



## Adam Bytof

### Zgadza się na wszystko (na początku)...

Tekst ukazał się w miesięczniku „Czwarty Wymiar”. Opublikowany na stronach serwisu [www.autohipnoza.pl](http://www.autohipnoza.pl)

Jedną z najbardziej podstawowych umiejętności każdego hipnotyzera i hipnoterapeuty jest umiejętność nawiązania tzw. **raportu**, czyli wyjątkowej „nici porozumienia” pomiędzy nim i klientem. Budowanie raportu **zaczyna się od pierwszego kontaktu**, nawet jeszcze przez telefon. Klient musi nabrać przekonania, że hipnoterapeuta jest właściwą osobą, do której się zgłasza, że potrafi pomóc rozwiązać mu jego problemy.

Poza technikami niewerbalnymi, czyli odpowiednią mową ciała i tonem głosu, budującymi atmosferę zaufania i wiary w możliwości podświadomości klienta, ogromne znaczenie ma **zasada potwierdzania doświadczenia** drugiej strony, z którą się komunikujemy. Zasada ta dotyczy nie tylko relacji terapeuta – klient, ale także innych relacji międzyludzkich.

W klasycznej indukcji hipnotycznej zazwyczaj zaczyna się sesję od potwierdzania doświadczenia klienta po to, by jego umysł zaczął się z nami zgadzać, żeby przyzwyczyił się odpowiadać: „tak, zgadza się”. Istnieje bowiem swoistego rodzaju „bezwładność” podświadomości, która każe jej się zgodzić z kolejnym twierdzeniem, nie koniecznie już dla niej oczywistym. Podczas indukcji może to wyglądać w ten sposób: „siedzisz wygodnie... (jeśli widzimy, że klient siedzi wygodnie), oddychasz swobodnie..., słyszysz różne dźwięki i mój głos... kiedy słuchasz mojego głosu, ogarnia cię stan przyjemnego rozluźnienia... czujesz jak oddychasz... z każdym swoim wydechem rozluźniasz się coraz głębiej”. Pierwsze trzy stwierdzenia były oczywiste, podświadomość w naturalny sposób musiała się z nimi zgodzić, jednak kolejne było już sugestią, z którą przyzwyczajony do potwierdzania nieświadomy umysł również się zgodził.

Kilkakrotne **potwierdzenie słów hipnoterapeuty usypia czujność umysłu klienta** i pozwala wejść sugestii do podświadomości.

To samo prawo możemy zastosować także **w rozmowie z własną podświadomością**. Każdy z nas prowadzi w głowie rodzaj monologu lub dialogu z samym sobą. Odpowiednio do siebie mówiąc, możemy osiągnąć lepsze rezultaty ćwicząc np. relaks lub medytację. Mów do siebie w myślach to, co czujesz, co robisz, co słyszysz, widzisz itd. Na przykład: leżę wygodnie; moje ciało się rozluźnia; czuję spokój; jest mi dobrze; oddycham spokojnie itd. Nazywaj to, co **autentycznie** odczuwasz. Jeżeli odczuwasz chłód to powiedz: „czuję chłód” nie staraj się odczuwać czegoś tylko dlatego, że przeczytałeś gdzieś, że relaksowi sprzyjają jakieś odczucia np. ciężar lub ciepło. One sprzyjają **tylko tym, którzy je rzeczywiście odczuwają**. Mów słowa, z którymi podświadomość w sposób oczywisty się zgadza.

Jeżeli odczuwając chłód, powiesz: „czuję zimno”, podświadomość odpowie „tak”. Jeżeli zamiast tego powiesz: „czuję ciepło”, podświadomość odpowie „nie”. Pomiedzy stwierdzeniami mówiącymi o tym, co czujesz, co jakiś czas powiedz do siebie sugestię relaksacyjną. Najlepiej żeby była ona powiązana w jednym zdaniu ze stwierdzeniem jakiegoś odczucia. Na przykład: „czuję ciężar, kiedy czuję ciężar, moje ciało zagłębia się coraz bardziej w stan rozluźnienia i rozgrzewa się”, „oddycham spokojnie, z każdym wydechem rozluźnienie i przyjemność rozlewają się po całym moim ciele”, „słyszę różne hałasy, powodują one, że moje skupienie i relaks stają się coraz głębsze” itp.

Opisany mechanizm działania naszego umysłu może być także stosowany w innych, niż hipnoza kliniczna, kontekstach. Wielokrotnie przeze mnie wspomniany geniusz hipnozy terapeutycznej – Milton H. Erickson opisywał historię, która przydarzyła się jego trzyletniemu synkowi, Robertowi.

*Malec spadł ze schodów, rozciął wargę i wbił sobie górny ząb w dziąsło. Mocno krwawił i przestraszony krzyczał z bólu. Wraz z matką pośpieszyliśmy z pomocą. Jedno spojrzenie na dziecko, leżące z buzią zalaną krwią wystarczyło, by*

*natychmiast podjąć odpowiednie działanie.*

*Nie próbowaliśmy go podnieść. Zamiast tego, gdy przestał na chwilę krzyczeć dla nabrania oddechu, powiedziałem ze współczuciem i zrozumieniem: „To strasznie boli, Robert. To boli okropnie”.*

*Mój syn w jednej chwili pojął, że wiem, o czym mówię. Zgadzał się ze mną i wiedział, że ja zgadzam się z nim. Mógł słuchać mnie uważnie ponieważ pokazałem, że doskonale rozumiem jego sytuację.*

*Następnie powiedziałem do Roberta: „I będzie jeszcze bolało”. W ten sposób nazwałem jego lęk, potwierdziłem jego osąd sytuacji, zademonstrowałem mądre spojrzenie na całą sprawę, przyjąłem jego perspektywę: w tym momencie nie widział nic więcej prócz bólu i strachu.*

*Kiedy po raz kolejny zaczerpnął powietrza powiedziałem: „Chciałbyś aby przestało”. Znowu zgadzaliśmy się ze sobą. Jego pragnienie zostało potwierdzone i w ten sposób niejako dowartościowane. A było to właśnie jego pragnienie, pochodzące całkowicie od niego i wyrażające jego najpilniejszą potrzebę. W tak zdefiniowanej sytuacji mogłem przedstawić swoją sugestię, mając pewność, że zostanie przyjęta: „Może za chwilę przestanie boleć, za jakąś minutę, czy dwie”. Była ona w pełni zgodna z jego potrzebami i pragnieniami, a dzięki słówku „może” nie zaprzeczala jego rozumieniu sytuacji. Mógł więc zaakceptować tę myśl i dostrzec, do czego prowadzi.*

*Kiedy to zrobił, dokonał się w nim zwrot, ważny dla niego jako cierpiącego człowieka, a także dla psychologicznego znaczenia całego wydarzenia. Zwrot który posłużył zarazem jako podstawowy środek zmiany sytuacji. (Jay Haley – „Niezwykła terapia” GWP Gdańsk 1995)*

Potwierdzanie doświadczenia drugiej osoby ma szczególne znaczenie **w sytuacjach konfliktowych**. Na profesjonalnych kursach komunikacji dla pracowników działów obsługi klienta w dobrych firmach, pracownicy dowiadują

się, że **nigdy nie powinni zaprzeczać doświadczeniu i emocjom klienta** zgłaszającego reklamację. Wyobraź sobie sytuację w której klientka przychodzi do sklepu obuwniczego z odklejonym obcasem w bucie, który dwa dni temu kupiła w tym sklepie. Kupiła sobie nowe buty, poszła w nich np. na przyjęcie i w trakcie tego przyjęcia odkleił się jej obcas. **Ma prawo być zdenerwowana i ma prawo żądać od sklepu właściwego załatwienia** reklamacji. Przychodzi więc do sklepu wzburzona, rzuca te buty na ladę i krzyczy: „Co wy tu sprzedajecie? To same buble! Poproszę o zwrot pieniędzy!”. Kiedy sprzedawca w sklepie powie: „Co Pani tak krzyczy? Proszę się nie denerwować. A tak w ogóle to ma Pani paragon na te buty?”, to jeszcze bardziej ją rozzłości. Błąd w sztuce komunikacji poprowadzi tą sytuację w niewłaściwym kierunku.

Co innego mogło by się zdarzyć, gdyby jego reakcją było: „Co się stało? Widzę, że jest Pani bardzo zdenerwowana. Obcas się odkleił? No tak! Każdy by się wkurzył na Pani miejscu”. Potwierdzając doświadczenie zdenerwowania klienta i jego prawo do tej reakcji, powodujemy, że **stan wzburzenia ulatuje** z jego umysłu jak powietrze z przebitego igłą balona. **Klient wie**, że znalazł zrozumienie i **nie musi już dłużej walczyć** o swoje prawa.

Podobny mechanizm możemy stosować w innych kontekstach: w domu, w rozmowie z bliskimi, rodzicami i dziećmi, w pracy podczas rozmowy z przełożonym lub podwładnym itd.

Dobrzy komunikatorzy, negocjatorzy, menadżerowie i sprzedawcy stosują **prawo potwierdzania doświadczenia** drugiej strony spontanicznie i naturalnie. Rzadko jednak zdają sobie sprawę, że stosują jedno z praw naturalnej, ukrytej hipnozy.