

Tale er sølv men tavshed er guld

Af Peder Pedersen

© Kinesiologiforeningen Touch for Health og forfatteren

Indtryk fra Kenichi Ishimaras foredrag på kinesiologikonferencen i Tyskland i september.

Kenichi Ishimara er japaner og har arbejdet med kinesiologi de sidste 15 år, både med klienter og med kurser. Han er tillige en glimrende foredragsholder, som man bliver beriget af at lytte til. I sit foredrag fortalte han, hvordan han kombinerer kinesiologi med den japanske zen teknik.



Ifølge zen er vi alle buddha, og svarene på vores problemer findes derfor inde i os selv og ikke inden i den person, som vi konsulterer for at få hjælp til at løse vore problemer. Derfor er rådgiverens (kinesiologiens) vigtigste rolle at lytte frem for at tale og give råd. Giv klienten tid til at tale om sit problem, gerne en halv time eller mere, så vil vedkommende meget ofte have fået mere klarhed på, hvad det egentlige problem er. Det er en klarhed, som er mere rigtig, end hvis kinesiologen kommer med sine forslag og synspunkter. Gør man det, bliver klienten ofte ledt til konklusioner, som ikke er de vigtigste for vedkommendes problem.

Det vigtigste når man lytter er ifølge Kenichi Ishimara at være neutral og lade være med at give råd. Det bedste, du kan give din klient, er at give vedkommende rum til at fortælle. På dette tidspunkt i foredraget kom provokationen fra Kenichi Ishimara, idet han sagde: "You need not listen all the time. Pretending to listen carefully is enough." Forklaringen fra Kenichi Ishimara var bl.a., at du ikke kan lytte koncentreret så lang tid, og at løsningerne findes inde i klienten selv og ikke inde i dig. Så dem skal klienten have ro til at finde frem. For at demonstrere, hvad han mente, bad Kenichi Ishimara en frivillig fortælle ham om et problem i 5 minutter, alt imedens han demonstrerede, hvordan man overfor klienten viser, at man lytter – uden at gøre det – og det så faktisk ud til at virke. Ved at sige mnnn og hmm med jævne mellemrum og enkelte gange gentage enkelte af klientens ord og i øvrigt indtage en afslappet holdning, fik Kenichi Ishimara skabt en situation, hvor klienten ivrigt fortalte "den lyttede kinesiolog" om sit problem.

Det så ganske let ud, men for at demonstrere, hvor svært men samtidig effektivt det er, skulle vi selv lave en lille øvelse, hvor vi 2 og 2 skulle fortælle hinanden om et problem i 5 minutter. Den som ikke talte skulle være helt tavs, eller blot gentage enkelte ord. Det var en skæg oplevelse – for det første kan man nå at sige meget på 5 minutter, når den anden (kinesiologen) ikke tager ordet ind imellem. Derfor når ens enge tanker og ikke mindst fokus på problemet at blive meget klarere end de var 5 minutter tidligere. Det blev også meget tydeligt, når man var den lyttende part, hvor svært det i virkeligheden er bare at lytte og ikke komme med gode råd eller selv bidrage men noget lignende man har oplevet. Rundt omkring i salen kunne man let få øje på nogle, som ikke klarede lytterollen mere end 1,5 minut. Det er tankevækkende.

En anden bemærkelsesværdig ting, som Kenichi Ishimara fortalte, var, at ifølge hans iagttagelser er Touch for Health kinesiologi en metode, som kan bruges i hele verden. Mange af de senere tilkomne såkaldt avancerede eller videreudviklede kinesiologimetoder er derimod metoder, der virker hvor de er blevet udviklet, men ikke alle andre steder i verden. På den baggrund mente han at kunne konkludere, at den viden, der ligger bag Touch for Health, er universel viden, medens den viden, der ligger bag de senere metoder, må være af mere lokal art.