 – Αγκύρωση της νέας ενδυναμωτικής πεποίθησης**

Αγκυρώστε τη νέα πεποίθηση χρησιμοποιώντας μία από τις τρεις τεχνικές αγκύρωσης που διδαχθήκατε.

### **Θεμελιώδεις Πεποιθήσεις**

Οι Θεμελιώδεις πεποιθήσεις είναι «πυρηνικές» πεποιθήσεις που βρίσκονται στην πηγή του συστήματος πεποιθήσεών μας.

Δημιουργούνται μεταξύ της γέννησης και της ηλικίας των πέντε ετών όταν η διαδικασία της μάθησής μας είναι σε μεγάλο βαθμό ασυνείδητη.

Οι Θεμελιώδεις πεποιθήσεις μπορεί να είναι ενδυναμωτικές ή περιοριστικές.

Προκειμένου να αποκαλύψουμε μια θεμελιώδη περιοριστική πεποίθηση, πρέπει να θέσουμε μια σειρά ερωτήσεων για να ξεκαθαρίσουμε και να επαναπροσδιορίσουμε τα πολλαπλά επίπεδα σκέψεων και πεποιθήσεων που την καλύπτουν.

Αυτή η έρευνα μπορεί να γίνει σε συνειδητό ή σε υποσυνείδητο επίπεδο.

Η μορφή της έρευνας έχει παρόμοια δομή με την έρευνα θετικής πρόθεσης, αλλά χρησιμοποιεί τις ακόλουθες ερωτήσεις:

Όταν έχετε/κάνετε το Χ – Τι επικίνδυνο υπάρχει σε αυτό?

Ποιο είναι το χειρότερο που μπορεί να σας συμβεί?

Στο Medical Coaching, οι θεμελιώδεις περιοριστικές πεποιθήσεις θεωρούνται ζητήματα που αφορούν τον πόνο.

Στην 3<sup>η</sup> Ενότητα θα μάθετε μια τεχνική που ονομάζεται ACE (Advanced Clearing Energetics) για να βοηθάτε τους πελάτες να ξεκαθαρίζουν ζητήματα που αφορούν τον πόνο.

## Ενσωμάτωση (Embodiment)– Δουλεύοντας με το Σώμα

Η Ενσωμάτωση μπορεί να οριστεί ως το σωματικό πλαίσιο του «τρόπου που είμαστε», του τρόπου ύπαρξής μας.

Πρόκειται για ένα πλαίσιο μέσα από το οποίο βιώνουμε, αντιλαμβανόμαστε, κατανοούμε και αλληλοεπιδρούμε με τον κόσμο γύρω μας. Η σχέση με το σώμα μας είναι η πιο θεμελιώδης σχέση που έχουμε στη ζωή μας. Το σώμα είναι κάτι περισσότερο από ένα όχημα που κουβαλά το μυαλό μας. Είναι η ιστορία μας, ο τρόπος που βιώνουμε τον κόσμο και τους ανθρώπους γύρω μας, ο τρόπος που κινούμαστε στο περιβάλλον μας, ο τρόπος που εξερευνούμε νέα πράγματα και μέρη, μια πηγή ευχαρίστησης, ένας τρόπος να έχουμε οικειότητα με τους άλλους και ο τρόπος που μας καθιστά παρόντες και γειωμένους στη στιγμή.

Έχουμε την τάση να ανατρέχουμε στο σώμα για να αξιολογούμε τις δυνατότητές μας καθώς τείνουμε να συγχέουμε τα συναισθήματά μας με τις σωματικές μας αισθήσεις. Όταν το σώμα μάς απογοητεύει, μας προδίδει ή/και γίνεται πηγή πόνου, ντροπής και απογοήτευσης είναι φυσικό να αποσυνδεόμαστε από αυτό. Η ζώνη άνεσης δημιουργείται όταν αναφερόμαστε στο σώμα κι όχι όταν συνυπάρχουμε μαζί του – όταν είμαστε συνδεδεμένοι με αυτό.

Μέσα από την Ενσωμάτωση μαθαίνουμε να είμαστε πλήρως παρόντες στην Πρώτη Θέση και να διευρύνουμε την επίγνωσή μας. Πρώτον – δημιουργώντας επίγνωση και φέρνοντας την προσοχή στην υποκειμενική εμπειρία της ύπαρξης μέσα στο σώμα και δεύτερον – διευρύνοντας αυτή την επίγνωση από την επίγνωση του σώματος σε μια επίγνωση όπως είναι το σώμα.

Η Ενσωμάτωση είναι η πρακτική της θεραπείας της σχέσης μας με το άρρωστο και πληγωμένο σώμα.

Η θεραπεία αυτής της σχέσης, για χάρη της επιστροφής στο σώμα και της αυθεντικής ύπαρξης στον κόσμο είναι μια πράξη ριζοσπαστικής πίστης και επιλογής. Μια επιλογή τού να ζεις ολοκληρωτικά και όχι του να είσαι απλά ζωντανός.

Δεδομένου ότι χρησιμοποιούμε την Ενσωμάτωση σε ένα περιβάλλον coaching και όχι σε ένα θεραπευτικό περιβάλλον, αποφεύγουμε το άγγιγμα, κάνουμε συνεχώς συμβόλαιο (contracting) με τους πελάτες μας και ακολουθούμε τον κώδικα δεοντολογίας του Medical Coaching.

### Τεχνικές Ενσωμάτωσης

Αυτές είναι μερικές τεχνικές ενσωμάτωσης με τις οποίες μπορείτε να αρχίσετε να εργάζεστε στις συνεδρίες coaching.

Εάν κάτι τέτοιο ανταποκρίνεται στα ενδιαφέροντά σας και αισθάνεστε ότι θέλετε να επεκτείνετε τις γνώσεις και την ειδίκευσή σας σε αυτόν τον τομέα, τότε ίσως θελήσετε στο μέλλον να διερευνήσετε επιπλέον εκπαιδευτικά προγράμματα Embodiment Coaching και Somatic Coaching.

### Όντας «Παρόντες» στο σώμα

«Καθίστε αναπαυτικά και κλείστε τα μάτια σας.

Χαλαρώστε τους μυς σας.

(Το σύστημα του σώματός μας έχει σχεδιαστεί έτσι ώστε η μάζα του σώματος, το μυϊκό σύστημα, να στηρίζεται στον σκελετό των οστών.)

Επικεντρώστε την προσοχή σας στο κεφάλι σας και αρχίστε να χαλαρώνετε τους μυς του προσώπου σας.

Παρατηρήστε την ένταση στο μέτωπο, το πηγούνι και το σαγόνι σας και χαλαρώστε αυτούς τους μυς. Εάν δεν είστε σίγουροι ότι είναι χαλαροί απλά σφίξτε τους και στη συνέχεια χαλαρώστε.

Στη συνέχεια, δώστε προσοχή στους ώμους και στον λαιμό σας. Φέρτε τους ώμους στα αυτιά και στη συνέχεια αφήστε τους να πέσουν. Ευθυγραμμίστε το κεφάλι σας με τέτοιο τρόπο ώστε να στηρίζεται άνετα στον λαιμό σας. Χαλαρώστε τους μυς και αφήστε τους να ξεκουραστούν στο σκελετικό σύστημα.

Στη συνέχεια, επικεντρώστε την προσοχή σας στα μπράτσα και τα χέρια σας. Αφήστε τα μπράτσα να ξεκουραστούν και βάλτε τα χέρια σας δίπλα σας ή αγκαλιαστείτε. Χαλαρώστε τους μυς και αφήστε τους αγκώνες και τις αρθρώσεις να χαλαρώσουν.

Στη συνέχεια, επικεντρώστε την προσοχή σας στην κοιλιά. Το σύστημα έχει σχεδιαστεί έτσι ώστε η αναπνοή να λαμβάνει χώρα στην κοιλιά και όχι στο στήθος. Βάλτε το χέρι σας στην κοιλιά, κάτω από τον

ομφαλό , και πάρτε μια βαθιά ανάσα.

Καθώς εισπνέετε, η κοιλιά θα επεκταθεί και όταν εκπνεύσετε θα ξεφουσκώσει (όταν αναπνέουμε φυσικά αυτή η κίνηση είναι πιο ήπια).

Στη συνέχεια, επικεντρώστε την προσοχή σας στην περιοχή της πύελου. Χαλαρώστε τους μυς των γεννητικών οργάνων και του πρωκτικού σφιγκτήρα. Εάν δεν είστε σίγουροι ότι είναι χαλαροί απλά συσπάστε τους και απελευθερώστε.

Στη συνέχεια, επικεντρώστε την προσοχή σας στα πόδια σας. Νιώστε τα πόδια σας σταθερά στο πάτωμα. Χαλαρώστε τους μυς και αφήστε τα γόνατα να χαλαρώσουν.

Επαναφέρετε την προσοχή σας πίσω στην αναπνοή σας και επιτρέψτε στον εαυτό σας να είναι σε αυτό το μέρος και να εξοικειωθεί με αυτό.

Ως Coach θέλετε να κάνετε calibration και να παρατηρήσετε αλλαγές όπως: σφίξιμο των δοντιών, των ώμων, αλλαγές στις εκφράσεις του προσώπου, αλλαγές στα μοτίβα αναπνοής, νευρικότητα κινήσεων κ.λπ. καθώς αποτελούν ένα μέρος του τρόπου με τον οποίο μιλάει το σώμα και ως Coach, θα χρησιμοποιήσετε ερωτήσεις αναστοχασμού και καθρεφτίσματος καθώς αρχίζετε να δημιουργείτε επίγνωση αυτής της γλώσσας.

## **Body Scan (Σάρωση Σώματος)**

Το Body Scan στο coaching είναι διαφορετικό από το Body Scan στον διαλογισμό. Στο Medical Coaching, χρησιμοποιούμε το Body Scan για να κάνουμε calibration στον εαυτό μας και να εντοπίσουμε το σημείο όπου βρίσκονται συναισθηματικά ζητήματα στο σώμα, να εξασκήσουμε την συμπόνοια προς τον εαυτό μας και μη προσκόλληση.

Η τεχνική συνεπάγεται τη μεθοδική προσοχή σε κάθε μέρος του σώματός σας. Μπορείτε να επιλέξετε να μεταβείτε από πάνω προς τα κάτω ή από κάτω προς τα πάνω.

Μόλις συναντήσετε μια ενόχληση, σταματάτε και της δίνετε προσοχή.

Ανάλογα με τον σκοπό της πρακτικής, μπορείτε να αντιμετωπίσετε την ενόχληση ως μια συμπεριφορά και να συνομιλήσετε μ' εκείνο το σημείο. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τεχνικές αναπνοής και κεντραρίσματος για να χαλαρώσετε. Μπορείτε επίσης να διασφαλίσετε χώρο και να εξασκηθείτε στην συμπόνοια του εαυτού. Μπορείτε να εξετάσετε τις υπο-αισθήσεις και να χρησιμοποιήσετε το EFT-Emotional Freedom Technique (το οποίο θα μάθετε στην 3<sup>η</sup> Ενότητα ) για να ξεκαθαρίσετε την ενόχληση ή μπορείτε να μεταβείτε σε μια Μετα-Θέαση και να αποκομίσετε θετικά μαθήματα.

## **«Ψίθυρος σώματος - Κραυγή σώματος» (Body Whisper-Body Shout)**

Είναι μια προσέγγιση που αντιμετωπίζει τη σωματική ένταση του πόνου και των συμπτωμάτων.

Η χαμηλή ένταση είναι ένας «ψίθυρος». Η υψηλή ένταση είναι μια «κραυγή».

Ο στόχος είναι να μπορέσουμε να αναγνωρίσουμε τον πόνο στο στάδιο του «Ψιθύρου» από τον τρόπο που το σώμα το ενσωματώνει και στη συνέχεια να δημιουργήσουμε μια στρατηγική για την αντιμετώπιση του υποκείμενου ζητήματος ή αιτήματος, έτσι ώστε η μετάβαση στην «κραυγή» (Shout) να προληφθεί ή να αποφευχθεί.

## **Ενσωμάτωση πόρων (Embodiment of Resources)**

Μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε την τεχνική της Ενσωμάτωσης για να κάνουμε ακόμα βαθύτερη την εμπειρία της αγκύρωσης πόρων (resources).

Εξερευνούμε την ενσωματωμένη εμπειρία τόσο της κατάστασης που εμπεριέχει τους απαραίτητους πόρους απ' όπου θα αντλήσουμε κάποιον και θα τον κάνουμε άγκυρα, όσο και τη ήδη ενσωματωμένη εμπειρία τού να διαθέτει κανείς πόρους.



Το κάνουμε αυτό καθώς ο πόρος (resource) έχει ήδη αγκυρωθεί, ζητώντας από τον πελάτη να συνειδητοποιήσει το αποτέλεσμα και την επιρροή που έχει αυτός ο πόρος στην στάση του σώματος, στην αναπνοή και στη γλώσσα του σώματος.

Κατ' αυτόν τον τρόπο δημιουργείται μια πιο βαθιά και ουσιαστική εμπειρία του να διαθέτει κανείς πόρους (resourceful) και σχηματίζεται ένα επιπρόσθετο επίπεδο αγκύρωσης μέσω της ενσωμάτωσης του πόρου στη φυσική εμπειρία της ύπαρξης στο σώμα.

Μπορούμε να ρωτήσουμε τον πελάτη: «Ποιο είναι το 'σώμα' αυτού του πόρου;» ή να δώσουμε εντολή στον πελάτη να επιτρέψει στον πόρο να κατακλύσει το σώμα, να αντηχήσει μέσω του σώματος με τρόπο που δημιουργεί μια ενσωματωμένη εμπειρία.

## Επιβίωση

Η επιβίωση ορίζεται ως η κατάσταση του να είσαι επιζών.

Ο όρος επιβίωση προήλθε από τον καρκίνο. Σύμφωνα με το Λεξικό του Εθνικού Ινστιτούτου Καρκίνου: «Η επιβίωση επικεντρώνεται στην υγεία και τη ζωή ενός ατόμου με καρκίνο μετά τη θεραπεία μέχρι το τέλος της ζωής. Καλύπτει τα σωματικά, ψυχοκοινωνικά και οικονομικά ζητήματα του καρκίνου, πέρα από τις φάσεις διάγνωσης και θεραπείας».

Αυτό συνεπάγεται τρία πράγματα:

1. Ο καρκίνος έχει μια χρόνια πτυχή.
2. Το τέλος της θεραπείας δεν είναι το τέλος της εμπειρίας ενός ατόμου με καρκίνο.
3. Η επιβίωση είναι διαφορετική από τις φάσεις διάγνωσης και θεραπείας.

Αν και ο όρος επιβίωση καθιερώθηκε στο πλαίσιο του καρκίνου είναι επίσης σχετικός με άτομα που έχουν επιβιώσει γενικότερα από οξεία ιατρικά προβλήματα, καθώς επίσης και άτομα που ζουν με σταθεροποιημένες χρόνιες παθήσεις.

Το Medical Coaching είναι πολύ σχετικό και αποτελεσματικό για τους πελάτες που βρίσκονται σε αυτό το στάδιο.

Κατά την καθοδήγηση των πελατών στο στάδιο της επιβίωσης, πρέπει να γνωρίζουμε και να αντιμετωπίζουμε τα ακόλουθα ζητήματα:

1. Την ανάγκη για σύστημα υποστήριξης.
2. Προσδοκίες για επιστροφή στην «κανονικότητα».
3. Φόβος επανεμφάνισης ή Φόβος υποτροπής.
4. Η ενοχή του Επιζώντα.
5. Μετάβαση σε μια εμπειρία αόρατης ασθένειας.
6. Περιοριστικές πεποιθήσεις για την επιβίωση.
7. Απώλεια.
8. Αλλαγές στις στενές σχέσεις.
9. Μια ανάγκη για νέες δεξιότητες ζωής.
10. Θνητότητα και τέλος ζωής.
11. Αποφάσεις που άλλαξαν τη ζωή και ελήφθησαν κατά τη διάρκεια της ενεργού φάσης της ασθένειας.
12. Εμπειρία επιβίωσης των φροντιστών υγείας

Είναι σημαντικό να δημιουργήσετε έναν ασφαλή χώρο για τον πελάτη, έτσι ώστε να επεξεργαστεί όλα τα παραπάνω και να κατανοήσει ότι: "Είναι εντάξει να μην είναι εντάξει".

ΚΑΙ υπάρχει ανάγκη επαναπροσδιορισμού τού τι σημαίνει «φυσιολογικό», πώς αυτό μετράται και πώς εντοπίζονται και αντιμετωπίζονται οι ανωμαλίες.

## Πηγές - Βιβλιοθήκη

### Συναισθήματα

Η Σκοτεινή Νύχτα της Ψυχής

---


«Η "σκοτεινή νύχτα της ψυχής" είναι ένας όρος που πάει πολύ πίσω. Ναι, το έχω βιώσει και εγώ. Είναι ένας όρος που χρησιμοποιείται για να περιγράψει αυτό που θα μπορούσε κανείς να ονομάσει κατάρρευση αυτού που μέχρι τώρα γινόταν αντιληπτό ως νόημα της ζωής... ένα ξέσπασμα που σχετίζεται με την βαθιά αίσθηση της έλλειψης νοήματος ζωής. Η εσωτερική κατάσταση σε ορισμένες περιπτώσεις προσεγγίζει αυτό που συμβατικά ονομάζεται κατάθλιψη. Τίποτα δεν έχει νόημα πια, τίποτα δεν έχει σκοπό. Μερικές φορές προκαλείται από κάποιο εξωτερικό γεγονός, κάποια καταστροφή ίσως, σε εξωτερικό επίπεδο. Ο θάνατος κάποιου κοντινού σας προσώπου θα μπορούσε να την προκαλέσει, ιδίως ένας πρόωρος θάνατος, για παράδειγμα εάν το παιδί σας πεθάνει. Ή, αν είχατε χτίσει τη ζωή σας και της δώσατε νόημα - και το νόημα που είχατε δώσει στη ζωή σας, τις δραστηριότητές σας, τα επιτεύγματά σας, το πού πηγαίνετε, το τι θεωρείτε σημαντικό και το νόημα που είχατε δώσει στη ζωή σας για κάποιο λόγο καταρρέει.» Eckhart Tolle


---

@ Eckhart για τη σκοτεινή νύχτα της ψυχής - <https://www.eckhartolle.com/eckhart-on-the-dark-night-of-the-soul/>

@ Είναι κατάθλιψη ή μια σκοτεινή νύχτα της ψυχής; <https://www.everydayhealth.com/columns/therese-borchard-sanity-break/depression-dark-night-soul/>

@ Θλίψη, κατάθλιψη και η σκοτεινή νύχτα της ψυχής. Υπερβαίνοντας την Ιατρικοποίηση της Θλίψης. Πρόλογος του καθηγητή Roland Littlewood - [https://www.researchgate.net/publication/313504426\\_Sadness\\_Depression\\_and\\_the\\_Dark\\_Night\\_of\\_the\\_Soul\\_Transcending\\_the\\_Medicalisation\\_of\\_Sadness\\_Foreword\\_by\\_Professor\\_Roland\\_Littlewood](https://www.researchgate.net/publication/313504426_Sadness_Depression_and_the_Dark_Night_of_the_Soul_Transcending_the_Medicalisation_of_Sadness_Foreword_by_Professor_Roland_Littlewood)

 Sadness Sadness, Depression and the Dark Night of the Soul. Transcending the Medicalisation of Sadness (Θλίψη, κατάθλιψη και η σκοτεινή νύχτα της ψυχής. Υπερβαίνοντας την ιατρικοποίηση της θλίψης) / Dr Glòria Durà-Vilà

 Sadness The Dark Night of the Soul: A Psychiatrist Explores the Connection Between Darkness and Spiritual Growth (Η σκοτεινή νύχτα της ψυχής: Ένας ψυχίατρος εξερευνά τη σύνδεση μεταξύ σκότους και πνευματικής ανάπτυξης) / Gerald May

## Ιδιαίτερα χαρακτηριστικά αισθήσεων -checklist:

<b>Οπτικό</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
A/M ή Χρώμα		
Κοντά ή Μακριά		
Φωτεινό ή Αχνό		
Τοποθεσία		
Μέγεθος εικόνας		
Ταύτιση/Αποστασιοποίηση		
Εστίαση		
Με πλαίσιο ή Πανοραμικό		
Κινούμενο ή ακίνητο		
Ταχύτητα κίνησης		
3D ή 2D		
Γωνία θέασης		
<b>Ακουστικό</b>		
Τοποθεσία		
Κατεύθυνση		
Εσωτερική/Εξωτερική		
Ένταση		
Ταχύτητα		
Οξύτητα		
Τονικότητα		
Παύσεις		
Διάρκεια		
Μοναδικότητα		
<b>Κιναισθητικό</b>		
Τοποθεσία		
Μέγεθος		
Σχήμα		
Ένταση		
Σταθερότητα		
Κίνηση		
Δόνηση		
Πίεση/Θερμότητα		
Βάρος		

## Αναπλαίσιωση Αξιών

Συγκρίνοντας την αξία με...	Ομοιότητες	Διαφορές	Διδάγματα (Θετικά Μαθήματα)
Ένα άλλο άτομο με παρόμοια αξία, σήμερα			
Ένα άλλο άτομο με διαφορετική/αντίθετη αξία, σήμερα			
Τον εαυτό μου, στο παρελθόν, με παρόμοια αξία			
Τον εαυτό μου, στο παρελθόν, με διαφορετική/αντίθετη αξία			
Τον εαυτό μου, σήμερα, με παρόμοια αξία			
Τον εαυτό μου, σήμερα, με διαφορετική/αντίθετη αξία			
Τον εαυτό μου, σε 10 χρόνια, στο ίδιο πλαίσιο			
Τον εαυτό μου από μια μετα-θέαση (στο φεγγάρι), στο ίδιο πλαίσιο			