

RANDI LIGHT



Article 10

Technique de régression à la cause

LA SÉANCE DE RÉGRESSION À LA CAUSE

- RÉSUMÉ -

Régression à la cause.

Régression à la cause première.

Régression vers la source du problème.

Régression vers l'EIS (Évènement Initial Sensibilisant).

Régression à la première fois où vous avez ressenti cela.

1. Expliquez la régression à votre client :

a. Donnez des exemples de régressions passées.

b. Comment la régression libère les émotions stockées et apporte une compréhension d'adulte aux souvenirs.

c. Parfois, les clients remontent à la cause première et parfois ils remontent dans le temps jusqu'à un souvenir qui a besoin d'être guéri. C'est un phénomène courant, mais il faut continuer à remonter dans le temps jusqu'à ce que l'on parvienne à la cause première.

d. Le Soi plus ancien peut aider le Soi plus jeune à libérer l'émotion stockée dans le corps, à créer et à mettre à jour des croyances afin qu'une guérison quantique puisse avoir lieu dans toutes les mémoires liées à l'événement.

e. Faites-lui savoir qu'il n'est pas obligé de revivre une scène traumatisante. Leur moi adulte peut sauver ce moi plus jeune en le faisant sortir de cette scène.

f. Assurez-vous que votre client est prêt pour la régression. Il doit accepter d'être là pour son jeune moi, peu importe ce qui s'est passé dans cette scène !

g. Vous demanderez au client de se rappeler un souvenir récent - cela peut être hier, il y a quelques semaines ou quelques mois - où il a ressenti ce sentiment négatif.

2. Induction avec des convincers.

3. Suggestions pour renforcer l'ego et la confiance en soi

4. Demander au client de choisir un souvenir récent où il a ressenti le sentiment négatif dominant.

a. "Il se peut que vous ayez de nombreux souvenirs de ce sentiment négatif. Peu importe lequel vous choisissiez, choisissez simplement un souvenir qui vous vient à l'esprit en ce moment."

5. Ramenez le client à son souvenir récent.

a. "3,2,1 retour à ce souvenir récent - prenez conscience maintenant de vos pensées, sentiments et croyances... augmentez vos sens, rejouez le souvenir - que ressentez-vous ?"

b. "Lorsque vous communiquerez avec moi, votre voix vous permettra de vous concentrer sur ce dont vous avez besoin.

6. Associez-les à la sensation et concentrez-vous sur elle.

a. "Que ressentez-vous dans cette scène récente ?"

b. "Où le ressentez-vous ? Dans la tête, dans le cœur, dans le ventre ?"

c. "Quelle forme, quelle taille et quelle couleur ? Est-elle ronde, carrée, globuleuse, pointue ?" Donnez au client des exemples pour répondre à vos questions.

7. Expliquer & faire

a. Touchez son bras et maintenez-le tout en comptant à rebours de 3 à 1 - "Amplifiez cette sensation maintenant, mais seulement autant que vous pouvez la supporter. Énoncez le sentiment, sa forme et sa couleur. Cela le fait monter et sortir de votre corps et votre subconscient peut suivre le sentiment jusqu'à la source, jusqu'à la cause première."

b. "Au compte de 3, doublez votre relaxation, revenez en arrière dans le temps, 2, faites confiance à vos premières impressions, doublez votre relaxation et revenez en arrière dans le temps jusqu'à la cause première, jusqu'à la source, et 1, (SNAP). Faites confiance à vos impressions. Soyez là maintenant.

8. Associez-les au souvenir pour découvrir les sentiments et les croyances.

a. "Êtes-vous à l'intérieur ou à l'extérieur ? Le jour ou la nuit ? Seul ou avec quelqu'un ou avec des gens ?"

b. Parfois, je pose les questions avant qu'ils ne répondent pour les associer davantage au souvenir.

9. Posez d'autres questions.

a. "A quel âge avez-vous... ? Que se passe-t-il... ? »

b. "Qu'est-ce que vous ressentez... ? Avez-vous peur, êtes-vous en colère, êtes-vous heureux, êtes-vous frustré ?

c. "Qu'est-ce que vous ressentez d'autre... ? Que se passe-t-il... ?"

d. "Quelle croyance avez-vous créée à la suite de cet événement ?

e. "S'agit-il d'un sentiment nouveau ou d'un sentiment familier pour vous... ?"

Parfois, je pose des questions de ce type et d'autres fois, je leur dis : "Nous allons vous aider à vous rajeunir dans un instant. Mais pour l'instant, nous allons remonter dans le temps, jusqu'à la source, jusqu'à la cause première, jusqu'à la première fois que vous avez ressenti ce sentiment.

10. Sentiment familier

a. "Nous allons remonter encore plus loin dans le temps jusqu'à la cause première, jusqu'à la source de ce sentiment, 3, en remontant dans le temps jusqu'à la cause première, jusqu'à la source, 2, en amplifiant ce sentiment, en remontant dans le temps, et 1, (SNAP). A l'intérieur ou à l'extérieur..."

11. Répétez les étapes précédentes jusqu'à ce qu'il s'agisse d'un nouveau sentiment ou de la première fois qu'ils ont ressenti ce sentiment.

12. Une fois qu'il s'agit d'une nouvelle sensation :

a. "Faites entrer l'adulte dans cette scène pour sauver ou aimer ce jeune..."

SAUVER - "Sortez maintenant ce jeune de la scène et mettez-le en sécurité dans un endroit paisible. Hochez la tête lorsque vous y êtes parvenu". Ou...

AMOUR - "Faites tout ce qu'il faut pour aider ce jeune vous dans cette scène à se sentir beaucoup mieux. Vous pouvez la prendre dans vos bras, la serrer contre vous et la blottir contre vous. Parlez-lui et faites-lui savoir que vous serez toujours là...."

APPRENDRE - Aidez le client à prendre conscience d'une ou plusieurs choses positives qu'il peut apprendre de cette situation.

13. **C.E.R.P.** - Valider le **C.E.R.P.** de vos clients dans chaque souvenir afin que le souvenir devienne émotionnellement neutre ou valorisant.

a. Découvrez ce qu'ils croient (C pour croyance)

b. Découvrir les émotions (E pour émotions)

c. Donnez-leur des ressources (R pour ressource) à télécharger comme un super pouvoir pour gérer la scène différemment (Force, Courage, Amour, Confiance, Confiance). "Remontez le temps jusqu'au moment où cette scène a commencé. Quelles sont les ressources qui vous aideraient à traverser cette scène pour qu'elle devienne neutre ou valorisante ?

d. Tirer des enseignements positifs (P pour positif).

14. Jouez une chanson pour qu'ils se connectent et s'aiment plus jeunes. (Je recommande " You Are So Beautiful "de Joe Cocker.)

15. Faites tout ce qui doit être dit ou fait dans cette scène pour neutraliser les émotions et tirer un ou plusieurs enseignements positifs de cette expérience.

a. Serrez quelqu'un dans vos bras.

b. Parlez pour vous.

c. Demander à un adulte de faire quelque chose.

d. Faites en sorte que le client soit vraiment grand et que l'auteur de l'infraction soit vraiment petit.

e. Renvoyer un parent et lui donner un nouveau parent.

16. Demandez au client de rétrécir son jeune moi et de le placer dans son cœur pour qu'il l'aime et en prenne soin.

17. Avancer dans le temps jusqu'à la scène suivante la plus importante. *J'ai l'habitude d'écrire les souvenirs et de demander au client de les passer en revue pour s'assurer qu'il se sent bien dans chacune des scènes au fur et à mesure que l'on avance jusqu'à maintenant.*

a. S'il se sent mieux, passez en revue chaque scène en la qualifiant de neutre ou d'habilitante.

b. Si l'émotion est encore forte, demandez à l'adulte d'intervenir dans la scène pour la sauver - faites tout ce qu'il faut pour vous sentir mieux.

18. Continuez à avancer dans le temps à travers toutes les scènes discutées jusqu'à ce que vous arriviez à la scène RECENTE où vous avez commencé la régression.

a. Permettez au client d'entrer dans la scène qu'il souhaite pour aider ce moi plus jeune à apprendre, à lâcher prise, à neutraliser ou à se responsabiliser.

19. Rythme futur

a. Avancez dans le temps vers votre futur - Imaginez un mois à partir d'aujourd'hui.

b. Avancez dans le temps dans votre futur - Imaginez 6 mois à partir d'aujourd'hui.

20. Demandez au client d'imaginer les qualités et les ressources de son futur moi. Obtenez la sagesse de votre futur moi et célébrez. "Vous êtes maintenant une équipe qui travaille ensemble.

21. Juste avant de sortir votre client de l'hypnose, demandez-lui de mettre ses mains sur son cœur et dites-lui de se dire bonjour à lui-même, de dire " je t'aime " et de prononcer son nom. Faites-lui répéter cette phrase et énoncez 1, 2 ou 3 affirmations qui renforcent le "nouveau vous" qui est sur le point d'émerger.