

OPŁATA ZA REZULTAT

Kiedy rozmawiamy o naszej pracy z klientami lub profesjonalistami, często ich pierwszą reakcją jest pytanie: „Jak to udowodnicie?”, a ze strony naukowców pada pytanie: „Czy macie jakieś dowody oparte na badaniach?”. Kiedy odpowiadamy, że stosujemy politykę „opłaty za rezultat”, a więc nie ma potrzeby szukania dowodów, zapada chwilowo cisza, ich oczy rozbłyskują na chwilę, po czym zazwyczaj zadają te same pytania, jakby nie słyszeli naszej odpowiedzi. Najwyraźniej stosowanie zasady rozliczania na podstawie wyniku osiągniętego podczas terapii jest dla nich obce i niezrozumiałe.

Dlaczego tak się dzieje? No cóż! Klienci czasem myślą ten koncept z oszustwem, kiedy ktoś „gwarantuje” produkt, nie wywiązując się z obietnicy i zatrzymując pieniądze. Albo po prostu nie wierzą, że traktujesz ich serio, ponieważ jest to tak inne od ich poprzednich doświadczeń. Naukowcy mają zazwyczaj inny problem, który spotyka się w praktyce psychologicznej i medycznej – obecnie używa się wielu statystycznych narzędzi w badaniach (często w błędny sposób), ponieważ badacze nie kierują się binarnym zestawem rozwiązania „to działa lub nie działa”. W rezultacie, wyniki badań są zazwyczaj tak niejasne lub sprzeczne, że w najlepszym przypadku można tylko liczyć na nieznaczące przekroczenie progu efektu placebo. Ten sposób myślenia może również prowadzić do zupełnie niezrozumiałych sytuacji, w jakich się znalazłem podczas moich studiów doktoranckich, gdzie byliśmy uczeni skal pomiarowych, które ignorowały konkretny problem klienta, jakim się zajmowaliśmy, a zamiast tego wskazywały „ogólną poprawę”! To było przykre, ponieważ tam naprawdę nie było skutecznych metod uzdrawiania konkretnych problemów.

Gdy Frank Downey i ja projektowaliśmy strukturę Instytutu w latach 90., byliśmy w pełni świadomi, że nasze techniki pierwszej generacji po prostu nie zawsze będą działać na wszystkich klientów (lub zadziałają częściowo). Rozwijaliśmy coś zupełnie nowego, było wiele tematów, których jeszcze nie rozumieliśmy, a problemy ludzi były bardzo złożone. Jednak byliśmy zainteresowani tylko całkowitą eliminacją symptomów (zauważ, że używamy takiego właśnie określenia, ponieważ społecznie, a często i pod względem prawnym, nie jest akceptowane określenie „leczenie”). Częściowe sukcesy były cenne z perspektywy badań, ale zasada „opłaty za rezultat” ma sens tylko wówczas, gdy rezultatem jest osiągnięcie tego, co zostało uzgodnione z klientem.

Oznacza to, że terapeuci muszą rzeczywiście dotrzymać uzgodnień, a jeśli nie mogą, to nie „karzą” finansowo klientów za ich własne lub instytucyjne ograniczenia. To także ma ogromną zaletę, bo nie musimy przeprowadzać ekstremalnie kosztownych badań dodatkowych – ostatecznie to klient jest osobą, która naprawdę wie, czy problem zniknął, czy pozostał.

Czym jest „opłata (wynagrodzenie) za rezultat”

Instytut Badań nad Stanami Szczytowymi jest pionierem we wprowadzaniu sposobu pobierania opłat od klientów, który różni się od stosowanej przez prawie wszystkich konwencjonalnych terapeutów (choć ta zasada jest stosowana w wielu innych zawodach). Rozmawiając z klientami, mówimy o „opłacie za rezultat”, a rozmawiając z terapeutami, nazywamy tę zasadę „pobieraniem opłaty za rezultat”. Wszyscy terapeuci, którzy posiadają licencje na nasze procesy i korzystają z naszego znaku towarowego wyrazili zgodę na przestrzeganie tego warunku w każdej pracy, którą wykonują, bez względu na to, czy korzystają z naszych, czy innych technik.

Jak to funkcjonuje? Podczas początkowej sesji terapeuta i klient zawierają pisemną umowę, w której ustala się temat pracy, a także kryteria stanowiące o sukcesie. Negocjowana jest w tym czasie również opłata (choć większość terapeutów stosuje z góry określoną stałą opłatę, która sprawia, że ten krok jest znacznie prostszy). Opłaty o charakterze otwartym, takie jak „za godzinę” nie są akceptowane – klient musi dokładnie wiedzieć, na co się godzi i za co ma zapłacić w ramach umowy. Oczywiście, niektóre osoby nie zdecydują się, by zostać klientem, ale za początkowe konsultacje nie można pobierać opłaty, ponieważ nie osiągnięto żadnego rezultatu. Po terapii, jeżeli kryteria określające sukces nie zostały osiągnięte, certyfikowany terapeuta też nie jest opłacany i nie pobiera opłat za czas, który przeznaczył na terapię. Oczywiście, niektórzy klienci nie będą generować dochodów, a w przypadku nieuczciwych osób, klient otrzyma usługę, ale terapeuta nie otrzyma wynagrodzenia. Jednak taka struktura opłat nie jest niczym niezwykłym – jest to standard w biznesie, a opłaty są tak ustalane, aby wziąć ten fakt pod uwagę. W Dodatku 10. przedstawiamy sposób obliczania minimalnej opłaty pobieranej przez terapeuta, gdy stosuje zasadę rozliczania się według „stałej opłaty”.

W niektórych przypadkach Instytut ustanawia niepodlegające negocjacji kryteria sukcesu dla licencjonowanych procesów, stosowanych przez naszych certyfikowanych terapeutów – np. ktoś słyszący głosy przestaje je słyszeć, osoba uzależniona nie odczuwa już głodu, procesy stanów szczytowych przynoszą klientowi odczucia typowe dla danego stanu itd. Innym przykładem wynagrodzenia zgodnie z zasadą „opłaty za rezultat” są badania. Mimo że niekiedy zawieramy z klientem umowę na osiągnięcie konkretnego rezultatu, co wiąże się z potrzebą przeprowadzenia badań mających na celu znalezienie rozwiązania, Instytut nigdy nie zawiera z klientami umów obciążających ich godzinami spędzonymi na poszukiwaniu sposobów uzdrawiania nowych chorób.

Uzasadnienie „opłaty (wynagrodzenia) za rezultat”

Zasada „opłaty za rezultat” rozwiązuje wiele poważnych problemów w obszarze pomocy medycznej i psychologicznej terapii.

W tym rozdziale omówimy kilka praktycznych powodów, dla których „opłata za rezultat” jest dobrym rozwiązaniem dla terapeutów. Z naszego punktu widzenia podstawową sprawą związaną z rozliczeniem „za godzinę” jest kwestia etyczna. To jest po prostu moralnie niedopuszczalne żądać pieniędzy od klientów, którym nie pomagasz. Istota „złotej reguły” określa to wyraźnie: „Czyń drugiemu to, co chcesz, aby i tobie uczynili”. Wielu klientów przychodzi do terapeutów w rozpaczliwej potrzebie uzyskania pomocy i często są to ludzie, którzy mają niewielkie możliwości finansowe, zważywszy charakter ich problemów. Ci ludzie chcą za własne pieniądze uzyskać realną pomoc, a nie wspierać byt terapeuty. To przypomina sytuację, kiedy oddajesz samochód do naprawy, a mechanik mówi ci, że nie może go naprawić, ale jesteś mu winny 1000 dolarów za czas, który stracił.

Prawdopodobnie najbardziej poważnym, praktycznym problemem, do którego odnosi się zasada „opłaty za rezultat” jest nieświadomiana (mam nadzieję) zachęta do niepowodzeń w obecnym systemie. Gdy pobieramy opłatę „za godzinę”, jesteśmy wynagradzani za nasze niepowodzenia. Taka zapłata wzmacnia nasze niepowodzenia, bo jak wiadomo – to, co wzmacniamy w sobie, tego otrzymujemy coraz więcej. Ta zasada jest dobrze opisana przez Kylea Taylora w książce *Ethics of Caring*, który przedstawia wiele pułapek, w które terapeuci mogą łatwo wpaść w kontakcie z klientami. Tak więc standardowe praktyki rozliczeniowe, gdzie jesteś rozliczany „za godzinę”, a nie w oparciu o efektywność, niesie ze sobą kilka potencjalnych problemów:

- Typowy terapeuta nieświadomie chce zatrzymać swego klienta w terapii, by być w dalszym ciągu wynagradzany.
- Typowy terapeuta, znów nieświadomie, jest oporny na uczenie się nowych, szybszych technik, ponieważ to zakłóci jego strumień dochodów.
- Terapeuta musi tłumić własne instynkty, wchodząc w system, który odrzuca etykę przy zasadzie, by być opłacanym za zrealizowane cele.

Z naszego punktu widzenia, jako instytucji uczącej i nadającej uprawnienia, „opłata za rezultat” rozwiązuje również ważny problem, jakim jest sprawdzenie kompetencji terapeuty. Zazwyczaj terapeuci i inni pracownicy służby zdrowia zdają egzaminy, aby udowodnić swoje kompetencje. Niestety, ten sposób nie funkcjonuje właściwie, co może potwierdzić każdy, kto przystąpił do egzaminów w szkole średniej lub na studiach! Stosując zasadę pobierania „opłaty za rezultat” zauważyliśmy, że albo terapeuci są lub szybko stają się kompetentni, albo po prostu nie zarabiają na życie. Tak więc ten system sam w sobie automatycznie wnosi korektę – nasi terapeuci są finansowo zmotywowani, by stać się lepszymi terapeutami, a także by szukać lepszych technik uzdrawiania (oczywiście przed licencjonowaniem sprawdzamy ich wiedzę i umiejętności, aby pomóc im zostać terapeutą; wspieramy ich w stawianiu się coraz

lepszymi terapeutami w ciągu pierwszego roku, ale kwestia kompetencji rozwiązuje się szybko sama bez finansowego „karania” klientów).

„Opłata za rezultat” rozwiązuje także inny powszechny problem – odrzucania nowszych terapii po prostu tylko dlatego, że terapeuta czuje się komfortowo z czymś, co już zna. Jak powiedział swego czasu laureat nagrody Nobla w fizyce Max Planck, twórca teorii kwantowej: „Nowa prawda naukowa nie zwycięża dlatego, że pokonuje przeciwników i zmusza ich do zobaczenia światła, ale raczej dlatego, że jej przeciwnicy w końcu wymierają, a nowe pokolenie dorasta do tego, by się z nią zapoznać”. Na szczęście, zasada „opłaty za rezultat” zmusza terapeutów do aktywnego poszukiwania nowych, bardziej skutecznych technik, a nie unikania zmian lub polegania na organizacjach, które mają swój interes w promowaniu nieaktualnych lub nieefektywnych technik.

Podsumowując, zasada „opłaty za rezultat/sukces” stosowana przez Instytut oznacza, że terapeuta jest wynagradzany za wydajność, a nie za czas. Ma to wiele zalet, a mianowicie:

- zachęca terapeutów do bycia tak kompetentnym, jak to tylko możliwe
- zachęca terapeutów do ustalania z klientami jasnych i realistycznych kryteriów minimalizuje problem nierealnych oczekiwań klienta
- zniechęca terapeutę do stania się „płatnym przyjacielem” – czyli do sytuacji, w której niepotrzebnie przedłuża się cierpienie klienta
- zachęca terapeutów do kierowania klientów do innych terapeutów, którzy potrafią uzdrowić ich problemy
- minimalizuje problem apexu – czyli rozwiązuje sytuację, kiedy klient zapomniał, jaki problem był uzdrawiany podczas terapii
- jest etycznie satysfakcjonująca.

Dzięki „opłacie za rezultat” terapeuta jest motywowany do wzmacniania rezultatów, większej koncentracji na problemach klienta i szybszej pracy z klientami. To jest etycznie satysfakcjonujące i jest to także niemal unikatowa cecha na rynku medycznym i terapeutycznym.

Obawy terapeuty odnośnie zasady „opłaty za rezultat”

W czasie naszego regularnego treningu przygotowującego terapeutów przepracowujemy ze studentami uzdrowienie ich obaw odnośnie stosowania zasady „opłaty za rezultat” w ich dalszej pracy terapeutycznej. Ponieważ te kwestie (często związane z obawą o przeżycie) nieświadomie wpływają na terapeutę odkryliśmy, że racjonalne omówienie tego zagadnienia jest często stratą czasu, dopóki nie zostaną usunięte kryjące się za tym problemy emocjonalne. Niektóre typowe „wyzwalacze” to:

- Czuję się winny, że pobieram tak dużą opłatę za tak prosty/szybki proces.
- Czuję się winny, pobierając zwiększoną opłatę wyrównującą wynagrodzenie za klientów, którym nie mogę pomóc.
- A co w przypadku, gdy klient zostanie uzdrowiony, a powie, że nie?

- Nie rozumiem, czego klient tak naprawdę chce! – nie potrafię odkryć prawdziwego problemu!
- Obawiam się, że klient będzie miał zbyt wysokie oczekiwania wobec mnie.
- To jest zbyt skomplikowane.
- Boję się konsekwencji prawnych.

Spisywanie kontraktu – negocjowanie rezultatu

Jak przedstawimy w kilku dalszych rozdziałach, zasada „opłaty za rezultat” ma duży wpływ dokładnie na to, jak zdiagnozować i przeprowadzić terapie z klientami. Zamiast oferowania jakiegokolwiek wsparcia emocjonalnego i pomocy w doradzaniu, terapeuta ma teraz przed sobą zadanie polegające na dokładnym zdefiniowaniu rzeczywistego problemu klienta w taki sposób, by odnieść sukces w jego uzdrowieniu.

Zauważyliśmy, że początkowo większość naszych studentów ma dużą trudność w przygotowaniu umowy z klientem polegającą na ujęciu w słowa „opłaty za rezultat”. Często bywa tak dlatego, że techniki i praktyki, których nauczyli się w przeszłości stają się przeszkodą przy ich wyborze – czy to w przypadku terapii konwencjonalnej, pracy z oddechem, czy innej modalności. Choć diagnoza może być trudna, to rozpoznanie pożądanego *rezultatu* jest znacznie, znacznie łatwiejsze niż ludzie zdają sobie z tego sprawę.

Po prostu zapytaj klienta, co jest jego głównym problemem. Klienci trafiają do ciebie z jakiegoś powodu i zwykle jest to dość proste. Zazwyczaj klient ma tylko jeden poważny problem, nawet jeśli ma kłopot z jego nazwaniem. Główny błąd popełniany przez większość terapeutów ma miejsce na tym właśnie etapie. Jeśli są nieuważni przy formułowaniu pytania, będą mieć pełną listę problemów. Podobna sytuacja jest w przypadku mechanika samochodowego, który zapyta cię o problemy z twoim 15-letnim samochodem – na ogólne pytanie padnie odpowiedź, że drzwi skrzypią, że zamek bagażnika nie działa, że pojawiła się rdza na nadwoziu w miejscu, które uszkodziłeś i tak dalej, ale prawdziwym powodem, dla którego znalazłeś się w warsztacie jest dym buchający z rury wydechowej!

Czasami, rzeczywiście, pojawia się kilka problemów. Nigdy nie sporządzaj jednej umowy dla wielu problemów, ponieważ to oznacza, że gdy któryś z nich nie zostanie rozwiązany, nie otrzymasz wynagrodzenia za żadną część swojej pracy. Zamiast tego zaoferuj pracę nad każdą kwestią z osobna i wyceniaj ją oddzielnie. Kiedy ujmiesz to w ten sposób, klient niezwłocznie określi priorytety i powód, dla którego znalazł się u ciebie. To on zdecyduje, co jest dla niego ważne, biorąc pod uwagę swoje finanse.

Przy sporządzaniu kontraktu pamiętaj, że im mniej tym lepiej! Jeśli koncentrujesz się na prawdziwym problemie, zwykle okazuje się, że to, co należy umieścić w umowie, to ustalenie potrzeby wyeliminowania emocjonalnego bólu związanego z pojedynczą frazą wywołującą maksymalne cierpienie klienta (nazywamy to „frazą wyzwalamą”). Nowi terapeuci błędnie wprowadzają do kontraktu pełną listę objawów, w których mieszczą się różne problemy niepowiązane z ustalonym w umowie tematem do pracy. Ponieważ jednak zostały wprowadzone do kontraktu, terapeuta jest

zobowiązany do ich uzdrowienia. Sporządzaj umowy proste i trzymaj się ich treści. (W Dodatku 2. podajemy przykłady różnych typów kontraktów w ramach konwencji „opłaty za rezultat”.)

Nowy terapeuta może sporządzić umowę dotyczącą rezultatów, nie mając nawet pojęcia o tym, co jest przyczyną problemu. To jest w porządku – wszelkie niepowodzenia, to dobra nauka dla terapeuty. Jednak wraz z doświadczeniem terapeuta potrafi rozpoznać problem wiedząc, że nie może go uzdrowić. W takim przypadku informuje o tym klienta i oferuje pracę nad kwestiami związanymi z tym problemem, np. klient cierpi z powodu OCD (zaburzeń obsesyjno-kompulsywnych), a terapeuta jeszcze nie wie, jak je wyeliminować. Gdy poinformuje o tym klienta, może go zapytać, czy będzie zadowolony, gdyby został wyeliminowany problem związany z chorobą, jakim jest np. stres czy zawstydzenie. Inny przykład: klient umierał na raka i chociaż terapeuta nie mógł uzdrowić choroby, stwierdził, że drugorzędym problemem klienta był lęk przed śmiercią, który potrafił skutecznie uzdrowić (zaktywowany przez nowotwór lęk przed śmiercią przypominał klientowi doświadczenie tonięcia, gdy był chłopcem).

Jednym z problemów terapeutów była „nadmierna sprzedaż procesów” – jest to sytuacja, kiedy terapeuta znając daną technikę uzdrawiania, np. Technikę Cichego Umysłu, zamiast naprawdę dowiedzieć się, czego potrzebuje klient, sugeruje klientowi zastosowanie tej techniki (zazwyczaj drogiej) zakładając, że prawdopodobnie rozwiąże to problem klienta. To może zakończyć się tylko katastrofą – nawet, jeśli klient wyraził zgodę na taką umowę, gdyż będzie po przeprowadzeniu terapii nieszczęśliwy, bo problem pozostanie. Przeciwnieństwem jest terapeuta, który rzeczywiście zorientował się, czego oczekiwał klient i uświadomił sobie, że nie jest w stanie mu tego zapewnić, więc zaproponował inną opcję dotyczącą jego problemu. W tym przypadku, klient jest traktowany jako sprzymierzeniec, a nie jako źródło dochodu.

Sporządź klarowne notatki dotyczące waszego porozumienia! Niech klient przeczyta, co napisałeś i przekonaj się, czy to rozumie. Używaj dokładnie sformułowań klienta, nie staraj się ich parafrazować. To pozwala upewnić się, że oczekiwania klienta są dobrze zdefiniowane („kryteria sukcesu”). Przyda się to, by uniknąć problemu apexu po zakończeniu terapii.

Podsumowując, skup się na tym, co możesz zrobić, a jeśli jest to konieczne, rozłóż problem na elementy kluczowe i zaproponuj klientowi wybór, aby sam zdecydował, co jest dla niego ważne.

Przykład: Klient chce się rozwieść

Klient przychodzi z bolesnym tematem – problemy z partnerką – i chce nauczyć się terapii, by mógł sobie sam pomóc. Wiesz, że zwykle są to dziesiątki problemów z partnerem, więc skupiasz się na tym, który jest dla niego najważniejszy. W tym przypadku, klient po prostu chce być z inną osobą. Nie oceniasz tej sytuacji, ale wyjaśniasz, co można zrobić za pomocą tej terapii (pozwól mu wyciszyć się w jego uczuciach). Klient zauważy, że kluczowym problemem jest jego obawa przed rozmową na ten temat z małżonką i chce dowiedzieć się, jak wykonać EFT

jako część pakietu (zakładając, że EFT działa w przypadku problemu tego klienta).

Przekazanie instrukcji EFT możesz objąć umową lub wystawić oddzielny rachunek. W każdym przypadku powinieneś określić kryteria rezultatu. W tym przypadku rezultatem może być tylko przedstawienie techniki, bez precyzowania celów, a może to być też osiągnięcie pewnego poziomu umiejętności w posługiwaniu się tą techniką. Określenie, co jest właściwe, zależy od ciebie i możesz negocjować z klientem, aby ustalić, co działa najlepiej dla was obojga.

Doświadczony terapeuta nie zawarłby instrukcji stosowania EFT w podstawowym kontrakcie, a raczej poświęciłby trochę czasu, aby pokazać klientowi zasady opukiwania jako część terapii oraz radząc, by obejrzał darmowe filmy na YouTube.

Przykład: Klient niczego nie odczuwa

Klient nie był w stanie przypomnieć sobie przeszłości, ani odczuwać emocji lub doznań w swoim ciele. Jest to typowe w przypadku seksualnego wykorzystania w ekstremalnej formie we wczesnym dzieciństwie. W przypadku tego klienta akurat to się potwierdziło. Ustalenie, czego oczekuje klient jako rezultatu terapii musi być poparte uświadomieniem sobie, czy terapia regresji byłaby w tym przypadku skuteczna (to zakłada, że terapeuta nie chce podświadomie stłumić u klienta jego skrajnych odczuć związanych z nadużyciami). Tak więc, terapeuta powinien ocenić, czy klient jest dobrym kandydatem do uzdrowienia swych problemów, czy też powinni po prostu zawrzeć umowę dotyczącą coachingu i wsparcia w konkretnych kwestiach. A może klient powinien po prostu złożyć wizytę u konwencjonalnego terapeuty lub przyłączyć się do grupy wsparcia.

Terapeuta z większym doświadczeniem może rozpoznać, że odrętwienie klienta jest problemem związanym z interakcją pasożytów bakteryjnych i skierować klienta do kliniki w celu podjęcia terapii. Mogłoby się wtedy okazać, że po zniknięciu odrętwienia klient zacząłby odczuwać traumatyczne emocje i prawdopodobnie potrzebna byłaby dalsza terapia. Problem może również wiązać się z traumą blokującą pamięć lub też z zaburzeniem MPD (wieloraką osobowością), gdzie dominująca obecnie osobowość nie była tą, która doświadczyła traumy. Klient musi zdecydować, czy chce to uzdrowić, ponieważ trauma lub rozdwojenie pozwala mu uniknąć traumatycznych wspomnień.

Ustalanie opłat i oszacowanie czasu terapii

Przy stosowaniu zasady „opłaty za rezultat” kontrakt obejmuje z góry ustaloną opłatę. Dodatek 10. pokazuje skuteczny, o niskim poziomie ryzyka sposób ustalania tej opłaty przez terapeutów. Przy takim podejściu praktykujący terapeuta oferuje zwyczajowo po prostu jedną opłatę za problem klienta. Jest to typowe dla większości terapeutów stosujących zasadę „opłaty za rezultat” (choć w przypadku terapii pewnych specyficznych chorób mogą być wykorzystywane inne, wcześniej określone opłaty). Ponieważ wiemy, że istnieje pewien procent klientów, którym terapeuta nie może pomóc,

trzeba wiedzieć, kiedy zrezygnować z dalszych prób. Na szczęście, ten optymalny „czas odcięcia” minimalizuje koszty klienta, maksymalizując dochody terapeuty. Ten punkt czasu odcięcia mieści się zwykle w ramach 3-6 godzin. Od klientów, którzy potrzebują więcej czasu, nie są pobierane opłaty. Tacy klienci są wysyłani do bardziej zaawansowanych lub wyspecjalizowanych terapeutów, np. pracujących w naszych klinikach.

Możliwe jest stosowanie innych metod rozliczania, takich jak szacowanie czasu terapii i na tej podstawie kalkulowanie opłat. Możliwe jest też połączenie tych różnych sposobów. To jednak zwiększa finansowe ryzyko terapeuty, a także zwiększa koszty, czasem drastycznie, dla mniej więcej połowy klientów. Nie zalecamy tych sposobów, chyba że zdobyłeś specjalizację lub jesteś bardzo doświadczony. Jeśli jesteś zainteresowany zasadami innych sposobów opłat, odsyłamy na stronę internetową naszego Instytutu.

Zasada trzech razy

Terapeuci muszą zaplanować dwa krótkie spotkania z klientami po tym, jak problem zostanie całkowicie uzdrowiony: pierwsze, kilka dni po pełnym uzdrowieniu problemu, a drugie – dwa tygodnie po sesji! To jest optymalne. Należy je zaplanować z klientem jako normalną część terapii. Dlaczego? Spotkania sprawdzające wynikają z epigenetycznego powodu traumy i ograniczeń większości technik uzdrawiania. Oczekanie po „udanej” terapii pozwala uaktywnić się istotnym, ale „ukrytym” lub niepobudzonym traumom, albo traumom, które nie zostały w pełni uzdrowione i zaktywowały się w codziennych sytuacjach życiowych klienta. Może to być również spowodowane „pętlą czasową”, która przywraca problem w kliencie. Nie chodzi tutaj o zwykłe przeniesienie uwagi klienta na nowy problem, choć może oczywiście mieć to miejsce i spowodować odrębny zestaw symptomów.

Nie potrafimy dokładnie oszacować, jak często te dodatkowe sesje terapeutyczne są rzeczywiście potrzebne, ale założenie, że to się dzieje w przypadku jednej trzeciej klientów, wydaje się chyba rozsądne. Planowanie tych spotkań z klientem jest dobrą praktyką biznesową i jest częścią „opłaty za rezultat”. Niektórzy terapeuci rezerwują wstępnie te dodatkowe terminy i rezygnują z nich, gdy wszystko przebiegnie pomyślnie, inni dodają spotkania, kiedy są one potrzebne.

Czas trwania terapii konwencjonalnej

Czas, który typowy klient poświęci faktycznie na psychoterapię konwencjonalną jest dość krótki. Co ciekawe, bardzo trudno znaleźć (zwłaszcza w ciągu ostatnich 10 lat) jakiegokolwiek analizy dokładnie określające ten czas. W jednym podsumowującym artykule z 2000 roku, stwierdzono (bez przytoczenia żadnych odniesień): „Analizując dane o zastosowaniu psychoterapii i jej rezultatach stwierdzono, że nie ma czegoś takiego jak krótkotrwała terapia, ponieważ nie ma czegoś takiego, jak terapia długoterminowa. Około 90% wszystkich pacjentów psychoterapii złożyło mniej niż 10 wizyt, z czasem terapii wynoszącym średnio około 4,6 sesji, a najczęściej występująca liczba wizyt, to tylko 1”. W szeroko zakrojonych badaniach z roku 2011 na temat

poważnych zaburzeń depresyjnych stwierdzono: „najczęściej występująca liczba sesji dla jakiegokolwiek terapii w lokalnym systemie ochrony zdrowia psychicznego wynosiła 1, zarówno w 1993, jak i 2003 roku. Liczba sesji psychoterapeutycznych zarówno w 1993, jak i 2003 średnio wynosiła 5,0. Typowa liczba sesji psychoterapeutycznych w 1993 roku to 8,5 (SD = 10,0), a w 2003 roku – 9,4 (SD = 10,6)”.

Na szczęście nasze podejście do terapii wpisuje się w ten typowy wzorzec klienta. Jak powiedział Gay Hendricks, twórca Body Centered Therapy, podczas prowadzonego przez siebie szkolenia: „Klient powinien zostać uzdrowiony w trakcie 2 sesji. Jeśli trwa to dłużej niż 3 sesje, terapeuta nie wie, co robi”. Zgadza się z tym! A zatem certyfikowani terapeuci na poziomie podstawowym powinni próbować uzdrowić jak najwięcej klientów w trakcie pierwszej sesji, typowego klienta uzdrowić w ciągu 2 lub 3 sesji (około 2 do 4 godz.), a w najgorszym przypadku zakończyć terapię mniej więcej po 3-4 sesjach (4-6 godz.).

Kryteria rezultatu i czas trwania gwarancji

Pracując z klientem, musisz dokładnie określić kryteria *rezultatu*. W wielu przypadkach może to oznaczać, że rezultat można sprawdzić od razu pod koniec sesji, zaś w innych – sprawdzenie, czy interwencja terapeutyczna była sukcesem, nastąpi wtedy, gdy klient rzeczywiście spotka się z kimś lub dokądś pójdzie. Decyzja zależy od ciebie jako terapeuty i od twojego klienta, w zależności jak długo jesteś gotów czekać, aby przekonać się, czy wyniki są stabilne.

Institut oferuje np. wyspecjalizowane, często kosztowne terapie mające zastosowanie w różnych stanach lub zaburzeniach. Zazwyczaj oczekujemy płatności od klienta po trzech tygodniach bez nawrotu objawów (dwa tygodnie byłyby wystarczające dla sprawdzenia stabilności efektów terapii, lecz zwykle trzeci tydzień sprawia, że klient czuje się pewniej ze względu na wysokie opłaty). Po tym okresie, jeśli z jakiegoś powodu objawy by powróciły, zwrócilibyśmy po prostu klientowi pieniądze (i/lub spróbowali mu pomóc). W przypadku terapii odpowiedni i bardziej rozsądny byłby znacznie krótszy czas, chyba że uzgodniłeś z klientem w umowie coś innego. Możesz również określić, czy chcesz, aby klient zgodził się na dalszą terapię, zanim zwrócisz otrzymane wynagrodzenie, czy po prostu zrobisz zwrot (zauważ, że jeśli odbędziesz więcej sesji, to zostaną one ujęte w uzgodnionej kwocie i w całkowitym czasie oszacowanym na kontakt z klientem – patrz Dodatek 10.).

Satysfakcja klienta i problem apexu

Kiedy w pełni uzdrowisz problem klienta, możesz natknąć się na problem apexu – czyli klient może zapomnieć, że kiedykolwiek miał problem, którym się zajmowaliście podczas sesji. Dzieje się tak dlatego, że nie pozostaje żadne uczucie związane z uzdrowionym problemem i po prostu klient go „nie pamięta” (to jest jak niepamiętanie, które ramię cię bolało, kiedy nie ma już śladu po bólu!). To może oznaczać, że klient nie będzie chciał ci zapłacić, bo „nigdy nie miał takiego problemu” – a co gorsze, powie innym, że sesja terapeutyczna niczego nie wniosła i była stratą czasu. Dzieje się tak

dlatego, że jego *prawdziwym* problemem jest ten problem, który odczuwa w danej chwili.

Możesz zapobiec wystąpieniu takiej sytuacji na kilka sposobów. Po pierwsze, edukacja: problem występowania zjawiska apexu jest opisany w broszurze i powinieneś wyjaśnić to klientowi na początku terapii. Wyjaśnienie charakteru terapii najnowszej generacji i sposobu ich działania jest bardzo ważne. Po drugie: sporządzając zapis musisz pamiętać, by dokładnie opisać, co jest problemem, określić subiektywne odczucie dyskomfortu klienta, gdy ma ten problem (skalę SUDS), a także dobrze zdefiniować parametry określające „opłatę za rezultat”, która została uzgodniona. Spisywanie tych uzgodnień jest dobrą praktyką, ale dużo lepszym sposobem jest sporządzanie nagrań audio lub wideo – one dopiero oddają poziom cierpienia klientów. Klienci prawie zawsze są później zaskoczeni i nie pamiętają, że w taki sposób odczuwali swój problem.

Inną korzyścią, jaką odnosisz z określenia ustalonej z góry zapłaty jest to, że klienci wyrazili na nią zgodę w umowie. W jaki sposób odbierzesz opłatę, to zależy od ciebie i oczywiście może to się różnić w zależności od klienta. Klient może wypisać czek na uzgodnioną kwotę, a ty możesz zatrzymać na czas trwania terapii. Ponieważ klient był gotowy to zrobić, przyjmuje, że musiało to być istotnym problemem, skoro wypisał czek!

Niektóre sytuacje nie pozwalają na zastosowanie zasady „opłaty za rezultat” – albo to jest niemożliwe, albo nieodpowiednie, na przykład:

- dla wypłat z zakładów ubezpieczeń zdrowotnych (nie zezwalają na wynagrodzenie za terapię bazującą na strukturze opłat)
- gdy klient chce wypróbować jedną z technik, którą znasz, a która nie ma wyspecyfikowanych kryteriów sukcesu
- gdy klient jest twoim uczniem, a sesja jest częścią programu treningowego lub wsparcia.

Tak długo, jak szczególne okoliczności naprawdę utrudniają zastosowanie kryteriów „opłaty za rezultat” i co jest w pełni jasne dla klienta, terapeuta może zrobić wyjątek w ustaleniach z klientem, przyjmując za podstawę indywidualne podejście. Jednak, poza sytuacjami związanymi z nauczaniem, taka sytuacja rzadko ma miejsce – zasadniczo możesz określić kryteria rezultatu dla niemal każdej działalności.

Niestety zauważyliśmy również, że terapeuci są niechętni, aby zwrócić się do ubezpieczycieli lub innych organizacji, proponując przejście na ten typ rozliczenia we wszystkich albo w konkretnym przypadku (ponieważ jest to korzystne finansowo dla współpracujących firm, ciekawe, czy firmy ubezpieczeniowe pójdą w kierunku tych zmian).

Spory z klientami

Mimo twoich najlepszych starań, pojawią się klienci, z którymi będziesz miał problem. Miejmy nadzieję, że większość z nich nie zdecyduje się na pracę z tobą po wstępnej

rozmowie, ale niektórzy będą chcieli pozostać. Zaakceptuj to jako pewnik, a nie jako pewien rodzaj niedociągnięcia z twojej strony (zakładamy, że wykorzystasz to jako okazję, aby przyjrzeć się własnym problemom).

Jeśli problemem jest to, że klient czuje, iż nie osiągnął uzgodnionego rezultatu, a ty nie możesz dojść do szybkiego i polubownego z nim porozumienia, odpowiedź jest prosta – pamiętaj, że „klient ma zawsze rację”! Prawdopodobnie pozostaniesz w tym biznesie na długi czas, a poczta pantoflowa jest kluczem do twojego sukcesu. Po prostu nie pobieraj opłaty (lub zwróć pieniądze)! Oczywiście, niektórzy ludzie będą chcieli wykorzystać taką sytuację, ale to zdarza się w każdym biznesie. Uwzględnij takie sytuacje w swoich kalkulacjach. Na szczęście, według naszego doświadczenia, nieuczciwi klienci pojawiają się bardzo rzadko.

Jeśli chodzi o terapeutów certyfikowanych przez Instytut, ich klienci wiedzą z broszur (i naszych stron internetowych), że mogą kontaktować się z Instytutem w razie sporów – to jest częścią naszej umowy licencyjnej. A to pozwala klientom poczuć, iż nasi terapeuci są częścią profesjonalnej organizacji. W ciągu wielu lat działalności rzadko mieliśmy problemy z licencjonowanymi terapeutami, ale to się zdarza. W ramach umowy licencyjnej zachowujemy sobie prawo do rozwiązania z nimi umowy – czyli zakończenia współpracy oraz zakazu korzystania z naszych licencjonowanych narzędzi, znaków towarowych i logo.

Znaki towarowe, logo i organizacje partnerskie

Kiedy wyszkolony przez nas terapeuta podpisuje umowę licencyjną z Instytutem, otrzymuje prawo do korzystania z naszych procesów dla uzdrawiania określonych chorób lub problemów, uzyskuje dostęp do zaplecza kliniki dla trudnych klientów oraz do nowych odkryć i aktualizacji w zakresie bezpieczeństwa. Terapeuta certyfikowany ma również przywilej wykorzystywania logo Instytutu na swoich dokumentach i stronach internetowych w celach reklamowych. Ale to logo oznacza więcej niż tylko zastosowanie najnowocześniejszych narzędzi terapeutycznych – oznacza, że zgadza się on stosować zasadę „opłaty za rezultat” we wszystkich aspektach swojej pracy terapeutycznej. Właśnie ci terapeuci zmieniają sposób funkcjonowania terapii i medycyny w świecie.

Instytut zamieszcza także na swoich stronach internetowych informacje o organizacjach partnerskich lub osobach z całego świata. Oprócz tego, że są najnowocześniejszymi organizacjami, które wykonują ważną pracę w różnych dziedzinach, również stosują w swojej pracy zasadę „opłaty za rezultat” (lub darowiznę). Czujemy się uprzywilejowani, że spotkaliśmy tak różne osoby i grupy ludzi, którzy – podobnie jak my – pracują, aby zmieniać świat.

Pytania i odpowiedzi

Pytanie: Czy masz jakieś sugestie, jak reklamować zasadę pobierania „opłaty za rezultat”?

Jeden terapeuta stwierdził, że hasło w jego reklamie „Bez rezultatu – bez opłaty!” działa dobrze.

Zauważ, że oferowanie „gwarantowanego” uzdrowienia nie jest właściwe (podobnie jak hasło „Gwarantowane lub zwrot pieniędzy!”), ponieważ w wielu miejscach przepisy prawa występują przeciwko takim sformułowaniom w odniesieniu do psychoterapii. Zauważ, że te przepisy zostały tak zaprojektowane, aby zwalczać oszustwa, ale nie zabraniają korzystać z modelu rozliczeniowego „opłaty na rezultat”.

Pytanie: Wciąż nie jestem pewny, jak ustalić kryteria rezultatu. Czy masz jakąś radę?

Niektórym terapeutom wydaje się, że ten krok jest znacznie trudniejszy, niż jest naprawdę, nawet jeśli już nieświadomie stosują go w swojej praktyce. We współpracy z klientem sporządzasz umowę, obie strony czują, że to jest potrzebne i możliwe. Nie musi to być skomplikowane i trudne – to jest po prostu opis tego, co oboje chcecie osiągnąć. Na przykład: jeśli obie strony zgadzają się, że rezultatem będzie zmniejszenie symptomów o 30%, to jest w porządku – nie musisz zakładać pełnego uzdrowienia.

Kluczowa jest zgoda klienta na zapłatę ustalonej kwoty za to, co ustaliliście w umowie – czyli, czy to co jest do zrobienia zgodnie z umową, jest warte kwoty, którą będzie musiał zapłacić. Umowa może obejmować zaledwie gotowość wysłuchania klienta przez terapeutę, aż po porozumienie mające na celu częściowe lub całkowite pozbycie się przewlekłych, wieloletnich problemów. Nie istnieje żaden zbiór reguł innych niż te, na które oboje się godzicie.

Pytanie: Jak nie zbankrutować, jeśli wciąż nie potrafię postawić dobrej diagnozy?

Zalecamy, byś korzystał z ustalonego wynagrodzenia za umowę (Dodatek 10.). Nie potrwa to długo – prawdopodobnie wystarczy ci mniej więcej 20 klientów, by stwierdzić, że czujesz się bardziej pewny swoich umiejętności w diagnozowaniu i ustalaniu kryteriów rezultatów.

Pytanie: Jestem terapeutą stosującym różne techniki. Jeśli uzyskam certyfikat Instytutu, czy muszę pobierać opłatę za rezultat, mimo że nie korzystam z waszych technik w pracy z klientem?

Tak! W całej swojej praktyce będziesz musiał uwzględniać „opłatę za rezultat” (jeśli jest to możliwe). Być certyfikowanym terapeutą oznacza posiadanie licencji. To tak jakbyś zawarł franczyzę z firmą McDonald’s – nie możesz serwować burritos, mając Golden Arches i napis McDonald’s na drzwiach. Dla niektórych terapeutów wydaje się to zbyt duża i mało komfortowa zmiana, więc nie zdobywają certyfikatu, ale korzystają z technik powszechnie udostępnionych, jak np. techniki Uzdrawiania Całym Sercem (WHH), traktując ją jako jedno z narzędzi i nie wykorzystują materiałów niepublikowanych, które poznali podczas szkolenia.

Pytanie: Moim sporym kłopotem są klienci, którzy mają dużo problemów, a ja nie wiem, jak je sklasyfikować, by uzgodnić rezultat terapii. Klient nie rozumie, że ma wiele różnych problemów, ponieważ on po prostu czuje się źle i chce to zmienić.

Niektórzy klienci są naprawdę zbiorem problemów! W takim przypadku powinieneś wyodrębnić te najważniejsze i zaoferować terapię oddzielnie lub w grupach, w zależności od tego, co wynegocjujesz z klientem. Osoba taka może być dobrym kandydatem do procesu Wewnętrznego Spokoju. Istnieją również procesy stosowane dla specyficznych dolegliwości powodujących taką sytuację, jak np. problemy z s-dziurami lub z pasożytami związanymi z uzależnieniami. Możesz też przekazać takich klientów specjalście lub zaawansowanemu terapeutce/opiekunowi, jeśli problem jest poważny i zbyt trudny.

Tacy klienci są wyjątkiem – z naszego doświadczenia wynika, że prawdziwym problemem jest fakt, że terapeuta „gubi się w historii klienta”. Gdy terapeuta próbuje rozwikłać problem, klient przeskakuje z jednego problemu do drugiego. Utrzymanie koncentracji klienta na jego dominujących emocjach i uczuciach jest kluczowe w dotarciu do sedna sprawy. Pamiętaj – możesz zaoferować mu też osiągnięcie spokoju wokół tego tematu.

Niektórzy klienci chcą po prostu porozmawiać i poczuć, że ktoś ich słucha. W takiej sytuacji jesteś w zasadzie „opłacanym” przyjacielem. Można rozpoznać taką potrzebę i uzgodnić, co dla danej osoby będzie pożądanym rezultatem. Jednakże, jesteś wtedy z reguły droższy niż standardowi terapeuci. Ponieważ jednak w tym przypadku nie jest potrzebne uzdrowienie, możesz obniżyć opłatę, gdyż nie ma ryzyka, że nie uzyskasz wynagrodzenia. W zasadzie pobierasz wynagrodzenie za rozmowę z klientem.

Paula Courteau napisała: „Niektórzy klienci, a dotyczy to większości osób z depresją oraz osób, które doświadczyły przemocy, potrzebują regularnych sesji, aby zacząć normalnie funkcjonować – w przypadku depresji jest tak dlatego, że nie znamy przyczyny każdego jej rodzaju, w przypadku przemocy, często jest to kilka zdarzeń wyzwalających. Jeśli potrafisz być bardzo klarowny z klientami odnośnie ich stanu, a oni naprawdę chcą z tobą pracować, wtedy model uczenia lub coachingu z opłatą za każdą sesję może być bardziej odpowiedni niż system opłaty za uzdrowienie problemu”. Jednak, jeśli klient ma jawne lub niejawne oczekiwania odnośnie uzdrowienia, wtedy seria krótkich umów płatnych za rezultat jest właściwym wyborem.

Pytanie: Mam klienta z bardzo złożonymi problemami, a to zajmuje dużo czasu, aby je rozwikłać. Jak w takim przypadku pobierać opłatę?

Określasz główne problemy i proponujesz opłatę za każdy z nich oddzielnie. To sprawi, że klient sam oceni, co jest naprawdę dla niego ważne z finansowego punktu widzenia niż wtedy, gdy próbujesz podjąć decyzję za niego.

Ustalenie maksymalnego czasu pracy z klientem nie pozwoli ci wpaść w tarapaty finansowe związane z ustalaniem opłat za rezultat. Jednak to nie oznacza, że nie możesz pomóc klientowi! Oznacza to, że pracujesz ze swoim specjalistą, zaawansowanym praktykiem czy mentorem, aby poradzić sobie z klientem w bardziej efektywny sposób.

Respektuj własne ograniczenia – nie możesz być wszystkim dla wszystkich.

Pytanie: Jestem sfrustrowany tym systemem i jego ograniczeniami. Powrócę do tego, co już wiem.

Niestety, uczenie się i właściwe wykorzystywanie nowych umiejętności, często wiąże się z dyskomfortem. Jednym z problemów jest to, że wielu terapeutów nigdy nie uczyniło „opłaty za rezultat” zasadą swojego zarobkowania. Jeśli kiedykolwiek przeprowadzałeś konsultację, pracowałeś w salonie samochodowym lub miałeś własną firmę, pewnie myślisz, że to zupełnie normalne. Ludzie w tych wszystkich miejscach pracy otrzymują ustaloną zapłatę i nie zawsze wiedzą, czy ich praca jest skuteczna w przypadku każdego klienta.

Mieliśmy kilku terapeutów, którzy zauważyli, że pod uczuciem frustracji związanej z nowym systemem nie mieli spokoju, co jest istotnym wskaźnikiem, że odczucia frustracji spowodowane były traumami z przeszłości – uzdrowili więc swoje tematy i – ku ich zaskoczeniu – poczuli się komfortowo z tematem opłaty za rezultat.

Pytanie: Istnieje wielu innych terapeutów wykonujących doskonale swoją pracę. Nie rozumiem, dlaczego certyfikacja przez Instytut ma być znacznie lepsza? Materiał jest już w większości dostępny w domenie publicznej.

Tak! Jest wielu terapeutów z tymi samymi umiejętnościami i sukcesami na poziomie certyfikowanych terapeutów Instytutu. To, co cię wyróżnia to:

- pobieranie „opłaty za rezultat”
- wsparcie ze strony kliniki Instytutu dla twojej praktyki
- szansa na pracę ze stanami szczytowymi z niektórymi klientami
- rozpoznanie nazwiska powiązanego z Instytutem
- po opanowaniu podstawowych technik możliwość pracy w jednej z naszych klinik.

Pytanie: Mam wrażenie, że jest za dużo zasad ustalonych przez Instytut. Chcę ufać sobie i korzystać z własnego osądu, bo jestem uczciwy, etyczny, kompetentny. Chciałbym wejść powoli w ten nowy sposób pracy. Nie miałem do czynienia z czymś podobnym w mojej starej profesji bodywork.

Wiele osób niosących pomoc innym ludziom nigdy nie doświadczyło sposobów działania nowoczesnej firmy. Umowa certyfikacyjna z naszymi absolwentami jest licencją na używanie niektórych technik, które opracowaliśmy, a więc na coś, czego wielu nie zna z własnej praktyki. Na szczęście jest to całkiem normalne (choć niezbyt rozpowszechnione) i akceptowane w innych zawodach postępowanie – w tym idea „opłaty za rezultat”.

Ponieważ wspieramy naszych certyfikowanych praktyków, m.in. naszą reputacją, umowy przez nas zawierane są bardziej szczegółowe od umów stosowanych w innych modalnościach. Ponadto opracowany przez nas materiał jest eksperymentalny i wymaga dużej ostrożności w jego stosowaniu, co wiąże się z bezpieczeństwem i kontrolą jakości.

Pytanie: Nie udało mi się uzdrowić klienta przed ustalonym czasem 3 godzin. I co teraz?

Musisz zdecydować, czy chcesz kontynuować, czy nie. Jeśli już zorientowałeś się, że w żaden sposób nie możesz pomóc tej osobie i teraz się zatrzymasz, w ogólnym

rozrachunku osiągniesz swoje cele finansowe – bo już ująłeś tę możliwość w wynagrodzeniu, które pobierasz od klientów. W tym momencie powinieneś przekazać klienta komuś innemu lub kontynuować pracę, próbując pomóc klientowi i jednocześnie akceptując, że twoje godzinne wynagrodzenie się zmniejszy.

Paula Courteau ujęła to tak: „Zapytałabym również, czy ta osoba w ogóle cokolwiek u siebie uzdrawia? Czy to oznacza, że terapia trwa tak długo, ponieważ klient nie może się uzdrowić (nie ma dostępu do ciała, nie może odczuwać, jest oporny na proces itp.), czy dlatego, że zagadnienie jest tak złożone? Jeżeli jest postęp, a problem wciąż ewoluuje, mogę rozważyć poświęcenie dodatkowego czasu. Lecz jeśli przez większość czasu nie byłoby postępów, bez wahania zrezygnowałabym z kontynuowania terapii, rezygnując z wynagrodzenia”.

Pytanie: Zdecydowałem się przekroczyć zaplanowane 3 godziny (prawie się udało!). Czy to był zły pomysł?

Oczywiście jest, że jeśli odniosłeś sukces, uzyskujesz opłatę. Jednak dobrze jest uwzględniać w planach niepowodzenie, co oznacza, że dochody spadną w zależności od czasu przeznaczanego na kontynuowanie terapii. Czasami warto poświęcić czas na naukę, by się rozwijać. Jednak pamiętaj o klinikach Instytutu, gotowych do pomocy (jeśli jesteś certyfikowany przez Instytut).

Pytanie: Nie ma możliwości, żebym miał wystarczająco dużo klientów, jeśli uzdrowię każdego w ciągu trzech sesji!

Jest to zarówno problem, jak i szansa. To plusy i minusy! Charakter terapii zmienia się dzięki wprowadzeniu terapii mocy. Terapeuta musi znaleźć sposoby, jak wciąż pozyskiwać nowych klientów, np. przez współpracę z jakąś instytucją, która będzie kierować klientów do terapeuty. A zatem ważne jest posiadanie czegoś, co da ci przewagę nad konkurencją, np. zasada „opłaty za rezultat”. Marketing szeptany też może ci pomóc, jeśli problem apexu temu nie przeszkodzi, ale najlepszym sposobem na omińnięcie kłopotu z bazą klientów jest specjalizacja w jednej dziedzinie, bądź w obszarze jednego problemu i zbudowanie na tym własnej reputacji. To lepsze, niż zajmowanie się wszystkim!

Pytanie: Ile sesji potrzebuję, aby właściwie skalkulować opłatę?

Mniej więcej po 10 udanych sesjach zdobędziesz doświadczenie odnośnie wyliczenia twojej standardowej opłaty minimalnej i optymalnego czasu. Ponieważ będziesz coraz lepszy w diagnozowaniu i uzdrawianiu, powinieneś prowadzić na bieżąco rejestr, by upewnić się, że ustalona wysokość dochodu za godzinę jest nadal właściwa.

Jeśli ustalasz opłatę, szacując czas wykonania, potrzebujesz znacznie większego doświadczenia! Polecamy to tylko bardzo doświadczonym terapeutom lub tym, którzy specjalizują się w jakiejś dziedzinie i wiedzą, co może się wydarzyć.

Kluczowe punkty

- „Opłata za rezultat” porusza problemy etyczne poprzez ustalenie precyzyjnych zasad: (1) otrzymujesz wynagrodzenie tylko wtedy, gdy spełnione są wszystkie określone wcześniej kryteria rezultatu; (2) klient wie, ile będzie kosztowała terapia przed jej rozpoczęciem.
- Zasada „opłaty za rezultat” jest standardem w wielu gałęziach przemysłu, niewielka praktyka wystarczy, by włączyć ją do terapii.
- Zasada „opłaty za rezultat” wymaga od terapeuty zidentyfikowania problemu klienta i ustalenia rezultatu terapii (kryteria sukcesu), czego oczekuje klient.
- Najprostszym sposobem rozliczania w systemie „opłaty za rezultat” jest stała opłata dla wszystkich klientów; zawiera ona określony z góry maksymalny czas terapii, po którym można zrezygnować z prób dalszego uzdrawiania.
- Płacąc „za rezultat”, klient określa efekt, który chce osiągnąć; wyjątkiem jest zastosowanie specjalnych procesów, mających przynieść z góry ustalone rezultaty.
- Wykorzystanie psychobiologii subkomórkowej i nowoczesnych terapii traum oznacza, że klient jest zazwyczaj uzdrawiany w kilku sesjach – to spotyka się z potrzebami klientów, którzy gotowi są poświęcić na terapię podobną ilość czasu.
- Efekt apexu powoduje, że po pełnym uzdrowieniu problemu wielu klientów zapominają, że go miało – powinniśmy wziąć pod uwagę taką ewentualność i zapisać (lub nagrać) problem klienta przed rozpoczęciem terapii.

Sugerowana dalsza lektura

- Kylea Taylor i Jack Kornfield (1995). *The ethics of caring: honoring the web of life in our professional healing relationships.*