

Richard Bandler

Umysł

W serii KOMUNIKACJA W PRAKTYCE ukazały się następujące książki:

Magia Porozumienia, Jerry Richardson (USA)

Czyli jak się porozumiewać, przekonywać i postępować wobec sprzeciwu?

Sztuka wpływu i porozumiewania, Genie Laborde (USA)

Czyli jak rozwinąć dar wpływania na otoczenie?

Techniki efektywnej pracy z informacjami, Aleksij Sitnikow (Rosja)

Czyli jak wykorzystać swój potencjał?

O skutecznym prowadzeniu rozmów telefonicznych,

Margard Harutunian (Niemcy)

Czyli jak prowadzić rozmowy profesjonalnie i w dobrym stylu?

O skutecznej korespondencji, Margard Harutunian (Niemcy)

Czyli jak zwiększyć skuteczność swojej korespondencji służbowej?

Zarządzanie czasem, Elżbieta Górka (Polska)

Czyli jak racjonalnie zaplanować i wykorzystać czas?

Jak z niego wreszcie korzystać?

Jak być bardziej twórczym
i osiągać zamierzone cele?

Jak skorzystać z wewnętrznego
układu motywacyjnego?

Jak wyleczyć fobie
i nerwice w kilka minut?

Jak poprawić pamięć i koncentrację?

CENTRUM KREOWANIA LIDERÓW S.A.

Więcej wydawnictw: www.ckl.com.pl

Zamówienia: wydawnictwa@ckl.com.pl

KOMUNIKACJA W PRAKTYCE

SPIS TREŚCI

Przedmowa.....9

Wstęp.....11

Rozdział I. Kto prowadzi ten autobus?.....19

Większość z nas pozwala swoim umysłom robić to, na co mają ochotę, tracąc w ten sposób czas na działania, które nie przynoszą satysfakcji. Bandler ironizuje na temat wielu uznanych sposobów rozwiązywania problemów, wskazując jednocześnie alternatywne drogi wyjścia.

Rozdział II. Kierowanie własnym umysłem.....37

W zależności od zmian wielkości, jasności, położenia i tym podobnych właściwości naszych obrazów wewnętrznych, zmienia się również reakcja na dane wspomnienie. Zrozumienie prostych zasad rządzących tym zjawiskiem pozwoli nam wpływać na jakość doświadczeń życiowych i zmieniać je zgodnie z własnym oczekiwaniami. Omówienie i demonstracja „Najkrótszej terapii”.

Rozdział III. Punkt widzenia

Subiektywne „obejrzenie” wspomnienia (własnymi oczami) wywiera zupełnie inne wrażenie niż oglądanie siebie w tej sytuacji z zewnątrz, z innego punktu widzenia. Umiejętność wykorzystania takich różnic pozwala na wyleczenie fobii lub nerwicy posttraumatycznych w kilka minut, jak również stwarza wiele innych, równie interesujących możliwości.

Rozdział IV. Popełnianie błędów.....

Zazwyczaj staramy się zaradzić problemom już po ich zaistnieniu zamiast próbować zapobiegać ich pojawieniu się. Próba rozwiązania problemu po jego zaistnieniu może często jeszcze pogorszyć sytuację. Dlatego lepiej nauczyć się, jak wcześniej zapewnić sobie powodzenie.

Rozdział V. Droga do celu.....

Każdy posiada wewnętrzny układ motywacyjny, skłaniający go do podejmowania różnych działań. Poznanie sposobów jego funkcjonowania, umożliwi wybór tego, co będziemy robić, jak również pozwala wywoływać w sobie pozytywnie uczucia, potęgujące naszą motywację. Prezentowany jest również sposób przekształcania wewnętrznego głosu krytycznego w przyjaznego, dodającego otuchy sprzymierzeńca.

Rozdział VI. Zrozumienie niejasności.....

Sposób, w jaki każdy z nas porządkuje swe doświadczenia jest unikalny, ale nie niezmienny. Wiele możemy się o nim dowiedzieć modyfikując go, a także wypróbując sposób rozumienia świata właściwy dla innej osoby.

Rozdział VII. Pokonywanie przekonań.....

Nasze wewnętrzne doświadczenia są kodowane przez umysł w sposób, który umożliwia nam formułowanie i identyfikację własnych przekonań. Poprzez dotarcie do swego systemu kodującego, a także przeprowadzenie w nim bezpośrednich zmian, można łatwo przekształcić przekonania ograniczające i bezproduktywne w twórcze, konstruktywne.

Rozdział VIII. Uczenie się.....161

W szkołach nadal poznajemy jedynie suche fakty zamiast sposobów efektywnego zdobywania wiedzy. Przedstawiona w rozdziale metoda pozwala na szybkie pozbywanie się fobii szkolnych, ograniczających w znacznym stopniu możliwości poznawcze ucznia. Omawiane są również inne przyczyny trudności w uczeniu się, a także taktyki służące poprawie pamięci.

Rozdział IX. „Swisz” (*Metoda Zmiany*).....179

Zrozumiawszy sposób, w jaki przebiega w umyśle asocjacja doświadczeń, można przekształcić każdą niepożądaną sytuację lub postępowanie w sygnał wywoławczy, pomagający stać się bardziej doskonałą wersją samych siebie. Metoda ta pozwala eliminować niemal każde niechciane zachowanie lub reakcję. Przykładowe zastosowania: rzucanie palenia i eliminacja innych nałogów.

Postowie.....209

Suplement I. Rozróżnienia submodalnościowe.....217

Suplement II. Konsultanci oświatowi NLP.....220

Suplement III.....222

Wybrana bibliografia.....223

Słowo o Centrum Kreowania Liderów S.A.....224

PRZEDMOWA

Szanowni Państwo, Przekazując Państwu pierwszą pozycję z serii **Komunikacja w praktyce** chcemy wskazać praktyczne i proste sposoby sprawnego porozumiewania się i wprowadzania efektywnych zmian. Głównym celem naszej serii będzie dostarczenie odpowiedzi na pytania, jak skuteczniej i efektywniej nawiązywać udane kontakty z ludźmi, z którymi pracujemy lub mieszkamy, jak celowo i świadomie skorzystać z potencjału tkwiącego w relacjach międzyludzkich.

Nie bez powodu pierwszą pozycję serii poświęcamy praktycznemu zrozumieniu sposobu, w jaki funkcjonuje nasz umysł. W pojęciu tym zawiera się aktywne i świadome nauczenie się prostych zasad, dzięki którym będziemy świadomie mogli kierować pracą swojego umysłu. Wszystko po to, aby być bardziej elastycznymi w kontaktach z partnerami i kontrahentami, lepiej dostosowywać swoją działalność do potrzeb rynku i klientów, mieć większy wpływ na sukces prowadzonych przedsięwzięć.

Jeśli zależy Państwu na pozytywnych rezultatach wynikających z lektury pozycji „*Umysł jak z niego wreszcie ko-*

„rzystać” to jedyną gwarancją na ich osiągnięcie jest wykonanie wszystkich ćwiczeń zawartych w książce. W przeciwnym razie wiedza ograniczy się do teorii, z której niewiele wynika.

Decydując się na wydanie serii **Komunikacja w praktyce**, wierzymy, że odnajdą w niej Państwo wiele ważnych wskazówek dotyczących tego, jak lepiej i sprawniej panować nad każdą sytuacją, aby maksymalizować swojej sukcesy zawodowe.

Jeśli należycie Państwo do osób, które w odpowiedzialny sposób traktują swój zawód, rodzinę, firmę, przyjaciół, swoją przyszłość, zdrowie to jest to najważniejszy moment, aby rozpocząć przygodę w bezkonkurencyjnej „kopalni wiedzy” zawartej w tej serii.

A więc uważnej lektury...

Agnieszka Szkop-Gwiazda

Konsultant ds. szkoleń
Centrum Kreowania Liderów S.A.
a.szkop-gwiazda@ckl.com.pl

WSTĘP

Jak często w przeszłości zdarzało ci się słyszeć zdanie: „Czeka was świetlana przyszłość” lub „Ma za sobą barwną przeszłość”? Tego rodzaju wyrażenia są czymś więcej niż tylko zwykłymi metaforami. Są one dokładnym odzwierciedleniem sposobu myślenia osoby mówiącej, przez co mogą stać się kluczem do wprowadzenia zmian w jej postrzeganiu świata, a — co za tym idzie — w niej samej. A oto przykład: wyobraź sobie jakieś miłe zdarzenie z twoim udziałem, mające miejsce w przyszłości. Rozjaśnij teraz ten obraz, jakbyś regulował obraz w telewizorze; zwróć uwagę, jak wraz ze zmianą natężenia kolorów zmieniają się twoje odczucia. Czy angażujesz się bardziej w to, co widzisz, gdy obraz staje się jaśniejszy? Większość ludzi znacznie żywiej reaguje na jaśniejszy obraz, stosunkowo niewielu zaś reaguje silniej, widząc przyciemnione, zszarzałe kolory.

Przypomnij sobie teraz jakieś miłe zdarzenie z przeszłości, spójrz na nie uważnie i dodaj mu barwy... Niech kolory staną się żywsze i bardziej jaskrawe. W jaki sposób posiadanie „barwnej przeszłości” zmienia intensywność twojej reakcji na to wspomnienie? Jeżeli nie zauważasz żadnej różnicy,

spróbuj je zobaczyć w kolorach czarnym i białym. Zazwyczaj w miarę jak to, co widzisz traci kolor, twoja reakcja również traci na sile.

Innym często używanym wyrażeniem jest: „Moje życie nabrało blasku”. Pomyśl teraz o jakimś innym miłym wydarzeniu, myśl o nim tak intensywnie, aby jego obraz zmateriałizował się przed oczami. A teraz „posyp” ten obraz małymi, błyszczącymi, rozsiewającymi blask iskierkami. Zwróć uwagę, jaki ma to wpływ na twój sposób postrzegania danej sytuacji (o możliwości takiego oddziaływania wiedzą dobrze twórcy reklam telewizyjnych i projektanci ubiorów zdobionych cekinami).

„Pozostaw przeszłość za sobą” — słyszymy często, gdy próbujemy dać sobie radę z jakimś niemiłym wspomnieniem. Pomyśl teraz o nieprzyjemnym zdarzeniu z przeszłości. Zwróć uwagę, w którym miejscu w przestrzeni widzisz to zdarzenie i w jakiej odległości od ciebie znajduje się obraz. Prawdopodobnie jest umiejscowiony przed tobą i znajduje się dosyć blisko. Przesuń teraz ten obraz daleko za siebie. Jaki wpływ wywarło to na twoje odczucia?

Powyższe ćwiczenia są bardzo prostymi i jednocześnie otwierającymi zupełnie nowe możliwości przykładami „submodalności zmysłowych” opracowanymi przez Richarda Bandlera w ciągu ostatnich kilku lat. Jednym z najwcześniejszych modeli zachowań w NLP była koncepcja „modalności zmysłowych” lub „układów reprezentacyjnych”. Zakładała ona, że o każdym naszym doświadczeniu myślimy w kontekście konkretnych wrażeń zmysłowych: obrazów, dźwięków lub doznań kinestetycznych. Na większości warsztatów NLP, zorganizowanych w ciągu ostatnich dziesięciu lat, można się było nauczyć nowych metod wykorzystywania modalności zmysłowych do wprowadzania zmian we własnym zachowaniu i sposobie odczuwania. Submodalności są elementami składającymi się na każdą z modalności. Na przykład do submodalności wizualnych można zaliczyć: kolor, wielkość, odległość, położenie, natężenie światła i ostrość konturów. Zapoznając się z submodalnościami, znacznie poszerzamy możliwości dokonywania w sobie zmian, które będą zachodziły łatwiej i będą bardziej wyraźne.

Gdy po raz pierwszy zetknęliśmy się z NLP jesienią 1977r., zostawiliśmy wszystkie inne sprawy, aby zająć się badaniem tych wspaniałych, szybkich sposobów zmiany zachowań. W tym samym mniej więcej czasie rozpoczęła się bardzo obiecująca współpraca pomiędzy Richardem Bandlerem i Johnem Grinderem, służąca rozwojowi nowopowstałej dziedziny. NLP uczyło, jak dowiadywać się o procesach zachodzących we wnętrzu człowieka na podstawie mimowolnych, bezwiednych ruchów gałek ocznych; jak zmieniać (dosłownie w ciągu minut), zastarzałe, głęboko zakorzenione, destruktywne sposoby reagowania; a są to tylko niektóre z szerokiego wachlarza udostępnionych nam za pośrednictwem tej metody, spektakularnych możliwości.

Od tamtej pory minęło siedem lat. Czas ten pokazał, że wszystkie nadzieje, które były związane z NLP, nie okazały się płonne. Podstawowe założenia i techniki NLP przeszły zwycięsko próbę czasu i zdały egzamin podczas seminariów, uczących praktycznego stosowania tej dotychczas nieznannej wiedzy. NLP często bywało określane jako dziedzina z pogranicza sztuki sprawnego porozumiewania się i wprowadzania efektywnych zmian.

NLP umożliwia zrozumienie wielu zjawisk w oparciu o niektóre koncepcje informatyczne, bazuje jednak przede wszystkim na doświadczeniach wynikających z obserwacji konkretnych zachowań ludzkich. Wszystko o czym dowiesz się z NLP może być bezpośrednio potwierdzone poprzez twoje własne, wewnętrzne doświadczenia lub podczas obcowania z innymi osobami.

Nowe wzory submodalności zmysłowych, o których mówi i których uczy niniejsza książka, są - w porównaniu do dawnych technik NLP — szybszymi i bardziej skutecznymi sposobami przeprowadzania zmian osobowości. Nadal wyróżniane są tylko trzy modalności zmysłowe, ale każda z nich zawiera ciągle powiększającą się liczbę submodalności.

ZAPAMIĘTAJ !

NLP bazuje przede wszystkim na doświadczeniach wynikających z obserwacji konkretnych zachowań ludzkich.

Czym tak naprawdę są submodalności? Są to po prostu sposoby umysłu sortowania i kodowania naszych doświadczeń. Stosując submodalnościowe wzorce zmian możemy bezpośrednio modyfikować nasze wewnętrzne „oprogramowanie” - nasz sposób myślenia i reagowania na konkretne zdarzenia.

Niektórzy krytycy NLP twierdzą, że jakkolwiek metoda ta może być wykorzystana do zwalczania pewnych nawyków czy lęków, ma jednak niewielkie zastosowanie przy rozwiązywaniu „podstawowych problemów egzystencjalnych”. Ciekawi jesteśmy, jak zareagują ci krytycy na przedstawione w rozdziale 6 i 7 metody zmiany zakorzenionych przekonań i sposobów rozumienia. Książka ta otwiera drogę do praktycznego zrozumienia sposobu, w jaki funkcjonuje nasz umysł. Co więcej można się z niej nauczyć poszczególnych prostych zasad, dzięki którym sami będziemy mogli sterować jego pracą. Uczy ona, jak unikać niezadowolających doznań oraz jak zintensyfikować odczuwanie dobrych stron życia.

Większość z nas potrafi przystosowywać do własnych potrzeb znane i uznane prawa i twierdzenia, wprowadzając w nich modyfikacje najbardziej przystające do danej sytuacji. O geniuszu Richarda Bandlera stanowi jednak to, że potrafi on w niezrównany sposób tworzyć nowe prawa, zasady i schematy, które każdy z łatwością może zastosować we własnym życiu. Poczucie humoru Richarda może wydawać się czasami nadmiernie uszczypliwe i złośliwe, zwłaszcza gdy jego ostrze wymierzone jest w psychologów i psychiatrów (chociaż „ekspertom” z wielu innych dziedzin również się często dostaje). Przyczyna takiego zachowania staje się zrozumiała, gdy uświadomimy sobie, że chociaż oparty o NLP sposób dziesięciominutowego leczenia fobii i zadawionych urazów został po raz pierwszy opublikowany ponad 6 lat temu, większość psychologów nadal uważa, że do wyliczenia fobii konieczne są długie miesiące rozmów i zażywania leków (oraz kilkanaście tysięcy dolarów na opłacenie wizyt u terapeuty). Sami znamy doskonale uczucie bezsilności ogarniające nas wielokrotnie, gdy po udowodnieniu na seminariach skuteczności tej metody (NLP) i po wypróbowaniu jej przez naszych słuchaczy, słyszeliśmy od wielu sław: „Nie-
możliwo, aby to mogło być skuteczne”.

Gdy w jakiegokolwiek gałęzi przemysłu pojawia się nowy, znaczący wynalazek, zarządy fabryk na całym świecie starają się natychmiast pozyskać prawo zastosowania go u siebie, gdyż zdają sobie sprawę, że jeżeli konkurencja zacznie go stosować jako pierwsza, będą sobie musieli poszukać innego zajęcia. Niestety, w dziedzinach takich jak psychologia, panuje nadal kult „siły bezwładności” powiązany ściśle z kultem pieniądza: im dłużej psychoterapeuta zajmuje się rozwiązywaniem problemów pacjenta, tym więcej zarabia. Ponieważ w ten sposób nagradzany jest brak kompetencji, nowe i pozwalające na oszczędność czasu metody znacznie trudniej zdobywają należne im uznanie.

Nad inercją panującą w psychologii ubolewało już wielu innych badaczy i praktyków. Salvador Minuchin, znany innowator w zakresie terapii rodzinnej, powiedział ostatnio:

„Jak zareagowano na najnowsze wyniki naszych badań? Podstawową reakcją było najczęściej pytanie: Jak w obliczu nowych faktów można nadal robić to, do czego przywykło się przez lata?”

Pomimo wcześniej opisanych problemów, istnieje wiele chlubnych wyjątków od powyższej reguły. Mamy nadzieję, że nasza książka trafi w ręce takich właśnie profesjonalistów - psychologów i psychiatrów, którzy wciąż szukają nowych, szybszych i lepszych sposobów niesienia pomocy swoim pacjentom. Kilkanaście lat temu doszliśmy do wniosku, że nowa dziedzina, stworzona przez Richarda Bandlera, mogłaby pomóc jeszcze większej liczbie osób, gdyby została bardziej rozpowszechniona. Do powstania tej książki przyczyniła się przede wszystkim nasza fascynacja i ogromne zainteresowanie zagadnieniem submodalności zmysłowych.

Materiałami, w oparciu o które powstała niniejsza książka, były nagrania i notatki z wielu seminariów i warsztatów prowadzonych w ostatnim czasie przez Richarda. Spędziliśmy długie godziny porządkując i segregując te materiały, wypróbując na sobie zawarte w nich ćwiczenia i sposoby, a także przekazując tę wiedzę na własnych seminariach, aby tym lepiej ją zrozumieć. Wreszcie postanowiliśmy zebrać nasze doświadczenia w książce. Staraliśmy się oddać jak najwier-

niej niepowtarzalną atmosferę seminariów Richarda, układając jednocześnie poszczególne zagadnienia w taki sposób, aby stały się jak najbardziej przystępne.

Większość książek dotyczących szybko rozwijających się dziedzin nauki jest przestarzała już w momencie ukazania się w druku. Najstarsze wykorzystane w tej książce materiały pochodzą sprzed trzech lat. Do chwili obecnej powstało już wiele nowych modeli submodalności zmysłowych, których można nauczyć się na ciągle aktualizowanych seminariach NLP.

ZAPAMIĘTAJ !

Fundamentalnym założeniem NLP jest twierdzenie, że słowa są tylko niedoskonałym odzwierciedleniem rzeczywistych doświadczeń.

Jednym z podstawowych założeń NLP jest twierdzenie, że kolejność, w jakiej doświadczamy zdarzeń — tak jak kolejność słów w zdaniu — ma duży wpływ na sposób ich postrzegania i interpretacji.

Dlatego też kolejność rozdziałów niniejszej książki została dokładnie przemyślana. Ponieważ większość materiałów podawanych w późniejszych rozdziałach opiera się na wiadomościach zawartych w rozdziałach poprzedzających, dla pełniejszego zrozumienia wskazane jest, aby książka była czytana po kolei.

Innym fundamentalnym założeniem NLP jest twierdzenie, że słowa są tylko niedoskonałym odzwierciedleniem rzeczywistych doświadczeń.

Czytanie o wbijaniu gwoźdźcia to jedno, natomiast zupełnie czymś innym jest samo trzymanie młotka w dłoni i satysfakcja ogarniająca człowieka, gdy poczuje jak gwóźdź nagle wchodzi w ścianę. Usłyszenie dźwięku gwoźdźcia, który trafił na kamyk w ścianie, to jedno, zaś zupełnie czymś innym jest poczucie wibracji rękojeści młotka i zobaczenie, jak gwóźdź zgina się na twardej przeszkodzie.

Modele podane w tej książce są narzędziami. Podobnie jak inne narzędzia, trzeba ich używać, aby w pełni pojąć ich przydatność i przekonać się o efektywności. Możesz szybko

przerzucić kartki tej książki, jeżeli chcesz się zorientować, co w sobie zawiera. Ale jeśli zależy ci na nauczaniu się, jak praktycznie stosować zawarte w niej informacje i metody, musisz wypróbować podane przez nas ćwiczenia - najpierw na sobie, a później w kontaktach z innymi. W przeciwnym razie twoja wiedza ograniczy się wyłącznie do teorii, z której niewiele będzie wynikać.



Rozdział I

KTO PROWADZI TEN AUTOBUS?

Programowanie neurolingwistyczne wymyśliłem po to, aby uniknąć konieczności wyboru konkretnego kierunku studiów. Na uniwersytecie byłem jedną z tych osób, które nie mogły się w żaden sposób zdecydować, co mają studiować. Stwierdziłem w końcu, że taki brak zdecydowania też może być niezłym sposobem na życie.

Jedną z korzyści płynących z NLP jest inne podejście do przyswajania wiedzy. Chociaż wielu psychologów i pracowników socjalnych uważa NLP za formę terapii, ja wolę traktować je jako proces uczenia się. Mówiąc najprościej uczymy ludzi metod efektywnego użytkowania ich umysłów.

ZAPAMIĘTAJ !

NLP to proces uczenia się.

Większość ludzi nie korzysta ze swego mózgu aktywnie i świadomie. A przecież jest on podobny do maszyny, w której nie zainstalowano wyłącznika. Jeżeli nie dasz mu jakiegoś konkretnego zajęcia, działa bez przerwy, dopóki się nie znudzi. Gdyby umieszczono kogoś w pomieszczeniu doskonale izolującym od wszelkich bodźców zewnętrznych, osoba taka

wytworzyłaby wkrótce własny wewnętrzny świat. Jeżeli nie dasz twemu umysłowi konkretnego zadania, to po pewnym czasie sam je sobie znajdzie, nie troszcząc się zbyt, jakie to będzie zajęcie. Ciebie może to obchodzić, ale jemu jest dokładnie wszystko jedno.

PRZYKŁAD

Czy kiedykolwiek *zdarzyło ci się* siedzieć cicho, *starając się* nie zwracać niczyjej uwagi, gdy nagle twój mózg pokazał ci jakiś obraz, na widok którego oblał cię zimny pot i włosy zjeżyły się *na głowie*? Jak często zdarza ci się budzić w nocy, gdyż twój umysł ponownie zafundował ci przeżycie czegoś, co zmieniło twą krew w efektowne bryłki lodu? Jeśli miałeś *zły dzień*, zadba o to, abyś mógł oglądać i przeżywać go wciąż na nowo. Nie wystarczy mu, że sam dzień był do niczego — postara się, abyś miał popsuty wieczór, a może i cały tydzień.

Zresztą większość ludzi na tym nie poprzestaje. Ilu z was nadal rozpamiętuje coś, co zdarzyło się bardzo dawno temu? Zupełnie jakby twój umysł mówił: „Przeżyjmy to jeszcze raz! Mamy wolną godzinkę przed obiadem — pomyślmy więc o czymś, co naprawdę wpędzi nas w depresję. Może uda nam się tym zdenerwować o trzy lata za późno?”

Czy słyszałeś kiedyś o „niezamkniętej sprawie”? Ona jest zamknięta — po prostu nie podoba ci się sposób, w jaki została kiedyś załatwiona. Chcę, abyście się dowiedzieli, jak możecie wpływać na swoje doświadczenia, zyskując dzięki temu przynajmniej pewną dozę kontroli nad sobą. Większość ludzi bowiem to więźniowie swych umysłów. Zupełnie jakby byli przywiązani do tylnego siedzenia w autobusie, którym kieruje ktoś inny. Chciałbym, abyście nauczyli się prowadzić swój autobus. Jeżeli nie nadacie umysłowi właściwego kierunku albo sam będzie błędził po manowcach, albo inni ludzie znajdą sposoby, aby kierować nim za was - i zwykle nie będą przy tym mieli waszego dobra na względzie.

NLP stwarza możliwość uczenia się subiektywizmu, o którym zresztą zawsze słyszałem bardzo niepochlebne opinie.

W szkole mówiono mi, że prawdziwa nauka postrzega rzeczywistość w sposób obiektywny. Już wtedy jednak zwróciłem uwagę, że najbardziej oddziaływają na mnie właśnie doznania subiektywne. Chciałem się dowiedzieć, jaki jest mechanizm tego zjawiska oraz czy inni ludzie mają podobne odczucia. Na naszym seminarium będziemy się bawić w różne łamigłówki, bowiem mózg jest moją ulubioną zabawką. Kto z was chciałby mieć pamięć fotograficzną? A czy zdarza się wam dokładnie widzieć przed sobą niemiłe, ciągle powracające obrazy z przeszłości? Taka umiejętność zdecydowanie potrafi ubarwić życie. Gdy obejrzyś w kinie horror, a po powrocie do domu usiądziesz w swoim ulubionym fotelu, czynność siadania może automatycznie przenieść cię z powrotem do kina. Komu coś takiego się przydarzyło? I wy twierdzicie, że nie macie pamięci fotograficznej! Oczywiście, że ją macie, tylko używacie jej nie do tego, co trzeba. A jeżeli już nią dysponujecie, dzięki czemu możecie oglądać nieprzyjemne zdarzenia z przeszłości, byłoby teraz dobrze zaprząć ją do bardziej konstruktywnych działań. Komu zdarzało się myśleć o czymś, co miało dopiero nastąpić, ale czuliście się paskudnie już z wyprzedzeniem? Można mieć czarne myśli od razu, prawda? W końcu okazywało się, że najgorsze przeczucia wcale się nie sprawdzały, co jednak nie przeszkodziło wam solidnie pomartwić się na zapas.

Taki sposób myślenia może mieć jeszcze inne efekty. Niektórzy ludzie zanim faktycznie wybiorą się na urlop, wyobrażają sobie dokładnie, jak wspaniale będą na nim spędzać czas. Natomiast gdy wreszcie dotrą na zasłużony wypoczynek, przeżywają nie lada zawód. Takie rozczarowanie wymaga jednak dokładnych przygotowań.

Czy zastanawialiście się kiedyś, ile wysiłku musicie w nie włożyć? Jednak cały ten trud w końcu opłaca się, gdyż im więcej przygotowań, tym rozczarowanie pełniejsze.

Są osoby, które chodzą do kina tylko po to, aby po wyjściu stwierdzić: „Jestem bardzo zawiedziony - nastawiłem się na coś zupełnie innego”. Takie stwierdzenia nieodmiennie sprawiają mnie w osłupienie. Jeżeli cały czas ktoś miał w głowie taką świetną, wymyśloną przez siebie fabułę, po co w ogóle

ruszał się z domu? Po co siedzieć w niewygodnym, skrzypiącym fotelu, tonąc po kostki w papierkach od cukierków i torebkach po chipsach, po to tylko, aby obejrzeć film, który skwitujemy stwierdzeniem: „Wyobraziłem to sobie o wiele lepiej, a przecież nie miałem nawet scenariusza”.

Oto, co się dzieje, gdy pozwolicie waszemu umysłowi wymknąć się spod kontroli. Ludzie znacznie więcej czasu poświęcają nauce obsługi elektrycznej maszyny do mięsa, niż nauce korzystania z własnego intelektu. Rzadko kto kładzie nacisk na świadome użytkowanie różnorodnych wewnętrznych zasobów. Wszędzie słyszycie, że macie „być sobą” - tak jakbyście mieli jakąś inną możliwość. Wierzcie mi — nie macie. Pewnie można by było zniszczyć wszystkie wasze wspomnienia przy pomocy elektrowstrząsów i w ten sposób zrobić was na kogoś innego, ale oglądane przeze mnie skutki takich zabiegów nie przedstawiały się zbyt zachęcająco. Dopóki więc ludzkość nie wynajdzie jakiegoś skutecznego urządzenia do prania mózgów, będziecie się musieli prawdopodobnie pogodzić z byciem sobą. I nie musi to być wcale zło konieczne, jeżeli nauczycie się wykorzystywać swe możliwości w bardziej efektywny sposób. Do tego praktycznie sprostawa się zastosowanie NLP.

Gdy zaczynałem uczyć NLP, niektórzy ludzie sądzili, że jest to sposób kontrolowania myśli innych osób, mogący nawet powodować ich odczłowieczenie. Twierdzono też, że przeprowadzanie celowych zmian własnej osobowości powoduje, że stajemy się mniej ludzcy. Przeprowadzanie w sobie zmian za pomocą antybiotyków i kosmetyków nie stanowi dla nikogo problemu, lecz w przypadku sposobu zachowania sprawa wygląda jakby inaczej. Nigdy nie mogłem zrozumieć, jak wprowadzenie zmiany, która kogoś uszczęśliwia, może mu jednocześnie odbierać część człowieczeństwa. Natomiast często widzę, jak wielu ludziom udaje się doskonale wprowadzać z równowagi ich żony, mężów, dzieci, a nawet zupełnie obce osoby, właśnie „będąc sobą”. Czasami zadaję takim osobom pytanie: „Po co być sobą, jeżeli możesz stać się kimś naprawdę wartościowym?” W trakcie naszego spotkania chciałbym was zapoznać z niektórymi wspaniałymi możliwościami przeprowadzania w sobie zmian. Staną się one dla was

dostępne, gdy tylko nauczycie się korzystać z waszego umysłu w sposób celowy i świadomy.

Nie tak dawno popularne były filmy, w których światem zawładnąć miały komputery. Pod ich wpływem ludzie przestali postrzegać komputery jako użyteczne narzędzia, a zaczęli widzieć w nich zagrożenie dla pozycji ludzkości w świecie. Jeżeli widziałeś kiedyś komputer osobisty, to wiesz dobrze, że posiada on programy potrafiące zbilansować książeczkę czekową. Jeśli chciałbyś jednak zbilansować ją w ten sposób, zajmie ci to dziesięć razy więcej czasu, niż gdybyś zrobił to odręcznie. Nie dość, że będziesz musiał wpisać wszystkie liczby do książeczki, to jeszcze po przyjeździe do domu będziesz je musiał wprowadzić do komputera. Takie właśnie działania prowadzą do odstawienia komputera na bok i przekształcenia go w jeszcze jeden element dekoracyjny.

Kiedy twój komputer jest jeszcze nową zabawką, grasz na nim w różne gry, a gdy ci się znudzi, chowasz go na dno szafy. Podczas wizyty dawno nie widzianych znajomych, wyciągasz go, aby oni z kolei mogli się pobawić. Nie jest to najbardziej efektywny sposób korzystania z niego, ale bezsensowne sposoby użytkowania komputerów nie różnią się zbyt od bezsensownych sposobów wykorzystywania własnego umysłu.

Ciągle słyszę z różnych źródeł, że człowiek uczy się efektywnie tylko do wieku 5 lat. Nie udało mi się jednak znaleźć na to przekonujących dowodów. Zastanówcie się, ilu rzeczy kompletnie bezwartościowych, nie mówiąc już o tych przydatnych, udało się wam nauczyć pomiędzy piątym rokiem życia a chwilą obecną. Człowiek dysponuje zadziwiającymi zdolnościami przyswajania wiadomości. Jestem absolutnie przekonany - i mam zamiar również was o tym przekonać - że nadal możecie nauczyć się prawie wszystkiego. Jest też jednak i zła wiadomość: tak samo szybko i trwale jak rzeczy przydatnych, uczycie się bzdur niepotrzebnie obciążających wasz umysł.

Kto z was miewa uporczywie powracające myśli? Mówisz na przykład sobie: „Dałbym wiele, aby się tej myśli raz na zawsze pozbyć”. Czyż jednak nie jesteście zdziwiony, że w ogóle się po-

jawia? Umysł potrafi funkcjonować naprawdę fenomenalnie, a zachowania, do których potrafi cię zmusić, bywają absolutnie zadziwiające. Głównym problemem mózgu nie jest więc to, że nie potrafi się uczyć. Podstawowym kłopotem jest fakt, że uczy się zbyt szybko i zbyt dokładnie. Najlepszym przykładem tej tezy są różnego rodzaju fobie. To niezwykle, że jesteśmy w stanie przerazić się za każdym razem, gdy zobaczymy pająka. Nie uda się wam znaleźć osoby obciążonej fobią, która spogląda na pająka i mówi: „Cholera, tym razem zapomniałem się przestraszyć!”. Czy są jakieś informacje, które chciałbyś zapamiętać tak dokładnie, jak ta osoba swoją fobię? Posiadanie fobii jest faktycznie ogromnym osiągnięciem pamięciowym. Jeśli chciałbyś dowiedzieć się czegoś o sposobie nabawienia się tego lęku, mógłbyś odkryć, że został on zapamiętany już za pierwszym razem: tylko jeden kontakt z przedmiotem późniejszej fobii spowodował, że uczucia odczuwane w danym momencie zostały trwale zakodowane do końca życia. Kto z was czytał o Pawłowie, jego psie, dzwonku i tym podobnych historiach? A komu w tej chwili leci ślinka? Aby psa doprowadzić do takiego stanu, trzeba było założyć mu obrozę, dzwonić dzwonkiem i dawać mu jeść kilkanaście razy dziennie. Dla was wystarczającym bodźcem było, tylko usłyszenie o tym, a reakcja jest identyczna. Nie jest to może żadna rewelacja, jednak pozwala się zorientować, jak szybko wasz umysł potrafi się uczyć - szybciej niż najdoskonalszy z komputerów. Potrzebna jest wam jednak wiedza na temat samego procesu uczenia się. Posiadając ją będziecie mogli się koncentrować na tym, co naprawdę chcielibyście wiedzieć, jak również będziecie lepiej wykorzystywali czas, przeznaczony na naukę.

Czy znane jest wam zjawisko „naszej piosenki”? Gdy byliście z kimś bardzo wam bliskim, mieliście ulubioną piosenkę, której często wspólnie słuchaliście. Obecnie, za każdym razem gdy ją słyszycie, myślicie o tamtej osobie i doświadczacie ponownie związanych z nią dobrych uczuć. Działa to na podobnej zasadzie jak doświadczenie Pawłowa. Większość osób nie wie, jak łatwo można dojść do takiego utożsamiania dwóch przeżyć lub odczuć oraz jak szybko można do tego doprowadzić stosując pewien określony system działania.

Wiedziałem pewnego razu, jak psychoterapeucie udało się w ciągu jednej sesji stworzyć agorafobika*. Terapeuta ten był miłym, przepięknym dobrymi intencjami człowiekiem, który naprawdę lubił swoich pacjentów. Miał za sobą lata praktyki klinicznej, mimo to jednak nie miał zielonego pojęcia o tym, co robił. Pacjent, który właśnie wszedł do gabinetu, był klasycznym przypadkiem agorafobii. Terapeuta kazał mu zamknąć oczy i wyobrazić sobie, jak wygląda świat z dziesiątego piętra. Brrrr...!. Pacjent zamyka oczy, blednie i zaczyna się trząść. „Teraz proszę pomyśleć o czymś, co daje panu poczucie bezpieczeństwa.” Mmmm. „Teraz proszę przenieść się na dziesiąte piętro.” Brrrr...!. „A teraz proszę pomyśleć o jeździe superkomfortowym samochodem.” Mmmm. „... o byciu na dziesiątym piętrze.” Brrrr...!!! ..

Człowiek ten wyszedł z gabinetu bojąc się prawie wszystkiego. To, co zrobił terapeuta było w pewnym sensie genialne. Zmienił u pacjenta sposób odczuwania, łącząc w jego umyśle określone uczucie z konkretnymi doświadczeniami. Jednak to uczucie, nie było, moim zdaniem, najszcześliwiej wybrane. Doprowadził bowiem do przeniesienia paniki ogarniającej dotychczas pacjenta w pewnej konkretnej sytuacji na inne sytuacje, które dotąd zapewniały mu poczucie bezpieczeństwa. Postępując podobnie można uogólnić również pozytywne uczucia. Jeżeli więc terapeuta rozumiałby mechanizm działania zastosowanej przez siebie metody i do uogólnienia wybrał inne, bardziej konstruktywne uczucie, wynik terapii byłby zapewne korzystniejszy dla pacjenta.

Wiedziałem też podobne sytuacje podczas terapii małżeństw. Żona zaczyna narzekać na coś, co zrobił jej mąż. W tym momencie psycholog mówi: „Proszę patrzeć na męża gdy pani o tym mówi. Musi pani utrzymywać z nim kontakt wzrokowy”. To spowoduje, że wszystkie odczuwane w danej chwili negatywne emocje zostaną trwale połączone z obrazem twarzy męża; za każdym razem gdy żona na niego spojrzy, te uczucia powrócą.

Virginia Satir w terapii rodzinnej wykorzystuje ten sam mechanizm, jednak stosuje go w inny sposób. Najpierw prosi daną

agorafobia - lęk przed przebywaniem na otwartej przestrzeni (przyt. tłum.)

parę, aby pomyślała o wczesnym okresie ich związku, o pierwszych randkach i uczuciach im towarzyszących, a kiedy w ich oczach pojawią się tamte dawne iskierki, wtedy dopiero każe im na siebie patrzeć. Może też wtedy powiedzieć: „I chciała-bym, abyś sobie zdał/a sprawę, że patrzysz na tę samą osobę, w której się tak głęboko zakochałeś/łaś dziesięć lat temu”. Uczucia, które w tym momencie zostaną skojarzone z widokiem twarzy współmałżonka zwykle znacznie bardziej przydają się we wspólnym życiu niż te z poprzedniego przykładu. Jedną z par, które przychodziły do mnie, przez jakiś czas była pod opieką innego psychoterapeuty. Jego metody nie przynosiły jednak widocznych rezultatów, gdyż nadal stale się kłócili. Przed podjęciem terapii toczyli wojny w domu, jednak od pewnego czasu odbywały się one tylko w gabinecie terapeuty. Prawdopodobnie stało się tak na skutek słów, które padły podczas którejś z sesji: „Chciałbym, abyście państwo wszystkie złe emocje, wszelkie kłótnie, zachowali na czas naszych spotkań, abym mógł zobaczyć, o co w nich właściwie chodzi”.

Gdy para ta przyszła do mnie, chciała się dowiedzieć, czy ich negatywne uczucia w stosunku do siebie są w jakiś sposób związane z osobą terapeuty lub z jego gabinetem. Poprosiłem ich więc, aby przeprowadzili eksperyment. Okazało się, że gdy poszli do gabinetu pod nieobecność terapeuty, nie kłócili się, gdy jednak sesja z jego udziałem odbywała się w ich własnym domu, niemalże się pobili. Poradziłem im więc, aby więcej go nie odwiedzali. Było to proste rozwiązanie, które zaoszczędziło im wiele czasu i pieniędzy.

Inny z moich pacjentów nie był w stanie zdenerwować się, gdyż natychmiast zaczynał się bać. Można by powiedzieć, że nabawił się fobii związanej z uczuciem gniewu. Jak się później okazało, za każdym razem gdy w dzieciństwie zdarzało mu się okazać złość, jego rodzice dostawali napadów furii, które wywoływały u dziecka paraliżujący strach. Te dwa uczucia uległy skojarzeniu w jego umyśle. Mimo że od jego wyprowadzenia się z domu minęło piętnaście lat, nadal jednak nie przestał reagować w ten sposób. Do świata zmianowości trafiłem ze świata matematyki i informatyki. A informatycy to takie stworzenia, które nie chcą, aby cokolwiek w ich pracy dotyczyło spraw ludzkich. Mówią o tym jako o „brudzeniu sobie rąk”. Lu-

bią pracować przy lśniących czystością komputerach, ubrani w nieskazitelnie białe fartuchy. Odkryłem jednak, że nie ma lepszego modelu pracy naszego umysłu, jak właśnie komputer - szczególnie jeśli chodzi o wiedzę na temat ograniczeń w zastosowaniu obu „narzędzi”. Nakłonienie komputera do wykonania nawet niezmiernie prostej czynności, jest prawie tak samo trudne, jak nakłonienie do tego jakiejś osoby.

Większość z was prawdopodobnie wie, co to są gry komputerowe. Zaprogramowanie nawet najprostszej z nich jest dosyć skomplikowane, ponieważ można przy tym korzystać tylko z bardzo ograniczonych mechanizmów komunikacyjnych, jakimi dysponuje komputer.

Gdy podajesz urządzeniu instrukcję wykonania jakiegoś zadania, informacja w niej zawarta musi być uporządkowana i przekazana w taki sposób, aby mogła być przez maszynę przetworzona, „przyjęta do wiadomości” i wykorzystana. Umysł, podobnie jak komputer, nie jest „przyjacielem użytkownika”. Robi dokładnie to, co mu kazano, a nie to, na co właśnie miałbyś ochotę. Wtedy denerwujesz się, że nie zrealizował tego, co ty chciałeś kazać mu wykonać!

Jednym z zadań programisty jest modelowanie i tym właśnie ja się zajmuję. Modelowanie to nic innego, jak zmuszanie komputera do zrobienia czegoś, co mógłby także zrobić człowiek. Jak możesz zmusić maszynę, aby rozwiązała zadanie matematyczne, dokonała analizy graficznej kosztów lub włączyła i wyłączała światło w pomieszczeniu we właściwym czasie? Ludzie przecież też potrafią włączać i wyłączać światło lub (rzadziej) rozwiązać zadanie. Niektórzy robią to dobrze, innym czasem się udaje, jeszcze innym nie udaje się nigdy. Celem osoby zajmującej się modelowaniem jest znalezienie najlepszego schematu, według którego można wykonać daną czynność i przedstawienie go w sposób zrozumiały dla maszyny. Nie jest przy tym specjalnie ważne, czy schemat ten obrazuje rzeczywisty sposób, w jaki ludzie wykonują daną czynność. Informatykowi chodzi nie tyle o absolutną zgodność z prawdą, a raczej o to, aby schemat sprawdzał się w działaniu. Takie podejście cechuje również twórców książek kucharskich. Nie interesuje ich pytanie, dlaczego tort czekoladowy jest tortem czekolado-

wym. Muszą jednak wiedzieć, jakie składniki połączyć razem i w jakiej kolejności, aby to, co powstanie, mogło być bez większych oporów nazwane tortem czekoladowym. Poznanie jednego przepisu nie oznacza wcale, że nie istnieją setki innych sposobów uzyskania tego samego efektu. Ważne jest jednak dysponowanie wiedzą, jak dojść od składników do tortu — krok po kroku. Dobrze jest też poznać sposób na odwrócenie tego procesu: wychodząc od tortu, dojść do poszczególnych składników - na przykład wtedy, gdy ktoś nie chce nam udostępnić swojego pilnie strzeżonego przepisu.

Takie rozbijanie informacji na mniejsze, łatwiejsze do przyswojenia części jest właśnie zadaniem informatyka. Najbardziej zaś interesującymi informacjami, jakie można uzyskać, są dane na temat subiektywizmu innej istoty ludzkiej. Jeżeli ktoś potrafi dobrze wykonać jakąś czynność, chcemy stworzyć model jego sposobu postępowania. Trzeba jednak pamiętać, że model ten będzie również produktem naszego subiektywnego sposobu postrzegania. „Jakie procesy zachodzą w jej umyśle, których ja mógłbym się nauczyć?” Nie mogę dostać w prezencie wieloletniego doświadczenia, z którego wypływa jego biegłość i skuteczność, ale mogę bardzo szybko zdobyć informacje na temat schematu, według którego tak skutecznie funkcjonuje.

Gdy zaczynałem zajmować się modelowaniem, wydawało mi się logiczne, że powinienem sprawdzić, czego do tej pory dowiedzieli się psycholodzy na temat ludzkiego sposobu myślenia. Jednak po zagłębieniu się w psychologię okazało się, że cała ta dziedzina składa się z ogromnej liczby opisów dezintegracji psychiki ludzkiej. Było też kilka mglistych definicji, co to znaczy być „osobą zintegrowaną”, „pełną”, ale głównym nurtem w psychologii były właśnie opisy załamania, krzywd i rozpadu poszczególnych osobowości.

Najnowszy „Podręcznik statystyki i diagnostyki” (wyd. III), używany przez psychiatrów i psychologów, zawiera ponad 450 stron opisów sposobów, w jaki człowiek może się załamać, nie ma w nim natomiast ani jednej strony opisującej zdrowie psychiczne. Na przykład, schizofrenia jest bardzo dobrze widzianym sposobem załamywania się, katatonia natomiast sposobem bardzo nieefektywnym. Pomimo ogrom-

nej popularności, jaką w czasie I wojny światowej cieszył się paraliż histeryczny, wyszedł on obecnie zupełnie z mody; spotyka się go jeszcze sporadycznie u emigrantów z odległych rubieży, nieorientowanych w obowiązujących trendach. Trzeba mieć wyjątkowe szczęście, aby natrafić na dobrze zachowany okaz paraliżu. Mnie udało się zobaczyć tylko pięć takich przypadków w ciągu ostatnich siedmiu lat - dwa zresztą sam wywołałem podczas hipnozy. Innym popularnym sposobem załamania się jest przypadek „na krawędzi”. Oznacza to, że nie jesteś jeszcze kompletnym wariatem, ale też nie jesteś już zupełnie normalny - tak jakby komukolwiek na tym świecie udało się jeszcze pozostać normalnym! W latach pięćdziesiątych, po wejściu na ekrany filmu „Trzy oblicza Ewy”, pacjenci z rozszczepieniem jaźni zawsze mieli trzy osobowości. Ale od czasów Sybil, która dysponowała aż siedemnastoma, obserwujemy coraz więcej pacjentów, u których liczba wcieleń systematycznie się pomnaża.

Jeśli uważacie, że dokuczam psychologom, tylko poczekajcie! Widzicie, my, programiści komputerowi, mamy tak nierówno pod sufitem, że używamy sobie, na kim możemy. Każdy, kto przesiaduje przed monitorem komputera przez 24 godziny na dobę, próbując zredukować wszystko, co go otacza do zer, jedynek i piątek, znajduje się tak dalece poza światem normalnych ludzkich doświadczeń, że uważa całe otoczenie za wariatów, sam cały czas będąc tym największym.

Już dawno dokonałem pewnej obserwacji. Zdecydowałem mianowicie, że ponieważ nigdy nie udało mi się spotkać nikogo, kto byłby podobnym do mnie wariatem, zdrowie psychiczne rodzaju ludzkiego nie jest aż tak zagrożone, jak mi się początkowo wydawało. Od czasu tego odkrycia zwróciłem również uwagę, że ludzie funkcjonują w dość szczególny sposób. To, co robią może im nie odpowiadać, ale i tak będą swoje działania konsekwentnie w kółko powtarzać. Nie znaczy to bynajmniej, że są nienormalni; po prostu osiągnane przez nich rezultaty znacznie różnią się od ich oczekiwań, a nie wiedzą, że można to zmienić.

Jeżeli potrafisz stworzyć jakiś obraz w swym umyśle, obraz dokładny i szczegółowy, nie zaś mgliste wyobrażenie

i angażujesz się w to tak bardzo, że twoje wizje zaczynają dla ciebie nabierać realnych kształtów, masz szansę zostać dobrym inżynierem lub też ciekawym przypadkiem schizofrenika. Jedno przynosi większe zyski niż drugie, ale też nie dostarcza tyle przyjemności.

ZAPAMIĘTAJ I

Postępowanie ludzkie ma pewną okreeloną strukturę.

Postępowanie ludzkie ma pewną określoną strukturę. Jeżeli uda ci się ją poznać, znajdziesz również sposób na wprowadzenie w niej pożądaných zmian. Będiesz też mógł wskazać sytuacje, w których dany sposób zachowania mógłby okazać się przydatny.

Pomyśl teraz o kimś, kto odkłada wszystko na później. Co by się stało, gdyby użył tego sposobu zachowania i odłożyć na później zte samopoczucie wywołane niepowodzeniem. „Powiniennem się teraz poczuć fatalnie, ale nie mam w tej chwili czasu, zajmę się tym kiedy indziej.” A co by się stało, gdybyś w nieskończoność odkładał zjedzenie tortu czekoladowego i lodów - po prostu nie mógłbyś się jakoś do tego zabrać?

Jednak większość osób nie myśli w podobny sposób. Podstawą większości kierunków psychologicznych jest pytanie „Co się stało?”. Gdy psychologowi uda się już nazwać to, co ci dolega, wtedy najczęściej chce się dowiedzieć, kiedy nastąpiło u ciebie załamanie i co konkretnie było tego powodem. Gdy ma już te informacje, uważa, że poznał przyczyny twojego stanu. Jeżeli przyjmujemy, że ktoś się załamał, następnym naszym zadaniem jest wymyślenie, jak poskładać z powrotem te drzazgi, które z niego zostały i czy w ogóle jest to możliwe. Przy czym psychologów nigdy specjalnie nie interesuje, jak doszło u ciebie do zachwiania równowagi psychicznej oraz co robisz, aby podtrzymać w sobie ten stan.

Inną niedogodnością dzisiejszej psychologii jest to, że bada ona ludzi załamanych, aby dowiedzieć się, jak przywrócić ich do stanu szczęśliwości. To mniej więcej tak, jakby sprawdzać stan wszystkich samochodów na złomowisku, aby dowiedzieć się, jak podnieść jakość nowego samochodu.

Jeżeli przebadasz wielu schizofreników, możesz nauczyć się dokładnie odtwarzać zachowania właściwe dla schizofrenii, nie nauczysz się jednak tego, czego oni nie potrafią robić, np. jak być zdrowym.

Gdy prowadziłem seminarium dla personelu szpitala psychiatrycznego, zasugerowałem im, aby badali swych schizofreników tylko do momentu, gdy dowiedzą się, czego pacjenci nie potrafią robić. Potem powinni zająć się badaniem zdrowych ludzi, aby dowiedzieć się, w jaki sposób dane zadania są przez nich wykonywane, a następnie nauczyć schizofreników tego „zdrowego” sposobu.

PRZYKŁAD

Pewna kobieta miała następujący problem: w kilka minut po wymyśleniu jakiejś historii nie potrafiła już odróżnić, czy zdarzyła się ona naprawdę i była realnym wspomnieniem, czy też była tylko wytworem jej fantazji. Gdy pojawiał się w jej pamięci jakiś obraz, nie miała pojęcia, czy rzeczywistość go kiedyś widziała, czy tylko sobie wyobraziła. Przypadłość ta wprowadzała ją w ogromne zakłopotanie i powodowała strach, o wywołaniu jakiego marzą wszyscy producenci filmów grozy. Zasugerowałem jej, aby wokół obrazów, które sobie wyobraża, namalowała cienką ramkę. Gdy sobie potem dany obraz przypomni, będzie się on wyraźnie różnił od rzeczywistych wspomnień. Spróbowała tak zrobić i okazało się to skuteczne. Gdy tylko powiedziała jej dokładnie, krok po kroku, jak ma postąpić i gdy zaczęła to praktycznie stosować, była wyleczona. Zastanawiające jest jednak to, że przez ostatnie 12 lat była leczona przez psychologów, którzy na różne sposoby opisywali jej brak równowagi psychicznej. Szukali „głęboko ukrytego sensu lub drugiego dna”. Według mnie panowie psycholodzy w dzieciństwie spędzali zbyt wiele czasu czytając Scherlocka Holmesa. Wprowadzenie zmian w czymś bądź w swoim zachowaniu nie wymaga aż tak karkołomnych i czasochłonnych zabiegów — trzeba po prostu wiedzieć, jak się do tego zabrać.

Większość psychologów uważa, że komunikowanie się z chorymi psychicznie jest bardzo trudnym zadaniem. Po części rzeczywiście tak jest, ale w znacznej mierze jest to rezultat sposobu, w jaki terapeuta traktuje takiego pacjenta. Jeżeli ktoś zachowuje się nieco oryginalnie, zabiera się go z ulicy, szpikuje lekami uspokajającymi i zamyka w domu bez klamek razem z trzydziestoma innymi podobnie potraktowanymi istotami. Następnie delikwent jest obserwowany przez 72 godziny, po których uczony badacz stwierdza: „Ależ on się dziwnie zachowuje!”. Oczywiście nikt z nas, z badaczem na czele, w podobnych warunkach nie zachowywałby się w sposób co najmniej kontrowersyjny.

Ilu z was czytało artykuł „Normalni ludzie w nienormalnych miejscach”? Pewien socjolog przeprowadzał doświadczenie, w ramach którego grupka młodych, zdrowych, szczęśliwych studentów została przyjęta do szpitali psychiatrycznych, aby tam udawać pacjentów. Wszyscy zostali zdiagnozowani przez nieświadomych eksperymentu psychiatrów jako ciężkie przypadki różnorodnych chorób umysłowych. Większość z uczestników doświadczenia miała potem ogromne kłopoty z wydostaniem się na zewnątrz, gdyż personel medyczny traktował ich chęć wypisania się ze szpitala jako jeszcze jeden z dowodów istnienia choroby. To jeden z lepszych przykładów działania „Paragrafu 22”. Co ciekawe, pacjenci oddziałów, na których przebywali studenci, od początku wyczuli, że są oni najzupełniej zdrowi — tylko lekarze i pielęgniarki upierali się przy swoim zdaniu.

Kilka lat temu, gdy poznawałem różne metody modyfikacji zachowań, psychiatry i psycholodzy uchodzili w opinii większości z ekspertów w tej dziedzinie. Mnie się raczej wydawało, że wielu z nich to wspaniałe, pełno objawowe przypadki różnorodnych psychoz, zachowań patologicznych i innych zaburzeń. Czy komuś kiedykolwiek udało się zobaczyć ego? A zespół apatyczno-abuliczny? Każda osoba, która na co dzień w taki sposób się wyraża, nie powinna nazywać innych ludzi wariatami.

Większość psychologów uważa, że katatonicy to prawdziwi twardziele, bo w żaden sposób nie można z nimi nawią-

zać kontaktu. Siedzą cały czas w tej samej pozycji, a jedyny sposób na przemieszczenie ich w inne miejsce, to po prostu podnieść ich i przenieść.

Jest pewien bardzo prosty sposób pozwalający na nawiązanie kontaktu z katatonikiem. Trzeba po prostu uderzyć go młotkiem w rękę. Gdy podniesiecie młotek, aby powtórzyć ten zabieg, zabierze rękę mówiąc: „Nie rób tego więcej!” Nie będzie to sygnał, że pacjent został cudownie wyleczony, będzie to jednak znak, że pewna forma kontaktu została z nim nawiązana. A to już jakiś punkt wyjścia.

Poprosiłem kiedyś znajomych psychiatrów, aby przysłali mi pacjentów, którzy przysparzają im najwięcej kłopotów w terapii. Odkryłem wtedy, że im większe problemy miał dany pacjent, tym lepiej się z nim współpracowało (w przypadku terapii długotrwałej, nie pojedynczej wizyty). Sądzę obecnie, że łatwiej jest pracować ze schizofrenikiem w szczytowym okresie choroby, niż namówić na rzucenie palenia osobę normalną, która nie ma na to ochoty. Zachowanie psychotyka wydaje się być nieprzewidywalne - raz rozmawiacie zupełnie normalnie, a za chwilę musisz zamykać się przed nim w łazience, bo właśnie ma napad szału. Są to jednak tylko pozory. Podobnie jak każde inne zachowanie ludzkie, psychoza funkcjonuje również według określonego schematu. Nawet schizofrenik nie budzi się po prostu pewnego dnia z zespołem maniako-depresyjnym. Jeżeli dowiesz się, jak wygląda system, według którego działa jego choroba, będziesz mógł w dowolnej chwili indukować i wygaszać jej napady. Jeżeli nauczysz się tego odpowiednio dobrze, będziesz sam w stanie na zawołanie podobnie się zachowywać. Na przykład, jeżeli kiedykolwiek będziesz chciał dostać pokój w przepełnionym hotelu, nie znam na to lepszego sposobu, niż zafundowanie sobie nagłego napadu manii. Uważaj jednak, żebyś szybko wrócił do normalnego stanu, w przeciwnym bowiem razie możesz dostać pokój o miękkich ścianach i z kratami w oknach.

Zawsze uważałem, że podejście Johna Rosena do psychotyków było i jest najbardziej skuteczne: „Wejdz w świat pacjenta i popsuj mu jego obraz.” Jest na to wiele różnych

sposobów, najlepiej jednak zrobić to bez zbytej ostentacji. Podam wam przykład. Miałem kiedyś pacjenta, który słyszał głos wydobywający się z gniazdka elektrycznego. Głos ten zmuszał go do robienia różnych rzeczy. Doszedłem do wniosku, że jeżeli uda mi się urzeczywistnić jego halucynacje, facet przestanie być schizofrenikiem. Ukryłem więc głośnik w jednym z gniazdek w mojej poczekalni. Gdy pacjent wszedł do pomieszczenia, gniazdko powiedziało mu: „Dzień dobry”. Facet odwrócił się, spojrzął na gniazdko i rzekł: „Masz zmieniony głos”.

ZAPAMIĘTAJ !

Większość ludzi nie doświadcza rzeczywistości, a raczej dzieli z innymi jakąś iluzję na jej temat.

„Jestem nowym głosem. Nie wiedziałeś, że jest nas więcej?” „Skąd się tu wzięłeś?” „A co cię to obchodzi?”

I tak nawiązaliśmy kontakt. Ponieważ musiał słuchać poleceń głosu, dawałem mu z gniazdka instrukcje, co ma zrobić, aby zmienić swoje postępowanie. Większość ludzi stwarza sobie jakiś obraz otaczającej ich rzeczywistości i postępuje zgodnie z nim. Ja wolę stwarzać samą rzeczywistość. Nie wierzę w to, że czyjeś załamanie nerwowe jest sprawą ostateczną. Po prostu dany człowiek nauczył się pewnego modelu postępowania i konsekwentnie go realizuje, co, przyznaję, bywa czasem dość zaskakujące.

Większość ludzi nie doświadcza rzeczywistości, a raczej dzieli z innymi jakąś iluzję na jej temat.

Są na przykład ludzie, którzy łapią mnie na progu mojego mieszkania, dają mi komiksy religijne i z całą powagą zapewniają, że za dwa tygodnie nastąpi koniec świata. Całkiem otwarcie rozmawiają z aniołami i Bogiem, ale nie są uznawani za wariatów. Jeżeli jednak pojedyncza osoba zostanie przyłapana na rozmowie np. ze Świętym Franciszkiem, jest od razu traktowana jak ktoś niebezpieczny dla otoczenia, zabierana w gustownym, choć niewygodnym ubranku do odpowiedniego szpitala, ogłuszana rozlicznymi medykamentami.

Kiedy więc stwarzacie nową rzeczywistość, pamiętajcie, aby przekonać o jej istnieniu jeszcze paru przyjaciół, w przeciwnym bowiem razie będziecie mieć poważne kłopoty.

Jest to zresztą jeden z powodów, dla których organizuję seminaria NLP. Chcę po prostu, aby jeszcze parę osób zaczęło podzielać moje poglądy na temat tego, co nas otacza; odwlekam w ten sposób dzień, w którym panowie w białych fartuchach zjawiają się po mnie.

Wśród fizyków funkcjonuje również taka wspólna koncepcja otaczającego świata. Poza tą środowiskową wspólnotą poglądów nie ma zbytej różnicy pomiędzy fizykiem a schizofrenikiem. Fizycy również lubią mówić o rzeczach, których nikt nigdy nie widział. Bo czy ktokolwiek z tu obecnych zobaczył na własne oczy atom, nie mówiąc już o protonie czy elektronie? Jest jednak pewna drobna różnica: fizycy, nieco częściej niż schizofrenicy, są skłonni weryfikować swoje wizje, nazywane przez nich „modelami” lub „teoriami”. Gdy któraś z ich halucynacji zaczyna być sprzeczna z nowo odkrytymi faktami, fizycy zazwyczaj łatwiej potrafią zrezygnować z poprzedniego pomysłu i zastąpić go jakimś innym.

Większość z nas uczyła się w szkole, że atom ma jądro, które składa się z protonów i neutronów, a dookoła jądra krążą elektrony jak małe planety. Niels Bohrotgruded nagrodę Nobla właśnie za stworzenie tego modelu. Przez następne 50 lat model Bohra był podstawą ogromnej liczby odkryć i wynalazków, takich na przykład, jak plastik w krzesłach, na których siedzicie. Jednak zupełnie niedawno grono uczonych doszło do wniosku, że atom wygląda zupełnie inaczej niż pan Bohr to sobie wyobraził. Zastanawiałem się, czy wobec tego zaborą mu nagrodę Nobla, potem jednak dowiedziałem się, że Bohr nie żyje, a zanim umarł, zdążył wydać wszystkie pieniądze z nagrody. Najdziwniejszą jednak rzeczą jest to, że wszelkie wynalazki dokonane w oparciu o nieprawdziwy model atomu nadal istnieją. Plastikowe krzesła nie rozpułyły się w powietrzu tylko dlatego, że fizycy zmienili zdanie na temat wyglądu atomu.

Fizyka jest zwykle nazywana nauką obiektywną, ja jednak widzę, że teorie fizyczne się zmieniają, a świat pozostaje taki sam. Musi więc być nawet i w tej nauce jakiś element subiektywny.

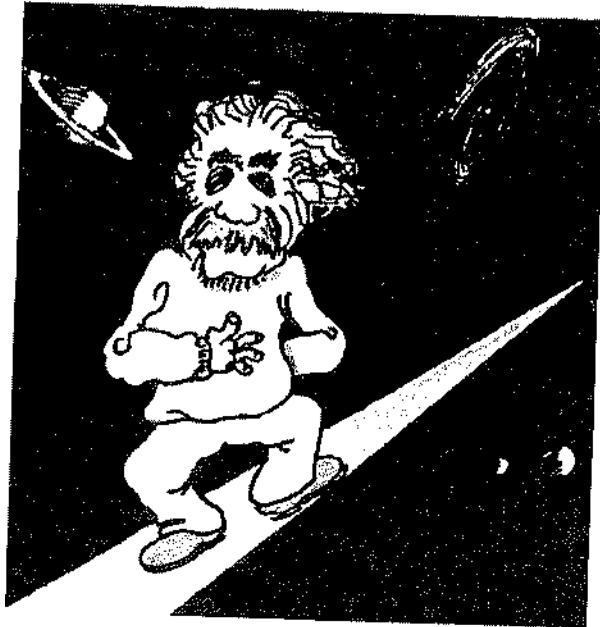
Jednym z ulubionych bohaterów mojego dzieciństwa był Albert Einstein. Sprowadził on fizykę do stanu, który psycholo-

:u>

Umysł, jak z niego wreszcie korzystać

gowie nazywają „kierowaną fantazją” (*guided fantasy*). Sam jednak używał określenia „eksperyment myślowy”. Wyobrażał sobie, jak to jest, gdy siedzi się na końcu promienia świetlnego i na nim podróżuje. A ludzie cały czas twierdzą, że był on obiektywnym naukowcem! Jednym ze skutków wyżej wspomnianego eksperymentu myślowego była sławna teoria względności.

Od podejścia Einsteina NLP różni się tylko tym, że my celowo wymyślamy kłamstwa, które pomogą nam zrozumieć subiektywność doznań ludzkich. Gdy zajmujemy się badaniem subiektywności, obiektywizm okazuje się zupełnie nieprzydatny. Przejdźmy więc wreszcie do doświadczeń subiektywnych...



Rozdział II

KIEROWANIE WŁASNYM UMYSŁEM

Chciałbym, abyście spróbowali wykonać kilka ćwiczeń, które nauczą was nieco lepiej kierować waszym umysłem.

Doświadczenia, które w ten sposób zdobędziecie, będą nieocenioną pomocą w zrozumieniu dalszego ciągu niniejszej książki, dlatego ważne jest, abyście naprawdę wykonali te ćwiczenia, a nie tylko o nich przeczytali.

PRZYKŁAD

Pomyśl o jakimś bardzo przyjemnym wydarzeniu, które miało miejsce w przeszłości — niech to będzie coś, do czego już dawno nie wracałeś. Zatrzymaj się *na* chwilę, odśledź obraz w pamięci i upewnij się, że masz przed oczami dokładnie to, co widziałeś w tamtym miłym momencie. Możesz zamknąć oczy, jeżeli wolisz...

Patrząc na miłe wspomnienie, chciałbym, abyś regulował jasność obrazu, zwracając jednocześnie uwagę na zmiany zachodzące w twoich odczuciach. Najpierw rozjaśnij obraz

najbardziej jak tylko możesz... Niech stanie się jasny i promienny. .. Teraz przyciemnij go do momentu, aż stanie się prawie niewidoczny... A teraz z powrotem go rozjaśnij. W jaki sposób zmieniały się twoje odczucia?

Oczywiście zawsze mogą zdarzyć się wyjątki, ale u większości osób rozjaśnianie obrazu powoduje wzmocnienie intensywności uczuć z nim związanych. Przyciemniając obraz, zmniejszacie jednocześnie intensywność odczuwania.

Kto wcześniej wpadł na pomysł, że można zmienić swój sposób postrzegania jakiejś sytuacji tylko poprzez celowe rozjaśnianie lub przyciemnianie wewnętrznego obrazu?

Większość z was pozwala po prostu umysłowi na „wyswietlanie” takich wyobrażeń, na jakie on akurat ma ochotę. Wy możecie jedynie na nie reagować doskonałym lub fatalnym samopoczuciem.

PRZYKŁAD.

Pomyśl teraz o czymś nieprzyjemnym, wróć do wspomnienia, które zawsze wprawia cię w zły nastrój. Przyciemnij teraz obraz... jeszcze... i jeszcze trochę... Jeżeli uda ci się go przyciemnić wystarczająco, pozbawisz to wspomnienie całej siły oddziaływania. Możesz sobie w ten sposób oszczędzić masę pieniędzy, które musiałbyś przeznaczyć na wizyty u psychoterapeuty.

Powyższego sposobu nauczyłem się od ludzi, którzy z powodzeniem stosowali go w praktyce. Pewna kobieta opowiadała mi, że nigdy nie czuje się nieszczęśliwa, ponieważ nie pozwala, aby cokolwiek wytrąciło ją z równowagi. Spytałem ją wtedy, jak to robi. „To bardzo proste,” powiedziała. „Gdy tylko pojawia się w moim umyśle jakaś niemiła myśl, natychmiast przyciemniam obraz na moim wewnętrznym monitorze.”

Jasność obrazu jest jedną z submodalności składających się na modalność wizualną. Submodalności te są uniwersalnymi elementami, które mogą być wykorzystane do zmiany

jakiegokolwiek doświadczenia wizualnego, bez względu na jego kontekst. Modalności słuchowe i kinestetyczne również zawierają w sobie liczne komponenty, ale w tej chwili zajmujemy się tylko submodalnościami wizualnymi.

Jasność obrazu jest jedną z wielu właściwości, które możesz zmieniać.

Chciałbym teraz pomówić przez chwilę o wyjątkach, dotyczących sposobu oddziaływania zmiany jasności obrazu. Jeżeli rozjaśnisz obraz tak bardzo, że stanie się prawie biały, znikną wszystkie detale, a pozostanie tylko ogólny zarys przedmiotów. Sprawisz tym samym, że natężenie twoich uczuć zmaleje, a nie wzrośnie. U niektórych osób zachodzi jeszcze inna zależność: im bardziej rozjaśniają obraz, tym bardziej zmniejsza się ich intensywność odczuwania i reagowania na dane wspomnienie.

Niektóre z wyjątków są ściśle związane z treścią waszych obrazów wewnętrznych. Jeżeli miłe wspomnienie związane jest ze światłem świec,

ZAPAMIĘTAJ !

Jasność obrazu jest jedną z wielu właściwości, które możesz zmieniać.

zmierzchem czy zachodem słońca, częścią jego uroku jest również przyćmione światło - jeżeli rozjaśnisz obraz, intensywność twoich uczuć może się zmniejszyć. Z drugiej strony, jeżeli przypomniawsz sobie strach, jaki kiedyś odczuwałeś wchodząc sam do ciemnego pokoju, uczucie to mogło być spowodowane niemożnością zobaczenia, co się w tym pokoju właściwie znajduje. Jeżeli teraz rozjaśnisz obraz tak, abyś mógł przekonać się, że w pokoju nie ma nic, czego należałoby się bać, twój strach prawdopodobnie automatycznie zniknie. Jak więc widzicie, zawsze istnieją jakieś wyjątki. Gdy się jednak przyjrzyć im bliżej, potwierdzają tylko regułę.

Pobawimy się teraz następną submodalnością. Wybierz inne miłe wspomnienie i zacznij zmieniać wymiary obrazu. Najpierw powiększaj go... niech się staje coraz większy i większy... a następnie coraz mniejszy i mniejszy... zwracaj cały czas uwagę na to, co czujesz pod wpływem tych zmian.

Zazwyczaj istnieje taka zależność: im większy obraz, tym większa intensywność odczuwania. Podobnie jak poprzednio, również tutaj istnieją pewne wyjątki; dotyczą one szczególnie powiększonego obrazu. Gdy obraz staje się bardzo duży, może nagle zacząć się wydawać nierealny lub wręcz groteskowy. Zmianie może więc ulec nie tyle intensywność, co sposób twojego reagowania - przedtem, przywołując dane wspomnienie, odczuwałeś nostalgiczną przyjemność, teraz zaś możesz poczuć nieodpartą ochotę parsknięcia śmiechem. Jeżeli z kolei zmniejszysz nieprzyjemny obraz, zauważysz zapewne, że natężenie negatywnych odczuć zostało zredukowane.

Jeśli, na przykład, poprzez powiększenie obrazu spowodujesz, że stanie się dla ciebie śmieszny i karykaturalny, wykorzystaj to, aby poczuć się lepiej. Eksperymentuj, aby stwierdzić, co tobie najbardziej pomaga.

Nie ma zupełnie znaczenia, czy zachodzi jakiś związek logiczny pomiędzy nękającą cię myślą czy wspomnieniem a wielkością obrazu lub czy ma jakikolwiek sens to, że wiza staje się ciemniejsza lub jaśniejsza. Jak długo dany „zabieg” sprawdza się w twoim przypadku, stosuj go, aby zapamiętać nad swoimi emocjami. Mówimy czasem o „świetlanej przyszłości” czy „przebłyску nadziei”. Często też słyszy się: „czarno to widzę” lub „to zupełnie mała rzecz, a ty rozdmuchujesz ją do niebotycznych rozmiarów”. Gdy ktoś używa takich zwrotów, nie są one dla niego wyłącznie metaforą. Takie stwierdzenia dokładnie odzwierciedlają sposób postrzegania świata właściwy dla twego rozmówcy.

Jeżeli ktoś rozdmuchuje jakieś zdarzenie do ogromnych rozmiarów, powiedz mu, żeby po prostu zmniejszył obraz. Jeśli ktoś inny „czarno widzi swoją przyszłość”, niech rozjaśni obraz. Brzmi bardzo prosto... i takie jest w istocie.

Istnieje tyle różnych funkcji twojego umysłu, którymi mógłbyś się pobawić. Nie robiłeś tego jednak dotychczas, gdyż nie chciałeś odbierać chleba psychologom. Oni są od roztrząsania czyichś problemów, prawda? Tymczasem każde najdrobniejsze nawet zdarzenie, każda informacja przedostająca się do twojego umysłu, wywiera na ciebie wpływ,

a nauka świadomego kontrolowania tego wpływu jest w zasięgu twoich możliwości. Zanim jednak zaczniesz się uczyć, musisz odpowiedzieć na podstawowe pytanie: „Kto powinien kierować twoim umysłem?”.

Eksperymentuj teraz z innymi submodalnościami wizualnymi, zwracając szczególną uwagę na to, jaki wpływ na twoje reakcje wywierają zmiany poszczególnych elementów.

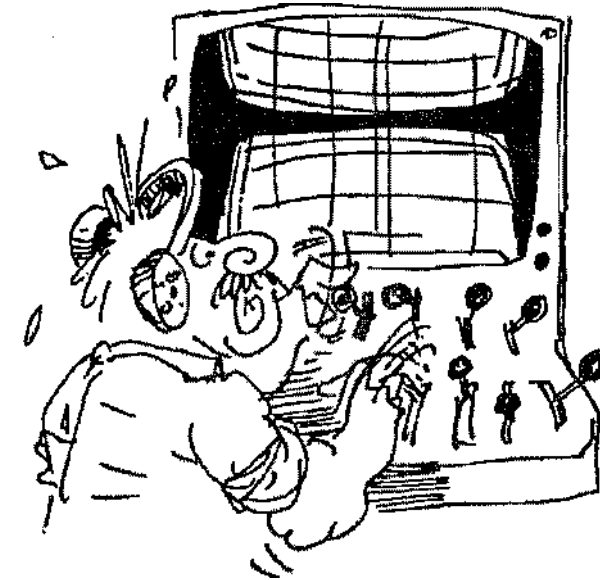
Chciałbym, abyś się przekonał, jak dalece można zmieniać i kontrolować swój sposób postrzegania zdarzeń. Jeżeli rzeczywiście teraz wykonasz opisane poniżej ćwiczenia, zyskasz podstawy niezbędne do zrozumienia dalszych części tej książki. Jeżeli natomiast stwierdziłeś, że nie będziesz sobie czymś takim zawracać głowy, odłóż książkę, wróć na koniec autobusu i poczytaj sobie komiksy.

Dla tych jednak, którzy naprawdę chcieliby stać się panami swoich umysłów, mam następującą propozycję. Przypomnijcie sobie jakiegokolwiek doświadczenie i spróbujcie zmienić każdą z poniżej podanych składowych wizualnych. Zróbcie to w taki sam sposób, jak postępowaliście wcześniej z jasnością i wielkością obrazu: przesuwajcie dane doświadczenie w górę skali natężenia, a następnie w dół, cały czas zwracając uwagę na zmiany zachodzące w waszych odczuciach. Chcąc się dowiedzieć jak najwięcej na temat sposobu funkcjonowania umysłu, spróbujcie zmieniać za każdym razem tylko jedną z submodalności. Gdybyście chcieli zmienić od razu dwie lub więcej, nie wiedzielibyście która z nich i w jaki sposób na was oddziaływa. Proponuję, abyście do tego ćwiczenia wybrali jakieś miłe wspomnienie.

1. **Kolor.** Zmieniaj natężenie kolorów od prawie neonowych do czerni i bieli.
2. **Odległość.** Przesuń obraz bardzo daleko od siebie, potem stopniowo go przybliżaj.
3. **Głębina.** Zobacz obraz najpierw jako płaską, dwuwymiarową fotografię. Przekształć go stopniowo w trójwymiarowy.
4. **Czas trwania.** Zobacz najpierw obraz, który pojawia się i znika w mgnieniu oka, a następnie obraz, który pozostaje przed oczami przez dłuższy czas.

5. **Ostrość.** Reguluj ostrość - od wyraźnie odcinających się od tła konturów, aż do rozmytych, mglistych zarysów.
6. **Kontrast.** Zmieniaj stopień kontrastu pomiędzy jasnymi i ciemnymi odcieniami - od silnie kontrastowych, stopniowo aż po łagodnie przechodzące w siebie szarości.
7. **Zasięg.** Przejdź od obrazu ograniczonego ramką do obrazu panoramicznego, który cię otacza, sięgając poza twoje pole widzenia. Rozglądając się na boki i do tyłu możesz zobaczyć więcej niż gdy tylko patrzysz przed siebie.
8. **Ruch.** Oglądaj najpierw fotografię lub nieruchomy slajd, a następnie film.
9. **Szybkość.** Reguluj szybkość przesuwu taśmy oglądanego filmu — od zwolnionego tempa aż po znacznie przyspieszone.
10. **Odcień.** Zmieniaj równowagę kolorów, np. zwiększając intensywność czerwieni, a gasząc niebieski i zieleń.
11. **Przejrzystość.** Obraz nagle staje się przejrzysty, tak, że możesz zobaczyć, co znajduje się za nim.
12. **Proporcje.** Obraz w ramce raz jest wąski i długi, a następnie szeroki i krótki.
13. **Umiejscowienie w przestrzeni.** Pochyl górę obrazu do siebie, a następnie odchylaj w przeciwną stronę.
14. **Pierwszy plan/tło.** Zamień to, co znajduje się na pierwszym planie obrazu (i skupia na sobie większość twojej uwagi) z tym, co jest w tle. Niech tło przesunie się na pierwszy plan, a to, co znajdowało się „z przodu” obrazu, teraz niech stanie się tłem.

(Inne submodalności, które mógłbyś wypróbować, znajdują się w Suplemencie I).



Po wykonaniu powyższego ćwiczenia, większość z was powinna już mieć wyrobiony pogląd na temat zmian, jakim może ulec postrzeganie doświadczeń poprzez zastosowanie submodalności zmysłowych. Za każdym razem gdy natraficie na taką submodalność, która zdaje się bardzo dobrze na was oddziaływać, zatrzymajcie się na chwilę i pomyślcie, w jakiej dziedzinie waszego życia moglibyście ją wykorzystać. Na przykład, przypomnijcie sobie teraz coś przerażającego - może to być scena z jakiegoś filmu. Weźcie teraz ten obraz i nagle... bardzo go powiększcie. Czy macie już gęsią skórę? Jeżeli będziecie kiedyś mieć kłopot z obudzeniem się rano, to proste ćwiczenie znakomicie zastępuje kubek mocnej kawy.

Prosiłem, abyście wypróbowali poszczególne elementy pojedynczo po to, by dowiedzieć się, jak każdy z nich na was oddziaływa. Dysponując już tą wiedzą, będziecie też i az mogli łączyć różne elementy ze sobą, przeprowadzając jeszcze szybsze, bardziej dogłębne zmiany. Nie chcę jednak

być gołostownym. Przypomnijcie więc sobie jakąś wyjątkowo przyjemną sytuację, która w swoim czasie wywarła na was bardzo silne wrażenie. Niech to nie będzie statyczny slajd – postarajcie się zobaczyć ją jako film. Weźcie teraz ekran, na którym będziecie go wyświetlać i przysuwajcie do siebie. W miarę jak będzie się przybliżać, rozjaśniajcie coraz bardziej obraz, niech kolory stają się coraz bardziej żywe, a prędkość przesuwania taśmy filmu niech zwolni do potowej prędkości wyjściowej. Ponieważ dysponujecie już pewną wiedzą na temat sposobu funkcjonowania waszego umysłu, wykorzystajcie w tym ćwiczeniu wszelkie inne submodalności, które poprzednim razem wzmacniały doznanie. Śmiało...

Czy odczuliście jakąś zmianę? Od dzisiaj będziecie mogli skorzystać z tego sposobu w każdej chwili, kiedy tylko zajdzie taka potrzeba. Na przykład, gdy będziecie mieli ochotę zachować się naprawdę paskudnie względem bliskiej wam osoby, zatrzymajcie się na chwilę i szybko wykonajcie to ćwiczenie. Rezultaty mogą przejść wasze najśmielsze oczekiwania. Najbardziej zawsze dziwi mnie to, że ludzie najczęściej stosują powyższą metodę w zupełnie odwrotny sposób. Zastanów się, jak wyglądałoby twoje życie, gdybyś wszystkie swoje dobre wspomnienia widział jako nieostre, zszarzałe, czarno-białe zdjęcia, natomiast każde złe doświadczenie jawiłoby się jako bajecznie kolorowy, panoramiczny, trójwymiarowy film, którego akcja toczy się tuż przed twoim nosem.

Jest to jeden z bardziej skutecznych sposobów, aby popaść w głęboką depresję i uznać, że dalsza egzystencja nie ma właściwie głębszego sensu. Wszyscy mamy w życiu dobre i złe doświadczenia, jednak sposób, w jaki je sobie przypominamy, często decyduje o tym, czy nasze życie uważamy za udane, czy też permanentnie czujemy się przegrani.

Obserwowałem kiedyś na przyjęciu pewną kobietę. Przez trzy godziny świetnie się bawiła - rozmawiała, dużo tańczyła, błyszczała. Gdy szykowała się już do wyjścia, ktoś wylał jej kawę na sukienkę. Próbując usunąć plamę, pani stwierdziła: „Zepsuło mi to cały wieczór”. Zwróćcie uwagę: jedna niemiła przygoda wystarczyła, aby zepsuć trzy godziny radości! Chciałem się dowiedzieć, jak dokonuje się takiego dzieła

destrukcji, zapytałem więc, jak wspomina swój ostatni tańiec. Odparła, że niezbyt miło, ponieważ tańcząc, cały czas miała świadomość, że jest w poplamionej sukience. Plama z kawy, która powstała na jej ubraniu już po zakończeniu tańca, rzuciła cień na cały przyjemny wieczór.

Kobieta ta w swoim sposobie odczuwania nie jest odosobniona. Jeden z moich pacjentów kiedyś zwierzył mi się: „Myślałem, że jestem najszczęśliwszym człowiekiem na ziemi. Trwało to tydzień, lecz gdy później zacząłem analizować sytuację, doszedłem do wniosku, że moje szczęście nie było pełne, że popełniłem błąd”. Wspominając miniony tydzień, człowiek ten w takim stopniu zmienił swe nastawienie, że w końcu zaczął wierzyć, iż był to jeden z najgorszych tygodni jego życia. Pomyślałem sobie wtedy: Jeżeli tak łatwo przychodzi mu zmiana miłego doświadczenia w niemiłe, dlaczego nie próbuje zadziałać odwrotnie? Dlaczego nie przerobić wszystkich nieprzyjemnych zdarzeń na przyjemne?

Ludzie często zmieniają w ten sposób swój stosunek do przeszłości gdy się rozwodzą lub gdy dowiedzą się, że ich współmałżonek miał romans. Nagle wszelkie dobre chwile, które przez lata spędzili razem, jawią się w zupełnie innym świetle. „To były tylko pozory”. „Cały czas sama się oszukiwałam.” Osoby odchudzające się, często popełniają podobny błąd. „Myślałem, że ta dieta naprawdę skutkuje. Chudłem regularnie trzy kilogramy na tydzień przez trzy miesiące. I wtedy stało się. Przytyłem o kilogram i już wiedziałem, że jest do niczego.” Są ludzie, którym wielokrotnie udało się schudnąć, nigdy jednak do nich nie dotarło, że odnośną w tej dziedzinie sukcesy. Wystarczy, że waga minimalnie drgnie w niewłaściwą stronę, aby osoba odchudzająca się zdecydowała: „Od początku wiedziałem, że ta dieta nie jest skuteczna.”

Pewien człowiek poddawał się terapii, gdyż bat się poświęcić „niewłaściwą kobietę”. Długo już spotykał się z pewną panią, uważał, że ją kocha i naprawdę bardzo chciał się z nią ożenić, tak bardzo, że był nawet skłonny przeznaczyć nie małą sumę na wizyty u psychoterapeuty. Powodem dla którego nie mógł zaufać swojemu rozeznaniu w sprawach ma-

trymonialnych był fakt, że już raz popełnił błąd żeniąc się z „niewłaściwą kobietą”. Gdy usłyszałem od niego te słowa, pomyślałem sobie, że zapewne po powrocie do domu odkrył, iż przeniósł przez próg jakąś nieznaną damę. Może pomylił kościoły i przez pomyłkę ożenił się z kimś innym? Co to w ogóle ma znaczyć: „niewłaściwa kobieta”?

Gdy poprosiłem go o bliższe wytłumaczenie tego określenia odparł, że rozszedł się z żoną po pięciu latach małżeństwa. Pierwsze cztery i pół roku minęły im bardzo dobrze. Potem jednak sytuacja się zmieniła, więc całe pięć lat zostało przez niego uznane za pomyłkę.

„Straciłem pięć lat życia i nie chciałbym już drugi raz powtórzyć tego błędu. Dlatego zamierzam zmarnować następne pięć zastanawiając się, czy jest to odpowiednia dla mnie kobieta czy też może nie.” Dla mojego pacjenta była to bardzo ważna sprawa i absolutnie nie żartował. Nie docierało jednak do niego w ogóle, że pytanie, które sobie zadaje jest po prostu nie na miejscu.

Człowiek ten przekonał się już, że oboje z jego wybranką na różne sposoby uszczęśliwiają się nawzajem. Nie zastanawiał się jednak nad tym, co zrobić, aby pozostając z nią stawać się coraz szczęśliwszym ani jak dać jej szczęście. Na samym wstępie zdecydował, że absolutnie niezbędne jest, aby się dowiedzieć, czy pani ta jest „tą właściwą” czy też może nie. Nie podważał swojej zdolności do podjęcia tej decyzji, nie czuł się jednak na siłach zdecydować, czy poślubi ją czy też nie.

Zapytałem kiedyś innego człowieka, co robi, aby popaść w zły nastrój. Odparł: „Powiedzmy, że wychodzę przed dom i widzę, że mój samochód ma przebitą oponę”. „Jest to rzeczywiście pewna niedogodność, ale nie wydaje mi się, aby był to dostateczny powód złego humoru. Co jeszcze musi pan zrobić, aby naprawdę poczuć się fatalnie?” „Mówię sobie: »zawsze to samo« i natychmiast przed oczami pojawia mi się cała seria wcześniejszych sytuacji, w których mój samochód również odmówił posłuszeństwa.” Wiem, że na jeden przypadek zepsucia się jego samochodu przypada zapewne trzysta, kiedy działał bez zarzutu, ale w danym momencie ten fakt nie przychodzi mu

w ogóle do głowy. Jeżeli udałoby mi się nakłonić go, aby pomyślał o tych wszystkich razach, kiedy samochód działał sprawnie, przestałby odczuwać przygnębienie.

Innym razem przyszła do mnie kobieta, która powiedziała, że jest pogrążona w strasznej depresji. Zapytałem ją więc, po czym poznaje, że jest to depresja. Spojrzała wtedy na mnie i stwierdziła, że powiedział jej o tym opiekujący się nią psychiatra. Odparłem na to, że być może jej psychiatra jest w błędzie, być może to nie depresja, a szczęście. Spojrzała na mnie ponownie, tym razem z powątpiewaniem i rzekła, marszcząc brwi: „Nie sądzę”. Nadal jednak nie powiedziała mi, po czym poznała, że stan, w którym się znajduje to właśnie depresja. „A gdyby pani była teraz szczęśliwa, po czym by to pani poznała? Czy kiedykolwiek była pani szczęśliwa?”

W toku mojej pracy odkryłem, że większość ludzi ze skłonnościami do popadania w depresję, przeżyła w swym życiu tyle samo szczęśliwych chwil, co reszta rodzaju ludzkiego. Po prostu wspominając te zdarzenia, przygnębieni zawsze znajdują jakąś skazę. Zamiast różowych okularów, oglądają świat przez szare.

Była pewna wspaniała kobieta mieszkająca w Vancouver, której wszystkie niemiłe wrażenia pokryte były niebieską mgiełką, natomiast przyjemne, lekką różową mgiełką, co dokładnie je od siebie oddzielało. Jeżeli pani ta chciała wprowadzić zmiany w sposobie odczuwania jakiegoś wspomnienia, po prostu zmieniała barwę, w jaką było ono spowite. Nie potrafię wam powiedzieć, dlaczego tak się działo, wiem jednak, że ona tak właśnie sobie z tym radziła.

Gdy jeden z moich pacjentów powitał mnie słowami: „Jestem przygnębiony,” odparłem mu na to: „Dzień dobry, a ja jestem Richard”. Pacjent spojrzał na mnie i rzekł: „Nie... To nie tak.”

„Nie jestem?” zapytałem.

„Chwileczkę, nie zrozumiał mnie pan.”

„Zrozumiałem. Wszystko jest dla mnie jasne.”

„Byłem pogrążony w depresji przez szesnaście lat.”

„Niesamowite! Przez tyle czasu nic innego pan nie robił?”

Oto, co ten człowiek mówił: „Zakodowałem swoje poprzednie doświadczenia w taki sposób, że żyję teraz z mylnym przeświadczeniem, jakobym przez szesnaście lat ciągle znajdował się w tym samym stanie świadomości”. Ja wiem, że nie był w depresji przez szesnaście lat. Musiał robić sobie jakieś przerwy, przynajmniej na obiad czy spanie. Spróbujcie pozostać w tym samym stanie świadomości przez dwadzieścia minut. Ludzie wydają mnóstwo pieniędzy na naukę medytacji tylko po to, aby móc pozostawać w niezmiennym stanie umysłu przez godzinę lub dwie. Gdyby nasz pacjent pozostał w depresji przez kilka godzin bez przerwy, przestałby zwracać na to uwagę, gdyż stan ten stałby się u niego nawykowy, a przez to niezauważalny. Jeżeli robicie coś dostatecznie długo, w końcu przestajecie to zauważać. Na tym właśnie polega habituacja, a odnosi się ona do wszelkich odczuć, łącznie z fizycznymi (nawet tymi najprzyjemniejszymi). Zawsze więc, gdy natrafiam na kogoś takiego, jak mój pacjent, zadaję sobie pytanie: Jakim cudem ten człowiek uwierzył, że jego depresja trwała nieprzerwanie przez szesnaście lat? „Szesnaście lat depresji” mogło tak naprawdę być 25 godzinami rzeczywistego odczuwania tego stanu.

Jeżeli jednak weźmiemy za dobrą monetę jego wypowiedź „byłem w depresji przez szesnaście lat”, znaczy to, ni mniej ni więcej, że trwał przez cały ten czas w niezmiennym stanie świadomości. Jeżeli teraz za cel terapii przyjmujemy uczynienie tego człowieka permanentnie szczęśliwym, wystarczy tylko przenieść go na stałe w inny, równie trwały stan. Być może uda wam się w trakcie terapii na tyle odmienić jego nastawienie, że uwierzy w swą wieczną szczęśliwość. Możecie nawet zmienić jego sposób odczuwania wspomnień - wszystkie przeszłe zdarzenia będzie teraz pamiętał jako jednoznacznie pozytywne. Dotyczyć to będzie również przyszłości. Bez względu na to, jak straszne rzeczy będą go spotykały, po waszym zakodowaniu będzie nieustająco szczęśliwy. Tak naprawdę nic się nie zmieni w jego życiu. Daliście mu tylko nowe złudzenie zastępujące to, z którym przyszedł do waszego gabinetu.

Wielu ludzi popada w depresję, gdyż ma ku temu rzeczywiste powody. Wielu z nich wie, że nudne, bezbarwne życie, powodujące że czują się nieszczęśliwi. Rozmowa z terapeutą

w takim przypadku nic nie pomoże, chyba że pod jej wpływem dana osoba zmieni swój tryb życia. Jeżeli ktoś woli wydać 75 dolarów na wizyty u psychologa, zamiast przeznaczyć te pieniądze na imprezę w gronie przyjaciół, nie świadczy to o chorobie umysłowej, a raczej o zwykłej głupocie! Jeżeli nie będziesz robił i próbował różnych nowych rzeczy, będziesz ciągle sfrustrowany i pogrążony w depresji. Krańcowym przykładem takiego stanu jest katatonia.

Gdy przychodzi do mnie ktoś, kto twierdzi, że jest przygnębiony, postępuję tak samo, jak w każdym innym przypadku - chcę dowiedzieć się dokładnie, jak on to robi. Uważam, że jeśli będę mógł, w oparciu o wskazówki mojego pacjenta, przejść krok po kroku cały proces wpadania w depresję, będę potrafił wskazać mu inny schemat postępowania lub przynajmniej znaleźć jakąś osobę, która nie jest w złym nastroju i dowiedzieć się, jak ona to robi.

Niektórzy ludzie słyszą wewnętrzny znudzony głos, który powoli i cicho recytuje długą listę ich niepowodzeń życiowych. W ten sposób można się wpędzić w prawdziwą czarną rozpacz. To zupełnie tak, jakby ciągle mieć w uchu całe grono profesorskie ze swojej szkoły. Faktycznie ciężko jest wtedy nie ulec czarnowidztwu. Czasem głos wewnętrzny jest tak cichy, że pacjent nie uświadamia sobie jego istnienia, dopóki go o to nie zapytacie. Ponieważ głos jest odbierany tylko przez podświadomość, jego wpływ jest stokroć silniejszy - po prostu działa jak sugestia hipnotyczna.

Każdy z was, kto przez wiele godzin bez przerwy prowadził terapię ze swymi pacjentami, prawdopodobnie zauważył, że są chwile, kiedy wasza uwaga „odpływa” podczas słuchania jakiejś osoby. Jeżeli wasz pacjent opowiada o złych uczuciach i jest przygnębiony, zaczynacie wtedy poddawać się jego sugestiom, jak podczas transu hipnotycznego. Jeżeli macie wesołych, radosnych pacjentów, tym lepiej dla was. Jeżeli jednak większość z nich postrzega świat jako miejsce ponure i niebezpieczne, po całym dniu wracacie zapewne do domu odczuwając straszne zniechęcenie i beznadziejność własnej egzystencji. Jeżeli więc natraficie na pacjentkę, która wpada w zły nastrój słuchając takiego wewnętrznego gło-

su, spróbujcie zwiększyć jego natężenie. Pacjentka usłyszy go wtedy wyraźniej i przestanie podlegać efektowi hipnotycznemu. Następnie zmieniajcie jego ton do momentu, aż stanie się bardzo wesoły i optymistyczny. Pani poczuje się o wiele lepiej, nawet wtedy, gdy ten wesoły głos będzie nadal recytował długą listę jej dotychczasowych niepowodzeń.

Wielu ludzi do wywołania złego nastroju wykorzystuje różnego rodzaju obrazy. Mogą to być kolaże składające się ze wszystkich chwil z przeszłości, kiedy coś się nie udało, albo też rozrzucone zdjęcia przyszłych niepowodzeń. Ludzie ci mogą również patrzeć na otoczenie przez pryzmat własnej, apokaliptycznej wizji świata za sto lat.

Czy słyszeliście kiedyś powiedzenie: „Umieranie zaczyna się w chwili narodzin”? To naprawdę świetna sentencja.

ZAPAMIĘTAJ !

Wielu ludzi do wywołania złego nastroju wykorzystuje różnego rodzaju obrazy.

Za każdym razem, gdy przydarzy ci się coś miłego, możesz powiedzieć sobie: „To nie będzie trwało wiecznie” lub: „To sen” albo też: „On nie mówi tego, co naprawdę myśli”. Jest wiele różnych recept na zły nastrój. Pytanie, które terapeuta powinien sobie jednak zawsze zadać, brzmi: Jak ta konkretna osoba wywołuje w sobie dane nastawienie? Uzyskanie dokładnej odpowiedzi dostarczy ci informacji pozwalających nauczyć pacjenta innego, bardziej konstruktywnego sposobu funkcjonowania. Jego dotychczasowe postępowanie spowodowane jest brakiem umiejętności innego zachowywania się. Ponieważ działał tak przez lata, wydaje mu się to jedynie słuszne i „normalne”. Twoim zadaniem jest pokazanie mu, że może działać inaczej.

Jedną z najbardziej osobliwych cech społeczeństwa amerykańskiego jest uznawanie wszystkiego, co nas otacza, za normalne i nie dziwienie się niczemu. Najbardziej eleganckich przedstawicieli tego nurtu można spotkać w Nowym Jorku. Idąc Broadwayem, nie spotykasz ludzi oglądających się za tobą, pokazujących cię palcem i szepczących ze zgrozą „Mój Boże!”.

Innym równie dobrym przykładem jest śródmieście Santa Cruz. Na środku ulicy ludzie robią rzeczy, które nawet w szpitalu psychiatrycznym na oddziale obserwacyjnym uznane byłyby za wielką niestosowność. Jednak ulicą przechodzą poważnie wyglądający panowie w garniturach, którzy rozmawiają ze sobą jakby nigdy nic.

Ja również pochodzę z „normalnego” środowiska. Gdy miałem dziewięć lat i wafesałem się z chłopakami po okolicy, zawsze w pewnym momencie któryś z nich rzucał: „A może by tak ukraść jakiś samochód” albo „Mam pomysł, najpierw okradniemy sklep monopolowy, a jak nam starczy czasu, to jeszcze kogoś zamordujemy”. Doszedłem w końcu do wniosku, że aby odnieść sukces w życiu, należy zacząć bawić wśród bogatych ludzi. Myślałem, że jeżeli pobędę trochę wśród nich, może się do nich upodobnię. Poszedłem więc do koledżu Los Altos, miejsca, w którym pieniądze dosłownie kłują w oczy. W kafeterii w Los Altos sztuczce są srebrne, fotele w świetlicy studenckiej obite skórą, zaś parking przed szkołą wygląda jak tegoroczny salon wystawowy połączonych sił BMW i Mercedesa. Gdy znalazłem się w tej szkole, musiałem udawać, że wszystko, co tu widzę jest normalne i nie robi na mnie żadnego wrażenia.

Zacząłem w tym czasie pracować z maszyną, z którą można się porozumiewać, zwaną komputerem - miałem przecież zamiar studiować informatykę. Szkoła nie miała jednak takiego wydziału, pogrążyłem się więc coraz głębiej w kryzysie egzystencjalnym. „Co ja mam właściwie ze sobą zrobić? Już wiem, będę studiował psychologię!” Mniej więcej w tym samym czasie zacząłem pomagać w redagowaniu książki o terapii Gestalt, wysłano mnie więc na terapię grupową prowadzoną tą metodą, abym przekonał się, na czym ona polega. Było to moje pierwsze zetknięcie z terapią grupową. A ponieważ w miejscu, z którego pochodzę, jak również w moim miejscu pracy, wszyscy byli w mniejszym bądź większym stopniu chorzy umysłowo, myślałem sobie, że ludzie szukający pomocy u terapeutów będą co najmniej nosić kaftany bezpieczeństwa.

Pierwszym obrazem, który ukazał się moim oczom, był człowiek siedzący na środku sali i przemawiający do puste-

go krzesła. Pomyślałem wtedy sobie: „A więc miałem rację, trafiłem do najprawdziwszych czubków”. W chwilę potem, zobaczyłem innego faceta, który dyktował pierwszemu, co ma powiedzieć temu krzesłu. Naprawdę zaniepokoiłem się jednak, gdy wszyscy w pokoju zaczęli patrzeć na krzesło tak, jakby ono miało odpowiedzieć!

Terapeuta zadał wtedy pytanie: „Co on mówi?” Wzięc i ja popatrzyłem na krzesło. Potem dowiedziałem się, że na sali znajdowali się sami psycholodzy, co wiele mi wyjaśniło.

Terapeuta zadał kolejne pytanie: „Czy wiesz, co robi twoja ręka?”. Gdy facet odpowiedział: „Nie”, myślałem, że spadnę z krzesła ze śmiechu.

„A teraz?”

„Tak”

„Co ona robi? Pokaż nam ten ruch w sposób przerysowany.” Dziwne, prawda?

Następnie terapeuta rzekł: „Podłóż słowa do tego ruchu.”

„Krwi, krwi!!!” Jak się później okazało, był to neurochirurg. „Teraz popatrz na krzesło i powiedz mi, kogo widzisz.”

Wytężyłem wzrok, ale nadal nikogo nie zobaczyłem. Ale on przyjrzał się bacznie i powiedział ze złością:

„Mojego brata!”

„Powiedz mu, że jesteś na niego zły.”

„Jestem zły!”

„Powiedz to głośniej.”

„Jestem zły!!!”

„O co?”

Wtedy facet zaczął wyrzucać z siebie wszystkie pretensje pod adresem krzesła, aż wreszcie je zaatakował. Rozbił je na drzazgi, potem grzecznie przeprosił, pogodził się z nim i poczuł się znacznie lepiej. Wszyscy podchodzili do niego, obejmowali go i mówili mu same miłe rzeczy. Ponieważ wcześniej przebywałem wśród morderców i naukowców, prawie każde zachowanie byłem w stanie uznać za normalne. Tutaj jednak miałem pewne wątpliwości.

Po skończonym spotkaniu pytałem kilku uczestników, czy jego brat naprawdę tam był. Niektórzy odpowiadali: „Oczywiście.”

„A gdzie go widziałeś?”

„Przed oczyma duszy mojej.”

Możecie robić najbardziej nieprawdopodobne rzeczy. Jak długo jednak będziecie się zachowywać, jakby wasze zachowanie było najzupełniej normalne, inni ludzie też będą je za takie uważać. Zastanówcie się chwilę nad tym. Możecie przecież powiedzieć: „To jest psychoterapia grupowa,” ustawić krzesła w półkolu i ogłosić: „Krzesło w środku jest miejscem specjalnym.” Potem zadajecie pytanie: „Kto chciałby pracować?”, a atmosfera nerwowego wyczekiwania zacznie się zagęszczać. Wreszcie ktoś, nie mogąc dłużej znieść napięcia, poderwie się z miejsca: „Ja, ja chcę pracować!” Mówicie więc: „Twoje miejsce się do tego nie nadaje. Wyjdź na środek i usiądź na naszym „miejscu specjalnym”. Potem ustawiacie naprzeciw niego puste krzesło i zaczynacie w taki mniej więcej sposób:

„Powiedz, co w tej chwili odczuwasz.”

„Czuję bicie serca.”

„Zamknij oczy i powiedz, co teraz czujesz.”

„Czuję, że inni na mnie patrzą.”

Zastanówmy się chwilę nad tym. Gdy ma otwarte oczy, najsilniej odczuwa to, co dzieje się w jego wnętrzu, natomiast gdy ma oczy zamknięte, odbiera bodźce z zewnątrz! Ci, którzy zetknęli się wcześniej z Terapią Gestalt wiedzą, że jest to bardzo częste zjawisko.

Był czas, kiedy sądzono, że rozmowy z pustym krzesłem mogą przynieść dużo dobrego. I tak też poniekąd było. Dzięki takiej rozmowie można osiągnąć pewne określone rezultaty. Bywa ona jednak także niebezpieczna w sposób, którego wtedy nie rozumiano - podobnie jak wielu współczesnych terapeutów nie rozumie go do dzisiaj. Ludzie uczą się powtarzalnych sekwencji zachowań, nie zawsze jednak zdając sobie sprawę z ich znaczenia. Sekwencja, której uczy Terapia Gestalt, jest następująca: jeżeli jesteś smutny lub czujesz się sfrustrowany, wywołujesz u siebie wizje przedstawiające starych przyjaciół i krewnych, odczuwasz złość i stajesz się agresywny, a po wyładowaniu złości samopoczucie się poprawia, zaś inni ludzie są dla ciebie mili.

Czego uczy się człowiek, wykorzystując tę sekwencję w realnym świecie bez kontekstu przypisywanego jej podczas Terapii Gestalt?

Zakodowuje sobie, że gdy czuje się źle, musi wywołać u siebie halucynację, zdenerwować się, wyłączyć agresję, aby w konsekwencji poczuć się dobrze. Jak wam się podoba taki model stosunków międzyludzkich? Czy w taki właśnie sposób chcielibyście odnosić się do swojej żony i dzieci? Ale dlaczego właściwie mielibyście się wyładowywać na kimś, kogo kochacie?

Kiedy jesteście wściekli, wystarczy przecież wyjść z domu i znaleźć kogoś nieznanego. Podejdźcie do niego, obraźcie sobie zmarłego krewnego, zbijcie go na kwaśne jabłko, a od razu poczujecie się lepiej. Są ludzie, którzy rzeczywiście w ten sposób postępują, nawet bez uczestniczenia w Terapii Gestalt, jednak zwykle nie kojarzymy takich zachowań z cudownym uleczeniem psychiki danego osobnika. Podczas poddawania się terapii lub uczestniczenia w jakimkolwiek innym powtarzalnym doświadczeniu, ludzie bardzo szybko absorbują wszystko, z czym się stykają, przy czym uczą się raczej wzorów i sekwencji danego postępowania, a nie treści z nim związanych. A ponieważ większość terapeutów koncentruje się przede wszystkim właśnie na treści, często ich uwadze umyka sekwencja działania, którą właśnie pacjentowi zakodowują.

Są ludzie, którzy patrząc ci prosto w oczy mówią, że powodem, dla którego są tacy, jacy są, jest jakaś sytuacja z ich dzieciństwa. Jeżeli tak jest rzeczywiście, mają prawdziwy kłopot — nie mogą przecież raz jeszcze go przeżyć. Jednak twierdzą, że można udawać, jakby się je ponownie przeżywało, cofnąć się w czasie i wszystko pozmienić. Innymi słowy, jeżeli nie możesz przestać myśleć o danym zdarzeniu, jest to nieomylny znak, że uważasz je za niedokończone - możesz więc powrócić do niego i zmienić je według własnych upodobań. To naprawdę wspaniała i bardzo skuteczna zmiana ramy (*reframę*). Uważam, że w taki sposób wszystko właściwie jest niedokończone. Jedynym sposobem podtrzymywania pamięci o wspomnieniach, przekonaniach czy jakichkolwiek

innych procesach umysłowych, jest po prostu ciągłe — świadome lub podświadome — przypomnianie ich sobie. W tym sensie dana funkcja ciągle trwa. Jeżeli więc zrozumiecie procesy zachodzące w was samych, które umożliwiają jej trwanie, będziecie mogli zmieniać też samą funkcję, gdy przestanieszcie wam ona odpowiadać.

Modyfikowanie sposobu postrzegania przeszłych doświadczeń jest w sumie bardzo proste. Następną więc rzeczą, której chciałbym was nauczyć jest coś, co nazwałbym „najkrótszą terapią”. Za chwilę wypróbujecie ją na sobie.

Pomyślcie o jakimś bolesnym rozczarowaniu lub zaskoczeniu, które spotkało was w przeszłości. Włączcie w głowie film z tym zdarzeniem i przyglądając mu się uważnie, zwróćcie uwagę, czy oglądanie go nadal wywołuje u was tamte negatywne uczucia. Jeśli nie, wybierzcie inną sytuację.

Następnie ponownie włączcie film, tym razem jednak podkładając zamiast oryginalnej ścieżki dźwiękowej głośną, wesołą muzykę cyrkową. Obejrzyjcie cały film do końca / tym podkładem muzycznym.

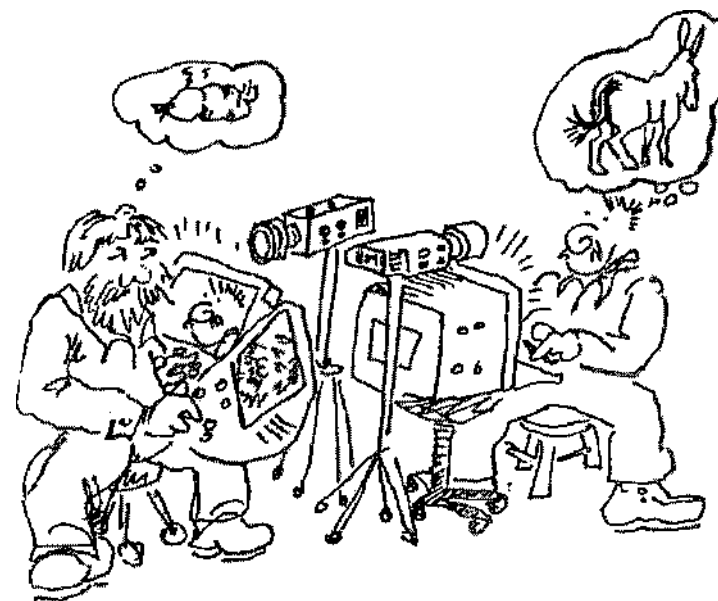
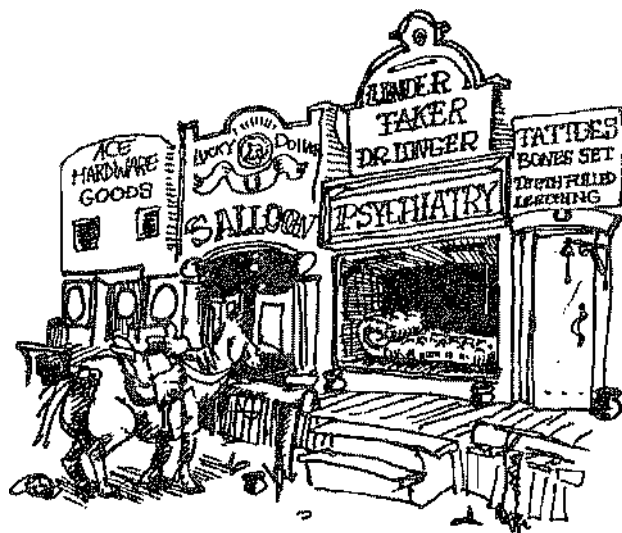
A teraz wyświetlcie film od początku wracając do pierwotnej ścieżki dźwiękowej... Czy poczuliście się lepiej? Dla większości z was będzie to przemiana tragedii w komedię. Jeżeli więc macie jakieś wyjątkowo nieprzyjemne, denerwujące wspomnienie, „oglądajcie” je do wtóru muzyki cyrkowej. Następnym razem, gdy się wam ono przypomni, automatycznie już usłyszycie tę muzykę i stwierdzicie, że wasze uczucia związane z niemiłą sytuacją, uległy znaczącej /mianie. Będą jednak tacy pośród was, dla których ten rodzaj muzyki będzie nieodpowiedni. Ci mogą nie zauważyć żadnej zmiany albo też stwierdzą, że stan ich uczuć pogorszył się. Eksperymentujcie więc z innymi rodzajami muzyki, może to być kwartet smyczkowy, uwertura operowa, melodia koncertu życzeń - cokolwiek sprawdza się w waszym konkretnym przypadku i wywiera pożądany wpływ na dokuczliwe wspomnienie. A przy okazji takich eksperymentów, odkrywacie się na pewno jeszcze wiele innych sposobów przeprowadzania pozytywnych zmian w waszym sposobie odczuwania.

Wybierz inne zte wspomnienie. Włącz film i oglądaj tak, jak zazwyczaj to robisz, aby się dowiedzieć, czy nadal odbierasz to zdarzenie w sposób negatywny...

Puść teraz film od końca, tak jakbyś go przewijał na video i zrób to w przyspieszonym tempie, w ciągu kilku sekund...

Obejrzyj znowu film, tym razem od początku...

Czy zauważasz jakąś zmianę w odczuciach, gdy oglądasz film od końca? To trochę tak, jakbyśmy zaczęli mówić zdanie od końca: znaczenie jego ulega zmianie. Spróbujcie tak postąpić ze wszystkimi złymi wspomnieniami, a zaoszczędzicie następny tysiąc dolarów na wizytach u psychoterapeuty. Wiercie mi, kiedy to, czego was uczę, stanie się powszechnie znane, tradycyjni terapeuci wraz z ich metodami, znajdują się w najciemniejszym kącie medycznego lamusa, tuż obok zaklinaczy chorób i sproszkowanych skrzydeł nietoperza.



Rozdział III

PUNKT WIDZENIA

Często słyszymy: „Twój punkt widzenia różni się od mojego” i często osoba tak mówiąca ma dosłownie rację. Chciałbym teraz, abyście pomyśleli o jakiejś kłótni, w której braliście udział, będąc absolutnie przekonani o swojej racji. Włączcie film z tym wydarzeniem i oglądajcie poszczególne sceny według zapamiętanej przez siebie kolejności...

Teraz chciałbym, abyście obejrżeli film przedstawiający dokładnie to samo zdarzenie, ale oglądane oczami waszego rozmówcy - po to, abyście tym razem mogli dokładnie siebie obserwować.

Czy coś się zmieniło? Niektórzy z was nie zaobserwują znaczących zmian, szczególnie gdy macie naturalną tendencję do „przyglądania się z boku” swojemu postępowaniu. Dla innych jednak takie doświadczenie może być swego rodzaju olśnieniem. Czy nadal jesteście przekonani, że w tym przypadku mieliście rację?

Mężczyzna: Gdy tylko zobaczyłem swój wyraz twarzy i usłyszałem ton głosu, pomyślałem sobie natychmiast: „Kto by słuchał takiego waśniaka?”.

Kobieta: Gdy stałam się odbiorcą tego, co mówiłam, za- uważałam poważne luki w mojej argumentacji. Zwróciłam też uwagę, w których momentach poniosły mnie nerwy, powodując że to, co mówiłam, nie miało w ogóle sensu. Będę musiała przeprosić mojego rozmówcę.

Mężczyzna: Po raz pierwszy naprawdę usłyszałam, co ona do mnie mówiła. Okazało się, że myśli bardzo logicznie.

Mężczyzna: Słuchając siebie samego, raz po raz zadawa- łem sobie pytanie: Czy nie możesz powiedzieć tego w jakiś inny, bardziej przystępny sposób, aby twój punkt widzenia stał się bardziej zrozumiały?

ZAPAMIĘTAJ !

Przez wieki ludzie mówili o „punkcie widzenia” i uważali to określenie za zręczną metaforę.

Kto z was jest tak samo pe- wien swojej słuszności, jak przed wykonaniem tego ćwiczenia?... Trzy osoby na sześćdziesiąt obecnych - około 5%. Te 5% to ilość

sytuacji, w których faktycznie macie rację w stosunku do ilo- ści razy, kiedy wam się wydaje, że ją macie.

Przez wieki ludzie mówili o „punkcie widzenia” i uważali to określenie za zręczną metaforę. Nie potrafili też przeka- zać komuś szczegółowych instrukcji, według których mógłby zmienić swój punkt widzenia. To, co przed chwilą robiliście, jest jedną z tysięcy możliwości.

Możecie oglądać daną sytuację (lub osobę) z jakiegokol- wiek punktu w przestrzeni. Możecie stanąć z boku jako neu- tralny obserwator, widząc jednakowo dobrze siebie i swego rozmówcę. Możecie zająć miejsce na suficie i być „ponad to” lub też położyć się na podłodze, zyskując bardziej „przy- ziemną” perspektywę. Możliwe jest nawet obejrzenie danej sytuacji oczami małego dziecka lub starszego człowieka. Bę- dzie to od was wymagało nieco bardziej abstrakcyjnego po- dejścia do tego ćwiczenia, jednak w większości przypadków pozwoli na zdobycie dodatkowych informacji. Gdy przytrafia się wam coś złego, słyszycie często: „Za sto lat i tak nikt nie będzie o tym pamiętał”. Na niektórych z was takie stwier- dzenia nie wywierają żadnego wrażenia. Myślicie po prostu:

„Nie rozumiemy się z tym panem”. Inni jednak, mówiąc bądź słysząc coś takiego, zmieniają swój sposób postrzegania da- nej sytuacji czy wydarzenia i takie trywialne, zdawałoby się, pocieszenie im akurat pomaga. Oczywiście więc natychmiast zapytałem osoby, dla których takie podejście okazało się sku- teczne, co dzieje się w ich umyśle, gdy wypowiadają lub sły- szą powyższe zdanie. Jeden z moich rozmówców patrzył wte- dy z góry na cały układ słoneczny, widział jak planety powoli podróżują po swoich orbitach. Taki punkt odniesienia pozwa- lał mu postrzegać siebie jako maleńką drobinę kurzu gdzieś na powierzchni Ziemi. Obrazy oglądane przez inne osoby mogą się nieco różnić, ale pewne ich komponenty są niemal identyczne - ich problemy stanowią bardzo małą część ogól- nego obrazu, są widziane w dużym oddaleniu, a upływ czasu jest znacznie przyspieszony - sto lat z powodzeniem mie- ści się w kilkunastosekundowym filmie mentalnym. Na całym świecie ludzie pomagają sobie w ten sposób. Nie tylko robią to sami, ale też czasem opowiadają o tym, słuchając więc uważnie i zadając im pytania można się wiele nauczyć.

Równie często słyszy się jeszcze inne fascynujące stwier- dzenie, które zawsze bardzo mnie intrygowało. Gdy w two- im życiu dzieje się coś niemiłego, zawsze znajdzie się ktoś, kto powie: „Za kilka dni będziesz się z tego śmiać”. Pomię- dzy teraźniejszością a tym bliżej nieokreślonym momentem w przyszłości w twojej głowie będzie musiało zajść coś, co pozwoli ci postrzegać dzisiejsze smutne doświadczenie jako śmieszne. Ilu z was patrząc wstecz na jakieś nieprzyjem- ne zdarzenie może się teraz z niego śmiać? A czy macie ja- kieś wspomnienie, z którego się jeszcze śmiać nie potraficie? Chciałbym, żebyście teraz porównali oba te wspomnie- nia i zwrócili uwagę, czym się one między sobą różnią. Czy widzicie siebie biorących udział w jednym, a nie widzicie sie- bie w drugim? Czy jedno jest statycznym slajdem, a drugie filmem? Czy jest między nimi jakaś różnica w kolorze, wy- miarach, jasności obrazu czy też jego lokalizacji? Znajdźcie różnice pomiędzy sposobami postrzegania tych dwóch wspo- mnień. Potem spróbujcie zmienić niemiły obraz tak, aby upo- dobniał się do tego, z którego już potraficie się śmiać. Jeże- li ten, z którym już sobie poradziliście, jest umiejscowiony

daleko w przestrzeni, przesuniecie nieprzyjemny obraz na tę samą odległość. Jeżeli na pierwszym widzicie siebie uczestniczących w wydarzeniu, zobaczcie siebie również na drugim. Moim *credo* było zawsze: „Po co czekać, aby poczuć się lepiej?”. Dlaczego nie „śmiać się z tego” już w momencie, gdy jakieś zdarzenie ma miejsce. Przeżycie przykrew sytuacji jeden raz wydaje się być wystarczająco nieprzyjemne. Ale umysłowi to nie wystarcza! Musi wciąż powtarzać: „Ale z ciebie offerma. Poznęcam się nad tobą przez trzy lub cztery lata, a potem może pozwolę ci się z tego śmiać”.

ZAPAMIĘTAJ !

Najlepszy rodzaj humoru to taki, który pozwala ujrzeć siebie w nowym świetle.

Mężczyzna: We wspomnieniu, z którym potrafię sobie poradzić, widzę siebie jako biernego obserwatora. Natomiast w tym, które ciągle mnie gryzie, muszę

ciągle odgrywać czynną rolę, zupełnie jakby to się działo ponownie. To bardzo częste zjawisko. Czy tak się dzieje z większością z was? Możliwość obserwacji samego siebie daje wam szansę zyskania dystansu do tego, co się dzieje, zupełnie tak, jakby to przytrafiało się komuś innemu. Najlepszy rodzaj humoru to taki, który pozwala ujrzeć siebie w nowym świetle.

Jedynym powodem, dla którego nie postępowaliście w ten sposób z każdą raniącą was sytuacją, było to, że nie znaliście powyższej metody. Teraz ją znacie i możecie stosować za każdym razem, gdy tylko będziecie mieli na to ochotę (nawet już w czasie trwania danego wydarzenia).

Kobieta: Ja postępuję w takich chwilach nieco inaczej, ale i tak osiągam niezłe rezultaty. Włączam po prostu wewnętrzny mikroskop, który powiększa mały element obrazu tak, aby zajął całe pole widzenia. W przypadku, o którym mówiliśmy, powiększyłam w ten sposób wargi mojego rozmówcy - wielkie, mięsiste, trzęsące się w takt wypowiedzianych przez niego słów. Im szybciej się poruszały, tym bardziej chciało mi się śmiać.

Jest to rzeczywiście inne podejście, które możecie z powodzeniem wypróbować w czasie trwania nieprzyjemnej sytuacji.

Kobieta: Często tak robię. Gdy znajdę się w jakiejś okropnej sytuacji, bez widocznej drogi wyjścia, wystarczy tylko, że włożę pod mikroskop jakiś element obrazu, który po powiększeniu robi się wręcz groteskowy. I już mogę się śmiać.

Chciałbym teraz, abyście przywołali dwa wspomnienia: jedno dobre, drugie niemiłe. Przez chwilę dopuście do głosu te odczucia, które się dla was naturalnie wiążą z każdym z nich...

Następnie chciałbym, abyście zwrócili uwagę, czy jesteście *W ŚRODKU* (*Associated*) czy *NA ZEWNĄTRZ* (*Dissociated*) obu wspomnień. *W ŚRODKU* oznacza, że wchodzicie w daną sytuację ponownie ją przeżywając, oglądając wszystko własnymi oczami. Możecie widzieć wasze ręce przed wami, twarze otaczających was ludzi, nie widzicie jednak swojej twarzy, chyba że stoicie przed lustrem. *NA ZEWNĄTRZ* oznacza, że postrzegacie dane wspomnienie inaczej niż własnymi oczami. Możecie obserwować zdarzenie z góry, np. z samolotu lub jakbyście siedzieli w kinie oglądając film z sobą w roli głównej, itd. Powróćcie teraz do swoich wspomnień i zwróćcie uwagę, gdzie znajdujecie się w każdym z nich: w środku czy na zewnątrz....

Chciałbym, abyście teraz w każdym ze wspomnień zmieniły miejsce: jeśli byliście na zewnątrz - wejdźcie do środka, poczujcie, jak oglądany film zaczyna was zewsząd otaczać, jak zaczynacie w nim uczestniczyć; i odwrotnie: z głównego uczestnika akcji zmieście się w biernego, pełnego dystansu obserwatora. Zwróćcie uwagę, jak w każdym przypadku zmienia się wasz sposób postrzegania sytuacji.

Czy zauważyliście jakąś różnicę? Założę się, że tak. Czy jest ktoś, kto nic nie odczuł?

Mężczyzna: Ja nie zauważyłem żadnej zmiany.

W takim razie zrób coś takiego. Poczuj, że siedzisz na ławce w wesołym miasteczku i oglądasz siebie siedzącego na przednim siedzeniu kolejki górskiej. Widzisz przestrach na swojej twarzy, gdy kolejka zaczyna gwałtownie zjeżdżać w dół...

Porównaj te doznania z tym, co czujesz, gdy rzeczywiście siedzisz na przednim siedzeniu kolejki górskiej (a nie tylko

siebie na nim oglądasz). Poczuj wyraźnie chłód metalu ściany wagonika, której się kurczowo trzymasz, zobacz, co widać z samego szczytu toru kolejki, poczuj jak serce podskakuje ci do gardła w miarę jak wagonik zaczyna z zawrotną prędkością zjeżdżać w dół... Czy poczułeś różnicę? Jeżeli nadal twierdzisz, że nie, sprawdź swoje tętno. Na pewno trochę przyspieszyło. Znacznie lepszy sposób na obudzenie się niż poranna kawa!

Kobieta: W jednym z moich wspomnień wydaje mi się, jakbym była jednocześnie W ŚRODKU i NA ZEWNĄTRZ.

Są dwie możliwości: albo bardzo szybko zmieniasz miejsce pobytu - ze środka na zewnątrz i z powrotem. Jeżeli tak jest, po prostu zwróć uwagę na różnice pomiędzy twoimi odczuciami w jednym i drugim miejscu. Możliwe, że będziesz musiała trochę zwolnić „szybkość przełączania”, aby dobrze uchwycić różnice pomiędzy poszczególnymi stanami.

Jest jeszcze inna możliwość — mogłaś znajdować się na zewnątrz już w momencie przeżywania danej sytuacji. Przykładowo bycie bardzo samokrytycznym zazwyczaj prowadzi do postrzegania zdarzeń z innego, niż własny, punktu widzenia. Zupełnie jakbyś obserwowała z boku swoje postępowanie i na gorąco je krytykowała. Jeżeli tak rzeczywiście było, przypominając sobie to zdarzenie również będziesz znajdować się na zewnątrz. Czy cokolwiek z tego, co mówiłem, odnosi się do ciebie?

Kobieta: Tak, oba przykłady. W czasie, gdy to się stało, byłam do siebie bardzo krytycznie nastawiona. Ciągłe miałam się pomiędzy obserwowaniem siebie z boku a poczuciem, że otoczenie mnie krytykuje.

Jest jeszcze trzecia możliwość, ale zdarza się ona niezwykle rzadko. Są ludzie, którzy pamiętają, że w danej sytuacji byli NA ZEWNĄTRZ, podczas gdy naprawdę uczestniczyli w niej z pozycji W ŚRODKU. Pewien człowiek miał zawsze przy sobie ogromne wewnętrzne lustro, które wszędzie ze sobą nosił. Wchodząc więc do pokoju, jednocześnie widział siebie wkraczającego do środka. Inny znajomy umieszczał zawsze gdzieś na ścianie lub regale mały moniterek, w którym widział, jak jest postrzegany przez otoczenie.

Gdy przypominacie sobie dane zdarzenie z pozycji W ŚRODKU, ponownie przeżywacie wszystkie uczucia, które wtedy stały się waszym udziałem. Gdy natomiast sytuację tę postrzegacie z pozycji NA ZEWNĄTRZ, oglądacie siebie uzewewnętrzniających te uczucia, ale nie odczuwacie ich faktycznie w swoim ciele. Może się też pod wpływem oglądania siebie pojawić jakieś nowe, wcześniej nieobecne, uczucie. Coś takiego ma miejsce, gdy Virginia Satir zadaje pytanie typu „Co sądzisz o odczuwaniu złości?”. Spróbuj tak właśnie zrobić. Przypomnij sobie chwilę, gdy się naprawdę zdenerwowałeś, po czym zadaj sobie to pytanie: „Co sądzę o odczuwaniu złości?”. Aby na nie odpowiedzieć, musisz odskoczyć na bok i zastanowić się nad swoimi odczuciami jak komentator, nie zaś uczestnik, który je bezpośrednio przeżywa. Jest to bardzo efektywny sposób zmieniania swoich reakcji.

Idealnym rozwiązaniem byłoby przypominanie sobie wszystkich miłych przeżyć z pozycji W ŚRODKU, aby móc z łatwością faktycznie doświadczać związanych z nimi przyjemnych uczuć. Natomiast złe przeżycia lepiej byłoby widzieć z pozycji NA ZEWNĄTRZ. Zdobywasz w ten sposób wszelkie informacje wizualne pozwalające ustalić, czego powinieneś unikać lub jak należałoby w danej sytuacji postąpić, nie odczuwając jednak tym razem jakichkolwiek destruktywnych emocji. Po co raz jeszcze masz się czuć okropnie? Czy raz nie wystarczy?

Wielu ludzi postępuje wręcz odwrotnie: są W ŚRODKU wszystkich nieprzyjemnych zdarzeń, jakie kiedykolwiek im się przytrafiły i myśląc o nich, natychmiast przeżywają to samo, co kiedyś. Natomiast miłe doświadczenia są dla nich jedynie zamglonymi, odległymi, oglądanymi Z ZEWNĄTRZ impresjami. Są oczywiście jeszcze inne możliwości. Znam osoby, które zawsze pozostają NA ZEWNĄTRZ. Zazwyczaj są to ludzie obdarzeni umysłem ścisłym, którzy często przez otoczenie określane są jako „obiektywni”, „z dystansem”, „bezb stronni”. Można ich jednak nauczyć bycia W ŚRODKU tak, aby ponownie zaczęli doświadczać jakichś ludzkich uczuć. Na pewno jesteście w stanie wskazać przynajmniej niektóre sytuacje życiowe, kiedy taka umiejętność mogłaby im się przydać. Na przykład, gdy będą się z kimś kochać - sami przyzna-

cie, że stokroć lepiej jest wtedy być w swoim ciele i samemu przeżywać to, co się dzieje, niż oglądać nawet najlepszy film z sobą w roli głównej.

Są też inni, którzy zawsze tkwią W ŚRODKU wszelkich przeżyć, zarówno dobrych, jak i złych. Są to osoby, które często określa się jako wrażliwe, impulsywne, delikatne czy wręcz dramatyzujące. Wiele problemów, z którymi taka osoba styka się na co dzień, może być rozwiązanych przez nauczenie jej, jak przenosić się w odpowiednim momencie NA ZEWNĄTRZ. Ten sposób zdystansowania się do pewnych przeżyć może też być wykorzystany do zapanowania nad bólem. Gdy oglądasz siebie odczuwającego ból, nie możesz jednocześnie cierpieć będąc w swoim ciele. Nie jesteś przecież w stanie być w dwóch miejscach na raz.

ZAPAMIĘTAJ !

Pozycja NA ZEWNĄTRZ jest szczególnie przydatna w przypadku wyjątkowo raniących, destruktywnych przeżyć.

Możesz wyświadczyć sobie prawdziwą przysługę oglądając teraz kilka swych nieprzyjemnych wspomnień z pozycji NA ZEWNĄTRZ. Zauważ, jak daleko musisz odsunąć „ekran”, abyś nadal mógł

wszystko widzieć i wyciągać wnioski, jednocześnie zapewniając sobie pełen komfort oglądania. Potem zrób przegląd kilku ze swych przyjemnych doświadczeń, tym razem jednak wchodząc do środka każdego z nich i ciesząc się nimi. W ten sposób uczysz swój mózg, aby OD ŚRODKA, w pełni przeżywał przyjemne przeżycia, a odcinał się, był NA ZEWNĄTRZ tych negatywnych. Twój umysł bardzo szybko zrozumie, o co chodzi i tak samo postąpi ze wszystkimi innymi twoimi wspomnieniami.

Nauczenie kogoś jak i kiedy być W ŚRODKU, a kiedy NA ZEWNĄTRZ, jest jednym z najbardziej doniosłych i skutecznych sposobów zmiany jakości doświadczeń i, co za tym idzie, zachowań danego człowieka. Pozycja NA ZEWNĄTRZ jest szczególnie przydatna w przypadku wyjątkowo raniących, destruktywnych przeżyć.

Czy ktoś z was tutaj ma jakąś fobię? Uwielbiam fobie, ale tak łatwo można się ich pozbyć, że coraz trudniej jakąś

znaleźć. Popatrzcie tylko. Jedyni ludzie z fobiami to ci, którzy się panicznie boją podnieść rękę do góry w miejscu publicznym.

Joan: Ja cierpię na fobię.

Czy jest to prawdziwa, obezwładniająca fobia?

Joan: Sądząc po tym, co odczuwam, myślę, że najprawdziwsza. (Zaczyna blednąć i coraz szybciej oddychać) Czy chcesz wiedzieć, czego dotyczy?

Nie. Jestem matematykiem i interesuje mnie wyłącznie sposób, w jaki ona powstaje. I tak nie będę w stanie doświadczyć tego, co dzieje się w twoim wnętrzu, po co więc o tym rozmawiać? Aby zmienić swoje odczucia, nie musicie wcale o nich rozmawiać. Prawdę mówiąc, rozmowa o nich może tylko wywołać u waszego terapeuty podobne objawy - a wtedy kto wam pomoże? Sama przecież dobrze wiesz, czego się boisz. Czy daje się to zobaczyć, usłyszeć, czy może poczuć?

Joan: Można to zobaczyć.

W porządku. Poproszę cię teraz, abyś wykonała serię ćwiczeń; są to bardzo krótkie ćwiczenia i zrobisz je bardzo szybko we własnej głowie. A wtedy twój lęk już nigdy nie wróci. Dam ci najpierw wskazówki do każdego zadania, a potem ty szybko i wykonasz je w swoim wnętrzu i skiniesz głową jak tylko skończysz, dobrze?

Chciałbym, abyś wyobraziła sobie, że siedzisz w kinie na widowni, a na ekranie wyświetlany jest czarno-biały slajd, przedstawiający cię tuż przed odczuciem lęku w sytuacji, która go zwykle budzi... Następnie uniesiesz się ponad swoje ciało i zatrzymasz w połowie odległości pomiędzy podłogą a sufitem, skąd będziesz mogła obserwować siebie siedzącą na widowni, jak również siebie na ekranie...

Chciałbym teraz, aby nieruchomy slajd na ekranie zaczął się poruszać i stał się czarno-białym filmem; obejrzyj film od początku aż do zakończenia przedstawionego na nim nieprzyjemnego doznania. Gdy film dobiegnie końca, chciałbym, abyś zatrzymała ostatnią klatkę na ekranie tak, by ostatnia

scena filmu znowu była slajdem. A teraz wskocz w środek obrazu i puść film od końca. Wszyscy ludzie będą chodzili do tyłu i wszystko będzie się działo w odwrotnej kolejności — tak, jakbyś przewijała od końca do początku film na video tylko, że ty będziesz teraz brała udział w tym filmie. Film puszczone od końca będzie kolorowy i potrwa zaledwie jedną, dwie sekundy — tak szybko będziesz go przewijać...

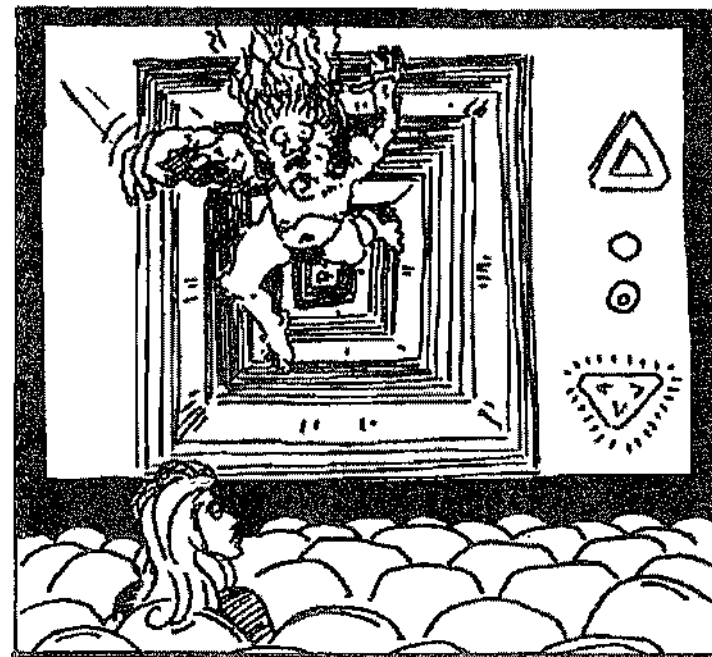
Pomyśl teraz o przedmiocie swojego lęku. Zobacz to, co widziałabyś, gdybyś się znalazła z nim „oko w oko”...

Joan: Nie odczuwam żadnego lęku... Nie wiem jednak, czy nie zacznę się bać, gdy rzeczywiście znajdę się w tamtym miejscu...

Czy gdzieś w pobliżu znajduje się takie miejsce, żebyś mogła się przekonać, czy nasze ćwiczenie odniosło skutek?

Joan: Tak, bo moja fobia dotyczy jazdy windą.

Świetnie. Zróbmy teraz kilkuminutową przerwę. Joan, pójdziesz się przejechać windą, a po przerwie opowiesz nam, jak ci poszło, dobrze? A ci z was, którzy podchodzą sceptycznie do całej sprawy, niech pójdą z Joan. Obserwujcie ją, zadawajcie jej pytania, róbcie wszystko, co pomoże wam sprawdzić, czy ta metoda naprawdę działa.



Jak było, Joan?

Joan: Świetnie. Nigdy przedtem nie zwróciłam uwagi, jak wygląda winda od środka. Dzisiaj rano przed seminarium po prostu nie byłam w stanie przekroczyć jej progu, tak się bałam, a przed chwilą kilkanaście razy zjechałam na sam dół i wjechałam z powrotem. Bardzo mi się to podobało!

Absolutnie typowa reakcja. Była jednak pewna pani, której udało się nawet mnie zaskoczyć. Prowadziłem właśnie seminarium w Atlancie, w kompleksie Peachtree Plaza. Posiada on przeszkloną windę kursującą na zewnątrz budynku, która dociera aż do ostatniego, siedemdziesiątego piętra. Wśród uczestników seminarium była też miła osoba, która panicznie bała się każdej windy, a co dopiero takiej.

Wyleczyłem ją z tej fobii w podobny sposób, jak Joan i wysłałem do windy, aby sprawdziła, czy terapia była sku-

teczna. Po mniej więcej pół godzinie zacząłem być coraz bardziej niespokojny: być może coś jej się stało - wjechała i boi się zjechać albo, nie daj Boże, jeszcze coś gorszego? Minął następny kwadrans, w ciągu którego prawie osiwałem, aż tu moja kursantka zjawia się rozpromieniona i komunikuje: „Jeździłam sobie w górę i w dół. Nawet nie macie pojęcia, jakie to fajne!”.

PRZYKŁAD

Przyszedł do mnie kiedyś pewien księgowy, który od 16 lat cierpiał na chroniczny lęk przed publicznym zabieraniem głosu. Jednym z pierwszych zdań, które od niego usłyszałem, była informacja o sumie, którą do tej pory zainwestował w wyleczenie się z tej przykrej przypadłości. Było to nieco ponad 70.000 dolarów. Na dowód tego pokazał mi ułożone równiutko w teczce wszystkie rachunki. Zapytałem go wtedy, czy wliczył w to swój czas, który poświęcił na terapię. Okazało się, że nie, więc doliczyliśmy jeszcze drugie tyle — razem więc jego niezbyt trafiona inwestycja w siebie wyniosła 140.000 dolarów. Zapłacił tyle za próby zlikwidowania lęku, którego pozbył się przy mojej pomocy w 10 minut.

Jeżeli potraficie zmienić lęk przed podróżą windą w akceptację tego zjawiska w ciągu dziesięciominutowego prostego ćwiczenia, wydaje się, że jesteście zdolni do zmiany każdego schematu postępowania. Lęk jest bowiem jednym z najgłębiej zakodowanych sposobów reakcji. Jest on bardzo interesującym zjawiskiem. Ludzie instynktownie odsuwają się od spraw, które go wywołują. Jeżeli powiecie komuś, aby spojrzął na coś, czego się boi, nie zrobi tego. Jeżeli jednak poprosicie taką osobę, aby zobaczyła siebie oglądającą źródło lęku, zrobi to bez oporu. Zachodzi tutaj mniej więcej taka sama różnica, jak pomiędzy siedzeniem na przednim siedzeniu kolejki górskiej a odpoczynkiem na ławce w wesołym miasteczku i oglądaniem siebie w kolejce górskiej. Za zwyczaj takie doświadczenie jest zupełnie wystarczające, aby fobia naszego pacjenta zniknęła bezpowrotnie. Ta sama procedura może mieć zastosowanie w terapii ofiar gwałtu,

dzieci, nad którymi się znęcano czy wojennych urazów psychicznych - krótko mówiąc: nerwic postraumatycznych.

W początkach mojej pracy, wyleczenie fobii zabierało mi około godziny. Gdy poznaliśmy lepiej zasady rządzące powstawaniem lęków, opracowaliśmy dziesięciominutowy sposób wyleczenia. Obecnie trwa to jeszcze krócej. Większość ludzi nadal nie może uwierzyć, że daje się to przeprowadzić tak szybko. Najśmieszniejsze jest to, że nie potrafiłbym zrobić tego wolniej. Potrafię wyleczyć fobię w dwie minuty, ale nie umiem w miesiąc, gdyż umysł ludzki po prostu tak nie funkcjonuje. Mózg uczy się kodując szybko po sobie następujące obrazy. Pomyślcie, jak byście się czuli, gdybym wyświetlał wam jedną klatkę filmu codziennie przez pięć lat? Czy potrafilibyście powiedzieć, o czym jest ten film? Oczywiście, że nie. Tylko wtedy zrozumiecie wątek filmu, jeżeli poszczególne klatki będą bardzo szybko prze-suwać się przed waszymi oczami. Powolne zmienianie samego siebie odnosi mniej więcej taki skutek, jak prowadzenie rozmowy wypowiadając tylko jedno słowo dziennie.

Mężczyzna: Czy pacjentka po przeprowadzeniu takiej terapii, jakiej została poddana Joan, będzie musiała co jakiś czas ją powtarzać lub sama ćwiczyć to, czego ją nauczyłeś?

Nie. Zmiana została już przeprowadzona, a Joan nie będzie musiała w ogóle do tego wracać, przynajmniej świadomie.

Jeżeli w przeprowadzenie zmiany musicie wkładać dużo wysiłku, lub wymaga ono wielokrotnych powtórzeń, znaczy to, że musicie zmienić sposób, w jaki się do tego zabraliście. Gdy znajdziecie właściwą drogę, nie będziecie musieli pokonywać żadnego oporu, co pozwoli wam pełniej wykorzystać własne (lub pacjenta) zasoby naturalne. Postępując w ten sposób, jednorazowe przeprowadzenie terapii jest zupełnie wystarczające. Gdy Joan weszła po raz pierwszy do windy, nie musiała wytężyć sił, żeby się nie bać. Jej reakcja była już zmieniona i będzie ona tak samo trwała, jak wcześniejsza reakcja lękowa.

Mało kto zwraca uwagę, że osoba ulegająca fobii przez sam fakt odczuwania lęku, udowodniła już, że potrafi się bardzo szybko i skutecznie uczyć. Pomyślcie tylko - nauczyła się rzeczy zupełnie bezsensownej w sposób szybki i trwały! Stawiając

tak sprawę, posiadanie fobii jest nie lada osiągnięciem! Dlaczego więc mielibyśmy robić z tego problem? Powinniśmy raczej pomyśleć: jeżeli nauczyła się tego, to jest prawdopodobnie w stanie nauczyć się praktycznie wszystkiego.

Zaskakiwało mnie zawsze, że osoba taka potrafiła nauczyć się bać tak konsekwentnie i niezawodnie. Wiele lat temu pomyślałem sobie: chciałbym umieć wywierać tak silny wpływ na czyjeś zachowanie. To z kolei sprawiło, że zacząłem się zastanawiać: jak mógłbym wywołać u kogoś taką fobię? Stwierdziłem bowiem, że dopóki nie nauczę się wywoływać fobii, nie będę też wiedział, jak się ich pozbywać.

Jeżeli wierzysz, że fakt posiadania fobii jest jednoznacznie zły, powyższe rozważania mogą nigdy nie znaleźć drogi do twego umysłu. A mógłbyś wykorzystać proces powstawania fobii, aby w taki sam sposób utrwalić odczuwanie miłych doświadczeń. Są przecież takie sytuacje, które u ludzi zawsze wywołują instynktowny uśmiech, na przykład widok noworodka albo małego, raczkującego dziecka. Jeżeli nie wierzycie, mam dla was pewne zadanie: znajdźcie najbardziej odpychającego, odrażającego faceta i dajcie mu do potrzymania rozkosznego bobasa, z którym będzie się przechadzał, na przykład, po sklepie. Wy będziecie chodzić kilka kroków za nim i obserwować reakcje ludzi.

Chciałbym was jednak w tym miejscu przed czymś ostrzec: taki sposób leczenia fobii pozbawia was pewnych uczuć i tak samo skutecznie robi to z miłymi, konstruktywnymi wspomnieniami. Jeżeli zastosujecie powyższą procedurę w przypadku wspomnień dotyczących bliskiej wam osoby, możecie doprowadzić do tego, że osoba ta stanie się dla was tak samo obojętna jak jazda windą jest obecnie dla Joan. Często dzieje się tak z małżonkami po rozwodzie. Można wtedy patrzeć na osobę, w której nie tak dawno było się szaleńczo zakochanym i stwierdzać, że budzi ona w nas tyle uczucia, co ściana, na tle której stoi. Przypominając sobie miłe chwile spędzone z tą osobą, będziemy widzieli siebie przyjemnie spędzających czas, ale film ten nie wywoła w nas żadnych ciepłych uczuć. Jeżeli doprowadzimy do takiego stanu np. podczas trwania swego małżeństwa, możemy ściągnąć na siebie poważne kłopoty.

Dokonanie przeglądu wszelkich miłych i niemiłych doświadczeń związanych z daną osobą i podjęcie wyważonej decyzji, czy chce się z nią nadal być to jedno. Natomiast zupełnie czym innym jest odcięcie się od wszystkiego, co się dobrego z tą osobą przeżyło przez zejście na pozycję NA ZEMNĄTRZ lub zastosowanie którejkolwiek z innych omówionych tutaj technik dystansujących. W ten sposób świadomie pozbawiamy się bardzo cennego bagażu pozytywnych, rozwijających doświadczeń. Nawet jeżeli życie z nim lub nią stało się dla nas niemożliwe, możemy przecież zachować miłe wspomnienia.

Niektórzy ludzie posuwają się jeszcze dalej, odcinając się od wszystkich aktualnych, pozytywnych przeżyć, „aby ponownie nie stała im się krzywda”. Jeżeli macie taką tendencję, nie będziecie w stanie cieszyć się życiem nawet wtedy, gdy wszystko będzie się układało po waszej myśli. Zawsze będziecie się czuli, jakbyście przez okno podglądali świetnie bawiących się ludzi, wiedząc cały czas, że sami nie możecie uczestniczyć w ich radości. Jeżeli tak postacie ze wszystkimi swoimi przeżyciami, staniecie się wkrótce egzystencjalistami — wzorem całkowicie niezaangażowanego obserwatora. Zdarza się czasem, że gdy ktoś zauważy skuteczność jakiejś metody, natychmiast zaczyna ją stosować absolutnie w każdej sytuacji. Tylko dlatego, że młotek pozwala wbijać gwoździe w ścianę, nie oznacza bynajmniej, że wszystko wokół powinno być nim uderzane. Powyższy sposób usuwania fobii pozwala neutralizować również wszystkie inne, silne uczucia, zarówno te negatywne, jak i pozytywne - zastanówcie się więc dobrze, zanim go zastosujecie.

Czy chcecie poznać niezawodny sposób na zakochanie się? Po prostu połączcie wszelkie pozytywne wspomnienia z jakąś konkretną osobą, jednocześnie wyraźnie oddalając tę osobę od wszelkich waszych negatywnych wspomnień. Działa za każdym razem!

ZAPAMIĘTAJ !

Czy chcecie poznać niezawodny sposób na zakochanie się? Połączcie wszelkie pozytywne wspomnienia z jakąś konkretną osobą, jednocześnie wyraźnie oddalając tę osobę od wszelkich waszych negatywnych wspomnień.

Odcinając się w ten sposób od spraw niemiłych, można nawet zakochać się w osobie, która robi mnóstwo denerwujących nas rzeczy. Na tej właśnie zasadzie powstaje wiele małżeństw: ludzie zakochują się w sobie, nie dopuszczając do swej świadomości licznych wad wybranego/wybranej i czym prędeziej się pobierają. Po ślubie wszystko się diametralnie zmienia - miłe doświadczenia oglądamy z pozycji NA ZEWNĄTRZ, podchodząc do nich z dystansem, niemiłe natomiast z pozycji W ŚRODKU, jak najbardziej utożsamiając się z nimi. W ten sposób zaczynamy reagować tylko na niemiłe zdarzenia, zachodząc cały czas w głowę, dlaczego nasz partner „tak bardzo się zmienił”. To nie partner się zmienił, lecz nasz sposób myślenia.

Kobieta: Czy są jakieś inne sposoby radzenia sobie z fobiami? Bo ja, odkąd sięgnę pamięcią, panicznie boję się psów.

Zawsze istnieją inne sposoby, problem tylko w tym, czy już je znamy, czy są tak skuteczne jak te wypróbowane, ile czasu nam zabiorą, na co jeszcze będą miały wpływ itd.

PRZYKŁAD

Spróbuj zrobić tak: Przypomnij sobie jakieś oszałamiająco śmieszne i podniecające zdarzenie i zobacz je dokładnie tak, jak je widziałaś, gdy faktycznie miało miejsce. Czy masz takie wspomnienie?... (Zaczyna się uśmiechać.) To dobrze. Rozjaśnij teraz trochę obraz... W porządku. Zachowując ten przyjemny obraz przed oczami spraw, aby przez sam jego środek przemaszerował pies i pozostał już jako część twojej wizji. Gdy pies zadomowi się w nim już na dobre, jeszcze trochę rozjaśnij obraz... Wyobraź sobie teraz, że znajdujesz się w jednym pomieszczeniu z psem. Sprawdź w ten sposób, czy nadal się boisz...

Kobieta: Pies mi zupełnie nie przeszkadza.

Powyższy sposób jest modyfikacją pewnej metody, z którą zapoznamy się nieco później. W przypadku bardzo silnych, głęboko zakorzenionych fobii, nie sprawdza się on tak dobrze, jak metoda W ŚRODKU/NA ZEWNĄTRZ, ale mimo to zazwyczaj bywa wystarczający.

Tak często pracowałem z fobiami, że w końcu mi się znudziły. Teraz więc wybieram najszybszy i najpewniejszy sposób ich leczenia, jaki znam, chcąc jak najprędzej mieć to za sobą. Ponieważ poznaliście już ten sposób, będziecie go mogli również z powodzeniem stosować. Jeżeli jednak będzie wam naprawdę zależało na zrozumieniu pracy mózgu, nie spieszcie się tak bardzo przy przeprowadzaniu terapii. Spróbujcie się dowiedzieć, jak ta konkretna fobia funkcjonuje i jaki mechanizm podtrzymuje ją w umyśle pacjenta. Na przykład, obraz przedmiotu fobii może u pacjenta przybierać ogromne rozmiary, być bardzo rozjaśniony lub w pięknych, wesołych kolorach, może być przedstawiony w postaci zwolnionego filmu, oglądanego w kółko przez jego twórcę, itp. Teraz wkraczasz do akcji ty, wszechstronnie uzdolniony terapeuta. Eksperymentujesz, zmieniając różne składowe doznania pacjenta i szukasz takiego elementu, którego zmiana służyłaby najlepiej celowi terapii. Gdy ta zabawa zacznie cię nudzić, zawsze możesz wyciągnąć z rękawa „szybką kurację” i usunąć fobię w ciągu 5 minut. Jeżeli jednak będziesz chciał dalej eksperymentować, nauczysz się sam stwarzać nowe metody NLP i nie będzie już musiał płacić za udział w moich seminariach.



Rozdział IV

POPEŁNIANIE BŁĘDÓW

Zapytałem kiedyś przyjaciela: „Jakie jest twoje największe niepowodzenie życiowe?” Odpowiedział: „Za kilka tygodni mam zrobić pewną rzecz i ona właśnie będzie tym niepowodzeniem”. I wiecie co? Miał rację. Rzeczywiście była to wielka katastrofa - nie dlatego, że sprawy poszły nie po jego myśli, ale dlatego, że stracił ogromną ilość czasu martwiąc się na zapas.

PRZYKŁAD

Wielu osobom wyobraźnia służy przede wszystkim do przewidywania wszelkich możliwych kataklizmów, jakie się mogą wydarzyć. Po co czekać? Przecież można się zamartwiać już pół roku wcześniej.

Po co czekać, aż twój mąż będzie faktycznie miał z kimś romans? Przecież możesz to sobie wyobrazić już teraz: widzisz, siedzi obok tej blondynki, śmieje się bez troski i patrzy na nią tym wzrokiem, który był kiedyś zarezerwowany wyłącznie dla ciebie. Poczuj się tak, jakbyś tam była i wszyst-

ko to działo się na twoich oczach. Jest to jeden z lepszych sposobów popadnięcia w chorobliwą zazdrość. Komu z was zdarza się tak robić?

ZAPAMIĘTAJ I

Dlaczego nie stwarzasz w myśli pozytywnych obrazów?

Jeżeli uczucie złości na męża wywołane waszą wizją utrzyma się do jego powrotu z pracy, gdy tylko przestąpi próg wyleje- cie na niego wszelkie wasze żale, a jeśli takie postępowanie wejdzie wam w nawyk, w końcu mąż postąpi zgodnie z waszymi najgorszymi przeczuciami i poszuka sobie kogoś innego. Wielu moich pacjentów opowiadało mi o takich zdarzeniach. Zawsze wtedy zadaję im pytanie:

„Dlaczego nie stwarzasz w myśli pozytywnych obrazów?”

„Co przez to rozumiesz?”

„Wystarczy, żebyś zmieniła tylko jeden element swej wizji: zobacz siebie na miejscu tej blondynki. Potem wejdź w stworzony obraz i pozwól sobie na przeżycie tych wszystkich dobrych uczuć. A gdy mąż wróci do domu, postaraj się, aby twoja wizja stała się rzeczywistością.” Czy tak nie będzie lepiej? Często słyszy się ludzi mówiących o swych „dobrych” i „złych” wspomnieniach. Są to jednak tylko stwierdzenia obrazujące, czy dane wspomnienie podoba się jego właścicielowi czy też nie. Większość z nas chce mieć same przyjemne wspomnienia i uważa, że byłiby znacznie szczęśliwsi, gdyby wszystkie złe wspomnienia po prostu zniknęły. Pomyślcie jednak, jakie byłoby teraz wasze życie, gdybyście nigdy nie doświadczyli niczego złego. Jacy bylibyście teraz, gdybyście dorastając stykali się wyłącznie z miłymi ludźmi i nie natrafiali na żadne przeciwności. Stalibyście się po prostu mięczakami, nie potrafiącymi sobie poradzić z najmniejszym problemem - w naszym kraju jest dostatecznie wielu ludzi będących tego najlepszym przykładem.

Miałem kiedyś 24-letniego pacjenta, który zażywał Valium od 12 roku życia. Wychodził z domu tylko gdy udawał się do dentysty, lub psychiatry. Leczył się już u pięciu psychiatrów i żaden z nich mu nie pomógł. Według mnie jednak jedyną rzeczą,

która mu dolegała było to, że od 12 lat nie miał praktycznie kontaktu ze światem. Dopiero teraz jego rodzice doszli do wniosku, że powinien zacząć samodzielnie funkcjonować. Jego ojciec był właścicielem dużej firmy budowlanej i ciągle mi powtarzał: „Nadszedł czas, aby chłopak stanął wreszcie na własnych nogach”. Pomyślałem sobie wtedy: „Trochę się, stary, spóźniłeś, przynajmniej o jakieś 12 lat. Co teraz zrobisz — dasz mu swoją firmę, żeby teraz on zaczął ciebie utrzymywać?”. Przecież pod jego rządami firma nie przetrwałaby nawet dwóch dni.

Ponieważ ten dzieciak przeżył 12 lat swego życia na prochach, nie miał zbyt wiele czasu na własne doświadczenia - do momentu, aż został przysłany do mnie. Zmuszałem go do chodzenia w różne zaskakujące miejsca i robienia różnych, mniej lub bardziej dziwnych rzeczy — a jeżeli opierał się, spuszczałem mu solidne manto! Gdy po raz pierwszy zaczął się wahać i powiedział, że nie potrafi czegoś zrobić, dałem mu porządnie w ucho. Było to pierwsze z jego nowych doświadczeń. Sposób ten okazał się dosyć skuteczny - ale nie polecałbym go dla większości waszych pacjentów. Zdarzają się jednak przypadki, w których porządny kuksaniec może stać się początkiem budowania konstruktywnej strategii motywacyjnej (młodzi z was mogą to jeszcze pamiętać z podwórka). Nakłaniałem go do uczestniczenia w sytuacjach, w których musiał przezwyciężać trudności i radzić sobie z różnymi ludźmi. To wyposażało go w doświadczenia, które mogły stanowić podstawę do dalszego życia niezależnego od rodziców, leków i psychiatrów. Wiedza, którą dzięki mnie zdobył, okazała się bardziej przydatna, niż wielogodzinne rozmowy o jego dzieciństwie w gabinecie psychiatrycznym.

Ludzie mówią: „Nie mogę tego zrobić”, bez zdawania sobie sprawy z prawdziwego znaczenia tych słów. „Nie mogę” to połączenie dwóch słów „móc” i „nie”. „Nie mogę zrobić” znaczy więc „mogę” - jestem w stanie „nie robić tego”, a to stwierdzenie zawsze jest prawdziwe.

Zatrzymując się na chwilę i prawdziwie wsłuchując w słowa pacjentów (i nie tylko), zaczniecie słyszeć wskazówki,

ZAPAMIĘTAJ I

„Nie mogę” to połączenie dwóch słów „móc” i „nie”.

jak możecie w danym przypadku postąpić. Pracowałem kiedyś z osobą, która chciała otworzyć klinikę zajmującą się leczeniem nieśmiałości. Przyproceedziła mi kiedyś grupkę nieśmiałych osób. Zawsze uważałem, że człowiek dlatego jest nieśmiały, bo myśli, że spotkają go jakieś nieprzyjemności - zostanie odrzucony lub wyśmiany przez otoczenie. Zacząłem więc od moich rutynowych pytań: „Skąd wiesz, kiedy masz być nieśmiały? Nie jesteś taki przecież przez cały czas”. Jak większość zachowań ludzkich, nieśmiałość również podlega pewnemu schematowi, a osiągnięcie tego stanu nie jest wcale tak łatwe, jakby się mogło wydawać. Pewien mężczyzna odpowiedział mi: „Wiem, że będę nieśmiały, gdy mam spotkać kogoś, kogo wcześniej nie znałem”. „Co konkretnie w tej sytuacji wywołuje twoją nieśmiałość?” „Nie myślę, aby ta osoba mogła mnie polubić.” Zauważcie, że to stwierdzenie bardzo różni się od zdania: „Myślę, że mnie nie polubi”. Nasz rozmówca powiedział przecież dosłownie tak „Ja nie myślę - nie podejmuję czynności myślenia na ten temat.” Myśli o wszystkim, tylko nie o tym, że ktoś go polubi. W czasie naszej rozmowy, w sąsiednim pokoju, przebywała pewna grupka osób. Powiedziałem więc: „Chciałbym, abyś myślał, że cię polubią.”

„W porządku.”

„Czy nadal ogarnia cię nieśmiałość, gdy wyobrażasz sobie spotkanie z nimi?”

„Nie.”

Wydaje się wam to może zbyt proste, żeby było prawdziwe, ale skuteczne sposoby zazwyczaj bywają mało skomplikowane.

Niestety, psychoterapeuci nigdy nie mieli bodźca, aby szukać szybszych i bardziej efektywnych metod leczenia. W większości dziedzin, na przykład w przemyśle, ludzie zarabiają tym więcej, im bardziej ich działania są skuteczne. W psychoterapii jednak opłata jest pobierana za ilość przepracowanych godzin, a nie za osiągnięte rezultaty. Tak więc niekompetentny terapeuta zarabia więcej niż ktoś, kto potrafi szybko wyleczyć pacjenta. Wielu psychologów wyznaje nawet pewną zasadę, która sankcjonuje ich brak kompetencji. Mówi ona, że bezpośrednio wpływanie na kogoś jest

manipulacją, a manipulacja jest zła. To zupełnie tak, jakby mówili: „Płacisz mi, abym wpływając na ciebie pomógł ci się zmienić. Ja tego nie zrobię, gdyż jest to niemoralne, ale pieniądze od ciebie i tak wezmę”.

Gdy ja kogoś przyjmuję, pobieram opłaty za faktycznie przeprowadzone zmiany, a nie za godzinę - tylko wtedy dostaję pieniądze, kiedy osiągnę rezultaty zadowolające pacjenta. W ten sposób sesja terapeutyczna stanowi dla mnie zawsze pewne wyzwanie.

Argumenty, których używają terapeuci, tłumacząc, dlaczego ich metody nie skutkują, są czasem wręcz skandaliczne. Mówią na przykład: „On nie dorósł jeszcze do zmiany”. Jest to zwykłe mydlenie oczu. Jeżeli pan doktor widział, że pacjent nie jest jeszcze gotowy, aby się zmienić, dlaczego wyznaczał mu kolejne wizyty, za które kazał sobie płacić? Trzeba było mu powiedzieć, żeby poszedł do domu i wrócił, kiedy będzie przygotowany. Zawsze uważałem, że jeżeli trafiam na kogoś, kto nie dorósł jeszcze do zmian, moim zadaniem jest rozbudzić w nim tę gotowość. Jak byście się czuli, gdybyście zabrali swój samochód do mechanikę, który przez kilkanaście tygodni bez skutku by go reperował? Jeżeli w którymś momencie usłyszeliście od niego: „Samochód nie jest przygotowany do zmiany,” nie przyjęlibyście tego tłumaczenia, prawda? Ale terapeutom takie stwierdzenia uchodzą ciągle na sucho. Inna ulubiona wymówka to: „Pacjent jest oporny na terapię.” Wyobraźcie sobie, co byście zrobili, gdyby wasz mechanik nagle zakomunikował: „Pana Mercedes stawia opór przy wymianie zaworu. Proszę go za tydzień przyproceedzić do warsztatu i spróbujemy jeszcze raz”? Pomyślelibyście zapewne, że mechanik jest do kitu i na niczym się nie zna i albo próbuje wymieniać części nie mające nic wspólnego z zaworem, albo też używa nieodpowiednich narzędzi. To wszystko można też odnieść do procesu nauczania lub procesu terapii. Efektywni nauczyciele i terapeuci potrafią wywołać w człowieku gotowość do zmian - a używając właściwych metod nie natrafiają na opór.

Niestety, większość ludzi posiada pewną dziwną tendencję. Jeżeli robią coś w sposób, który nie przynosi pożąda-

nych efektów, zaczną zapewne robić to samo, tylko dłużej, częściej, albo z większą siłą. Kiedy dziecko nie rozumie, co się do niego mówi, rodzic zacznie powtarzać to samo zdanie, tylko o kilka decybeli głośniej — zamiast po prostu zmienić dobór słów. Również kiedy pieczętowanie obmyślona kara nie zmienia od razu czyjegoś postępowania, uważa się, że należy ją po prostu częściej stosować. Zawsze sądziłem, że jeżeli jakiś sposób wyraźnie nie działa, nadszedł czas, aby spróbować czegoś innego. Jeżeli przekonaliście się, że coś nie zdaje egzaminu, wówczas zastosowanie innej metody ma większą szansę powodzenia, niż kurczowe trzymanie się pierwotnej koncepcji.

ZAPAMIĘTAJ !

Słowa „tylko” lub „po prostu” są to zakamuflowane sposoby bycia nieuczciwym w stosunku do innych.

Osoby spoza branży terapeutycznej również mówią interesujące wymówki; zbierałem je przez lata i mam już całą kolekcję. Ludzie mówią, na przykład: „Nagle straciłem nad sobą kontrolę” albo „Nie wiem, co mnie napadło”. Pewnie teściowa z wątkiem, albo zabłąkany grom z jasnego nieba - nic innego nie przychodzi mi do głowy.

W latach sześćdziesiątych tworzyły się specjalne grupy pomocy, w których ludzie uczyli się mówić: „Nic na to nie mogę poradzić, po prostu taki już jestem”. Jeżeli ktoś powie: „Poczułem niepoohamowany impuls, aby wrzucić ten granat do pokoju”, nie spotka się to raczej z aprobatą otoczenia. Jeżeli jednak ktoś stwierdzi: „Nie przyjmuję do wiadomości tego, co mówisz; muszę cię skrzyknąć i wytrącić z równowagi - taki po prostu jestem”, ludzie akceptują to bez zmrużenia oka.

Słowa „tylko” lub „po prostu” bywają bardzo interesujące - są to zakamuflowane sposoby bycia nieuczciwym w stosunku do innych. „Po prostu” i „tylko” są skutecznym sposobem na odrzucenie wszystkiego, co nie zostało pomyślane lub wypowiedziane przez ciebie.

Jeżeli ktoś jest w złym nastroju, a ty powiesz mu coś miłego, często usłyszysz: „Mówisz tak tylko, żeby mnie po-

cieszyć”, zupełnie jakby pocieszenie kogoś było czymś złym! Oczywiście, może być prawdą, że chcesz rozchmurzyć tę osobę, ale słowo „tylko” sprawia, że twoje zabiegi i uczucia zostały zredukowane tylko do podnoszenia jej na duchu. Pocieszenie stało się nagle jedyną wartością w waszych wzajemnych stosunkach. Wszystko inne już się nie liczy — a może w ogóle nie istniało?

Najbardziej jednak ulubioną wymówką w dzisiejszych czasach jest: „Nie byłem wtedy sobą”. Mówiąc tak, możecie się wykręcić praktycznie ze wszystkiego. Zupełnie jakbym słyszał zadeklarowanego schizofrenika: „Nie byłem wtedy sobą hm... musiałem wtedy akurat być Abrahamem Lincolnem”.

Wszystkie te wymówki są po prostu sposobami usprawiedliwienia i utrzymania braku szczęścia w waszym życiu. A dlaczego nie spróbować innego podejścia, które mogłoby uczynić ciebie i twoje życie ciekawszym i weselszym.

Myślę, że czas już na demonstrację. Niech ktoś nam powie, jakie przeżycie wydaje mu się najbardziej niemiłe.

Jo: Zawsze bardzo się boję, gdy mam komuś stawić czoła. Na przykład, gdy ktoś mnie w jakiś sposób obraził, a chciała-bym, aby się to więcej nie powtórzyło.

Oczekujesz więc, że będzie to negatywne przeżycie?

Jo: Tak. A zwykle okazuje się, że wcale takie nie jest. Zwykle okazuje się ono raczej pozytywne. Na początku czuję się nieswojo, ale im dalej w las, tym pewniej się czuję.

Czy ten sposób postępowania jest dla ciebie przydatny?

Jo: Przydatne jest to, że każda taka konfrontacja wiele mnie uczy. Za każdym razem, gdy się na nią zdobędę, zyskuję więcej doświadczenia w radzeniu sobie z podobnymi sytuacjami i staję się bardziej pewna siebie. Dzięki temu mogę sobie wyobrazić, że będę z daną osobą tylko rozmawiała, a nie stawiała jej czoła.

ZAPAMIĘTAJ !

Wszystkie wymówki są sposobami usprawiedliwienia i utrzymania braku szczęścia.

Zastanów się dobrze. Gdybyś miała uczestniczyć teraz w takiej konfrontacji, czy oczekujesz, że spotkają cię nieprzyjemności?

Jo: W pewnym sensie. Nie boję się jej jednak tak, jak kiedyś.

Przygotuj się tak, jakby za chwilę miało do niej dojść.

Jo: Mmm... Trochę się jednak boję.

Musisz teraz naprawdę wyobrazić sobie tę sytuację. Pomyśl o kimś, komu bardzo ciężko byłoby stawić czoła. Rozważ wszystkie za i przeciw, zobacz, w jaki sposób mogłoby to być dla ciebie niemiłe, w końcu zobacz pozytywne dla siebie zakończenie całej sprawy.

Jo: Nie wyobrażam sobie takiej konfrontacji z tobą.

Faktycznie mogłaby się okazać dla kogoś zabójcza. Co skłoniłoby cię do konfrontacji z kimś - jakie warunki musiałyby być spełnione?

Jo: Na przykład uczucie, że ktoś próbuje ograniczyć moją niezależność. Albo jeżeli ktoś mnie obraża. Czasami też jeżeli kpi z moich przekonań.

Dlaczego uważasz, że musisz wtedy doprowadzać do konfrontacji?

Jo: Nie wiem.

Co stanie się, jeżeli faktycznie do niej dojdzie? W czym ci to pomoże? Czy ma to jakiś pozytywny wpływ na twoją niezależność?

Jo: Czuję wtedy, że potrafię zadbać o siebie i się obronić.

Przed czym? Próbuję się w tej chwili dowiedzieć, jaką funkcję spełnia w twoim przypadku takie zachowanie. Stawienie czoła niektórym osobom może okazać się ostatnią rzeczą, jaką w życiu zrobisz - mogą cię zabić nawet za kanapkę z szynką, a co dopiero za sprzeciwianie się im. Mam pewne doświadczenia w tym względzie wyniesione z miejsca, w którym dorastałem. Większość ludzi nie wzrasta w takiej atmosferze i, miejmy nadzieję, nigdy się nie przekonają na własnej skórze o prawdzi-

wości moich słów. Jakie znaczenie może mieć dla ciebie starcie z kimś? Czy zachowanie takie daje ci jeszcze coś poza uczuciem satysfakcji? Czy zawsze musisz doprowadzać do konfrontacji z tą osobą? A może postępujesz tak ze wszystkimi?

Jo: Nie.

Skąd wiesz, do kogo podejść i stawić mu czoła, aby poprawić swoje samopoczucie?

Jo: Postępuję tak w stosunku do ludzi, którym przynajmniej w jakimś stopniu ufam, co do których wiem, że świadomie nie chcą zrobić mi krzywdy.

Dobry wybór. Jednak zwracasz się do nich wtedy, gdy zagrażają tobie lub twoim pomysłom.

Jo: To jedyny przypadek, kiedy dochodzi z nimi do konfrontacji. Bardzo często dyskutuję z nimi o czymś, ale tylko w powyższym przypadku muszę stawiać im czoła.

Co sprawia, że sprawa ta jest dla ciebie wystarczająco ważna, aby doprowadzić do starcia? Może ujmę to inaczej. Mówiąc, że szkodzą twoim pomysłom, czy masz na myśli, że ich nie rozumieją, czy że się z nimi nie zgadzają?

Jo: Nie o to chodzi. Jeżeli ktoś ich nie rozumie lub się z nimi nie zgadza, ma do tego prawo. Chodzi mi raczej o stwierdzenia typu: „Ten pomysł nadaje się na śmietnik”, lub coś o podobnym wydźwięku. Moja reakcja zależy też od osoby mówiącej i od konkretnej sytuacji.

To prawda, dużo zależy od sytuacji. Nie próbuję również wykazać, że starcia nie mogą być konstruktywne. Mogą i to bardzo. Próbuję jedynie znaleźć odpowiedź na pytanie: „Skąd wiesz, że w tej konkretnej sytuacji, stawianie komuś czoła będzie najwłaściwszym zachowaniem?” oraz „Jak ten proces u ciebie przebiega?”. Czy mogłabyś, na przykład, zabić kogoś za naruszenie twojej niezależności?

Jo: Nie.

Znam wielu ludzi, którzy mogliby to zrobić. Może byłoby dla wszystkich lepiej, gdybyśmy mogli nauczyć ich twojego sposobu postępowania. Aleja przecież jeszcze nie wiem,

co dokładnie oznacza dla ciebie słowo „starcie”. Nie wiem, czy wrzeszczysz wtedy wniebogłosy, czy też może wsadzasz komuś palec do oka, odcinasz mu lewe ucho, czy też robisz z niego placek przy pomocy walca drogowego. Ostrożnie zakładam, że mamy tutaj do czynienia z konfrontacją słowną.

Jo: Tak właśnie jest.

Nadal jednak nic nie wiem o szczegółach, na przykład, czy bardzo podnosisz głos. Jaka jest różnica pomiędzy „dyskusją” a „starciem”? Kto z was ma jakiś pomysł na ten temat?

Jo: Taka konfrontacja ma dla mnie ogromne znaczenie. Naprawdę zależy mi, aby ta osoba знаła moje poglądy na dany temat. Chcę, by zdawała sobie sprawę z tego, co czułam, gdy moje pomysły były przez nią akceptowane bądź odrzucane.

O.K. Co sprawia, że jest to dla ciebie aż tak ważne? Co by się stało, gdybyś nie została zrozumiana? Chciałbym zadać jeszcze jedno pytanie. Czy osobą, o której mówisz, rozumiejąc twój pomysł mówi o nim źle, czy też nie rozumie go i dlatego źle o nim mówi?

Jo: Jestem ci bardzo wdzięczna za to, co zrobiłeś. Chyba dałeś mi w tej chwili nowy punkt widzenia. Naprawdę to zrobiłeś?

Nie wiem, powiedz nam coś więcej.

Jo: Myślę, że tak się właśnie stało. Po prostu... widzę to teraz inaczej. Nie traktuję już takiego zachowania jako odrzucenia, a raczej jako chęć przekazania mi czyjegoś odmiennego stanowiska.

Nie wiem, co teraz zrobić. Jeszcze się przecież nie dowiedzieliśmy, czym tak naprawdę mamy się zajmować. Nie mogłaś się zmienić — za wcześniej. Jak mogło się cokolwiek zmienić tak szybko tylko przy pomocy słów, kiedy ja nawet jeszcze się nie dowiedziałem, w czym tak naprawdę tkwi twój problem. Tylko czy to wszystko ma jakiegokolwiek znaczenie?

Jo: Ale zmiana zaszła, czuję to.

Wiedza na temat istoty jakiegoś zjawiska, lub jej brak, nie odgrywa więc tutaj, jak widzicie, większej roli.

Jo: Nie ma dla mnie znaczenia, co powiedziałeś lub też, jakich słów użyłeś. Po prostu coś w twojej wypowiedzi sprawiło, że zaszła we mnie zmiana. Czuję, że nie muszę już doprowadzać do starć.

Oj, chyba się jednak rozczarujesz.

Jo: Nie mówię o starciach w ogóle, ale o doprowadzaniu do nich z takich powodów, jak te, o których wcześniej mówiłam.

A więc są jeszcze inne przyczyny, które zmuszają cię do konfrontacji. W takim razie, jeżeli nie będziesz wiedziała, czy doprowadzić do starcia czy też nie, możesz po prostu rzucić monetą. Ja tak właśnie robię — w ten sposób nie trzeba się już martwić, czy dana chwila jest odpowiednia na starcie czy też nie.

Jo: To nie jest tak. Doprowadzam do starcia, kiedy na przykład ekspedientka policzy mi za dużo w sklepie lub nie jestem obsługiwana jak należy w restauracji.

Czy jest to sposób na zapewnienie sobie dobrej obsługi w tej restauracji w przyszłości?

Jo: Jest to sposób, który się sprawdza w wielu miejscach, nie tylko w restauracji.

Chciałbym ci zadać jeszcze jedno pytanie. Nie myśl, że się na ciebie uwzięłem - jesteś po prostu dobrym medium, poprzez które mogę oddziaływać na podświadomość innych ludzi będących w tym pokoju. Czy kiedykolwiek próbowałaś zachowywać się w stosunku do kelnerki w restauracji tak, aby nie miała po prostu wyjścia i musiała cię dobrze obsłużyć?

Jo: Nie rozumiem... Chyba się trochę pogubiłam.

Zawsze dziwi mnie ogromnie, że ludzie będąc w restauracji traktują obsługującego ich człowieka jak popychadło, jak osobę, w stosunku do której można sobie pozwolić na wszystko. Byłem kiedyś kelnerem, więc znam to z autopsji.

Zdarzają się jednak tacy klienci, którzy wchodząc do restauracji, od razu sprawiają, że człowiek zaczyna się lepiej czuć. To powoduje, że automatycznie spędza się więcej czasu przy ich stoliku — bez względu na wysokość napiwków, jakich się można spodziewać.

ZAPAMIĘTAJ !

Wolimy być blisko osób, które poprawiają nasze samopoczucie, a unikamy tych, którzy nami nie wierają.

Istnieje pewna dziwna prawidłowość, że wolimy być blisko osób, które poprawiają nasze samopoczucie, a unikamy tych, którzy nami nie wierają albo w ogóle nie uważają naszego istnienia.

Czy komuś z was w dzieciństwie zdarzyło się być niezauważanym przez dorosłych? Wiecie zatem, co wtedy dzieje się z człowiekiem. Pomyślcie więc, jak musi się czuć kelner, gdy cała sala ludzi tak go traktuje. Gdy trafia się więc osoba, która dostrzega w nim człowieka, a nie maszynę do podawania potraw, chce jej jakoś okazać swą wdzięczność - chociażby poprzez sprawniejszą obsługę. Jednym więc ze sposobów zapewnienia sobie dobrego traktowania przez kelnera, jest najpierw samemu dobrze go potraktować. Innym sposobem jest zmieszanie go z błotem i zmuszenie go w ten sposób, aby obsłużył cię odpowiednio. W tym jednak przypadku nie tylko będziesz musiała zapłacić rachunek, ale zajście to rzuci cień na cały wieczór. Większość ludzi nie zastanawia się jednak nad tym. Po co mieliby być mili dla kelnera? Przecież powinni być automatycznie dobrze traktowani. Ten sposób myślenia spotyka się również nader często w małżeństwie: „Powinieneś o tym wiedzieć”, „Nie będę mu o tym mówić — on sam powinien się domyślić”. A jeżeli nie robi tak, jak ty byś sobie tego życzyła, jest to znak, że należy się zdenerwować, być złośliwą i zmusić go do odpowiedniego postępowania. Nawet jeżeli wygrasz w ten sposób, będzie to raczej pyrrusowe zwycięstwo.

Mężczyzna: A twój współmałżonek będzie teraz tylko czekał, żeby ci odpłacić tym samym.

Często doświadczałem czegoś takiego od ludzi. Doszedłem w końcu do wniosku, że zacznę uprzedzać fakty. Będę swoim zachowaniem powodował, że ludzie będą mieli same

miłe długi wdzięczności wobec mnie. Ilu z was wypróbowało już takie podejście? Nie pytam was, czy byliście grzeczni czy też nie - to pytanie zostawiam Świętemu Mikołajowi. Pytanie, które wam teraz zadaję brzmi: „Czy próbowaliście kiedyś wczuć się w położenie drugiego człowieka zanim faktycznie będziecie od niego czegoś potrzebowali?”.

Kobieta: Myślę, że tak. Mam nawet pewną specjalną strategię, którą stosuję w restauracjach. Pytam kelnerkę, co by mi mogła polecić z karty, często proszę ją o wybór dań w moim imieniu. Potem pytam ją, czy mogłaby osobiście dopilnować przygotowania tych dań. Pytam ją również, jak ma na imię i cały czas mówiąc potem do niej zwracam się po imieniu.

Rzeczywiście, chciałaś być miłą i naprawdę się o to starałaś, ale ilu z was nigdy nawet nie pomyślało, że można nawiązać kontakt z danym człowiekiem zanim sprawy zaczną przybierać niekorzystny obrót? Przecież kelner nie idzie wieczorem do restauracji po to, aby kogoś specjalnie źle obsłużyć - jemu też zależy na napiwkach. Jo, czy zastanawiałaś się kiedyś nad tym?

Jo: Tak.

Ale mimo to doprowadzałaś do starcia?

Jo: Zastanawiałam się nad tym, ale nie umiałam być tak miłą, jak sądziłam, że być powinnam. Nie byłam w stanie uśmiechać się do kogoś, kto wyprowadził mnie z równowagi. Nie byłam w stanie wpłynąć na swoje zachowanie.

„Ponieważ to ona powinna się inaczej zachować”, prawda? Wtedy ty nie musiałabyś być niezadowolona i nie musiałabyś się martwić o zmianę twojego zachowania.

Jo: Przynajmniej tak mi się wtedy wydawało. W tej chwili oceniam to trochę inaczej.

Cofnijmy się teraz trochę w czasie. Na początku naszej rozmowy, Jo chciała osiągnąć większą skuteczność w byciu niemiłą. Naprawdę próbowała nam powiedzieć: „Chcę nauczyć się skuteczniej walczyć o swoje prawa, jak również wkładać więcej serca w wypominanie komuś wyrządzonych

mi krzywd". Gdy po raz pierwszy się odezwała, nikt w pokoju nie usłyszał prawdziwego sensu jej słów. Jeżeli ktoś by go usłyszał, próbowałby zapewne nauczyć Jo, jak być bardziej zjadliwą. Pomyślcie, co z tym problemem zrobiłby nauczyciel na treningu asertywności. Mam zresztą własną nazwę dla takiego treningu: „kurs przygotowawczy do samotności”.

Ja z kolei zadaję pytania po to, aby zyskać wiedzę na temat ograniczeń mojego rozmówcy. Jeżeli będę mógł dowiedzieć się, na jakiej zasadzie one funkcjonują, Wtedy będę potrafił modyfikować je w dowolny sposób. Nie można oceniać jakiegoś procesu, dopóki się go nie pozna, a jedyną drogą poznania jest wypróbowanie go na sobie.

Pomyślałem więc: w porządku, Jo nie potrafi robić komuś wymówek. Muszę dowiedzieć się, co ją blokuje i usunąć tę blokadę. Zacząłem więc zadawać jej pytania: „Kiedy robisz wymówki?”, „Jaki cel chcesz wtedy osiągnąć?”, „Do kogo się z nimi zwracasz?”. Moje pytania sukcesywnie cofają się w czasie. Zaczynając od samego problemu, przeszliśmy od końca do początku procesu, przez który Jo przechodzi. Doszliśmy w końcu do momentu tuż przed kłótnią, a potem dalej - do momentu, gdy jeszcze nic nie zwiastowało jakiegokolwiek spięcia. Dopiero będąc w tym punkcie, Jo ma możliwość uniknięcia całego zajścia. Jeżeli pójdzie o krok dalej - tym razem do przodu - zajście się powtórzy. Jeżeli jednak pójdzie o krok w bok, może podążać w innym kierunku, który będzie jej bardziej odpowiadał.

Jo wchodzi do restauracji, siada, zostaje źle obsłużona, czuje się fatalnie, robi awanturę kelnerce, w wyniku czego zostaje dobrze obsłużona, lecz nadal czuje się okropnie. Zapytałem ją więc: „Czy przyszło ci kiedyś do głowy, żeby wchodząc do restauracji i widząc kelnerkę, wywołać jej dobre samopoczucie?”. Jo odpowiedziała: „Nie mogę tego zrobić po tym, jak ona się zachowała”. I prawdopodobnie ma rację. Dlaczego więc nie miałabyś zachować się miło już od progu restauracji za każdym razem, gdy do niej wchodzisz? W ten sposób nie będziesz miała okazji, żeby popaść w zły nastrój. To pytanie zwraca uwagę Jo na okres poprzedzający całe zdarzenie, kiedy miała jeszcze szansę postąpić inaczej, jak również daje jej konkretną alternatywę zachowania.

A teraz coś, co wszyscy na pewno robiliście. Wracasz do domu we wspaniałym humorze. Od progu widzisz jednak, że mieszkanie jest nieposprzątane albo ktoś nie wyniósł śmieci lub też inna, równie niezbędna dla twojego szczęścia sprawa nie została załatwiona. Czujesz, jak narasta złość i zniechęcenie, wszystko zaczyna się w tobie gotować - próbujesz nad tym zapanować i zdławić te uczucia, ale nie bardzo ci się udaje. Idziesz więc do psychologa i mówisz: „Nie chcę krzyknąć na moją żonę.” „Dlaczego więc krzyczy pan na nią?” „Ponieważ jestem zły i zniechęcony.” Na to większość szanujących się psychologów powie: „Niech pan wyrzuci to z siebie, nie kryje swoich uczuć, proszę się nie bać i porządnie wrzasnąć na żonę.” Do żony zaś uczony terapeuta powie: „Pani nie ma oczywiście nic przeciwko temu, żeby mąż krzyczał na panią, prawda? Przecież chce pani, aby mąż był sobą? Pani będzie sobą i on też.” Tylko, że nie będziecie już małżeństwem. Czysty idiotyzm.

Większość psychologów nie zastanawia się nad tym, że gdy on po wejściu do domu widzi bałagan, najpierw staje się zdenerwowany i zniechęcony, a dopiero potem stara się te uczucia stłumić. Terapeuci zapominają też o tym, co pacjent chce osiągnąć przez próbę stłumienia negatywnych emocji: nie chce wywoływać kłótni z żoną, pragnąc mimo zastanego bałaganu być dla niej miłym. Dlaczego więc nie można by zabrać się do tego bezpośrednio? Dlaczego nie mielibyśmy sprawić, że, na przykład, widok drzwi wejściowych do mieszkania będzie mu przywodził na myśl same miłe rzeczy, które mógłby robić wraz z żoną, a wrażenie to będzie tak silne, że przefrunie przez pokój w ogóle nie zauważwszy bałaganu, myśląc tylko o jak najszybszym zrealizowaniu swoich miłych planów.

Za każdym razem, gdy mówię: „Może mógłby pan zapobiec pojawieniu się złych uczuć?” pacjent jest zaskoczony. Nie przychodzi mu w ogóle do głowy, że mógłby zrobić coś zanim pojawią się negatywne emocje. Uważa, że jedynym sposobem, aby być szczęśliwym, jest zrobienie tego, na co ma ochotę dokładnie w momencie, gdy go ta chęć nawiedzi. Czy jest to rzeczywiście jedyny sposób? Pewnie tak. Nie można cofnąć czasu, wszechświat ciągle posuwa się naprzód, światło też. Ale twój umysł może swobodnie podróżować w czasie.

Zazwyczaj pacjenci albo w ogóle nie rozumieją, o co mi chodzi, albo z miejsca odpowiadają: „Nie potrafię tego zrobić!”. Wydaje się to zbyt proste. Stwierdziłem więc, że trzeba ich zmusić, aby tak postąpili. Nie mogli sami mentalnie wrócić do początku kłopotliwej sytuacji, ponieważ nie potrafili zatrzymać biegu aktualnych wypadków. Nauczyłem się więc zadawać im pytania, które pełniłyby rolę drogowskazów kierujących ich wstecz. Zazwyczaj na początku bardzo się opierali. Próbowali nie odpowiadać na pytania albo odpowiadać na jedno ignorując dalsze, ja jednak byłem nieustępliwy. I tak, krok po kroku, musieli się cofnąć.

Gdy dotarliśmy już w ten sposób do odpowiedniego momentu w przeszłości, zadawałem im pytanie kierujące ich w bok, a następnie do przodu - ale już inną drogą. Kierunek „podróży” jest znowu w pewien sposób zdeterminowany - ale daje im szczęście, a to jest dla nich najważniejsze.

Gdy tylko pacjent dochodzi do miejsca, z którego może odejść w bok i zacząć podróżować inaczej, stwierdza z nonszalancją: „Zmieniłem się. Teraz mogę żyć dalej”. Pytam go wtedy: „Po czym pan poznał, że zaszła zmiana?” „Nie wiem, to nie ma znaczenia. Po prostu czuję się inny.” Na przykład Jo podąża już teraz nową drogą. Sprawdziałem ją wielokrotnie moimi pytaniami i wiadomo już, że nie wróci do starego sposobu - jest na to za późno.

Zakładam po prostu, że przeszkoda, która pojawiła się na jej poprzedniej drodze może być użyteczna - trzeba tylko znaleźć sytuację, w której mogłaby zostać zastosowana. Zajmuję się więc sposobem zachowania Jo, który sprawia jej kłopoty — czyli doprowadzaniem do starć — i wracam z nią do momentu, gdy jeszcze nawet nie myśli o wywołaniu starcia. Te same siły, które dotychczas sprawiały, że musiała się z kimś pokłócić i potem mieć wyrzuty sumienia, skłonią ją teraz do obrania innego modelu zachowania.

Wzorzec postępowania, który obserwowaliśmy u Jo, nader często jest widoczny w związkach małżeńskich. Gdy chcesz czegoś od męża, czego on ci nie daje, czujesz się fatalnie. Mówisz mu więc o swoich rozterkach mając nadzieję, że skłoni go to do spełnienia twoich pragnień.

Bywa, że nie dostajemy tego, czego potrzebujemy od innych. Kiedy jednak tak się dzieje, pozwalamy sobie na złe samopoczucie. Czy kiedykolwiek tak to rozpatrywaliście? Najpierw nie dostajecie tego, co jest wam potrzebne, po czym musicie żyć z uczuciem, że wasze potrzeby nie zostały zaspokojone. Następnie znowu musicie się czuć źle, gdy ponownie będziecie próbować dostać to, o co wam chodzi. Gdybyście od początku nie dopuszczali do siebie złego samopoczucia, moglibyście po prostu podejść do osoby mogącej spełnić wasze pragnienia i powiedzieć: „Słuchaj, mógłbyś to dla mnie zrobić?” Jeżeli jeszcze wypowiecie to pogodnym tonem, a nie jak cierpiętnicy, nie będziecie prawdopodobnie mieli kłopotu z uzyskaniem zadowalających was rezultatów, unikając jednocześnie wszelkich późniejszych uczuciowych reperkusji.

Największym błędem, jaki wszyscy popełniamy, jest nastawienie, że nasze dobre samopoczucie w danej sytuacji jest zależne od zachowania innej osoby.

„Musisz się zachowywać tak, jak to sobie wymarzyłam - wtedy będę się dobrze czuła. Jeśli tego nie zrobisz, wpadnę w zły nastrój i postaram się, żebyś ty wpadł w jeszcze gorszy.” Jeżeli zaś przez jakiś czas tej osoby nie będzie przy tobie, wtedy nie ma nikogo, kto by zadbał o twoje dobre samopoczucie, więc znowu jest powód, aby czuć się okropnie. Kiedy dawca dobrych nastrojów wreszcie się pojawi, mówisz do niego: „Nie byłeś przy mnie i nie było twoich zachowań, które pomagają mi w życiu, muszę więc wywołać w tobie wyrzuty sumienia. Chcę, żebyś był przy mnie przez cały czas. Żadnych wyjazdów na ryby, żadnego brydża z przyjaciółmi, nie możesz wyjechać na studia, żadnych seminariów — masz być cały czas blisko mnie. Ja mogę wyjeżdżać, ponieważ dobrze mi to robi, ale gdy wrócę do domu, ty masz na mnie czekać i dbać o mój dobry nastrój. Jeżeli mnie kochasz, zrobisz tak, jak chcę. Jeśli nie, to ja będę cierpiała, bo cię Kocham”. Osobliwe podejście, prawda? Ale tak to właśnie wy-

ZAPAMIĘTAJ I

<p><i>Błędem jest nastawienie, że nasze dobre samopoczucie jest zależne od zachowania Innej osoby.</i></p>
--

gląda. I w pewien sposób rzeczywiście tak jest. Siedzisz sama i okropnie się czujesz. „Gdyby on tu był i zrobił to dla mnie, wszystko byłoby dobrze i nie martwiłabym się. Coś jest chyba z nim nie w porządku - pewnie mnie już nie kocha.” Oczywiście, gdyby ten ktoś tutaj był i nadal nie robił tego, co według ciebie powinien, byłoby jeszcze gorzej. Ludzie rzadko zadają sobie pytanie: „Co byłoby ważne dla bliskiej mi osoby?”. Jeszcze rzadziej pytają: „Co mógłbym zrobić, aby ona sama chciała to dla mnie zrobić?”. Powiedzmy, że czujesz się sfrustrowana, bo twój mężczyzna poświęca ci za mało czasu lub też jest z tobą nie w tym momencie, który by tobie odpowiadał; jeżeli teraz wyobrazisz sobie jego twarz i połączysz swe negatywne uczucia z jej widokiem, będziesz się czuła fatalnie również w jego obecności! To po prostu niesamowite: jesteś na niego zła, gdy go nie ma, a gdy wraca, wpadasz w jeszcze gorszy humor! Nie jest to chyba najlepszy sposób na życie — nie zasługujesz na to, aby tak je sobie obrzydzać.

Jeżeli z kolei on ma poczucie winy, że nie jest z tobą, to uczucie połączy się w jego umyśle z obrazem twojej twarzy. Gdy więc wróci do ciebie i cię zobaczy, od razu poczuje się winny i też będzie mu z tobą źle. Dwa powyższe przykłady to tak zwane metawzorcowe zobowiązań (*metapatterns of obligation*). Opierają się one na z gruntu błędnym założeniu, że istotą małżeństwa jest wywiązywanie się dwóch osób z długów stale zaciąganych względem siebie.

Jeżeli spytasz kogoś, co jest dla niego w życiu ważne, zazwyczaj usłyszysz o czymś, co dopiero pragnąłby mieć — prawie nigdy o tym, co już posiada. Ignoruje lub nie docenia osiągnięć, które już są jego udziałem, dostrzegając tylko to, czego mu brakuje.

Małżonkowie z pewnym stażem zazwyczaj nie odczuwają takiego szczęścia, jak w pierwszych dniach ich znajomości. A wyobraźcie sobie, jakby to było, gdybyście zawsze widząc waszego mężczyznę, czuły ogarniającą was falę szczęścia. Jeżeli akurat nie ma go przy was, kiedy byście sobie tego życzyły — ponieważ robi coś, co wam nie odpowiada i dlatego mu w tym nie towarzyszycie — nadal jesteście szczęśliwe, że ukochana osoba spędza z wami tak dużą część swego czasu.

Jego nieobecność pozwala wam zauważyć, jak dobrze wam, kiedy jest przy was.

Gdy robi coś bez was, cieszyć się, że tak niskim kosztem okupujecie swe szczęście. Przecież nie jest to wygórowana cena — te kilka godzin bez niego? Jeżeli nie jesteście w stanie jej zapłacić, być może wasz związek w ogóle nie jest wart wyrzeczeń?

Zawsze bardzo mnie zastanawiało, że ludzie rzadko bywają niemili w stosunku do obcych. Naprawdę trzeba kogoś kochać, żeby traktować go jak psa lub dokuczać z powodu każdego drobiazgu. Nikomu nie przyjdzie do głowy, żeby urządzić awanturę obcej osobie o rzecz tak wielkiej wagi, jak okruciny nie posprzątane ze stołu, aże jeżeli się kogoś kocha, wtedy można.

Zgłosiła się kiedyś do mnie na terapię cała rodzina, w której mąż bardzo źle traktował swoją żonę. Zaraz po wejściu pokazał na nią palcem i warknął:

„Ona uważa, że czternastoletniej dziewczynie wolno przebywać poza domem do wpół do dziesiątej wieczorem!”

Spojrzałem mu wtedy prosto w oczy i odrzekłem: „A pan chce nauczyć czternastoletnią dziewczynkę, że mężczyźni mogą krzyczeć na swoje żony!” Strasznie jest się w życiu zagubić.

Często rodzina przyprowadza do mnie nastoletnią córkę, z którą najwyraźniej coś jest nie w porządku: seks sprawia jej przyjemność i nie można jej w żaden sposób zmusić, aby zaczęła się prowadzić moralnie. To jedno z najbardziej nierealnych zadań, z jakimi się kiedykolwiek zetknąłem - sprawić, aby ktoś na powrót stał się dziewicą. Rodzice chcą, abym przekonał ich dziecko, że seks tak naprawdę nie przynosi radości, że jest niebezpieczny, a jeżeli będzie nadal sprawiał jej przyjemność, stanie się z nią coś, czego będzie żałowała przez resztę życia. Są terapeuci, którzy rzeczywiście próbują podołać temu zadaniu... niektórym się to nawet udaje. Pewien ojciec wpadł kiedyś do mojego gabinetu, pchając przed sobą córkę i wykręcając jej rękę, po czym do słownie rzucił ją na krzesło.

„Co się stało?” zapytałem.

„Ta mała to prawdziwa kurwa!”

„Nie potrzebuję prostytutki, po co ją pan tu przyprowadził?” Jest to jeden z lepszych sposobów, aby rozmówcę zamurować. Uwielbiam takie wymiany zdań - jedno takie zdanko i już ma całkowity mętlik w głowie. Wystarczy mu potem zadać tylko jedno pytanie, a nigdy już nie będzie taki sam.

„Nie, nie. Nie o to mi chodziło...”

„Kim jest ta dziewczyna?”

„To moja córka.”

„Zrobił pan dziwkę z własnej córki?”

„Nie, pan nie rozumie...”

„I śmiał pan przyprowadzić ją do mnie! To odrażające!”

„Ależ nie! Pan mnie źle zrozumiał!”

Człowiek, który niedawno wszedł do gabinetu krzycząc i rozpychając się łokciami, teraz robi wszystko, żebym go wysłuchał. Zupełnie zmienił front - przeszedł od atakowania córki do własnej obrony. W międzyczasie córka, obserwująca, co się dzieje, śmiała się pod nosem do rozpuku. Całe to zdarzenie bardzo ją bawiło. „Więc niech mi pan łaskawie wszystko wytłumaczy.”

„Po prostu boję się, że może ją w życiu spotkać coś złego.”

„Jeżeli nadal będzie ją pan przyuczał do tego zawodu, z pewnością tak będzie.”

„To nie tak, proszę dać mi wytłumaczyć...”

„Przepraszam, ale czego właściwie pan ode mnie oczekuje?”

Wtedy zaczął opowiadać o swoich obawach. Gdy skończył, powiedziałem: „Przyprowadził pan córkę do mnie wykręcając jej rękę i popychając ją. W taki właśnie sposób są traktowane prostytutki i do takiego traktowania pan ją przyprowadza.”

„Chciałem po prostu zmusić ją...”

„Zmusić — to znaczy nauczyć ją, że mężczyźni rządzą kobietami, wykorzystując swą przewagę fizyczną, wydając im rozkazy, wykręcając ręce, popychając je do różnych działań wbrew woli. Tak właśnie postępuje alfons. Jediną rzeczą, której pan jeszcze nie zrobił, jest pobieranie od niej pieniędzy.”

„Przecież ja tego nigdy nie zrobię. Ale ona sypia ze swoim chłopakiem!”

„Czy on płaci jej za to?”

„Nie.”

„Czy ona go kocha?”

„Jest za młoda, żeby kogoś kochać.”

„Czy będąc jeszcze dzieckiem nie kochała pana?” Przed jego oczami zaczyna się natychmiast pojawiać obraz małej dziewczynki siedzącej na kolanach taty. Taki obrazek prawie zawsze rozkleja zrzędlivych starszych panów.

„Chciałbym pana o coś zapytać. Proszę spojrzeć na córkę... Czy nie chciałby pan, żeby potrafiła kochać i mieć szczęśliwe życie, również seksualne? Moralność tego świata bardzo się zmieniła i nie musi się to panu podobać. Ale czy byłby pan zadowolony, gdyby jej kontakty z mężczyznami ograniczyły się do takich, jakie pan zaprezentował przyprowadzając ją tutaj? I gdyby do 25 roku życia nie miała nigdy nikogo bliskiego, a w końcu wyszła za mąż za człowieka, który by ją bił, traktował jak popychadło i zmuszał do różnych, raniących ją zachowań?”

„Ale ona może popełnić błąd, który wyrządzi jej krzywdę na całe życie.”

„Jest to rzeczywiście możliwe. Za dwa lata ten chłopak może ją porzucić. A gdy ona będzie się czuła oszukana i opuszczona... nie będzie się miała do kogo zwrócić, bo będzie pana nienawidziła. Nawet gdyby przyszła do pana, powiedziałyby jej pan tylko: A nie mówiłem? A jeżeli nawet uda jej się stworzyć prawdziwy, dobry związek z kimś innym, gdy

pojawiają się w nim dzieci - pańskie wnuki - ona nigdy nie przyprowadzi ich do pana. Będzie bowiem pamiętać, jak pan ją traktował i nie będzie chciała, żeby to samo spotkało jej dzieci."

Teraz ojciec nie wie już zupełnie, co o tym wszystkim sądzić, czas więc na ostateczne posunięcie. Patrząc mu prosto w oczy, mówisz: „Czy nie jest stokroć ważniejsze, aby nauczyła się kochać i tworzyć związki oparte na miłości i partnerstwie? Czy też wolałby pan raczej, aby pozbawiona została własnego zdania i żyła według poglądów każdego faceta, który potrafi ją do tego zmusić? Do tego właśnie doprowadzają swoje podopieczne stręczyciele."

Niech się teraz próbuje z tego wykręcić. Nie uda mu się. Nie ma sposobu, aby mógł wrócić do tego, co tak niedawno robił. Nie byłby już w stanie zachowywać się jak alfons. Nie ma bowiem żadnego znaczenia, czy zmusza się kogoś do podjęcia czy też do zaniechania jakiegoś działania, czy presja ma na celu wymuszenie zachowań konstruktywnych czy też destruktywnych. Sposób, w jaki jest ona wywierana uczy daną osobę akceptowania tego rodzaju kontroli. Teraz jednak trzeba wskazać ojcu dziewczyny alternatywny sposób postępowania. W przeciwnym razie, będzie zawieszony w próżni. Zasugerowałem mu więc, aby pokazał córce właściwy sposób traktowania kobiety przez mężczyznę. Wtedy, jeżeli związek córki z tym chłopakiem będzie się zasadniczo różnił od modelu wpojonego jej przez ojca, zacznie szukać innego, bardziej ją satysfakcjonującego. W ten sposób mój rozmówca znalazł się w pułapce. Wiecie, co to dla niego znaczy? Przecież będzie teraz musiał zadbać o dobre stosunki ze swoją żoną i zachowywać się przykładowie w stosunku do innych członków rodziny, a wszystko po to, aby córka zaczęła przedkładać atmosferę domu rodzinnego nad towarzysztwo swojego chłopaka. Czyż nie jest to wystarczającą satysfakcją dla ojca? A przecież w trakcie całej rozmowy ani razu nie zadawałem mu pytań typu „Co pan o tym sądzi?”, „Co pan teraz czuje?”, „Czy coś pan sobie uświadomił?”. Nie mówiłem mu też „Okaz skruczę” ani „Wniknij w siebie i spytaj swego sumienia”.

Ludzie niezwykle łatwo zapominają, do czego tak naprawdę dążą. Przejdą jeden krok próbując osiągnąć swój cel, a za chwilę zainteresuje ich bardziej droga, którą do niego kroczyli; zajmą ich bardziej próby jego osiągnięcia, niż on sam. Nie zauważają często przy tym, że droga przez nich obrana często w ogóle do celu nie prowadzi.

Gdy ich sposób postępowania po kolejnych próbach nie skutkuje, wtedy szukają porady terapeuty, aby pokazał im, jak ulepszyć ich stary sposób działania.

Nie widzą zupełnie tego, że takie podejście prowadzi do dreptania w miejscu, do ciągłego powielania starych, niesprawdzających się metod

ZAPAMIĘTAJ !

Ludzie niezwykle łatwo zapominają, do czego tak naprawdę dążą.

postępowania. Gdy dzieje się coś, co ci się nie podoba, możesz zawsze wskazać na kogoś mówiąc: „To twoja wina. Muszę cię zniszczyć.” Gdy jeszcze mieszkaliśmy w buszu, taka postawa była z pewnością bardzo przydatna. Od tego jednak czasu zaszły pewne zmiany w świadomości ludzkiej, które skłaniają nas raczej do powiedzenia sobie: „Jestem istotą rozumną. Cofnijmy się trochę w czasie i poszukajmy nowej drogi, koncentrując się cały czas na wytyczonym celu”.

Za każdym więc razem, gdy z jakiegoś powodu będziesz miał zły nastrój, gdy stwierdzisz, że stanąłeś w miejscu, gdy poczujesz, że tylko ty masz rację... lub wyłączne prawo... mam nadzieję, że odezwie się w tobie głos, który wyraźnie powie: „Masz to, na co zażyłeś!”. Jeżeli wtedy dojdiesz do wniosku, że nic nie jesteś w stanie na to poradzić, będziesz miał absolutną rację - do momentu, gdy zechcesz za sprawą swego umysłu wrócić do miejsca, z którego będziesz mógł ruszyć w nowym, lepszym dla ciebie kierunku.



Rozdział V

DROGA DO CELU

Aby lepiej zrozumieć zasady kierujące postępowaniem ludzi, psychoterapeuci opracowali wiele różnych sposobów, które później okazały się zupełnie chybione. Jednak wielu psychologów uparcie się ich trzyma. Nadal spotyka się panów wytrwale tropiących Ego i Id, które objawiają się im czasem pod postacią „rodzica”, „dziecka” lub „dorosłego”. Czasem odnoszę wrażenie, że wielu terapeutów naoglądano się w dzieciństwie zbyt wiele horrorów. „Masz w sobie rodzica, dorosłego i dziecko, którzy zmuszają cię do robienia różnych złych rzeczy.” Psycholog nie ma tu w takim razie nic do roboty - bardziej przyda się egzorcysta. Dawniej ludzie mówili po prostu: „Zrobiłem to za namową diabła”. Teraz, dzięki postępowi cywilizacji, mówią: „Zmusiło mnie do tego moje ego” albo: „Zmusiły mnie do tego części mojej świadomości”. „Mówisz tak, bo tak ci każe twój »rodzic«.”; „Wcale nie, już dawno się z nim nie widziałem, on mieszka w New Jersey.”

Analiza transakcyjna (*Transactional Analysis*) jest metodą rozdzielającą zachowanie na trzy części: to trochę tak,

jakbyś miał rozszczępienie osobowości, tylko że TA jest podobno formą terapii. Gdy osiągasz wyższy poziom wtajemniczenia, będziesz miał już nie trzy, a dziewięć wewnętrznych części, ponieważ każda z pierwotnych trzech też posiada swego rodzica, dziecko i dorosłego. Analiza transakcyjna nie przypadła mi nigdy specjalnie do gustu, bo tylko dziecko ma prawo się bawić, natomiast tylko dorosły dysponuje rozsądkiem. Wszyscy ludzie bez wyjątku mają dokładnie takie same części, nie ma więc miejsca w tej metodzie na jakąkolwiek indywidualność. W analizie transakcyjnej obowiązują również sztywne reguły: mojemu rodzicowi nie wolno rozmawiać, na przykład, z twoim dzieckiem - rodzic może się porozumiewać tylko z innym rodzicem. Zawsze wydawało mi się to trochę niesprawiedliwe. Kto z was jest zwolennikiem analizy transakcyjnej? Ktoś kiedyś wytłumaczył wam, na czym ona polega, a wy się po prostu z nim zgodziliście. Rozczarujecie się jednak, gdyż nie każdy człowiek posiada rodzica, dziecko i dorosłego, którzy nie mogą dojść między sobą do porozumienia. Ciężko byłoby się z tym spotkać, na przykład, na Tahiti. Aby dowiedzieć się, że ma się takie problemy, należy najpierw zgłosić się do terapeuty.

ZPAMIĘTAJ !

Nie zapominaj, że krytyczny głos może też mieć rację.

Ilu z was słyszy w sobie głos „krytycznego rodzica”, który ciągle was poniża i próbuje wami manipulować? Gdy ktoś wam zasugeruje, że możecie mieć taki głos, wiecie, co może się stać? Nawet jeśli go wcześniej nie było, może się nagle pojawić. Aby sobie z nim jakoś poradzić, można spróbować paru taktyk. Albo ciągle mu potakiwać, co w końcu doprowadzi go do szału, albo też przesunąć go w inne miejsce, z którego będzie się dobywać. Sprawdź, co się stanie, jeżeli krytyczny głos zacznie do ciebie przemawiać z dużego palca lewej stopy. Takie przemieszczenie głosu zmieniło zasadniczo jego wpływ na ciebie, prawda?

Nie zapominaj jednak, że krytyczny głos może też mieć rację. Zamiast więc wpadać w zły nastrój, może powinienś uważniej go wysłuchać.

Chciałbym wam teraz pokazać, jak można sobie poradzić z krytycznym głosem, który nas ciągle poniża. Kto ma w sobie wyraźny, głośny głos?

Fred: Ja - ciągle go słyszę.

Dobrze, teraz też?

Fred: Tak, właśnie mnie krytykuję, że się odezwałem.

Świetnie. Spytaj go więc, co pozytywnego dla ciebie chce przez to osiągnąć — słuchaj uważnie jego odpowiedzi. Czy ten głos chce cię przed czymś ochronić? Czy chce, abyś był lepszy w tym, co robisz? Jest wiele różnych możliwości.

Fred: Chce, abym odnosił sukcesy, a krytykuje mnie wtedy, gdy za bardzo nadstawiam karku.

W porządku, przyjmuję, że ogólnie zgadzasz się z jego intencjami. Przecież też chcesz być człowiekiem sukcesu, prawda?

Fred: Tak, pewnie.

Spytaj więc teraz głosu, czy dysponuje informacjami, które mogłyby ci w tym w jakiś sposób pomóc.

Fred: Głos mówi: „Oczywiście”.

Ponieważ więc posiada takie informacje, zapytaj go, czy byłby skłonny zmienić sposób, w jaki się do ciebie zwraca, po to, aby umożliwić ci pełniejsze wykorzystanie jego rad.

Fred: Jest trochę sceptycznie nastawiony do tej propozycji, ale mówi, że spróbuje.

To dobrze. Chciałbym teraz, abyś zastanowił się, jak ten głos powinien się według ciebie zmienić. Czy słuchałbyś go chętniej, gdyby używał spokojniejszego, bardziej przyjacielskiego tonu? Czy pomógłby ci, gdyby głos dawał ci konkretne instrukcje, co masz dalej robić, zamiast krytkować twoje wcześniejsze postępowanie, którego nie możesz już zmienić?

Fred: Pomyślałem o paru rzeczach, które głos mógłby zmienić.

To dobrze. Spytaj go teraz, czy zechciałby te zmiany wypróbować, żeby przekonać się, czy po ich wprowadzeniu rzeczywiście uważniej go słuchasz.

Fred: Mówi, że się zgadza.

Poproś go więc, żeby zaczął tak mówić do ciebie.

Fred: To niesamowite. Mówi do mnie, ale nie jest już „krytycznym rodzicem”, jest raczej „przyjacielskim doradcą”. Słucham go z prawdziwą przyjemnością.

Pewnie. Kto chciałby słuchać głosu, który tylko krzyczy i krytykuje? Prawdziwi rodzice też mogliby tego sposobu spróbować, jeśli chcą, żeby dzieci ich słuchały. Jeżeli użyjecie spokojnego tonu głosu, dzieci będą was słuchać. Mogą się z wami nie zgodzić, ale przynajmniej was usłyszą. Jest to metoda, którą nazwaliśmy „zmianną ramy” (*Reframing*).

Jest ona podstawą całego zestawu technik negocjacyjnych, które znajdują zastosowanie również w poradnictwie rodzinnym, w świecie biznesu, jak też w potyczkach z własnym umysłem. Jeżeli chcecie się czegoś więcej na ten temat dowiedzieć, przeczytajcie książkę *Reframing*. Tutaj chciałem tylko zasygnalizować, że głos Freda zapomniał, jaki cel właściwie chce osiągnąć, musiałem mu więc przypomnieć. Celem głosu było, aby Fred odnosił sukcesy, a zamiast tego wywoływał u niego złe samopoczucie.

Ruch wyzwolenia kobiet, chociaż przyświecała mu bardzo szczytna idea, często postępował tak samo. Pierwotnym jego celem było skłonienie ludzi do zmiany sposobu postrzegania i traktowania roli kobiet w społeczeństwie. Kobiety uczyły się, jakie rodzaje zachowań są męskim szowinizmem. Dzięki takiemu uświadomieniu społecznemu, gdy ktoś przy tobie wypowiada jakieś szowinistyczne zdanie, ty z miejsca czujesz się fatalnie! Nie wydaje mi się to zgodne z duchem postępu, żeby ludzie „wyzwoleni” musieli czuć się źle tylko dlatego, że ktoś w ich obecności używa szowinistycznego wyrażenia! Do diabła z takim wyzwoleniem! Przywodzi to myśl czasy, gdy byłeś dzieckiem i ktoś nazwał cię „głupim” albo „brzydalem” - natychmiast wtedy należało się zezłościć i rozpłakać. Wcześniej ludzie też używali szowinistycz-

nych słów i nikt na to nie zwracał uwagi - teraz jednak czas się zmieniły i po prostu nie wypada się nie zdenerwować. Ładne mi wyzwolenie! Mamy nowe powody, aby popsuć sobie nastrój. Kiedyś chodziłem specjalnie do różnych lokali i wybierałem kobiety, które tak się zachowywały. „Ta jest niezła. Ciekawe, ile czasu będę potrzebował, żeby ją zdenerwować?” „Cześć, lala...” „Wrrrrr!”

Jeżeli chcesz, aby ktoś odczytał się używania takich określeń, lepiej raczej jego wpędzić w zły nastrój, gdy tak się wyrazi. To znacznie miłsze i o wiele bardziej efektywne... jak również bardziej wyzwolone! Sprawia mi niezwykłą przyjemność łapanie znajomych pań na — często nieświadomym — szowinizmie. Któraś, na przykład, powie: „Dzisiaj dziewczynki w biurze...”

„A ile one mają lat, te dziewczynki?”

„Słucham? No, gdzieś około trzydziestki.

„I ty nazywasz je dziewczynkami? To kobiety, ty szowinistyczna świni! Czy swojego męża też nazywasz chłopaczkiem?”

Jeżeli powiesz lub zrobisz coś, co wywoła złe samopoczucie u osoby, której zachowanie ci przeszkadza, wtedy przynajmniej ma to jakiś sens — być może stanie się to dla niej motywacją do zastanowienia się nad sobą.

Mimo wszystko uważam jednak, że krytykowanie i atakowanie ludzi, których chcielibyście nakłonić do zmiany, nie jest najlepszym sposobem. Jest nim natomiast dowiedzenie się, jak ta osoba sama siebie motywuje do wszelkich zmian i wykorzystanie tego w terapii.

Zadając uparcie mnóstwo dziwacznych pytań, możemy zdobyć informacje o właściwie każdym rodzaju działania, jakie podejmuje ta osoba, nie wyłączając jej strategii motywacyjnych.

ZAPAMIĘTAJ \

Zadając uparcie mnóstwo dziwacznych pytań, możemy zdobyć informacje o właściwie każdym rodzaju działania.

Wielu ludzi ma kłopoty z „brakiem dostatecznie silnej motywacji” - jednym z przykładów tego stanu są trudności z rannym wstawaniem. Badając strukturę zachowania człowieka z takim problemem, możemy zdobyć informacje, co zrobić, aby się nie budzić - co z kolei może się przydać cierpiącym na bezsenność. Właściwie każde zachowanie ludzkie okazuje się przydatne dla kogoś, gdzieś lub w jakiejś chwili. Dowiedzmy się jednak, co robi ktoś, kto potrafi się obudzić szybko i bezboleśnie, bez leków i kawy. Kto z was regularnie sam budzi się rano i nie ma kłopotów ze wstawaniem?

Betty: Ja.

Dobrze. Jak to robisz?

Betty: Po prostu — budzę się.

Będziesz nam musiała podać trochę więcej szczegółów. Po czym poznajesz, że już nie śpisz? Co jest pierwszą rzeczą, którą zauważasz po obudzeniu? Czy nastawiasz czasem budzik, czy po prostu o określonej godzinie sama otwierasz oczy?

Betty: Nie mam budzika. Po prostu w pewnej chwili, uświadamiam sobie, że już nie śpię.

Jak to sobie uświadamiasz? Czy zaczynasz coś do siebie mówić? Czy może jakiś obraz pojawia ci się przed oczami?

Betty: Mówię sobie.

Co sobie mówisz?

Betty: „Już nie śpię.” „Właśnie się budzę.”

Co sprawiło, że wiedziałaś, że masz to powiedzieć? Głos, który mówi „Właśnie się budzę,” komunikuje ci, że masz na coś zwrócić uwagę, coś więc musiało ten głos poprzedzać. Czy głos pojawił się w odpowiedzi na jakieś odczucie, czy też nagle światło zaczęło się wdzierać do pokoju? Coś musiało się zmienić. Wróć do tego momentu i staraj się to uchwycić, abyś mogła odtworzyć całą sekwencję, dzięki której się budzisz.

Betty: Wydaje mi się, że było to odczucie.

Jakiego rodzaju? Ciepło? Ucisk?...

Betty: Tak, ciepło.

Czy poczułaś, że stało się cieplej czy też, że oziębilo się?

Betty: Zrobiło mi się cieplej. Poczułam, jak narastająca fala ciepła ogarnia całe moje ciało.

Stając się coraz bardziej świadoma tego odczucia, powiedziałaś sobie w pewnej chwili: „Budzę się”. Co się stało bezpośrednio po tym? Nie zobaczyłaś czegoś? Żadnych wewnętrznych obrazów?

Betty: Powiedziałam do siebie: „Muszę wstać”.

Czy powiedziałaś to głośno? Czy twemu głosowi towarzyszyły jakieś inne dźwięki? Jaki był jego ton?

Betty: Bardzo spokojny i delikatny.

Czy ton wewnętrznego głosu zmienia się w miarę, jak coraz bardziej się rozbudzasz?

Betty: Tak, mówi szybciej, jest mocniejszy i dobitniej wymawia słowa.

To, co przed chwilą usłyszeliśmy, jest dobrym przykładem strategii motywacyjnej. Nie możemy na podstawie wypowiedzi Betty odtworzyć całego mechanizmu tej strategii, ale możemy się zorientować, co jest kluczowym elementem wyzwalającym dane działanie. Jej wewnętrzny głos jest najpierw spokojny i zaspany. Potem mówi sobie: „Muszę wstać,” i zaczyna mówić szybciej zmieniając jednocześnie ton na rzeźki i rozbudzony.

Chciałbym, abyście teraz wszyscy to przećwiczyli. Zrobienie tego samemu pozwoli wam zrozumieć, jak inni to robią. Nie musicie wypowiadać takich samych słów, ale na chwilę po prostu zamknijcie oczy, poczujcie każdy centymetr waszego ciała i posłuchajcie swego wewnętrznego głosu. Głos na początku niech będzie zaspany i spokojny... a stopniowo niech mówi coraz szybciej, niech staje się głośniejszy i coraz bardziej obudzony. Zwróćcie uwagę na zmiany w waszym sposobie odczuwania.

Jak to na was wpłynęło? Jeżeli myślicie, że w waszym przypadku to nie działa, sprawdźcie swoje tętno. Wesoły głos wewnętrzny jest wspaniałym sposobem na rozruszanie się.

Gdy zauważasz, że twój głos wewnętrzny mówi coraz wolniej, spokojniej, z widocznym zamiarem ułożenia cię do snu, a ty właśnie znajdujesz się na autostradzie, możesz zawsze zwiększyć jego głośność i wysokość i zacząć mówić szybciej o czymś radosnym, a na pewno zaraz się rozbudzisz.

Tak właśnie postępują osoby cierpiące na bezsenność. Mówią do siebie głośnym, wysokim i podekscytowanym tonem i natychmiast się wzbudzają - nawet jeżeli głos ten mówi o pójściu spać. Takie osoby są zwykle bardzo przytomne i aktywne. Uważają też, że śpią bardzo mało, liczne badania jednak wykazały, że śpią tyle samo, co przeciętny człowiek. Jediną różnicą jest to, że spędzają również dużo czasu próbując zasnąć, cały czas jednak coraz bardziej się wzbudzają słuchając swojego głosu.

Innym, równie skutecznym sposobem na bezsenność, jest oglądanie wielu szybko się przesuwających, jaskrawych, jasnych obrazów. Spytałem kiedyś jednego z moich pacjentów, dlaczego nie może zasnąć. Powiedział: „Gdy tylko się położę, zaczynam myśleć o sprawach, o których nie powinienem myśleć przed spaniem”. Tego wieczora postanowiłem sam tego spróbować. Położyłem się do łóżka i zacząłem się zastanawiać: „O czym to ja teraz nie myślę?” Ani się obejrzałem, jak zaczęło świtać i wtedy wreszcie znalazłem odpowiedź - „Już wiem! O spaniu!”

Chciałbym, aby wasz głos wewnętrzny znów uległ zmianie. Niech się stanie niższy, wolniejszy, spokojniejszy, usypiający — zwróćcie uwagę na zmiany w waszym samopoczuciu... Przez to ćwiczenie kiedyś o mało co nie straciłem wszystkich słuchaczy. Otwórzcie więc oczy, niech wasz głos zacznie mówić szybciej albo resztę seminarium spędzicie w błogich objęciach Morfeusza. Ta metoda może być z powodzeniem stosowana przez ludzi cierpiących na bezsenność. Możecie ją też wykorzystywać w innych sytuacjach. Na przykład, doszedłem do wniosku, że najlepszym stanem podczas lotu samolotem, jest absolutna nieświadomość sytuacji. Dlatego zawsze, gdy siadam na swoim miejscu w samolocie — natychmiast zasypiam.

Mężczyzna: Gdy próbujesz się dowiedzieć, jakie czynniki motywują kogoś do działania, po czym poznajesz, że dotarłeś do początku całego procesu motywacyjnego? Na przykład, Betty twierdziła, że głos, który mówił do niej, zaczął się stawać coraz głośniejszy. Skąd wiesz, jakie pytanie powinieneś jej zadać w tym momencie?

To zależy od celu, w jakim ma być ono zadane. Nie ma właściwie sposobu na dokładne określenie, czy dotarłeś do początku łańcucha motywacyjnego danej osoby czy też nie. Po prostu musisz zebrać odpowiednią ilość szczegółów, które pozwolą ci przeżyć takie samo doświadczenie. Jeżeli korzystając z uzyskanych wytycznych, doświadczam tego samego co ona, oznacza to, że prawdopodobnie zdobyłem wystarczającą ilość informacji. Jedyne sposoby przekonania się, czy tak faktycznie jest, to próba wywołania podobnego stanu u kogoś innego lub u siebie.

Gdy już znam czyjąś strategię motywacyjną, mogę nakłonić tę osobę, aby wstała z krzesła lub zrobiła cokolwiek innego - przeprowadzając ją od początku do końca przez zakodowany w niej łańcuch reakcji: „Poczuj powierzchnię krzesła, powiedz sobie: »Muszę wstać«. Zmień teraz ton głosu na szybszy, głośniejszy i bardziej rzeński”. Proces, który sprawią że wstajesz z łóżka, ma prawdopodobnie również zastosowanie, gdy masz iść po książkę do biblioteki lub zrobić cokolwiek innego.

PRZYKŁAD

Jest wiele różnych sposobów, w jakie ludzie skłaniają samych siebie do wykonywania różnych czynności. Zamiast wam o nich opowiadać, chciałbym teraz, abyście sami spróbowali się o nich dowiedzieć. Do tego ćwiczenia znajdźcie kogoś, z kim jeszcze nie pracowaliście i dowiedzcie się, co robi, aby wstać rano z łóżka. Wszystkim z was się to udało, przynajmniej dzisiejszego ranka, w przeciwnym razie nie bylibyście od proste go pytania: „Jak ty to robisz, że wstajesz rano?”. Usłyszycie wtedy zapewne parę ogólnikowych informacji, aby więc uzyskać więcej szczegółów, będziecie musieli zadać więcej pytań.

Gdy stwierdzisz, że masz już obraz całej sekwencji, wypróbuj ją na sobie i zobacz, czy w ten sam sposób oddziałuje na ciebie. Na przykład, twój partner może powiedzieć: „Widzę światło wpadające przez okna i mówię sobie: Wstawaj — i wstaję”. Wypróbowując to z kolei na sobie, patrząc na światło w oknie i mówiąc do siebie „Wstawaj,” - wcale nie musisz poczuć chęci do opuszczenia łóżka. Dla ciebie może to nie być wystarczające. Trzeba więc będzie włożyć trochę więcej wysiłku, aby wywołać pożądany skutek. Ludzie robią takie rzeczy automatycznie i podświadomie, często więc będziecie musieli zadawać dużo pytań zanim dotrzecie do sedna. Nie musicie uzyskać absolutnie wszystkich szczegółów. Chciałbym jednak, abyście poznali podstawowe elementy danej sekwencji, jak również część kluczową - czyli taką, która jest absolutnie niezbędna do zaistnienia danego zachowania. W przypadku Berty zmiana tonu głosu była faktycznie czynnikiem budzącym. Aby jednak znaleźć klucz, musicie bardzo uważnie śledzić wypowiedzi partnera. Jeśli ktoś powie: „Widzę siebie wstającego z łóżka”, musicie poprosić o więcej szczegółów. „Czy widzisz to w formie filmu? Slajdu? Czy jest w kolorach? Jakiej wielkości jest ten obraz? Czy mówisz coś do siebie? Jakiego tonu głosu używasz?” Te właśnie szczegóły sprawiają, że cała sekwencja okazuje się skuteczna. Jedne elementy działają lepiej od innych, o czym możesz się przekonać, zmieniając je po kolei i patrząc, jakie wrażenie wywierają na tobie poszczególne zmiany. Znajdźcie teraz partnera i wykonajcie to ćwiczenie - każda osoba po 15 minut.

I czego się dowiedzieliście? Jakich sposobów używa wasz partner, aby wzbudzić w sobie motywację do działania? Co stanowi kluczową część w jego sekwencji?

Bili: Mój partner najpierw słyszy budzik, potem spogląda na niego i wyłącza go. Następnie z powrotem się kładzie i rozkoszuje się komfortem swego łóżka. Wtedy odzywa się głos wewnętrzny: „Jeżeli zaraz nie wstaniesz, zaśnieś się i spóźnisz się do pracy”.

. Droga do celu



Natychmiast pojawia mu się przed oczami obraz dnia, w którym rzeczywiście się spóźnił, co wywołuje falę bardzo niemiłych wspomnień. Wtedy głos znowu się odzywa: „Jeśli się teraz spóźnisz, będzie jeszcze gorzej”, a obraz staje się większy, jaśniejszy i bardziej nieprzyjemny. W przypadku mojego partnera istnieje schemat: „głos — obraz — złe samopoczucie”. Gdy niemiłe uczucia staną się dostatecznie silne, wtedy wstaje z łóżka.

Taki sposób reakcji bywa nazywany „Systemem dawnego strachu” („old anxiety routine”). Wywołujesz w sobie negatywne uczucia, aż w końcu decydujesz się na zrobienie czegoś, aby ich w przyszłości uniknąć.

Rollo May ma właśnie taką strategię motywacyjną. Napisał nawet na ten temat bardzo długą książkę, która daje

się streścić w jednym zdaniu: „Przez lata lęk był niewłaściwie postrzegany - to bardzo pozytywne uczucie, ponieważ zmusza nas ono do pracy”. Wszystko to prawda, jeżeli czyjaś strategia motywacyjna oparta jest właśnie na lęku. Nie wszyscy jednak tak funkcjonują. Dla niektórych strach może być barierą powstrzymującą ich przed wykonywaniem zadań. Tacy ludzie myślą o zrobieniu czegoś interesującego, potem jednak wyobrażają sobie wszystko, co może się nie udać, odczuwają lęk i zostają w domu.

Suzie: Ja robię coś bardzo podobnego do strategii partnera Billa. Mówię sobie, że mogę jeszcze chwilę pozostać w łóżku, więc się nie ruszam. Wraz z upływem czasu jednak, obraz mnie spóźniającej się do pracy robi się coraz większy, jaśniejszy i coraz bardziej się przybliża. Jest to cały czas ten sam obraz, ale gdy stanie się dostatecznie duży, muszę szybko wyskoczyć z łóżka, aby pozbyć się uczucia lęku.

Czy masz tendencję do odkładania również innych spraw na później? Kto z was pisał szkolne wypracowania w ostatniej chwili? Im dłużej czekaliście, tym większa była wasza motywacja do dobrego ich napisania. Doznania Suzie i Billa trochę się między sobą różnią, ale dla obojga niemiłe uczucia stanowią czynnik motywacyjny. Czy komuś innemu udało się odkryć u partnera strategię motywacyjną wykorzystującą pozytywne uczucia — nawet do wykonania niemiłych czynności?

Frank: Tak, Marge wyobrażała sobie wszystkie rzeczy, które ma zrobić w ciągu dnia, co wywołało u niej stan przyjemnego oczekiwania. Mówiła, że te miłe obrazy dosłownie „wyciągają ją z łóżka”.

A co jeżeli miała same niemiłe sprawy do załatwienia tego dnia? Czy spytałaś ją o to?

Frank: Tak. Stwierdziła, że wyobrażała sobie, jak świetnie będzie się czuła, gdy tamte sprawy będą już załatwione. To miłe uczucie też wyciągało ją z łóżka. Dla mnie takie podejście wydaje się wręcz niemożliwe. Nie wyobrażam sobie, żeby coś takiego mogło być faktycznie skuteczne - chciałbym się dowiedzieć, co ty o tym sądzisz.

Gdzie jest Marge? Marge, kiedy rozliczasz się z podatku?

Marge: W połowie stycznia mam już wszystko załatwione. Tak dobrze mieć to już za sobą i móc spokojnie robić inne rzeczy.

Jak widzicie, dla niej ten sposób działa wyśmienicie. Nikt właściwie nie lubi wypełniania deklaracji, ale chyba wszyscy lubią to mieć za sobą. Sztuka polega na tym, aby dobre uczucia związane z zakończeniem danej pracy, pojawiły się wcześniej i zmobilizowały nas do zabrania się do niej. Strategia motywacyjna Marge opiera się na psychicznych odczuciach - jest to znacznie rzadziej spotykane i zupełnie niezrozumiałe dla Franka, który funkcjonuje zupełnie inaczej.

Większość ludzi nie ma kłopotów z nakłanianiem siebie do robienia miłych rzeczy. Stwarzają po prostu tak pociągające obrazy tych czynności, że natychmiast chcą się do nich zabrać.

Ten jednak sposób nie sprawdza się w przypadku rzeczy, które chcielibyście mieć zrobione, lecz samo ich wykonanie zupełnie was nie nęci. Jeżeli, na przykład, nie lubicie sprzątać i wyobrażacie sobie siebie z odkurzaczem w ręku, obraz ten wpłynie na was demobilizująco. Jeżeli jednak chcecie się zmobilizować, musicie wyobrazić sobie coś, co was w danej czynności naprawdę pociąga. Jeżeli nic takiego nie przychodzi wam do głowy, wtedy wyobraźcie sobie dodatnie strony jej efektów, na przykład to, że będzie czysto i nie będziecie musieli wiecznie wszystkiego szukać.

Jest jednak jeszcze jeden element, który musi być obecny, jeżeli strategia Marge ma przynieść oczekiwane rezultaty. Komu z was zdarzyło się myśleć, jak miło będzie mieć jakąś rzecz za sobą gdy jednak faktycznie zabieraliście się do niej, cała energia nagle się ulatniała i nie pozostawało nic z początkowego zapału?

Marge, gdy zaczynasz wypełniać deklarację podatkową co sprawia, że się nie zniechęcasz?

Marge: Cały czas myślę o przyjemnej chwili, gdy ją wreszcie skończę.

ZAPAMIĘTAJ I

Większość ludzi nie ma kłopotów z nakłanianiem siebie do robienia miłych rzeczy.

To bardzo ważne, ale gotów jestem się założyć, że robisz jeszcze coś innego.

Marge: Właściwie to za każdym razem, gdy napiszę jakieś liczby albo skończę wypełniać niewielką część formularza, czuję się świetnie, że tę część mam już za sobą! Jest to przedsmak „większej” satysfakcji, którą będę odczuwać, gdy skończę całość.

Tak jest. Te dwa sposoby są dla ciebie „mechanizmem napędzającym”, przy czym ten drugi jest skuteczniejszy. Myśląc tylko o końcowym efekcie twoich działań, mogłoby ci się zacząć wydawać, że całe przedsięwzięcie jest dla ciebie nieosiągalne. Ale dobre uczucia, które wywołujesz w sobie po zakończeniu każdego drobnego etapu, wystarczą, aby przeprowadzić cię przez nawet najmniej przyjemne części zadania.

Marge: To bardzo ciekawe, co mówisz. Tłumaczy wiele zdarzeń w moim życiu. Ludzie często nazywali mnie Polianką, ponieważ zawsze potrafię się cieszyć, że niemiłe zdarzenie też kiedyś się skończy. Sama zawsze dużo robię, mam natomiast trudności z namawianiem ludzi do wykonania jakiejś niemiłej czynności. Gdy próbuję im zasugerować, jak dobrze się poczują, gdy będą ją mieli już za sobą, patrzą tylko na mnie zdziwieni.

Po prostu nie rozumieją cię. Ich strategia motywacyjna różni się od twojej.

Frank: Z tego co mówisz, wynika, że można wywołać w sobie efektywne i silne uczucie motywacji do działania bez uciekania się do negatywnych odczuć. Czy jest więc jakaś nadzieja dla tych z nas, którzy używają lęku jako czynnika motywacyjnego?

Oczywiście. Strategii motywacyjnej, tak jak każdego innego działania ludzkiego, można się nauczyć. Nie będzie to wcale trudne, jeżeli spróbujesz zastąpić ją np. sposobem Marge. Należy jednak bardzo uważać przeprowadzając taką znaczącą zmianę w czymś życiu.

Niektóre osoby podejmują bezsensowne decyzje, ponieważ jednak nie posiadają zbyt silnej motywacji do działania,

nie popadają w tarapaty. Jeżeli jednak nauczysz ich naprawdę efektywnej strategii motywacyjnej, zaczną wszystkie te złe decyzje wcielać w życie i narobią sobie i innym dużo kłopotów, a może i krzywdy. Zanim więc nauczę kogoś naprawdę efektywnej strategii motywacyjnej, najpierw upewniam się, czy potrafi mądrze podejmować decyzje. Jeżeli tak nie jest, najpierw uczę go nowego sposobu podejmowania decyzji, a motywacją zajmuję się później.

Jest wiele różnych sposobów, w jakie ludzie skłaniają siebie do działania. Poznaliśmy przed chwilą przykłady dwóch podstawowych schematów. Większość osób zyskuje motywację poprzez uzmysłowienie sobie, jak okropnie będą się czuli, jeżeli się nie zaborą do pracy, a następnie starają się uniknąć zaistnienia tych negatywnych doznań. Psycholog zajmujący się szczurami, nazwałby to „treningiem awersyjnym”.

ZAPAMIĘTAJ !

Niewielu ludzi postępuje tak jak Marge. Używają miłych uczuć, aby zbliżyć się do wyznaczonego sobie celu - zamiast

Wszystkie strategie motywacyjne działają, tylko niektóre z nich działają szybciej i skuteczniej.

uciekać od celu, którego nie chcieliby osiągnąć. Sposób Marge pozwala nie tylko osiągnąć cel, ale również zapobiega powstawaniu stresów w trakcie dążenia do niego. Ludzie tacy żyją zupełnie inaczej niż reszta świata — milej, przyjemniej i spokojniej.

Jest jeszcze trzecia grupa osób, która posługuje się dwoma tymi strategiami jednocześnie. Najpierw myślą o konsekwencjach niewykonania jakiejś czynności, potem zaś wyobrażają sobie, jak miło będzie ją mieć za sobą. Wszystkie strategie motywacyjne działają, tylko niektóre z nich działają szybciej i skuteczniej, a przy tym są od innych znacznie przyjemniejsze.

Wiele problemów dotyczących strategii motywacyjnych sprowadza ludzi do terapii lub też do więzienia. Albo nie potrafią zmobilizować się do zrobienia czegoś, co powinni zrobić, albo też robią coś, czego absolutnie robić nie należy.

Dowiedzieliśmy się dzisiaj nieco o mechanizmach rządzących motywacją i o sposobach jej właściwego ukierunkowania. Jest to zaledwie wstęp do wiedzy, ale daje wam pewien pogląd na to, jak można ją wykorzystać. Teraz będziecie mogli trochę sami poeksperymentować.



Rozdział VI

ZROZUMIENIE NIEJASNOŚCI

Wielu ludzi popada w kłopoty właśnie z powodu niejasności. Chciałbym wam teraz pokazać, jak zmienić niejasność w zrozumienie. Będzie mi potrzebny ktoś, z kim będę mógł ten proces zademonstrować. Potem poproszę was, abyście w parach zrobili to samo, słuchajcie więc uważnie.

Bili: Ja się zgłaszam.

Świetnie. Najpierw pomyśl więc o czymś, co jest dla ciebie niejasne, a co chciałbyś zrozumieć.

Bili: Jest wiele spraw, których nie rozumiem.

Momencik. Posłuchaj uważnie, o co cię proszę. Nie prosiłem, żebyś pomyślał o czymś, czego nie rozumiesz, ale o czymś, co nie jest dla ciebie jasne. „Brak jasności” i „brak zrozumienia” to dwie zupełnie różne rzeczy. Jest wiele rzeczy, których nie rozumiesz, bo twoja wiedza na ich temat jest niewystarczająca. Prawdopodobnie nie rozumiesz, jak działa płuco-serce, lub jak skonstruowana jest bomba wodorowa. Nie jest to brak jasności — po prostu nie posiadasz niezbędnych informacji.

ZAPAMIĘTAJ

Brak jasności jest zawsze wskazówką, że jesteś na drodze do zrozumienia.

nie uporządkowałeś ich jeszcze w sposób pozwalający na ich zrozumienie.

Chciałbym więc teraz, abyś pomyślał o czymś, co jest dla ciebie niejasne: stykałeś się z tym wielokrotnie, ale nie miało to dla ciebie żadnego sensu...

Bili: W porządku, myślę o...

Poczekaj. Nie opowiadaj mi tego, o czym myślisz. Treść obchodzi tylko osoby wścibskie. A ja jestem matematykiem i interesuje mnie wyłącznie forma. Poza tym, wszyscy inni, którzy cię słuchają, mogliby się za bardzo skoncentrować na treści, a wolę, aby zwrócili uwagę na sam proces, który będzie im zademonstrowany.

Myślisz o czymś, co jest dla ciebie niejasne. Teraz chciałbym, abyś pomyślał o czymś podobnym, ale zrozumiałym. Gdy mówię „podobne”, chcę przez to powiedzieć, że jeśli niejasność dotyczy czyjegoś zachowania, niech rzecz zrozumiała też tego w jakiś sposób dotyczy. Jeżeli niejasność dotyczy sposobu funkcjonowania samochodu, niech twoje zrozumienie dotyczy również zagadnienia z dziedziny mechaniki, na przykład, zasady działania maszyny do mięsa.

Bili: Pomyślałem już o czymś zrozumiałym.

Dysponujesz teraz dwoma doświadczeniami wewnętrznymi, z których jedno nazywamy „niejasnością”, a drugie „zrozumieniem”. Czy oba są w formie obrazów?

Bili: Tak.

Najbardziej interesują mnie różnice między nimi. Czym się różnią? Na przykład, jeden z nich może być filmem, a drugi nieruchomym slajdem, albo jeden może być czarno-biały, a drugi kolorowy. Chciałbym, abyś teraz wszedł w siebie i dokładnie zbadał te dwa doświadczenia, a potem powiedział mi, czym się od siebie różnią.

Bili: Niejasność jest slajdem i jest mała. Zrozumienie jest filmem i jest duże.

Czy zauważyłeś jeszcze jakieś różnice? Jeżeli nie jasność jest mniejsza, prawdopodobnie jest też bardziej oddalona.

Bili: To prawda. Czy towarzyszą którejś z nich jakieś dźwięki?

Bili: Tak. Zrozumieniu towarzyszy głos, który objaśnia to, co widzę. Niejasności nie.

Po czym poznajesz, że jeden obraz jest niejasny, a drugi rozumiesz?

Bili: Mam inne odczucia patrząc na każdy z nich.

W porządku, a jak twoja psychika wie, co odczuwać, gdy patrzysz na te obrazy?

B/7: Ponieważ chyba sam ją tego nauczyłem.

Zwróćcie uwagę, że ja zadałem pytanie typu „jak?”, a Bili odpowiedział na pytanie „dlaczego?”. „Ponieważ” odpowiada się właśnie na pytanie „dlaczego?”. Z odpowiedzi typu „ponieważ” wynika tylko wiele teorii. Ja wyznaję tylko jedną teorię: powodem, dla którego ludzie miewają takie kłopoty z kierowaniem własnym umysłem jest to, że oś ziemi niedawno uległa skrzywieniu. Wszystko się poprzesuwało i tak naprawdę macie w swojej głowie inny mózg, który wcześniej należał do wariata. To jedyna teoria, która jest mi w życiu potrzebna.

Spróbujmy jeszcze raz. Bili, jak to się dzieje, że twoje odczucia różnią się, gdy patrzysz na swoje dwa odmienne obrazy?

Bili: Nie wiem.

Podoba mi się ta odpowiedź.

6/7: Po zastanowieniu doszedłem do wniosku, że po prostu nie wiem.

To się czasem zdarza. Udawaj, że wiesz. Mów. Najgorszą rzeczą, która się może zdarzyć jest to, że nie będziesz miał racji. Wiele lat temu uprzytomniłem sobie, ile to już błędów

w życiu popełniłem — stwierdziłem więc, że odtąd będę popełniał błędy w bardziej interesujący sposób.

Bili: Gdy patrzę na zrozumienie, widzę dokładnie, jak wszystko tam działa. To daje mi wspaniałe uczucie rozluźnienia. Patrząc jednak na drugi obraz, nie mogę przewidzieć, co się dalej stanie i czuję się trochę spięty.

Rzeczywiście, wygląda na to, że oba te doświadczenia bardzo się między sobą różnią. Czy ktoś ma jakieś pytania do tego, co tutaj robiliśmy?

Mężczyzna: U ciebie to wygląda tak prosto. Skąd wiesz, jakie pytanie masz zadawać?

Pytanie, na które chcę znaleźć odpowiedź, to: „W jaki sposób te dwie wizje różnią się między sobą?”. Odpowiedzią są konkretne różnice w wizualnym, słuchowym i uczuciowym sposobie odczuwania danej osoby. Pytam często o rzeczy, z których istnienia dany człowiek w ogóle nie zdaje sobie sprawy, a moje pytania zawsze mają na celu unaocznienie dotychczas nieuświadomianych różnic pomiędzy zjawiskami. Na przykład, gdy zapytałem Billa, czy jest to film czy też slajd, z łatwością udzielił mi odpowiedzi. Jednak prawdopodobnie nigdy wcześniej nie zwrócił na tę różnicę uwagi - bo nikt go po prostu o to nie zapytał.

ZAPAMIĘTAJ !

Lepiej jest pytać najpierw o rodzaj zjawiska, a dopiero potem dowiadywać się o jego właściwości.

Lepiej jest pytać najpierw o rodzaj zjawiska, z jakim mamy do czynienia, a dopiero potem dowiadywać się o jego właściwości; w ten sposób uzyskuje się bardziej dokładne informacje.

Jeżeli zapytasz o szybkość przesuwu taśmy filmu, a później okaże się, że to slajd, twój rozmówca może się poczuć trochę zdezorientowany. Najpierw pytaj o rzeczy podstawowe, bardziej szczegółowe dociekania zostawiając na później.

Kobieta: Czy zadajesz pytania w jakiejś szczególnej kolejności? Najpierw zapytałeś, czy jest to film czy też slajd, a dopiero potem, czy jest czarno-biały czy kolorowy.

Pytania, które zadajesz, zależą też od twojej znajomości zagadnienia. Ja parę razy zajmowałem się już kwestiami niejasności i wiem mniej więcej, jakich różnic pomiędzy obrazami wewnętrznymi mogę się spodziewać. Nauczenie się tego zabiera trochę czasu i za pierwszym razem może nie pójść zupełnie gładko, ale trening czyni mistrza. Po kilku próbach wyrobisz sobie własny system, który w twoim przypadku będzie dawał najlepsze rezultaty. Możesz sobie, na przykład, od razu na wstępie sporządzać długą listę możliwych pytań i zadawać je po kolei. Łatwiej jest jednak na wstępie podsunąć rozmówcy kilka najbardziej jaskrawych różnic między omawianymi zjawiskami, po to, aby go od razu właściwie ukierunkować, a potem dopiero zadać pytanie: „Jakie dostrzegasz między nimi różnice?”.

Przejdźmy teraz do bardziej interesującej części ćwiczenia. Bili, zmień teraz „niejasność” tak, aby była taka sama jak „zrozumienie”. Nie zmieniaj treści obrazu, dopasuj tylko sam proces przedstawiający w obu przypadkach daną treść. Najpierw więc przekształć slajd w film...

Bili: Nie bardzo mi się to udaje.

Spróbuj w taki sposób. Najpierw zobacz serię slajdów zrobionych w pewnych odstępach czasowych. Gdy będziesz ich już miał wystarczającą ilość, obejrzyj je szybko jeden po drugim. Potem jeszcze szybciej i już będziesz miał film. Film to przecież bardzo szybko pokazywane sekwencje nieruchomych, następujących po sobie obrazów.

6/7: W porządku, mam już film.

Dobrze. A teraz podłóż ścieżkę dźwiękową objaśniającą to, co się dzieje na ekranie... (Bili potakuje.)

Powiększ teraz ekran, na którym oglądasz film i przybliż go do siebie tak, aby obraz i odległość były dokładnie takie same, jak w wypadku filmu „zrozumienie”... Co się dzieje, kiedy tak robisz? Czy rozumiesz to teraz?

Bili: Tak. Widzę teraz dokładnie, co się dzieje i czuję się o wiele pewniej. Oba obrazy wywołują we mnie te same uczucia.

To zupełnie normalne, że rozumiesz lepiej oglądając na dużym ekranie film dźwiękowy, którego akcja komentowana jest przez narratora, niż gdy patrzysz na maty, nieruchome, czarno-biały slajd bez objaśnień. W przypadku filmu otrzymujesz znacznie więcej informacji uporządkowanych w sposób pozwalający na jak najlepsze ich zrozumienie. Dla Billa jest to naturalny sposób dochodzenia do zrozumienia.

Kobieta: Czy nie musisz mieć więcej informacji, aby usunąć uczucie niejasności?

Czasami tak. Często się jednak zdarza, że posiadamy już wszelkie niezbędne informacje, nie potrafimy jednak dotrzeć do nich w sposób pozwalający na ich zrozumienie. Nie chodzi w tym przypadku o lukę w wiadomościach, raczej o niewłaściwe ich uporządkowanie. Wszyscy wiecie o wiele więcej, niż wam się w tej chwili wydaje.

Zazwyczaj niejasności pojawiają się nie z powodu braku informacji, a dlatego, że jest ich zbyt wiele. Często brak jasności jest spowodowany przeładowaniem „systemu sortowania danych” w mózgu przez natłok kolorowych, wirujących lub szybko zmieniających się obrazów.

Z kolei zrozumienie u większości osób jest w formie uporządkowanego, przejrzystego rozplanowanego obrazu. Przypomina raczej lapidarne równanie matematyczne lub dobry wiersz. Sama esencja danych jest przedstawiona w skrótovej, jasnej formie. Moja rola w przypadku Billa polegała właśnie na umożliwieniu mu takiego ułożenia wcześniej posiadanych informacji, aby stały się czytelne i zrozumiałe. Bo zdolność posługiwania się własnym umysłem to nic innego jak umiejętność docierania do zgromadzonych informacji, ich uporządkowania i sprawnego wykorzystania.

Większość z was zwróciła na pewno uwagę, co się dzieje w kominku, gdy ogień zaczyna dogasać. Wystarczy wtedy lekko poruszyć dopalające się bierwiona, aby ogień z powrotem zaczął płonąć. Niczego przecież nie dodaliśmy. Jediną zmianą, jaka zaszła, jest zmiana ułożenia drew, jednak rezultat jest natychmiast widoczny.

Jeżeli dojdiesz do wniosku, że potrzebujesz więcej informacji, zaczniesz zapewne zadawać więcej pytań. Jeżeli odpowiedzi na nie będą zawierały wyłącznie suche dane, prawdopodobnie zbytnio ci nie pomogą i będziesz musiał zadać więcej pytań. Im więcej odpowiedzi będziesz miał, tym mniej będziesz się zastanawiał nad pytaniami, które zadajesz. Jeżeli jednak uzyskiwane odpowiedzi przyczynią się do lepszego uporządkowania już posiadanych informacji, mogą ci pomóc w lepszym zrozumieniu. Taki proces jest czasem nazywany „pasywnym uczeniem się”, gdyż osoba, u której ten proces dominuje, zachowuje się jakby mówiła: „Chcę mieć wiedzę wtłoczoną do głowy”. Inne z kolei osoby same potrafią zdobywać dane i odpowiednio je układać bez pomocy kogoś z zewnątrz. Taki sposób działania jest z kolei nazywany „aktywnym uczeniem się”.

Bili, chciałbym, abyś spróbował odwrócić to, co tutaj robiliśmy. Zmniejsz teraz obraz „zrozumienie”, niech się stanie daleki, nieruchomy i niemy.

Bili: Teraz znowu wszystko jest niejasne, a ja czuję się spięty.

Mogliśmy to samo zrobić praktycznie z każdym waszym przekonaniem. Wziąć obraz tego, czego jesteście pewni, zmniejszyć go, przyciemnić, oddalić i wywołać w głowie całkowity zamęt.

Śmiejecie się, bo nie widzicie, jak bardzo może się to czasami przydać! Wszyscy przecież znamy ludzi, którzy uważają się za absolutnych ekspertów w jakiejś dziedzinie, gdy tymczasem są dyletantami. Wiecie też, ile kłopotów przysparza ich niezachwiana pewność siebie. Wprowadzenie trochę zamętu w przekonania takiego kogoś mogłoby go nakłonić do bardziej uważnego słuchania mądrzejszych od siebie. Zamęt i zrozumienie są doświadczeniami wewnętrznymi i nie muszą mieć wiele wspólnego z tym, co dzieje się w otaczającym nas świecie. Wystarczy zresztą się rozejrzeć, aby przekonać się, jak rzadko między tymi dwoma światami, wewnętrznym i zewnętrznym, istnieje jakiś związek.

Aby Bili doświadczył tego, co nazywa „rozumieniem”, musi zobaczyć na drugim ekranie informacje w postaci filmu dźwiękowego. Czasami film sam się wyświetla, czasami „włączają” go inni ludzie. Ponieważ jednak Bili teraz wie już o istnieniu filmu, będzie mógł sam go wyświetlać, kiedykolwiek poczuje zamęt w głowie. Jeżeli nie będzie posiadał dostatecznej wiedzy na dany temat, może nie zrozumieć go do końca; jego film może mieć miejscami puste klatki albo też dźwięk będzie czasami zanikał. Nadal jednak film ten będzie najlepszym dla niego sposobem zorientowania się, co już wie i rozumie, a czego musi się jeszcze nauczyć. Przerwy w filmie będą dokładnie wskazywały mu luki w jego wiedzy. A jeśli kiedykolwiek znudzi mu się tak wszystko ciągle rozumieć, może zawsze wywołać w sobie zamęt, który być może stanie się początkiem zupełnie nowego, świeższego spojrzenia na wiele spraw. Chciałbym teraz, abyście poćwiczyli to, co zademonstrowaliśmy wraz z Billem. Znajdźcie partnera i niech to będzie ktoś, kogo nie znacie, będzie wam wtedy łatwiej pracować.

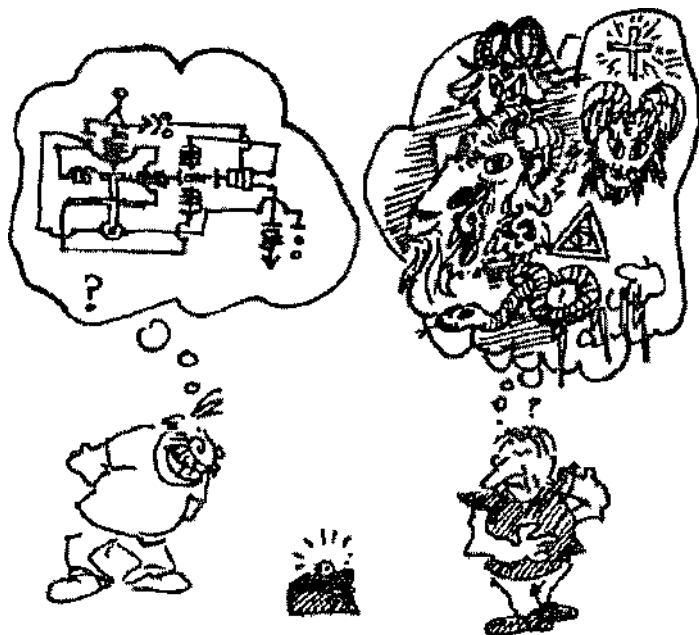
1. Poproście partnera, żeby pomyślał: a) o rzeczy, która jest dla niego niejasna, b) o czymś zbliżonym do a), co jest jednak w pełni zrozumiałe. Partner nie może powiedzieć ci, o czym myśli.
2. Spytał, czym różnią się te dwa doświadczenia. Nie interesują cię podobieństwa, a jedynie różnice.
3. Gdy dowiesz się przynajmniej o dwóch różnicach, poproś partnera, aby upodobał sposób, w jaki widzi i odczuwa zamęt do obrazu i odczuć związanych ze zrozumieniem.
4. Sprawdź skuteczność swojej terapii. Spytał go, czy rozumie teraz to, co poprzednio było dla niego niejasne. Jeżeli rozumie, spisał się na medal. Jeżeli nie, wróć do punktu 2 i poszukaj innych jeszcze różnic. Powtarzaj tę procedurę do czasu, gdy partner powie, że rozumie lub gdy uzmysłowi sobie, jakich konkretnych informacji brakuje mu do pełni zrozumienia. Pamiętaj też o tym, że nikt tak naprawdę niczego do końca nie rozumie. Dlatego właśnie życie jest takie ciekawe.

Możecie zaczynać i niech każdy z partnerów wykonuje ćwiczenie przez około 15 minut.

Większość z was prawdopodobnie zauważyła, że wasz partner inaczej niż wy wyobraża sobie „zamęt” i „rozumienie”. Opowiedzcie najpierw o tych różnicach, a potem zajmijmy się ewentualnymi pytaniami.

Mężczyzna: Mój „zamęt” jest telewizorem ze źle ustawioną anteną. Obrazy migają mi przed oczami tak szybko, że nic nie widzę. Gdy wyregulowałem antenę, obraz uspokoił się i stał się zrozumiały. Natomiast u mojej partnerki „zamęt” był widokiem oglądanym z bardzo bliska. Tak wiele się działo tuż przed jej oczami, że nie była w stanie wszystkiego ogarnąć. Dopiero gdy zwolniła trochę tempo wypadków i oddaliła „ekran”, zaczęła widzieć w tym sens.

Mężczyzna: Mój partner jest naukowcem. Gdy coś jest dla niego niejasne, widzi po prostu obrazy pojawiające się jeden po drugim, bez związku ze sobą, „suche dane”, jak je określa. Gdy zaczyna rozumieć, na obrazach pojawiają się małe przejrzyste wykresy. Pomagają mu one znaleźć logiczny związek między obrazami, co z kolei doprowadza do ciągłego skracania filmów, aż wreszcie zostaje mu coś, co nazywa „ruchomym statycznym obrazem”. Jest to po prostu nieruchomy obraz z nałożonym na niego wykresem obrazującym wszystkie sposoby, w jakie ten obraz może zostać z powrotem przekształcony w film (obraz trochę się trzęsie, nie jest tak do końca statyczny). Jest to bardzo oszczędny sposób radzenia sobie z niejasnościami.



Świetnie. Gzy reszcie z was te sposoby wydają się sensowne? Na pewno bardzo się między sobą różnią.

Kobieta: Gdy naprawdę coś rozumiem, widzę 5 różnych ekranów jednocześnie. Gdy coś jest niejasne, widzę tylko jeden ekran z nieostрым obrazem. Gdy natomiast moja partnerka coś rozumie, widzi to zawsze po swojej prawej stronie, sprawy niejasne znajdują się pośrodku, a rzeczy, o których nic nie wie, są po lewej stronie.

Alan: To, co robiła moja partnerka, wydało mi się bardzo dziwne. Obraz jej zamętu był dobrze wyregulowany i ostry, a zrozumienia - rozmyte i rozjaśnione. Gdy spowodowała, że zamęt rozmył się, miała uczucie, że zaczyna rozumieć. Powiedziałem jej wtedy: pokręć gałką, żeby obraz stał się bardziej rozmyty.

Można tak zrobić, ale nie trzeba używać aż takich przenośni. Ludzie nie mają gałek - możecie im po prostu powie-

dzieć, co mają zrobić z obrazem. Mówisz więc, że gdy widziała mniej ostro, więcej rozumiała.

Mam nadzieję, że nie jest kardiochirurgiem! To naprawdę jedna z dziwniejszych rzeczy, jakie kiedykolwiek słyszałem! Rozmazując obraz, lepiej go rozumie... Zupełnie inaczej niż wszyscy inni tutaj, prawda? Czy dla niej to również było dziwne?

Alan: Tak. Czy można by to tak tłumaczyć, że w ten sposób uruchamia jakiś mechanizm ukryty głęboko w podświadomości, który kiedyś okazał się już dla niej skuteczny?

Ja w ogóle nie rozumiem w takich kategoriach. Właściwie wszystkie procesy zachodzą podświadomie, dopóki ktoś nas o nie nie zapyta. Jest mnóstwo czynności, które wykonujemy intuicyjnie, ale z tą sprawą jest trochę inaczej. Oczywiście, mogłeś w tym przypadku przegapić coś ważnego. Zakładając jednak, że twój opis był dokładny, jej rozumienie nie jest związane z jakąkolwiek czynnością. Aby coś zrobić, musisz dysponować konkretnymi szczegółami. Dlatego właśnie mam nadzieję, że nie jest kardiochirurgiem. Przy jej sposobie rozumienia, pacjenci nie mieliby żadnych szans.

W pewnych sytuacjach ten sposób może się przydać. Założę się, że twoja partnerka jest prawdopodobnie duszą towarzystwa na imprezach. Jest zapewne osobą bardzo komunikatywną, gdyż aby mieć poczucie zrozumienia czegoś lub kogoś, musi tylko rozregulować obraz. Ado stworzenia jasnego, nieostrego filmu nie potrzeba przecież dużej ilości informacji. Może więc to zrobić bardzo szybko, a potem doświadczać samych pozytywnych uczuć oglądając go.

Wyobraźcie sobie teraz, co by się działo, gdyby ta kobieta wyszła za mąż za faceta, który aby coś zrozumieć musi widzieć wszystko przeraźliwie dokładnie. Jej mąż mówiłby na przykład coś takiego: „Chciałbym, abyś wyraźnie zobaczyła wszystkie konsekwencje tego kroku”, co wprawiłoby ją w osłupienie. Gdy ona tłumaczyłaby mu coś na swój sposób, z kolei do niego by to nie docierało. Gdyby on się poskarżył, że wizje, które przed nim roztacza, są jakieś takie niewyraźne, ona byłaby uszczęśliwiona, a on sfrustrowany.

Jej sposób rozumienia jest właśnie taki, o jakim wcześniej mówiłem — nie ma zbyt wielu punktów styecznych ze światem zewnętrznym.

Pomaga on jej mieć dobre samopoczucie, ale nie posuwa jej ani o krok, gdy zachodzi konieczność rozwiązywania życiowych problemów. Byłoby dla niej bardzo dobrze, gdyby mogła zdobyć jeszcze inny sposób rozumienia - taki, który byłby bardziej konkretny i dokładny.

W poprzednim seminarium uczestniczył pewien człowiek, dla którego naturalny sposób rozumienia nie zdawał egzaminu. Wypróbował więc sposób jego partnera i zyskał dzięki temu zupełnie nowe spojrzenie, które pozwoliło mu wkroczyć w zupełnie nieznaną dotychczas regiony poznania.

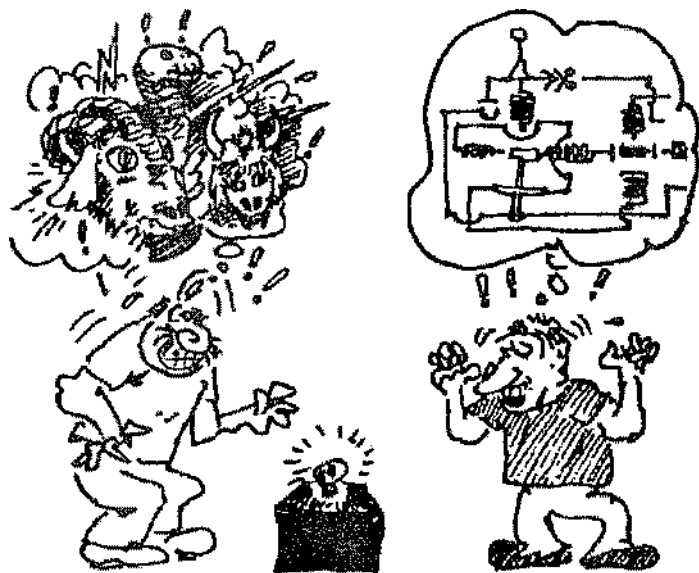
Musicie sobie uświadomić, że wszyscy znajdujecie się w takiej samej sytuacji jak ten człowiek i ta pani, która zamazuje obrazy. Bez względu na to, jak świetne mniemanie macie w tej chwili o waszym sposobie rozumienia świata, zawsze zdarzy się taka sytuacja, w której inny mechanizm działałby znacznie korzystniej.

Przed chwilą ktoś opowiedział nam o sposobie wykorzystania przez pana naukowca niewielkich obrazków z nałożonymi na nie wykresami. Taka metoda bardzo dobrze zdaje egzamin w odniesieniu do świata materialnego, ale jestem się gotów założyć, że człowiek ten ma kłopoty ze rozumieniem ludzi, co zresztą często zdarza się naukowcom. (Mężczyzna: To prawda) Ludzie są zbyt skomplikowani, aby dać się opisać takim małym wykresem. Inny sposób rozumienia będzie w tym przypadku bardziej skuteczny.

Im więcej więc będziecie znali metod rozumienia zjawisk, tym więcej otworzy się przed wami różnych możliwości i tym bogatsze będzie wasze życie. Chciałbym, abyście wszyscy wypróbowali jakiś różny od swojego mechanizm rozumienia. Pozostańcie w tej samej parze, w której przeprowadzaliście ostatnie ćwiczenie. Dowiedzieliście się już czegoś o różnicach pomiędzy rozumieniem i niejasnością u partnera, a także u siebie. Będziecie jednak musieli zebrać jeszcze trochę informacji. Dowiedźcie się teraz, czym różni się wa-

szę rozumienie od niejasności u partnera i *vice versa*. Wiecie już trochę na ten temat, prawdopodobnie jednak w poprzednim ćwiczeniu nie zwróciliście uwagi na podobieństwa i różnice w waszych sposobach doświadczania tych stanów.

Po uzyskaniu pełnej informacji o różnicach pomiędzy twym rozumieniem a niejasnością u twego partnera, wybierz dowolny, zrozumiały dla ciebie kontekst i przekształć go zgodnie z instrukcjami partnera dotyczącymi jego stanu niejasności. Potem zaś wprowadź wszelkie potrzebne zmiany, aby przekształcić obraz w jego stan rozumienia. Twój partner będzie cię pilotował w twojej drodze i będzie doradcą, udzielając ci rad i odpowiadając na wszelkie pytania, które będą ci się nasuwać. Po wypróbowaniu metody rozumienia twój partner, porównaj co czułeś przy swojej metodzie, a co przy jego - i na tej podstawie poszukaj podobieństw między nimi. Jakaś część informacji może ci umknąć za pierwszym razem, może więc będziesz musiał powtórzyć kilka razy to ćwiczenie. Celem twoim jest doświadczenie sposobu rozumienia właściwego dla innej osoby. Po wypróbowaniu go możesz dojść do wniosku, że nie odpowiada twoim potrzebom i nie będziesz z niego zbyt często korzystać. Nie przesądź jednak tego z góry - może okazać się bardzo skuteczny w przypadku czegoś, co zawsze sprawiało ci kłopoty. A jeśli nawet nie zastosujesz go nigdy do rozwiązywania twoich problemów, zawsze już będziesz lepiej rozumiał ludzi, którzy się nim posługują. Każdy z was ma na to ćwiczenie około 20 minut.



Czy było to dla was interesujące doświadczenie? Co czuliście stosując sposób rozumienia innej osoby?

Mężczyzna: Obraz mojego rozumienia jest bardzo szczegółowy, dlatego bardzo łatwo jest mi zrozumieć zagadnienie mechaniczne. Obraz rozumienia mojej partnerki jest znacznie bardziej abstrakcyjny: gdy coś rozumiem, widzi małe zamglone tęcze pojawiające się przed oczami. Korzystając z jej sposobu nie mogłem zbyt dobrze zrozumieć, na przykład zasady funkcjonowania urzędów, ale znacznie lepiej rozumiałem ludzi. Właściwie to nie nazwałbym tego rozumieniem - było to raczej przecucie ich intencji, które pozwalało mi nawiązywać z nimi znacznie bliższy kontakt. Kolory, które cały czas widziałem, były wspaniałe i cały czas czułem narastającą falę wewnętrznego ciepła. Bardzo się to różniło od moich poprzednich wizji.

Kobieta: Gdy ja coś rozumiem, mam po prostu przed oczami bardzo szczegółowy film ukazujący daną sytuację. Mój partner natomiast widzi dwa nakładające się na siebie, oprawione w ramki obrazy. Obraz znajdujący się bar-

dziej z przodu przedstawia zdarzenie z pozycji W ŚRODKU, zaś drugi, dalszy, z pozycji NA ZEWNĄTRZ. Uczucie zrozumienia pojawia się u niego, gdy oba obrazy upodobią się do siebie. Mój partner jest aktorem — wydaje mi się więc, że taki sposób rozumienia może być dla niego bardzo przydatny. Grając jakąś rolę znajduje się W ŚRODKU jednocześnie jednak na obrazie NA ZEWNĄTRZ widzi to, co oglądają widzowie. Gdy spróbowałam jego sposobu rozumienia, wiele dowiedziałam się o tym, jak postrzegają mnie inni ludzie.

Rzeczywiście wydaje się to bardzo użyteczne. Wejście w czyjś świat poprzez przejęcie sposobu rozumienia danej osoby jest jedną z lepszych metod na dokładne jej poznanie. Kto z was miał identyczny sposób rozumienia, jak wasz partner?... Osiem osób na sześćdziesiąt. Do tego ćwiczenia dobieraliście się losowo. Zabawa robi się znacznie bardziej interesującą, jeżeli badacie metody rozumienia stosowane przez wybitnych ludzi sukcesu. Jestem pragmatykiem, dlatego lubię wiedzieć, jak funkcjonują osoby, którym się coś w życiu udało.

Wspaniale prosperujący biznesmeni z Oregonu, starając się zrozumieć jakieś zagadnienie, robił zawsze tak: najpierw wyświetlał sobie slajd, który następnie powiększał we wszystkich kierunkach tak, że w końcu był w środku obrazu panoramicznego. Potem zamieniał slajd w film. Jeżeli w którymkolwiek momencie nie rozumiał czegoś, w czym uczestniczył, wychodził z filmu i oglądał siebie na ekranie.

Jest to przykład bardzo praktycznej metody rozumienia, ściśle powiązanej z faktycznym wykonywaniem czynności. Dla tego człowieka rozumienie koncepcji i wcielenie jej w życie jest właściwie jednym i tym samym. Rozumienie różnych zjawisk jest absolutnie niezbędne, aby przeżyć w naszym świecie, a także aby się czegoś nauczyć. Jeżeli twoje przeżycia nie będą dla ciebie miały żadnego sensu, będzie to znak, że masz poważne kłopoty. Każdy z nas posiada mniej więcej 1,5 kg szarych komórek, dzięki którym możemy próbować rozumieć nasze otoczenie. Ta półtorakilogramowa masa bardzo wiele potrafi, nie jest jednak w stanie zrobić jednego: czegośkolwiek w pełni zrozumieć.

Gdy twierdzisz, że coś rozumiesz, sprecyzowałeś po prostu obszary swojej niewiedzy. Jak powiedział Karl Popper: „Wiedza jest wysublimowanym sposobem opisywania ignorancji”. Istnieje przynajmniej kilkanaście różnych sposobów rozumienia, jedne z nich są jednak bardziej przydatne od innych.

Jeden sposób rozumienia pozwala ci tłumaczyć sobie różne zjawiska i dostarcza ci uzasadnienia, dlaczego nie możesz postępować inaczej niż dotychczas. „Stało się tak dlatego, że... i dlatego nic innego nie mogę zrobić.” W miejscu, z którego pochodzę, nazywaliśmy to „wykręcaniem się sianem”. Wielu „ekspertów” w ten właśnie sposób podchodzi do schizofrenii i trudności w nauce. Opracowują wiele uczonych teorii, które właściwie sprowadzają się do stwierdzenia: „Nic nie da się zrobić”. Sam nie jestem zainteresowany sposobem rozumienia, który prowadzi w ślepią uliczkę. Wolę zostawić sobie jakąś drogę wyjścia.

Drugi rodzaj rozumienia pozwala ci po prostu zachować dobre mniemanie o sobie. Przykładem tego jest pani, która aby coś zrozumieć musi zamazać obraz. Jest to sposób reakcji podobny do odruchu warunkowego psa Pawłowa: wszystko, co dzięki niemu zyskujesz, to dobre samopoczucie. Jest to sposób prowadzący do stwierdzeń: „Ach, tak. Wiem, »ego« to ta rzecz tam, na tablicy. Już je gdzieś widziałem, oczywiście, już rozumiem.” Ten rodzaj rozumienia również nie prowadzi do niczego konstruktywnego.

Trzeci sposób pozwala ci opisywać zjawiska poprzez naukowo brzmiące teorie i równania. Kto z was jest przekonany, że rozumie jakieś swoje negatywne zachowanie, jednak to rozumienie nie prowadzi do przeprowadzenia zmiany? To właśnie przykład takiego stanu. Teorie mogą być bardzo użyteczne, ale tylko jeżeli pomagają ci inaczej postępować.

ZAPAMIĘTAJ!

Gdy twierdzisz, że coś rozumiesz, sprecyzowałeś po prostu obszary swojej niewiedzy.

Często udaje ci się przekonać świadomość rozmówcy o słuszności jakiejś koncepcji, co jednak bardzo rzadko doprowadza do zmiany jego zachowania.

Najlepszym dowodem na to są wszystkie religie świata. Nie wierzycie? Weźmy na przykład przykazanie: „Nie zabijaj”. W przykazaniu nigdzie nie figuruje wyrażenie „z wyjątkiem”. Mimo to, w średniowieczu, krzyżowcy ze śpiewem na ustach pozbawiali głów rzesze Muzułmanów, a w dzisiejszych czasach Moralne Autorytety nie miałyby nic przeciwko wystąpieniu kilku bomb w prezenzie dla Rosji.

Często w czasie seminariów ktoś zadaje mi pytanie: „Czy modalność to to samo, co rodzic w TA?”. Zapala mi się wtedy w głowie czerwony napis, który mówi: „Ta osoba próbuje na siłę dopasować wszystko to, czego się tutaj uczy, do wcześniej poznanych schematów.” Jeżeli zawsze próbujecie przedstawiać nowo poznawaną wiedzę w kontekście tego, co jest wam już dobrze znane, nigdy niczego się nie nauczycie i nic się nie zmieni w waszym zachowaniu. Jedyne, co zyskacie, to wygodne, choć niezgodne z prawdą uczucie zrozumienia, samozadowolenie, które będzie skutecznie zapobiegać poznaniu czegokolwiek nowego.

Często gdy zademonstruję, jak można zmienić czyjeś zachowanie dosłownie w kilka minut, w pewnym momencie odzywa się głos: „Czy nie sądzisz, że pacjent spełniał tylko zadanie wynikające z narzuconej mu roli sytuacyjnej?”. Głos ten należy do kogoś, kto wyrzucił pieniądze w błoto przyjeżdżając na seminarium, ponieważ wyjedzie z niego nie nauczony się absolutnie niczego. Jedyne, co rozumienia, który mnie interesuje to taki, który doprowadza do zrobienia czegoś konstruktywnego. Na wszystkich naszych seminariach uczycie się konkretnych technik działania. Nie wydają się trudne, prawda? Czasem jednak to, czego uczę, nie mieści się w waszym sposobie rozumienia świata. Najzdrowszym uczuciem, na jakie możecie sobie wtedy pozwolić jest uczucie niejasności — wielu ludzi ciągle mi wypomina, jak niejasne jest to, co mówię. Nie wiedzą jeszcze po prostu o tym, że zamęt jest furtką na drodze do zrozumienia. Niejasność jest okazją do potrząśnięcia swoim sposobem postrzegania świata i ujrzenia spraw w zupełnie nowym świetle. To pozwala długo zachować świeżość spojrzenia i odczuwania. Mam nadzieję, że dzięki ostatniemu ćwiczeniu, odczuliście na własnej skórze dobroczynne skutki wewnętrznego zamętu myślowego.

Jeżeli rozumiełiście wszystko, co do was mówiłem i nawet przez chwilę nie poczuliście się zagubieni, jest to nieomylny znak, że niczego się nie nauczyliście, a zainwestowanie czasu i pieniędzy w to seminarium nie było najlepszym pomysłem. Znaczyłoby to bowiem, że nadal postrzegacie świat w taki sam sposób, jak przed przyjazdem tutaj.

Od tej więc chwili za każdym razem, gdy poczujecie, że coś jest dla was niejasne, będziecie się już cieszyć, że chwila zrozumienia jest już blisko. Będziecie też mogli odczuwać wdzięczność za tę możliwość pójścia nową nieznaną drogą nawet jeżeli nie macie pojęcia, dokąd was zaprowadzi. Jeżeli miejsce, w które dojdziecie, nie spodoba się wam, zawsze będziecie je mogli opuścić. W najgorszym razie, będziecie bowiem bogatsi o wiedzę, że jest takie miejsce i że wam ono nie odpowiada.

Integralną częścią sposobu rozumienia u niektórych osób jest niepewność. Znam inżyniera, którego rozumienie składa się z prostokątnej matrycy, w której znajdują się obrazy - osiem rzędów pionowo na osiem poziomo. Człowiek ten uważa, że zaczyna coś rozumieć, gdy matryca jest mniej więcej do połowy wypełniona obrazami. Gdy jej wypełnienie zwiększa się do około 90%, wie, że rozumie dane zjawisko dość dokładnie. Zawsze jednak w matrycy pozostają wolne ramki wskazujące, że pewne aspekty danej sprawy są dla niego nadal niejasne. To zapobiega w jego przypadku popadnięciu w nadmierną pewność siebie.

ZAPAMIĘTAJ !

Za każdym razem, gdy poczujecie, że coś jest dla was niejasne, będziecie się już cieszyć, że chwila zrozumienia jest już blisko.

Jedną z moich najlepszych słuchaczek widzi swoje rozumienie jako film o sobie wykonującej rozumianą przez siebie czynność lub uczestniczącej w rozumiałym zjawisku. Pani ta ogląda film najpierw z pozycji NA ZEWNAŁTRZ, gdy jednak chce daną czynność faktycznie wykonać, przechodzi na pozycję W ŚRODKU - po prostu wchodzi w film - gdyż dla niej rozumienie i wykonywanie danej czynności są właściwie tym samym. W tle filmu, na dalszych ekranach, wyświetlane są

inne filmy pokazujące naszą bohaterkę wykonującą tę samą, zrozumiałą czynność w różnych sytuacjach, przewyższającą różne pojawiające się trudności, itp. Im więcej filmów zgromadzi w swoim wewnętrznym kinie, tym bardziej jest pewna, że naprawdę dane zagadnienie rozumie. Spytałem ją kiedyś: „Ile filmów musisz zgromadzić, aby jakąś rzecz zrozumieć?”. Odparła: „Jest to raczej kwestia stopnia, w jakim coś rozumiem, a nie zrozumienia i jego braku - sytuacji biegunowych. Jeżeli mam tylko kilka filmów, stopień mojego rozumienia jest bardzo niski. Jeśli mam więcej filmów, więcej też rozumiem. Po prostu, im więcej filmów, tym wyższy stopień rozumienia. Nigdy jednak nie mam poczucia, że rozumiem daną rzecz do końca”.

Z drugiej strony są osoby, które potrzebują tylko jednego filmu, aby mieć absolutną pewność, że coś rozumieją. Znam człowieka, który raz w życiu pilotował samolot. To wystarczyło, żeby uważał się za wytrawnego pilota, który potrafi latać w każdych warunkach, na każdym sprężeniu, o każdej porze dnia i nocy, szybowcem, bombowcem i helikopterem. Pan ten przyjechał na moje pięciodniowe seminarium, nauczył się jednej metody i wyjechał w południe pierwszego dnia całkowicie przekonany, że wie już wszystko na temat NLP. Klasyczny przypadek „zawieszenia się”.

Kurczowe trzymanie się jednego sposobu rozumienia świata bez względu na to, jaki ten sposób jest - bywa przyczyną trzech podstawowych chorób ludzkości, które bardzo chciałbym uleczyć. Pierwsza z nich to powaga - taka jak w „śmiertelnej powadze”. Jeżeli zdecydujesz, że chcesz coś zrobić - świetnie - jeżeli jednak zaczniesz traktować przedsięwzięcie zbyt poważnie, zaślepi cię to tylko i ostatecznie przeszkodzi w jego realizacji.

Drugą chorobą jest posiadanie patentu na mądrość. Człowiek dotknięty tą dolegliwością jest zawsze pewien i zawsze ma rację. Pewność jest to stan, w którym ludzie przestają myśleć i zauważać cokolwiek. Uczucie pewności potraktuj więc jako znak, że coś przeoczyłeś po drodze.

Pewność może spaść na ciebie niepostrzeżenie. Nawet ludzie, którzy są programowo niepewni, posiadają pewność

na temat swej niepewności. Albo ktoś jest pewny, że jest pewny, albo jest pewny, że jest niepewny. Rzadko zdarza się spotkać osobę, która jest niepewna swoich wątpliwości lub też niepewna swojej pewności. Można wywołać taki stan doświadczalnie, ale w naturze spotyka się go nader rzadko. Można kogoś zapytać: „Czy jesteś dostatecznie pewien, aby być niepewnym?”. Nie jest to może najmądrzejsze pytanie, ale po usłyszeniu go dany osobnik nie będzie już wcale taki pewny.

Trzecią chorobą jest ważność — jak w „ważności mojej osoby”.

Gdy tylko pozwoli się na to, aby jedna rzecz stała się ważna, inne automatycznie ważne być przestają. Ważność jest wspaniałym sposobem usprawiedliwienia zachowań brzydkich i destrukcyjnych, a także wszystkich innych, które wymagają usprawiedliwienia.

Te trzy choroby są najczęstszymi powodami „zawieszenia się”. Możesz, na przykład, podejrzewać, że coś może być ważne; nie będziesz mógł jednak potraktować tej sprawy dostatecznie poważnie, dopóki nie zdobędziesz pewności, że jest ważna. I tak dochodzisz do momentu, w którym całkowicie przestajesz myśleć. Ajatollah Chomeini był najlepszym tego przykładem - nie trzeba jednak szukać aż tak daleko.

ZAPAMIĘTAJ !

Ważność jest wspaniałym sposobem usprawiedliwienia zachowań brzydkich i destrukcyjnych.

Podjechałem kiedyś do niewielkiego sklepu niedaleko mojego domu. Nagle podbiegł do mnie jakiś nieznamy facet i rzekł ze złością:

„Mój kumpel mówi, że stroisz miny za moimi plecami...”

„Nie przypominam sobie, może pomyliłeś osoby?...”

„Słuchaj no...”

Powiedziałem wtedy: „Poczekaj chwileczkę,” po czym wszedłem do sklepu i zrobiłem zakupy. Gdy wyszedłem, zobaczyłem, że facet nie ruszył się z miejsca. Gdy podchodziłem do samochodu, dosłownie kipiał ze złości. Wtedy poda-

łem mu torbę z zakupami, którą wziął jakby nigdy nic. Otworzyłem drzwi samochodu, włożyłem pozostałe trzy torby do środka, odebrałem ostatnią od niego i wsadłem zamykając za sobą drzwi. Powiedziałem: „Skoro nalegasz...” i pokazałem mu język, po czym majestatycznie odjechałem. Usłyszałem za sobą niekontrolowany ryk śmiechu. Facet dosłownie zataczał się - nie mógł zrobić nic innego, gdyż nie dałem się sprowokować i po prostu nie potraktowałem go poważnie.

Większość ludzi „zawiesza się”, gdy pożądają czegoś, co jest poza ich zasięgiem. Niewiele osób potrafi w takim momencie

ZAPAMIĘTAJ !

Uczucie pewności przeciwdziała rozwojowi człowieka.

zatrzymać się i podać w wątpliwość własną pewność, że dana rzecz jest dla nich aż tak niezbędna. Istnieje jednak jeszcze jeden szczególnie zdradliwy sposób „zawieszenia się”. Postawa typu: „Nie potrzebuję tej rzeczy i jej nie posiadam”. Jest to najgorsze z możliwych ograniczeń, gdyż jest ono zwykle nieświadomione. Chciałbym, żebyście pomyśleli o czymś, bez czego obecnie nie wyobrażacie sobie życia, o czymś miłym, wygodnym lub przyjemnym... Cofnijcie się teraz do czasu, gdy nie wiedzieliście jeszcze w ogóle o istnieniu tej rzeczy albo też wiedzieliście, ale nie miała ona wtedy dla was żadnego znaczenia.

Nie wiedzieliście, co tracicie, prawda? Nie zdawaliście sobie wtedy sprawy, jak bardzo byliście zawieszeni, a nie mieliście żadnej motywacji, aby to zmienić. Byliście pewni, że wasz sposób postrzegania jest dokładnym odzwierciedleniem otaczającej was rzeczywistości. To był już moment szczytowego zawieszenia się... A co tracicie teraz?

Uczucie pewności przeciwdziała rozwojowi człowieka bardziej niż jakkolwiek inny stan umysłu. Jednak pewność, podobnie jak wszystko inne, jest subiektywnym doznaniem, które zawsze można zmienić.

Przywołaj wspomnienie jakiejś chwili, w której byłeś absolutnie przekonany, że coś rozumiesz - wybierz taki moment, który pamiętasz dosyć szczegółowo. Być może ktoś cię wtedy czegoś uczył. Może było to dla ciebie wtedy trudne, może ła-

twe, ale w pewnym momencie poczułeś, jak lampka olśnienia zapala się w twojej głowie: „Tak, już rozumiem!”. Przypomnij to sobie ze wszystkimi szczegółami. Chciałbym, abyś obejrzał całe zdarzenie od ostatniego momentu do pierwszego, tak, jakbyś oglądał film od końca do początku... Gdy skończysz, pomyśl raz jeszcze o tym, czego się wtedy nauczyłeś bądź co zrozumiałeś. Czy postrzegasz to tak samo, jak kilka minut temu?

Marty: Gdy oglądałem film od początku do końca, przeszedłem od stanu niejasności do: „Acha już rozumiem!” Gdy oglądałem go jednak od końca do początku, znalazłem się z powrotem w stanie niejasności.

Co czujesz teraz myśląc o rzeczy, której rozumienia byłeś pewny jeszcze kilka minut temu?

Marty: Znowu jestem w stanie niejasności, jest jednak pewna część mnie, która zdaje sobie sprawę z późniejszego zrozumienia. Nie potrafię już w sobie wywołać tamtego pierwotnego uczucia całkowitego zamętu, które pojawiło się przy pierwszym zetknięciu się z tym problemem. Nie posiadam już jednak takiej pewności, jak przed chwilą.

A jak inni to odczuwają? Czy dostrzegliście w sobie jakąś zmianę?

Ben: Dowiedziałem się czegoś, na co w ogóle nie zwróciłem uwagi podczas pierwotnego przeżycia.

To bardzo interesujące, ja jednak pytałem o coś innego. Chcę się dowiedzieć, czy zmienił się jakoś wasz stosunek do tego, czego się nauczyliście?

Ben: Nie, nie ma żadnej różnicy.

Absolutnie żadnej? Powinieneś się chwilę zastanowić. Nie możesz po prostu bez namysłu stwierdzić: „Nie, nic się nie zmieniło.” To zupełnie tak, jakbyś mówił: „Chciałem się nauczyć latać, ale nie mogłem się dostać do samolotu, więc latanie jest dla mnie niedostępne”.

Ben: Dziwne, że mówisz o lataniu, ponieważ moje wspomnienie dotyczyło właśnie latania, a dokładniej, nauki lądowania na wodzie. Czułem wyraźnie jak samolot zaczyna dotykać wody i wreszcie na niej osiada. Gdy spróbowałem

obejrzeć mój film od końca, wyeliminowałem z niego wszelkie uczucia, zamiast tego koncentrując się na oglądaniu „akcji” - aby samolot zaczął latać do tyłu, musiałem go oglądać z odległości. Pozwoliło mi to na ujrzanie lądowania na wodzie w zupełnie innym wymiarze.

Dało ci to nowy punkt widzenia. Czy dowiedziałeś się czegoś nowego o lądowaniu na wodzie?

Ben: Tak.

Czego więc jeszcze nie wiecie? Jak widzicie, wiele się można dowiedzieć oglądając własne doświadczenia od innej strony. Ludzie zazwyczaj, chcąc wyciągnąć wnioski z wcześniejszych doświadczeń, wielokrotnie oglądają film o sobie, ale od początku do końca; rzadko zdarza się komuś obejrzeć go odwrotnie. A jak inni z was się na to zapatrują? Czy coś się zmieniło?

Sally: Ależ tak. Szczegóły. Zwróciłam uwagę na zupełnie inne rzeczy. Zmieniła się też kolejność zdarzeń.

Jest inna kolejność zdarzeń... A czy widzisz jakąś różnicę w tym, czego cię oba doświadczenia nauczyły?

Sally: Tak.

Jaka więc jest ta różnica? Czy wiesz teraz coś, czego przedtem nie dostrzegałaś? Czy zrobiłabyś teraz coś inaczej?

Sally: Sam zasób wiedzy nie zmienił się. To, czego się nauczyłam, również nie uległo zmianie, natomiast wyraźnej modyfikacji uległy moje uczucia i sposób postrzegania całego zdarzenia.

Czy to mogłoby wpłynąć na twoje zachowanie?

Sally: Tak.

Część z was zyskała bardzo wiele dzięki prostemu zabiegowi, jakim było obejrzenie filmu od końca. Ile moglibyście się nauczyć, gdybyście wszystkie swoje przeżycia obejrzeli w ten sposób? Sally ma zupełną rację. Oglądanie od końca zmienia sekwencję doznań. Pomyśl o dwóch przypadkach: 1) gdy potrafisz coś zrobić i 2) gdy nie umiesz zrobić tej samej rzeczy. Po pierwsze uporządkuj je 1-2 — najpierw, że

wiesz jak, a potem, że nie wiesz jak to zrobić... Następnie zmień kolejność na 2-1 - najpierw, że nie wiesz, a potem, że wiesz... Jest różnica prawda?

ZAPAMIĘTAJ !
Cały bagaż dotychczasowych doświadczeń jest bogactwem.

Wszelkie zdarzenia w twoim życiu działają się zawsze w określonej kolejności. Sekwencja ta w większości przypadków nie była zaplanowana - PO prostu tak się stało. Twój sposób rozumienia jest w większości oparty na tej właśnie losowej kolejności wypadków. Ponieważ twoim punktem odniesienia jest tylko ta jedna sekwencja zdarzeń, dysponujesz również tylko jednym sposobem rozumienia, co może się dla ciebie okazać dużym ograniczeniem. Gdyby te zdarzenia przytrafiły ci się w innej kolejności, twój sposób rozumienia świata byłby również zupełnie inny i zachowywałbyś się dzisiaj zupełnie inaczej.

Cały bagaż twych dotychczasowych doświadczeń jest bogactwem, dzięki któremu możesz funkcjonować, zaś sposób ich wykorzystania determinuje, w jakim stopniu jesteś w swych działaniach skuteczny. Jeżeli znasz tylko jeden sposób użytkowania

twego wewnętrznego kapitału, będzie to dla ciebie ogromnym ograniczeniem. Wiele spraw umknie twej uwadze wielu miejsc nie odwiedzisz i wiele pomysłów nie przyjdzie ci do głowy.

Oglądanie filmu o twoich przeżyciach od początku do końca i od końca do początku, jest tylko jednym ze sposobów porządkowania

własnych doświadczeń. Możesz podzielić swój film na części, które potem połączysz na różne sposoby - liczba możliwych kombinacji jest właściwie nieograniczona. Każda z tych sekwencji zmienia twój sposób rozumienia, tak jak różne sekwencje liter odczytywane są jako słowa o różnym znaczeniu. Wiele technik NLP jest po prostu sposobami na zmienianie kolejności doznań.

Chciałbym w was zaszczerpić jeden z najważniejszych czynników rozwoju własnej świadomości: nie dajcie się zaślepić sukcesom. Gdy zaczynacie się absolutnie pewni siebie, a jakaś czynność wychodzi wam świetnie już któryś raz z rzę-

du, sprawdźcie zawsze, czy coś ważnego nie umyka przypadkiem waszej uwadze. Gdy jakiś sposób dobrze się sprawdza w działaniu, nie znaczy to wcale, że jest to sposób jedyny - wypróbujcie coś innego, a nuż efekty okażą się lepsze?

Dawno temu ludzie dokonali odkrycia, że wydobywająca się z ziemi czarna, oleista ciecz może być wlana do lampy i po zapaleniu, dawać światło. Potem doszli do wniosku, że można ją wlać w duże blaszane pudełko, potem wsiąść do niego samemu i przemieszczać się z miejsca na miejsce. Można ją nawet podpalić na jednym końcu długiej blaszanej rury, którą następnie wysyła się na Księżyc. Nie znaczy to jednak, że jest to jedyny sposób na zrobienie tych wszystkich rzeczy. Za sto lat ludzie będą z podobnym politowaniem przyglądać się osiągnięciom współczesnej techniki, jak my dzisiaj spoglądamy na wózek ciągnięty przez osiołka.

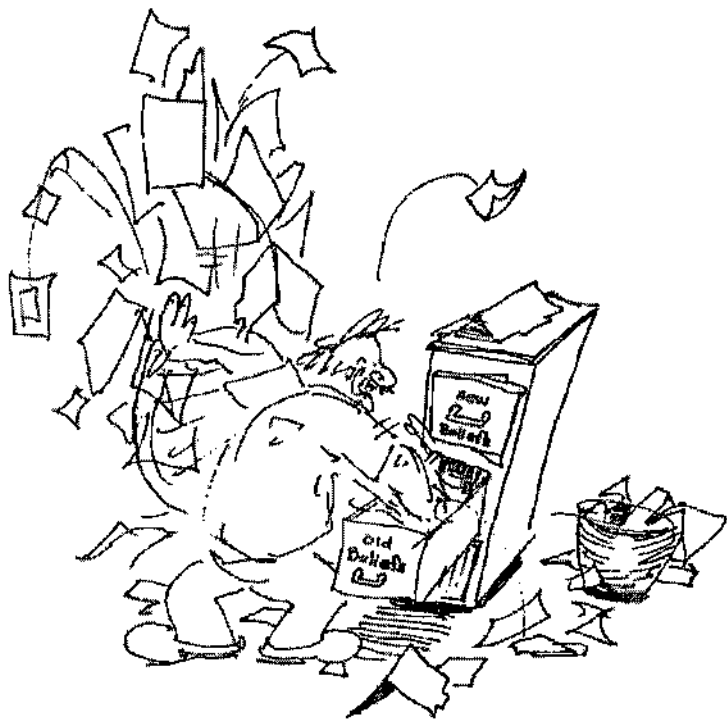
Prawdziwy postępowanie był znacznie łatwiejszy na początku. Można wtedy było dokonać naprawdę wspaniałych rzeczy. Pomyślcie, co by było, gdyby nasi przodkowie krzyknęli: „Chłopaki, ależ to działa! A teraz czego innego moglibyśmy spróbować? Jakie inne sposoby napędu moglibyśmy wymyślić oprócz spalania cieczy i wypuszczania dymu przez rury? Jak jeszcze moglibyśmy podróżować, oprócz toczenia się w blaszanych pudełkach i latania w zamkniętych cygarach?”

Im więcej osiągasz sukcesów, tym bardziej robisz się pewny siebie i tym rzadziej zastanawiasz się, co mógłbyś jeszcze ulepszyć lub zmienić.

To, czego was uczę, naprawdę działa, co jednak nie zwalnia was z obowiązku szukania nowych, bardziej skutecznych sposobów.

ZAPAMIĘTAJ !

Nie dajcie się zaślepić sukcesom.
 Im więcej osiągasz sukcesów
 tym rzadziej zastanawiasz się.



Rozdział VII

POKONYWANIE PRZEKONAŃ

Mysząc o czyimś zachowaniu, nie zwracamy często uwagi na fakt, że jego podstawę stanowi bardzo trwała materia, jaką są przekonania. Gdy ktoś określa jakieś zagadnienie jako ważne, jego wypowiedź jest skutkiem takich a nie innych ugruntowanych przekonań.

Można właściwie zaryzykować twierdzenie, że motorem wszystkich naszych zachowań są właśnie przekonania.

ZAPAMIĘTAJ !

Motorem naszych zachowań są przekonania.

Nie szukając daleko, zapewne w ogóle nie uczylibyście się NLP, gdybyście nie wierzyli, że będzie ciekawe, wartościowe lub w jakiś inny sposób dla was przydatne. Rodzice nie poświęcaliby tyle czasu swoim maluchom, gdyby nie oczekiwali, że wpłynie to korzystnie na ich późniejszy rozwój. Dawniej panował pogląd, że należy dzieci izolować od wszelkich zbędnych podnieć, gdyż stają się niespokojne i nerwowe - teraz natomiast uważa się, że trzeba dostarczać dziecku jak najwięcej bodźców, gdyż wpływa to korzystnie na jego rozwój intelektualny.

ZAPAMIĘTAJ [

Przekonania są silną bronią.

Przekonania są niesamowicie silną bronią. Potrafią skłonić spokojnych, przyzwyczajonych ludzi do wyjścia na ulicę i zabicia dla idei własnego sąsiada. Jeżeli więc będziesz potrafił przekonać jakiegoś człowieka, że dany czyn jest zgodny z jego systemem wartości, będziesz go również mógł nakłonić do wszelkich konstruktywnych działań, jak też powstrzymać od zachowań destruktywnych.

Tak właśnie zrobiłem w przypadku ojca, który nie chciał, by jego córka wyrosła na prostytutkę. Gdy uzmysłowiłem mu, że jego postępowanie w niczym nie odbiega od zachowań sutenera, nie mógł już dalej przy nim obstawać, nie łamiąc przy tym swoich zasad. Nie zmusiłem go do zmiany wbrew jego woli. Ta, do której doprowadziłem, mieściła się dokładnie w jego systemie wartości.

Przekonania mogą jednak same podlegać zmianom, nie są przecież zakodowane w naszych genach.

W dzieciństwie wszyscy wierzyliśmy w rzeczy, które teraz wydają się nam śmieszne. Jest też wiele spraw, o których kiedyś w ogóle nie myśleliśmy, a teraz stały się dla nas ogromnie ważne.

Słowo „przekonanie” ma dla większości ludzi dość niejasne znaczenie, nawet jeżeli gotowi byłibyśmy dać się za nie zabić. Pokażę wam najpierw, co składa się na przekonania, a potem przejdziemy do sposobów ich zmiany. Poproszę teraz, aby ktoś przyszedł tu, na środek - musi to być osoba, która chciałaby zmienić jakieś swoje dotychczasowe przekonanie, dotyczące własnej osoby. Chciałbym, abyście wybrali wierzenie, które was w jakiś sposób ogranicza. Zwykle zmiana koncepcji na temat samego siebie okazuje się bardziej przydatna, niż próba zmiany koncepcji na temat otaczającego nas świata. Czy ktoś ma jakieś przekonanie, którego zmiana, jak sądzi, zdecydowanie wyszłaby mu na dobre?

Lou: Tak, ja.

A reszta udaje, że nie ma? Nie mów mi, czego ono dotyczy. Pomyśl teraz przez chwilę o swoim przekonaniu, którego

chciałabyś się pozbyć... Następnie odłóż je na bok i pomyśl o czymś, co wzbudza w tobie wątpliwości. Może to być prawda, może nie być - po prostu nie jesteś pewna...

Powiedz teraz, czym dla ciebie różnią się te dwa doznania — wątpliwość i przekonanie. Chciałbym, abyś porównała je tak, jak wcześniej to zrobił Bili w odniesieniu do zrozumienia i niejasności.

Lou: Moje przekonanie jest dużym obrazem - jasnym, o czystych kolorach, z dużą ilością szczegółów. Wątpliwość jest małym obrazkiem. Jest ciemniejsza, bardziej niewyraźna i nie zawsze widoczna: pojawia się i znika, zupełnie jakby ktoś ją włączał i wyłączał.

Bardzo istotne rozbieżności. Widzę też, że przekonanie znajduje się na wprost ciebie, a wątpliwość w górze, po prawej stronie. Czy dostrzegasz jeszcze jakieś różnice?

Lou: Przekonanie prawie całkowicie wypełnia ramę, w której się znajduje i nie pozostawia zbyt wiele miejsca na tło. Wątpliwość jest na rozległym tle i nie posiada ramy.

Następnym krokiem będzie eksperymentowanie z każdą z tych właściwości po kolei, aby dowiedzieć się, która najskuteczniej potrafi zmieniać twoje przekonanie w wątpliwość. Lou, spróbuj teraz zmniejszyć obraz przekonania...

Lou: Wydaje się teraz trochę mniej rzeczywiste, ale nie jest to jakaś znacząca zmiana.

PRZEKONANIE	WĄTPLIWOŚĆ
duży	mały
jasny, żywy, kolorowy	przyćmiony, zszarzały
widoczne szczegóły	zamazany
stały	migający
na wprost w górze	po prawej stronie
w ramce	bez ramki
mało tła	dużo tła

Niech obraz wróci do pierwotnej wielkości. Spróbuj teraz usunąć ramę otaczającą obraz przekonania tak, abyś mogła zobaczyć więcej otaczającego go tła.

Lou: Gdy to robię, obraz automatycznie zaczyna się zmniejszać i nie wywiera na mnie takiego wrażenia, jak poprzednio.

Dobrze. Jest więc jakiś związek pomiędzy obecnością ramy a wielkością obrazu — usunięcie ramy wywiera silniejszy wpływ niż sama zmiana wymiarów. Pozwól obrazowi wrócić do początkowego wyglądu, następnie rozreguluj ostrość - niech stanie się zamazany.

Lou: Niewiele to zmienia.

Niech wróci do oryginalnej ostrości. Teraz przyciemnij go.

Lou: Zaczyna migać, włączać się i wyłączać, trochę tak jak obraz wątpliwości.

A więc zmiana jasności również wpływa na miganie. Znowu pozwól mu wrócić do pierwotnego stanu. Teraz zmieniaj jego pozycję - ze środka twojego pola widzenia przesunij go do góry i w prawo...

Lou: Bardzo dziwne uczucie. Ogarnia mnie niezwykła lekkość, jakbym zaraz miała wzbić się w powietrze i czuję przyspieszone bicie serca. Gdy zmieniam jego położenie, wszystkie inne jego cechy również zaczynają się zmieniać — robi się mniejszy, ciemniejszy, rozmyty, zaczyna migać i znika ramka.

Przesunij teraz obraz z powrotem na wprost siebie. Zmiana położenia obrazu w przestrzeni powoduje zmianę wszystkich innych właściwości. Dla Lou jest to więc submodalność najskuteczniej zmieniająca przekonanie w wątpliwość. Zanim jednak zastosujemy w praktyce tę właściwość, musimy znaleźć inne, nowe przekonanie, którym moglibyśmy to dawne zastąpić. Lou, czy wiesz, jakie przekonanie chciałabyś mieć zakodowane na miejsce starego?

Lou: Prawdę mówiąc, nigdy się nad tym w taki sposób nie zastanawiałam.

Zacznij się więc teraz nad tym zastanawiać, pamiętając, aby tworzyć sformułowania pozytywne, nie negacje.

Myśl o tym, w co chcesz wierzyć, a nie o sprawach, w które byś wierzyć nie chciała.

Przedstaw swoje pożądane przekonanie w formie procesu prowadzącego do jego zaistnienia, nie w formie „produktu końcowego”. Na przykład, jeżeli chciałabyś uzyskać przekonanie, że znasz NLP, wyobraź sobie, że potrafisz uważnie słuchać, uczyć się i być otwarta na nowe koncepcje, co może ci w zastosowaniu NLP.

Lou: Już wiem, czym chciałabym zastąpić to stare przekonanie.

Twoje nowe przekonanie jest wyrażone pozytywnie, bez jakichkolwiek negacji i przedstawione w formie ciągu działań prowadzących do celu?

Lou: Tak.

To dobrze. Chciałbym, żebyś teraz zrobiła jeszcze coś, co nazywam sprawdzianem BHP. Wyobraź sobie przez chwilę, jak zmieniłoby się twoje zachowanie, gdybyś już wierzyła w swoje nowe przekonanie.

Zastanów się, czy nie może ono stać się źródłem jakichś kłopotów dla ciebie lub twojego otoczenia.

Lou: Nie, nie widzę żadnych problemów, które mogłyby się z nim wiązać.

Dobrze. Możemy je więc teraz ze spokojnym sumieniem nazwać „nowym przekonaniem”. Odłóż je na bok na jakiś czas.

Następnie weź ten duży obraz pokazujący przekonanie, którego chcesz się pozbyć i przesunij go dokładnie tam, gdzie znajduje się obraz wątpliwości. Podczas przemieszczania obraz zacznie tracić ramę i stawać się coraz ciemniejszy, mniejszy, bardziej rozmyty. W pewnym momencie zacznie też migać.

Lou: Już. Przesunęłam go w to miejsce i wygląda zupełnie tak, jak tamten obraz wątpliwości.

Dobrze. Gdy podczas migania na chwilę zgaśnie, zamień te dwa obrazy: niech na miejscu starego przekonania pojawi się obraz nowego.

Lou: Już. Teraz miga już obraz nowego przekonania.

Przesuń teraz nowe wierzenie z powrotem na środek swojego pola widzenia. Zwróć uwagę, że podczas tego zabiegu pojawia się rama, a obraz staje się większy, jaśniejszy, ostrzejszy i bardziej kolorowy.

Lou: Niesamowite! Jest teraz dokładnie w tym samym miejscu, gdzie przedtem było stare wyobrażenie. Czuję, jakby ze mnie spadły niewidzialne okowy! I płoną mi policzki!

Rzeczywiście. Zaszło w tobie jeszcze wiele innych bardzo konstruktywnych zmian. Pozwól sobie przez chwilę w pełni je odczuwać, a ja w tym czasie odpowiem na kilka pytań.

Mężczyzna: Czemu nie można tego zrobić tak samo, jak w ćwiczeniu z rozumieniem i niejasnością?

Gdy zmienialiście zamęt w rozumienie, nie było żadnego innego sposobu rozumienia, który by wam stał na drodze. Można mieć jednocześnie wiele różnych dróg rozumienia jakiegoś zjawiska i nie musi to być powodem rozterek wewnętrznych. Wierzenie jednak wymaga większej wyłączonej — nie można wierzyć jednocześnie w kilka różnych idei. Aby zacząć wyznawać nową religię, trzeba najpierw wyrzec się starej. Najczęściej bywa tak, że nowe przekonanie bardzo się różni od starego, czasami nawet bywa dokładną jego odwrotnością. Czy próbowaliście przekonać kogoś do jakiejś sprawy, która była sprzeczna z jego przekonaniami? Jego system wierzeń zazwyczaj nie pozwoli mu nawet zastanowić się nad waszą propozycją, natychmiast ją odrzucając. Im silniejsze wierzenie, tym częściej taka sytuacja ma miejsce. A oto przykład: Powiedzmy, że twój rozmówca wierzy święcie, że „X jest dobre”, a tobie się uda zaszczerpić mu nowe przekonanie: „X jest złe”, nie eliminując jednak starego wierzenia. Jak sądzisz, co się wtedy stanie? Co się dzieje, jeżeli jakaś osoba wierzy w dwie przeciwstawne koncepcje? Jest to jeden z lepszych sposobów na zafundowanie sobie lub komuś rozdwojenia jaźni. Najpierw człowiek organizuje sobie życie wokół jednej koncepcji, po czym pojawia się druga, która narzuca inny sposób postępowania i tak na zmianę. Nie o takie rezultaty chodzi mi w przypadku moich pacjentów.

Kobieta: Chciałabym zapytać o to uczucie lekkości, o którym mówiła Lou, gdy po raz pierwszy próbowałeś zmienić położenie obrazu jej przekonania.

Taka reakcja dostarcza mi dwóch informacji. Po pierwsze, że odkryłem submodalność, która ma bardzo wyraźny wpływ na jej przeżycia. Po drugie, że Lou nie dysponuje żadnym nowym przekonaniem, którym mogłaby to stare zastąpić. Czy przydarzyło się wam kiedyś utracić wiarę w jakąś koncepcję, a nie było niczego, czym moglibyście ją zastąpić? Wielu ludzi czuje się wtedy tak, jakby byli zawieszani w próżni i długo nie mogą dojść do siebie. Często tak reagujemy po stracie bliskiej osoby lub gdy nagle znajdziemy się bez pracy.

Rozmawiałem kiedyś z człowiekiem, którego spotkało nieszczęście: jeden z profesorów pozbawił go wiary w przekonanie, stanowiące fundament jego modelu świata. Człowiek ten nie wrócił już na uniwersytet i przez pół roku chodził po ulicach nie poznając ludzi. Dlatego też zanim zdecyduję się na zmianę czyjegoś wyobrażenia na jakiś temat, zawsze upewniam się najpierw, czy ma je czym zastąpić.

Wróćmy teraz do Lou i przeprowadźmy maleńki test. Lou, czy nowe przekonanie nadal tkwi w tobie?

Lou: (patrzac prosto, bez skupienia się na czymkolwiek) Tak. Cały czas sprawdzam, aby się upewnić. Nie mogę wprost uwierzyć, że to takie łatwe!

Co dzieje się gdy wracasz myślami do dawnego wierzenia?

Lou: (patrzy w górę i w lewo, potem uśmiecha się) Wygląda teraz, jakby było zasuszone. Jego miejsce w przestrzeni też się zmieniło. Jest to jeszcze jeden sposób sprawdzenia, czy nasze działanie odniosło pożądany skutek - zwracam oczywiście większą uwagę na mimowolne odruchy Lou niż na jej słowa. Macie teraz 5 minut na przeprowadzenie własnych obserwacji.

Chciałabym, abyście wszyscy wypróbowali tę metodę w trzysobowych grupach. Jedna osoba będzie programistą, druga pacjentem, trzecia obserwatorem/konsultantem. Za-

nim zaczniecie, chciałbym wam jeszcze szybko przypomnieć poszczególne etapy całego procesu.

Wzorzec zmiany przekonań

A. Gromadzenie informacji i przygotowania.

1. **Przekonanie.** Pomyśl o jakimś mniemaniu na swój temat, którego chciałbyś się pozbyć, gdyż cię ogranicza lub powoduje niepożądane konsekwencje. W jaki sposób jest ono przedstawione w twoim umyśle?
2. **Wątpliwości.** Pomyśl teraz o czymś, co budzi twoje wątpliwości. Może to być prawda, może nie być - nie jesteś pewien. W jaki sposób wątpliwości te są przedstawione w twoim umyśle?

Gdy mówisz partnerowi, aby pomyślał o swoich wątpliwościach, sprawdź, czy jest to rzeczywiście coś, czego nie jest pewien. Gdy usłyszysz natomiast: „Wątpię, żeby to był dobry pomysł”, naprawdę ma to znaczyć, że partner jest przekonany o bezsensowności danego pomysłu. O wątpliwościach możemy więc mówić tylko wtedy, gdy ktoś nie może zdecydować, czy dana rzecz jest dobra, czy też zła — po prostu tego nie wie.

3. **Różnice.** Przeprowadź analizę porównawczą, pozwalającą dostrzec i wypisać różnice pomiędzy Przekonaniem a Wątpliwościami tak, jak to wcześniej zrobiłeś w przypadku niejasności i rozumienia.
4. **Test.** Zmieniaj kolejno każdą z submodalności, znajdujących się na twojej liście różnic, aby się dowiedzieć, która najlepiej zmienia przekonanie w wątpliwość i *vice versa*. Po sprawdzeniu jednej submodalności przywróć ją na chwilę do stanu wyjściowego, a dopiero potem przejdź do sprawdzania następnego.
5. **Nowe przekonanie.** „Jakim nowym przekonaniem chciałbym zastąpić to, które mi nie odpowiada?” Przedstaw to przekonanie jako stwierdzenie pozytywne, bez negacji: „Potrafię się zmieniać pod wpływem nowych bodźców”, zamiast „Nie umiem nie zmienić

tego, co robię”. Upewnij się również, że twój partner widzi swoje nowe przekonanie w formie procesu lub możliwości dochodzenia do niego, a nie w postaci dokonanej. Na przykład, lepiej jest powiedzieć sobie: „Wierzę, że potrafię nauczyć się racjonalnie odżywiać i dzięki temu schudnę”, niż stwierdzić optymistycznie „Ważę 52 kg”, zwłaszcza gdy faktycznie waży się ponad setkę. Chcemy przecież doprowadzić do uświadomienia sobie nowych możliwości, a nie do stworzenia nowych iluzji.

Musisz również skłonić partnera do przeprowadzenia testu BHP. Powinien zadać sobie pytanie: „W jaki sposób moje nowe przekonanie mogłoby stać się dla mnie przyczyną kłopotów?”, „Jak pod wpływem tego wierzenia może się zmienić stosunek do mnie mojej żony czy znajomych?”, „Jak może ono wpłynąć na moją pracę?” itd. Modyfikuj nowe przekonanie tak, aby zmniejszyć możliwość powodowania przez nie problemów. Twój partner nie musi ci powiedzieć, czego dotyczy jego nowe wierzenie.

Musicie tylko ustalić umowne określenie, którym będziecie to nowe wierzenie nazywać (na przykład, po prostu „nowe przekonanie”).

B. Proces zmiany przekonania.

6. **Zmień przekonanie w wątpliwość.** Nie zmieniając treści wierzenia, zmień niechciane przekonanie w wątpliwość wykorzystując poznane w punkcie 4. najsilniej działające submodalności. Na przykład, jeżeli dowiedziałeś się, że najsilniej oddziałuje zmiana filmu w slajd i zmiana bliskiego, otaczającego kraj obrazu w daleki obrazek w ramce, wywołaj najpierw obraz panoramicznego filmu, który stopniowo będzie się coraz bardziej oddalał i przekształcał w nieruchomy, otoczony ramką slajd.
7. **Zmiana przekonań.** Stosując jakąś inną submodalność, zamień stare przekonanie na nowe. Użyj tutaj sposobu, który jest dla twego partnera najbardziej naturalny. Na przykład, jeżeli mając wątpliwości, ta

osoba widzi przed oczami zmieniające się cały czas obrazy, tak, jakby przetaczała kanały w telewizorze, może w ten sam sposób „przełączyć” stare przekonanie na nowe.

Można też wysłać stare przekonanie daleko w przestrzeń, aż zginie z pola widzenia, a za chwilę powróci już jako nowe. Możesz przyciemnić lub rozjaśnić obraz tak bardzo, że nic nie będzie widać na ekranie, a gdy z powrotem wyregulujesz go do normy, na ekranie będzie już nowe wyobrażenie, itd.

8. **Zmiana wątpliwości w przekonanie.** Zatrzymując nową treść, zmień wątpliwość w przekonanie poprzez odwrócenie sposobu zmiany submodalności, zastosowanego w punkcie 6. Jeżeli przesuwając stare przekonanie w prawo zmieniłeś je tym samym w wątpliwość, chcąc teraz spowodować zmianę odwrotną — z wątpliwości w przekonanie — wystarczy przesunąć dany obraz z powrotem w lewo. Cały czas zwracaj przy tym baczna uwagę na wszelki opór lub trudności, na jakie może napotykać twój partner. Jeżeli nowe przekonanie jest niefortunnie wyrażone lub zawiera w sobie jakieś negacje, podświadomość partnera może się na to wierzenie nie zgodzić. Gdy napotkasz na takie obiekcje, rozważ je, zbierz więcej informacji i cofnij się do punktu 5., aby przeredagować sposób wyrażenia nowego przekonania.

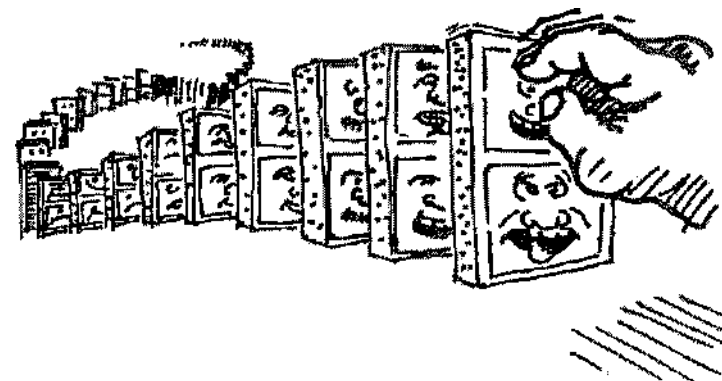
C. Test

9. Istnieje kilka sposobów przeprowadzania takiego testu. Możesz po prostu spytać: „W jaki sposób postrzegasz swe nowe przekonanie?” Zadawaj pytania, szukając informacji na temat submodalności. Równie bacznie obserwuj reakcje pozawerbalne twego partnera, traktując je jako potwierdzenie lub zaprzeczenie relacji słownej.
10. Gdy nowe wierzenie zostanie już wprowadzone do systemu wartości twego rozmówcy, stare prawdopodobnie zostanie zastąpione submodalnościami braku wiary. Jeżeli uda ci się dowiedzieć, w jakiej postaci stare przekonanie figuruje teraz w jego umyśle,

możesz przeprowadzić porównanie ze znanymi ci już submodalnościami wątpliwości lub z submodalnościami braku wiary, które poznasz prosząc partnera, aby pomyślał o czymś, w co absolutnie nie wierzy. Często powtarzam, że skuteczność terapii NLP zależy w 95% od dokładności przeprowadzonego przez ciebie wywiadu, a tylko w 5% od faktycznych zabiegów terapeutycznych.

Pierwszych pięć punktów przygotowuje grunt dla przeprowadzenia zabiegu. Jeżeli punkty te są sprawnie zrealizowane, wtedy sam zabieg przebiega płynnie i szybko. Pamiętaj, że umysł uczy się błyskawicznie, nie potrafi natomiast przyswajać wiedzy powoli. Jeżeli wcześniej przygotujesz go do jakiejś pracy, zazwyczaj zostanie ona wykonana znacznie bardziej efektywnie. Przypomina to trochę dobre ustawienie domina - wystarczy potem lekko trącić pierwszy klocek, aby dalsze już samoistnie przewracały się jeden po drugim.

Wypróbujecie ten nowy sposób w grupach trzyosobowych. Wiem, że macie teraz wiele pytań myślę jednak, że na większość z nich znajdziecie sami odpowiedzi w trakcie przeprowadzania tego ćwiczenia. Myślę też, że w trakcie wykonywania go przyjdzie wam do głowy jeszcze wiele nowych pytań... A odpowiedzi na nie, które po zakończeniu zadania ode mnie usłyszycie, staną się nagle znacznie bardziej zrozumiałe.



Macie już własne doświadczenia, na których możecie bazować - nadszedł więc czas na zadawanie pytań:

Mężczyzna: W momencie dokonywania zmiany przekonania, pojawiło się nagle wiele dziwnych, głębokich doznań wewnętrznych. Poczułem wtedy, jakby przez mój umysł i ciało przepływała cała ławica małych rybek, a osoby, które mnie obserwowały, w tym samym momencie zwróciły uwagę na zmiany w mojej powierzchowności i zachowaniu. Czy coś takiego często się zdarza?

Gdy zmiana dotyczy przekonania fundamentalnego dla danej osoby, takie reakcje nie należą do rzadkości. Zachowanie człowieka oparte jest w dużej mierze na tego rodzaju podstawowych przekonaniach. Jeżeli więc zmieniasz takie wierzenie, doprowadzasz tym samym do swego rodzaju rewolucji wewnętrznej, której oznaki są widoczne również na zewnątrz. Im mniej znaczące przekonanie, tym bardziej subtelne zmiany w zachowaniu.

Mężczyzna: Trudno mi było w ogóle wymyślić jakieś przekonanie, które chciałbym zmienić. Chciałbym więc usłyszeć, jakie wierzenia zmieniali inni.

Kobieta: Przez wiele lat próbowałam bezskutecznie stracić ostatnie cztery kilogramy brakujące do mojej idealnej wagi. Nie sprawia mi kłopotu zbliżanie się do mojej upragnionej wagi, zawsze jednak uważałam, że te ostatnie kilka kilogramów wymaga ode mnie nadzwyczajnego samozaparcia i nadludzkich wyrzeczeń. Zmieniłam więc moje przeświadczenie, że będzie trudno je stracić, na przekonanie, że będzie to łatwe. Kamień z serca - czuję się teraz ogromnie odprężona.

Mężczyzna: Pracowałem nad tą zmianą i naprawdę aż miło było na nią patrzeć — całe jej ciało, twarz, głos — wszystko to rozluźniało się dosłownie w oczach.

Kobieta: Odkąd pamiętam zawsze miałam chroniczny katar. Chciałam zmienić moje przekonanie, że nic nie mogę na to poradzić. Od ćwiczenia minęło dosłownie kilka chwil, a ja wpadam w coraz większe zdumienie — mój katar znika z minuty na minutę.

Mężczyzna: Wyszedłem od przekonania, że jazda w nocy bez okularów jest dla mnie niebezpieczna. Chciałem to zmienić tak, abym uwierzył, że jest bezpieczna. Mój partner zwrócił mi jednak uwagę, że moje nowe przekonanie przedstawiałem sobie już w postaci ostatecznego celu, a nie procesu dochodzenia do niego oraz że taka zmiana mogłaby się źle dla mnie skończyć. Mógłbym przykładowo czuć się bezpiecznie w nocy bez okularów, gdy lepiej dla mnie w danej chwili byłoby je założyć. Zmieniliśmy więc moje docelowe przekonanie na przeświadczenie, że mogę się nauczyć jeździć w nocy bez okularów. Teraz wydaje mi się, że pracowałem tutaj nad bardziej ogólną zmianą: chciałem po prostu pozbyć się obawy, że nie potrafię się już uczyć. Uważam, że przeprowadzona zmiana wpłynie dodatnio również na wiele innych spraw, nie dotyczących w ogóle prowadzenia samochodu w nocy.

Wspaniale. Pozbycie się przekonania, że nie potrafimy się czegoś nauczyć, jest zazwyczaj bardzo konstruktywną zmianą. Wielu ludzi próbuje zrobić coś, co im za pierwszym razem nie wychodzi i potem już w ogóle do tego nie wraca, wychodząc z założenia, że skoro raz im się nie udało, to w ogóle nie są się w stanie tego nauczyć. Znam człowieka, który „wiedział”, że nie potrafi się nauczyć grać na pianinie. „Usiadłem raz przy pianinie i naprawdę starałem się nauczyć grać, ale ponieważ nic z tego nie wyszło, więc widocznie nie mam talentu.”

ZAPAMIĘTAJ !

Jak długo część szarych komórek w miarę sprawnie funkcjonuje, tak długo możemy się nauczyć praktycznie wszystkiego.

Ja próbuję zawsze wychodzić z założenia, że jak długo pewna część naszych szarych komórek w miarę sprawnie funkcjonuje, tak długo możemy się nauczyć praktycznie wszystkiego. Może to nam zabrać trochę więcej czasu niż planowaliśmy, być może trzeba będzie dochodzić do tego stopniowo lub obrać inny sposób uczenia się, być może też nie od razu staniemy się wirtuozami, ale przynajmniej nie zamkniemy sobie drogi do poznania czegoś nowego, do pójścia o krok dalej na drodze naszego rozwoju.

Mężczyzna: Słyszałem o ludziach, którzy wykorzystują naukę chodzenia po rozżarzonych węglach jako sposób zmiany konserwatywnych przekonań. Co o tym sądzisz?

Jeżeli ktoś wierzy święcie, że coś takiego, jak chodzenie po węglach jest nieprawdopodobne, a nagle odkryje, że jest to możliwe, takie doświadczenie może zdecydowanie wpłynąć na zmianę jego światopoglądu, szczególnie jeśli wyciągnie z niego bardziej ogólny wniosek: „Jeżeli mogę chodzić po węglach, mogę robić absolutnie wszystko”. Niestety, nie można być do końca pewnym, jakim przekonaniem zostanie w jego umyśle zastąpione to poprzednie. Czytałem kiedyś o człowieku, który po udanym spacerze po węglach stwierdził: „Teraz wierzę, że jestem nietykalny — mogę znaleźć się w samym środku eksplozji nuklearnej i nic mi się nie stanie”. Mam nadzieję, że nie będzie miał okazji sprawdzić, czy miał rację. To jednak przykład, jakie bzdury mogą zostać w ten sposób wszczepione.

Często tą drogą wszczepiane są przekonania nie mające żadnego związku ze światem rzeczywistym. Jeden z nauczycieli chodzenia po węglach nazywa siebie „najwybitniejszym trenerem NLP”, podczas gdy nie odbył nawet wstępnego szkolenia NLP, nie mówiąc już o kursie trenerskim. Inne jego stwierdzenia w jeszcze mniejszym stopniu pokrywają się z prawdą. Z drugiej strony wiem, że wielu ludziom udało się uzyskać bardzo znaczące zmiany przekonań właśnie dzięki chodzeniu po węglach. Nawet zepsuty zegarek pokazuje dobrą godzinę dwa razy na dobę. Jest jednak pewien zasadniczy problem związany z chodzeniem po węglach: terapeutą i uczestnik mają bardzo znikomą kontrolę nad tym, jakie nowe przekonania zostaną wszczepione w trakcie tego rytuału. Na świecie istnieje już dostatecznie duża liczba dziwacznych i niebezpiecznych przekonań, niecelowym więc wydaje się zwiększanie ryzyka powstawania nowych.

ZAPAMIĘTAJ !

Zmiana jest integralną częścią życia.

Jest jeszcze jeden problem związany z rytuałami takimi jak chodzenie po węglach. Człowiek, który się zmieni pod ich wpływem nabiera przekonania, że tylko takie spektakularne działanie może mu pomóc się zmienić.

Osobiście wolałbym wszczepiać przekonanie, że zmiana jest integralną częścią życia i zachodzi w nas nieustannie, łatwo i bezwiednie, a na naszych kursach chcemy się tylko nauczyć, jak świadomie tym procesem sterować. I naprawdę chodzenie po węglach nie jest do tego konieczne.

Zupełnie odrębnym zagadnieniem jest to, czy chodzenie po węglach jest rzeczywiście tak trudne, jak to się wszystkim wydaje oraz czy sześć godzin przygotowywania przez terapeutę, poprzedzające samo wejście na węgle rzeczywiście jest konieczne, aby się nie poparzyć. Dziennikarz z czasopisma „Rolling Stone” mierzył podczas takiej „gorącej” sesji terapeutycznej czas przejścia dla każdego z uczestników. Okazało się, że czas ten wahał się od 1,5 do 1,9 sekundy, przy czym średni czas wynosił 1,7 sekundy. Pokonywany odcinek mierzył około 3 metrów, jeżeli więc długość czyjegoś kroku wynosi około 70 centymetrów, odcinek ten można łatwo pokonać czterema krokami - po dwa stąpanięcia na każdą stopę. Na każdy więc krok przypada mniej niż 0,5 sekundy faktycznego kontaktu ciała z podłożem. Chodzący po węglach przywiązują wielką wagę do temperatury żaru, która musi utrzymywać się w granicach 750-1000°C, nie wspominając jednak w ogóle o tym, że każda stopa ma tylko dwa punkty podparcia, które kontaktują się z węglami przez około 0,5 sekundy. Gdy podnosisz z podłogi rozżarzony brykiot, aby go wrzucić z powrotem do kominka, tyle samo mniej więcej czasu dotykają go twoje palce - a skóra palców jest przecież znacznie bardziej wrażliwa niż skóra stóp.

Aby doszło do oparzenia, musi mieć miejsce przepływ ciepła - sama wysoka temperatura nie wystarcza. A czas kontaktu ze źródłem wysokiej temperatury jest tylko jednym z czynników warunkujących przepływ ciepła. Innym jest przewodnictwo. Wyobraź sobie, że znajdujesz się w domku myśliwskim w górach, temperatura spadła do -20°C, a ty masz właśnie wstawać z łóżka. Robisz to bardzo niechętnie, a gdy już w końcu zdecydujesz się postawić stopy na podłodze, jedną łądujesz na metalowym cwioku, drugą zaś na miękkiej skórze baraniej. Mimo że obie te rzeczy znajdują się w temperaturze -20°C, metal będzie znacznie zimniej szy, gdyż posiada o wiele lepsze przewodnictwo cieplne niż skóra. Węgiel przewodzi ciepło znacznie lepiej niż skóra,

jednak stokroć gorzej od metalu. Kiedy więc spotkasz na stępnego entuzjastę chodzenia po węglach spytaj go, czemu nie spróbuje spacerów po rozżarzonej płycie metalowej!

Jest jeszcze jeden czynnik, który odgrywa tutaj niebagatelną rolę, nazywany przez fizyków „zjawiskiem Leidenfrosta”. Chodzi mniej więcej o to, że gdy pomiędzy dwoma substancjami istnieje znaczna różnica temperatur, a chłodniejsza z nich jest pod postacią cieczy lub zawiera w sobie ciecz, na powierzchni tworzy się niewielka warstwa pary, która spełnia rolę izolatora termicznego, znacznie zmniejszając przewodnictwo cieplne.

Wszystkie fakty, które nam się udało zgromadzić na ten temat wskazują, że taki 1,5-sekundowy spacer po węglach, leży w zasięgu możliwości każdego człowieka i nie jest nawet do tego potrzebne terapeutyczne kazanie - jedyne, co jest potrzebne to wiara, że jest to możliwe.

Kobieta: Niektórzy ludzie posiadają pewne wyobrażenia, które na nich nie wpływają w żaden widoczny sposób. Na przykład, mój szef zawsze powtarza, że powinno się być miłym dla innych ludzi, tymczasem sam jest wyjątkowo nieprzyjemnym osobnikiem. Jak byś to wytłumaczył?

Próbuję zrozumieć różne mechanizmy funkcjonowania, a nie tłumaczyć je. W poruszonym przez ciebie przypadku istnieje wiele różnych możliwości. Albo twój szef nie wierzy tak naprawdę w to, co mówi, a głosi taką opinię tylko dlatego, bo myśli, że tak wypada. Wielu „intelektualistów” posiada przekonania, które w żaden zauważalny sposób nie wpływają na ich zachowanie.

Jeżeli tak jest w jego przypadku, mogłabyś zastosować przepis na zmianę przekonań, wpływając tak na jego wierzenia, aby stały się dla niego bardziej realne, przez co zwiększyłaby się siła ich oddziaływania na jego zachowanie.

Innym powodem może być to, że jego przekonanie jest selektywne: inni ludzie powinni być mili dla niego, on jednak jest wyjątkowy i nie ma w stosunku do nikogo takiego obowiązku. Jest to sposób myślenia typowy dla królów, dyktatorów i niektórych gwiazd filmowych.

Trzecią możliwością jest to, że twój szef uważa się za miłego człowieka, ale otoczenie odbiera go całkiem inaczej. W latach sześćdziesiątych wielu psychologów uważało, że rozpoczynając i kończąc rozmowę trzeba do rozmówcy podejść i mocno go ucisnąć. Nie obchodziło ich przy tym wcale, czy rozmówcy też się to podoba czy nie. Psychologowie ci również obrażali ludzi, gdyż sądzili, że zawsze należy być szczerym i mówić prawdę prosto w oczy. Krzyżowcy natomiast uważali, że zbawienie duszy jest celem nadrzędnym i w godnym dziele nawracania pogan często zabijali ciało, aby wyzwolić ducha.

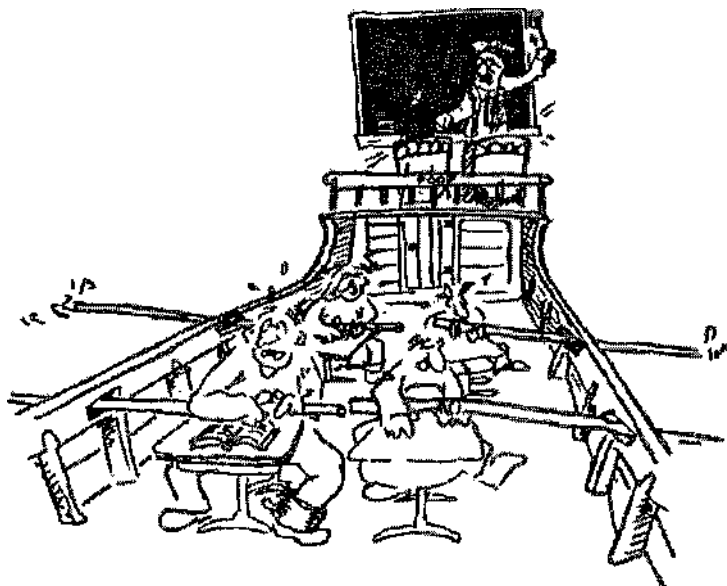
Sam proces zmiany przekonań jest stosunkowo łatwy, zwłaszcza gdy przeprowadzamy go za zgodą osoby zainteresowanej. Trochę trudniej jest, gdy ktoś nie ma ochoty się zmieniać.

ZAPAMIĘTAJ !

Poprzez zaszczerpienie szkodliwego wyobrażenia można wyrządzić dużą krzywdę.

Czasami też niełatwo jest określić, jakie konkretne przekonanie powinno zostać zmienione — wtedy trzeba trochę popracować i ustalić, co jest dla danej osoby przekonaniem ograniczającym. Często bywa tak, że przekonanie, które chce zmienić twój partner, wcale nie jest tym, które go ogranicza. Moim podstawowym celem jest nauczenie was procesu, przy pomocy którego będziecie mogli zmieniać niepożądane przekonania. Ważna jest jednak również sama treść wyobrażenia. Dlatego właśnie kładę taki nacisk na przeprowadzenie testu BHP, na sformułowanie przekonania w pozytywny sposób, z wykluczeniem negacji, jak również na przedstawienie go jako trwającego procesu, a nie faktu dokonanego. Przeprowadzając ćwiczenie prowadzące do zmiany wierzenia proszę, abyście nie mówili nic na temat treści wyobrażenia, gdy wiedza ta utrudniałaby wam tylko prawidłowe wykonanie ćwiczenia. Gdy już porządnie opanujecie samą procedurę, treść nie będzie już na was działała tak dekoncentrująco. Podczas pracy z pacjentami dobrze jest jednak wiedzieć, czego dane przekonanie dotyczy, gdyż łatwiej jest wtedy sprawdzić, czy jest ono przedstawiane w sposób pozytywny, w formie procesu i czy nie będzie dla pacjenta źródłem kłopotów.

Przekonania potrafią być bardzo silną bronią - poprzez zaszczerpienie szkodliwego wyobrażenia można pacjentowi wyrządzić dużą krzywdę. Dlatego chciałbym, abyście stosując tę metodę byli szczególnie ostrożni.



Rozdział VIII

UCZENIE SIĘ

Zawsze wydawało mi się bardzo interesujące, że gdy jakieś szacowne gremium debatuje nad zagadnieniem, które tak naprawdę nie ma żadnego znaczenia, zawsze w końcu pada stwierdzenie: „To dyskusja czysto akademicka”. John Grinder i ja byliśmy zmuszeni opuścić nasze katedry na Uniwersytecie Kalifornijskim, gdyż ośmielaliśmy się uczyć studentów różnych praktycznych działań. Wpłynęła na nas skarga. Powiedziano nam wtedy, że zadaniem szkoły jest uczenie ludzi o życiu, a nie samego życia. Zadaniem szkoły jest zapewnienie podstaw teoretycznych - na praktykę przyjdzie czas później. Gdy sam jeszcze studiowałem, jedynymi przedmiotami, z którymi miałem kłopoty były psychologia i sztuka komunikowania się. Z psychologii miałem same dwójki, ze sztuki komunikowania zaś marne trójczyny. Niezły dowcip, prawda? Wymyśliłem więc NLP jako zemstę za wszystkie te krzywdy.

W moich kontaktach z nauczycielami zwróciłem uwagę na pewną prawidłowość. Nauczyciel może być bardzo dobry w dziedzinie, której uczy, posiadać na jej temat ogromnie dużo wiadomości, zazwyczaj jednak nie ma pojęcia ani jak się sam ich nauczył, ani też, jak tę wiedzę przekazać in-

nym. Wybrałem się kiedyś na wykład z chemii dla studentów I roku. Profesor wyszedł na środek auli i rzekł do zgromadzonych w niej 350 osób: „Wyobraźcie sobie, że tu na środku znajduje się wielkie lustro, w którym widzicie cząsteczkę DNA w kształcie 7-hełisy, wolno obracającą się przeciwnie do ruchu wskazówek zegara.

„Pewna część studentów kiwała ze zrozumieniem głowami - ci zostali chemikami. Inni wzruszali ramionami - ci chemikami nie zostali. A jeszcze inni otrząsali się ze wstrętem i z nich to właśnie rekrutują się całe zastępy psychoterapeutów.”

Dobry profesor chemii nie zdawał sobie sprawy z tego, że większość jego słuchaczy nie dysponuje takimi zdolnościami wizualizacyjnymi, jak on sam. Umiejętność wizualizacji jest absolutnie niezbędna każdemu dobremu chemikowi i, tak jak każdej innej umiejętności, można się jej po prostu nauczyć. Ponieważ jednak profesor z góry założył, że wszyscy studenci potrafią tak samo wizualizować jak on, jego wykłady trafiały w próżnię w przypadku dwóch trzecich słuchaczy.

ZAPAMIĘTAJ f

Jeżeli nie zaczniesz się sam kontrolować i świadomie korzystać z własnego umysłu, wtedy będziesz zależny wyłącznie od przypadku.

Większość badań procesu uczenia się była przeprowadzana w sposób „obiektywny”. NLP natomiast zajmuje się subiektywnym odbiorem tego procesu. Obiektywne badania zajmują się ludźmi, którzy mają problemy; NLP bada subiektywne doświadczenia ludzi, którzy znają rozwiązanie. Badając dzieci z dysleksją, wiele się dowiesz na jej temat. Jeżeli jednak chcesz nauczyć dziecko czytać, osiągniesz lepsze efekty badając ludzi potrafiących to robić dobrze.

Gdy wymyśliłem nazwę „programowanie neurolingwistyczne”, wiele osób stwierdziło: „To brzmi jak manipulowanie umysłem” — zupełnie jakby to było coś złego. Odpowiadałem wtedy: „Oczywiście, tak właśnie jest”.

Jeżeli bowiem nie zaczniesz się sam kontrolować i świadomie korzystać z własnego umysłu, wtedy będziesz zależny

wyłącznie od przypadku. Liczenie na przypadek jest wszechobecne w naszym systemie edukacyjnym.

Uczeń przez dwanaście lat zarzucany jest lawiną wiadomości, a jeżeli coś z nich zapamięta, uważane jest to za znak, że system edukacyjny sprawnie funkcjonuje. Jednak w wielu przypadkach taki sposób nauczania jest źródłem porażek i o nich teraz chciałbym porozmawiać.

Fobie szkolne

Doświadczenie przez dzieci w bardzo wczesnych latach życia poważnych urazów związanych ze szkołą, jest jednym z najpoważniejszych problemów naszego systemu edukacyjnego. Urazy te sprawiają, że w późniejszym okresie jakaś dziedzina wiedzy lub szkoła jako taka stają się sygnałem wywoławczym, który wyzwala u dziecka negatywną reakcję. Jeżeli reakcja ta jest dostatecznie silna, wtedy zostaje sklasyfikowana przez psychologa jako „fobia szkolna”. Można jednak bardzo łatwo wyeliminować tę silną reakcję wykorzystując wiele z dotychczas zaprezentowanych metod. Chciałbym was teraz zapoznać z jeszcze jednym, bardzo prostym i niezwykle skutecznym sposobem.

Kto z was ma złe wspomnienia związane z matematyką — czy dostajecie gęziej skórki na samo wspomnienie ułamków, pierwiastków i funkcji? (John zapisuje teraz na tablicy długi ciąg równań matematycznych - na sali rozlegają się przeciągłe westchnienia i jęki)

Zamknijcie teraz oczy i pomyślcie o zdarzeniu, które wywołuje same miłe wspomnienia - o sytuacji, w której coś was bardzo zainteresowało i ucieszyło...

Otwórzcie oczy na chwilę i spójrzcie na tablicę, a następnie zamknijcie oczy i powróćcie do swego wspomnienia...

Znowu otwórzcie oczy, aby jeszcze raz przypatrzeć się równaniom i powtórnie wróćcie do przyjemnego przeżycia...

W ten sposób otwierajcie i zamykajcie oczy aż do momentu, gdy stwierdzicie, że oba doświadczenia zupełnie się zintegrowały.

Teraz macie sprawdzian. Najpierw spojrzcie w bok i pomyślcie o jakimś zupełnie dla siebie obojętnym doświadczeniu... a następnie spojrzcie na tablicę, zwracając uwagę na swoją reakcję.

Mężczyzna: Boże, to działa!

Zastosowaliście właśnie starą metodę NLP, zwaną „kwtwiczeniem wymiennym”. Jeżeli będziecie się chcieli więcej dowiedzieć na jej temat, możecie przeczytać książkę „Z żab w księżniczki” (Frogs Into Princes). W ten oto prosty sposób można zmienić praktycznie każdą negatywną reakcję związaną ze szkołą. Aby to jednak było możliwe, należy wcześniej zapoznać się z podstawowymi zasadami funkcjonowania umysłu. (Jeżeli również ty, czytelniku, chciałbyś wypróbować tę metodę, na końcu książki znajdziesz Suplement III, zawierający listę równań matematycznych.)

Bardziej twórczym sposobem zastosowania powyższej metody jest doprowadzenie do trwałego skojarzenia uczenia się z przyjemnościami i świetną zabawą. W większości szkół dzieci siedzą cichutko i nieruchomo, bojąc się swobodnie odezwać. Zawsze zadaję sobie wtedy pytanie: „A kiedy wreszcie będą mogły bawić się, śmiać i zachowywać naturalnie, po prostu jak dzieci?” Jeżeli w umyśle dziecka nuda i niewygodność zostaną trwale połączone z procesem uczenia się, nie należy się potem dziwić, że Jasio nie chce zaglądać do książek. Na tym właśnie opiera się przewaga uczenia się przy pomocy komputera nad siedzeniem w zwykłej szkole. Obcowanie z komputerem jest zazwyczaj o wiele lepszą zabawą niż przebywanie z większością nauczycieli. Komputery dysponują niewyczerpaną cierpliwością i nigdy nie poniżają dzieci, czego nie można powiedzieć o wielu nauczycielach.

Pamięć

Innym poważnym problemem, z jakim borykają się dzieci, jest pamiętanie informacji, których uczą się w szkole. Większość tego, co nazywamy nauczaniem, jest po prostu zapamiętywaniem. W obecnych czasach trochę się to zmienia. Nauczyciele zaczynają sobie uświadamiać, że ilość dostę-

nych nam informacji stale rośnie i zmienia się bardzo szybko. Dlatego nauka poprzez zapamiętywanie musi powoli ustępować miejsca innym metodom. Znacznie ważniejsza w obecnych czasach staje się umiejętność znalezienia potrzebnych informacji, wykorzystania ich, a następnie zapomnienia. Należy jednak zapamiętać, jak i gdzie ich szukać.

Jeden z aspektów pamięci jest zbliżony do tego, o czym przed chwilą rozmawialiśmy: czy zapamiętywana informacja jest związana z przyjemnym czy też z nieprzyjemnym doświadczeniem?

Aby można było sobie coś przypomnieć, trzeba powrócić do stanu świadomości, w którym odbywało się przyswajanie wiedzy. Tak właśnie funkcjonuje pamięć. Jeżeli chcąc zmusić kogoś do nauczenia się np. jakiejś definicji zdenerwujecie go i przestraszycie, później, gdy będzie chciał sobie daną informację przypomnieć, będzie musiał powrócić do tamtych nieprzyjemnych uczuć. Ponieważ instynktownie będzie unikał negatywnych odczuć, istnieje małe prawdopodobieństwo, że daną informację będzie mógł sobie łatwo przypomnieć. Dlatego właśnie dwanaście lat spędzonych w szkole jest dla większości osób białą plamą w pamięci. Ja nie pamiętam nawet wyglądu nauczycieli, nie mówiąc już o tym, czego mnie uczyli. Świetnie jednak pamiętam mój ostatni dzień w szkole!

Jak się nazywasz?

Kobieta: Lydia.

Zapomniałaś swojego identyfikatora. Jedynym sposobem, w jaki mogę zapamiętać czyjeś imię jest wyobrażenie sobie tabliczki, na której jest ono napisane. Gdy kogoś spotykam, zawsze najpierw patrzę na lewą pierś, gdzie powinien być identyfikator — dlatego ludzie często uważają mnie za zбочeńca. Kiedyś prowadziłem seminarium dla firmy „Xerox”. Ponieważ wszyscy na tabliczkach mieli nazwę firmy, więc nazywałem ich po prostu Xerox - było to łatwiejsze, niż zapamiętywanie tych wszystkich imion. Tak właśnie pracuje nasz mózg - uczy się czegoś i ciągle potem to robi, nawet gdy okaże się, że dana czynność nie ma najmniejszego sensu.

Lydio, jeżeli będziesz zapominała swojego identyfikatora, pomyśl sobie, że zakradłaś się cichaczem do sali i zaszczipię ci pewne sugestie... których się nie pozbędziesz do końca życia. Nie robię tego natomiast w przypadku osób z tabliczką. Dla nich mam specjalne sugestie, które działają nieco krócej.

Za chwilę usłyszysz pewną liczbę: 357. Chcę teraz, abyś szybko ją zapomniała... Czy już zapomniałaś? (Nie.) Jeżeli nie możesz zapomnieć głupiej, bezużytecznej liczby, jak możesz zapomnieć swojego identyfikatora lub nie zapamiętać wszystkiego, czego się tutaj uczysz? Czy już zapomniałaś o tej liczbie? (Nie.) Jak to możliwe, że nie możesz zapomnieć o czymś, co w ogóle nie ma znaczenia?

Lydia: Im więcej o niej mówisz, tym bardziej pamiętam. To zupełnie nieistotne, czy jest to ważna rzecz czy nie. Nie mogę o niej zapomnieć, bo ciągle mi mówisz, żebym zapomniała.

Bardzo sensowna odpowiedź... Czy zwróciłaś uwagę, ile osób potakiwało, gdy to mówiłaś? „Muszę o tym pamiętać, bo ciągle mi mówisz, żebym o tym zapomniała. Może i jest to informacja bez znaczenia, ale ponieważ ciągle o niej mówisz, więc muszę o niej pamiętać.” Nie wydaje się wam to trochę dziwne? A jednak Lydia ma rację.

Wypowiedź Lydie może wydawać się bez sensu, ale pomimo to wiecie, że ona ma rację. Mówienie o tym jest prawie tak samo dziwne, jak samo zjawisko. Ale psychoterapeuci i tak nie zwrócą na to uwagi, woląc się raczej zająć kompleksem Edypa czy też nerwicą anankastyczną. Psychologowie nie będą badać sposobów zapamiętywania u ludzi zajmując się za to chętnie „głębokością” transu hipnotycznego - to taka metafora przedstawiająca trans jako dziurę, w którą się zapadasz - i im głębiej tym lepiej - brrr! Inni naukowcy, wyznający teorię „poziomów świadomości”, absolutnie się z tym nie zgadzają — według nich, jedyną wartość ma wchodzenie wyżej, a nie głębiej.

Gdybym wcześniej tak długo o tej liczbie nie mówił i użył innego doboru słów, Lydia bardzo łatwo zapomniałaby o niej. Zapomniała przecież o identyfikatorze, a też mówiono jej,

że powinna go nosić. Wielu z was próbuje w swojej pracy nakłonić ludzi do zapamiętywania różnych rzeczy. Często przekazujecie komuś niezwykle istotne informacje, które on i tak zapomina. Teraz widzicie przynajmniej, że wina nie leży po jego stronie. Oprócz torturowania szczurów, psychologowie poświęcają prawdopodobnie najwięcej czasu na studiowanie pamięci. Nigdy jednak nie dowiedzieli się, jakie subiektywne doznania towarzyszą zapamiętywaniu.

Kto z was ma kłopoty z przypominaniem sobie numerów telefonów? Niektórzy prawdopodobnie próbują do tego wykorzystać pamięć słuchową, powtarzając je sobie pod nosem. W podobny sposób nauczyliście się kiedyś tabliczki mnożenia - też recytując ją bez końca. Nawet jeżeli się to wam wtedy udało, jest to bardzo nieefektywna i pracochłonna metoda. Trzeba powtórzyć te wszystkie słowa, a gdy dojdzie się do końca, nie pamięta się już, co było na początku. „Siedem — dziewięć — trzy — zero — osiem... a może siedem? Będę musiał jeszcze raz sprawdzić. Siedem - dziewięć - trzy... a nie dwa?” Zaoszczędzicie wiele czasu, jeżeli spróbujecie to samo zapamiętać wzrokowo: 973-0864, 9 x 6=54. Przypominając sobie jakąś informację zapamiętaną wzrokowo, widzicie od razu cały obraz — możecie też skoncentrować się na wybranej części danych, zamiast długo powtarzać cały zapamiętany materiał chcąc dojść do szukanego fragmentu. Wiele dzieci uważanych za mniej zdolne, przyswajają wiadomości właśnie słuchowo, nie wzrokowo. Po jedno- lub dwugodzinnych ćwiczeniach uczących jak zapamiętywać wzrokowo, ich wyniki w nauce ulegają zadziwiającej poprawie.

Z drugiej jednak strony są ludzie, którzy próbują bez większego efektu zapamiętywać muzykę wyobrażając sobie różne obrazy, a ignorując zupełnie dźwięki. Dobrze jest więc dostosowywać swój sposób uczenia się do materiału, który aktualnie mamy zamiar zapamiętać.

Innym świetnym sposobem na posiadanie złej pamięci, jest wykonywanie podczas nauki czynności nie mających nic wspólnego z wiadomościami, które macie zamiar przyswoić. Powtarzając dwadzieścia razy zdanie „Muszę zapamiętać jej telefon,” zakodujecie sobie raczej to zdanie, a nie sam numer.

Wiele osób tak właśnie postępuje, zachodząc potem w głowę, dlaczego mają tak fatalną pamięć! Ich pamięć jest wspaniała, tylko używają jej do przechowywania zupełnych idiotyzmów.

Przyglądając się ludziom mającym pamięć absolutną, można się dowiedzieć wielu ciekawych rzeczy. Na przykład, pewien człowiek dysponujący taką pamięcią pod każdym swoim obrazem mentalnym umieszcza napisy objaśniające - tak jak w kinie niemym. Ten krótki napis koduje i wyznacza miejsce danego wspomnienia w jego pamięci, łatwo jest więc je później odszukać. Przypomina to trochę umieszczenie tytułu filmu na grzbiecie kasety video - patrzysz potem na tytuł i już pamiętasz, o czym był film, bez konieczności ponownego oglądania go. Tworzysz mu po prostu emblemat dla danego doświadczenia - charakterystyczny znak, dzięki któremu łatwo ci będzie daną informację odszukać.

Kiedyś w moim seminarium uczestniczyła pani, która po przedstawieniu jej na raz 45 osób, jednej po drugiej, potrafiła bezbłędnie powtórzyć ich imiona i nazwiska. Spytałem ją, jak to zrobiła. Powiedziała, że koncentruje się po prostu na charakterystycznych cechach danej osoby — kształcie nosa, brody, kolorze skóry — czymś rzucającym się w oczy i kojarzy tę cechę z brzmieniem imienia i nazwiska. Czasami nawet robi sobie mały sprawdzian - na chwilę spogląda w bok, wyobrażając sobie cały czas ten charakterystyczny element wyglądu - i w tym momencie przychodzi jej do głowy związane z nim nazwisko. Na swoich seminariach mam jeszcze łatwiejszą metodę — po prostu mówię wszystkim, żeby nosili identyfikatory. Musicie jednak przyznać, że umiejętność tej pani może okazać się bardzo pożyteczna, na przykład dla przedstawicieli różnych firm handlowych. Często przecież muszą w krótkim czasie spotykać się z dużą ilością nieznanym osobom i zapamiętywać, jak się kto nazywa i czego sobie życzy.

Jeżeli twoje kontakty z ludźmi ograniczają się do rozmów telefonicznych, metoda wizualna okaże się dla ciebie nieprzydatna. Można ją jednak z łatwością dostosować do systemu słuchowego: zauważ charakterystyczne cechy głosu swego rozmówcy - ton lub tempo - i pamiętaj o nich, gdy

wypowie swoje imię tak, aby te dwie rzeczy zaczęły ci się ze sobą kojarzyć. Wybitnym wzrokowcom może być łatwiej wyobrazić sobie imię w formie jakiegoś obrazu (np. jako napis). Zawsze można znaleźć jakąś metodę dostosowania strategii pamięciowej do konkretnego kontekstu i sposobu postrzegania świata osoby zapamiętującej.

Jeżeli chcesz naprawdę zapamiętać czyjeś nazwisko, połącz je z charakterystyczną cechą w każdym z układów reprezentacyjnych: słuchowym, wizualnym i kinestetycznym. Słuchając jego nazwiska wypowiedzanego miękkim, głębokim głosem, możesz zwrócić uwagę na niesforny kosmyk włosów opadający mu ciągle na czoło, jak również na zdecydowany uścisk silnej, lekko szorstkiej dłoni. Ponieważ zakodowałaś sobie sygnały wywoławcze w każdym z trzech głównych układów, masz teraz przynajmniej trzy drogi przypomnienia sobie, jak się nazywa (jeżeli w ogóle uda ci się zapamiętać!).

Innym sposobem na posiadanie dobrej pamięci, jest efektywny, mądry dobór tego, co zapamiętujesz, jak również maksymalne wykorzystywanie tego, co już udało ci się w twoim banku pamięci zgromadzić. Na przykład, jeżeli za każdym razem wkładasz kluczyki samochodowe do prawej przedniej kieszeni spodni, wystarczy, żebyś raz zapamiętał, gdzie je położyłeś. Ktoś inny, kto kładzie je w różnych miejscach, będzie musiał zapamiętywać, gdzie są kilka razy w ciągu dnia.

Jeden z moich słuchaczy prowadzi kilka firm i musi porządkować wiele akt i rachunków. Za każdym razem, gdy musi coś włożyć do kartoteki, zadaje sobie pytanie: „Gdzie szukałbym tego najpierw, gdybym tego potrzebował?” i zaczyna iść w stronę szafy z aktami. Podczas tego ruchu pojawia mu się przed oczami tabliczka z nazwą właściwej przegrody w kartotece i tam też umieszcza dane dokumenty.

W tej metodzie nasz znajomy wykorzystuje tę samą wiedzę, dzięki której wcześniej uporządkował swe akta - opierając się więc na tym, co już wie, praktycznie nic nowego nie będzie musiał zapamiętywać. Za każdym razem, gdy wkłada coś do kartoteki, jednocześnie wzmacnia istniejące skojarzenie pomiędzy tabliczką z nazwą przegrody a wkładaniem

dokumentu, czyniąc w ten sposób również sam system pamięciowy coraz bardziej niezawodnym. Można też postrzegać tę metodę po prostu jako możliwość uwolnienia się od konieczności zapamiętywania większej ilości faktów, niż jest to absolutnie konieczne.

PRZYKŁAD

Przypatrzyć się przez chwilę wypisanym pod spodem cyfrom, a potem odwrócić wzrok i sprawdzić, ile z nich zapamiętałeś.

149162536496481100

Teraz popatrz na nie dostatecznie długo, abyś mógł je sobie przypomnieć po odwróceniu wzroku...

Jeżeli faktycznie wykonałeś to ćwiczenie, prawdopodobnie próbowałeś pogrupować cyfry w pary i trójki, co znacznie ułatwiało zapamiętywanie.

14,91,62,53,64,96,48, 11,00

lub

149, 162, 536,496,481, 100

Ten właśnie proces nazywamy czan Mngiem (chunking): rozbijaniem większego, trudniejszego zadania na mniejsze, łatwiejsze do wykonania części. W kręgach biznesu krąży stary dowcip: pytanie: „Jak można połączyć słonia?” odpowiedź: „kęs po kęsie.”

Jak sądzicie, jak długo uda wam się dokładnie pamiętać te cyfry? Godzinę, dzień, tydzień?

Podzielmy więc je w nieco inny sposób. Czy to się wam z czymś kojarzy?

149 16 25 36 4964 81 100

Nasz zbiór liczbowy możemy zapisać jeszcze inaczej, np. w formie potęg:

$1^2 2^2 3^2 4^2 5^2 6^2 7^2 8^2 9^2 10^2$

Teraz jest już jasne, że nasze wyjściowe liczby to nic innego jak liczby od 1 do 10 podniesione do potęgi drugiej. Wiedząc o tym, będziesz potrafił sobie je przypomnieć nawet za dwadzieścia lat! Co sprawiło, że nagle jest to takie proste? Masz po prostu znacznie mniej do zapamiętania, a te informacje, które musisz zapamiętać, są zakodowane w oparciu o wiadomości, które już posiadasz.

Ta prosta zasada była motorem rozwoju takich nauk jak matematyka, fizyka i biologia. Od początku dążyły one do jak najbardziej lapidarnego kodowania informacji o otaczającym nas świecie, aby ludzie mieli mniej do zapamiętywania i mogli się poświęcać bardziej interesującym, przyjemnym i zabawnym zajęciom.

Zapoznałem was zaledwie z kilkoma zasadami, które mogą w znaczący sposób usprawnić i uprzyjemnić naukę. Niestety, nie są one jeszcze w dostatecznym stopniu wykorzystywane w naszym szkolnictwie.

Trudności w uczeniu się

Jedną z korzyści, płynących z napisania kilku książek jest to, że otoczenie pozwala ci poświęcać czas na różne rzeczy, które zawsze chciałeś robić, a dotąd nie mogłeś. Zazwyczaj zanim jednak do tego dojdzie, większość spraw, które cię kiedyś pasjonowały zostaje zapomniana — ja jednak przeźornie sobie kilka z nich zapisałem. Gdy zacząłem pracować w Wydziale Oświaty, znalazło się parę zagadnień, którymi naprawdę chciałem się zająć. Były wśród nich właśnie trudności w uczeniu się, upośledzenia umysłowe niewielkiego stopnia, jak również wszelkie agrafie. Wszystkie te określenia brzmią bardzo uczenie, ale kryje się za nimi praktycznie jeden wniosek: „konwencjonalne nauczanie nie zdaje egzaminu!”.

Za każdym razem, gdy jakieś dziecko źle się uczy, tak zwani eksperci bardzo szybko dochodzą do wniosku, że prawdziwym problemem jest upośledzenie zdolności uczenia się, nie potrafią jednak sprecyzować, kto tak naprawdę je posiada: uczeń czy nauczyciel? Zapewne zauważyliście, że nigdy nie nazywają tego upośledzeniem zdolności nauczania. Eksperci prawie zawsze sugerują, że przyczyną niepowodzeń

szkolnych jest mniejszego lub większego stopnia upośledzenie funkcji umysłowych ucznia, często powodowane przez domniemane nieprawidłowości genetyczne.

Gdy ludzie nie wiedzą, jak coś zmienić, zaczynają szukać sposobów usprawiedliwiania niepowodzeń. Rzadko natomiast starają się znaleźć jakąś alternatywną drogę działania, która doprowadziłaby, być może, do pożądaných rezultatów.

Jeżeli od początku założymy, że dziecko ma nieodwracalnie uszkodzony ośrodek uczenia się, wtedy nie pozostaje nic innego, jak modlić się o szybki rozwój transplantologii mózgowej.

ZAPAMIĘTAJ !

Gdy ludzie nie wiedzą, jak coś zmienić, zaczynają szukać sposobów usprawiedliwiania niepowodzeń.

Sam nie lubię tego rodzaju wytłumaczeń dla przyczyn niepowodzeń szkolnych. Wolę podchodzić do nich raczej jak do skutków niedoładności metod nauczania.

Zostawiamy sobie wtedy przynajmniej otwartą drogę działania — możemy się nauczyć inaczej uczyć dzieci. Jeżeli od początku założymy, że można wszystkich wszystkiego nauczyć, wtedy próbując tę koncepcję praktycznie realizować dowiemy się, w jakich przypadkach nie ma zastosowania i będziemy mogli szukać środków zaradczych. Jeżeli natomiast od początku będziemy uważali, że jeśli ktoś się nie uczy, to znaczy, że nauczanie go czegokolwiek jest niemożliwe, wtedy nikt nie będzie nawet próbował sprawdzać, czy rzeczywiście tak jest.

W ubiegłym wieku ludzie dobrze wiedzieli, że człowiek nie potrafi latać. Potem, gdy samoloty na stałe wkroczyły w nasze życie, większość ludzi uważała loty na księżyc za rzecz równie prawdopodobną jak nagłe pojawienie się dobrej wróżki. Jeżeli jednak wyrobimy w sobie przeświadczenie, że nie ma rzeczy niemożliwych, wtedy często okazuje się, że nasze możliwości faktycznie bardzo się poszerzają.

Koncepcja organicznie uwarunkowanych trudności w uczeniu się ma swoje korzenie w badaniach skutków uszkodzeń różnych obszarów ośrodkowego układu nerwowego. Badania te zakładały bardzo uproszczony schemat funkcjonowania mózgu, opierający się na teorii, że można poznać

funkcję danego ośrodka obserwując skutki jego uszkodzenia. Na przykład, w mózgu osoby, która nie potrafiła mówić, znaleziono jakieś uszkodzone miejsce i konkludowano: tutaj właśnie jest ośrodek mowy. Logika takiego wnioskowania jest po prostu druzgocąca: to zupełnie tak, jakby przeciąć jakiś przewód w telewizorze, zauważyć, że obraz stał się nieostry i automatycznie stwierdzić: „W tym kablu znajduje się ośrodek ostrości obrazu”. W telewizorze za ostrość obrazu odpowiadają tysiące kabli i podzespołów połączonych w skomplikowaną sieć, a mózg jest przecież stokroć bardziej złożonym układem. W bardziej prymitywnych obszarach mózgu rzeczywiście istnieje pewna lokalizacja funkcji: możemy wyodrębnić ośrodek oddychania czy ośrodek głodu. Jednak od wielu już lat wiadomo, że gdy u małego dziecka ulega zniszczeniu cała półkula mózgową, często ocalała półkula przejmuje na siebie wszystkie funkcje, a dziecko nie wykazuje żadnych odchyleń od poziomu swych rówieśników.

Wyniki ostatnich badań zdają się obalać wiele uznanych dogmatów neurologicznych. W badaniu tomograficznym u jednego ze studentów uniwersyteckich, posiadającego współczynnik inteligencji 120, wykryto tak ogromne powiększenie komórek mózgowych, że faktycznie funkcjonująca kora występowała w ilościach śladowych! Zawartość jego czaszki stanowił głów nie płyn - według więc obowiązujących teorii, człowiek ten nie powinien w ogóle wstawać z łóżka, a co dopiero studiować.

Innym, do niedawna niepodważalnym dogmatem było twierdzenie, że u kręgowców neurony ośrodkowego układu nerwowego powstają wyłącznie w życiu płodowym — po urodzeniu natomiast, można je już tylko tracić, gdyż nie regenerują się. Jednak w ubiegłym roku okazało się, że każdej wiosny w mózgu samczyka kanarka podwaja się ilość neuronów odpowiedzialnych za śpiew, zaś w ciągu roku, ilość ta wraca do stanu wyjściowego, aby ponownie podwoić się następnej wiosny.

W innym jeszcze badaniu udowodniono, że gdy małpie zostanie odcięty palec, część mózgu, która do tej pory zawiadywała jego funkcją, zaczyna po jakimś czasie wspomagać działanie pozostałych palców, co znacznie zwiększa ich sprawność.

Wszystkie te doniesienia zdają się obalać wiele z dotychczasowych poglądów neurologicznych - wydaje się, że mózg ma znacznie większe możliwości funkcjonalne i adaptacyjne niż się nam do tej pory wydawało.

Nie bytem nigdy zwolennikiem twierdzenia, że dzieci mogą mieć wrodzone trudności w nauce. Nie uważam, że umiejętność czytania jest funkcją uwarunkowaną genetycznie, tak jak to zdaje się sugerować powyższa teoria. Dziecko potrafi się nauczyć mówić w ciągu 3 lat, nawet mieszkając w dżungli i będąc pozbawione szczęścia posiadania rodziców z doktoratami! Dlaczego więc miałyby trwać aż 10 lat nauczenie się przeczytania tych samych słów, które już potrafi powiedzieć? Dzieci pozostające w wielojęzycznym środowisku potrafią się nauczyć jednocześnie 3-4 języków, a oprócz tego jeszcze slangu, którym porozumiewają się między sobą.

ZAPAMIĘTAJ !

Mózg ma znacznie większe możliwości funkcjonalne i adaptacyjne niż się nam do tej pory wydawało.

Jednak metody nauczania stosowane w większości szkół, prowadzą do tego, że niektóre dzieci po prostu nie uczą się czytać. Niektórzy z was też z pewnością mieli takie przedmioty, których się po prostu nie uczyli ze względu na sposób prezentowania ich przez nauczycieli.

Nauka czytania tak naprawdę nie jest wcale trudna. Trzeba tylko skojarzyć obraz słowa zapisanego literami ze znany ci już dźwiękiem danego słowa. Jeżeli rozpoznajesz już dźwięk słowa, dzieje się tak dlatego, że kiedyś z kolei skojarzyłeś ten dźwięk z odczuciami wywoływanymi przez dany przedmiot, zwierzę czy sytuację. Będąc małym dzieckiem nauczyłeś się szybko, że dźwięk „kot” oznacza miękkie, ciepłe, czworonożne, przesuające się, żywe coś, co miauczy i ma pazury. Gdy słyszysz teraz słowo „kot”, twój umysł automatycznie przypomina sobie wszystkie doznania związane z kotem: wizualne, słuchowe i kinestetyczne, które na trwałe skojarzyły ci się z tym dźwiękiem.

Podobnie jeżeli dotykasz lub słyszysz miauczenie kota, w twoim umyśle wyświetlane jest słowo „kot”. Ucząc się czy-

tać, dodajesz po prostu do obrazu miękkiego, puszystego kota, obraz słowa zapisanego literami, który ci się odtąd będzie kojarzył z tym zwierzakiem. Potem, gdy nauczysz się już czytać, widząc zapis słowa „pies”, słyszysz inny dźwięk i wyobrażasz sobie inne zwierzę, niż widząc słowo „kot” - chyba że ktoś, kto uczył cię czytać, nie potrafił odróżnić jednego od drugiego.

Wierzcie mi, to naprawdę jest proste. Jednak co roku powstaje wiele bezsensownych prac na temat problemów z czytaniem, a całe zastępy ludzi trują się, aby je rozwiązać.

Dla kontrastu w Denver jest grupa ludzi przeszkolonych w NLP, którzy zajmują się różnego rodzaju trudnościami w nauce, osiągając świetne rezultaty. Gwarantują na przykład, że są w stanie podnieść, przynajmniej o jedną klasę, poziom umiejętności czytania dziecka, co znajduje swoje odzwierciedlenie w standardowych testach ogólnoszkolnych (np. piątoklasista, którego umiejętność czytania jest na poziomie IV klasy, po ukończeniu 8-godzinnego kursu, dorównuje swoim rówieśnikom). Zazwyczaj dzieci robią znacznie większe postępy. W ciągu ostatnich trzech lat tylko w jednym przypadku ich metody nie odniosły skutku. Jedynym wymogiem, jaki muszą spełniać dzieci, aby zostały przyjęte, jest zdolność stabilizacji mięśni ruchowych oka, konieczna, aby dziecko w ogóle mogło zobaczyć to, co czyta.

Leki

Inną sprawą, którą chciałem się zająć pracując w Wydziale Oświaty, było nagminne przepisywanie dzieciom „nadpobudliwym”, nie mogącym usiedzieć na miejscu w czasie lekcji, środków typu Ritalin. Preparat ten uspokaja dziecko, aby nauczyciel mógł za nim nadążyć. Podawanie takich leków dzieciom jest zawsze usprawiedliwiane tym, że są to środki absolutnie nieszkodliwe. Ritalin ma dość interesujące właściwości: faktycznie uspokaja dzieci nadpobudliwe, ale jednocześnie na dorosłych wywiera wpływ stymulujący, podobny do działania amfetaminy.

Rozmawiając więc kiedyś z kuratorami pewnego okręgu, zapytałem ich: „Ritalin, który podajecie dzieciom, aby je uspo-

koić, działa na dorosłych pobudzająco, prawda? Świetnie. Mam w takim razie propozycję, która pozwoli wam zaoszczędzić masę pieniędzy. Przestańcie podawać go dzieciom, a dajcie nauczycielom — niech ich trochę uaktywni, żeby mogli nadażać za dziećmi". Zostali pobici własną bronią, co nie bardzo im się podobało. Ciekawe, ilu nauczycieli w podlegających im szkołach, zgodziłoby się brać ten „całkowicie nieszkodliwy” lek.

Prawie tak samo sytuacja wygląda w przypadku psychiatrów. Jeżeli inny psychiatra trafi do nich na oddział, rzadko kiedy przepisują mu leki psychotropowe!

Po wielu latach niefrasobliwego stosowania pochodnych fenotiazynowych w klinikach okazało się, że długofalowe efekty uboczne, przejawiające się u pacjentów głównie parkinsonizmem polekowym są wręcz druzgocące. Podobnie za kilka lat może się okazać, że leki aplikowane dzisiaj jako zupełnie nieszkodliwe, mogą poczynić później spustoszenie w organizmach pacjentów.

Kobieta: Jestem nauczycielką i właśnie w ubiegłym tygodniu mieliśmy w naszej szkole zebranie dotyczące pewnego ucznia, w którym uczestniczyli: lekarz, pielęgniarka i inna nauczycielka. Lekarz stwierdził: „Uważam, że powinno się podawać temu dziecku leki uspokajające”, a prawie wszyscy się z nim zgodzili. Bardzo się wtedy zdenerwowałam i powiedziałam: „Tyle się teraz mówi o nadużywaniu leków i narkotyków, a wy chcecie nimi faszrować to dziecko? Czy sobie zaaplikowałibyście ten lek równie niefrasobliwie?”. Na to lekarz odparł: „Biorę środki uspokajające co wieczór, bo mam stresującą pracę”. Druga nauczycielka na to: „Ja też”. A pielęgniarka dodała: „A ja muszę brać Relanium”. Nie wierzyłam po prostu własnym uszom i nic się już nie odezwałam.

ZAPAMIĘTAJ !

Sprawdzajcie dokładnie kwalifikacje osób, u których macie zamiar się leczyć.

To, że samemu zażywa się leki jeszcze nie upoważnia nikogo do zmuszania do tego innych. Myślę, że każdy powinien mieć w tym względzie możliwość własnego

wyboru. Najstraszniejsze w tym wszystkim jest to, że większość problemów, które w obecnej dobie leczone są far-

makologicznie, mogłoby w krótkim czasie zostać zlikwidowane przy pomocy NLP. Każdy trener NLP powinien umieć w pół godziny usunąć dowolną fobię związaną ze szkołą, a prawie każde dziecko robiące błędy ortograficzne można przy pomocy NLP w dwie godziny nauczyć pisać poprawnie.

Nadchodzą jednak czasy, kiedy trzeba będzie trochę uważać, do kogo się zwracamy o pomoc. NLP zyskuje coraz większą popularność i pojawia się wielu szarlatanów podających się za trenerów NLP, nie mających żadnego fachowego przygotowania. Uważajcie więc i sprawdzajcie dokładnie kwalifikacje osób, u których macie zamiar się leczyć.

Jest jednak wielu wybitnych specjalistów NLP, którzy po ukończeniu różnych kursów wracają do szkół i w kilka minut pomagają dzieciom pozbywać się różnorodnych trudności z nauką. Łatwo jest bowiem nauczyć kogoś nowego i efektywnego sposobu wykorzystywania swoich możliwości umysłowych, jeżeli się wie, jak poznać sposób funkcjonowania jego umysłu.

Zdolność uczenia się wzrasta nie wtedy, gdy ktoś zalewa nas potokiem różnych informacji, lecz gdy potrafi nas nauczyć mechanizmu przyswajania wiadomości: subiektywnych doznań i procesów towarzyszących efektywnemu uczeniu się.

ZAPAMIĘTAJ !

Zdolność uczenia się wzrasta wtedy, gdy ktoś potrafi nas nauczyć mechanizmu przyswajania wiadomości.

Rozdział IX

„SWISZ” (METODA ZMIANY)

Następny wzorzec submodalnościowy, z którym zostaniecie teraz zapoznani, może mieć bardzo szerokie zastosowanie. Jest on wybitnie twórczą metodą, pozwalającą programować umysł na podążanie w zupełnie nowym kierunku. Aby ułatwić wam nauczenie się tego sposobu, zaczniemy od czegoś prostego i przyjemnego. Wielu ludzi bardzo interesuje zagadnienie pozbywania się nałogów. Kto z was obgryza paznokcie i chciałby się tego oduczyć? (Jack wychodzi na środek.) Wykorzystam teraz ten wzorzec, aby skłonić Jacka do zastąpienia swego nawyku jakąś bardziej konstruktywną czynnością. Co zwykle widzisz tuż przed obgryzieniem paznokci?

Jack: Nie wiem. Na początku zazwyczaj nie uświadamiam sobie w ogóle, że to robię, do momentu, gdy już nie mam co ogryzać.

Tak jest z większością nawyków i nałogów. Macie włączonego „automatycznego pilota”, a po fakcie, gdy już nic nie możecie zmienić, nagle zauważacie, co zrobiliście i czujecie się fatalnie. Jack, czy wiesz kiedy lub w jakich sytuacjach zazwyczaj obgryzasz paznokcie?

Jack: Zwykle gdy czytam książkę lub oglądam film.

Dobrze. Wyobraź więc sobie, że oglądasz film. Zbliżaj teraz rękę do twarzy, jakbyś miał za chwilę obgryźć paznokcie. Zwróć uwagę, co widzisz, gdy ręka zbliża się do ust, cały czas zdając sobie sprawę z tego, co za chwilę będziesz robił.

Jack: Widzę, jak moja ręka coraz bardziej się zbliża.

Dobrze. Na chwilę zostaw ten obraz, bo najpierw musimy się zająć czymś innym. Jack, gdybyś nie obgryzał paznokci, co by się w tobie zmieniło? Nie mam na myśli posiadania dłuższych paznokci. Jaką wartość, jakie znaczenie miałyby ta zmiana dla ciebie? Nie musisz głośno odpowiadać, chciałbym natomiast, abyś zamiast odpowiedzi wyobraził sobie siebie takiego, jakim będziesz, gdy już pozbędziesz się tego nawyku.

Jack: W porządku, już.

Teraz przywołaj z powrotem obraz twej ręki zbliżającej się do ust: powiększ go i rozjaśnij, a w jego prawym dolnym rogu umieść mały ciemny szkic przedstawiający twoją wizję siebie po uwolnieniu się od nałogu...

Teraz nadszedł czas na to, co nazywamy „swiszem”: mały ciemny obrazek bardzo szybko staje się coraz większy i jaśniejszy, przykrywając poprzedni, przedstawiający zbliżającą się rękę, który z kolei będzie się coraz bardziej zmniejszał i ciemniał. Ma się to stać bardzo szybko, dosłownie w ułamku sekundy. Zaraz po wykonaniu „swiszu”, albo natychmiast wyłącz obraz na ekranie albo otwórz oczy i rozejrzyj się wkoło. Następnie z powrotem zamknij oczy i przeprowadź to samo jeszcze raz, zaczynając znowu od dużego, jasnego obrazu twojej ręki zbliżającej się do twarzy z małym, ciemnym obrazkiem pożądanej wizji samego siebie w rogu. Powtórz całe ćwiczenie pięć razy. Po zakończeniu każdego etapu wyłączaj ekran albo otwieraj oczy. Czas na sprawdzenie. Jack, zobacz znowu duży, jasny obraz twojej ręki zbliżającej się do twarzy i powiedz mi, co się dzieje...

Jack: Ciężko mi go utrzymać przed oczami. Co chwila gaśnie, a na jego miejscu pojawia się ten drugi obraz.

„Swisz” kieruje umysł na właściwe tory.

Ludzie mają naturalną tendencję unikania niemiłych przeżyć, a dążenia do miłych. Najpierw więc Jack wyobraża sobie duży, jasny obraz będący sygnałem wywoławczym niepożądanego zachowania. Gdy obraz ten zaczyna się zmniejszać i blednąć, nikną również związane z nim nieprzyjemne uczucia. Jednocześnie rośnie i rozjaśnia się obraz pożądanego zachowania, dosłownie przyciągając Jacka do siebie. W ten sposób umysł ukierunkowuje się w pożądaną stronę: „Masz porzucić to miejsce i pójść tam”. Gdy nadasz jakiś kierunek swojemu umysłowi, twoje zachowanie zazwyczaj podąża w tę samą stronę.

Jack, teraz ponownie podniesiesz rękę do ust, jakbyś miał zamiar obgryźć paznokcie. (Jack zaczyna zbliżać rękę do ust, ręka zatrzymuje się, a następnie lekko obniża.)

ZAPAMIĘTAJ !

„Swisz” kieruje umysł na właściwe tory.

Co się stało?

Jack: Nie wiem. Moja ręka uniosła się w górę, a potem zatrzymała. Bardzo chciałem położyć ją na kolanach, ale powstrzymałem się od tego, bo prosiłeś, aby była w górze.

To był sprawdzian. Zachowanie, które kiedyś prowadziło do obgryzania paznokci, teraz prowadzi już do czegoś innego. Wszystko dzieje się tak samo automatycznie, jak poprzednio, ale rezultatem jest postępowanie, które zdecydowanie bardziej Jackowi odpowiada. Gdy ręka idzie do góry i zaczyna się rodzić przymus działania według starego schematu, to odczucie automatycznie „przełącza” Jacka na nowy kierunek działania, będący już dla niego nowym przymusem.

„Swisz” nie eliminuje przymusu — po prostu jesteś teraz zmuszany do zachowań, które tobie bardziej odpowiadają.

Zastosowałem kiedyś tę metodę w przypadku nałogowo objadającej się czekoladą kobiety, która bardzo chciała się od swego nałogu uwolnić. Bardzo nie podobał jej się pocho-

dający nie wiadomo skąd przymus jedzenia czekolady, gdyż w żaden sposób nie pasował do jej wyobrażeń o sobie. Po przeprowadzeniu „swiszu” nie mogła już zatrzymać obrazu czekoladek przed oczami. Po prostu ciągle znikał. Teraz, gdy patrzy na prawdziwą czekoladę, nie pojawia się już tamta stara reakcja. Jej umysł został ukierunkowany na myślenie o tym, jaka chce być - zamiast o czekoladkach. Można by właściwie nazwać tę metodę „podmienianiem przymusów”. Po zakończeniu ćwiczenia powiedziałem jej: „Teraz naprawdę nie ma pani wyjścia. Nie będzie już pani mogła pamiętać obrazu czekoladek”. Odpowiedź nie dała na siebie długo czekać: „Nic mnie to nie obchodzi”. Moja pacjentka nie miała nic przeciwko przymusowi jako takiemu, chciała po prostu mieć możliwość wyboru tego, do czego jest zmuszana.

„Swisz”, w porównaniu z jakąkolwiek inną metodą, daje zdecydowanie najszybsze i najtrwalsze rezultaty terapeutyczne. Na jednym z moich ostatnich seminariów była pewna pani, która ciągle wszystkim opowiadała o swoich bezskutecznych, trwających 11 lat, próbach rzucenia palenia. Ja pozbawiłem ją tego nałogu w mniej więcej 11 minut. Nawet wybrałem dla niej treść małego ciemnego obrazka, który miała umieścić w rogu dużego obrazu. Powiedziałem jej mianowicie, aby zobaczyła siebie w otoczeniu palaczy i aby palenie papierosów przez inne osoby zupełnie jej nie przeszkadzało. Nie chciałem przecież stworzyć jeszcze jednej wojującej neofitki, która spoglądałaby z góry na palaczy i ciągłym zrządzeniem obrzydzała tę resztkę życia, która im została.

Teraz dobierzecie się parami i sami wypróbujecie tę metodę. Najpierw jednak ponownie podam wam szczegółowe instrukcje.

Metoda „SWISZ”

1. **Określ problem.** Najpierw zastanów się, co pragniesz zmienić.

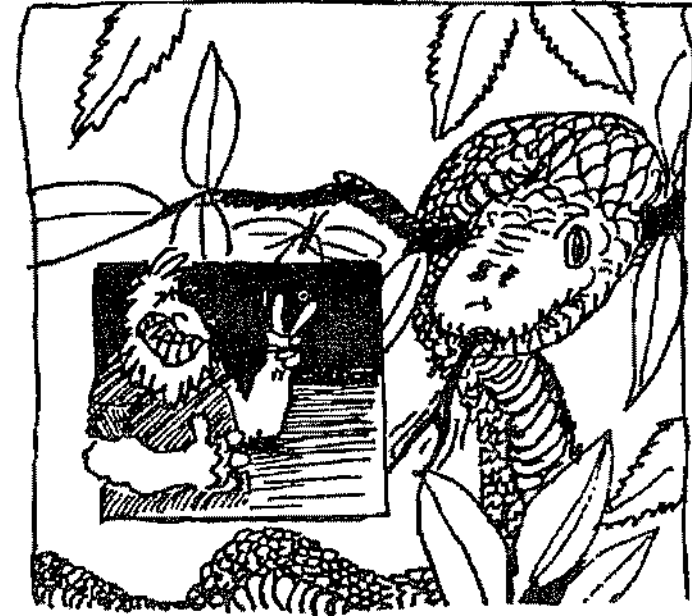
Kiedy łub w jakiej sytuacji chciałbyś się inaczej zachowywać? Możesz wybrać zachowanie takie, jak obgryzanie paznokci lub też doprowadzanie do awantur ze współmałżonkiem.

2. **Dowiedz się, jaki obraz jest dla ciebie sygnałem wywoławczym.** Zwróć uwagę, co widzisz w danej sytuacji, tuż zanim zaczniesz się zachowywać w niepożądany sposób. Ponieważ wiele osób ma wtedy włączonego „automatycznego pilota”, dobrze jest faktycznie wykonać niepożądaną czynność, zwracając szczególną uwagę na zachowanie bezpośrednio ją poprzedzające. Tak właśnie postąpiłem w przypadku Jacka. Poprosiłem, aby faktycznie zbliżyć rękę do twarzy, a następnie wykorzystał obraz tej czynności w czasie ćwiczenia. Ponieważ po wyższa wizja jest sygnałem wywoławczym zachowania, którego on nie aprobeje, powoduje u niego negatywne odczucia. Im więcej nieprzyjemnych uczuć, tym większa skuteczność swiszu.
3. **Stwórz obraz celu, do którego dążysz.** Wyobraź sobie zmiany, jakie zajdą w twoim postrzeganiu siebie po osiągnięciu pożądanego celu. Zmieniaj szczegóły obrazu tak długo, aż osiągniesz efekt, który będzie ci naprawdę odpowiadał i silnie cię pociągał." Podczas gdy twój partner będzie stwarzać swój obraz, zwróć szczególną uwagę na jego reakcje, aby się upewnić, że myśli o czymś, co mu naprawdę odpowiada i na czym mu zależy. Chcę, aby na jego twarzy malował się entuzjazm, po którym poznasz, że rzeczywiście warto się tą zmianą zająć. Nie przeprowadzaj jej jednak, jeżeli nie dostrzeżesz żadnych dowodów potwierdzających atrakcyjność tej zmiany dla partnera.
4. „Swisz”. Szybko zastąp teraz jedną wizję drugą. Zobacz najpierw duży i kolorowy obraz będący sygnałem wywoławczym. Umieść teraz maty, ciemny szkic pożądanego celu w prawym dolnym rogu. Szkic ten nagle stanie się duży i jasny, całkowicie zakrywając pierwszy obraz, który z kolei równie szybko zmaleje, zszarzeje i rozpułynie się w powietrzu. Następnie wyłącz swój ekran albo otwórz oczy. Powtórz pięciokrotnie cały punkt 4. Po zakończeniu każdego z pięciu etapów koniecznie wyłączaj ekran lub otwieraj oczy.

5. Przeprowadź sprawdzian

- a. Zobacz teraz raz jeszcze pierwszy, wyjściowy obraz...
Co się dzieje? Jeżeli swisz był skuteczny, początkowy obraz będzie zanikał, a na jego miejscu pojawiać się będzie obraz pożądanego celu.
- b. Test zachowań: Spróbuj faktycznie stworzyć sygnały wywoławcze, które twój partner widział na swym pierwszym obrazie. Jeżeli obraz ten przedstawiał coś, co robił twój partner, tak jak to było w przypadku Jacka, poproś aby faktycznie daną czynność czy gest powtórzył. Jeżeli jego obraz przedstawiał inną osobę, która na przykład częstowała go papierosami czy czekoladkami lub też krzyczała na niego, chciałbym, abyś ty jako terapeuta wcielił się w rolę tej osoby i, obserwując reakcje partnera, zachowywał się w stosunku do niego tak, jak tamten człowiek.

Jeżeli po przeprowadzeniu sprawdzianu okaże się, że poprzedni sposób zachowania ciągle się utrzymuje, wróć do początku i powtórz „swisz”. Spróbuj zauważyć, co mogłeś za pierwszym razem pominąć albo też dodaj jakieś inne, własne elementy, które zwiększą skuteczność tej metody. Na naszym seminarium uczymy się bardzo uproszczonej wersji tego sposobu, który tak naprawdę jest o wiele bardziej rozbudowany. Wiem, że macie teraz dużo wątpliwości i pytań, ale odpowiem na nie dopiero po wykonaniu przez was ćwiczenia. Wasze pytania staną się wtedy o wiele bardziej interesujące. Każdy z partnerów ma 15 minut na przeprowadzenie swojej części ćwiczenia. Możecie zaczynać.



Chodząc po sali zwróciłem uwagę, że wielu z was odniosło niemałe sukcesy. Teraz chciałbym jednak porozmawiać z tymi osobami, u których wystąpiły jakieś trudności lub którym się swisz zupełnie nie udał.

Amy: Chciałam rzucić palenie, ale gdy przeprowadziliśmy sprawdzian, nadal miałam ochotę na papierosa.

W porządku. Opisz mi swój obraz wyjściowy.

Amy: Widzę siebie z papierosem w ustach i...

Chwileczkę. Jest bardzo ważne, abyś nie widziała siebie na pierwszym obrazie, natomiast żebyś była na drugim. To niezbędny warunek, aby swisz się udał. Pierwszy obraz musi być oglądany z pozycji W ŚRODKU- musisz zobaczyć to samo, co widzisz tuż przed zapaleniem papierosa - np. swoją rękę sięgającą po niego. Czy masz ochotę zapalić, widząc papierosa w swej dłoni?

A może wystarczy widok samych papierosów? Reasumując, chcę, abyś zobaczyła obraz tego, co „włącza” odczuwanie chęci zapalenia papierosa — stwórz obraz tego, co bezpośrednio poprzedza palenie. Może to być sięganie po papierosa, zapalanie go, podnoszenie go do ust, czy cokolwiek innego. Spróbuj teraz przeprowadzić swisz używając tego obrazu i za chwilę opowiesz nam o tym.

Mężczyzna: W jakiej książce można znaleźć opis tej metody?

W żadnej. Po co miałbym was uczyć czegoś, o czym można przeczytać w książkach? Jesteście przecież dorośli i sami potraficie czytać. Zawsze uważałem za kompletną głupotę organizowanie seminariów, na których głównym punktem programu jest streszczanie książek napisanych przez wykładowcę. Ale wielu ludzi tak właśnie postępuje i w dodatku nieźle na tym zarabia, więc coś w tym jednak musi być.

ZAPAMIĘTAJ

„Pożądanym wizerunkiem samego siebie” — jest to niezwykle silny czynnik motywujący.

Kobieta: Znaczna ilość wcześniejszych technik NLP opiera się na zastępowaniu niepożądanego sposobu postępowania określonym nowym zachowaniem.

Natomiast w tym ćwiczeniu mamy tylko zobaczyć, jakie różnice zaszłyby w nas pod wpływem planowanej zmiany.

To prawda. Dlatego ta metoda stwarza tak ogromne możliwości. Zamiast kodowania jakiegoś konkretnego zachowania, stwarzacie zupełnie nowy kierunek, w jakim wasze zachowanie będzie podążać. Aby stworzyć ten kierunek, używacie tutaj czegoś, co nazywamy „pożądanym wizerunkiem samego siebie” - a jest to niezwykle silny czynnik motywujący.

Podczas mojego styczniowego pobytu w Toronto, pewna pani zwierzyła mi się, że bardzo boi się dżdżownic. Ponieważ Toronto przez większą część roku jest skute lodem, nie uważałem, żeby ten lęk stanowił dla niej jakiś wielki problem. Powiedziałem więc: „Niech ich pani po prostu unika”. Odparła na to: „Ale to jest niezgodne z moim wizerunkiem samej siebie.” Ta „niezgodność” okazała się w jej przypadku bardzo

silnym czynnikiem motywacyjnym, mimo że lęk ten nie był dla niej aż tak wielkim problemem. Nie był to nawet lęk paraliżujący. Była to raczej fobia „aj!”, a nie „AAAAAAA!”. Jej umysł nie był jeszcze prawidłowo ukierunkowany na zmiany, ale pożądanym obrazem siebie spowodował, że uleganie lękowi nie dawało jej spokoju. Nie omieszkałem więc zapytać: „Jak by się zmieniło pani postrzeganie siebie, gdyby zaszła w pani ta zmiana?”. Skuteczność swiszu zależy przede wszystkim od uzyskania odpowiedzi na powyższe pytanie. Metoda ta nie doprowadza cię do końca drogi, raczej tylko popycha we właściwym kierunku. Gdybyś zakodował sobie jakieś konkretne, z góry określone zachowanie, zawęziłbyś tym samym swoje możliwości zmian tylko do tego jednego rozwiązania.

Jeśli jednak wyobrazisz sobie, że posiadasz wiele różnych zalet i właściwości, będziesz mógł sam stwarzać nowe, twórcze rozwiązania. Po takim ukierunkowaniu nie wiadomo kiedy zaczną się pojawiać konkretne, pożądane, dostosowane do różnych sytuacji zachowania, a nie tylko jedno, z góry zaplanowane, tak jak to miało miejsce po zastosowaniu starych metod NLP.

Gdybym w przypadku tamtej pani zastosował standardowy sposób leczenia fobii, doprowadziłbym do tego, że dżdżownice przestałyby ją w ogóle obchodzić. Skłonić kogoś do stania się na coś nieczułym jest bardzo prosto - ale brak wrażliwości ma tendencję do uogólniania się również na inne zjawiska, a to już mogłoby okazać się niebezpieczne. Gdybym z kolei zaszczepił jej konkretne zachowanie, takie, jak branie dżdżownicy do ręki przy każdej okazji, wtedy po prostu brałaby je do ręki - nic więcej.

Żadna jednak z tych zmian nie przyczyniłaby się do wzbogacenia jej osobowości. Uważam, że człowiek jest zdolny do przeprowadzania w sobie bardziej interesujących zmian.

ZAPAMIĘTAJ !

Jeśli wyobrazisz sobie, że posiadasz wiele różnych zalet i właściwości, będziesz mógł sam stwarzać nowe, twórcze rozwiązania.

Podczas swisu wytyczyłem u niej kierunek działania, który ją pociąga, jak i prowadzi do zrealizowania pożądanej wizji siebie. Dzięki takiemu ukierunkowaniu, pani ta wierzy teraz, że potrafi przeprowadzić w sobie absolutnie każdą zmianę w sposób, który jej najbardziej odpowiada.

Kobieta: Teraz chyba więcej rozumiem, ale próbuję to jakoś połączyć z technikami kotwiczącymi, których się wcześniej nauczyłam. Istnieje, na przykład, pewna technika, w której stwarza się obraz siebie takiego, jakim chciałoby się być, potem się w niego wchodzi, aby odczuć związane z nim doznania kinestetyczne, a następnie się ten stan i odczucia zakotwicza.

To prawda. Jest to jedna ze starych technik NLP. Nadal ma pewne zastosowanie, ale ma też wiele wad. Jeżeli ktoś wcześniej posiada bardzo szczegółowe i dokładne wyobrażenie pożądanej zmiany, wtedy stosując tę technikę, można wywołać pewne zachowanie, które okaże się dla niego przydatne. Jeżeli jednak osoba ta stworzy tylko dość mglisty pożądany obraz siebie i w niego wejdzie, chcąc sprawdzić, jak się w nim czuje, nie musi to wcale oznaczać, że utrwali ten obraz w sobie ani też, że dzięki niemu się czegośkolwiek nauczy. Jest to natomiast jeden z najlepszych sposobów na stworzenie złudzeń, które do niczego konstruktywnego nie prowadzą.

Wielu ludzi chodzi do terapeuty, aby nauczyć się większej pewności siebie. Jeżeli pacjent jest niekompetentny w swoich działaniach, wtedy brak pewności siebie, może być po prostu wyrazem braku dostatecznych umiejętności. Jeżeli teraz terapeuta użyje kotwiczenia, aby zapewnić tej osobie większą pewność siebie, może jej to pozwolić na robienie wielu rzeczy, których dotychczas bąta się robić, mimo posiadania niezbędnych do tego kwalifikacji. Można też jednak stworzyć zarozumialca, który nadal niewiele umie, ale teraz jest tak pewny siebie, że po prostu ignoruje swój brak kwalifikacji. Gdzie się nie obejrzymy, spotykamy takich ludzi, a bywają oni niebezpieczni zarówno dla otoczenia, jak i dla samych siebie. Zawsze zwracam uwagę, jak często ludzie chcą zyskać pewność siebie, a jak rzadko nabyć nowe umiejętności.

Można tak zmienić pacjenta, że będzie uważał się za najlepszego fachowca, gdy tymczasem będzie zaledwie przeciętny. Dziwne, ale często gdy ktoś sam jest przeświadczony o swych wspaniałych umiejętnościach, otoczenie również będzie go traktowało jako „eksperta”, w ogóle nie zwracając uwagi na jego braki. Jest to więc na pewno jakaś metoda - przynajmniej dopóki nie pojawi się prawdziwy ekspert.

Gdzie jest Amy? Czy skończyłaś już swój swisz z nowym obrazem?

Amy: Tak.

Jak długo trwało u ciebie przeprowadzenie 5 etapów?

Amy: Dość długo.

Tak też myślałem. Chcę, abyś powtórzyła ćwiczenie, tym razem jednak znacznie szybciej. Każdy z etapów powinien trwać nie dłużej niż 1-2 sekundy. Szybkość odgrywa tutaj kluczową rolę. Mózg nie potrafi się uczyć wolno, umie to robić wyłącznie szybko. Nie pozwolę ci więc skopać całej procedury, a potem podejść tutaj i stwierdzić: „Na mnie to nie działa.” Powtórz to wszystko jeszcze raz, a ja będę obserwował. Pamiętaj o otwieraniu oczu po każdym etapie.

Zobacz teraz wyjściowy obraz. Co się dzieje?

Amy: Nie mogę go utrzymać, bo ciągle znika.

Chcesz papierosa? (Wyciąga w jej stronę paczkę papierosów.)

Amy: Nie, dziękuję.

Czy masz chęć zapalić? Nie chodzi o to, abyś się świadomie powstrzymywała od palenia. Masz po prostu nie odczuwać żadnego pociągu do papierosów. Kilka minut temu mówiłaś, że nadal chcesz zapalić.

Amy: Ale teraz nie czuję takiej potrzeby.

Weź papierosa. I trzymaj go dwoma palcami tak, jakbyś go miała za chwilę zapalić. Pobaw się nim. Niech będzie to sprawdzian skuteczności przeprowadzonego ćwiczenia. Życie ciągle będzie wystawiało na próby przeprowadzoną zmianę

- możesz więc zobaczyć już teraz, czy faktycznie jest ona trwała. Jeżeli okaże się, że nie, zawsze będziesz miała czas ją dopracować.

Obserwacja reakcji odruchowych pacjenta dostarczy ci znacznie więcej informacji niż słowa, które od niego usłyszysz. (Amy wacha papierosa i gwałtownie zmienia się jej wyraz twarzy.) O, znowu to samo, zapach papierosa przywrócił z powrotem chęć do palenia. Będziesz więc musiała znowu powtórzyć swisz, tym razem jednak uwzględniając w nim zapach. W pierwszym obrazie, w którym widzisz swoją rękę z papierosem, poczujesz teraz również jego zapach. Natomiast na drugim obrazie, zobaczysz siebie zadowoloną, że możesz wachać papierosa nie czując zupełnie chęci zapalenia. Powtórz teraz swisz jeszcze raz.

To się właśnie nazywa dokładność! Matematyk po uzyskaniu wyniku zadania nie idzie po prostu na spacer mówiąc: „W porządku, skończyłem.” Musi najpierw dokładnie sprawdzić swoje rozwiązanie albo inni matematycy zrobią to za niego! Tego rodzaju rygoru nie był nigdy mocną stroną terapeutów i nauczycieli. Terapeuta zwykle leczy pacjenta, a potem przez dwa lata każe mu przychodzić na wizyty kontrolne, aby ocenić skuteczność swoich zabiegów. Jeżeli jednak natychmiast po terapii przeprowadzisz dokładny sprawdzian, będziesz mógł od razu stwierdzić, czy zastosowana metoda przynosi efekty czy też nie. A jeżeli okaże się ona niewłaściwa, zawsze będziesz miał czas poszukać innej.

To, czego was nauczyłem, jest znacznie uproszczoną wersją swiszu. Mimo to część z was nadal nie wszystko rozumie.

Sposobem na dokładniejsze przeprowadzenie tej metody jest wykorzystanie w niej wszystkich układów reprezentacyjnych - wizualnego, słuchowego i kinestetycznego. Bardziej skuteczne jest jednak zaczęcie od swiszu wizualnego, a następnie dodanie w miarę potrzeby elementów z innych układów. Najczęściej jednak swisz wizualny zupełnie wystarcza.

Amy, co dzieje się teraz, gdy wachasz papierosa?

Amy: Coś się zmieniło. Nie umiem tego sprecyzować, ale gdy teraz go wacham, chcę go jak najszybciej odłożyć, a nie wypalić.

Umysł nie uczy się, jak osiągać rezultaty, ale jak podążać w określonym kierunku.

Kiedyś Amy nauczyła się pewnej sekwencji zachowania: „Chcesz papierosa?” „Tak.” - zapalam - zaciągam się. Stół, lub inny mebel nie byłby się w stanie tego nauczyć. Nauczenie się czegoś tak dokładnie, żeby przez lata nic nie mogło tego zmienić, jest niezwykłym osiągnięciem. Teraz Amy wykorzystwała zdolność dokładnego uczenia się, aby pójść w zupełnie nowym, pożądanym przez siebie kierunku.

W nauce sterowania własnym umysłem ważne jest, aby najpierw dokładnie określić pożądaną kierunek zmian. Jak widzicie, nie tylko rozczarowanie

ZAPAMIĘTAJ :

Umysł nie uczy się, jak osiągać rezultaty, ale jak podążać w określonym kierunku.

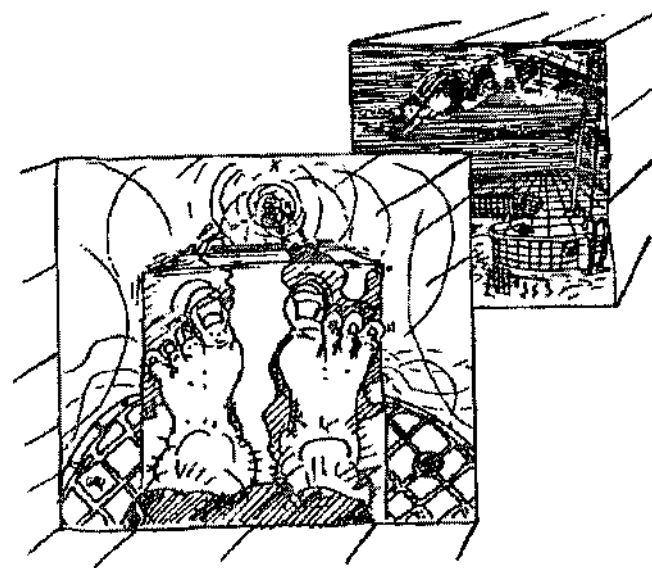
nie trzeba wcześniej zaplanować. Wszystko inne w życiu też tego wymaga. Bez dostatecznego planowania możecie zacząć robić rzeczy, które wcale wam nie odpowiadają: wyświetlać sobie złe wspomnienia i wpędzać się w fatalny nastrój, nie szanować swego ciała, krzywić na ludzi, których kochacie, siedzieć jak mysz pod miotłą, gdy tak naprawdę powinniście się odezwać. Wszystko to daje się zmienić, ale nie podczas trwania danej sytuacji. Możecie zaprogramować swe zachowanie po jej zakończeniu lub zanim ona w ogóle zaistnieje. Umysł nie jest nastawiony na osiąganie rezultatów. Uczy się natomiast łatwo nowych ścieżek prowadzących do celu. Jeżeli wie się, jak on funkcjonuje, można wybierać własne ścieżki. Jeżeli tego nie zrobicie, ktoś może was w tym wyreczyć!

Sposób, którego was właśnie nauczyłem, często prezentuję na jedno- i dwudniowych seminariach. Standardowy „swisz” jest łatwy do nauczenia się i w większości przypadków daje niezłe efekty. Jednak nie dostarcza w ogóle informacji o przyczynach powstawania zachowań. Jeżeli wręczysz komuś książkę kucharską, będzie zapewne potrafił według przepisu upiec ciasto. Jeżeli jednak ta sama książka trafi w ręce wytrawnego kucharza, zamiast ciasta możemy uzyskać arcydzieło. Prawdziwy kuchmistrz zna tajniki łączenia produktów i wiedza ta kieruje jego działaniem. Wie, jaką

rolę spełnia białko jajka w przepisie, a gotowanie nie jest dla niego tylko wrzucaniem różnych produktów do garnka i podgrzewaniem ich. Zna składniki, które powodują gęstnienie masy tortowej i wie, w jakiej kolejności powinny być dodawane.

Tak samo dzieje się, gdy stosujemy „swisz”. Jako pierwszy krok na drodze do stania się kuchmistrzami chciałbym, abyście powtórzyli swisz, tym razem jednak zmieniając jeden z elementów. Przedtem pracowaliśmy z następującymi submodalnościami: wielkością, jasnością obrazu i metodą W ŚRODKU /NA ZEWNĄTRZ. Zmieniały się one podczas zastępowania jednego obrazu drugim. Dwa z tych elementów: wielkość i jasność obrazu, przeobrażały się w sposób ciągły i stopniowy (zmiana typu analogowego). W metodzie W ŚRODKU/NA ZEWNĄTRZ występuje zmiana typu cyfrowego — jeden stan skokowo przechodzi w drugi; najpierw znajdujesz się w środku, a w następnej chwili już jesteś na zewnątrz, bez stanów pośrednich. Metoda W ŚRODKU/NA ZEWNĄTRZ jest stałym elementem swiszu. Natomiast inne składowe mogą się zmieniać - można tutaj zastosować właściwie każdą submodalność silnie oddziaływującą na daną osobę.

Tym razem chcę, abyście zmodyfikowali tylko jeden element — zastąpicie wielkość odległością. Obraz wyjściowy będzie na początku jasny i oglądany z bliska. Drugi — docelowy, będzie najpierw ciemny i oglądany z daleka - potem szybko stanie się jasny i znajdzie się blisko, podczas gdy pierwszy oddali się i ściemnieje. To bardzo nieznaczna zmiana i wielu z was może w ogóle nie zauważyć żadnych różnic pomiędzy tym a poprzednim ćwiczeniem, gdyż wielkość i odległość są bardzo ściśle ze sobą związane. Ćwiczenie to jest jednak pierwszym krokiem ku nauczeniu się, jak używać swiszu bardziej efektywnie, świadomie i twórczo. Macie teraz następne 15 minut na wypróbowanie swiszu ze zmianą odległości zamiast wielkości.



Czy dostrzeżliście jakąś różnicę? W „swiszu” można wykorzystywać właściwie wszystkie submodalności zmysłowe, ale metoda ta będzie tylko wtedy skuteczna, jeżeli użyta submodalność będzie silnie subiektywnie oddziaływała na daną osobę. Wielkość i jasność obrazu są właśnie takimi czynnikami, dlatego pierwsza wersja swiszu, którą wam dzisiaj zaprezentowałem, zazwyczaj okazuje się skuteczna. Odległość jest inną, ważną dla wielu osób submodalnością, dlatego wykorzystaliście ją w drugim ćwiczeniu. Jeżeli jednak okazało się, że wielkość, jasność obrazu i odległość nie oddziałuje na waszego partnera, będziecie musieli poszukać innych submodalności, które zastosujecie w swiszu.

Parę lat temu spotkałem się z kilkoma moimi pacjentami, aby nagrać na wideo sesję terapeutyczną z ich udziałem (zob. Suplement II). Pierwsza pacjentka, której wizytę zarejestrowałem, odczuwała paraliżujący lęk przed utratą kogoś bliskiego (Przecucie straty). Gdy umawiała się z bliską jej osobą, a ten ktoś spóźniał się o pół godziny, pani wpadała w panikę. Jej rozum udawał się na spacer, a ona zostawała sama i bezbronna. Gdy spytałem ją, czego się spodziewa po tej sesji, otrzymałem taką mniej więcej odpowiedź:

Nie potrafię opanować lęku, który czasami wręcz mnie obezwładnia. Są to po prostu klasyczne ataki paniki. Chciałabym nabrać trochę dystansu do moich uczuć, abym będąc w jakiejś sytuacji nie odczuwała tej obawy, która odbiera mi zdolność podejmowania decyzji.

Ponieważ w jej odpowiedzi padło słowo „dystans”, był to dla mnie sygnał, że odległość jest w jej przypadku bardzo ważną submodalnością. Wiele też mówiła o ludziach „jej bliskich” i o „bliskich więziach” z nimi. W przypadku tej pani, swisz, w którym zmienia się odległość będzie znacznie bardziej skuteczny, niż gdybyśmy na przykład zmieniali wielkość. Zastosowałem zresztą najpierw standardowy swisz z wykorzystaniem wielkości, aby zobaczyć, czy zajdzie jakaś zmiana. Efekt był nieznaczny. Wtedy użyłem odległości, co zadziało od razu.

ZAPAMIĘTAJ !

Każde działanie ludzkie jest w pewnym sensie osiągnięciem, bez względu na to, jak bardzo jest bezużyteczne lub bolesne.

Najważniejszą częścią przeprowadzanego „swiszu” - szczególnie jeżeli chcemy, aby stał się on sztuką, a nie rzemiosłem — jest zebranie dokładnych informacji na temat partnera lub pa-

cjenta, pozwalających na dobór właściwych submodalności. Słyszac z ust partnera wiele stwierdzeń w rodzaju: „to mnie przerastało” lub „problem był większy niż się mogłem spodziewać”, otrzymujesz wskazówki, że wielkość jest dla niego ważną submodalnością. Gdy ktoś mówi o jakimś ograniczeniu, którego chciałby się pozbyć, musisz uważnie słuchać i obserwować jego reakcje, aby dowiedzieć się, jaki mechanizm rządzi tym ograniczeniem.

Zawsze staram się pamiętać, że każde działanie ludzkie jest w pewnym sensie osiągnięciem, bez względu na to, jak bardzo jest bezużyteczne lub bolesne.

Trzeba się jednak upewnić, czy dana osoba funkcjonuje właśnie tak, jak sądzimy, po to, aby jej pomóc działać w sposób jak najbardziej konstruktywny.

Aby zebrać od pacjenta jak najdokładniejsze informacje, zwykle zadaję mu takie pytania: „Powiedzmy, że mamy

na jeden dzień zamienić się miejscami. Musiałbym się wtedy szybko dowiedzieć, w jaki sposób funkcjonuje pańskie ograniczenie. Jak mogę je w sobie zaszczyć? Niech mnie pan tego nauczy”.

Zakładałam od początku, że jego ograniczenie jest osiągnięciem, czymś, czego można się samemu nauczyć, jak również przekazać innym. Takie podejście zupełnie zmienia sposób, w jaki pacjent postrzega i radzi sobie ze swoim problemem.

Gdy poprosiłem panią, która wpadała w panikę, gdy jej bliscy się spóźniali, aby mnie nauczyła swego lęku, powiedziała:

Słyszę głos mówiący zdanie w rodzaju: „Spóźniają się, może wcale nie przyjdą?”.

Czy to jest głos obojętny: „Mogą przyjść, mogą nie przyjść, jest mi wszystko jedno?”.

Nie. Głos zaczyna mówić powoli: „Daj im jeszcze pół godziny”. Potem, w miarę upływu czasu, mówi coraz prędzej.

Czy widzi pani wtedy jakieś obrazy?

Tak, na przykład widzę wypadek samochodowy — bliska mi osoba znajduje się w rozbitym samochodzie, a ja stoję i patrzę na to, jakby przez teleobiektyw. Innym znowu razem, rozglądam się dookoła i nikogo nie widzę - jestem zupełnie sama.

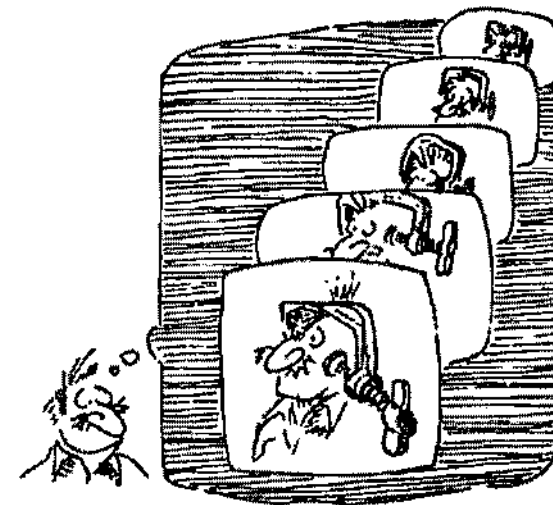
Pacjentka słyszy głos, który staje się coraz ostrzejszy i mówi coraz szybciej w miarę upływu czasu. W pewnym momencie słyszy: „Już nigdy nie przyjdzie” — a wtedy pojawia się oglądany przez teleobiektyw obraz katastrofy lub też widza kompletnej samotności.

Gdy poprosiłem pacjentkę, aby skoncentrowała się na obrazie wypadku, okazało się, że zmiana odległości przy pomocy teleobiektywu miała duży wpływ na jej odczucia. Gdy sprawdzałam, jak działają na nią zmiany jasności obrazu, odpowiadała: „Przyciemnianie obrazu stwarza dystans”. Stąd dowiedziałem się, że jasność obrazu jest dla niej również ważnym czynnikiem.

Teraz dobierzcie się parami i niech jedno z was pomyśli o jakimś swoim ograniczeniu, które dobrze byłoby zmienić. Tym razem nie będziecie próbowali likwidować tych ograniczeń — po prostu macie się dowiedzieć, jak funkcjonuje to osiągnięcie waszego partnera. Rozpocznijcie rozmowy od stwierdzenia: „Powiedzmy, że mamy na jeden dzień zamienić się miejscami — ja mam zająć twoje miejsce. Naucz mnie, jak to zrobić.” Postępujcie tak samo jak wtedy, gdy dowiadawaliście się, jakie czynniki motywują daną osobę do działania.

Zawsze, gdy człowiek czuje się zmuszony zrobić coś, na co nie ma ochoty, musi u niego zadziałać swego rodzaju wewnętrzny wzmacniacz motywacji. Coś musi się powiększyć, rozjaśnić lub stać głośniejsze, musi zmienić się ton lub tempo. Chciałbym, abyście się dokładnie dowiedzieli, w jaki sposób wasz partner osiąga swe ograniczenie.

Najpierw spytaj go, kiedy to robi, a dopiero potem, jak i co musi zająć w jego wnętrzu, aby wywołać taką, a nie inną reakcję. Kiedy uznasz, że dowiedziałeś się już, jakie submodalności najsilniej na niego oddziałują, przeprowadź sprawdzian. Poproś partnera, aby zmieniał je pojedynczo np. jeżeli wielkość jest dla niego ważna, niech powiększa obraz, a następnie go pomniejsza, ty zaś cały czas obserwuj jego reakcje. Po przeprowadzeniu testu ze wszystkimi submodalnościami, niech zmieni obraz na inny i ponownie przeprowadź doświadczenie z poprzednio zastosowanymi submodalnościami, sprawdzając, czy w przypadku drugiego obrazu w taki sam sposób zmieniają reakcje partnera. Zbierz tyle informacji, abyś mógł w razie potrzeby dokładnie odtworzyć proces powstawania jego ograniczeń. Te informacje umożliwią przeprowadzenie u niego skutecznego swiszu. Nie przeprowadzaj go jednak po prostu postaraj się jak najwięcej dowiedzieć o samym procesie. Macie na to ćwiczenie około pół godziny.



Mężczyzna: Mój partner ma dwa wyobrażenia odpowiadające dwóm stanom: pożądanemu i niepożądanemu. W jednej z wizji widzi łagodny, płynny ruch, w drugiej ruch jest gwałtowny.

W porządku. Czy te dwa obrazy są odpowiedzialne za wywoływanie kłopotów? O to właśnie pytałem. Chcę tylko wiedzieć, co twój partner robi, aby mieć kłopoty. Na przykład, pani mająca ataki paniki musi przejść od stanu spokojnego oczekiwania do całkowitego braku równowagi. Czyni tak przy pomocy głosu i obrazów. W miarę upływu czasu, głos robi się coraz ostrzejszy i głośniejszy, a obraz coraz bardziej się przybliża.

Mężczyzna: Mój partner czuje się ponaglany...

Oczywiście. To właśnie uczucie przymusu, o którym wcześniej mówiliśmy. Ale co robi, aby to uczucie w sobie wywołać? Co jest w jego przypadku najsilniej działającą submodalnością? Reasumując, chcę się dowiedzieć, w jaki sposób twój partner dotychczas — nieświadomie — przeprowadzał swisz, aby wpłynąć na swój stan.

Mężczyzna: Najpierw wyobraża sobie jakiś obraz, wchodzi w niego i ogląda wszystko oczami uczestnika.

W porządku. Tak właśnie doprowadza się do stanu, który mu nie odpowiada.

Mężczyzna: Tak. Najpierw osiąga ten stan, a następnie wychodzi z obrazu i staje kilka metrów od niego, po czyni przesuwa go w lewo.

W jego więc przypadku najsilniej oddziałującą submodalnością jest metoda W ŚRODKU/NA ZEWNAŁTRZ. Chciałbym teraz posłuchać o jakichś innych submodalności, bo do tej pory ciągle zajmujemy się tymi samymi. Jakie inne silnie działające submodalności udało się wam znaleźć u partnera?

Kobieta: Najbardziej istotne były szerokość obrazu i jego jasność. Gdy obraz zwęził się i ściemnił, moja partnerka czuła się skrępowana.

Brzmi to całkiem logicznie. W miarę jak obraz robi się coraz węższy, czujemy się coraz mniej swobodnie.

Kobieta: To, co ona robiła, wyglądało trochę jak synestezja.

Wszystko, co tutaj robimy, w zasadzie oparte jest na synestezji. Zastanówcie się nad tym. Zmieniając jasność obrazu, jednocześnie wpływacie na intensywność własnych odczuć. Wszystko to są właśnie synestezje. Chcielibyśmy się dowiedzieć, jakie związki zachodzą pomiędzy nimi, aby później móc te zależności wykorzystać w swiszu.

Opracowując dla swojej partnerki „swisz”, musisz się dowiedzieć, czy zwężanie każdego obrazu wzmacnia jej reakcję, jak również, czy przyciemnianie każdego obrazu wywołuje powyższy efekt. Istnieje bowiem taka możliwość, że mówi ona o skrępowaniu, gdyż nie podoba jej się to, co robi na danym obrazie. Jeżeli obraz przedstawiałby jakąś lubianą przez nią czynność, zamiast mówić o skrępowaniu podczas zwężania obrazu, powiedziałaaby może o „narastającym zaangażowaniu” lub o „skoncentrowaniu się na danym działaniu”. Jeżeli zwężanie i ściemnianie obrazu wzmacniają jej reakcję, można opracowując dla niej swisz zacząć od wąskiego, przyciemnionego obrazu przedstawiającego stan niepożądany, który stopniowo będzie się coraz bardziej posze-

rzał i rozjaśniał, podczas gdy obraz stanu pożądanego będzie się stawał coraz węższy i ciemniejszy. Dla większości z was zapewne brzmi to dziwnie, ale musicie pamiętać, że mózg każdego człowieka funkcjonuje trochę inaczej. Swisz dopięto wtedy staje się prawdziwą sztuką, jeżeli opracujemy go tak, aby wywołał naprawdę silną, skuteczną reakcję w sposób najlepiej dobrany dla danej osoby.

Może też być tak, że gdy twoja partnerka zwęży obraz, na którym nie ma zbyt wielu możliwości wyboru, wtedy czuje się skrępowana, natomiast gdy obraz przedstawia wiele możliwości, wtedy silniejszą, pozytywną reakcję uzyskuje przez jego poszerzanie. W takim przypadku można by zwęzić obraz „problematyczny” tak, aby pozostała z niego tylko wąska kreska, natomiast obraz „pożądany” zacząłby się właśnie od tej kreski, po czym stopniowo, coraz bardziej się poszerzał. Najpierw będziesz musiała uzyskać trochę więcej informacji na temat samego mechanizmu, według którego te zmiany u partnerki zachodzą, zanim będziesz mogła opracować dla niej skuteczny swisz.

Opowiadam wam o wielu różnych możliwościach po to, abyście zrozumieli, jak ważne jest dostosowywanie metody do potrzeb każdej leczonej przez was osoby. Celem naszym powinno być ukierunkowanie jej tak, aby pojawienie się obrazu „problemu” automatycznie prowadziło do znajdowania rozwiązania, natomiast obraz rozwiązania wzmacniał motywację do osiągnięcia takiego właśnie rezultatu.

Mężczyzna: Obraz u mojego partnera miał dwie ramy: jedną białą, drugą czarną, a jego górna krawędź odchyłała się od mojego partnera za każdym razem, gdy wpadał on w panikę.

Jakie zmiany zachodzą w obrazie? Czy w którymkolwiek momencie obraz wisi prosto? Czy uczucie paniki pojawia się, gdy zaczyna się odchyłać i pojawiają się ramki?

Mężczyzna: Nie, gdy pojawia się to uczucie, z obrazem nic się właściwie nie dzieje.

Niemożliwe. Reakcja twojego partnera musi się skądś brać. I tego właśnie chcę się dowiedzieć - co konkretnie się

w obrazie zmienia? Gdy partner zaczyna go widzieć, wpada w panikę. Ale ten obraz musi się od czegoś zacząć! Przecież ten mity człowiek nie panikuje cały czas! Więc jak do tego uczucia dochodzi? Czy ma to jakiś związek ze zmianą kąta nachylenia? Czy też może kąt nachylenia jest stały, a zmienia się coś innego?

Mężczyzna: Obraz najpierw jest zupełnie pionowy, a w miarę postępowania sytuacji, ustawia się pod coraz większym kątem.

Gdy więc obraz dochodzi do pewnego kąta nachylenia, wtedy partner poddaje się uczuciu paniki. Czy obraz też ma podwójną ramkę gdy wisi pionowo?

Mężczyzna: Tak.

Ramka więc nie ma tutaj większego wpływu. Czy w miarę zwiększania się kąta nachylenia zachodzą jeszcze jakieś zmiany? Czy, na przykład, nie ulega zmianie jasność obrazu? Czy zwiększa się prędkość, z jaką zmieniają się obrazy?

Mężczyzna: Nie. Natomiast dźwięk staje się niewyraźny i brzęczący.

Czy jesteś pewien, że nie zachodzą już żadne inne zmiany wizualne?

Mężczyzna: Chyba nie.

Świetnie. Cieszę się, że nie jesteś pewien. Wydaje mi się, że sama zmiana kąta nachylenia obrazu nie będzie tutaj wystarczająca. Wypytaj go jeszcze raz. Niech zobaczy teraz obraz przedstawiający coś innego i niech spróbuje go odchylić. Jeżeli okaże się, że odchylenie każdego obrazu wywołuje u niego panikę, możesz mu poradzić, aby spróbował zrobić tak: niech odchyli pierwszy obraz, aż w końcu położy go zupełnie poziomo (patrzac na niego będzie wtedy widział tylko poziomą linię), a drugi obraz niech zaczyna się od tej samej linii, przechodząc potem stopniowo do pozycji pionowej. Albo też pierwszy obraz może się odchylić, a w miarę jak się odchyli, na jego odwrocie będzie się ukazywał obraz drugi. Pobawcie się tym trochę! Czy widzieliście kiedyś komputerowe efekty specjalne w telewizji? Jest taki jeden, któ-

ry bardzo mi się podoba: na ekranie pojawia się kwadrat, który szybko odwraca się na drugą stronę, a wtedy na ekranie pojawia się zupełnie nowy obraz. Możecie też tak zrobić w waszym ćwiczeniu. Czy zaczynacie teraz rozumieć, jak wykorzystać uzyskane informacje do opracowania swiszu, który najskuteczniej pomoże danej osobie?

Mężczyzna: Problem mojego partnera był spowodowany tym, że jego obraz nagle stracił tło. Gdy widział go na początku, znajdowało się na nim wielu ludzi na ładnym, uspokajającym tle. Gdy doszedł jednak do punktu krytycznego, tło nagle zniknęło — zostali tylko ludzie.

Czy zmieniła się również głębia ostrości lub też sama ostrość obrazu?

Mężczyzna: Mówił tylko, że zniknęło tło. Sądzę, że być może jest po prostu nieostre - nie wiem.

Ale pierwszy plan obrazu nie uległ zamazaniu?

Mężczyzna: Na pierwszym planie nic się nie zmieniło jest tak samo ostry, jak przedtem.

Czyjego odczucia dają się porównać do patrzenia przez obiektyw aparatu? Patrząc przez obiektyw też możesz ustawić ostrość na jeden punkt, a wszystko poza tym punktem jest wtedy zamazane. Czy mówisz właśnie o takim zjawisku?

Mężczyzna: Nie. W jego przypadku wyglądało to tak, jakby na wszystko inne poza postaciami ludzi spadała zasłona. Po prostu stawało się niewidoczne.

A ludzie po prostu wiszą w powietrzu, nie opierają się na niczym?

Mężczyzna: Sądzę, że być może są krzesła, czy jakieś inne sprzęty, na których ludzie siedzą, ale wszystko inne w wyobrażonym przez niego pokoju po prostu zniknęło. Cała jego uwaga skupiła się na ludziach.

Ale nie wiesz, jak to się stało — czy poprzez zmianę ostrości czy też wykorzystując jeszcze coś innego?

Mężczyzna: Nie, tego nie wiem.

A tego właśnie trzeba się dowiedzieć. Musisz zdobyć dokładne informacje, w jaki sposób się to dzieje, abyś potem mógł wykorzystać tę samą metodę do zmiany każdego innego obrazu.

Kobieta: Młody człowiek, z którym pracowałam, widzi po prostu nieruchomy, czarno-biały slajd. Gdy obraz po raz pierwszy pojawia się przed jego oczami, słyszy swój własny głos, mówiący: „No, nawet nieźle to wygląda” — ton głosu jest ciepły i energiczny. Potem w dość krótkim czasie głos ulega zmianie, stając się monotony, niski i zimny. Wtedy właśnie pojawia się u mego partnera złe samopoczucie.

Obraz jest cały czas taki sam? Nic się z nim nie dzieje? Trochę trudno mi w to uwierzyć, że podczas tych wszystkich modyfikacji tonu głosu i tempa mówienia, slajd cały czas pozostaje niezmienny - że nie ulega zmianie jasność obrazu lub inna jego cecha. Nie twierdzę, że jest to niemożliwe - tylko po prostu w mojej praktyce nigdy się z tym nie spotkałem. Ludzie mogą odczuwać głównie zmiany słuchowe - zazwyczaj jednak nie są to zmiany jedyne. Załóżmy, że patrząc na obraz twój partner cały czas mówi do siebie i poprzez zmianę tonu głosu zmienia swoje samopoczucie, przechodząc z jednego stanu w inny. To akurat może być w jego przypadku skuteczne. Aby przeprowadzić u niego swisz słuchowy, będzie ci także potrzebny jeszcze jeden parametr — prawdopodobnie zmieni się też tempo mówienia. Zazwyczaj zresztą zmiany obejmują więcej właściwości.

Mężczyzna: Jeżeli szukając tego parametru znalazłbyś zmiany w jakimś innym układzie reprezentacyjnym - powiedzmy jedną wizualną, a drugą słuchową — czy można by taką mieszkankę wykorzystać do swiszu?

Można, ale w większości wypadków nie ma takiej potrzeby. Można by tak zrobić, gdyby naprawdę nie udało się znaleźć innej zmieniającej się submodalności w tym samym układzie reprezentacyjnym. Dlatego mówię tyle o wykorzystaniu submodalności wizualnych, gdyż tylko układ wizualny ma cechę symultaniczności. Bez większego wysiłku można jednocześnie widzieć dwa różne obrazy. Słuch jest raczej systemem sekwencyjnym. Ciężko jest słuchać jednocześnie

dwóch osób i rozumieć, co mówią. Oczywiście, można zrobić swisz słuchowy, ale trzeba wtedy przeprowadzić go trochę inaczej. Jeżeli jednak nauczysz się dokładności w pracy z układem wizualnym, łatwiej będzie ci się potem przystosować do pracy z układem słuchowym.

Mężczyzna: Pytam dlatego, że moja partnerka widziała swoją przemianę w formie obrazów, ale jednocześnie słyszała też głos. Jestem ciekaw, czy dodanie do swiszu elementu słuchowego nie działa trochę tak, jak „przybicie” tej zmiany na dobre.

Dobrze, że użyłeś tej przerośni. Jeżeli zrobisz swisz tylko zjedną submodalnością, otrzymasz podobny efekt, jakbyś połączył dwie płyty wbijając w nie gwoździe tylko od jednej strony. Jeżeli chciałbyś jednak te płyty połączyć trwale, musiałbyś wbić w nie gwoździe z dwóch stron - od strony jednej płyty, jak i od strony drugiej. Wtedy, jeżeli będziesz ciągnął w jedną stronę, próbując je rozerwać, jeden zestaw gwoździ będzie trzymał płyty razem i nie pozwoli na ich rozdzielenie i to samo będzie się działo, gdy pociągniesz w drugą stronę. Dlatego tak ważne jest w swiszu jednoczesne zastosowanie dwóch silnie działających submodalności. Zazwyczaj później podświadomie zmieniamy nie więcej niż jedną submodalność - aby zaś zniszczyć efekty swiszu, musielibyśmy zmienić jednocześnie przynajmniej dwie submodalności.

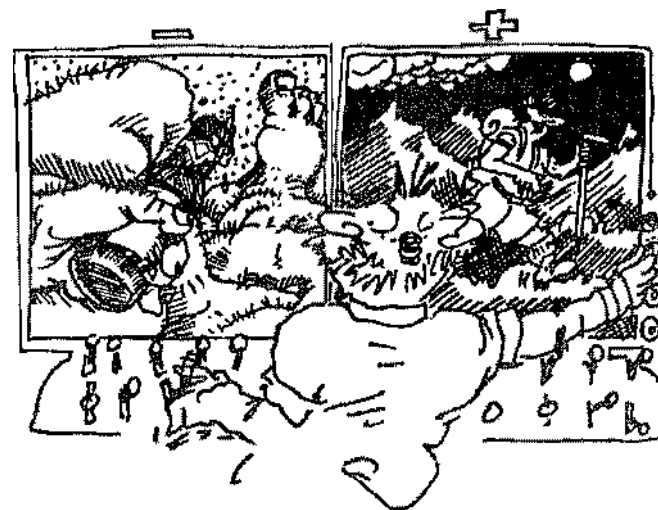
Jeżeli przeprowadzasz „swisz” wizualny, któremu towarzyszą również jakieś zmiany słuchowe, zazwyczaj twój pacjent nieświadomie zademonstruje ci najsilniej na niego oddziałujące submodalności słuchowe, opowiadając o swoich dwóch obrazach. Później, gdy będziesz mu kazał wyobrazić sobie te obrazy, będziesz mógł jednocześnie wprowadzić zmiany słuchowe - wykorzystując swoje wcześniejsze obserwacje. Aby jednak tak się stało, musisz się nauczyć naśladować głos tej osoby.

Umiejętność naśladowania głosów ludzkich nie jest wielką sztuką - po prostu trzeba ją ćwiczyć, aby się jej nauczyć. W naszej profesji bywa ona niezwykle przydatna. Okazuje się, że wcale nie trzeba naśladować czyjegoś głosu w sposób identyczny - wystarczy, że zgadzają się najbardziej charak-

terystyczne cechy. Musi to być jednak na tyle dokładne naśladownictwo, aby osoba nie była w stanie odróżnić, czy to wy mówicie do niej czy też ona sama do siebie. Robiłem tak na wielu seminariach i rzadko komu zdarzało się to zauważyć.

Chciałbym, abyście teraz odszukali swego partnera z poprzedniego ćwiczenia. Tym razem waszym zadaniem będzie dowiedzieć się, jaka lub jakie submodalności analogowe (zmieniające się w sposób stopniowy i płynny) odgrywają najważniejszą rolę w stwarzaniu ograniczeń u tej osoby. Niektórzy już zdobyli tę informację, ale wielu z was musi jeszcze nad tym popracować. Potem niech wasz partner zobaczy drugi ze swoich obrazów - ten, na którym widzi siebie po uwolnieniu się od tego ograniczenia. Drugi obraz musi być oglądany z pozycji NA ZEWNĄTRZ, natomiast pierwszy zawsze z pozycji W ŚRODKU. Bycie W ŚRODKU w pierwszym obrazie, jak również bycie NA ZEWNĄTRZ w przypadku drugiego, są stałymi elementami „swiszu”.

Następnie opracujecie „swisz” używając dwóch ważnych dla partnera submodalności analogowych (w „swiszu” standardowym były nimi wielkość i jasność obrazu). Najpierw niech wasz partner zobaczy obraz oglądany z pozycji W ŚRODKU, wykorzystując w nim submodalności, które wywołały u niego najsilniejszą reakcję. Potem niech stworzy obraz oglądany z pozycji NA ZEWNĄTRZ, przedstawiający go takim, jakim chciałby być i niech ten obraz zaczyna się od skrajnego stanu tych samych submodalności, które zastosował w pierwszym obrazie (np. mały, ciemny obraz). Po przeprowadzeniu swiszu, zmiany w submodalnościach spowodują bardzo szybko zachodzące osłabienie reakcji na pierwszy obraz, przy jednoczesnym wzmocnieniu reakcji na obraz drugi.



Powyższe ćwiczenie stanowi podstawę umożliwiającą opracowanie dokładniejszego swiszu, lepiej dostosowanego do indywidualnych potrzeb pacjenta. Można jednak zawsze zacząć od swiszu standardowego. Dopiero gdy zobaczycie, że nie zdaje on egzaminu, możecie wprowadzać nowe submodalności do momentu znalezienia tych, które najlepiej działają. To zdecydowanie lepsze podejście, niż opuszczanie rąk przy pierwszym niepowodzeniu. Najlepiej jednak jest od razu zebrać jak najwięcej informacji, aby móc świadomie wytyczyć kierunek działania i od razu przewidzieć, jakie podejście przyniesie pożądane rezultaty. Czy macie teraz jakieś pytania?

Mężczyzna: Co zrobić w przypadku pacjenta, który nie potrafi opowiedzieć o procesach zachodzących w jego wnętrzu? Gdy, na przykład, zadaję niektórym moim pacjentom pytania dotyczące sposobu funkcjonowania ich psychiki, wielu po prostu wzrusza ramionami i mówi: „Nie wiem.”

W takim wypadku istnieje kilka rozwiązań. Jedno to zadawanie pytań, które zwrócą uwagę pacjenta na to, co dzieje się w jego wnętrzu.

Innym jest zadawanie wielu pytań i obserwowanie reakcji pozawerbalnych. Na przykład możesz spytać: „Czy mówi pan do siebie?” i obserwować jego reakcję poprzedzającą odpowiedź „Nie wiem.” Ta technika jest dokładnie opisana w książce „Transformacje”.

Można też zaaranżować sytuację prowadzącą do zaistnienia problemu, z którym próbuje sobie poradzić dana osoba i obserwować reakcję. Wszystkie zmiany submodalnościowe zawsze przejawiają się w zachowaniu. Na przykład, gdy ktoś rozjaśnia obraz, jego głowa obraca się do tyłu i zwraca się do góry, a gdy obraz przybliży się, głowa cofa się lekko. Jeżeli będziesz uważnie obserwował daną osobę podczas przeprowadzania u niej zmian submodalnościowych, zauważysz coś, co nazywamy „docieraniem do submodalnościowych sygnałów wywoławczych”. Pozwoli ci to ustalić, która z metod docierania do sygnałów łączy się z przeprowadzaną właśnie zmianą. Nawet jeżeli pacjent nie zdaje sobie sprawy z zachodzących w jego wnętrzu procesów, obserwacja zmian zachowania może wam wiele o nich powiedzieć. Ja sam używam powyższej metody do sprawdzenia, czy pacjent rzeczywiście robi to, o co go prosiłem.

Podobnie jak w całym NLP, tak i w tej metodzie im więcej wiemy na temat procesu powstawania zmiany i im większą uwagę zwracamy na sygnały zawarte w zachowaniu pacjenta, tym dyskretniej będziemy mogli mu pomóc.

Czasami zauważycie, że pacjent będzie musiał powtórzyć swisz kilkakrotnie. Możecie wtedy poprosić, aby zrobił go raz, a potem zapytać: „Czy wykonał pan ćwiczenie poprawnie?”. Aby odpowiedzieć na to pytanie, pacjent będzie musiał swisz powtórzyć, po czym możecie go spytać: „Czy jest pan absolutnie pewien, że wykonał ćwiczenie poprawnie?” - i znowu będzie je musiał powtórzyć. W ten sposób sprawicie również, że pacjent wykona je szybciej i z większą łatwością, nie koncentrując się nadmiernie na szczegółach jego wykonania.

Kobieta: Czy dysponujesz wynikami długofalowych badań kontrolnych oceniających skuteczność tej metody?

Interesują mnie znacznie bardziej krótkofalowe badania kontrolne. Jedynym powodem dla przeprowadzania kontroli długofalowych jest niemożność stwierdzenia od razu, czy terapia była skuteczna czy też nie. Czego to dowodzi, że rezultaty terapii utrzymały się przez okres pięciu lat? Nie wynika z tego przecież, czy była to zmiana wartościowa dla danej osoby ani czy dzięki niej pacjent osiągnął coś więcej w życiu. Wyeliminowanie lęku przed dżdżownicami czy skłonienie kogoś do zaprzestania jedzenia czekoladek nie jest znowu aż tak wielkim osiągnięciem, nawet jeżeli zmiany te utrzymają się już do końca życia. Największą zaletą swiszu jest to, że wytycza on nowy, twórczy kierunek działania. Gdy przeprowadzałem po jakimś czasie badania kontrolne u osób, u których zastosowałem „swisz”, we wszystkich przypadkach okazywało się, że zmiana, którą przeprowadziliśmy podczas sesji terapeutycznej, stała się punktem wyjścia dla innych, konstruktywnych przemian w ich życiu. „Swisz” nie mówi ludziom, jak mają się zachowywać - raczej pozwala im zdążać ku maksymalnemu wykorzystaniu własnych możliwości.

POSŁOWIE

Istnieje pewna cecha, po której od razu można poznać osobę zajmującą się NLP. Nie chodzi tutaj o znajomość jakichś szczególnych technik behawiorystycznych, a raczej o pewne podejście do życia. Podejście, w którym dominują ciekawość świata, chęć zdobywania wiedzy oraz pragnienie wywierania konstruktywnego wpływu na bieg wydarzeń.

Właściwie wszystko można zmienić. Tak powiedziała Virginia Satir, gdy po raz pierwszy uczestniczyłem w jej seminarium — i odtąd uważam to za moje credo.

ZAPAMIĘTAJ !

Właściwie wszystko można zmienić.

Również fizycy potwierdzają jej słowa. Wiemy też, że każdego człowieka można zmienić przy pomocy rurki o kalibrze 0,45 - fachowo można to nazwać „terapią pana Colta”. Pytanie tylko, czy jest to pożądana zmiana.

Metody, których się tutaj uczyliście, są niezwykle skuteczne. Mam nadzieję jednak, że przed ich zastosowaniem zasta-

nowicie się, czy cel, w jakim macie je zamiar wykorzystać, jest naprawdę tego wart. Niektóre z doświadczeń życiowych, które was wiele nauczyły i stworzyły podstawy dla odczuwania przyjemności, satysfakcji i radości, w chwili swego trwania mogły wcale nie wydawać się takie wspaniałe. Jedne was zniechęcały, innych wtedy nie rozumieście, byty też jednak takie, które już wtedy dawały wam wiele szczęścia. Jak sami widzicie, wartość jakiegoś doświadczenia nie zawsze zależy od tego, czy jest ono przyjemne czy nie. Pamiętajcie o tym, pracując nad sobą i z waszymi pacjentami.

Leciałem kiedyś samolotem na swoje seminarium w Teksasie. Zauważyłem, że człowiek siedzący koło mnie czytał książkę pod tytułem „Magia w akcji”. W pewnym momencie zaintrygował mnie jakiś szczegół na okładce. Spytałem więc mego sąsiada: „Czy jest pan magikiem?”

„Nie, psychologiem.”

„Dlaczego więc psycholog czyta książkę o magii?”

„Ta książka nie jest o magii; jest to poważna publikacja mówiąca o metodach komunikowania się”.

„Dlaczego więc zatytułowano ją »Magia w akcji«?”

Wtedy naprawdę wpadłem — facet przez trzy godziny opowiadał mi, o czym jest ta książka. Jego wyjaśnienia nie miały nic wspólnego z tym, co chciałem przekazać, pisząc ją. Związek moich intencji z jego zrozumieniem był w najlepszym razie dość luźny: mój towarzysz pogubił się kompletnie już w drugim rozdziale. W dalszym ciągu rozmowy zacząłem mu zadawać pytania w rodzaju: „Jak, dokładnie?”

„Co, dokładnie?”

„Hm, patrząc od tej strony...”

„Co bym zobaczył, gdybym spojrział od tej strony?”

„No, musi pan wziąć jeden obraz, wziąć drugi (nie wiedział, że większość ludzi nie ma cały czas przed oczami dwóch obrazów) i potem jeden zmniejszyć, a drugi powiększyć...”

Podczas gdy mówił mi o tym, jak o najbardziej oczywistych sprawach, ja cały czas myślałem: „Ależ to dziwne! Odkrywam

cały czas nieznanne światy!” Mój sąsiad powiedział mi też, że właśnie wybiera się do Teksasu na seminarium NLP. Gdy następnego dnia ujrzał mnie wchodzącego na salę, był bardzo ucieszony, że zdecydowałem się go posłuchać i dowiedzieć się trochę o zachwalanej przez niego metodzie... Jego zadowolenie jednak zniknęło jak za dotknięciem czarodziejskiej różdżki, gdy zobaczył, że podchodzę do katedry i przypinam mikrofon! Prawdopodobnie jednak nigdy nie wpadnie na to, że powodem, dla którego nie powiedziałem mu po prostu: „To ja napisałem tę książkę!”, była chęć nauczenia się od niego czegoś nowego.

Za każdym razem, gdy poczujecie, że absolutnie wszystko rozumiecie, zastanówcie się przez chwilę. Takie uczucie pewności jest bowiem nieomylnym znakiem, że macie w głowie ugor pełen bezużytecznych wiadomości - natomiast żywna ziemia leży odłogiem.

Bez względu na zasoby posiadanej przez was wiedzy, za wsze będziecie jej mieli

ZAPAMIĘTAJ !

o wiele więcej do poznania przed sobą i to właśnie sprawia, że wykładowcy NLP nie boją się o swoją przyszłość. Dojdzie w czymś do perfekcji powoduje, że nawet tak interesujące zajęcie, jak leczenie fobii staje się po pewnym czasie rutyną, niewiele różniącą się od pracy przy taśmie produkcyjnej. Można by wtedy otworzyć klinikę, w której nie robi się nic innego, tylko cały dzień leczy fobie. Jednak w przypadku każdego pacjenta z fobią można zastanowić się, co zrobić, aby efekty zabiegów wyszły poza uwolnienie go od lęku przed jazdą windą. A czemu nie sprawić, by jazda windą stała się dla niego przyjemnością? Dlaczego nie poznać sposobów nabawiania się fobii, po to, by potem rozdzielać je na prawo i lewo między swoich pacjentów? Czasami naprawdę warto mieć fobię!

Czy masz nałóg wydawania pieniędzy? agresywnych zachowań wobec otoczenia? jedzenia? palenia papierosów? Możesz je kontrolować przy pomocy fobii! A co powiecie na fobię przed nudnym, bezproduktywnym życiem? Posiadanie takiej fobii mogłoby naprawdę zmusić cię do działania!

Zawsze gdy jadę na seminarium, staram się przyjeżdżać do hotelu dzień wcześniej. Ostatnio wybrałem się do Filadelfii, gdzie miałem prowadzić wykłady dla grupy zaawansowanych praktyków NLP. Wszyscy mieszkali w tym samym hotelu i większość nigdy mnie wcześniej nie spotkała. Wchodząc do baru, usłyszałem jak jeden z nich mówił do przyjaciela: „Mam nadzieję, że nie będziemy już musieli słuchać o submodalnościach, bo to już przecież znamy.”

Oczywiście podszedłem do niego i zapytałem:

„Właściwie, co to jest to NLP?” - za nic na świecie nie odmówiłbym sobie tej przyjemności.

„Dość trudno to tak w kilku słowach wytłumaczyć.”

„Ale pan wie, jak stosować NLP, prawda? Czy jest pan w tym dobry? Czy naprawdę pan je rozumie?”

„Oczywiście.”

„Wie pan, ja jestem tylko prostym człowiekiem. Ponieważ pan jest ekspertem, czy mógłby mi pan coś o tym opowiedzieć? Postawię panu jeszcze jednego drinka.”

W swoich najczarniejszych snach mój znajomy z baru nie przewidywał, kogo zobaczy na środku sali, gdy wejdzie tam następnego ranka. Nie wiedział też, jak wiele mnie tego wieczora nauczył.

Chciałbym, abyście życie traktowali trochę tak, jak seminarium wstępne. Wszystko, z czym się spotykacie jest na swój sposób ciekawe i warte zastanowienia. Zbyt często jednak zapominamy, jak nie wiedzieć... Mówimy wtedy: „Ach tak, to brzmi zupełnie jak...”, „To jest takie samo jak...”, „Tak, nauczyłem się tego wszystkiego o submodalnościach już w ubiegłym roku”. Ja jeszcze się wszystkiego na ten temat nie nauczyłem, więc jeżeli ktoś już to wie, mam nadzieję, że po prostu mi opowie i nie będę się już musiał więcej nad tym głowić!

Istnieje różnica pomiędzy nauczeniem się kilku metod, a dowiedzeniem się, czego jeszcze można się nauczyć. Wierzcie mi, to naprawdę zasadnicza różnica. Są rzeczy, które ja potrafię robić, a których istnienia taki „ekspert” nawet nie podejrzewa. Oczywiście, może też być odwrotnie, gdyż

każdy dysponuje submodalnościami i może je wykorzystywać w interesujący sposób. Nie wszyscy jednak zdają sobie z tego sprawę. Gdy pacjent wchodzi do gabinetu i zadajecie mu pytanie: „Co panu dolega?”, zazwyczaj uzyskujecie na nie jakąś odpowiedź. Nie zapominajcie jednak, że człowiek ten tak dobrze nauczył się swojej dolegliwości, że bezbłędnie pamięta ją przez lata! To prawdziwe osiągnięcie, bez względu na to, jak bezsensowne, odpychające i wstrętne może się wam wydawać.

Zdolność do podziwiania złożoności tego osiągnięcia i chęć dowiedzenia się, jak pacjent do niego doszedł, jest czynnikiem odróżniającym terapeutę pracującego w sposób twórczy od takiego, który preferuje sposób zaradczy. Nie odczuwając podziwu i ciekawości w dostatecznym stopniu, nigdy nie dowiecie się, jak wpływać na te wszystkie bezsensowne, odpychające i wstrętne zjawiska. A ludzie pozbawieni tego wpływu nadal będą prowadzić wojny o bliżej nieznanne miejsca z powodu mato istotnych nieporozumień. Nie będą szukali nowych dróg, dzięki którym wszyscy mogliby wygrać. Istotą produktywności jest chęć stworzenia świata, w którym wszyscy wygrywają, gdyż zawsze istnieją sposoby wyprodukowania więcej bez konieczności toczenia walk o podział ograniczonych zasobów.

Każda czynność jest swoistym osiągnięciem - jej przydatność zależy tylko od tego gdzie, kiedy i jak jest wykonywana. Zaś każdy z was ma teraz na to wpływ, gdyż nauczyliście się sami prowadzić swój autobus. Teraz, gdy już wiecie, „jak” pojawia się następne pytanie: gdzie? Gdy jeszcze nie umieliście nim kierować, pytanie to nie miało żadnego znaczenia, gdyż i tak nie dotarlibyście do wyznaczonego miejsca. Gdy jednak nauczyliście się korzystać z waszego umysłu, pytanie to nabiera nagle ogromnej wagi. Niektórzy ludzie jeżdżą w kółko, inni każdego dnia jeżdżą tą samą drogą, a jeszcze inni swą drogę przebywają w miesiąc, gdy mogliby pokonać ją w dzień. W waszych umysłach znajdują się nadal niewyczerpane pokłady możliwości. Otacza nas tyle spraw, które mogą budzić ciekawość. Ona właśnie pozwala przekształcić nawet najbardziej żmudne zajęcie w intrygującą, zabawną, wartą przeżycia przygodę.

Bez ciekawości życie jest niczym więcej, jak czekaniem w kolejce.

Możecie dojść do perfekcji w przestępowaniu z nogi na nogę podczas stania w niej, albo też możecie osiągnąć o wiele więcej. A teraz mam dla was matę niespodziankę. Wiem z pewnych źródeł, że życie po życiu zaczyna się właśnie od stania w kolejce. Bawcie się więc, póki możecie, gdyż ci, którzy cieszą się pełnią życia, popychani do coraz to nowych działań niczym nie zaspokojonym uczuciem ciekawości, będą stali w krótszej kolejce niż ci, którzy wciąż na coś czekają.

ZAPAMIĘTAJ !

Bez ciekawości życie jest niczym więcej, jak czekaniem w kolejce.

Bez względu na to, kim jesteś i co robisz, umiejętności, techniki i narzędzia, które zdobyłeś na tym seminarium, stanowią trwałe fundament pozwalający cieszyć się życiem i ciągle uczyć się czegoś nowego. Mój sąsiad z samolotu do Teksasu, który tłumaczył mi, na czym polega NLP, różnił się ode mnie tylko pod jednym względem. Zobaczywszy mnie za katedrą następnego ranka i pomyślawszy sobie: „O Boże, ale wpadłem!” nie zwrócił uwagi na to, jak wiele mnie nauczył. To jedyna różnica pomiędzy nim a mną. Moje zachowanie w samolocie nie wynikało z chęci zabawy jego kosztem; postąpiłem tak z czystej ciekawości i chęci zdobycia wiedzy.

Była to po prostu rzadka i niepowtarzalna okazja, której nie wolno było przegapić. Podobnie zresztą jak żadnego innego życiowego doświadczenia.



SUPLEMENT I

Rozróżnienia submodalnościowe

Poniższa lista nie jest kompletna, a kolejność umieszczonych na niej pozycji nie gra roli. Jakie własne rozróżnienia wewnętrzne mógłbyś dodać do poniższej listy?

Wizualne

Jasność obrazu	Położenie poziome lub pionowe
Wielkość	Błyszczące
Kolor/Czarno-białe	Perspektywa (Punkt widzenia)
Nasycenie barwy (żywość kolorów)	W ŚRODKU/NA ZEMNĄTRZ
Odcień / Równowaga kolorystyczna	Rozdzielczość/Ilość
Umiejscowienie	W ramce/Panoramiczny
Kontrastowość	Odległość
Przejrzystość	Stosunek wymiarów (wysokości do szerokości)

Ostrość	Orientacja przestrzenna (kąt nachylenia, rotacja)
Czas trwania	Ziarnistość obrazu
Ruch (slajd/film)	Przezroczysty/ mętny
Prędkość	Kąt padania światła
Kierunek	Symetria
Trójwymiarowy/płaski	Powiększenie
Powierzchnia	

Słuchowe

Wysokość tonów	Odległość
Tempo	Kontrast
Natężenie	Tło
Rytm	Przejrzystość
Ciągły/przerywany	Symetria
Tembr lub ton	Zgodność z kontekstem
Słowa	Źródło dźwięku wewnętrzne/ zewewnętrzne
W ŚRODKU/ NA ZEWNĄTRZ	Mono/stereo
Czas trwania	Ilość głosów
Umiejscowienie	

Kinestetyczne

Nacisk	Ruch
Rozciągalność	Czas trwania
Lokalizacja	Natężenie
Powierzchnia	Kształt
Temperatura	Częstotliwość
Ilość	

Suplementy

Doznania kinestetyczne można jeszcze podzielić na następujące podgrupy:

- 1) Dotykowe - doznania z powierzchni skóry
- 2) Proprioceptywne - doznania pochodzące z mięśni i narządów wewnętrznych
- 3) Uczucia wyższe, odzwierciedlające inne sposoby postrzegania, nazywane także emocjami lub doznaniem kinestetycznymi trzewnymi, zazwyczaj odczuwane w klatce piersiowej, jamie brzusznej lub wzdłuż linii pośrodkowej ciała. Nie są to bezpośrednie odczucia czy spostrzeżenia, lecz raczej wyobrażenia o nich.

Powonienie i smak

Nie będą tu prawdopodobnie przydatne określenia używane przez psychofizjologów (słodki, kwaśny, gorzki, słony, przypalony, aromatyczny, itp.). Mogą natomiast okazać się przydatne zmiany natężenia lub czasu utrzymywania się danego smaku, które według Ciebie odgrywają znaczącą rolę w sposobie odczuwania danej osoby. Różnego rodzaju zapachy i smaki są bardzo silnymi czynnikami kotwiczącymi różne stany.

minaria dla nauczycieli, a także konsultacje z placówkami oświatowymi. W celu uzyskania szerszych informacji, prosimy o kontakt pod adresem: New LearningPathways, P.O.Box 5044,142, Thousand Oaks, Ca. 91359 tel. (805) 492 5024

Learning **How** to Learn specjalizuje się w metodach NLP pozwalających na przyspieszoną naukę języków obcych i uzyskanie sprawności funkcjonowania w odmiennej kulturze. Intensywny trening NLP dla słuchaczy indywidualnych i grup, wykorzystujący sposoby, postawy i doświadczenia osób efektywnie i szybko uczących się języków. Po ukończeniu kursu uczestnik będzie potrafił nauczyć się każdego języka, bez względu na stosowane materiały i metody szkoleniowe. Learning How to Learn organizuje również warsztaty dla nauczycieli języków obcych prezentujące najbardziej efektywne sposoby uczenia języków w środowisku szkolnym. Learning How to Learn, 1340 West Irving Park Road, Ste. 200, Chicago, IL 60613.

SUPLEMENT II

Konsultanci oświatowi NLP

New Learning Pathways gwarantuje podniesienie poziomu umiejętności czytania i rozumienia tekstu u dziecka, a także zdolności do analizy strukturalnej i fonetycznej przynajmniej o jedną klasę szkoły podstawowej lub średniej, według norm ustalonych dla dwóch, powszechnie w USA stosowanych testów:

1. The Woodcock Reading Mastery Standardized Test (Standardyzowany test biegłości w czytaniu),
2. The Ekwall Informal Reading Inventory for Long Passage Comprehension (Ocena umiejętności czytania i rozumienia dłuższych tekstów).

Zazwyczaj w ciągu ośmiu jednogodzinnych sesji (razem z pracą domową), prowadzonych w ciągu kolejnych siedmiu tygodni, uzyskuje się w tych dziedzinach postęp o 2-3 klasy szkoły podstawowej lub średniej. Jedynym wymogiem wstępnym stawianym uczestnikom, jest zdolność stabilizacji mięśni okołooocznych - brak takiej stabilizacji powoduje niemożność odczytania tekstu. Prowadzone są również se-

SUPLEMENT III

$$\frac{y_1 - y_2}{x_1 - x_2} = \frac{-(y_1 - y_2)}{-(x_1 - x_2)} \quad \sqrt[n]{a^n b^{n+1} c^{n+1}}, n \in \{3, 5, 7, \dots\}$$

$$\frac{5^4 - 2^4}{5^2 + 2^2} \quad xyz + x^2yz^2 + x^2y^2z + (-1)xy^2z^2$$

$$\frac{(3x^2y)(5x^4y^3) = 15x^6y^4}{(2y^2)^3(2y)^2} \quad \frac{(2ab)^3(3ab)}{(-6a^3b)^2} \quad \frac{8hn^3 + 2n^4}{3hn^2 + hn + n^4}$$

$$\frac{(2y^2)^3(2y)}{(2y)^3(2y)^2} \quad \frac{5 - 11y + 2y^2}{4y^2 - 9} \cdot \frac{2y + 3}{1 - 2y} \cdot \frac{(5 - y)^{-1}}{2y - 1}$$

$$V = \frac{3}{4}\pi r^3 \quad \frac{14x^3 - 21x^2 - 14x}{4x - 16x^3}$$

$$\left(\frac{x^4 - 13x^2 + 36}{2x^2 - 18} \cdot \frac{x^2 - 2x}{x - 5} \right) \cdot \frac{2}{x - 5} \quad I = \frac{nE}{R + nr}$$

$$\left(\frac{3b - 1}{b - 3} \right)^{-1} \cdot \frac{1 + 3b - 18b^2}{6b^2 - 17b - 3}$$

WYBRANA BIBLIOGRAFIA

- Andreas Connirae i Andreas Steve: *Heart of the Mind - Engaging Your Inner Power to Change with Neuro-Linguistic Programming*, 1989
- Andreas Steve i Andreas Connirae: *Change Your Mind – And Keep the Change*, 1987
- Bandler Richard: *Magie in Action*, 1985
- Bandler Richard i Grinder John: *Frogs into Princes*, 1979
- Bandler Richard i Grinder John: *Reframing: Neuro-Linguistic Programming and the Transformation of Meaning*, 1982
- Grinder John i Bandler Richard: *Trance-formations: Neuro-Linguistic Programming and the Structure of Hypnosis*, 1981

