Når bruker vi ulike typer suggesjoner

Kliniske vurderinger ved valg og tilpasning av hypnotiske suggesjoner

Valg av suggesjon I

- Valg av suggesjonstype bør bygge på klientens mål, behov, språk, respons, personlighet – ikke på én fast oppskrift.
- Direkte, indirekte, permissive, metaforiske og forestillingsbaserte suggesjoner er verktøy med ulike styrker og begrensninger.
- Forskningen gir ikke grunnlag for at én språklig stil alltid er mer effektiv enn en annen.
- En formulering som fungerer godt tidlig i behandlingen, kan være mindre egnet senere – og omvendt.

Valg av suggesjon II

- Pretalk, løpende observasjon og klientens tilbakemeldinger gir det viktigste grunnlaget for tilpasning.
- Det er viktig å huske på å ikke være for rigid i valg av suggesjoner, og valg kan også variere gjennom terapiforløpet
- Vær fleksibel: prøv, vurder responsen og juster.

Faktorer som kan inngå i vurderingen

- Personlighet og kommunikasjonspreferanser
- Klientens mål, problemstilling og funksjonsnivå
- Motivasjon, forventninger og eventuell ambivalens
- Hvordan de best responderer på kommunikasjon
- Hvor i terapiforløpet vi befinner oss
- Kanskje kan til og med dagsform være en faktor å ta i betraktning
- Motivasjon for å oppnå endring
- Hvilken historie som ligger bak
- Personlig historie, kultur, verdier og livssyn.
- Den terapeutiske alliansen (mer om dette senere)

Klientens kommunikasjon og behov for struktur

- **Autoritetsfokusert klient**: Noen mennesker er mer mottakelige for direkte og autoritære suggesjoner. Disse klientene kan foretrekke klare og presise instruksjoner som gir dem trygghet og retning.
- **Selvstendig / sterk personlighet**: Andre klienter kan være mer mottakelige for antydende suggesjoner, der de føler at de har mer kontroll over prosessen. De kan respondere bedre på suggesjoner som gir dem frihet til å utforske deres egne opplevelser, som: "Hvis du ønsker det, kan du føle deg mer …."

Problemstilling eller mål

- **Spesifikke atferdsendringer**: Når målet er klart definert, som for eksempel røykeslutt eller vekttap, kan **direkte suggesjoner** være effektive, fordi de gir klare instruksjoner til det ubevisste.
- **Emosjonelle eller psykologiske problemer**: Ved mer komplekse eller emosjonelle utfordringer, som angst eller selvfølelsesproblemer, kan en **indirekte eller tillatende tilnærming** være bedre, ettersom klienten trenger tid til å bearbeide sine følelser og få en følelse av eierskap til prosessen. Språket gir da klienten valgmuligheter og rom for egne opplevelser.
- Metaforer og analogier kan også være meget effektive i slike tilfeller (disse kan imidlertid brukes for alle klienter – det kommer vi tilbake til)

Klientens tidligere erfaringer med hypnose

- **Erfaring med hypnose**: Hvis klienten er vant til hypnose, kan man bruke mer avanserte og komplekse teknikker.
- **Uerfaren med hypnose**: For klienter som er nye til hypnose, kan det være nyttig å begynne med enklere suggesjoner for å bygge tillit og trygghet i prosessen. Da kan da også være nyttig å bruke lenger tid på induksjon/ fordypning

Mottakelighet for hypnose

- **Høy mottakelighet**: Klienter som lett går inn i hypnose, kan være åpne for både direkte og antydende suggesjoner.
- **Lavere mottakelighet**: For klienter som har vanskelig for å slappe av eller oppnå et godt hypnotisk nivå, eller er kritiske til hypnose, kan antydende suggesjoner være bedre, da disse gir dem rom til å finne sin egen vei frem til måloppnåelse.

Personlig historie og bakgrunn

- **Livserfaringer og traumer.** Suggesjoner må være trygge. Unngå å trigge negative minner
- **Verdier og tro**: Språket bør harmonere med klientens kultur og personlige verdier (og evt. religion)
- **Ressurser og interesser.** Bruk bilder, metaforer og språk som føles meningsfulle og relevante for klienten

Rapport og tillit mellom terapeut og klient

- En viktig faktor for suksessen til enhver form for suggesjon/terapi er hvor god tillit og rapport du har med klienten. Når klienten føler seg trygg og komfortable med sin terapeut, vil de være mer mottakelige for suggesjoner, enten de er direkte eller antydende.