



Adam Bytof Moc Ukrytej Hipnozy

Tekst ukazał się w miesięczniku „Czwarty Wymiar”.
Opublikowany na stronach serwisu
www.autohipnoza.pl

Hipnoza jest stara jak świat. Wykorzystywali ją kapłani w starożytnym Egipcie, szamani wprowadzający siebie i swoich współplemieńców w trans, jogini i fakirzy w Indiach. Zawsze kojarzona była ze stanem głębokiego transu, odizolowaniem od bodźców zewnętrznych, niezwykłymi stanami zmienionej świadomości. Obraz ten wzmacniany był przez lata produkcjami filmowymi, w których hipnotyzer był postacią tajemniczą, pełną mocy, budzącą lęk. Takie postrzeganie hipnozy w społeczeństwie jest dość powszechne. Tylko niewielki procent ludzi, ograniczony do wąskiego grona specjalistów wie, że **hipnoza może być stosowana w sposób całkowicie niezauważalny**.

W środowisku psychoterapeutycznym podejście to spopularyzował geniusz hipnozy klinicznej Milton H. Erickson. Chociaż zmarł w 1980 roku do dziś krążą o nim legendy. Według jego zwolenników i uczniów Erickson był w stanie **zahipnotyzować każdego** w sposób zupełnie niezauważalny. Praca tego genialnego psychiatry i hipnoterapeuty był jednym z filarów powstania programowania neurolingwistycznego, które pod koniec lat siedemdziesiątych ubiegłego wieku przeniosło techniki i struktury tzw. naturalnej albo ukrytej hipnozy w świat komunikacji, negocjacji, sprzedaży, reklamy i codziennych kontaktów.

Językowe wzorce hipnotyczne Ericksona przeniesiono w świat biznesu, polityki i zarządzania. Jedna z definicji hipnozy mówi, że hipnoza polega na **przeniesieniu sugestii bezpośrednio do podświadomości z pominięciem świadomego umysłu**. W tej sytuacji świadomy umysł nie jest w stanie się obronić, chociażby poprzez proces racjonalnej oceny proponowanej sugestii. Powiedzenie „wiedza to potęga” chyba w żadnym innym przypadku nie jest tak

[autohipnoza.pl](http://www.autohipnoza.pl)

bardzo uzasadnione. Specjaliści reklamy i sprzedaży używają metod ukrytej hipnozy i manipulacji bez najmniejszych oporów etycznych. W wielu przypadkach tam gdzie w grę wchodzi duże pieniądze etyka schodzi na dalszy plan. Przekonało się o tym wiele osób, które zakupiły towary zupełnie im nie potrzebne, mocno za nie przepłacając pod wpływem przeszkolonych w technikach ukrytej hipnozy sprzedawców.

Z drugiej strony ukryta **hipnoza może służyć wywieraniu wpływu na ludzi w jak najbardziej etycznych i szczytnych celach**. Sam Erickson był przecież lekarzem niosącym ulgę setkom pacjentów, często skazanym przez innych lekarzy. Trafiali do niego chorzy, którym inni nie byli w stanie już pomóc.

Osobiście uważam, że każdy powinien poznać techniki ukrytej hipnozy po to, by **móc bronić się przed nieetyczną manipulacją** obecną w mediach, reklamie, w pracy, w procesie sprzedaży, a nawet w kontaktach towarzyskich (w Polsce, podobnie jak w wielu innych krajach, prowadzone są kursy, które uczą wykorzystywania technik ukrytej hipnozy do uwodzenia).

Z drugiej strony każdy z nas może użyć technik komunikacji, by skuteczniej **wpływać na ludzi dla ich własnego dobra**. Jak często ludzie widząc osobę bliską pogrążoną w smutku, z jak najserdeczniejszymi intencjami mówią do niej „hej... nie martw się...”? Gdyby znali chociażby podstawowe prawa hipnozy wiedzieliby, że w tej sugestii tak naprawdę zawarte jest polecenie „martw się”, ponieważ **podświadomość nie rozumie przeczenia**.

Jest to jedna z **wielu technik ukrytej hipnozy**. Słyszałeś kiedykolwiek z ust sprzedawcy w salonie samochodowym stwierdzenie: „proszę nie myśleć, że ten samochód ludzie kupują po to, by uzyskać prestiż i pokazać swój wyższy status społeczny, ten samochód jest po prostu naprawdę dobry...”, albo podobne? Jeżeli tak to znaczy, że miałeś do czynienia z profesjonalistą w dziedzinie sprzedaży. Skupia twój umysł na tym, że „ten samochód jest naprawdę dobry” i w prawie niezauważalny sposób przekazuje do twojej podświadomości sugestie, że kupując ten samochód, zaprezentujesz się jako osoba należąca do elity finansowej, osoba

o wysokim prestiżu i postawiona wysoko w społecznej hierarchii. Któż nie chciałoby być postrzegany w ten sposób? Tak niezależnych społecznie osób jest niewiele, chociaż oczywiście większość myśli o sobie właśnie w ten sposób. Podejrzewam, że Ty również...

Większość ludzi postrzega siebie jako osoby wolne od wpływu reklamy. Badania amerykańskich psychologów Pratkanisa i Aronsona pokazują, że zdecydowana większość ludzi uważa, że wcale nie kieruje się reklamami przy kupnie reklamowanych produktów, a jednak tak się składa, że kupują właśnie reklamowane produkty. Z czasem zapominają, że produkty te znają z reklamy, a swoje decyzje motywują w zupełnie inny sposób. Racjonalizują je, podobnie jak osoba zahipnotyzowana podczas wykonywania sugestii posthipnotycznej.

Jeśli podczas seansu hipnotycznego w głębokiej hipnozie hipnotyzer zasugeruje, że po wyjściu z transu zahipnotyzowany na dźwięk kłaśnięcia w dłonie wstanie i wejdzie na krzesło, tak właśnie się stanie. Jednak na pytanie zadane mu „Co robisz? Dlaczego wchodzisz na krzesło?” nie odpowie „Bo zasugerował mi to hipnotyzer w transie” tylko zracjonalizuje swoje postępowanie, na oczekaniu wymyślając odpowiedź i jednocześnie głęboko w nią wierząc. Powie coś w rodzaju: „wydawało mi się, że krzesło zaraz pęknie i chciałem sprawdzić jego solidność”. Na tym właśnie polega racjonalizacja sugestii przekazanej do podświadomości z pominięciem umysłu świadomego, czyli przy pomocy hipnozy, ukrytej lub klasycznej.

Jeżeli więc chcesz pomóc komuś, kto pogrążony jest w złym nastroju powiedz raczej „hej... nie myśl, że jestem cudotwórcą i potrafię wyciągnąć Cię z tego parszywego nastroju, jednak skoro już tu jestem, to może pogadajmy o tym, jak by to było gdybyśmy poszli na przykład do kina...”. Nie sprawisz, że w magiczny sposób zmienisz nastrój tej osoby, ale przynajmniej nawiązesz nić porozumienia i przekonasz jej podświadomość, że zmiana nastroju jest możliwa, a to jest już pierwszy krok we właściwą stronę.

Ukryta hipnoza jest sztuką komunikacji, jest źródłem wielkiej mocy –

autohipnoza.pl

możliwością wpływania na umysł innej osoby, a nawet całych grup i społeczeństw. Posługuje się dziesiątkami różnych praw, mechanizmów psychologicznych i technik. Aby je opanować trzeba uczyć się i ćwiczyć długimi latami, jednak nawet poznanie i nauczenie się zaledwie kilku z nich, może okazać się niezwykle bardzo przydatne w codziennym życiu. Być może dzięki nim będziesz w stanie pomóc komuś, kto ma zły nastrój, skutecznie wpłynąć na zmianę poglądów lub decyzję kogoś bliskiego albo obronić się przed negatywnym wpływem sprytnego i nieetycznego sprzedawcy, oszczędzając kilka tysięcy przy kupnie samochodu lub sprzętu elektronicznego.