Pretalk – den innledende samtalen

Den innledende samtalen I

- Et godt behandlingsforløp påvirkes av flere faktorer: faglig kompetanse, trygghet, forventninger, samarbeid og praktiske rammer.
- Klientens førsteinntrykk formes allerede før samtalen begynner – gjennom informasjon, kommunikasjon og møte med terapeuten.
- Ved første oppmøte bør terapeuten skape ro, oversikt og forutsigbarhet.
- De samme grunnprinsippene gjelder ved behandling på kontor og på nett, men nettbaserte timer krever egne rutiner for personvern, teknikk og sikkerhet.

Den innledende samtalen II

- Pretalk er samtalen som forbereder klienten på behandlingen og danner grunnlaget for et trygt samarbeid.
- Forklar hva som skal skje, hva klienten kan forvente, og at deltakelse er frivillig.
- Innhent nødvendige opplysninger på en rolig og respektfull måte.
- Hvis inntaksskjema oppleves uklart eller krevende, hjelp klienten gjennom spørsmålene – uten å skape prestasjonspress.
- Kontroller at klienten har forstått informasjonen og har anledning til å stille spørsmål.

Pretalk – trygghet og terapeutisk allianse

- Den terapeutiske alliansen handler om tillit, samarbeid og en felles forståelse av mål og arbeidsmåte.
- Terapeutens første oppgave er å bidra til at klienten opplever seg sett, hørt og ivaretatt.
- Tilpass tempo, stemmebruk og språk naturlig til klienten. Unngå mekanisk eller påfallende speiling.
- Spør hvordan klienten opplever situasjonen, og avklar eventuell uro knyttet til hypnose. Dersom nervøs/anspent – bruk EFT for å få pasienten til å slappe av.
- Ved sterk aktivering: stabiliser først. Bruk en enkel reguleringsøvelse innenfor egen kompetanse (f.eks. EFT), og vurder om behandlingen bør utsettes eller tilpasses.

Pretalk – innhent informasjon I

- Avklar først om problemstillingen ligger innenfor terapeutens utdanning, erfaring og faglige mandat.
- Kartlegg hovedårsaken til at klienten søker hjelp, symptomene og hvordan de påvirker hverdagen.
- Spør om relevante medisinske eller psykiske helseforhold, evt. pågående behandling og bruk av legemidler når dette kan ha betydning. Gi INGEN anbefaling i forhold til bruk av legemidler. Det er ikke innenfor vårt kompetanseområde.

Pretalk – innhent informasjon II

- Det er imidlertid også viktig å innhente utfyllende informasjon som kan belyse underliggende årsaker.
- Vurder faresignaler og behov for utredning eller henvisning til lege, psykolog eller annet kvalifisert helsepersonell.
- Avklar om klienten selv ønsker behandlingen, eller først og fremst kommer på initiativ fra andre.

Pretalk – innhent informasjon III

- Avklar hva klienten ønsker å oppnå – konkret, realistisk og observerbart.
- Et godt mål beskriver ønsket funksjon eller endring, ikke bare fravær av et problem.
- Utforsk motivasjon, ambivalens og hva som kan gjøre endringen krevende.
- Manglende endring betyr ikke nødvendigvis manglende vilje. Vaner, følelser, læring, miljø og biologiske forhold kan trekke i ulike retninger.
- Formuler målet sammen med klienten og avtal hvordan fremgang skal vurderes.

Pretalk – innhent informasjon IV

- Vurder om det finnes motstand mot endring
- Uten bevisst/ubevisst motstand, ville de sannsynligvis klart å oppnå denne endringen på egenhånd.
- Motstanden er som oftest ubevisst (husk forholdet mellom bevisst/ubevisst sinn – 5/95).
- De ønsker, trenger hjelp til å oppnå endring – men de får det ikke til på egenhånd

Pretalk – innhent informasjon V

- Beskriv utgangspunktet: Hvordan er situasjonen i dag, og hva er belastende?
- Beskriv ønsket situasjon – Hva vil klienten kunne gjøre, føle eller håndtere annerledes?
- Spør: «Hva vil være det første tegnet på at behandlingen hjelper?»
- Gjør målet konkret nok til å kunne brukes når behandlingen planlegges og evalueres
- Jo tydeligere de kan beskrive dette (evt. med vår hjelp) jo enklere er det å vite hvor vi skal, og dermed legge opp et riktig terapiforløp.
- Sørg for at målet tilhører klienten – ikke terapeuten eller pårørende.

Pretalk – innhent informasjon IV

- Historien og utviklingen av problemet kan gi oss verdifull informasjon.
- Noen ganger finner vi årsaken ved å finne ut når problemet oppsto. Det kan være noe som har skjedd i livet på den tiden (vanligvis i forkant av tiden pasienten oppgir). Og det er meget mulig at pasienten ikke har koblet denne/de hendelsen(e) med sitt problem.
- Har de hatt annen behandling? I tilfelle de har, hvilken? Hjalp det? Var det noe som hadde effekt? Det å kopiere noe vi vet har virket er positivt.

Pretalk – innhent informasjon V

- Noen ganger vil en pasient kunne fortelle oss noe slikt som: «Jeg har vært hos en annen EFT-terapeut tidligere, og det virket ikke».
- Da må vi fortelle dem at årsaken kan være måten EFT ble brukt på. Eller at man ikke fant frem til kjernen av problemet. Og vi kan for eksempel legge til: «Det blir som å ha vært hos en psykolog uten å få den hjelpen du ønsket – og dermed anta at det har ikke noe for seg å gå til psykolog. Det er imidlertid meget mulig en annen psykolog har en annen løsning.»
- På den måten kan vi eliminere en negativ tro-faktor – noe vi vet er meget viktig.

Pretalk – innhent informasjon VI

- Kartlegg når problemet begynte, hvordan det har utviklet seg, og hva som evt. forverrer eller lindrer det.
- Se etter mulige utløsende og/eller vedlikeholdende faktorer. Men unngå å konkludere for tidlig om en bestemt årsak

Pretalk – innhent informasjon VII

- Spør om tidligere behandlinger. Hva ble forsøkt, hvor lenge , og hvilken virkning eller bivirkning opplevde klienten?
- Bygg videre på strategier som har vært nyttige og trygge
- Respekter at klientens minner og forklaringer kan være ufullstendige; hypnose skal ikke brukes som bevis på at en antatt hendelse faktisk har skjedd

Pretalk – innhent informasjon VIII

- Tidligere manglende effekt betyr ikke automatisk at metoden var uvirksom – men den skal heller ikke bortforklares.
- Utforsk hva som faktisk ble gjort, om metoden passet problemstillingen, og hvordan klienten opplevde behandlingen.
- Anerkjenn skuffelse og skepsis. Ikke kritiser tidligere behandlinger uten et faglig grunnlag
- Gi nøktern informasjon om hva denne behandlingen kan og ikke kan forventes å bidra med
- Realistiske håp er mer faglig forsvarlig enn løfter om et bestemt resultat

Pretalk – innhent informasjon IX

- Spør om frykt, traumer, allergier, smerter og andre erfaringer som kan gjøre bestemte situasjoner ubehagelige
- Unngå standardiserte forestillinger som kan virke aktiverende – f.eks. vann, høyder, lukkede rom, eller medisinske miljøer
- Kartlegg arbeid, interesser, verdier og mestringserfaringer
- Bruk klintens egne trygge erfaringer som grunnlag for språk, metaforer og mentale forestillinger
- Dersom du bruker sammenligninger – spør om det passer – ikke anta at det som passer for en, passer for andre.

Pretalk – innhent informasjon X

- Det er nyttig å vite om klienten har noen fobier, eller negative opplevelser, som ikke nødvendigvis er knyttet til det de er kommet for å få hjelpe til. Dette for å unngå at vi setter i gang en hypno-sesjon som kan gjøre det vanskelig/umulig for dem å slappe av (f.eks. snakke om en nydelig hage, dersom de har pollen-allergi, eller snakke om rytmiske bølger, dersom de har en negativ opplevelse med vann)
- Videre er det nyttig å vite hva de jobber med, interesser/hobbyer. Hva de er gode på. Dette kan hjelpe oss å skreddersy terapien (f.eks. ved bruk av metaforer, eksempler, analogier, reframing).

Pretalk – Fordelsstrategi I

- Kartlegg hvilke fordeler klienten forventer av den ønskede endringen
- Fordelene kan være fysiske, følelsesmessige, sosiale eller praktiske
- Knytt målet til det som er viktig i klientens liv; verdier, relasjoner, helse, frihet, mestring
- Bruk fordelene senere som personlige og meningsfulle temaer i behandlingen – de skal formidles inn til klientens ubevisste sinn
- Når klientens us er klar over disse fordelene, er det mye enklere å få denne delen av sinnet til å bidra i ønsket retning – og det er viktig
- Roy Hunter omtaler denne tilnærmingen som: «The benefits approach»

Pretalk – Fordelsstrategi II

- Motivasjon styrkes når klienten opplever endringen som personlig viktig, mulig og verdt innsatsen.
- Positive forventninger kan støtte engasjement, men bør være realistiske og bygge på korrekt informasjon.
- Utforsk både fordelene ved endring og kostnadene eller bekymringene som kan skape ambivalens.
- Målet er samarbeid – ikke å presse klienten til å si det terapeuten ønsker å høre.

Pretalk – Fordelsstrategi III

- “What’s in it for me?”
- Vi må identifisere hvilke fordeler det er for klienten å oppnå ønskede endringer.
- Men det er viktig at det er klienten som i størst mulig grad forteller terapeuten om disse fordelene, istedenfor at de blir “dyttet” på vedkommende.
- Dersom vi imidlertid ser åpenbare fordeler, som klienten har oversett, kan vi hjelpe ved å stille spørsmål
- Under hypno-sesjonen(e) må disse fordelene kommuniseres tilbake til klientens us.

Pretalk – Fordelsstrategi IV

- Vær oppmerksom på språket i denne fasen av pre-talken.
- En overvektig vil kanskje si:
  "Jeg er så lei av å dra på alle disse kiloene."
- Her kan vi omformulere til f.eks.:
  "Jeg ønsker lettere bevegelse, mer overskudd og bedre helse."
- Altså – vi ønsker å ha fokus på å formidle et positivt utbytte til klientens us, på løsning – istedenfor på å unngå problemet.
- Vi kan imidlertid også inkluderer potensielle helse-utfordringer ved nåværende situasjon

Pretalk – Fordelsstrategi V

- Mentale forestillinger kan involvere syn, lyd, kroppslige fornemmelser, følelser og mening.
- Forestillingsevne varierer. Noen ser tydelige bilder; andre tenker mer i ord, følelser eller kroppslige signaler. Dette kaller vi for representasjonssystemer (tas opp senere)
- Ingen bestemt forestillingsmåte er nødvendig for å kunne ha nytte av hypnose.
- Men vi treffer bedre med suggesjonene når vi bruker ord innenfor klientens primære representasjonssystem(er)

Pretalk – Fordelsstrategi VI

- Få klienten til å identifisere de viktigste fordelene ved å oppnå endring. Disse vil ha større påvirkning i klientens us.
- Du kan gjerne merke disse med en stjerne i din journal
- Bruk klientens egne ord og uttrykk
- Forestilling/fantasi er us primære språk. (Einstein: "Hvis virkelighet og fantasi er i konflikt, vil fantasien vinne.")
- Følelser er den sterkeste drivkraften til us
- Noen som har forsøkt VR-teknologien?

Pretalk – Fordelsstrategi VII

- I hypnose kan klienten inviteres til å forestille seg hvordan ønsket endring merkes i hverdagen.
- Gjør opplevelsen konkret: Hva legger klienten merke til, hva gjør de annerledes, og hvordan kjennes det?
- Kombiner ord med relevant innlevelse, uten å kreve sterke følelser eller perfekte indre bilder.
- Bruk formuleringer (suggesjoner) som åpner for respons: «Du kan legge merke til …» eller «Kanskje du begynner å erfare …»
- Ord/tanker som ledsages av følelser/innlevelse virker ofte bedre enn uten slik innlevelse
- Forankre forestillingen i realistiske handlinger klienten kan gjennomføre etter/mellom timen(e).

Pretalk – Fordelsstrategi VIII

- Positive innlevelser gir bedre resultater under en hypno-sesjon. Altså at man kan forestille seg, og leve seg inn i en tenkt, ønsket situasjon. Dette virker bedre enn å bruke ord som ikke får frem noen form for følelser.
- Ord/tanker bør derfor ledsages av følelser/innlevelse
- Gjennom hypno-sesjonen guider vi derfor klienten gjennom de ulike fordelene, og ber dem se, høre, føle verdien av hver av dem.
- Be samtidig klienten om å sette pris disse endringene som nå finner sted.

Pretalk – Fordelsstrategi IX

- Mennesker kan endre automatiserte reaksjoner og vaner gjennom læring, øvelse og nye erfaringer.
- Hypnose kan brukes til å rette oppmerksomheten mot relevante forestillinger, reaksjoner og handlingsmuligheter.
- Motivasjon øker ofte når målet oppleves meningsfullt og fremgangen blir synlig.
- Endring skjer vanligvis gradvis og påvirkes av problemets art, varighet, helse, miljø, grad av motivasjon og oppfølging.

Pretalk – Fordelsstrategi X

- Vårt us er i stand til å oppnå endringer som kan virke uoverkommelige. Når vi/klienten skaper gode følelser for slike endringer i pasientens us, da er det så mye mer sannsynlig at målet nås. Selv om de tidligere har forsøkt mye for å oppnå slike endringer.

Motstand mot endring I

- Husk at vårt us ikke styres av fornuft
- Løsninger som kan virke fornuftige, til og med opplagte, kan likevel avvises av vårt us
- Når vi ikke klarer å oppnå ønskede endringer på egenhånd, er det fordi det finnes motstand vanligvis i det us
- En slik motstand vil ofte være etablert for å fungere som en beskyttelse
- Denne motstanden må adresseres, på en eller annen måte. Dette kommer vi tilbake til

Motstand mot endring II

- «Motstand» kan forstås som ambivalens, usikkerhet eller en beskyttende reaksjon – ikke som trass.
- En reaksjon kan ha vært nyttig tidligere, selv om den nå skaper problemer.
- Utforsk hva klienten frykter å miste, hva endringen kan koste, og hva som oppleves utrygt.

Motstand mot endring III

- Møt ambivalens med nysgjerrighet og respekt; argumentasjon kan forsterke motstand.
- Tilpass mål, tempo og metode. Ved manglende fremgang: revurder forståelsen, tiltaket og behovet for annen hjelp.

Nyttig å forklare klienten I

- Mange plager/problemer påvirkes av lærte reaksjoner, forventninger og automatiserte mønstre – men ikke alle problemer er utelukkende tillærte.
- Biologiske, psykologiske og sosiale faktorer virker ofte sammen.
- Ved en fobi kan kroppen reagere raskt på et signal som er blitt forbundet med fare.
- Nye, trygge erfaringer kan bidra til at reaksjonen gradvis endres.

Nyttig å forklare klienten II

- Forklar modellen som en mulig forståelsesramme, ikke som en sikker forklaring på klientens individuelle problem.
- Hvis noen «lærer» å ha et problem, kan de også lære å ha en løsning
- Dersom de har en fobi, har de lært å ha en spesifikk reaksjon på f.eks. en edderkopp. Årsaken til slik læring kan variere. Ofte er det snakk om å kopiere f.eks. en omsorgsperson.
- Men har de lært det – da kan de også lære å være trygg, lære å ha tillit til …

Nyttig å forklare klienten III

- Mange plager/problemer påvirkes av lærte reaksjoner, forventninger og automatiserte mønstre – men ikke alle problemer er utelukkende tillærte.
- Biologiske, psykologiske og sosiale faktorer virker ofte sammen.
- Ved f.eks. en fobi kan kroppen reagere raskt på et signal som er blitt forbundet med fare.
- Nye, trygge erfaringer kan bidra til at reaksjonen gradvis endres.
- Har vi lært at noe er utrygt – da kan vi også lære å være trygg, lære å ha tillit til …

Nyttig å forklare klienten IV

- Klienten har ofte ressurser, ferdigheter og terapeutens oppgave er å hjelpe klienten med å oppdage, utvikle og anvende disse ressursene.
- Et mønster som er lært, kan ofte endres gjennom ny læring og øvelse.
- Samtidig må fysiske sykdommer, nevrologiske tilstander og alvorlige psykiske lidelser vurderes og behandles på riktig faglig nivå. (dette er utenfor vårt kompetanseområde)
- Husk at hypnoterapi kan være et supplement, men skal ikke erstatte nødvendig medisinsk eller psykologisk behandling.

Nyttig å forklare klienten V

- Forklar modellen som en mulig forståelsesramme, ikke som en sikker forklaring på klientens individuelle problem.
- Hvis noen «lærer» å ha et problem, kan de også lære å ha en løsning
- Dersom de har en fobi, har de lært å ha en spesifikk reaksjon på f.eks. en edderkopp. Årsaken til slik læring kan variere. Ofte er det snakk om å ha kopiert f.eks. en omsorgs-person.

Viktig huske på I

- Terapeutisk allianse: trygghet, respekt og samarbeid.
- Motivasjon: klientens egne mål, verdier og grunner til endring.
- Forventninger: realistisk håp og korrekt informasjon.
- Samtykke: frivillighet, forståelse og mulighet til å stoppe
- Faglig forsvarlighet: arbeid innenfor kompetanse og henvis ved behov.
- Språk: hovedsakelig konstruktive, konkrete og forståelige formuleringer.

Viktig å huske på II

- Språket
- Bruk pasientens språk (ord/uttrykk/vendinger)
- Ord representerer erfaringer. Så selv om vi bruker et felles språk, vil våre personlige erfaringer kunne være ulike.
- Ord kan ha ulik betydning for ulike mennesker fordi de er knyttet til personlige erfaringer og følelser
- Ikke anta at du forstår et uttrykk – spør: «Hva betyr det for deg?»
- Presist språk reduserer misforståelser og gjør behandlingen mer individuelt tilpasset.

Viktig å huske på III

- Dersom du bruker pasientens informasjon, men bruker ditt eget språk, med dine egne ord for samme mening, og så kommuniserer dette tilbake til pasienten i terapien, kan dette oppfattes annerledes enn det pasienten opprinnelig la i sin erfaring. Du kan da risikere å ha en lavere treffprosent med terapien som anvendes.

Viktig å huske på IV

- Få klienten til å beskrive erfaringen(e)/ opplevelsen(e) de har hatt så godt de kan. Igjen så husk at ord representerer erfaringer, og kan dermed ha ulike betydning for klient og terapeut.
- Ved hjelp av en bedre beskrivelse kan terapeuten få en bedre forståelse av klientens opplevelse
- Er du i tvil, så still ytterligere spørsmål, til du har forstått så godt det lar seg gjøre
- Legg merke til om klienten bruker spesielle ord/uttrykk (som for deg kan virke ulogisk/rar). Husk at for klienten er slike formuleringer helt ok – de gir mening. Bruk derfor samme språk.

Viktig å huske på V

- Be klienten beskrive opplevelsen så konkret som mulig: situasjon, tanker, følelser, kroppslige reaksjoner og handlinger.
- Still åpne og ikke-ledende spørsmål.
- Unngå spørsmål som antyder at en bestemt hendelse eller årsak må finnes.

Viktig å huske på VI

- Gjør det enkelt
- Jo mer komplekse dine suggesjoner oppfattes, jo mer må klienten stole på sitt bevisste sinn (analysere) for å forstå hva som menes
- Og jo mindre vil klientens us slippe til – og som vi vet – det er der endringene må finne sted.

Ulike typer suggesjoner

1. Direkte
2. Indirekte
3. Autoritære
4. Foreslående/antydende
5. Metaforer
6. Analogier
7. Posthypnotiske (skal aktiveres i ettertid)
8. Forestillende – bruk modaliteter: visuell (se) / auditiv (høre) / kinestetisk (føle)
9. Affect bridge (forbindelse til fortid via følelser)
10. Syllogismer – 2 fakta gir en ny konklusjon
11. Embedded
    - m.m.