

Vorgespräch

- Wie testen wir, ob der Patient wirklich ohne Vorbehalte bereit ist für die Hypnose?
- Wie identifizieren wir stark rationale Menschen, die sehr wahrscheinlich bei der Hypnose/Regression Probleme verursachen werden?
- Wie stelle ich insbesondere bei rationalen Patienten eine optimale Kooperation her, so dass die zu erwartenden Probleme bei der Regression am besten umschifft werden können?

Hypnose

- Wie bleibe ich während der Hypnose sicher, auch wenn ich merke, dass der Klient nicht hundertprozentig dabei ist und zweifelt?
- Wie treffe ich bestmöglich die Entscheidung zwischen Suggestion, Regression und anderen Methoden?
Welche Hinweise kann ich für diese Entscheidung nutzen?
- Was tun, wenn der Patient sich nicht tief genug in der Hypnose befindet?
Wie kann ich nicht nur die Hypnosetiefe sicher bestimmen, sondern diese Informationen nutzen, um hoch effektiv zu vertiefen, damit die Regression schnellstmöglich erreicht werden kann?
- Was tun, wenn der Augenschluss nicht funktioniert?
- Was tun, wenn die Armkatalepsie nicht funktioniert?
- Was tun, wenn die Zahlen nicht verschwinden?

Regression

- Was tun, wenn keine glückliche Situation auftaucht?
- Was tun, wenn die positive Regression gelingt, jedoch nicht die negative?
- Was tun, wenn kein Wort auftaucht?
- Was tun, wenn kein Satz auftaucht?
- Was tun, wenn kein Bild auftaucht?
- Was tun, wenn kein Gefühl auftaucht?
- Was tun, wenn der Patient ausgehend von dem „negativen“ Gefühl in eine neutrale oder gar positive Situationen zurück springt?

Informiertes Kind

- Was tun, wenn das innere Kind den Erwachsenen nicht annimmt?
- Was tun, wenn das innere Kind dem Erwachsenen nicht glaubt bzw. vertraut?
- Was tun, wenn der Erwachsene das innere Kind nicht lieben kann?
- Was tun, wenn das innere Kind die Liebe nicht annehmen kann



Vergebensarbeit

- Was tun, wenn der Patient nicht vergeben möchte?
- Wie verhindern wir dass destruktive Gefühle sich aufstauen?

Marketing

- Pricing: Wie ich meine Honorarhöhe bestimme, um mich am Markt erfolgreich zu positionieren
- Wie baue ich einen überzeugenden Vortrag auf, bei dem ich garantiert Aufträge schreibe?
- Der eine kostenlose Tipp, der dir mehr als alles andere Weiterempfehlungen bringt