

IPNOSI COLLOQUIAL CONVERSATIONAL HYPNOSIS

**DAN SHORT
PHOENIX ARIZONA**

GOOD ANSWERS COME FROM GOOD QUESTIONS

LE BUONE RISPOSTE PROVENGONO DA BUONE DOMANDE

- | | |
|--|---|
| 1. What is your greatest accomplishment.....one that made you feel strong? | 1. Qual è il tuo più grande traguardo ... qualcuno che ti ha fatto sentire forte? |
| 2. What is something you feel very guilty about? | 2. Che cosa ti senti molto in colpa? |
| 3. Who is it that makes you feel sexually alive? | 3. Chi è che ti fa sentire sessualmente vivo? |

HYPNOSIS WITHOUT HYPNOTIC INDUCTION
 IPNOSI SENZA INDUZIONE IPNOTICA

- | | |
|--|---|
| <p>1. Everyone place your hands out in front of you as I tell a story.</p> | <p>1. Ognuno mette le mani davanti a te mentre racconto una storia.</p> |
| <p>2. Is this hypnosis? What do you think?</p> | <p>2. Questa è ipnosi? Cosa ne pensi?</p> |

DEMONSTRATION: FORMAL vs CONVERSATIONAL
 DIMOSTRAZIONE: FORMALE vs. CONVERSAZIONALE

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • watch for the differences in formal hypnosis versus conversational hypnosis • notice what seems to be the same, even as different methodologies are used • pay attention to what happens inside of you as you watch these demonstrations | <ul style="list-style-type: none"> • attenzione alle differenze nell'ipnosi formale rispetto all'ipnosi colloquiale • notare ciò che sembra essere lo stesso, anche se vengono utilizzate metodologie diverse • presta attenzione a ciò che accade dentro di te mentre guardi queste dimostrazioni |
|--|---|

CONVERSATIONAL VS. FORMAL HYPNOSIS

IPNOSI CONVERSAZIONALE vs. IPNOSI FORMALE

- Basic difference: there is no formal hypnotic induction or formal awakening
- Practical difference: performance anxiety or power struggles are more likely to be triggered by a formal task that has a concrete start
- Expertise: Rather than a formal induction, there is a sense of timing and preparation used throughout the conversation
- Differenza di base: non c'è induzione ipnotica formale o risveglio formale
- Differenza pratica: l'ansia da prestazione o le lotte di potere hanno maggiori probabilità di essere innescate da un compito formale che ha un inizio concreto
- Competenza: piuttosto che un'induzione formale, c'è un senso di tempismo e preparazione usato durante la conversazione

WORDS ARE NOT YOUR MOST POWERFUL TOOL

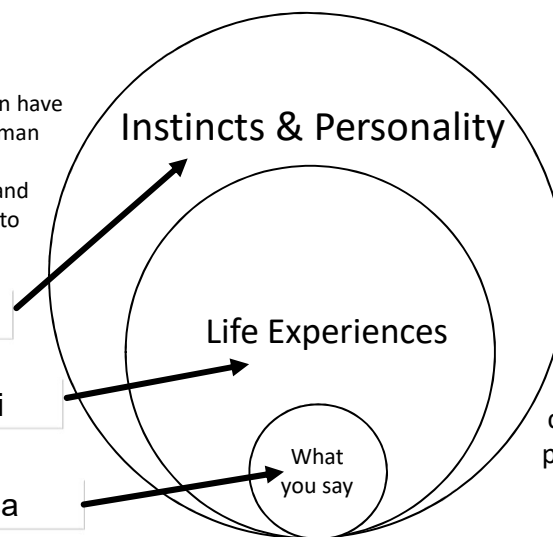
LE PAROLE NON SONO IL TUO STRUMENTO PIÙ POTENTE

Therapists who seem to be capable of working with the greatest power and precision have a good understanding of human instinct, the client's unique background of experience, and how to find the right words to utilize these.

Istinti e
Personalità

Esperienze di
Vita

Cosa
dici



I terapisti che sembrano essere in grado di lavorare con la massima potenza e precisione hanno una buona comprensione dell'istinto umano, dell'esperienza unica del cliente e di come trovare le parole giuste per utilizzarle.

PARALINGUAL COMMUNICATION: MORE POWERFUL THAN WORDS
 COMUNICAZIONE PARALINGUA: PIÙ POTENTE DELLE PAROLE

Approach

- The world is filled with innumerable objects that we automatically ignore, until one of those objects starts to approach us. If it gets too close, we will feel compelled to fight, flee, or make contact.

Approccio

- Il mondo è pieno di innumerevoli oggetti che ignoriamo automaticamente, fino a quando uno di quegli oggetti inizia ad avvicinarci. Se si avvicina troppo, ci sentiremo in dovere di combattere, fuggire o prendere contatti.



PARALINGUAL COMMUNICATION: MORE POWERFUL THAN WORDS
 COMUNICAZIONE PARALINGUA: PIÙ POTENTE DELLE PAROLE

Blending

- The art of blending is an unspoken conversation between therapist and client. It's not one-sided and it's not an argument. It's a conversation that both parties enjoy.

Fusione

- L'arte della fusione è una conversazione inespresa tra terapeuta e cliente. Non è unilaterale e non è un argomento. È una conversazione che piace a entrambe le parti.



PARALINGUAL COMMUNICATION: MORE POWERFUL THAN WORDS
 COMUNICAZIONE PARALINGUA: PIÙ POTENTE DELLE PAROLE

Connection

- The experience of connection is vital to health and wellbeing. The human psyche is not designed to function in isolation. When done correctly, hypnosis produces a deep and uniquely felt connection.

Connessione

- L'esperienza di connessione è vitale per la salute e il benessere. La psiche umana non è progettata per funzionare isolatamente. Se eseguita correttamente, l'ipnosi produce una connessione profonda e unica.

WHAT HAPPENS WHEN PEOPLE EXPERIENCE CONNECTION?

COSA SUCCEDDE QUANDO LE PERSONE SPERIMENTANO UNA CONNESSIONE?

Experience had taught them that people are cruel and dangerous...so I tied all their legs together
 L'esperienza aveva insegnato loro che le persone sono crudeli e pericolose ... quindi ho legato tutte le gambe



APPROACH APPROCCIO

- How do you approach your clients?
- Do they feel safe? Respected?
- Do they feel that they can exercise choice?
- Do they understand what to do in response to you?
- Do you know where their flight/fight zone is located?
- Come avvicini i tuoi clienti?
- Si sentono al sicuro? Rispettata?
- Ritengono di poter esercitare la scelta?
- Capiscono cosa fare in risposta a te?
- Sai dove si trova la loro zona di volo / combattimento?

COMMON PROBLEMS WITH APPROACH PROBLEMI COMUNI CON APPROCCIO

- Transference reactions cause clients to misperceive your initiative. They feel that you will hurt them just as others have
- Approach too fast and unconscious defense mechanisms will activate (e.g., private information, eye contact, physical proximity)
- The therapist takes a non-directive approach leaving the full burden of leadership & problem solving on the client
- Le reazioni di transfert inducono i clienti a fraintendere la tua iniziativa. Sentono che li farai male come hanno fatto gli altri
- Si attiveranno meccanismi di difesa troppo rapidi e inconsci (ad es. Informazioni private, contatto visivo, prossimità fisica)
- Il terapeuta adotta un approccio non direttivo lasciando il carico completo della leadership e della risoluzione dei problemi sul cliente

1. COMMUNICATE CLEAR, POSITIVE INTENT

1. COMUNICARE L'INTENTO CHIARO E POSITIVO

- This is not psychoanalysis, do not act as a blank screen. Make your positive intentions absolutely clear, otherwise, the client will assume the worst.
- Even with indirect suggestion, the client must know what to do—should he listen, talk, guess the meaning, what? The process should not be confusing.
- Before asking the client to do something new, explain your intentions. You take a great deal of stress off of the individual whenever you provide information about your desire to act on behalf of the client's needs and future well-being.
- Questa non è psicoanalisi, non funge da schermo vuoto. Rendi le tue intenzioni positive assolutamente chiare, altrimenti il cliente assumerà il peggio.
- Anche con un suggerimento indiretto, il cliente deve sapere cosa fare: dovrebbe ascoltare, parlare, indovinare il significato, cosa? Il processo non dovrebbe essere fonte di confusione.
- Prima di chiedere al cliente di fare qualcosa di nuovo, spiega le tue intenzioni. Ti allontani molto dall'individuo ogni volta che fornisci informazioni sul tuo desiderio di agire per conto delle esigenze del cliente e del benessere futuro.

BE SPECIFIC & CONCRETE ABOUT YOUR INTENT

SII SPECIFICO E CONCRETO SUL TUO INTENTO

- Erickson, *"Good intention is the best technique"* (as judged by the client)
- The secret to irresistible suggestion: only suggest those things that a person would be pleased to accept
- For example: before asking the new client to provide an in-depth description of his or her problem, explain, *"I want to know a little more about the problems you are faced with so that I can better understand your needs. You do not need to try and tell me everything. Just tell me those things that you think would be crucial for a therapist to know in order to really be able to help you."*
- Erickson, *"La buona intenzione è la migliore tecnica"* (secondo il giudizio del cliente)
- Il segreto del suggerimento irresistibile: suggerire solo quelle cose che una persona sarebbe lieta di accettare
- Ad esempio: prima di chiedere al nuovo cliente di fornire una descrizione approfondita del suo problema, spiega: *"Voglio sapere un po' di più sui problemi che affronti in modo da poter meglio comprendere le tue esigenze. Non devi cercare di dirmi tutto. Dimmi solo quelle cose che pensi siano cruciali per un terapeuta per poter davvero aiutarti."*

2. OFFER PROTECTION FOR VULNERABILITY

2. OFFRIRE PROTEZIONE PER LA VULNERABILITÀ

- Rather than one preliminary induction, every topic is approached with care and protection, so there is openness & vulnerability
- Your job is to protect the client from whatever is most feared—this makes vulnerability more probable
- Those trained in conversational hypnosis do a better job of managing indirect/unspoken suggestion, from beginning to end
- Piuttosto che un'induzione preliminare, ogni argomento è affrontato con cura e protezione, quindi c'è apertura e vulnerabilità
- Il tuo compito è quello di proteggere il cliente da qualsiasi cosa sia più temuta, questo rende più probabile la vulnerabilità
- Chi è addestrato all'ipnosi colloquiale fa un lavoro migliore nella gestione dei suggerimenti indiretti / non detti, dall'inizio alla fine

VULNERABILITY HAS THE GREATEST THERAPEUTIC VALUE

LA VULNERABILITÀ HA IL MASSIMO VALORE TERAPEUTICO

- Trance is not synonymous with suggestibility--people can use trance to escape influence
- Depth of trance is not as important as a willingness to be open and vulnerable
- Many people are dying to be known and loved, this cannot happen without vulnerability
- People who are in vulnerable positions, and treated with great care, experience love
- Trance non è sinonimo di suggestionabilità: le persone possono usare la trance per sfuggire all'influenza
- La profondità della trance non è importante quanto la volontà di essere aperti e vulnerabili
- Molte persone muoiono dalla voglia di essere conosciute e amate, questo non può succedere senza vulnerabilità
- Le persone che si trovano in posizioni vulnerabili e trattate con grande cura provano amore

TRANCE IS SECONDARY IN VALUE TO VULNERABILITY

LA TRANCE HA UN VALORE SECONDARIO RISPETTO ALLA VULNERABILITÀ

- Research: there is no correlation between trance depth and outcome, but there is a strong correlation with depth of bond/trust between client and therapist and positive outcomes
- Ricerca: non esiste alcuna correlazione tra profondità di trance ed esito, ma esiste una forte correlazione con profondità di legame / fiducia tra cliente e terapeuta e risultati positivi
- Research: there is no correlation between trance or dissociated states and suggestibility, but there is a strong correlation between trusting, voluntary vulnerability and suggestibility
- Ricerca: non esiste correlazione tra trance o stati dissociati e suggestibilità, ma esiste una forte correlazione tra fiducia, vulnerabilità volontaria e suggestibilità
- Overlap: The act of submitting to a procedure, that is expected to increase suggestibility, is an act of trust and openness to vulnerability
- Sovrapposizione: l'atto di sottoporsi a una procedura, che dovrebbe aumentare la suggestibilità, è un atto di fiducia e apertura alla vulnerabilità

THE FLIGHT/FIGHT ZONE

LA ZONA DI VOLO / COMBATTIMENTO

- Humans typically have a FID of at least 3 feet. If you move inside of that space without invitation the person will want to flee or fight. However, if you're pointing to something and excited, the person may stand right next to you in an effort to see what has caught your interest. Curiosity neutralizes the approach.
- Gli esseri umani hanno in genere un FID di almeno 3 piedi. Se ti sposti all'interno di quello spazio senza invito, la persona vorrà fuggire o combattere. Tuttavia, se stai indicando qualcosa ed eccitato, la persona potrebbe stare proprio accanto a te nel tentativo di vedere cosa ha attirato il tuo interesse. La curiosità neutralizza l'approccio.
- Therapist, "I had something I was going to tell you, but now I am not certain you're ready to hear it."
- Terapeuta, "Avevo qualcosa che stavo per dirti, ma ora non sono sicuro che tu sia pronto per ascoltarlo."

EXERCISE: FLIGHT INITIATION DISTANCE (FID)

ESERCIZIO: DISTANZA DI INIZIO DEL VOLO

A. Demo: FID mapping with a volunteer, front, back, side, male, female

B. Work in pairs

1. Establish your space
2. Experiment with different ways of reducing this space, comfortably

A. Demo: mappatura FID con un volontario, fronte, retro, lato, maschio, femmina

B. Lavorare in coppia

1. Stabilisci il tuo spazio
2. Sperimenta con diversi modi per ridurre questo spazio, comodamente

3. SECURE A COMMITMENT

3. ASSICURARE UN IMPEGNO

- See if the client will commit to the thing that you are hoping to achieve.
 - *"Nod your head if you are ready to hear a story that will change some things for you."*
- Provide an opportunity to cross a virtual boundary.
 - *"If you go over there, and sit in that chair, you will see things differently."*
- Leverage cognitive dissonance.
 - *"If I say anything you feel is wrong, stop me and say so!"*
- Vedi se il cliente si impegnerà per ciò che speri di ottenere.
 - *"Annuisci con la testa se sei pronto ad ascoltare una storia che cambierà alcune cose per te."*
- Fornire l'opportunità di attraversare un confine virtuale.
 - *"Se vai laggiù e ti siedi su quella sedia, vedrai le cose in modo diverso."*
- Sfrutta la dissonanza cognitiva.
 - *"Se dico qualcosa che ritieni sia sbagliato, fermami e dillo!"*

HOW YOU START DETERMINES HOW IT ENDS INTENZIONE CHE INVITA ALLA CURIOSITÀ

- Clients can commit with time, money, or written contracts.
 - Erickson, *"First go climb Squaw Peak. After you do that, call me for an appointment."*
 - *"I package my therapy for smoking cessation. You will need to pay for the first 3 visits in advance."*
 - *"Please list anything you might do to sabotage the treatment. Then sign your name to the promise not to do any of these."*
- Scott Miller-the first session is predicative of success or failure in the long run.
- Has the client committed to having a problem? This is just as important as committing to working toward a solution.
- I clienti possono impegnarsi con tempo, denaro o contratti scritti.
 - Erickson, *"Per prima cosa sali su Squaw Peak. Dopo averlo fatto, chiamami per un appuntamento."*
 - *"Impacco la mia terapia per smettere di fumare. Dovrai pagare in anticipo le prime 3 visite."*
 - *"Elenca qualsiasi cosa tu possa fare per sabotare il trattamento. Quindi firma il tuo nome alla promessa di non fare nessuna di queste."*
- Scott Miller: la prima sessione è predittiva di successo o fallimento nel lungo periodo.
- Il cliente si è impegnato ad avere un problema? Questo è importante tanto quanto impegnarsi a lavorare per una soluzione.

SUMMARY: APPROACH SOMMARIO: APPROCCIO

Three elements for making a skillful approach:

1. Communicate Clear, Positive Intent
2. Offer protection for vulnerability
3. Secure a Commitment

Tre elementi per realizzare un approccio abile:

1. Comunicare l'intento chiaro e positivo
2. Offrire protezione per la vulnerabilità
3. Assicurare un impegno

BLENDING FUSIONE

- How effective are you in combining your energy with the client's?
- Are your requests for action in line with the client's readiness to act?
- Are you working within the client's established belief system and holding close to his/her intrinsic nature?
- Are you able to avoid power struggles when the client is not ready to comply?
- Quanto sei efficace nel combinare la tua energia con quella del cliente?
- Le tue richieste di intervento sono in linea con la disponibilità del cliente ad agire?
- Stai lavorando all'interno del sistema di credenze stabilito dal cliente e ti stai avvicinando alla sua natura intrinseca?
- Sei in grado di evitare lotte di potere quando il cliente non è pronto a conformarsi?

COMMON PROBLEMS WITH BLENDING PROBLEMI COMUNI CON LA MISCELAZIONE

- If you try too hard to follow the client's lead, you rapidly lose value as a guide (Blending is not the same as being non-directive)
- If you become invested in symptom elimination, even at the client's request, you are susceptible to insurmountable power struggles
- If you try to keep the client on task, you will not see how to tailor treatment to the client's needs
- If you start to resist the client's ideas and actions, he will resist yours
- Se ti sforzi troppo per seguire l'esempio del cliente, perdi rapidamente valore come guida (La fusione non è la stessa di non direttiva)
- Se vieni investito nell'eliminazione dei sintomi, anche su richiesta del cliente, sei suscettibile a lotte di potere insormontabili
- Se provi a mantenere il cliente in attività, non vedrai come adattare il trattamento alle esigenze del cliente
- Se inizi a resistere alle idee e alle azioni del cliente, lui resisterà alle tue

1. USE COMPLEMENTARY RESPONSES

1. USA RISPOSTE COMPLEMENTARI

- Client makes a request for action: **Comply**
 - Client asks a question: **Answer**
 - Client needs to be heard: **Listen**
 - Client is uncertain of what to do: **Provide direction**
 - Client is critical of you: **Point out all of the things that might be unpleasant, from the client's perspective, then offer some solutions.**
- Il cliente presenta una richiesta di intervento: **rispettare**
 - Il cliente pone una domanda: **risposta**
 - Il cliente deve essere ascoltato: **ascolta**
 - Il cliente non è sicuro di cosa fare: **fornire indicazioni**
 - Il cliente è critico nei tuoi confronti: **indica tutte le cose che potrebbero essere spiacevoli, dal punto di vista del cliente, quindi offri alcune soluzioni.**

SPEAK THE SAME LANGUAGE

PARLA LA STESSA LINGUA

- If the client only speaks of the problem indirectly, then respond with indirect suggestion. Watch for innuendo, *"I hate having my mailbox so empty!"*
 - If it is described in bold terms, then make bold suggestions.
 - If the client uses metaphorical language to explain the problem, use the same metaphor to suggest a solution.
 - If the client has had a nightmare, use hypnotic dreaming to suggest change.
 - It is inappropriate to directly challenge client beliefs. Whenever possible, use the language of his/her belief system.
- **Se il cliente parla solo indirettamente del problema, rispondere con un suggerimento indiretto. Guarda per insinuazione: "Odio avere la mia casella di posta così vuota!"**
 - **Se è descritto in grassetto, allora fai dei suggerimenti audaci.**
 - **Se il client utilizza un linguaggio metaforico per spiegare il problema, utilizzare la stessa metafora per suggerire una soluzione.**
 - **Se il cliente ha avuto un incubo, usa il sogno ipnotico per suggerire un cambiamento.**
 - **Non è appropriato sfidare direttamente le convinzioni dei clienti. Quando possibile, usa la lingua del suo sistema di credenze.**

WITH GREAT POWER COMES GREAT RESPONSIBILITY

CON UN GRANDE POTERE VIENE UNA GRANDE RESPONSABILITÀ

- The greater your influence over the client, the more sensitive you must be to his/her need to influence you
- For blending to occur, influence must be even (e.g., dictatorship vs. democracy, cooperation vs. coercion)
- Dynamics of hypnotic conversation: communication is a two-way street, so even as the client quietly listens, the hypnotherapist is receiving information, altering his or her approach to meet the unspoken needs of the client
- *Erickson: "This need to fully meet the demands of the patients, however manifested, ought never to be minimized"*
- Maggiore è la tua influenza sul cliente, più sensibile devi essere al suo bisogno di influenzarti
- Perché si verifichi la fusione, l'influenza deve essere uniforme (ad es. Dittatura contro democrazia, cooperazione contro coercizione)
- Dinamica della conversazione ipnotica: la comunicazione è una strada a doppio senso, quindi anche mentre il cliente ascolta in silenzio, l'ipnoterapeuta riceve informazioni, alterando il suo approccio per soddisfare le esigenze non dette del cliente
- Erickson: "Questo bisogno di soddisfare pienamente le esigenze dei pazienti, per quanto manifestato, non dovrebbe mai essere minimizzato"

2. PACING & LEADING

2. STIMOLAZIONE E GUIDA

1. Tracking + suggestion: "You are doing X, you are doing Y, next you will do Z"
2. Reflective listening + suggestion: Client says something absurd: "Yes, you just said X, and there is some deep meaning in that, if we look at it this way..."
3. Attunement + suggestion: The clients sighs and frowns so you sigh and frown, and softly say, "We will find a solution."
1. Tracciamento + suggerimento: "Stai facendo X, stai facendo Y, poi farai Z."
2. Ascolto riflessivo + suggerimento: il cliente dice qualcosa di assurdo: "Sì, hai appena detto X, e c'è un significato profondo in questo, se lo guardiamo in questo modo ..."
3. Sintonizzazione + suggerimento: i clienti sospirano e aggrottano le sopracciglia in modo da sospirare e aggrottare le sopracciglia e dire piano: "Troveremo una soluzione".

ATTUNE TO AFFECT, COGNITION, & MOVEMENT

SINTONIZZATI SU AFFETTO, COGNIZIONE E MOVIMENTO

- Affect attunement: the ability to physically feel another person's emotions
- Cognitive attunement: the ability to feel what another person is thinking, even when it remains unspoken
- Motor mimicry: synchronization of breathing and joint movement
- There is a difference between the use of logic to discern what a person is thinking or feeling versus the capacity of mirror neurons to create an embodied experience
- Sintonizzazione affettiva: la capacità di provare fisicamente le emozioni di un'altra persona
- Sintonizzazione cognitiva: la capacità di sentire ciò che un'altra persona sta pensando, anche quando rimane inespressa
- Mimetismo motorio: sincronizzazione della respirazione e dei movimenti articolari
- C'è una differenza tra l'uso della logica per discernere ciò che una persona pensa o sente rispetto alla capacità dei neuroni specchio di creare un'esperienza incarnata

3. ACCOMMODATE CLIENT RESISTANCE

3. ACCOMODA LA RESISTENZA DEL CLIENTE

- Keep interpersonal tension low by compromising one part of change without fully abandoning the idea of progress
 - Time: "You may not be ready to change, yet."
 - Amount: "This may be too much change."
 - Duration: "You will be able to do it longer, after some practice."
 - Frequency: "You do not need to do it all of the time."
 - Location: "Do not try this at home, not yet."
- Discern where the client is willing to be optimistic and speak to that possibility
- Mantieni bassa la tensione interpersonale compromettendo una parte del cambiamento senza abbandonare completamente l'idea del progresso
 - Tempo: "Potresti non essere ancora pronto a cambiare".
 - Importo: "Questo potrebbe essere un cambiamento eccessivo".
 - Durata: "Sarai in grado di farlo più a lungo, dopo un po' di pratica."
 - Frequenza: "Non è necessario farlo sempre."
 - Posizione: "Non provarlo a casa, non ancora."
- Discernere dove il cliente è disposto ad essere ottimista e parlare a quella possibilità

PROBLEM BEHAVIOR IS IMMEDIATE: DOUBLE BIND

IL COMPORTAMENTO DEL PROBLEMA È IMMEDIATO: DOPPIO LEGAME

- Client's expect you to condemn their negative actions and are shocked when you give them options for doing it.
- Double bind: Create a choice, do X or Y. (X is a harmless discharge of behavior) (Y is using the behavior for some beneficial outcome)
- Client, "I am going to slap you if you say one wrong word!"
 - Erickson, "Okay, just let me know which way to duck. Or, you can tell me the right thing to say."
- Il cliente si aspetta che tu condanni le sue azioni negative e sei scioccato quando dai loro le opzioni per farlo.
- Doppio legame: crea una scelta, esegui X o Y. (X è una scarica innocua di comportamento) (Y sta usando il comportamento per un risultato benefico)
- Cliente, "Ti schiaffeggerò se dici una parola sbagliata!"
 - Erickson, "Okay, fammi solo sapere in che modo schivare. Oppure, puoi dirmi la cosa giusta da dire. "

PROBLEM BEHAVIOR IS IN THE PAST: REORIENTATION

IL COMPORTAMENTO PROBLEMA È NEL PASSATO: RIORIENTAMENTO

- Client's are often surprised to learn that they can change the past.
- Reorientation: 1) Reframe intent— appeal to a nobler motive or a just cause, 2) Problem solve how to better achieve this outcome
- Erickson: "Do you really not understand why your husband could not get an erection? He was overwhelmed by your beauty! He is obviously desperate to please you. Go outside and think about the wisdom of divorcing such a person."
- I clienti sono spesso sorpresi di apprendere che possono cambiare il passato.
- Riorientamento: 1) Intento di riqualificazione: appello a un motivo più nobile o a una causa giusta, 2) Problema risolvere come ottenere meglio questo risultato
- Erickson: "Davvero non capisci perché tuo marito non ha potuto avere un'erezione? Fu sopraffatto dalla tua bellezza! È ovviamente disperato di farti piacere. Esci e pensa alla saggezza di divorziare da una persona simile. "

IT IS IN THE FUTURE: THERAPEUTIC CONTINGENCY È IN FUTURO: CONTINGENZA TERAPEUTICA

- Therapeutic contingency: When the client strongly expects a negative outcome, then make future success contingent on that outcome.
- Client, *"As an alcoholic, I know I will drink again."*
 - Erickson, *"Yes, you will. But how long does the relapse need to last for you to realize that you want to quit for good?"*
- Client, *"I always have the same nightmare."*
 - Dan, *"Before bed, think about a new outcome that you would like to introduce into your nightmare."*
- Quando il cliente si aspetta fortemente un esito negativo, allora subordinare il successo futuro a quell'esito (cioè una contingenza terapeutica)
- Cliente, *"Come alcolizzato, so che berrò di nuovo"*.
 - Erickson, *"Sì, lo farai. Ma quanto tempo deve durare la ricaduta per rendersi conto che vuoi smettere per sempre?"*
- Cliente, *"Ho sempre lo stesso incubo"*.
 - Dan, *"Prima di andare a letto, pensa a un nuovo risultato che vorresti introdurre nel tuo incubo."*

SUMMARY: BLENDING SOMMARIO: FUSIONE

- Three elements for blending energy:
 1. Use complementary responses
 2. Pacing & leading
 3. Accommodate client resistance
- Tre elementi per miscelare energia:
 1. Usa risposte complementari
 2. Non limitare il comportamento del cliente
 3. Accomoda la resistenza del cliente

CONNECTION CONNESSIONE

- Are you prioritizing reciprocal dialogues over didactic monologs?
- Can you sense what the client is feeling or secretly thinking?
- Have you made contact with your hands, eyes, ears, or heart?
- Have you breathed with the client?
- If you adjust your posture, does the client also shift his/her body?
- Have the client's pupils enlarged?
- Stai dando la priorità ai dialoghi reciproci rispetto ai monologi didattici?
- Riesci a percepire cosa prova o pensa segretamente il cliente?
- Hai preso contatto con mani, occhi, orecchie o cuore?
- Hai respirato con il cliente?
- Se modifichi la tua postura, il cliente sposta anche il suo corpo?
- Gli allievi del cliente hanno ampliato?

BETTY ALICE ERICKSON, 2018

A letter to Dan Short / Una lettera a Dan Short

- *"Conversational trances are created by connection with each other. This "connection" is very hard to teach. The "teacher" has to be confident enough to give of herself, to be vulnerable... This is a mindset that can't be faked... In my long experience, people are so 'hungry' for this kind of connection that they rarely refuse it. It just feels good."*
- *"Le trance conversazionali sono create dalla connessione reciproca. Questa "connessione" è molto difficile da insegnare. L' "insegnante" deve essere abbastanza fiduciosa da donare se stessa, per essere vulnerabile ... Questa è una mentalità che non può essere falsata ... Nella mia lunga esperienza, le persone sono così "affamate" per questo tipo di connessione che raramente lo rifiutano . È semplicemente bello. "*

COMMON PROBLEMS WITH CONNECTION PROBLEMI COMUNI CON LA CONNESSIONE

- The client does not take the therapist's kindness or empathy seriously, feels that it is contrived
- The client automatically defends against hypnotic suggestion because it feels like unwanted pressure or a threat to self-determination
- The therapist is so concerned with what the client is doing that he loses touch with what the client is feeling or thinking
- Quando il suggerimento sembra pressione, piuttosto che accettazione, le persone si difendono automaticamente da esso
- Più ti preoccupi dell'azione esterna, più debole è la tua connessione con le realtà interne
- La gentilezza e le buone intenzioni vengono sprecate, a meno che il cliente non lo senta
- Se vedi questa persona come uguale ad altre, non hai ancora stabilito una vera connessione

1. SPEAK TO GENERAL HUMAN EXPERIENCE 1. PARLA DELL'ESPERIENZA UMANA GENERALE

- We are all connected by our humanity—if only we will speak of it.
- There are universal experiences: insecurity, the need to be loved, regret, favorite memories, etc. Speak to these and let the client fill in the details.
- A good personality profile can be given to almost anyone, and it will feel like a perfect fit.
- Siamo tutti collegati dalla nostra umanità, se solo ne parleremo.
- Esistono esperienze universali: insicurezza, necessità di essere amati, rimpianti, ricordi preferiti, ecc. Parla con questi e lascia che il cliente compili i dettagli.
- Un buon profilo di personalità può essere dato a quasi tutti e sembrerà una misura perfetta.

THE PRIMARY IMPORTANCE OF UNDERSTANDING L'IMPORTANZA PRIMARIA DELLA COMPrensIONE

- *"The psychic offers the most irresistible promise that one human being can make to another: she will completely understand you."* –DB
- There is a reason why humans and lower animals are so keen to seek out members of their own kind. The need to be known and understood is the most satisfying form of sustenance and security.
- Understanding and emotionality share an inverse relationship.
- *"La sensitiva offre la più irresistibile promessa che un essere umano può fare ad un altro: ti capirà completamente."* – DB
- C'è un motivo per cui gli umani e gli animali inferiori sono così desiderosi di cercare membri del loro stesso genere. La necessità di essere conosciuti e compresi è la forma più soddisfacente di sostentamento e sicurezza.
- Comprensione ed emotività condividono una relazione inversa.

WE CONNECT WITH THOSE OF OUR OWN KIND CI COLLEGHIAMO CON QUELLI DEL NOSTRO STESSO TIPO

- Research: assumed "sameness" increases liking (e.g., Kindred Sprits—we image those we love are more similar to us than they actually are)
- Research: motor mimicry has been found not only in humans but also in animals, if they share a close connection.
- The imitation of micro-expressions is believed to be a basis for empathy (James-Lang theory)
- Uniforms, choral signing, chanting, marching in step, dancing, shared experience—all of these intensify connection
- Ricerca: la presunta "identità" aumenta il gradimento (ad es. Kindred Sprits: immaginiamo che quelli che amiamo siano più simili a noi di quanto non siano in realtà)
- Ricerca: il mimetismo motorio è stato trovato non solo negli esseri umani ma anche negli animali, se condividono una stretta connessione.
- Si ritiene che l'imitazione delle micro-espressioni sia la base dell'empatia (teoria di James-Lang)
- Uniformi, firma corale, canto, marcia al passo, danza, esperienza condivisa: tutto ciò intensifica la connessione

2. EMPHASIZE PARTNERSHIP

2. ENFATIZZARE IL PARTENARIATO

- Do not try to exercise your will over clients. Only those who are utterly desperate respond well to attempts at control. It is best to work as partners in collaborative problem solving.
- Prioritize ideas that come from the client. The client knows the best way of getting to where she/he needs to be.
- In the *most advanced* form of conversational hypnosis, clients are led to speak the suggestions that they need to hear.
- Non cercare di esercitare la tua volontà sui clienti. Solo coloro che sono completamente disperati rispondono bene ai tentativi di controllo. È meglio lavorare come partner nella collaborazione per la risoluzione dei problemi.
- Dai la priorità alle idee che provengono dal cliente. Il cliente conosce il modo migliore per arrivare dove deve essere.
- Nella forma più avanzata di ipnosi colloquiale, i clienti sono portati a pronunciare i suggerimenti che devono ascoltare.

ULTRA CONNECTION & PROMPTED SELF-SUGGESTION

ULTRA CONNESSIONE E SUGGERIMENTO DI AUTO SUGGERIMENTO

- At this level of conversational hypnosis, it is the client who does most of the speaking as he or she learns to become more responsive to subtle signals from the hypnoterapist.
- As the communication shifts to nonverbal behavior, it seems like mind-reading has occurred.
- People have a bias towards believing their own thoughts over other people's words.
- A questo livello di ipnosi colloquiale, è il cliente che fa la maggior parte del parlare mentre impara a diventare più sensibile ai segnali sottili dell'ipnoterapeuta.
- Mentre la comunicazione si sposta sul comportamento non verbale, sembra che si sia verificata la lettura della mente.
- Le persone hanno una propensione a credere ai propri pensieri sulle parole degli altri.

A WORDLESS VOCABULARY (POSSIBILITIES) UN VOCABOLARIO SENZA PAROLE (POSSIBILITÀ)

- yes/no: a micro-shake or micro-nod of the head
- start talking: lean forward, hold eyebrows in lifted position
- this is dangerous: a sudden deep breath
- question your own beliefs: micro-tilt of the head, gathered brow
- trust your beliefs: a smile with nodding that continues as the client speaks
- change the subject: exhale, alter your posture, facing the torso in a different direction
- you do not have to explain yourself to me: rapid wink with a smile
- therapy is almost over: a quick glance at your watch or the clock on the wall
- sì / no: un micro-shake o un micro-cenno della testa
- iniziare a parlare: sporgersi in avanti, tenere le sopracciglia in posizione sollevata
- questo è pericoloso: un improvviso respiro profondo
- metti in discussione le tue stesse convinzioni: micro-inclinazione della testa, fronte arricciata
- fidati delle tue convinzioni: un sorriso con un cenno del capo che continua mentre il cliente parla
- cambia argomento: espira, modifica la postura, rivolgendo il busto in una direzione diversa
- non devi spiegarti a me: occholino veloce con un sorriso
- la terapia è quasi finita: una rapida occhiata all'orologio o all'orologio sul muro

HUMILITY IS GOOD FOR PARTNERSHIPS L'UMILTÀ FA BENE ALLE COLLABORAZIONI

- Pride in one's hypnotic ability can interfere with personal growth for both the client and ourselves. This pride tells us that the client should be listening to us even as we ignore what the client is trying to communicate, without words.
- When you are able to confess to your own limitations or shortcomings, it creates space for the client to consider what he or she can contribute to the collaborative problem-solving endeavor
- L'orgoglio per la propria capacità ipnotica può interferire con la crescita personale sia per il cliente che per noi stessi. Questo orgoglio ci dice che il cliente dovrebbe ascoltarci anche se ignoriamo ciò che il cliente sta cercando di comunicare, senza parole.
- Quando sei in grado di confessare i tuoi limiti o le tue carenze, crea spazio per il cliente per considerare ciò che può contribuire allo sforzo collaborativo di risoluzione dei problemi

3. EXCHANGE STORIES

3. SCAMBIA STORIE

- *"Storytelling is the fundamental unit of human communication."*
–Andy Goodman
- Emotions are accessed and best conveyed by means of story.
- Humans are self-referencing creatures. We make sense of stories by inserting ourselves into them.
- The best stories come from the client's lived experiences. *"Does this story from my life remind you of anything in your life?"*
- "Lo storytelling è l'unità fondamentale della comunicazione umana". -Andy Goodman
- Le emozioni sono accessibili e trasmesse al meglio per mezzo della storia.
- Gli umani sono creature autoreferenziali. Diamo un senso alle storie inserendoci in esse.
- Le migliori storie provengono dalle esperienze vissute del cliente. "Questa storia della mia vita ti ricorda qualcosa nella tua vita?"

UTILIZATION OF EMOTIONALLY CHARGED EXPERIENCES

UTILIZZO DI ESPERIENZE CARICATE EMOTIVAMENTE

1. Therapist, "Tell me about the most profound or mystical experience in your life, something you may not have told anyone before."
2. Therapist, "Tell me about something that you have wanted to change in your life but not yet achieved."
3. Finally, use the patient's mystical experience during trance as a metaphor for how change can occur. Suggest that the power of the first experience makes this change inevitable.
1. Terapeuta, "Raccontami l'esperienza più profonda o mistica della tua vita, qualcosa che potresti non aver detto a nessuno prima."
2. Terapeuta, "Parlami di qualcosa che avresti voluto cambiare nella tua vita ma non ancora raggiunto."
3. Infine, usa l'esperienza mistica del paziente durante la trance come metafora di come può avvenire il cambiamento. Suggestisci che il potere della prima esperienza rende inevitabile questo cambiamento.

SUBTLE DOES NOT ALWAYS WORK SOTTILE NON SEMPRE FUNZIONA

- Milton Erickson, *"Now I want you to close your eyes, shut your mouth, and open your ears."*
- The more disorganized and out of control that the client tends to be, the more structure you will need to introduce. For example, *"You are doing a lot of talking in that chair, with not enough thinking. Please move over to the hypnosis chair so you will be more open to receiving ideas."*
- Remain gentle, respectful of the clients' right to choice, even as you make your position of leadership more overt
- Milton Erickson, "Ora voglio che chiudi gli occhi, chiudi la bocca e apra le orecchie."
- Più è disorganizzato e fuori controllo che il cliente tende ad essere, più struttura dovrai introdurre. Ad esempio, "Stai parlando molto su quella sedia, senza pensare abbastanza. Per favore, passa alla sedia per ipnosi in modo da essere più aperto a ricevere idee."
- Resta gentile, rispettoso del diritto di scelta del cliente, anche se rendi più evidente la tua posizione di leadership.

SUMMARY: CONNECTION SOMMARIO: CONNESSIONE

- Three elements for making a deep connection:
 1. Speak to general human experience
 2. Emphasize partnership
 3. Exchange stories
- Tre elementi per stabilire una connessione profonda:
 1. Parla dell'esperienza umana generale
 2. Enfatizzare il partenariato
 3. Scambia storie

APPROACH : BLENDING : CONNECTION

APPROCCIO: FUSIONE: CONNESSIONE

- By taking the time to understand the effects these three interpersonal principles have during therapy, we acquire new appreciation for the broad range of possibilities available to us, not only in terms of word choice but more importantly the nuanced communication of breath, eye contact, movement, tone, and posture.
- Erickson, *"So often, hypnosis takes place at the breath level."*
- Prendendoci il tempo per capire gli effetti di questi tre principi interpersonali durante la terapia, acquisiamo un nuovo apprezzamento per l'ampia gamma di possibilità a nostra disposizione, non solo in termini di scelta delle parole, ma soprattutto della comunicazione sfumata di respiro, contatto visivo, movimento, tono e postura.
- Erickson, *"Così spesso l'ipnosi si manifesta a livello del respiro".*

Roxanna Erickson:

"After reading this book, I agree that concepts and ideas James wrote about in the years preceding Erickson's early professional education most likely contributed to crystallization of some of Erickson's most acclaimed strategies."

"This exploratory comparison between James' ideas on pragmatism and Erickson's practice of utilization has raised my awareness about the experiential aspects of the work my father so masterfully practiced."

"Dopo aver letto questo libro, sono d'accordo che i concetti e le idee di cui James ha scritto negli anni precedenti la prima formazione professionale di Erickson probabilmente hanno contribuito alla cristallizzazione di alcune delle strategie più acclamate di Erickson."



William James e Milton Erickson:
La Cura della Coscienza Umana
Pubblicato da FrancoAngeli

"Questo confronto esplorativo tra le idee di James sul pragmatismo e la pratica di Erickson di utilizzo ha aumentato la mia consapevolezza degli aspetti esperienziali del lavoro che mio padre ha svolto in modo così magistrale."