

JAN BECKER



Zrobisz co zechcę

Techniki hipnotycznego oddziaływania



STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII

jeszcze lepsze jutro

**Zrobisz
co zechcę**

O tej książce

Niezależnie od tego, czy czujemy się dobrze czy źle, czy jesteśmy zestresowani czy odprężeni, możemy wpływać na siebie samych. Działają przy tym te same mechanizmy, które stosują specjaliści od reklam i psychologowie, kiedy chcą celowo wpłynąć na innych ludzi. Albo hipnotyzerzy, którzy są nawet w stanie przekraczać granice naszej woli. Jan Becker pokazuje, jak rozpoznać ukryte techniki hipnozy na co dzień i jak sami możemy je stosować. Za pomocą metod hipnozy możemy prościej przekazać nasze przekonania, łatwiej realizować pomysły i pragnienia, wydawać się sympatyczniejszymi, a nawet odczuwać większą ochotę na seks. Równocześnie staniemy się świadomi wpływów, jakie wywierają na nas inni, i będziemy mogli lepiej chronić się przed manipulacjami.

„Jan Becker przypomina nam o magii życia – to cudowne”.

– Eckart von Hirschhausen

Jan Becker jest wykształconym hipnotyzerem i pracuje jako trener osobistości i instytucji ze świata gospodarki, sportu i polityki. W telewizji i na scenie ten „delikatny neurochirurg” wywiera wrażenie na publiczności od ponad 10 lat. Więcej informacji na stronie www.jan-becker.com.

Christiane Stella Bongertz jest autorką i naukowcem w zakresie wiedzy o komunikacji i z tego względu intensywnie zajmuje się konstrukcją rzeczywistości. Jej strona internetowa – www.stellamat.de.

JAN BECKER
ORAZ CHRISTIANE
STELLA BONGERTZ

Zrobisz co zechcę

Techniki hipnotycznego oddziaływania



STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
jeszcze lepsze jutro

REDAKCJA: Natalia Paszko
SKŁAD: Iga Maliszewska
PROJEKT OKŁADKI: Piotr Pisiak
TŁUMACZENIE: Kamila Petrikowska
KOREKTA: Urszula Kielczewska

Wydanie I
BIAŁYSTOK 2016
ISBN 978-83-7377-756-9

Tytuł oryginału: "Du wirst tun, was ich will. Hypnose-Techniken für den Alltag"
Copyright © 2012 by Piper Verlag GmbH, München

© Copyright for the Polish edition by Studio Astropsychologii, Białystok 2015
All rights reserved, including the right of reproduction in whole or in part in any form.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Żadna część tej publikacji nie może być powielana
ani rozpowszechniana za pomocą urządzeń elektronicznych, mechanicznych,
kopiujących, nagrywających i innych bez pisemnej zgody posiadaczy praw autorskich.



Bądź na bieżąco i śledź nasze wydawnictwo na Facebooku.
www.facebook.com/Wydawnictwo.Studio.Astropsychologii



STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
jeszcze lepsze jutro

15-762 Białystok
ul. Antoniuk Fabr. 55/24
85 662 92 67 – redakcja
85 654 78 06 – sekretariat
85 653 13 03 – dział handlowy – hurt
85 654 78 35 – www.talizman.pl – detal
strona wydawnictwa: www.studioastro.pl
sklep firmowy: Białystok, ul. Antoniuk Fabr. 55/20

Więcej informacji znajdziesz na portalu www.psychotronika.pl

PRINTED IN POLAND

*Dla mojej rodziny.
Pozwoliliście mi rozkwitnąć!*

Spis treści

Wstęp

Czy przypominasz sobie?	13
-------------------------------	----

Rozdział 1

Tajna hipnoza: Codzienne uwodzenie

– kiedy nie wiesz, co robisz	15
Tajna hipnoza	21
Codzienny trans	22
Nasz obraz świata nie jest światem	24

Rozdział 2

Magia pierwszych wrażeń: Jak nasza intuicja wodzi nas za nos i dlaczego „zamówienia kierowane do wszechświata” nie mają nic wspólnego z wszechświatem	27
Nieodparty pociąg do powtórzeń	29
Intuicja kontra rozum	33
Slogan reklamowy dla własnego życia	34
Jak wysłać swoją intuicję na obóz treningowy	36
Pierwsze wrażenie się liczy, ale w inny sposób, niż myślisz ...	38

Rozdział 3

Magia mowy: Jak właściwymi słowami zdziałać cuda i jak twoje imię może stać się magnesem

przyciągającym szczęście	43
Magiczne lekarstwo słowne o natychmiastowym działaniu	44
Nomen omen: Sugestia naszych imion	48
Samospełniająca się przepowiednia	50

Rozdział 4

Sugestywna siła wszystkich rzeczy i dlaczego codziennie jesteśmy hipnotyzowani przez nasze mieszkania	55
Można zrzucić z siebie różnice społeczne i przywdziać szacunek	56
Spontaniczne uzdrowienie w poczekalni.....	57
Uniform hipnotyzera powstaje (także) z tkaniny słów	59
Jak hipnotyzują nas nasze mieszkania – i jak możemy zadbać o to, by wysyłały właściwe informacje	61
Barwy wchodzą pod skórę.....	66
Oczy jedzą z nami: Czujemy smak naszych oczekiwań	67
Kiedy zmieniamy otoczenie, zmieniamy siebie	69

Rozdział 5

Magnetyczne prawo dawania i dlaczego sprzedajemy więcej na pchlim targu, kiedy klienci mają ciepłe ręce.....	73
Co producenci opakowań z tworzyw sztucznych wiedzą o naszym wnętrzu	74
Moc „osobistego” polecenia	75
Kto daje dobre samopoczucie, zostanie hojnie wynagrodzony	76

Rozdział 6

Siła rytuału: Jak w razie potrzeby manipulować klubem piłki nożnej, rozwinąć niedźwiedzią siłę i neutralizować złe spojrzenie	81
Zasada „Tylko jeśli kosztuje, nadaje się do czegoś”	82
Rytuał ofiary „dieta”	84
Rytuały naciskają przyciski w naszej podświadomości	85
Widzialny powód „cudu”	87

Jak zahipnotyzowałem mój ulubiony klub piłkarski.....	88
Rozwiń swoją niedźwiedzią siłę	91

Rozdział 7

Placebo, nocebo i hipnoza: Niesamowita moc leków z apteki naszego mózgu	97
Hipnoza i efekt placebo	99
Ciemna strona placebo: nocebo i złe spojrzenie.....	102

Rozdział 8

Magia pisania: Jak metodą prania mózgów wprowadzić w czyn dobre zamiary i dlaczego przycisk „Lubię to” na Facebooku może być niebezpieczny.....	105
Trik z podpisem	107
Rezultaty facebookowego przycisku „Lubię to”	108
Na znalezienie naszej wewnętrznej prawdy potrzeba czasu.....	109
Osiąganie celu: Tak odpalisz ze swoimi dobrymi zamiarami.....	110

Rozdział 9

Jak małymi krokami szybciej dojść do celu, dlaczego powolność przyciąga szczęście i jak sprawić, by najbliżsi sami robili to, czego chcesz	115
Skróty prowadzą zazwyczaj do ślepego zaułka.....	116
Powolne celebrowanie życia	120
Pssst! Nie płosz myszy	121
Naucz się szczęścia	123
Motywujący czar potwierdzenia	126

Rozdział 10

Trans na wynos: Dlaczego twoje ciało prowadzi duszę, jak pracować z większą radością w stanie głębokiego odprężenia i jak szczęśliwe momenty stają się nieśmiertelne	131
Magiczna trójka – albo co ośmiornica ma wspólnego z koncentracją.....	133
Panta rhei – wszystko płynie	135
ABC szczęścia	136
Pokonywanie lęków w kilka minut.....	137
Utrwalanie szczęśliwych uczuć	139
Ćwicz mentalne judo – i zobacz jak twoje problemy same się zmniejszają.....	142

Rozdział 11

Nastawianie takiej samej długości fal: Tajemnica udanego uwodzenia i komunikacji.....	147
Triki z „Obozem w dżungli” i efekt halo	148
Pozytywne sugestie przykuwają pozytywne uczucia	149
Możliwe oczarowanie: Pierwsze wrażenie	151
I jeszcze raz: Prezent otwierający drzwi.....	152
Tajemnica najlepszych stron i inne triki komunikacyjne ...	156
Zasada żeńska i męska.....	161

Rozdział 12

Żadnych czarów: Jak „funkcjonują” horoskopy, wróżbiarstwo i Tarot i jak symbole mogą zaprowadzić nas do naszego wnętrza i do wcześniejszego życia.....	169
Jak horoskopy stają się prawdą: Zimny odczyt	171
Nasz wewnętrzny świat obrazów	174
Symbole wskazują nam drogę	177
Wewnętrzny bibliotekarz	178
Na parkowej ławce w poprzednim życiu.....	184

Rozdział 13

Patrz mi w oczy, mały: Pełne szkolenie z hipnozy	189
Twoja odpowiedzialność jako hipnotyzera.....	191
Złote zasady.....	193
Proces hipnozy – krok po kroku	196

Rozdział 14

Dzielenie się magią: Jak możesz uszczęśliwić siebie i innych ludzi – z hipnozą i bez niej	213
Sprawianie cudów hipnozą.....	215
Pomagać może każdy	219
Życiowa równowaga: Nasza podstawowa potrzeba	220
„Najpierw przyciągnij do siebie maskę tlenową, dopiero potem pomagaj współpodróżnym...”	223
Pisanie własnych skryptów.....	225
Sprawianie, że ból znika.....	226
Nareszcie bez papierosów!	229
Wywiad z podświadomością.....	231

Przyszłość

Nie zapomnij o najważniejszym.....	235
Zalecana literatura.....	237

Wstęp

Czy przypominasz sobie?

Już to wiesz.

Gdzieś w swoim wnętrzu:

Wszystko jest manipulacją. Wszystko jest hipnozą.

Wszystko. Każde słowo. Każdy obraz. Każdy dźwięk. Każda rzecz. Każdy człowiek.

Tak, również twoja czysta obecność działa manipulująco. Wpływ rozpoczyna się od twojej osobowości. Kiedy tylko wkraczasz w przestrzeń jakiegoś człowieka, zmieniasz swoje zachowanie, a on zmienia swoje.

Pytanie nie brzmi, czy manipulujesz.

Pytanie brzmi, czy jesteś tego świadomy i jaką jakość mają twoje wpływy.

Jak kształtować swoje działanie i przez to rzeczywistość?

Własną oraz innych?

Kiedy uświadomisz sobie mechanizmy hipnozy, które przedstawię ci w tej książce, przybliżając ci ich techniki, możesz wykorzystywać swoją obecność na tej planecie inspirująco, elastycznie i przez to z największym możliwym pożytkiem. Dla siebie samego i wszystkich innych.

Rozpoznasz, kiedy inni będą tobą manipulować świadomie lub nieświadomie. Będziesz mógł zdecydować, by nie poddać się manipulacji.

Będiesz trzymać wszystko w swoich rękach.

Hipnoza jest sztuką manipulacji.

Jednak przede wszystkim jest sztuką komunikacji ze światem i z sobą samym. Za pomocą słów, gestów, obrazów.

Kto to wie, ten żyje.

Wasz Jan Becker

„Zgłębiałem swoją sztukę, często narażając się na niebezpieczeństwo utraty życia. Nie wstydziłem się uczyć się tego, co wydawało mi się użyteczne, również od wagabundów, katów i golibrodów. Wiemy, że kochanek jest w stanie przebyć daleką drogę, by spotkać kobietę, którą ubóstwia. O wiele usilniej poszukiwać swojej boskiej ukochanej będzie człowiek, który umiłował mądrość. Powinniśmy rozglądać się za wiedzą wszędzie tam, gdzie mamy nadzieję ją znaleźć, więc dlaczego człowiek, który udaje się w poszukiwanie jej, miałby okazywać pogardę? Kto zostaje w domu, może być bogatszy i żyć wygodniej niż ten, który udaje się na wędrówkę, ale ja nie pragnę ani żyć wygodnie, ani być bogatym”.

Paracelsus

Rozdział 1

Tajna hipnoza:
Codzienne uwodzenie – kiedy nie wiesz,
co robisz

O czym myślisz, czytając poniższe słowo?

HIPNOZA

Jakie obrazy formują się w twojej wyobraźni? Być może przed twoim wewnętrznym okiem ukazuje się postać tajemniczego sztukmistrza w czarnej pelerynie, z białym teatralnym makijażem i przenikliwym spojrzeniem, które sprawia, że nierozważni ochotnicy skaczą na jednej nodze i gdadzą jak kura. A może widzisz swojego lekarza, który za pomocą hipnozy* na krótko uwolnił cię od palenia. Może jest to wąż Kaa, który w animowanej ekranizacji powieści Rudyarda Kiplinga *Księga dżungli* próbował wprowadzić w trans małego Mowglię za pomocą psychodelicznych spirali w swoich oczach? Kto wie, może myślisz o mnie, bądź co bądź masz właśnie w rękach tę książkę.

Nie ma osoby, która byłaby obojętna na to fascynujące słowo, które wywodzi się ze starogreckiego określenia snu, *hypnos*.

Właśnie ze względu na tę asocjację – sen, trans, pełne odprężenie – najbliższy supermarket jest rzeczą, która w ogóle nie będzie ci się kojarzyć z hipnozą, chociaż jest jednym z miejs,

* Jak za pomocą hipnozy wzmocnić wszystkie siły i bez strachu uczyć się nowych rzeczy można dowiedzieć się z książki „Hipnoza i sen”, której autorem jest dr Andrzej Kaczorowski. Publikacja dostępna w sklepie www.talizman.pl (przyp. wyd. pol.).

które manipulują nami za pomocą technik hipnozy. To się dzieje, chociaż tego nie zauważamy. Pewnie nie pomyślałbyś o tym. Hipnoza w supermarkecie? O co miałoby chodzić? Ale czy nie dziwiłeś się już kiedyś, że kupiłeś o wiele więcej, niż chciałeś? Skąd nagle nabrałeś nieodpartej ochoty na określony produkt? Dlaczego przyniosłeś do domu rzeczy, których definitywnie nie było na twojej liście zakupów?

Oraz:

Czy uwierzysz mi, kiedy zasugeruję, że mogę doprowadzić do tego, że kupisz w supermarkecie dokładnie takie produkty, które określę wcześniej – i to nawet o tym nie wiedząc?

W każdym razie zaproponowałem dokładnie coś takiego dziennikarzom programu naukowego *Terra Xpress*. I jak to z dziennikarzami bywa, chcieli od razu przeprowadzić próbę. W supermarkecie w południowych Niemczech miałem sprawić aby dwie osoby wybrane z redakcji, mężczyzna i kobieta, włożyły do swoich wózków zakupowych dokładnie te rzeczy, które wcześniej wybrałem. Pozwolono mi w nocy, po zamknięciu sklepu przygotować supermarket zgodnie z moimi pomysłami i sugestiami. Było to ciekawe wyzwanie!

Najpierw zrobiłem plan. Skoncentrowałem się na określonych grupach towarów, z których testerzy następnego dnia mieli spontanicznie wybrać jeden produkt. Po zamknięciu sklepowych podwojów, dokonałem wyboru: Rozłożyłem moje siedem produktów w wózku na zakupy. Następnego dnia miały służyć za próbę kontrolną. Potem zakasałem rękawy...

Następnego ranka byliśmy – zespół, który mi pomagał, i ja – nieco przemęczeni. Całą noc harowaliśmy, aby przedsięwziąć odpowiednie środki, aby dwójkę naszych testerów doprowadzić do określonych wcześniej produktów. Jednak napięcie rozbudziło nas. W podnieceniu czekaliśmy na przybycie dziennikarzy. Ponadto początkowo musiałem czekać w ukryciu.

Wolfgang i Christi byli po trzydziestce. Wy tłumaczono im, że w tym teście będzie chodziło o zachowania mężczyzn i kobiet związane z zakupami. Nie mieli zielonego pojęcia o naszych prawdziwych zamiarach – wtedy test by się nie udał.

Oboje zostali wyposażeni w kamery wmontowane w okulary. W ten sposób mogłem, siedząc w zaparkowanym nieopodal wozie, dokładnie śledzić, co przyciąga ich uwagę. Wtedy się zaczęło. Testerzy zaczęli robić zakupy w odstępie dziesięciu minut.

To było niemalże niewiarygodne: Jak zostało przeze mnie zapowiedziane, oboje jakby byli sterowani, na odległość wybierali od razu określony gatunek jabłek bio. Mieli przy tym do wyboru 123 gatunki owoców i warzyw! Następnie sięgnęli również po celowo przeze mnie wybrane ziemniaki bio.

Przy kawie nastąpiło małe potknięcie. Na krótką chwilę serce podeszło mi do gardła: Christine wprawdzie mając do wyboru 244 rodzaje, bez wahania sięgnęła po spreparowaną przeze mnie markę kawy – jednak Wolfgang przemaszerował po prostu obok i poszedł dalej. Ja, jako zapalony miłośnik kawy, nie liczyłem się z tym, że mogę trafić na zwolennika herbaty! Jednak już przy smarowidłach na chleb wszystko funkcjonowało znowu i poszło dalej jak z płatka. Czekoladowo-wiśniowa marmolada wylądowała w koszykach. Tak samo wybrany przeze mnie środek piorący i jajka bio. Przy ladzie chłodniczej z 1000 produktów do wyboru oboje sięgnęli, jak zostało przeze mnie zaplanowane, po pizzę. Wolfgang wziął określone przeze mnie wcześniej składniki do samodzielnego przygotowania pizzy – szynkę, starty ser na pizzę, gotowe ciasto i przecier pomidorowy. Sugestia, jaką tu zastosowałem, brzmiała: „Zrób sobie pizzę” i była skierowana głównie do mężczyzn. Jak oczekiwałem, Christine preferowała zamiast tego gotową mrożoną pizzę.

Eksperyment zakończył się pełnym sukcesem. Nie tylko testowane osoby były nieźle zdziwione, kiedy skonfrontowałem

je z moim wcześniej przygotowanym wózkiem z zakupami, w którym leżały „ich” towary...

Jak więc udało mi się w ten sposób zmanipulować testerów? Najpierw umieściłem przed drzwiami supermarketu przyjazną studentkę, która zbierała podpisy pod listem dotyczącym sortowania śmieci i rozdawała ulotki. Każdy z testerów zareagował pozytywnie i podpisał się na liście. W ten sposób stało się dokładnie to, czego chciałem: Christine i Wolfgang zostali zaprogramowani na tematy „bio” i „środowisko”. W podświadomości pojawiły się być może wyrzuty sumienia: Czy konsekwentnie segreguję śmieci? Czy rzeczywiście robię wystarczająco dużo dla środowiska? Mogę to przecież zrównoważyć od razu w czasie zakupów! Jednak samo to nie tłumaczy faktu, dlaczego ta dwójka sięgnęła akurat po jabłka i ziemniaki bio, które wcześniej wybrałem. Oto rozwiązanie zagadki: Dokładnie nad jabłkami zamontowałem specjalną lampę, która podkreślała ich czerwoną barwę. W ten sposób owoce wyglądały urzekająco i soczysto. W przypadku ziemniaków lampa podkreślała żółtozłotą barwę. Kolory produktów spożywczych przemawiają bezpośrednio do najstarszego z naszych instynktów: wyczucia pomagającego odkryć zdrowe i świeże pożywienie. Bez tego zmysłu nasi przodkowie nie przeżyliby. W dżungli myśliwi i zbieracze nie mieli jednak żadnego łudzącego oświelenia. Dziś dostępne są całe katalogi zawierające tylko takie oszukujące oczy lampy. Dzięki nim owoce, sery, mięso, warzywa i ryby wyglądają apetyczniej, niż prawdopodobnie smakują. To, że działa to tak niezawodnie, było jednak dla mnie zaskakujące.

Poza tym umieściłem nad wejściem słowa „miłość” i „siła”. Obie testowane osoby nie mogły sobie przypomnieć, że widziały te słowa. Mimo to wybrały produkty, obok których znowu pojawiły się te określenia.

Psychologowie szacują, że 90% otaczających nas informacji postrzegamy tylko nieświadomie. Za pomocą naszej czujnej świadomości możemy koncentrować się tylko na około trzech rzeczach równocześnie. Można wyobrazić sobie świadomość jako monitor kontrolny. Nawet jeśli kamery – nasza podświadomość* – skrupulatnie wszystko rejestrują i magazynują, możemy patrzeć jednocześnie tylko na kilka monitorów. Jednak również pozostałe 90% jest przetwarzane. Jest zawsze tutaj. W naszym normalnym stanie nie mamy do tego żadnego dostępu. Przy tym te podświadome spostrzeżenia mają ogromny wpływ na nasze uczucia i zachowanie. Terapeuci wykorzystujący hipnozę wiedzą to i wykorzystują. Mogą osobie hipnotyzowanej otworzyć dostęp do szczegółów rzekomo od dawna zapomnianych zdarzeń.

Wracając do eksperymentu. O wypowiedziach wygłaszanych przez głośniki, które poprowadziły nasze króliki doświadczalne do regału z marmoladą, testowane osoby również nie mogły sobie potem świadomie przypomnieć: „Tak, coś było, ale co? Nie mam pojęcia!”, mówili.

Christine nabrała ochoty na kawę, kiedy umieszczona przeze mnie w strategicznym miejscu hostessa zaoferowała jej pachnącą filiżankę do spróbowania. Wprawdzie podziękowała, ale włożyła do wózka oferowany rodzaj kawy! Obok bodźca zmysłowego – zapachu kawy – wykorzystana została prosta zasada podarunku, która funkcjonuje nawet wtedy, gdy oferta zostanie odrzucona. Nieświadomie Christine chciała coś oddać.

Wolfgang podczas zakupów został zapytany przez innego „klienta” – współpracownika z ekipy telewizyjnej – o dział napojów. Mężczyzna miał na sobie t-shirt z napisem *Power*. Potem

* Mała uwaga: Mówię w tej książce o podświadomości, ponieważ to potoczne określenie, które zna większość z nas i od którego można zacząć. Poprawnie jednak musiałbym używać pojęcia nieświadomości.

Wolfgang przypominał sobie mężczyznę, ale nie jego t-shirt. Jednak kiedy słowo „power” pojawiło się nad lodówką ze składnikami na pizzę, Wolfgang kupił je.

Poza tym umieściłem towary na wysokości wzroku. To ma dwa skutki. Po pierwsze my, ludzie, jesteśmy leniwi. Niezbyt chętnie wspinamy się na palce czy się schylamy. Dlatego w supermarketach tanie produkty znajdują się zawsze na samym dole regałów. Jesteśmy wygodnicy i preferujemy produkty na wysokości wzroku. Dlatego supermarkety umieszczają tam najdroższe towary.

Jeśli ktoś musi uważać na pieniądze, nie może poddać się temu wygodnictwu i musi się schylić. Supermarket nie musi się więc martwić, że tanie produkty nie zejdą. Schyłanie ma jednak jeszcze jeden efekt: nasz nastrój obniża się i stajemy się bardziej pesymistyczni. Do takich przypuszczeń prowadzi przynajmniej eksperyment, który został przeprowadzony przez psychologów na studentach. Jedna grupa poddawana próbie miała sortować szklane kulki na regale od dołu do góry. Druga grupa sortowała z góry na dół. Na koniec poproszono studentów, by podzielili się tym, czego doświadczyli w ostatnim tygodniu. Grupa, która musiała sortować z góry na dół, przypominała sobie głównie o negatywnych zdarzeniach. Grupa, która sortowała z dołu do góry, odczuwała prawie wszystkie zdarzenia jako pozytywne. I to tylko dlatego, że sortowanie odbywało się w określonym kierunku.

Wszystkie te małe manipulacje zostały przeze mnie zastosowane celowo. Ich działanie następowało całkowicie niezauważone przez innych: Wolfgang i Christine reagowali tylko swoją podświadomością. Jak pod działaniem hipnozy.

Jeszcze tego samego wieczora zadzwonił do mnie ówczesny kierownik supermarketu. Po teście wprowadzie przywróciliśmy wszystko do wcześniejszego stanu, aby inni klienci kupowali nie

tylko „moje” towary i nie ignorowali pozostałego asortymentu. Zapomnieliśmy jednak przy tym o moich małych zmianach na regale ze środkami piorącymi. Ten produkt był właściwie niechodliwy – a teraz został do końca wykupiony...

Poza tym psychologiczny wpływ wywiera też na nas oczywiście optyczny kształt logo i image sklepu. Na przykład to, czy ogólnie uważamy sklep za raczej droższy, czy nie. Ludzie, którzy muszą uważać na pieniądze, są przekonani, że w dyskontach jak Lidl czy Netto zrobią zakupy korzystniej niż w supermarketach takich jak Rewe czy Edeka. Już samo logo czy dyskontowe ułożenie towaru działają jak szyld z informacją o wyprzedaży. Towary są nieco niedbale ułożone w kartonach. Wszystko wydaje się więc tanie. Ale czy tak jest?

Żeby to sprawdzić, pewna ekipa telewizyjna na początku 2012 roku wykonała tak zwany test Lidla. W koszyku umieszczono 35 produktów codziennej potrzeby. Różnica cen między najdroższym oferentem a najtańszym wynosiła dokładnie 1,70 euro: Zamiast 52,87 euro w Lidlu, w Rewe płacono 53,57 euro. A jeśli uwzględniono się tylko najtańsze marki własne, między wszystkimi czterema badanymi sklepami nie było żadnej różnicy. Ani centa. Wszystko dzieje się w naszej głowie: gra z naszymi oczekiwaniami, w której nie zawsze wygrywamy.

Tajna hipnoza

To dzieje się nie tylko w supermarkecie. Wszyscy jesteśmy codziennie hipnotyzowani, w ogóle tego nie zauważając. Nazywam ten fenomen „tajną hipnozą”. Hipnoza zawsze wiąże się z tym, żeby za pomocą określonych, skutecznych psychologicznie technik dotrzeć do podświadomości i sugestywnie na nią wpływać. Jeśli jest stosowana świadomie, celem jest doprowadzenie hipnotyzowanej osoby do zrobienia lub zaniechania

Rozdział 4

Sugestywna siła wszystkich rzeczy i dlaczego codziennie jesteśmy hipnotyzowani przez nasze mieszkania

Podążasz za modą? A może uważasz swój strój za sprawę drugorzędną? Jeśli dotyczy cię to drugie, ulegasz złudzeniu: nasza prezencja to coś o wiele więcej niż nasza widzialna powierzchnia i oddziałuje nie tylko zewnętrznie. Ubranie ma głęboko psychologiczne działanie. To, w jaki sposób kształtujemy nasz wygląd, oddziałuje jak sugestia na naszą osobowość. Ta sugestia w przypadku kobiety noszącej kostium Chanel może brzmieć na przykład: jestem elegancką tradycjonalistką. W przypadku osoby ubierającej się zgodnie z najnowszą modą z Tokio, Berlina i Nowego Jorku: jestem kosmopolitką. Strój miłośnika chucksów (trampki) mówi: jestem nonszalancki i nie chodzi mi o symbole statusu.

Osobowości zmieniają się, gdy nagle nie można nosić ubrań, które zazwyczaj się nosiło. Dlatego w wielu więzieniach tego świata przykładą się dużą wagę do jednostkowego ubrania: jego przestępcy powinno zostać odłożone na bok wraz z osobistym ubiorem. Poza tym więźniom obcina się włosy, aby odebrać im w ten sposób część ich indywidualizmu.

Z tym samym lękiem przed utratą indywidualności mierzy się wiele osób rano przed wizytą u fryzjera. Nagle zaczynają uważać swoją przypominającą mop fryzurę, o której poprzedniego dnia myśleli jeszcze, że jest nie do zniesienia, za całkiem w porządku: „A, jeszcze ujdzie!”. Kiedy fryzjer zmienia fryzurę,

zmienia to coś w naszej psychice. Mi na szczęście się to nie zdarzy, ponieważ sam wycinam półksiężyc z moich włosów. W tym przypadku niemalże nie ma szans, że coś się nie uda.

Włosy są częścią naszego postrzegania siebie tak samo jak nasze ubranie. To nie przypadek, że wiele osób, wkraczając w nową fazę życia, radykalnie zmienia swoją fryzurę. Każdy centymetr włosów, który spada na podłogę, robi miejsce dla nowego ja. A nowe odbicie w lustrze jest jak powierzchnia projekcyjna dla nowych sugestii.

Można zrzucić z siebie różnice społeczne i przywdziać szacunek

Ubranie formuje naszą osobowość. Jest to wykorzystywane w wielu obszarach. Uniformy wyjmują ludzi ze schematu ich prywatnej rzeczywistości. Dlatego dzieci i młodzież w wielu krajach nosi do szkoły mundurki zamiast własnych ubrań. Identyfikacja u wszystkich mundurek znosi różnice społeczne, które widoczne są we własnym ubraniu. Zabiera się przez to pożywkę dla tworzenia się hierarchii na szkolnym podwórku. Jeśli ktoś nie nosi drogich dżinsów, nie zostanie zmuszony do ich oddania i nie będzie przez to mobbingowany. Mundurek niesie za sobą pozytywną sugestywną informację: niezależnie od tego skąd pochodzi uczeń i ile pieniędzy mają jego rodzice, ma takie samo prawo do wykształcenia. Nikt nie jest lepszy czy gorszy niż inni.

Także jeśli ktoś zakłada na siebie uniform, przestaje być tym, kim był wcześniej. Osobowość ulega zmianie. Jest to związane między innymi ze zmienionym zachowaniem innych wobec osoby w uniformie. Lekarka w typowym kitlu albo pilot w swoim mundurze zyskują w oczach innych ludzi, którzy przypisują im, tylko dzięki ich ubraniu, określone cechy.

W przypadku policjantów mundur wywołuje respekt. Pilota samolotu otacza aura bezpieczeństwa. A w każdym przypadku uniform nadaje autorytet. Potwierdza kompetencje osoby, która go nosi, w jej dziedzinie. Jednak to jeszcze nie wyczerpuje spektrum jego oddziaływania.

Spontaniczne uzdrowienie w poczekalni

Znasz to? Siedzisz w poczekalni u dentysty i nagle zaczyna cię mniej boleć. Nie ma to nic wspólnego z tym, że nasze nerwy nagle zaczynają gorzej funkcjonować. Wręcz przeciwnie: już sama obecność w poczekalni, a wraz z nią wiedza, że zaraz kompetentny lekarz zajmie się bólem zęba, ma silny wpływ na reakcje naszego ciała. Nie tylko lekarski kitel, już samo otoczenie przychodni sugeruje uzdrowienie i pomoc. W rezultacie ból nagle znika.

Wszystko, co przekazuje status i autorytet, oddziałuje szczególnie silnie na naszą podświadomość. Lekarze zazwyczaj są tego bardzo świadomi. Ostatnio ukształtowało się określenie „mówiące lekarstwo”. Wielu naukowców jest dziś zdania, że rozmowa lekarza posiadającego autorytet z pacjentem jest istotnym czynnikiem leczenia. Dlatego jest uważana za jeden z głównych komponentów, które prowadzą do wystąpienia efektu placebo (efektem placebo zajmę się jeszcze dokładniej w rozdziale 7). Niestety kasy chorych nie są nastawione do tego entuzjastycznie, ponieważ czas to pieniądz. A czas lekarza kosztuje więcej niż pigułka. Przy tym lekarz zazwyczaj nie musi mówić dużo. Już stwierdzenie: „Wszystko będzie dobrze” niewiarygodnie sugestywnie działa na podświadomość, ponieważ jeśli lekarz tak mówi – takie jest ogólne założenie – to musi być prawda. Większość osób ufa lekarzom w 100 procentach. Nie bez przyczyny mówi się o półbogach w bieli. Wierzymy

w kogoś, a wiara w coś zakotwicza mocno informacje w naszej podświadomości. Tam oddziałują one na nasze ciało. Łatwo można sobie wyobrazić, co się stanie, jeśli lekarz powie z kolei: „Nie ma żadnego ratunku”. Z tego powodu odpowiedzialni lekarze nie formułują żadnych pewników, nawet jeśli przyszłość prezentuje się ponuro. Poza tym: zawsze jest możliwość spontanicznego uzdrowienia.

Sam również nie jestem w stanie uwolnić się od tego efektu wywoływanego przez lekarzy. Kiedy mój syn miał trzy miesiące, nagle zaczął płakać i krzyczeć tak jak żona i ja dotąd nie słyszeliśmy. Zatroskani udaliśmy się w drogę do pediatry, ponieważ po prostu nie dawało się uspokoić małego.

W końcu zostaliśmy wezwani do gabinetu. Lekarz uśmiechał się i promieniał w swoim białym kitlu profesjonalizmem i spokojem. Od razu byłem mniej zaniepokojony. Skoro lekarz wyglądał tak optymistycznie, nie mogło być tak źle. Także moja żona wydawała się wyraźnie spokojniejsza. Lekarz rzucił krótkie spojrzenie na naszego syna, puciskał ostrożnie jego brzuszek i powiedział: „Proszę się nie martwić, to tylko kolka, to normalne w trzecim miesiącu życia. Wszystkie dzieci to przechodzą, to nic strasznego”. To było jakby wypowiedział magiczne zaklęcie. Od tej chwili byliśmy z żoną o wiele bardziej odprężeni. Nasze życie emocjonalne w jednej sekundzie całkowicie wróciło do normy. A to dlatego, że zostaliśmy odciążeni przez autorytet. Sytuacja była właściwie ciągle taka sama: nasz syn dalej miał kolki i krzyczał. Jednak sytuacja była dla nas całkowicie inna.

Zobaczysz: słowa mają siłę. Szczególnie, gdy są wypowiedzane przez osoby, którym ufamy. Przede wszystkim rodzice powinni uważać w komunikacji ze swoimi dziećmi, tak samo nauczyciele i inni pedagodzy. Nieuważne stwierdzenie: „Nie umiesz tego” w pewnych warunkach może oddziaływać na całe życie.

Rozdział 7

Placebo, nocebo i hipnoza: Niesamowita moc leków z apteki naszego mózgu

Ten sam mechanizm, który pozwala, by rytuał stał się skuteczny dzięki wierze, zaskoczył też amerykańskiego lekarza Henry'ego K. Beechera. Kiedy leczył zranionych żołnierzy w trakcie drugiej wojny światowej, skończyła mu się morfina. Aby ranni nie czuli się zostawieni na lodzie, on i pielęgniarki przez wiele dni wstrzykiwali im słoną wodę zamiast morfiny. Działania związane z podaniem zastrzyku były takie jak zawsze – a przez to z psychologicznego punktu widzenia nie były niczym innym niż rytuałem, z którym wiązały się określone oczekiwania. I popatrz: ranni nie czuli się w żadnym razie oszukani. Przeciwnie, bóle rzeczywiście ustępowały: wystąpił efekt placebo*.

Mimo takich obserwacji dość długo zakładano, że efekt placebo opiera się na urojeniu i nie ma żadnego rzeczywiście mierzalnego działania na ciało. W międzyczasie przekonano się, że nie jest to prawda. Neurofizjolog Fabrizio Benedetti badał efekt placebo w ostatnim czasie. Przez zastosowanie maleńkich elektrod pomiarowych ustalił, że przez spełnienie oczekiwań pacjenta – w przypadku rannych żołnierzy była to sugestia: „Ten zastrzyk mi pomoże” – aktywowany jest ośrodek przyjemności w mózgu. Tam, w jądrze półleżącym, wydzielana jest substancja semiochemiczna, dopamina. Dopamina jest spokrewniona chemicznie

* W jaki sposób samodzielnie wykorzystywać ten efekt można przekonać się z publikacji „Efekt placebo”, której autorem jest dr Joe Dispenza. Książkę można kupić w sklepie www.talizman.pl (przyp. wyd. pol.).

z morfiną i ma euforyzujące i zmniejszające ból działanie. Nic dziwnego, że żołnierze nie stwierdzili żadnej różnicy w stosunku do oryginału. Przez pozytywne doświadczenie wzmacniane było oczekiwanie, a przez to efekt następnego zabiegu.

Efekt placebo ze względu na bezpośredni związek z wydzielaniem dopaminy daje się szczególnie dobrze zaobserwować w przypadku bólu, a poza tym również chorób, przy których główną rolę odgrywa zaburzona gospodarka dopaminy, na przykład przy chorobie Parkinsona.

Nie są to jednak jedyne obszary działania efektu placebo. Pewien lekarz z berlińskiego Charité opowiedział mi następującą historię:

Istniał pewien rodzaj problemu z kolanami, który był zagadką dla lekarzy, ponieważ za nic nie dało się ustalić przyczyny. Wtedy pewien lekarz wpadł na pomysł, by zastosować w stawie kolanowym część z tworzywa sztucznego. Świątował dzięki temu znaczne sukcesy w leczeniu. W rzeczywistości operacja była tylko udawana: stosowano małe powierzchniowe nacięcie, niewiele więcej niż zadrapanie. Element z tworzywa sztucznego nie był wcale wykorzystywany. Mimo to pacjenci, którzy byli święcie przekonani, że zostali zoperowani, uwolnili się od bólu. Także cudowni uzdrowiciele, którzy rzekomo usuwają guzy nowotworowe, pracują zgodnie z tą zasadą. Zamiast guza, trzymają w rękach na przykład krwawy język osła. Pacjent wierzy, że otrzymał pomoc i guz rzeczywiście znika.

Nie da się powiedzieć, jak często efekt placebo jest odpowiedzialny za wyleczenie, także w ramach klasycznych zabiegów medycznych. Nasze siły samouzdrawiające są ogromne – umysł może czynić cuda. Badania wykazały, że gruczoły, układ immunologiczny, serce i układ krwionośny mierzalnie reagują na placebo. Do samoistnego działania dochodzi przy tym przez wydzielanie dopaminy z reguły w oczekiwaniu na zadziałanie

medykamentów lub terapii, które są zastąpione przez placebo. Co ciekawe, po zażyciu placebo pacjenci odczuwają nawet oczekiwane skutki uboczne leków.

Naukowcy odkryli także, że duże pigułki działają lepiej niż małe. Kosztownie zapakowane i przede wszystkim drogie placebo są skuteczniejsze od tych, które są dostępne w prostych opakowaniach i niskich cenach. Tu też sięga sugestia, którą stosowali członkowie Skull&Bones: im więcej w coś zainwestuję, tym więcej oczekuję za to otrzymać. I w ten sposób rzeczywiście więcej dostaję!

Hipnoza i efekt placebo

Po raz pierwszy – nie wiedząc tego – działanie efektu placebo wykorzystał niemiecki lekarz Franz Anton Mesmer (1734–1815), który jest uważany za jednego z prekursorów współczesnej hipnotyzy. Mesmer rozwinął w XVII wieku w Wiedniu nazwany od jego nazwiska mesmeryzm. Opierał się on na założeniu, że we wszystkich żywych istotach występuje magnetyzm. W trakcie robiących wrażenie mistycznych ceremonii leczono z wykorzystaniem metod nakładania dłoni, kreślenia dłońmi czy z wykorzystaniem zbiorników, w których znajdowała się „magnetyzowana” woda. W ten sposób miało dojść do osiągnięcia harmonii przez energię, która wyszła z równowagi przez chorobę i w rezultacie miało to prowadzić do uzdrowienia.

W Wiedniu młody Mesmer był nie tylko wyśmiewany przez znanych lekarzy, ale przede wszystkim traktowany wrogo, podobnie jak można dziś często zaobserwować w walce pomiędzy lekarzami uprawiającymi medycynę akademicką a przedstawicielami alternatywnych metod leczenia. Mesmer podbiebrał bowiem pacjentów swoim kolegom lekarzom za pomocą swoich (początkowo) bezpłatnych mesmerystycznych technik leczenia, a poza tym leczył całkowicie na takich samych wa-

runkach zarówno biednych, jak i bogatych. Wówczas utartą i uznaną naukowo metodą medyczną w przypadku większości chorób – także psychoz – było utaczanie krwi. Mesmer ważył się to krytykować: dlaczego ktoś ma upuszczać komuś krwi, jeśli problem siedzi w głowie? W ten sposób zakwestionował stanowisko medycyny i kompetencje swoich kolegów, nie przysparzając sobie przez to przyjaciół.

Aby odejść od tego nieprzychylnego mu klimatu, Mesmer przeprowadził się do Francji i założył tam Zakon Harmonii. Spotkania tego „zakonu” odbywały się w tajemniczych kręgach nazywanych „harmonijnymi towarzystwami”. Na tych salach jego uczniowie leczyli innych ludzi albo nauczali mesmeryzmu. Koła organizowały się w całej Francji i cieszyły się żywym zainteresowaniem.

Mimo wszystko Mesmer był krytykowany również tam. Jednym z jego najostrzejszych krytyków był Benjamin Franklin, który pracował wówczas w Paryżu jako dyplomata. Franklin był zdania, że teorie Mesmera na temat magnetyzmu są bredniami. Był też członkiem komisji rządowej, która w roku 1784 oficjalnie uznała mesmeryzm za nieskuteczną metodę. Nie ma żadnego magnetyzmu ziemskiego ani żadnych fluidów, o których chętnie mówił Mesmer. Niewidzialne fluidy widział on jako żyjące we wszystkim energie – podobne do chińskiej energii życiowej qi czy hinduistycznej prany. Franklin krytykował w mesmeryzmie to, że ludzie całkowicie niezależnie od tego czy magnetyzm występował, czy też nie, reagowali już na założenie, że istnieje magnetyczna siła, która może im pomóc. W ten sposób opisał jądro każdej hipnozy: sugestię przez słowa. Z sugestyjnych metod mesmeryzmu rozwinęły się później niektóre z dzisiejszych technik hipnozy. Sam Mesmer był jednak mało zainteresowany krytyką, ponieważ był przekonany o naukowości swojej metody i nie uważał jej wcale za uzdrawianie duchowe.

Niejaki dr James Breid kilka lat później z zaciękaniem brał udział w sesji magnetyzmu przeprowadzonej przez Szwajcara Charlesa Lafontaine'a. Magnetyzm Mesmera był w tym czasie uważany za szarlatanerię. Naukowcy i lekarze trzymali się od niego jak najbardziej z daleka. Mimo to magnetyzm pozostawał interesującym przedmiotem badań. Aby móc w neutralny sposób podejść naukowo do tego fenomenu, Braid używał zamiast „mesmeryzmu” słowa „hipnoza”, które po raz pierwszy zostało użyte już kilka dziesięcioleci wcześniej przez pisarza i mesmerystę Etienne'a Felixa d'Henina du Cuvillersa. Ze względu na stan transu, w który wchodził pacjent, Francuzowi przyszedł na myśl grecki bóg snu, Hypnos. Mimo tego udokumentowanego pochodzenia określenia „hipnoza”, w prawie każdej książce, którą czytałem na ten temat, James Braid jest wymieniany jako wynalazca tego słowa. Miałoby ono rzekomo zostać użyte po raz pierwszy do opisu tego szczególnego procesu w jego książce *Neurohypnology* z roku 1843. Przy tym to datowanie nie jest całkowicie prawidłowe, ponieważ Braid użył określenia „hypnotic sleep” już rok wcześniej w liście do wielbego Hugh McNeile'a, aby oddalić zarzuty, że przeprowadza praktyki satanistyczne. W każdym razie można zgodzić się z tym, że Braid rozpowszechnił słowo „hipnosis” w Anglii.

Braid zresztą później odrzucił ten termin, ponieważ nie chciał porównywać procesu hipnozy ze snem. Chętniej mówił o „absolutnej fiksacji i skupieniu” i zgadza się to ze współczesnym poglądem na hipnozę. Ponieważ w hipnozie człowiek koncentruje się na jednej rzeczy, stworzył on w późniejszych latach – nie tylko jemu – pasujące określenie „monoideizm”, składające się z części „mono”, greckiego słowa oznaczającego *jedyny* i „idea”: skupienie na jednej rzeczy. To określenie jednak się nie rozpowszechniło.

Tak z mesmeryzmu wykształciła się hipnoza. Tak jak Franklin, również James Braid był zdania, że nie działa tu *fluidum* Mesmera, ale proces psychiczny. Miał poczucie, że słowa coś wyzwalają. Braid był też pierwszym, który mówił o „sugestiach”, manipulacyjnym wpływie wyobraźni czy emocji, bez zauważenia tego przez osobę, do której kieruje się sugestią. Zakładał, że w dużej części do uzdrowienia dochodzi przez intensywne zajmowanie się chorym i jego oczekiwaniach. Jest to zresztą efekt potwierdzony przez współczesny efekt placebo: rozmowa z lekarzem decydująco wpływa na działanie placebo. Jeśli pozorne leki są przyjmowane przez pacjenta bez poprzedzającej to sugestywnej rozmowy lekarza z pacjentem, działają wyraźnie gorzej. Perspektywy na wyzdrowienie przekazane przez uznanego fachowca są najsilniejszą sugestią.

Ciemna strona placebo: nocebo i złe spojrzenie

Oczekiwania działają też w negatywny sposób. W różnych kulturach plemiennych istnieją szamani, którzy karzą ludzi, sugerując im: „Teraz umrzesz”. Niezwykle w tym jest, że to rzeczywiście się dzieje. Ludzie padają na rozkaz i są martwi. To tak zwany efekt nocebo. Podczas gdy efekt placebo wspiera siły autouzdrawiające, efekt nocebo działa jak klątwa. Podświadomość kieruje się przeciw ciału. Oba efekty działają jednak tylko wtedy, gdy dana osoba odbiera je zgodnie z własnym systemem wierzeń. Jeśli ktoś nie wierzy w szamanizm, nie ulegnie jego wpływowi. Jeśli ktoś w głębi serca uważa voodoo za nonsens, nie zostanie dotknięty przez związane z voodoo praktyki. Ale jeśli jesteś zwolennikiem wyobrażenia, że istoty duchowe panują nad twoim życiem i okultystyczny kapłan tylko zasugeruje: „Duchy cię zabiją”, to zdanie może być groźne dla życia. Podświadomie wszystkie siły ciała nakierują się na to, żeby mroczna przepowiednia stała się



STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
www.studioastro.pl

Jan Becker – jest wykwalifikowanym hipnotyzerem. Od ponad dekady pracuje jako instruktor osobistości ze świata gospodarki, sportu i polityki. Jeszcze większą sławę przyniosły mu programy telewizyjne i występy na żywo, podczas których ujawnia publiczności niuanse ludzkiego umysłu. W tej książce odpowiada na pytania, które wszyscy sobie zadajemy:

**Czy codziennie spełniasz wolę swoją, czy może innych?
Kto decyduje o tym, co kupujesz?
Czy zawsze wyrażasz wyłącznie swoje zdanie?
Czy możesz być bardziej przebojowy i charyzmatyczny?**

Niezależnie od tego, czy czujesz się dobrze czy źle, czy jesteś zestresowany czy odprężony, możesz na siebie świadomie wpływać. Wykorzystasz do tego celu te same mechanizmy, które stosują specjaliści od reklam, psychologowie i hipnotyzerzy. Autor pokazuje, jak rozpoznać ukryte techniki hipnozy i jak sam możesz je stosować na co dzień. Za pomocą opisanych metod możesz łatwiej przekazać swoje przekonania, realizować pomysły i pragnienia, wydawać się sympatyczniejszym, a nawet odczuwać większą ochotę na seks. Równocześnie staniesz się świadomy wpływu, jaki wywierają na Ciebie inni i będziesz mógł lepiej chronić się przed manipulacjami.

Klucz do wszystkiego tkwi w umyśle.

PATRONI:



Cena: 39,30 zł

ISBN: 978-83-7377-756-9



9 788373 777569