



# Medical Coaching Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα

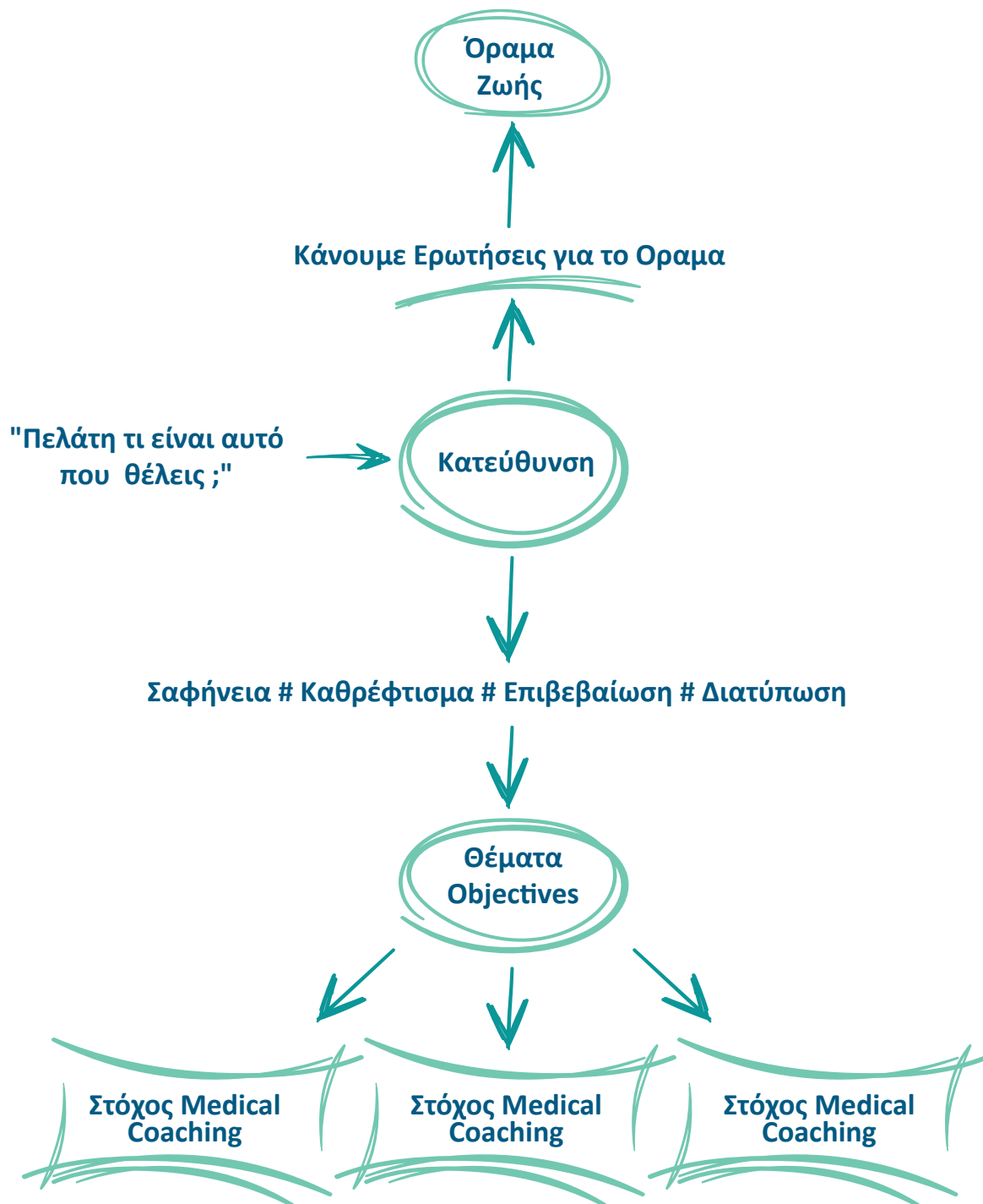
Φυλλάδιο Τεχνικών

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Τα 4 στάδια του Medical Coaching:	3
Έξι Λογικά επίπεδα της Αλλαγής	4
Φόβος Επανεμφάνισης/Υποτροπής	4
Αγκυρώνοντας έναν Στόχο στο μέλλον του πελάτη	4
Καταρρέουσες Άγκυρες	5
Κύκλος Αριστείας	5
Αλλάζοντας το «ΜΟΥ ΑΡΕΣΕΙ» σε «ΔΕΝ ΜΟΥ ΑΡΕΣΕΙ»	6
Αναπλασιάζοντας τις αξίες	6
Συνομιλώντας με τα Εσωτερικά κομμάτια	6
Συνεύρεση με τα κομμάτια (Parts Party)	7
Μετατόπιση μεταξύ αντιληπτικών θέσεων – Σχέση με άλλο άτομο/Σώμα/Όργανο ή Ασθένεια	7
Δευτερογενές Κέρδος-Ερωτήσεις	7
Αντικαθιστώντας μια Πεποίθη	8
Οντας παρόντες στο Σώμα	9
Σάρωση Σώματος	9
‘Ψίθυρος Σώματος-Κραυγή Σώματος’	10
Parts Integration (Integration of Conflicting Parts)	10
EFT – Βασική Τεχνική	11
EFT- Προηγμένη Τεχνική	12
EFT – Πόνος (Nick Ortner)	13
EFT – Τεχνική του τραύματος χωρίς δάκρυα	14
Πίνακας Αυτοφροντίδας του Medical Coaching	14
ACE (Προηγμένη Ενέργεια Εκκαθάρισης)	15
Τεχνική Περιστροφής στο χώρο	15
Τεχνική Διακοπτόμενου χώρου	16
Μοντέλο RAIN	16
Κεντράρισμα A – B – C	16
Συνειδητή Αναπνοή	17
Τεχνική Αναπνοής τετραγώνου	17
Τεχνική Αναπνοής 4-7-8	17
Μοντέλο NO FEAR model για coaches:	17
Πίνακας Τεχνικών	18

## Τα 4 στάδια του Medical Coaching:

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



## Εξι Λογικά Επίπεδα Αλλαγής

1. **-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;

## Φόβος Επανεμφάνισης/Υποτροπής

### **Βραχυπρόθεσμη προσέγγιση:**

1. Αναγνωρίστε τον Φόβο
2. Βοηθήστε τον πελάτη να γειωθεί
3. Υπενθυμίστε στον πελάτη ότι είναι κάτι περισσότερο από την ασθένειά του/της
4. Υπενθυμίστε στον πελάτη πού βρίσκεται ο πραγματικός έλεγχος
5. Βοηθήστε τον πελάτη να ονομάσει τον πραγματικό φόβο
6. Βοηθήστε τον πελάτη να μιλήσει για τις πεποιθήσεις του/της

### **Μακροπρόθεσμη προσέγγιση:**

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

## 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;»

## Κατάρρευση Αγκυρών

1. Επιλογή επιθυμητού πόρου.
2. Ανάκληση μιας ζωηρής εμπειρίας του παρελθόντος.
3. Δημιουργία μιας έντονης συσχέτισης με την εμπειρία.
4. Αγκύρωση του πόρου.
5. Κάνετε Break State
6. Επαναλάβετε τα βήματα 3-4 δύο ακόμη φορές
7. Δοκιμή της άγκυρας - 1 Ελέγξτε εάν ο πελάτης βιώνει τον πόρο.
8. Break State (Κατάσταση διακοπής)
9. Δοκιμή άγκυρας - 2 Ελέγξτε εάν ο πελάτης βιώνει τον πόρο
10. Δοκιμή άγκυρας - 3 σε μια άλλη τρέχουσα κατάσταση, παρόμοια με την αρχική (που προκαλεί το ίδιο ανεπιθύμητο συναίσθημα)
11. Δοκιμή άγκυρας - 4 σε μια μελλοντική κατάσταση, παρόμοια με την αρχική.
12. Future Pace (Βηματισμός στο Μέλλον)

## Κύκλος Αριστείας

1. Προσδιορίστε τον επιθυμητό πόρο.
2. Σχεδιάστε έναν φανταστικό κύκλο στο πάτωμα που περιέχει τον πόρο.
3. Ρωτήστε για τις υπο-αισθήσεις του πόρου μέσα στον κύκλο.
4. Ζητήστε από τον πελάτη να μπει στον κύκλο και να συνδεθεί με τον πόρο.
5. Ζητήστε από τον πελάτη να βγει από τον κύκλο και κάντε Break State.
6. Ζητήστε από τον πελάτη να μπει στον κύκλο για δεύτερη φορά, συσχετίστε τον πελάτη με την κατάσταση . 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 .Συσχετίστε τον πελάτη Κάνετε calibration
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 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;» . Δημιουργήστε μια εσωτερική άγκυρα του πόρου με τον πελάτη. •
14. Δοκιμή • Ζητήστε από τον πελάτη σας να σκεφτεί μια μελλοντική κατάσταση όπου θα χρειαστεί ο πόρος.
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.

## Αλλάζοντας το «Μου αρέσει» σε «Δεν μου αρέσει»

1. Identify the issue.
2. Elicit the sub-modalities using the worksheet and write them in column #1
3. “Think of something which is in a similar context, but which you absolutely dislike”
4. Elicit the sub-modalities using the worksheet and write them in column #2.
5. Look for t polarities. Change the sub-modalities of #1 into the submodalities of #2
6. “Lock it with a Master Lock”
7. Test

## Αναπλασιώνοντας τις Αξίες

1. Προσδιορίστε την σχετική αξία. Ρωτήστε τον πελάτη πως εκδηλώνεται αυτή η αξία. Ποιες είναι οι συμπεριφορές, οι σκέψεις και τα συναισθήματα που συνδέονται με αυτή την αξία
2. Χρησιμοποιήστε τον παρακάτω πίνακα για να εξερευνήσετε περαιτέρω αυτήν την αξία (Καταγράψτε τις απαντήσεις του πελάτη σας)

Συγκρίνοντας την αξία με...	Ομοιότητα	Διαφορά	Θετικά Μαθήματα
Ένα άλλο άτομο με παρόμοια αξία , σήμερα			
Ένα άλλο άτομο με μια 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			
Εγώ από μια META-θέαση(στο φεγγάρι), στο ίδιο πλαίσιο			

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

## Συνομιλώντας με τα (Εσωτερικά) Κομμάτια

1. Προσδιορίστε, 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.
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.
10. Ευχαριστήστε το κομμάτι για τη συνεργασία του.
11. Ελέγξτε την οικολογία:
12. Βγάλτε τον πελάτη σας από τη κατάσταση χαλάρωσης, ενημερώστε τον/την και παρουσιάστε τη συμφωνία με το κομμάτι.

## Συνεύρεση των κομματιών (Parts Party)

1. Καθορίστε τη γλώσσα για τη διαδικασία
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 .
4. Ζητήστε από τον πελάτη σας να προσκαλέσει και να καθίσει στο τραπέζι **2 κομμάτια που αγαπά**. Καλωσορίστε τα.
5. Ζητήστε από τον πελάτη να προσκαλέσει και να καθίσει στο τραπέζι **2 κομμάτια που εκφράζει συχνά (practical parts)** . Καλωσορίστε και συστήστε τα στους υπόλοιπους επισκέπτες.
6. Ζητήστε από τον πελάτη να προσκαλέσει και να καθίσει στο τραπέζι **2 κομμάτια που δεν του αρέσουν** . Καλωσορίστε τα και ζητήστε τους να συστηθούν στους υπόλοιπους καλεσμένους.
7. Ρωτήστε τα κομμάτια: «Ποιο από εσάς αισθάνεται λιγότερο κατανοητό;»
8. Εκμαιεύστε τη Θετική Πρόθεση του κάθε κομματιού και βεβαιωθείτε ότι είναι αποδεκτή από τα άλλα κομμάτια.
9. Αγκυρώστε τις Θετικές Προθέσεις και επιτρέψτε την ενσωμάτωση/αφομοίωση.
10. Βγάλτε τον πελάτη από την κατάσταση χαλάρωσης και κάντε βήματα στο μέλλον (future pace)

## Μετατόπιση μεταξύτεων αντιληπτικών θέσεων – Σχέση με άλλο άτομο/ Σώμα/Όργανο ή Ασθένεια

1. Προσδιορίστε μια σχέση ή αλληλεπίδραση που πρέπει να επιλυθεί.
2. Ζητήστε από τον πελάτη σας να πάει στην Πρώτη Θέση,
3. Κάνετε Break State
4. Ζητήστε από τον πελάτη να πάει στη Δεύτερη Θέση, σε κατάσταση ταύτισης, και να περιγράψει το θέμα
5. Κάνετε Break State
6. 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 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 και τη Δεύτερη θέση και να επιστρέψει στην Πρώτη θέση. Επιτρέψτε την ενσωμάτωση/αφομοίωση

## Δευτερογενές Κέρδος - Ερωτήσεις

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

# Αντικαθιστώντας μια Πεποίθηση

## Στάδιο 1 – Απελευθέρωση της παλιάς περιοριστικής πεποίθησης

- Πού βρίσκεται 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 (ρεαλιστική και ευθυγραμμισμένη με τις αξίες)

- 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; (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.



## Οντας «παρόντες» στο Σώμα

- «Καθίστε αναπαυτικά και κλείστε τα μάτια σας. Χαλαρώστε τους μυς σας.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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).
- Επικεντρώστε την προσοχή σας στην περιοχή της πυέλου. Χαλαρώστε τους μυς των γεννητικών οργάνων και του πρωκτικού σφιγκτήρα. Εάν δεν είστε σίγουροι ότι είναι χαλαροί απλά συσπάστε τους και απελευθερώστε.
- 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.

## Σάρωση Σώματος (Body Scan)

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, επιλέγετε την προσέγγιση για την εκκαθάριση του ζητήματος.

## ‘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 Κομματιών (Ενσωμάτωση Κομματιών που βρίσκονται σε Σύγκρουση)

1. Προσδιορισμός των κομματιών που βρίσκονται σε σύγκρουση
2. Οδηγήστε τον πελάτη σας σε μια κατάσταση χαλάρωσης
3. Ρωτήστε για την θέση του κομματιού Α στο σώμα, προσκαλέστε τον πελάτη να επιτρέψει να ταξιδέψει στην παλάμη του χεριού μέσα από τον ώμο και δημιουργήστε ένα σύμβολο
4. Ρωτήστε για την θέση του κομματιού Β στο σώμα, προσκαλέστε τον πελάτη να επιτρέψει να ταξιδέψει στην παλάμη του χεριού μέσα από τον ώμο και δημιουργήστε ένα σύμβολο
5. Εκμαιεύστε τη θετική πρόθεση του κομματιού Α
6. Εκμαιεύστε τη θετική πρόθεση του κομματιού Β
7. Εμπλέξτε τα κομμάτια στην κατανόηση και την αποδοχή της θετικής πρόθεσης του ενός από το άλλο .
8. Δώστε εντολή στον πελάτη να στρέψει τα χέρια το ένα προς το άλλο και να τα φέρει σιγά σιγά πιο κοντά. Καθοδηγήστε την ενσωμάτωση και την δημιουργία νέου πόρου. Κάνετε Calibration.
9. Ρωτήστε ποιος είναι ο πόρος και ποιο είναι το σύμβολο
10. Αγκυρώστε τον νέο πόρο στην καρδιά, κεφάλι, κοιλιά και όργανο/θέση
11. Βγάλτε τον πελάτη σας από τη χαλάρωση.
12. Ζητήστε από τον πελάτη σας να σκεφτεί «αυτό το παλιό ζήτημα» υπό το φως της νέας μάθησης και εκφράστε περιέργεια: όσον αφορά νέες δυνατότητες

# EFT-Βασική Τεχνική

## 1. ΣΥΝΤΟΝΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ

- Καθορίστε το θέμα/ζήτημα.
- Εκτιμήστε την ένταση του θέματος
- Εκτιμήστε την ένταση των σχετιζόμενων συναισθημάτων

## 2. ΦΡΑΣΗ ΕΚΚΙΝΗΣΗΣ

Παρόλο που έχω/αισθανομαι (ονομάστε το θέμα), αγαπώ και αποδέχομαι τον εαυτό μου.

Πείτε αυτήν την φράση τρεις φορές, ενώ ασκείτε συνεχώς πίεση με ελαφρά κτυπηματάκια στην κάθετη πλευρα του χεριού.(karate chop point)

## 3. ΕΝΑΡΞΗ TAPPING

- Φρύδι
- Πλευρά ματιού
- Κάτω από το μάτι
- Κάτω από την μύτη
- Πηγούνι
- Κλείδα
- Θύμος Αδένας
- Κάτω από την μασχάλη
- Καρπός

Αυτός είναι ένας γύρος

Επαναλάβετε τουλάχιστον 2 φορές. Πάρτε μια βαθειά ανάσα.

## 4. ΕΠΑΝΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΝΤΑΣΗΣ

Συντονιστείτε και επαναξιολογήστε το επίπεδο της έντασης του θέματος/ζητήματος απο το 0-10.

Παρατηρήστε εαν υπάρχει ένα νεο ζήτημα που προκύπτει και ξεκινήστε έναν νεο γύρο tapping.

# EFT- Προηγμένη Τεχνική

## 1. ΣΥΝΤΟΝΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ

- Καθορίστε το θέμα/ζήτημα.
- Εκτιμήστε την ένταση του θέματος και των σχετιζόμενων συναισθημάτων
- Διερευνήστε τις επιμέρους υπο-αισθήσεις (submodalities)

## 2. ΦΡΑΣΗ ΕΚΚΙΝΗΣΗΣ

Παρόλο που έχω/αισθανομαι (ονομάστε το θέμα), αγαπώ και αποδέχομαι τον εαυτό μου.

Πείτε αυτήν την φράση τρεις φορές, ενώ ασκείτε συνεχώς πίεση με ελαφρά κτυπηματάκια στην κάθετη πλευρα του χεριού.(karate chop point)

## 3. ΕΝΑΡΞΗ TAPPING

- Φρύδι
- Πλευρά ματιού
- Κάτω από το μάτι
- Κάτω από την μύτη
- Πηγούνι
- Κλείδα
- Θύμος Αδένας
- Κάτω από την μασχάλη
- Καρπός

Κάνετε tapping για 3 γύρους

Χρησιμοποιήστε όλες τις πληροφορίες (συναισθήματα και υπο-αισθήσεις) που διερευνήσατε με τον πελάτη.

Ενθαρρύνετε τον πελάτη να εκφράσει οτιδήποτε άλλο προκύψει καθώς κάνετε tapping και οι δύο μαζί.

## 4. ΒΑΘΙΑ ΑΝΑΠΝΟΗ ΚΑΙ ΕΠΑΝΕΚΤΙΜΗΣΗ

Πάρτε μια βαθιά ανάσα και επανεκτιμήστε όλες τις πληροφορίες στη λίστα • Παρατηρήστε εάν υπάρχουν νέα συναισθήματα ή υποτροπές και προσθέστε τα στη λίστα

## 5. ΝΕΑ ΦΡΑΣΗ ΕΚΚΙΝΗΣΗΣ

Ξεκινήστε μια νέα φράση εκκίνησης και συνεχίστε να κάνετε tapping μέχρι να μειώσετε όλες τις εντάσεις στον χαμηλότερο δυνατό βαθμό που είναι εφικτός την προκειμένη χρονική στιγμή σύμφωνα με τον πελάτη σας.

## EFT – Πόνος (του Nick Ortner)

Διερευνήστε τον πόνο και εκμαιεύστε τις υπο-αισθήσεις του **Σχήματος**, **Χρώματος**, **Υφής** και **Συναίσθηματος**

### **Φράση Εκκίνησης:**

Παρόλο που έχω αυτό το **Σχήμα**, αγαπώ και αποδέχομαι τον εαυτό μου

Παρόλο που έχω αυτό το **Σχήμα** και **Χρώμα** αγαπώ και αποδέχομαι τον εαυτό μου

Παρόλο που έχω αυτό το **Συναίσθημα**, αγαπώ και αποδέχομαι τον εαυτό μου

### **Tapping**

Φρύδι: Αυτό το **Σχήμα**

Πλευρά του ματιού: Αυτό το **Σχήμα** και **Χρώμα**

Κάτω από το μάτι: Αυτό το **Σχήμα** το **Χρώμα** και η **Υφή**

Κάτω από τη μύτη: Αυτό το **Σχήμα** και η **Υφή**

Πηγούνι: Αυτό το **Σχήμα** και **Χρώμα**

Κλείδα: Αυτή η υπερφόρτωση

Θύμος αδένας: **Συναίσθημα**

Κάτω από το χέρι: Αυτό το **Σχήμα** το **Χρώμα** και η **Υφή**

Καρπός: Είμαι ασφαλής, ήρεμος και βιώνω την ίαση

Βαθιά αναπνοή και κατανάλωση νερού

Επανεκτίμηση των υπο-αισθήσεων: **Σχήμα**, **Χρώμα**, **Συναίσθημα** και **Υφή**

Συμφωνήστε μια νέα φράση εκκίνησης με τις νέες υπο-αισθήσεις και συνεχίστε να κάνετε tapping

## EFT – Τεχνική Τραύματος χωρίς δάκρυα

- Προσδιορίστε ένα συγκεκριμένο γεγονός ή μια ανάμνηση που εξακολουθεί να προκαλεί έντονα και οδυνηρά συναισθήματα.
- Βεβαιωθείτε ότι το γεγονός ανήκει στο παρελθόν του πελάτη και έχει παρέλθει! Αξιολογήστε τα συναισθήματα και την ένταση και καταγράψτε τα.
- Δώστε στο συμβάν/μνήμη ένα κωδικό όνομα •
- Καταγράψτε όλα τα συναισθήματα και τις σκέψεις που προκαλεί το γεγονός Εκμαιεύστε τις υπο-αισθήσεις των συναισθημάτων και των σκέψεων - και αξιολογήστε την ένταση •
- Κάνετε tarring στο γεγονός χρησιμοποιώντας ΜΟΝΟ το κωδικό όνομα και την υπο-αίσθηση των συναισθημάτων και των σκέψεων
- Κάνετε 3-4 γύρους
- Επαναξιολογήστε την ένταση και αναδείξτε νέες υπο-αισθήσεις
- Συνεχίστε να κάνετε tarring μέχρι να μειώσετε την ένταση σε λιγότερο από 2 Ζητήστε από τον πελάτη να ΠΡΟΣΠΑΘΗΣΕΙ να θυμηθεί «αυτό το παλιό γεγονός» και να παρατηρήσει τι έχει αλλάξει
- Ρωτήστε τον πελάτη «τι είναι πια δυνατό να συμβεί»

## Ο πίνακας αυτοφροντίδας στο Medical Coaching

<u>Επίπεδο 3</u>	Σκοπός	Πνευματικότητα	Προσωπική Ανάπτυξη	Σύνδεση Νους-Σώμα	Αξίες
<u>Επίπεδο 2</u>	Οικογενειακές Σχέσεις	Εργασιακές Σχέσεις	Σχέσεις με τη Ιατρική Ομάδα/ Φροντιστές	Κοινωνική Υποστήριξη	Επικοινωνιακές Δεξιότητες
<u>Επίπεδο 1</u>	Διατροφή	Κίνηση & Άσκηση	Ξεκούραση	Περιβάλλον	Διαχείριση χρόνου και πόρων

## ACE -Προηγμένη Ενέργεια Εκκαθάρισης

### (Advanced Clearing Energetics)

1. Καθορίστε το ζήτημα πόνου με τον πελάτη.
2. Συλλέξτε τις πληροφορίες της ενέργειας απο καρδιά, τον εγκέφαλο, την κοιλιά (σπλάχνα), το ζήτημα (πόνος ή όργανο)
3. Παρατηρήστε το υποκείμενο μοτίβο. Ζητήστε από τον πελάτη μια ηχητική κωδική ονομασία για αυτό.
4. Καθαρίστε την παγιδευμένη ενέργεια του βασικού ζητήματος που βρίσκεται στην καρδιά, τον εγκέφαλο, την κοιλιά (σπλάχνα) και το όργανο.
5. Χρησιμοποιήστε τις μαγικές ερωτήσεις: Είναι αυτή η ενέργεια δική σας; Από πού προέρχεται; Πόσο πίσω πηγαίνει στο χρόνο ;
6. Ζητήστε από τον πελάτη να «Πάει πίσω στον χρόνο πριν να συμβεί βασικό Συμβάν». Πάνω από την γραμμή του χρόνου.(Timeline)
7. Εκμαιεύστε τα θετικά διδάγματα.
8. Κάντε τις ερωτήσεις δευτερογενούς κέρδους:  
Τι κάνεις τώρα που μόλις το αφήσεις αυτό θα ΣΤΑΜΑΤΗΣΕΙΣ να κάνεις;  
Τι ΔΕΝ κάνεις τώρα που μόλις το αφήσεις αυτό θα ΑΡΧΙΣΕΙΣ να κάνεις;
9. Βεβαιωθείτε ότι το συμβάν στο χρονοδιάγραμμα έχει διαγραφεί και ότι η ενέργεια έχει εξαφανιστεί.
10. Επαναφέρετε τον πελάτη στην παρούσα στιγμή. Διαβάστε τα θετικά διδάγματα και ζητήστε από τον πελάτη να τα βάλει στην χρονογραμμή.
11. Ζητήστε από τον πελάτη να δημιουργήσει ένα σύμβολο της νέας ενέργειας που περιλαμβάνει όλα τα θετικά διδάγματα.
12. Ενσωματώστε τη νέα ενέργεια. Βάλτε αυτόν τον νέο πόρο στην καρδιά, τα σπλάχνα, τον εγκέφαλο, το ζήτημα (πόνος ή όργανο). Με αυτή τη σειρά.
13. Προσκαλέστε τον πελάτη σας να ανοίξει τα μάτια του. Ρωτήστε τον πελάτη πώς αισθάνεται και τι είναι πια δυνατό να συμβεί.

### Τεχνική Περιστροφής στον Χώρο

1. Προσδιορίστε την εικόνα- πρόκληση (μια ακίνητη εικόνα - όχι κινούμενη εικόνα )
2. Ρωτήστε τον πελάτη: • Ποια είναι αυτή η εικόνα; • Ποιες σκέψεις σας έρχονται στο νου; • Τι είναι αυτό που αναδύεται στο σώμα σας;
3. Ζητήστε από τον πελάτη να μετατρέψει την εικόνα σε ασπρόμαυρη εικόνα ΚΑΙ να την πλαισιώσει
4. Ζητήστε από τον πελάτη να απλώσει το χέρι του και να αγγίξει το πλαίσιο με την άκρη του δακτύλου
5. Ζητήστε από τον πελάτη να κλείσει τα μάτια του και να σύρει την εικόνα καθώς κάνει 3,5 στροφές προς τα αριστερά .
6. Ζητήστε από τον πελάτη να ανοίξει τα μάτια του ΚΑΙ να απελευθερώσει την παλιά εικόνα.
7. Break State
8. Ζητήστε από τον πελάτη να προσπαθήσει να εμφανίσει την παλιά εικόνα και να παρατηρήσει τι έχει αλλάξει
9. Ρωτήστε τι είναι πια δυνατό να συμβεί τώρα.

## Τεχνική Διακοπτόμενου Χώρου

Προσδιορίστε την εικόνα- πρόκληση (μια ακίνητη εικόνα - όχι κινούμενη εικόνα )

1. Ρωτήστε τον πελάτη: Πού βρίσκεται η εικόνα στο χώρο σας; • Ποια είναι αυτή η εικόνα; • Ποιες σκέψεις σας έρχονται στο νου; • Τι είναι αυτό που αναδύεται στο σώμα σας;
2. Ζητήστε από τον πελάτη να μετατρέψει την εικόνα σε ασπρόμαυρη εικόνα ΚΑΙ να την πλαισιώσει
3. Ζητήστε από τον πελάτη να απλώσει το χέρι του και να αγγίξει το πλαίσιο με την άκρη του δακτύλου
4. Ζητήστε από τον πελάτη να κλείσει τα μάτια του και να σύρει την εικόνα ενώ στρίβει 90° προς τα αριστερά
5. Ζητήστε από τον πελάτη να εκτιμήσει τα εξής:
  - Την απόσταση από την άκρη του δακτύλου μέχρι την οροφή
  - Την απόσταση από την άκρη του δακτύλου ως το πάτωμα
  - Την απόσταση από την άκρη του δακτύλου ως τον μπροστινό τοίχο
  - Την απόσταση από την άκρη του δακτύλου ως τον τοίχο που βρίσκεται πίσω του
  - Την απόσταση από την άκρη του δακτύλου ως τον τοίχο που βρίσκεται στα δεξιά του
  - Την απόσταση από την άκρη του δακτύλου ως τον τοίχο που βρίσκεται στα αριστερά του
6. Ζητήστε από τον πελάτη σας να γυρίσει πίσω και υπενθυμίστε του να σύρει την εικόνα με την άκρη του δακτύλου
7. Ζητήστε από τον πελάτη να ανοίξει τα μάτια του ΚΑΙ να απελευθερώσει την παλιά εικόνα.
8. Break State
9. Ζητήστε από τον πελάτη να προσπαθήσει να εμφανίσει την παλιά εικόνα και να παρατηρήσει τι έχει αλλάξει
10. Ρωτήστε τι είναι πια δυνατό να συμβεί τώρα

## Μοντέλο RAIN

**R – Recognize- Αναγνωρίστε** τι συμβαίνει στο χώρο, ονομάστε τα συναισθήματα και εκφράστε την εσωτερική αφήγηση.

**A -Allow- Επιτρέψτε** στον εαυτό σας να συνυπάρξει με ό,τι είναι παρόν τη δεδομένη στιγμή χωρίς να κρίνετε.

**I -Investigate- Διερευνήστε** τι είναι αυτό που χρειάζεστε τη δεδομένη στιγμή για να 'Κεντράρετε' και να ισορροπήσετε τον εαυτό σας.

**N – Non Identification (Non Attachment) Μη Ταύτιση.** Δεν είστε τα συναισθήματά σας ΚΑΙ είστε κάτι περισσότερο από τις περιστάσεις.

## Κεντράρισμα A – B – C

**A - Επίγνωση** του σώματος και της αναπνοής.

**B - Ισορροπία** εαυτού δια μέσου του αισθήματος σύνδεσης με τον τόπο στον οποίο βρίσκεστε αυτή τη στιγμή.

**C- Κεντράρετε** τον εαυτό σας εντοπίζοντας το φυσικό σας κέντρο βάρους.



## Συνειδητή Αναπνοή

1. Κοιτάξτε γύρω σας και παρατηρήστε πού βρίσκεστε αυτή τη στιγμή. Παρατηρήστε τι βλέπετε και ακούτε.
2. Αναπνεύστε απο την κάτω κοιλιακή σας χώρα σαν να φουσκώνετε ένα μπαλόνι που βρίσκεται κάτω από τον αφαλό σας.
3. Χαλαρώστε το σαγόνι σας.
4. Επικεντρώστε την προσοχή σας στην αναπνοή σας.
5. Συνεχίστε μέχρι να αισθανθείτε μια εσωτερική μετατόπιση.

## Τεχνική Αναπνοής Τετραγώνου:

ΕΙΣΠΝΟΗ: 4 δευτερόλεπτα

ΚΡΑΤΗΜΑ: 4 δευτερόλεπτα

ΕΚΠΝΟΗ: 4 δευτερόλεπτα

ΚΡΑΤΗΜΑ: 4 δευτερόλεπτα

## Τεχνική Αναπνοής 4-7-8:

ΕΙΣΠΝΟΗ: 4 δευτερόλεπτα

ΚΡΑΤΗΜΑ: 7 δευτερόλεπτα

ΕΚΠΝΟΗ: 8 δευτερόλεπτα

## Μοντέλο NO FEAR για coaches:

1. **Εστιάστε** - δημιουργήστε μια σύνδεση με το άτομο που βοηθάτε χρησιμοποιώντας τις αρχές του rapport.
2. **Ενθαρρύνετε** - χρησιμοποιήστε απλές οδηγίες δράσης για να βοηθήσετε το άτομο να αρχίσει να μετατοπίζεται από μια παθητική κατάσταση σε μια πιο ενεργή κατάσταση.
3. **Ρωτήστε** – αρχίστε να κάνετε απλές ανοιχτές ερωτήσεις για να αυξήσετε τη γνωστική επεξεργασία και επιλογή.
4. **Καταστήστε Κατανοητό** – αρχίστε να μειώνετε τη σύγχυση και να αυξάνετε την κατανόηση βοηθώντας το άτομο να σχηματίσει μια ακολουθία γεγονότων. Χρησιμοποιήστε την αρχή της χρονογραμμής για να προσδιορίσετε τη ακολουθία των γεγονότων που έχουν συμβεί. Μείνετε πιστοί στα γεγονότα, αποφύγετε τις μεταφορές και διατηρήστε τη γλώσσα σας σαφή και απλή.

## Πίνακας Τεχνικών

Θέμα	Τεχνική
Κινητοποίηση και Ενδυνάμωση	Εξι Λογικά επίπεδα Αλλαγής Αγκυρώνοντας έναν Στόχο στο μέλλον του πελάτη Κύκλος Αριστείας Συνεύρεση Κομματιών (Parts Party)
Ξεκολλώντας	Εξι Λογικά επίπεδα Αλλαγής EFT – Βασική Τεχνική EFT – Προηγμένη Τεχνική
Στόχοι	Αγκυρώνοντας έναν Στόχο στο μέλλον του πελάτη Εξι Λογικά επίπεδα Αλλαγής
Συγκρούσεις	Ενσωμάτωση Κομματιών
Σχέσεις	Μετατόπιση μεταξύ αντιληπτών θέσεων
Φόβος	EFT – Βασική Τεχνική EFT – Προηγμένη Τεχνική ACE (Προηγμένη Ενέργεια Εκκαθάρισης) Τεχνική Περιστροφής στον Χώρο Τεχνική Διακοπτόμενου Χώρου
Καθαρίζοντας και Ισορροπώντας Συναισθήματα	Συνομιλώντας με κομμάτια EFT – Βασική Τεχνική EFT – Προηγμένη Τεχνική EFT – Τεχνική Τραύματος χωρίς δάκρυα Ψίθυρος Σώματος – Κραυγή Σώματος Κεντράρισμα A – B – C Συνειδητή Αναπνοή Τεχνική Τετράγωνης Αναπνοής Τεχνική Αναπνοής 4-7-8
Συναισθηματικές Πρώτες Βοήθειες	Μοντέλο RAIN Κεντράρισμα A – B – C Συνειδητή Αναπνοή Τεχνική Τετράγωνης Αναπνοής Τεχνική Αναπνοής 4-7-8 Μοντέλο NO FEAR για coaches
Σύνδεση με Πόρους	Καταρέουσες Αγκυρες Κύκλος Αριστείας Αλλάζοντας το «ΜΟΥ ΑΡΕΣΕΙ» σε «ΔΕΝ ΜΟΥ ΑΡΕΣΕΙ» Συνεύρεση με κομμάτια (Parts Party) Συνομιλώντας με κομμάτια EFT – Βασική Τεχνική EFT – Προηγμένη Τεχνική

Θέμα	Τεχνική
Αλλάζοντας Συμπεριφορές	Αλλάζοντας το «ΜΟΥ ΑΡΕΣΕΙ» σε «ΔΕΝ ΜΟΥ ΑΡΕΣΕΙ» Συνομιλώντας με κομμάτια EFT – Βασική Τεχνική EFT – Προηγμένη Τεχνική
Αξίες	Αναπλασιώνοντας Αξίες
Πεποιθήσεις	Αντικαθιστώντας μια Πεποίθηση Συνομιλώντας με κομμάτια EFT – Προηγμένη Τεχνική
Επανασύνδεση με το Σώμα	Σάρωση Σώματος Ψίθυρος Σώματος-Κραυγή Σώματος EFT – Βασική Τεχνική EFT – Προηγμένη Τεχνική ACE (Προηγμένη Ενέργεια Εκκαθάρισης) Κεντράρισμα Α – Β - C Συνειδητή Αναπνοή Τεχνική Τετράγωνης Αναπνοής Τεχνική Αναπνοής 4-7-8
Φυσικός Πόνος	EFT – Βασική Τεχνική EFT – Προηγμένη Τεχνική EFT Πόνος (από τον Nick Ortner) ACE (Προηγμένη Ενέργεια Εκκαθάρισης)
Εκκαθάριση Στρεσογόνων Παραγόντων	EFT – Βασική Τεχνική EFT – Προηγμένη Τεχνική EFT – Τεχνική Τραύματος χωρίς δάκρυα ACE (Προηγμένη Ενέργεια Εκκαθάρισης) Τεχνική Περιστροφής στον Χώρο Τεχνική Διακοπτόμενου Χώρου
Αυτό φροντίδα	Ο Πίνακας αυτοφροντίδας του Medical Coaching Κεντράρισμα Α – Β - C Συνειδητή Αναπνοή
Επίπονες αναμνήσεις	EFT – Τεχνική Τραύματος χωρίς δάκρυα Τεχνική Περιστροφής στον Χώρο Τεχνική Διακοπτόμενου Χώρου