

RICHARD BANDLER
JOHN GRINDER



Z ŻAB W KSIĘŻNICZKI



JAK ZA POMOCĄ SŁOWA
PRZEOBRAZIĆ SIEBIE
I SWOJE ŻYCIE

biblioteka pnl

**RICHARD BANDLER
JOHN QRINDER
Z ŻAB
W KSIĘŻNICZKI**

**JAK ZA POMOCĄ SŁOWA
PRZEOBRAZIĆ SIEBIE
I SWOJE ŻYCIE**

przełożyła: Danuta Golec

GWP

GDAŃSKIE

WYDAWNICTWO PSYCHOLOGICZNE

Gdańsk 1995

Tytuł oryginału: Frogs into Princes Copyright © by Real People Press

Copyright © for the Polish edition by Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 1994

Wszystkie prawa zastrzeżone.

*Książka ani żadna jej część nie może być przedrukowywana,
reprodukowana, ani odczytywana w środkach masowego przekazu
bez pisemnej zgody Gdańskiego Wydawnictwa Psychologicznego
Pierwsze wydanie w języku polskim*

Redakcja: Bożena Budzińska

Korekta: Wioletta Jaworska, Janina Lorkowska

Projekt okładki: Jarosław Czarnecki

ISBN 83-85416-31-5

Druk: Prasowe Zakłady Graficzne, Bydgoszcz, ul. Wojska Polskiego 1

Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne 81-758 Sopot, ul. Piastów Uła, tel. lfax 51-61-04

Spis treści

Wstęp.....
Przedmowa
Rozdział 1
Doświadczenie sensoryczne.
Rozdział 2
Zmienianie osobistej historii i organizacji.
Rozdział 3
Odkrywanie nowych dróg.

Wyzwanie dla czytelnika

Czytelnik powieści sensacyjnej czy szpiegowskiej może oczekiwać, że napotka w książce serię wskazówek - fragmentarycznych opisów wcześniejszych wydarzeń. Te fragmenty, po poskładaniu są dla uważnego czytelnika wystarczającym materiałem do odtworzenia biegu wypadków, a nawet do zrozumienia poszczególnych działań i motywacji bohaterów - lub chociażby dojścia do wyjaśnienia, jakie autor przedstawi na końcu książki. Mniej uważny czytelnik czerpiąc z czytania rozrywkę dochodzi do swego bardziej prywatnego pojmowania akcji, którego może nawet nie być świadomym. Autor powieści jest zobowiązany do umieszczenia w jej treści takiej liczby wskazówek, by rekonstrukcja akcji była możliwa, ale nie oczywista.

Ta książka jest także zapisem historii w pewnym sensie sensacyjnej. Znacznie różni się jednak od tradycyjnej sensacji. Jest pisemną relacją z wydarzeń, które były opowiadane, a opowiadanie historii jest umiejętnością zupełnie inną niż spisywanie jej. Opowiadający wykorzystuje reakcje słuchacza czy widza i na ich podstawie określa, ile wskazówek powinien dostarczyć. Przekazywane przez słuchacza sygnały są dwojakiego rodzaju: (1) werbalne, celowe i świadome informacje zwrotne

- te, z których przekazywania słuchacz czy też widz zdaje sobie sprawę i (2) pozawerbalne, spontaniczne, nieświadome reakcje, takie jak spojrzenia, wyraz zaskoczenia, widoczny na twarzy wysiłek kojarzenia faktów

- te sygnały słuchacz przekazuje opowiadającemu nie zauważając tego. Ważną umiejętnością w sztuce opowiadania jest wykorzystanie tych nieświadomych przekazów od słuchacza czy widza i dostarczenie tylu wskazówek, że słuchacz dochodzi do rozwiązania, zanim świadomie to dostrzeże. Takiemu artyzmowi zawdzięczamy upragnione uczucia zaskoczenia i zachwytu - odkrycia, że wiemy wiele więcej niż nam się wydaje.

Uwielbiamy dostarczać tego rodzaju doświadczeń na naszych seminariach. I podczas gdy relacja, jaką przekazemy na kolejnych stronach tej książki wydaje się zawierać wystarczającą ilość wskazówek dla uczestnika seminarium, tylko bardziej uważnemu czytelnikowi uda się w pełni zrekonstruować wcześniejsze wydarzenia. Jak jasno stwierdzamy w naszej książce, komponent werbalny jest najmniej interesującym i najmniej znaczącym składnikiem porozumiewania się. A przecież jest to jedyny sposób przekazu, jaki otrzymuje tu czytelnik.

Podstawowym przedmiotem analizy w bezpośrednim porozumiewaniu się jest sprzężenie reakcji. Gdybyś, na przykład, otrzymał zadanie opisanie interakcji pomiędzy kotem a psem, zacząłbyś pewnie mniej więcej tak: „Kot fuka, ^pies odslania zęby, ...kot wygina grzbiet, ...pies szczeka, ...kot... tal.” Co najmniej tak samo ważna, jak każde z opisanych zachowań, jest ich sekwencja. I do pewnego stopnia, każda z poszczególnych reakcji kota staje się zrozumiała tylko w kontekście zachowań psa. Jeśli z jakichś powodów twoje obserwacje zostałyby ograniczone tylko

do tego, co robi kot, odtworzenie bodźców dla jego reakcji byłoby nie lada zadaniem. Zachowanie zwierzęcia jest o wiele trudniejsze do zrozumienia, jeśli analizuje je się w oderwaniu od wywołujących je czynników.

Chcemy zapewnić czytelnika, że niesekwencyjne, zaskakujące wątki, nie zapowiedziane zmiany treści, nastroju lub kierunku akcji, na które natrafi w książce, mają w oryginalnym kontekście swoją własną, nieodpartą logikę. Jeśli te w innym przypadku niezrozumiałe sekwencje porozumiewania się zostałyby sprowadzone do swego oryginalnego kontekstu, szybko ujawniłaby się ich rzeczywista logika. I stąd wyzwanie: Czy czytelnik jest na tyle bystry, by odtworzyć ów kontekst, czy też będzie po prostu czerpał przyjemność z opisu interakcji i dojdzie do użytecznego, nieświadomego zrozumienia, mającego charakter bardziej osobisty?

John Grinder Richard Bandler

Przedmowa

Od kiedy dwadzieścia lat temu zdobyłem dyplom u Abe Masłowa, interesowałem się edukacją, poznawałem różne terapie, doświadczenia rozwoju i inne metody zmiany osobowości. Dziesięć lat później spotkałem Fritza Perlsa i zająłem się terapią gestalt, gdyż wydawała się efektywniejsza niż większość innych systemów. W zasadzie wszystkie metody okazują się skuteczne dla niektórych ludzi i w rozwiązywaniu niektórych problemów. Prawie wszystkie metody wymagają dużo więcej niż mogą zaoferować, a większość teorii ma niewiele wspólnego z metodami, jakie opisuje.

Kiedy po raz pierwszy zetknąłem się z Programowaniem Neuro-lingwistycznym byłem jednocześnie zafascynowany i pełen sceptycyzmu. Skutecznie wbito mi do głowy, że zmiana następuje powoli i jest zazwyczaj bardzo trudna i bolesna. Wciąż mam pewien kłopot ze świadomym uznaniem faktu, że na ogół mogę uleczyć fobię lub podobny problem o długotrwałym charakterze bezboleśnie i w czasie krótszym niż godzina - mimo, że robiłem to wielokrotnie i obserwowałem trwałe rezultaty. Wszystko, o czym mowa w tej książce, jest bardzo jasne i może być łatwo zweryfikowane w twoim własnym doświadczeniu. Nie ma w tym żadnej szarlatanerii i nie oczekuje się od czytelnika przyjmowania jakichkolwiek nowych poglądów. Prosi się go jedynie o zawieszenie swoich przekonań na czas wystarczający do przetestowania idei i procedur PNL we własnym doświadczeniu. To nie zabierze dużo czasu; większość stwierdzeń i schematów z tej książki można przetestować w ciągu kilku minut czy godzin. Jeśli odnosisz się do nich sceptycznie, tak jak ja kiedyś, wypróbowanie śmiałych twierdzeń zawartych w tej książce i przekonanie się, że są prawdziwe, winien jesteś swojemu sceptycyzmowi.

PNL jest przejrzystym i wartościowym modelem ludzkiego doświadczenia i porozumiewania się. Zastosowanie zasad PNL umożliwia szczegółowe opisanie każdego doświadczenia człowieka, a to pozwala na szybkie i łatwe przeprowadzenie głębokich i trwałych zmian.

A oto kilka przykładów tego, czego możesz się nauczyć: (1) wyleczenie fobii i innych nieprzyjemnych reakcji uczuciowych w czasie krótszym niż godzina, (2) pomoc dzieciom i dorosłym z „trudnościami w uczeniu się” (kłopoty z ortografią, czytaniem, i tym podobne) w przezwyciężaniu tych trudności, często w czasie krótszym niż godzina, (3) wyeliminowanie najbardziej niepożądanych nałogów i nawyków - picia, palenia, objadania się, bezsenności, w ciągu kilku sesji, (4) dokonanie zmian w relacjach par, rodzin i organizacji tak, że będą mogły

funkcjonować w sposób bardziej satysfakcjonujący i produktywny, (5) leczenie wielu dolegliwości fizycznych - nie tylko większości z określanych jako psychosomatyczne, ale i wielu innych - w czasie kilku sesji.

Są to znaczące deklaracje, ale osoby doświadczone w stosowaniu PNL mogą podeprzeć je solidnymi, widocznymi rezultatami. PNL w jego obecnym kształcie może działać wiele lecz nie może zrobić wszystkiego.

...jeśli chciałbyś umieć robić to, co przedstawiliśmy, możesz poświęcić swój czas na nauczenie się tego. Jest wiele rzeczy, których nie możemy zrobić. Jeśli możesz nastawić się na szukanie informacji, które będą dla ciebie przydatne, i na przyswojenie ich, zamiast na próby wykrycia, gdzie w prezentowanym materiale są luki, znajdziesz owe luki, gwarantuję ci. Jeżeli będziesz stosował nasze sugestie systematycznie, znajdziesz wiele miejsc, w których nie skutkują. A gdy nie skutkują, proponuję spróbować czegoś innego.

PNL ma dopiero około czterech lat, i wiele najbardziej użytecznych schematów postępowania powstało w ostatnim roku czy dwóch.

Nie zaczęliśmy jeszcze nawet oceniać, jakie są możliwości wykorzystania tego materiału. A podchodzimy do tego niezwykle poważnie. To, co robimy teraz, nie wykracza poza dochodzenie, jak wykorzystać te informacje. Nie zdołaliśmy wyczerpać różnorodności sposobów łączenia ich ze sobą i nie dostrzegamy żadnych ograniczeń w stosowaniu ich. W czasie naszego seminarium wspomnieliśmy i przedstawiliśmy kilkadziesiąt metod, w jakie można je stosować. To jest struktura doświadczenia. Wykorzystywane systematycznie, tworzą pełną strategię przeprowadzenia jakiegokolwiek korzystnej zmiany zachowania.

Tak naprawdę, PNL może działać o wiele więcej niż wykonanie takiej terapeutycznej pracy, jak te wspomniane powyżej. Te same zasady mogą być wykorzystane do badania ludzi szczególnie utalentowanych i odkrywania struktury ich talentu. Struktury tej można szybko nauczyć innych i dać im podstawy tej samej zdolności. Rezultatem interwencji tego rodzaju jest zmiana twórcza, dzięki której ludzie uczą się generować nowe talenty i zachowania. Dodatkowym efektem ubocznym takiej twórczej zmiany jest fakt, że wiele zachowań problemowych, które w innej sytuacji stałyby się celem zmiany terapeutycznej, po prostu zanika.

W pewnym sensie nic, czego może dokonać PNL nie jest nowe. Zawsze zdarzały się „samoistne wycofania się objawów”, „cudowne wyleczenia” oraz inne nagłe i zagadkowe zmiany ludzkiego zachowania i zawsze istnieli ludzie, którzy nauczyli się wykorzystywać swoje zdolności w wyjątkowy sposób.

Tym, co nowe w PNL, jest możliwość systematycznego przeanalizowania tych wyjątkowych osób i ich doświadczeń w taki sposób, że stają się one dostępne dla innych. Dojarki w Anglii uodporniły się na ospę na długo przed odkryciem przez Jennera ospy krowiej i szczepionki. Teraz ospa - która zabijała setki tysięcy osób rocznie - została wyeliminowana z ludzkiego doświadczenia. W ten sam sposób PNL może wyeliminować wiele trudności i zagrożeń życia, których obecnie doświadczamy, i sprawić, że uczenie się i zmiany zachowania będą dużo łatwiejsze, bardziej skuteczne i ekscytujące. Jesteśmy u progu epokowych zmian w ludzkim doświadczeniu i możliwościach.

Jest pewna znana opowieść o hydrauliku, którego wynajęto do naprawy potężnego systemu centralnego ogrzewania. Po wysłuchaniu inżyniera, który opisał problem, i zadaniu kilku pytań hydraulik wszedł do kotłowni. Powiódł wzrokiem po płataninie poskręcanych rur, posłuchał odgłosów pracy parowego kotła i syczenia uchodzącej pary, pomacał dłonią kilka rur. Potem wymruczał coś do siebie, sięgnął do przepastnych kieszeni kombinezonu i wyjął mały młoteczek. Uderzył nim w jasnoczerwony zawór, tylko raz. Natychmiast cały system zaczął pracować bez zarzutu, a hydraulik poszedł do domu. Kiedy właściciel kotłowni otrzymał rachunek na tysiąc dolarów, był oburzony, gdyż hydraulik spędził w kotłowni zaledwie kilkanaście minut. Zażądał rachunku szczegółowego. Oto, co przysłał mu hydraulik:

Za uderzenie młotkiem:	0,5 \$
Za wiedzę, gdzie uderzyć:	999,5 \$
Razem:	1000,00 \$

Tym, co naprawdę nowe w PNL, jest wiedza co dokładnie trzeba zrobić i jak trzeba to zrobić. Macie przed sobą ekscytującą lekturę i ekscytujące przeżycie.

Steve Andreas (przedtem John O. Stevens)

Rozdział 1

Doświadczenie sensoryczne

We wstępie chcielibyśmy zwrócić uwagę na, naszym zdaniem, bardzo istotny fakt: otóż różnimy się zasadniczo od innych osób czy grup prowadzących warsztaty z zakresu psychoterapii lub porozumiewania się. Swoją pracę zaczęliśmy od obserwowania słynnych terapeutów, których działalność uznaliśmy za interesującą. Często osoby te wygłaszały po pracy rozmaite metafory, nazywając to teoretyzowaniem. I tak na przykład, opowiadały historie o milionach „dziur” i ich zatykaniu; wyobrażając sobie ludzi jako kuliste formy z rurkami wychodzącymi w każdym kierunku wymagające drenażu lub czegoś w tym rodzaju. Większość z tych metafor niewiele pomogła ludziom, którzy rozpoczęli udział w swoistym procesie uczenia się tego, co (lub też w jaki sposób) należy robić.

Uczestnicząc w różnych warsztatach doświadczalnych, będziecie mieli okazję słuchać i obserwować ludzi, którzy w mniejszym lub większym stopniu posiadli umiejętność zwaną „profesjonalnym porozumiewaniem się”. Swoim zachowaniem osoby te dowiodą zapewne, że doskonale umieją robić pewnego typu rzeczy. Otóż, jeżeli nastawicie swój aparat sensoryczny na odbiór, to przy odrobinie szczęścia będziecie mogli osiąść niektóre z tych umiejętności.

Istnieje także wielu teoretyków. Opowiedzą wam oni o swoich **poglądach** na temat prawdziwej natury ludzkiej, o tym, jaka **powinna być** osoba absolutnie szczerą, prawdziwą, przystosowaną itd., ale nie wskażą, jak to osiągnąć.

Większość wiedzy psychologicznej została uogólniona w taki sposób, że zmieszano to, co my nazywamy **modelowaniem**, z tym, co tradycyjnie mianowano „teoretyzowaniem”, oraz z tym, co rozumiemy poprzez **teologię**. Relacje o tym, co ludzie **robią**, mylono z opisami rzeczywistości. Kiedy zmiesza się doświadczenie z teoriami i wrzuci to wszystko do jednego worka, powstaje psychoteologia. W

psychologii zostały rozwinięte różnorodne systemy religijne, które posiadają swoich wyznawców i głosicieli, charakteryzujących się dużą mocą oddziaływania.

Innym dziwnym zjawiskiem w dziedzinie psychologii jest fakt, że istnieje cały zespół ludzi zwanych „badaczami”, którzy nie mają **żadnego związku** z praktyką. Nie wiadomo, dlaczego psychologia podzieliła się tak, że badacze nie dostarczają już klinicystom nowych danych i nie reagują na zgłaszane przez nich potrzeby. Podobne zjawisko nie występuje na polu medycyny. Lekarze prowadzący badania starają się odkrywać to, co w przyszłości może pomóc praktykom, a ci z kolei utrzymują z badaczami kontakt, informując ich o tym, co jeszcze chcieliby wiedzieć.

Innym problemem terapeutów jest to, że przystępują oni do pracy z nie uświadomionym zestawem wzorców i schematów, które w przyszłości niejednokrotnie mogą zadecydować o porażce. Przyczyn swoich niepowodzeń szukają często za pomocą analizy treści. Chcą wiedzieć, jak to się dzieje, że potrafią ludziom pomóc, że mogą znaleźć rozwiązanie. Odnosi się to zarówno do osób, które zdobywały wykształcenie w ośrodkach akademickich, jak i do tych, których uczono w pokojach z materacami na podłodze.

Dotyczy to także tych, którzy uważają się za „zorientowanych na proces”. Gdzieś w ich umyśle cichy głosik powtarza nieustannie: „Proces. Szukaj procesu”. O sobie mówią oni: „Jestem terapeutą o orientacji procesualnej. Pracuję z **procesem**”. Nie wiadomo, w jaki sposób proces ucieleśnił się, stając się rzeczą samą w sobie.

Na polu psychologii zaobserwować można jeszcze inny paradoks. Znakomita większość terapeutów wierzy, że aby stać się dobrym w swoim zawodzie, należy opierać się na intuicji przy podejmowaniu jakichkolwiek działań, co oznacza, że kierują się oni nieświadomym umysłem. Nie opisaliby tego w ten sposób, ponieważ nie lubią słowa „nieświadomy”, ale tak naprawdę robią to, co robią, nie wiedząc jak. Działają „na ślepo”, ale jest to przecież tylko inne określenie „nieświadomego umysłu”. Sądzę, że umiejętność intuicyjnego robienia różnych rzeczy może być użyteczna, innymi słowy - jest to dobry sposób na wykorzystywanie wielu okoliczności. Jednakże ta sama grupa osób **twierdzi**, że podstawowym celem terapii jest ofiarowanie ludziom zdolności świadomego rozumienia - **wglądu** w ich problemy. Tak więc terapeuci stanowią grupę ludzi, którzy działają bez wiedzy o mechanizmach swego postępowania i jednocześnie wierzą, że sposobem, który powinien znaleźć rzeczywiste zastosowanie w życiu, jest uświadomienie sobie, jak to wszystko funkcjonuje.

Kiedy po raz pierwszy zetknąłem się z ludźmi stosującymi w psychoterapii modelowanie, pytałem ich, o co im chodzi, gdy wykonują jakiś gest, wyciągają rękę i dotykają jakiejś osoby lub gdy zmieniają ton głosu. Każdy z nich odpowiadał: „O, nie mam pojęcia”. Powiedziałem wtedy: „W porządku. Czy chcielibyście zatem razem ze mną zająć się poszukiwaniem i odkrywaniem tego, co osiągniecie?” Oni zaś odpowiedzieli: „Zdecydowanie nie”. Uważali, że jeżeli postąpię w specyficzny sposób, aby uzyskać takie a nie inne rezultaty, to będzie to coś złego, coś, co można nazwać „manipulacją”.

Nazwaliśmy się **modelatorami**. W naszej pracy niewiele uwagi poświęcamy temu, co ludzie **mówią**, że robią, natomiast w dużym stopniu zastanawiamy się nad tym, co **robią**. Potem budujemy sobie model ich postępowania. Nie jesteśmy psychologami

ani teologami czy teoretykami. Nie dysponujemy żadną ideą dotyczącą „prawdziwej” natury rzeczy, nie interesujemy się również szczególnie tym, co jest „prawdziwe”. Modelowanie powinno dostarczać opisów **użytecznych**. Tak więc, jeżeli wspomnieliśmy o czymś, co jest znane z badań naukowych czy statystyki, i dane te nie zgadzają się z naszymi tezami, nie ma to właściwie znaczenia, gdyż prezentowane tu doświadczenie pochodzi z innego poziomu. Nie dajemy wam czegoś, co jest **prawdziwe**, lecz ofiarujemy rzeczy **użyteczne**.

Wiemy, że nasze modelowanie odniosło skutek, jeśli w systematyczny sposób potrafimy uzyskać takie same rezultaty zachowania jak osoba, którą modelowaliśmy. Bardziej dokładnym sprawdzianem skuteczności jest nauczenie jakiejś osoby osiągnięcia w sposób powtarzalny tych samych rezultatów.

Kiedy zacząłem interesować się porozumiewaniem się, pojechałem na gigantyczną konferencję, na którą przybyło aż sześćset pięćdziesiąt osób. Pewien bardzo sławny człowiek wygłosił tam następujące stwierdzenie: „Powinniście wiedzieć, jeżeli chcecie zajmować się terapią i porozumiewaniem się, że pierwszym nieodzownym krokiem w tej pracy jest nawiązanie kontaktu z człowiekiem, z którym się porozumiewacie, kontaktu z drugą osobą”. Wydawało mi się to oczywiste. I wszyscy uczestnicy spotkania zaczęli mówić: „O, tak! Nawiązać kontakt. Każdy to wie”. Ów mężczyzna mówił jeszcze przez następne sześć godzin, ale ani razu nie wspomniał, jak to zrobić. Przez cały czas nie podał żadnych wskazówek, których wykorzystanie dawałoby słuchaczom możliwość lepszego rozumienia klienta, albo przynajmniej wytworzenia u niego złudzenia, że jest rozumiany.

Później zająłem się czymś, co nazywa się „aktywne słuchanie”. Podczas aktywnego słuchania przereagowujesz to, co mówi inny człowiek, a to oznacza, że tak naprawdę zniekształcasz jego myśli.

A potem zaczęliśmy zajmować się tym, co tak naprawdę robią ci, których można nazwać „czarodziejami psychologii”. Jeżeli widzieliście albo słyszeliście o tym, jak prowadzą terapię Yirginia Satir i Milton Erickson, to wiecie, że trudno byłoby znaleźć dwie inne osoby, które na pozór tak się od siebie różnią.

Z wielu relacji wynika, że również przebywanie z nimi może przynieść krańcowo różne doświadczenia. Jednakże, jeżeli przyjrzeć się ich zachowaniu i podstawowemu kluczowi schematów i sekwencji tego, co robią, można stwierdzić, że działają podobnie. Wzorce i schematy, których używają, aby osiągać dramatyczne efekty, są według naszego sposobu rozumowania bardzo zbliżone. Obydwoje osiągają to samo. Znaczące różnice dotyczą jedynie sposobu, w jaki została użyta metoda dojścia do celu.

To samo odnosi się do Fritza Perlsa. Wzorce używane przez niego nie były tak wymyślne czy wyrafinowane, jak stosowane przez Satir czy Ericksona. Ale kiedy działał w sposób, który uważani za skuteczny, tak naprawdę używał tych samych sekwencji wzorów, które można znaleźć w ich pracy. Jednak nie starał się osiągać specyficznych wyników. Kiedy ktoś przychodził i mówił: „Mam historyczny paraliż lewej nogi”, Fritz nie zajmował się bezpośrednio dolegliwościami. Natomiast zarówno Milton, jak i Yirginia, mają tendencję, aby prosto zmierzać do wypracowywania specyficznych wyników, i to naprawdę u nich szanują.

Kiedy chciałem nauczyć się terapii, pojechałem na miesięczne warsztaty, sytuacja tam stworzona przypomina pobyt na odległej wyspie. Każdego dnia masz ten sam rodzaj doświadczeń i nadzieję, że w ten czy inny sposób jakoś sobie poradzisz. Prowadzący posiadał bardzo duże doświadczenie i mógł robić rzeczy, których nikt z nas nie potrafił. Kiedy jednak o tym opowiadał, osoby tam obecne nie były w stanie się tego nauczyć. Intuicyjnie czy - jak my to określamy - nieświadomie jego zachowanie miało charakter systemowy, tzn. wynikało konsekwentnie z pewnego systemu, natomiast on sam na poziomie świadomym nie potrafił określić, na czym polega owa systemowość.

Na przykład wszyscy bardzo mało wiecie o tym, w jaki sposób potraficie tworzyć język. Gdy mówicie w taki czy inny sposób, kreujecie złożone elementy składni, nie podejmując żadnych świadomych decyzji. Nie odbywa się to tak, że powiadacie: „Cóż, zamierzam mówić i na początku wybiorę rzeczownik, potem dorzucę przymiotnik, następnie czasownik i może na końcu przysłówek, no wiesz, żeby to lepiej brzmiało”. A jednak posługujecie się językiem, który ma reguły fleksyjne i składniowe tak ściśle i dokładne jak wzory matematyczne. Grupa badaczy nazywanych lingwistami transformacyjnymi zdołała ustalić, jakie to reguły. Nie wymyślili oni jeszcze niczego, do czego można byłoby je wykorzystać, ale gramatycy transformacyjni po prostu nie interesują się światem rzeczywistym, a ja, żyjąc w tym świecie, czasami próbuję go zrozumieć.

W wielu językach ludzie mają bardzo podobne przeczucia dotyczące zjawisk tego samego rodzaju. Jeżeli mówię: „Ty tamta patrz idea zrozumieć możesz”, towarzyszy wam inna intuicja niż wtedy, gdy mówię: „Patrz, ty możesz zrozumieć tamtą ideę”, nawet jeśli są to te same słowa. Na poziomie nieświadomym istnieje taka część osobowości, która mówi wam, że jedno z tych zdań jest sformułowane dobrze, natomiast drugie - źle. Nasza praca, zadanie osób zajmujących się modelowaniem, to wykonywanie podobnych czynności w odniesieniu do innych, bardziej praktycznych rzeczy. Pragniemy wykryć, na czym polega to, co efektywni terapeuci robią intuicyjnie lub nieświadomie, oraz ustalić pewne reguły, które mogłyby zostać przyswojone przez inne osoby.

Kiedy przychodzicie na seminarium, z reguły prowadzący mówi: „Żeby móc robić to co ja, wybitny specjalista od porozumiewania się, trzeba pozostawać w kontakcie ze swoim wnętrzem”. I to jest sensowne, jeżeli w was dzieje się to samo, co we wnętrzu lidera. Otóż uważam, że prawdopodobnie nieczęsto to się zdarza, ale sądzę, że jeżeli chcecie mieć takie same intuicje jak ktoś taki, jak Erickson, Satir czy Perls, musicie odbyć trening, aby się tego nauczyć. Jeżeli raz przejdziecie przez okres świadomego treningu, później będziecie mogli odczuwać terapeutyczne intuicje dotyczące języka.

Kto obserwuje i słucha, jak pracuje Virginia Satir, staje naprzeciw przygniatającej ilości informacji - na temat tonu jej głosu, sposobu poruszania się, dotykania, kolejności zwracania się do różnych osób, tego, jakich wskazówek sensorycznych używa, by zdecydować, do którego z członków rodziny zwrócić się w danej chwili itd. Śledzenie wszystkiego, co Satir stosuje jako wskazówki, jej reakcji i odpowiedzi, które wydobywa od innych, jest niezwykle ciężkim zadaniem.

Nie wiemy, co Yirginia Satir rzeczywiście robi z rodzinami. Jednak możemy opisać jej zachowanie w taki sposób, który możemy wykorzystać wobec każdego z was i powiedzieć: „Masz. Weź to. Wykonaj te rzeczy w takiej kolejności. Ćwicz dotąd, aż stanie się to niezmienną częścią twojego nieświadomego zachowania, aż dojdiesz do tego, że będziesz zdolny wywołać takie same reakcje jak Yirginia”. Nie sprawdzamy, jak dokładny opis uzyskaliśmy i na ile jest on zgodny z danymi neurologicznymi czy przewidywaniami statystycznymi, dotyczącymi tego, co powinno się dziać. Aby sprawdzić, czy nasz opis jest adekwatnym modelem, wykazujemy jedynie, czy działanie z nim zgodne przynosi efekty: czy w waszym zachowaniu jesteście zdolni realizować wzorce, które reprezentuje Yirginia i otrzymywać takie same rezultaty. Będziemy formułować twierdzenia, które niekoniecznie muszą odpowiadać „prawdzie”, temu, co się „rzeczywiście dzieje”. Jednakże wiemy, że model jej zachowania, który skonstruowaliśmy, był efektywny. Zachowanie ludzi, którzy stosowali oferowane przez nas wzorce i opisy, zmienia się tak, że staje się równie efektywne jak zachowanie Satir, jednak każda osoba ma przecież własny i niepowtarzalny styl. Choć nauczycie się mówić po francusku, będziecie wyrażać siebie w tym języku na swój własny sposób.

Możecie świadomie zdecydować, czy chcecie posiadać umiejętność, którą uznaliście za użyteczną. Możecie ją ćwiczyć, posługując się naszym modelem, i świadomie pozwolić, żeby od jakiegoś momentu zaczęła funkcjonować nieświadomie. Każdy z was świadomie ćwiczy wszystkie umiejętności konieczne, by prowadzić samochód. Jednak potem prowadzi już bez świadomości którejkolwiek z nich, chyba że zdarzy się wyjątkowa sytuacja, która wymaga szczególnej uwagi.

Erickson, Satir i wielu innych efektywnych terapeutów nieświadomie zauważa, jak myśli osoba, do której mówią, i wykorzystuje tę informację na wiele sposobów. Na przykład, będąc klientem Yirginii, mógłbym powiedzieć coś takiego:

„O Boże, Yirginia, wiesz, ja po prostu, ach..., wiesz, wszystko było takie trudne. Po prostu, wiesz, moja żona... moja żona zginęła w wypadku i... wiesz, mam czworo dzieciaków, a dwoje z nich to straszne łobuzy i myślę, że popełniłem błąd wychowawczy, ale nie wiem jaki”.

Nie wiem, czy mieliście okazję obserwować Yirginię podczas pracy, ale ona działa bardzo, bardzo subtelnie. To, co robi, przypomina zabiegi magiczne. Magia jednak też ma swoją strukturę i dla każdego z nas jest dostępna. Chcąc mi odpowiedzieć, Yirginia włączyłaby się w mój model rzeczywistości i zwróciła się do mnie na przykład w taki sposób: „Rozumiem, że przygniata cię ogromny ciężar, a doznania, które odczuwasz, nie dają ci zadowolenia. Oczekujesz czegoś innego”.

Tak naprawdę nie liczy się to, co ona mówi, dopóki używa tych samych co pacjent słów. Jeżeli ów człowiek poszedłby do innego terapeuty, rozmowa mogłaby wyglądać następująco:

- Doktorze Bandler, wszystko przychodzi mi ciężko. Wie pan, po prostu nie mogę dać sobie rady, wie pan...
- Właśnie widzę, panie Grinder.
- Popełniłem jakiś błąd w wychowaniu dzieci i nie wiem, co to było. I pomyślałem, że może pan mógłby pomóc mi to zrozumieć.

- Z pewnością. Wiem, o co panu chodzi. Skoncentrujmy się na jednym wymiarze. Proszę spróbować przedstawić mi swoją szczegółową perspektywę. Jak pan obecnie widzi swoją sytuację?

- Cóż, wie pan, ja po prostu... Ja... Ja po prostu czuję się tak, jakbym nie mógł się wziąć w garść.

- Rozumiem. To dla mnie ważne - barwne jak pana opis - że prawie widzimy już cel, do którego będziemy zmierzać.

- Usiłuję panu powiedzieć, że w moim życiu było wiele raf. I chcę znaleźć drogę...

- W każdym razie z pana opisu wynika, że czuje się pan zdruzgotany... Nie wygląda to różowo.

Podczas gdy wy siedzicie i śmiejecie się, my nie potrafimy nawet przedstawić wam tak dobitnego przykładu rozmów, jakie zdarzyło się nam usłyszeć w rzeczywistości. Spędziliśmy wiele czasu w klinikach psychiatrycznych. Spotkaliśmy się tam z osobami profesjonalnie zajmującymi się porozumiewaniem się. Nasze wnioski brzmią bardzo przygnębiająco; zauważyliśmy bowiem, iż wielu terapeutów postępowało tak samo nieudolnie jak doktor Bandler z naszego dialogu.

Pochodzimy z Kalifornii. Rządzą tam firmy elektroniczne. Wielu tak zwanych „inżynierów” w pewnym momencie życia musi udać się do terapeuty. To reguła. Nie wiem, dlaczego tak jest, ale oni przychodzą i zwykle mówią to samo:

- Od dłuższego czasu myślałem, że ciągle robię postępy, odnosiłem sukcesy i potem nagle, wiesz, kiedy zacząłem dochodzić do szczytu, po prostu rozejrzałem się i odczułem pustkę. Czy rozumiesz, co to znaczy dla mężczyzny w moim wieku?

- No cóż... zaczynani rozumieć sens, istotę uczuć, które przeżywasz i chcesz przezwyciężyć.

- Poczekaj chwilę, ponieważ chcę pokazać ci mój punkt widzenia na to wszystko. I wiesz...

- Czuję, że to bardzo ważne.

- Wielu ludzi ma kłopoty, ale ja chcę dać ci wyraźne pojęcie o moim problemie. Możesz pokazać mi ramy, które powinienem poznać, aby znaleźć sposób rozwiązywania moich trudności. To naprawdę przygnębia! Czy wiesz, jak do tego doszło?

- Czuję, że to bardzo ważne. Poruszyłeś pewne kwestie, z którymi musimy „wziąć się za bary”. Pozostaje znaleźć tylko punkt zaczepienia i zacząć nad tym pracować w skuteczny sposób.

- Chciałbym naprawdę poznać twój punkt widzenia.

- No cóż, nie chcę, żebyś unikał jakiegokolwiek uczucia. Po prostu pozwól im się rozwinąć i usuń z tego obrazu całe zło.

- Ja... Nie wiem, jak to zrobić.

- Czuję, że zabrnęliśmy w ślepy zaułek. Czy chciałbyś porozmawiać o swoim oporze?

Zauważyliście jakiś wzór w tych rozmowach? Przez dwa czy trzy dni obserwowaliśmy terapeutów prowadzących takie dialogi i stwierdziliśmy, że Satir robi to inaczej: **dostosowuje się do klienta**. Ale większość terapeutów tak nie postępuje.

Zaobserwowaliśmy u ludzi osobliwą cechę. Otóż nawet, jeśli coś nie przynosi rezultatów, czynią to **nadal**. B. F. Skinner prowadził grupę studentów, którzy wykonywali wiele badań na szczurach i małpach. Pewnego dnia zadano im pytanie: „Na czym polega różnica między szczurem a człowiekiem?” Behawioryści nie byli zbyt spostrzegawczy, więc uważali, że aby znaleźć odpowiedź na to pytanie, należy przeprowadzić eksperyment. Zbudowali duży labirynt przystosowany rozmiarami do człowieka. Jako grupę kontrolną wzięli szczury i nauczyli je przebiegać korytarze - jako wzmocnienie stosowali ser. Osoby badane zostały nauczone pokonywania dużego labiryntu i wobec nich jako wzmocnienie stosowano pięciodolarowe banknoty. Między grupami nie obserwowano żadnej istotnej różnicy. Odnotowano niewielką zmienność danych i z dziewięćdziesięcioprocentowym prawdopodobieństwem, przyjmując za kryterium liczbę podejmowanych prób, stwierdzono, iż ludzie uczyli się pokonywania labiryntu nieco szybciej i trochę lepiej niż szczury.

Interesujące wyniki otrzymano dopiero wtedy, kiedy przeprowadzono drugą część eksperymentu dotyczącą wygaszania wyuczonej reakcji. Eksperymentatorzy zabrali banknoty i ser. Okazało się, że po pewnym czasie szczury przestały przebiegać labirynt... Jednakże ludzie nie rezygnowali!... Tkwili w laboratorium nadal!... A nawet włamywali się tam w nocy.

Jednym ze skutecznych sposobów pozwalających na szybki rozwój danej dziedziny, stosowanych w wielu dyscyplinach naukowych, postępowanie według reguły: jeżeli to, co robisz, nie przynosi efektów, to zrób coś innego. I tak na przykład, jeżeli jesteś inżynierem i przygotowałeś już raketę do startu, nacisnąłeś guzik, ale ona mimo to nie wystartowała, możesz przecież znaleźć sposób, aby pokonać siłę grawitacji.

Jednakże w psychoterapii sytuacja, kiedy twoja rakietka nie chce wystartować, ma specjalną nazwę - „oporny pacjent”. Przyjmujesz do wiadomości fakt, że twoja praca nie przynosi efektów i winisz za to pacjenta. Zwalnia cię to z konieczności dokonywania zmian w twoim zachowaniu. Albo jeżeli potrafisz na to spojrzeć bardziej humanistycznie, „bierzesz na siebie połowę winy za niepowodzenie” lub stwierdzasz, że „klient nie był gotów”.

Jednakże na polu psychologii rozwijane są te same umiejętności. To, co robią Fritz i Yirginia, było już praktykowane wcześniej. Pojęcia, których używa się w analizie transakcyjnej (TA), na przykład ponowne podejmowanie decyzji - można spotkać już w dziełach Freuda. Ale w psychoterapii wiedza nie podlega transferowi.

Kiedy człowiek nauczył się czytać, pisać i porozumiewać się, jego wiedza spowodowała przyspieszenie tempa rozwoju cywilizacji. Jeżeli uczyliśmy kogoś elektroniki, poznaje on wszystkie rzeczy, które kiedykolwiek na tym polu odkryto, i może kontynuować rozwój tej dziedziny, dokonywać wynalazków.

Ludzie uczęszczają do szkoły, a kiedy ją skończą, **dopiero** mogą rozpocząć naukę terapii. Problem jednakże polega nie na tym, że muszą opanować tę sztukę, lecz na tym, że **nie istnieje sposób** uczenia terapii. Tak więc nasza współpraca sprowadza się do posyłania im pacjentów i umożliwienia „prywatnej praktyki”.

W lingwistyce istnieje zjawisko zwane nominalizacją. Można o niej mówić, gdy proces jest opisywany jako zdarzenie lub rzecz. Jeżeli tak robisz, mylisz to, co się

dzieje na zewnątrz ciebie, z tym, co jest w tobie - chyba że pamiętasz, iż jest to raczej reprezentacja, a nie doświadczenie. Można ją pożytecznie wykorzystać. Gdybyś na przykład był ministrem, mógłbyś mówić o nominalizacji, takiej jak „bezpieczeństwo narodowe”, i starałbyś się sprawić, aby ludzie przejmowali się tą sprawą. Nasz prezydent pojechał właśnie do Egiptu, zmienił w przemówieniu słowo „imperatywny” na „pożądany” i nagle znowu przyjaźnimy się z Egiptem. Zastąpił tylko jeden wyraz drugim - na tym właśnie polega magia słów.

Słowo „opór” jest również nominalizacją. Opisuje ono proces jako rzecz nie określając jednoznacznie, jak **on działa**. Prawdziwy, poważny, zaangażowany terapeuta z przytoczonego dialogu opisałby swojego klienta jako osobę niewrażliwą, całkowicie pozbawioną kontroli nad własnymi uczuciami; z tego też względu nie mógł się z nim skutecznie porozumieć. Ten pacjent był rzeczywiście oporny.

A klient mógłby poszukać sobie innego terapeuty, ponieważ poprzedni nie miał w ogóle żadnej perspektywy. Patrzył na zupełnie inne rzeczy niż pacjent!

I obaj mieliby rację.

- Czy ktoś jeszcze nie rozpoznał schematu, o którym mówimy? Pytani, ponieważ było to dla nas punktem wyjścia. Kobieta:

- W ostatniej rozmowie klient używał słów dotyczących wzroku, takich jak: „patrzeć”, „pokazać”, „punkt widzenia”, „perspektywa”, natomiast terapeuta związanych z odczuwaniem: „czuć”, „przeżywać”.

- W porządku. Jeszcze inny typ ludzi, w większości używa słów nazywających doznania słuchowe: „Słyszę, co mówisz”, „To brzmi jak dzwonek ostrzegawczy”, „Mogę z tym współbrzmieć”. Zauważyliśmy, że poszczególne osoby myślą inaczej i że te różnice korespondują z trzema zasadniczymi zmysłami: wzroku, słuchu i czucia, czyli kineste-tycznym.

Kiedy nawiązujecie kontakt z jakąś osobą, ona myśli w jednym z tych trzech systemów reprezentacji, generuje wyobrażenia wzrokowe wewnętrznie albo ma odczucia, lub słyszy dźwięki. Jednym ze sposobów, za pomocą którego możecie to rozpoznać, jest identyfikowanie rodzaju słów (chodzi tu przede wszystkim o orzeczenia czasownikowe oraz o orzeczniki wyrażone przysłówkiem, przymiotnikiem lub imiesłowem przymiotnikowym), jakich osoba ta używa, aby opisać swoje przeżycia. Jeżeli zwrócicie uwagę na tę informację, możecie kierować własnym zachowaniem w taki sposób, by otrzymać odpowiedź, jakiej właśnie oczekujecie. Chcąc nawiązać dobry kontakt, należy używać takich samych orzeczników jak człowiek, z którym rozmawiacie. Jeżeli chcecie go zrazić, możecie rozmyślnie **źle dobierać** orzeczniki w taki sposób, jak zrobiliśmy to w przedstawionej tu rozmowie terapeuty z pacjentem.

Pozwólcie, że teraz powiem trochę o tym, jak „działa” język. Kiedy spojrzę na was i zapytam: „Czy jest wam wygodnie?”, jakoś zareagujecie. Aby adekwatnie odpowiedzieć na moje pytanie, musicie zrozumieć słowa, które wypowiedziałem.

- Czy wiesz, **jak** zrozumiałaś na przykład wyraz „wygodnie”?

Kobieta:

- Fizycznie.

- Zrozumiałaś to pojęcie fizycznie. Odczułaś cieleśnie pewne zmiany, odróżniłaś coś, co jest inne od np. treści słowa „przerażony”.

Odczucie cielesnej zmiany stało się dla tej osoby sposobem rozumienia słowa „wygodnie”. Czy ktoś jeszcze zauważył, jak rozumie to słowo?

Część z was będzie miała wyobrażenie wzrokowe samych siebie leżących w wygodnej pozycji: w hamaku czy w słońcu na trawie. Kiloro może nawet słyszeć dźwięki, które kojarzą się z przyrodą: szemranie potoku, szum drzew w sosnowym lesie.

Aby zrozumieć, o czym mówię, musicie dotrzeć do znaczenia słów - które nie są przecież niczym innym jak etykietkami arbitralnie przypisanymi do pewnych elementów waszego życia - do pewnego zestawu wyobrażeń... odczuć... dźwięków, które według was nazywa słowo „wygodnie”. To tylko proste spostrzeżenie, jak działa język. Opisany tu proces nazywamy **transderywacyjnym poszukiwaniem***. Słowa wyzwalają w naszej świadomości te, a nie inne fragmenty naszego życiowego doświadczenia.

Eskimosi określają śnieg przy pomocy około siedemdziesięciu słów. Czy w takim razie plemię to ma inne niż my wyposażenie sensoryczne? Nie. W moim rozumieniu język jest skomasowaną wiedzą ludzi, którzy się nim posługują. Z potencjalnie istniejącej niezliczonej ilości doświadczeń sensorycznych wybiera te, które się powtarzają, oraz te, których uświadamianie sobie okazało się najbardziej użyteczne. Nie należy w takim razie się dziwić, że Eskimosi stworzyli siedemdziesiąt różnych słów nazywających śnieg, tylko wziąć pod uwagę miejsce, w którym żyją, i rodzaj prac, jakie muszą wykonywać. W tym wypadku walka o przetrwanie pozostaje w ścisłym związku ze śniegiem i dlatego dokonali oni aż tak subtelnych rozróżnień. Narciarze również posługują się wieloma słowami, aby określić różne rodzaje śniegu.

Aldous Huxley w książce *The Doors of Perception* pisze, że kiedy uczymy się języka, stajemy się spadkobiercami mądrości ludzi żyjących przed nami. Jesteśmy **także ofiarami** - niektóre spośród nieskończonych zbiorów doznawanych przez nas doświadczeń zyskały już nazwy, zostały oznaczone przez słowa, w ten sposób są wzmacniane i przyciągają uwagę. Doświadczenia z poziomu sensorycznego, które nie są oznakowane werbalnie, przeważnie nie przedostają się do świadomości, choć mogą być bardziej intensywne i bardziej przydatne człowiekowi.

Istnieje także rozbieżność między pierwotną a wtórną reprezentacją, różnica między doświadczeniem a sposobami jego reprezentowania. Jednym z najmniej bezpośrednich sposobów reprezentowania doświadczenia są słowa. Kiedy mówię: „Na stole stoi szklanka częściowo wypełniona wodą”, prezentuję sznureczek słów, arbitralnych symboli. Odbiorca i nadawca tej wypowiedzi mogą się zgodzić, jak i nie zgodzić, ponieważ mówiący odwołuje się wprost do doświadczenia sensorycznego.

Jeżeli używam pojęć, które nie mają bezpośrednich odnośników sensorycznych, możesz je zrozumieć - chyba że masz program, który wymaga opisów bardziej opartych na wrażeniach zmysłowych - jedynie znajdując odpowiedniki tych słów w twoich wcześniejszych doświadczeniach.

Pokrywają się one z moimi w stopniu wyznaczonym przez wspólnotę kultur, które reprezentujemy. Słowa przez nas wypowiedziane powinny odnosić się do modelu świata osoby, do której się mówi. I tak na przykład, rzeczownik „kontakt” znaczy zupełnie co innego dla kogoś mieszkającego w getcie niż dla białego z klasy średniej czy przedstawiciela jednej ze stu rodzin tworzących elitę naszego kraju. Twierdzenie,

że ludzie rozumieją się, kiedy używają tych samych słów, jest złudzeniem. Zawsze występują różnice w znaczeniu wyrazów, ponieważ nawiązują one do różnych doświadczeń.

Istnieje rozbieżność między słowem a doświadczeniem, lecz również między moim doświadczeniem a doświadczeniem innej osoby odnoszącym się do tego samego słowa. Byłoby dla was niezwykle dogodne, gdybyście umieli zachowywać się tak, aby wasi pacjenci mieli złudzenie, że rozumiecie to, co przekazują wam werbalnie. Jednocześnie przestrzegam, abyście sami w to nie uwierzyli.

Wielu z nas ma prawdopodobnie jakieś intuicje na temat swoich klientów, kiedy widzi ich pierwszy raz. Są tacy, którzy przychodzą do twojego gabinetu i jeszcze zanim coś powiedzą, spojrzysz i wiesz, że to będzie rzeczywiście trudny przypadek. Wiesz, że czeka cię zmudna i długotrwała praca, nawet jeżeli jeszcze nie zorientowałeś się, o jaki problem chodzi. Czasami czujesz, że będzie to interesujące, sprawi ci przyjemność. Przeżyjesz podniecającą przygodę, gdy będziesz prowadził tę osobę ku nowym wzorom zachowania, które pomogą jej osiągnąć to, po co przyszła do terapeuty.

- Kto z was ma tego typu intuicje? Poproszę jakiegoś ochotnika. Czy kiedy masz intuicję, jesteś tego świadoma? Kobieta:

- Ufam.

- Co to za przeżycie? Pomożemy ci. Najpierw wysłuchaj pytania. Zamierzam zająć nim wszystkich. Brzmi ono: „Skąd wiesz, że masz intuicję?” (Kobieta patrzy w górę i w lewo). „Tak, skąd to wiesz?”

Nie powiedziała nic - to właśnie interesujące. Odpowiadając na pytanie, które jej zadałem, odtwarzała niewerbalnie pewien proces, powtarzając to, przez co przechodzi, gdy ma intuicję. To była odpowiedź na moje pytanie.

Jeżeli z tego doświadczenia nic nie skorzystasz, zapamiętaj chociaż to: Zawsze uzyskasz odpowiedź na pytanie, jeżeli tylko przy pomocy swojego aparatu sensorycznego zauważysz odpowiednią reakcję. Przy czym rzadko werbalna czy świadoma jej część będzie istotna.

Cofnijmy się i pokażmy to jeszcze raz.

Skąd wiesz, że masz intuicję?

Kobieta:

- Pozwól mi wrócić do wcześniejszego dialogu. Chciałam nadać temu jakiś kształt. Dla mnie był to symbol...

- Jaki symbol? Jest to coś, co zobaczyłaś, usłyszałaś, poczułaś?

- Zobaczyłam to we własnej głowie, po prostu jak...

- Tak. Zobaczyłaś to we własnej głowie. To był obraz.

Wszystkie informacje, których kobieta udzieliła nam werbalnie, byłyby zupełnie zbędne, jeżeli zaobserwowalibyśmy niewerbalną część odpowiedzi na początkowe pytanie. Wszystko, co omówiła, zostało zaprezentowane już w bardziej czysty sposób. Jeżeli tylko oczyścicie swoje kanały sensoryczne i zwrócicie uwagę na doświadczenia zmysłowe, kiedy zadacie komuś pytanie, zawsze otrzymacie odpowiedź niewerbalną, bez względu na to, czy dana osoba jest zdolna świadomie wyrazić to, o co jej chodzi.

Informacje o systemach reprezentacji można otrzymywać na wiele różnych sposobów. Najłatwiejsza metoda ćwiczenia własnych zmysłów wygląda następująco:

ludzie wykonują ruchy gałkami ocznymi, a kierunek tego ruchu wskazuje, którego systemu reprezentacji używają. Kiedy ktoś przychodzi do waszego gabinetu, ma jakiś plan tego, co zamierza zrobić. Albo tworzy wyobrażenie wzrokowe, albo mówi sobie, co zamierza powiedzieć, czy też koncentruje się na uczuciach, które chce opisać. Aby to zrobić, sięga po określoną informację do wewnątrz i wykonuje na poziomie nieświadomym typowe gesty znane każdemu z was, których jednak w historii psychologii nikt jeszcze *expressis verbis* nie opisał.

Podam standardowy przykład. Zadajecie komuś pytanie. Osoba ta mówi: „Hmm, zobaczmy”, patrząc w górę i w lewo, i przechyla głowę w tym samym kierunku. Kiedy ludzie patrzą w górę, wewnątrz tworzą obrazy.

Wierzycie w to? Wiecie, że to kłamstwo. Wszystko, co zamierzamy wam tu powiedzieć, jest kłamstwem. Każde uogólnienie to nieprawda.

Ponieważ nie aspirujemy tutaj do ścisłości, będziemy was okłamywać konsekwentnie podczas całego seminarium. Między nami a innymi nauczycielami istnieją tylko dwie różnice: pierwsza polega na tym, że już na początku zapowiedzieliśmy, że wszystko, co powiemy, będzie kłamstwem, a inni tego nie robią. Większość pedagogów wierzy w to, co głosi, nie zdając sobie sprawy, że kłamię. Druga różnica polega na tym, że większość naszych kłamstw działa rzeczywiście skutecznie, **jeśli** traktujecie je tak, jakby były prawdą.

Jako osoby posługujące się modelowaniem, nie interesujemy się, czy jest ono dokładne i czy może zostać sprawdzone neurologicznie, czy też stanowi faktyczną reprezentację świata. Interesujemy się tylko tym, co **przynosi efekty**.

Frań, Harvey i Susan, zadam wam teraz kilka pytań. Pozostałe osoby niech przygotują swój aparat sensoryczny. Chodzi o to, abyście nie tworzyli żadnych wyobrażeń ani wspomnień, nie rozmawiali, nie przeżywali uczuć związanych z tym, co się teraz dzieje.

Proponuję wam na kilka najbliższych minut strategię uczenia się: po prostu usuńcie całe wewnętrzne doświadczenie. Uciszczone wszystkie wewnętrzne dialogi, ułóżcie się w wygodnej pozycji, abyście mogli o tym zapomnieć. Używając jedynie aparatu sensorycznego, starajcie się zauważyć, jakie związki zachodzą między pytaniami, które zadam tym trzem osobom, a niewerbalnymi odpowiedziami. Zwracajcie szczególną uwagę na ruchy gałek ocznych. Będzie towarzyszyć im wiele innych reakcji - ale o tym porozmawiamy nieco później.

Trzem wybranym osobom zadam kilka pytań. Postarajcie się znaleźć na nie odpowiedź, ale jej nie werbalizujcie - zatrzymajcie ją dla siebie. Kiedy będziecie znali odpowiedź lub stwierdzicie, że nie potraficie jej udzielić - dajcie jakiś sygnał.

W wielu krajach przejście przez jezdnię jest oznakowane światłami. Jaki kolor ma światło zapalające się - czerwony czy zielony? Kiedy szliście tutaj, ile świateł minęliście po drodze? Jaką barwę oczu ma twoja matka? Jakiego koloru dywany znajdują się w twoim mieszkaniu? (Frań patrzy przed siebie, Harvey - w górę na lewo, Susan - w górę na prawo, czasem przed siebie).

Czy zauważyliście ruchy gałek ocznych tych osób? Czy wystąpiły jakieś regularne zmiany? W porządku. Oczywiście, każde z nich reaguje na kilka sposobów, jednakże postarajcie się dostrzec elementy **wspólne** w reakcjach na cały zestaw pytań.

Zmienię teraz pytania, a wy spróbujcie uchwycić istotną różnicę w reakcjach.

Pomyśl o swoim ulubionym utworze muzycznym... Jaka litera w alfabecie poprzedza R?... Czy potrafisz usłyszeć głos swojej matki? (Frań i Harvey po każdym pytaniu patrzą w dół na lewo, Susan - w dół na prawo).

Pojawiła się istotna różnica pomiędzy tymi reakcjami a poprzednimi.

Teraz znów zmienię pytania.

Czy znasz uczucie, kiedy płyniesz, a woda wiruje wokół twego ciała?... Albo gdy zimą wychodzisz z ciepłego, przytulnego domu na dwór?... (po każdym pytaniu Frań i Harvey patrzą w dół na prawo, a Susan - w dół na lewo).

Czy dostrzegacie związek pomiędzy rodzajem pytań a ruchami oczu? Co zaobserwowaliście, kiedy zadawałem pytanie?

Mężczyzna:

- Zauważyłem, że Susan, zwłaszcza kiedy sobie coś wyobrażała, patrzyła w górę, a później przed siebie.

- Istotnie. Skąd wiesz, że coś sobie wyobrażała? To twoje przypuszczenie. Na które z moich pytań reagowała w ten sposób? Mężczyzna:

- O kolor oczu... Gdy pytałeś o światła jakby wyobrażała sobie skrzyżowanie.

- A zatem moje pytania z założenia wymagały informacji wzrokowych. Większość zauważonych przez was reakcji stanowiły ruchy gałek ocznych w górę. Czy dostrzeżliście jakieś preferencje, jeśli chodzi o kierunek?

Kobieta:

- Susan patrzyła na prawo. Robiła tak, bo jest leworęczna.

- Uważasz, że Susan patrzyła na prawo, ponieważ jest mańkutom? Nie zawsze patrzy w tę stronę. Przyjrzyj się jej teraz.

Susan, czy wiesz, jak wyglądałabyś z długimi, ognistorudymi włosami?... A jak prezentowałabyś się z brodą?... Czy wiesz, jak wyglądasz siedząc tu, na krześle?... (Oczy Susan przesuwają się w górę, na lewo). Jak poruszyły się teraz jej oczy? Prawą i lewą stronę określcie zgodnie z zajęтым przez nią miejscem. Powiedziałaś, że odpowiadając na wizualnie ukierunkowane pytania, Susan patrzyła w górę na prawo. Tym razem otwierała oczy szerzej i spoglądała przez moment w **lewo**. Pytania, które właśnie zadałem, odbiegają zasadniczo od poprzednich. Czy potraficie powiedzieć, na czym polega różnica?

Kobieta:

- Pierwsze pytania dotyczyły przeżyć, które Susan pamiętała. Następne tego, czego nie przeżyła, i w związku z tym musiała sobie pewne rzeczy wyobrazić.

- Doskonale. Pierwsza grupa obrazów to tak zwane wyobrażenia **ejdetyczne lub zapamiętane**. Druga - to wyobrażenia **konstruowane**. Susan nigdy nie widziała siebie siedzącej tu na krześle, musiała zatem **stworzyć** taki obraz i zobaczyć, jakby to wyglądało.

Większość ludzi „normalnie zorientowanych”, czyli praworęcznych, wykazuje reakcje **przeciwstawne** w stosunku do tych, które zaobserwowaliśmy na przykładzie Susan. Ona jest leworęczna i mechanizm docierania do informacji wzrokowych funkcjonuje u niej z lewej strony na prawą. Większość ludzi natomiast przy wyobrażeniach ejdetycznych spogląda w górę na lewo, a przy konstruowanych - w górę na prawo.

Jednakże wiele osób praworęcznych, odpowiadając na pytania angażujące pamięć wzrokową, może spoglądać w górę na prawo. Barbara, która siedzi na widowni, spojrziała przed chwilą w górę na prawo, żeby sobie coś przypomnieć. Czy pamiętasz, co widziałaś?

Barbara:

- Nie.

- Czy pamiętasz dom, w którym mieszkałaś jako dziecko? Barbara:

- Tak.

- Znowu spojrziała w górę na prawo. Wymień jakąś rzecz, którą zobaczyłaś.

Barbara:

- Widziałam salon.

- Przypuszczam, że był on szczególny. Chciałbym to sprawdzić: mów czy moje stwierdzenia są zgodne z prawdą. Salon wyglądał jak zawieszony w próżni, inaczej niż gdybyś obserwowała go, znajdując się wewnątrz. Przedtem czegoś takiego nie widziałaś; był to jakiś fragment zbioru obrazów z przeszłości, kawałek wyodrębniony z części twojego doświadczenia i przedstawiony oddzielnie. Czy mam rację?

Barbara:

- Tak.

Kiedy zadaje się komuś pytanie angażujące pamięć wzrokową, a osoba ta patrzy w górę na prawo, nie można dowiedzieć się, czy jest ona prawo-, czy leworęczna ani czyjej wskazówki docierania do informacji są przedstawione. Można stwierdzić jedynie, że osoba ta popatrzyła w górę na prawo. Chcąc zastanowić się nad tym głębiej, trzeba rozważyć kilka możliwości. Po pierwsze, osoba ta może mieć odwróconą organizację mózgu, podobnie jak Susan. Może ona tworzyć obrazy z przeszłości, tak jak Barbara. Jednak obrazy te nie posiadają naturalnych barw, szczegółów i nie odzwierciedlają należących do kontekstu cech szczególnych, jak obrazy ejdetyczne. To ważna różnica.

Kędy Barbara przypomina sobie obrazy, są one pozbawione kontekstu, co charakteryzuje wyobrażenia konstruowane. Dlatego też widzi ona przeszłość inaczej niż większość ludzi - szczególnie tych, którzy mają pamięć ejdetyczną.

Sally:

- Nie widziałam, żeby Frań patrzyła w prawo lub w lewo, ale zawsze przed siebie.

- Czy zauważyłaś jakąś różnicę między jej sposobem patrzenia, zanim zadałem pytanie, i późniejszym, kiedy już usłyszała jego treść? Czy nastąpiła jakaś zmiana?

Sally:

- Tak, kiedy usłyszała pytanie, wyglądała na bardziej zamyśloną.

- „Zamyśloną”. To, co według ciebie wygląda na „zamyślenie”, może być dla mnie **zupełnie** czymś innym. „Zamyślenie” to złożony sąd o doświadczeniu, a nie doświadczenie sensoryczne. Jestem pewien, że wyraz „zamyślony” ma dla ciebie właściwe znaczenie i że możesz łatwo go powiązać z określonym doświadczeniem sensorycznym. Czy potrafisz opisać - my zgodzimy się z tobą lub nie - co dokładnie widziałaś, zamiast przedstawiać sąd, że Frań była zamyślona?

Jak już mówiliśmy, odpowiedź na każde pytanie pojawia się, zanim jeszcze przyjmie postać werbalną. Poprosiłem właśnie Sally, aby coś opisała. To, co zobaczyła, pokazała niewerbalnie. Powtórzyła ruchy oczu Frań.

Sally, czy pamiętasz, co przed chwilą zrobiłaś?

Sally:

- Przymknęłam oczy.

- Czyli twoje powieki lekko opadły. Czy możesz wymienić jeszcze inny ruch twoich oczu lub czynności Frań?...

Czy kiedykolwiek zauważyliście, że wzrok rozmawiającej z wami osoby spoczywa nieruchomo na waszej twarzy, a wy ni stąd, ni zowąd czujecie się pozostawieni sami sobie, zupełnie sami? To właśnie teraz nastąpiło. Źrenice się rozszerzają, mięśnie twarzy rozluźniają.

Jeżeli nie jesteście w stanie zauważyć takich rzeczy, to tylko z powodu niedostatku waszych programów percepcyjnych. Nie chodzi mi oczywiście o wady wzroku. Wasza zdolność percepcji jest **wyuczona** i można nauczyć się jej jeszcze lepiej. Większość ludzi zachowuje się tak, jakby ich zmysły były jedynie biernymi zbiornikami, do których świat pompuje ogromne ilości informacji. Ich ilość jest tak duża, że możemy przyjąć zaledwie niewielką część. Uczymy się je aktywnie selekcjonować.

Powinniście zmienić swoje programy percepcyjne, co pozwoli wam określić, czy schematy, o których mówimy, rzeczywiście istnieją i czy wiedza o nich może być użyteczna. Będziemy postępować zgodnie z metodą kolejnych kroków. Zamierzamy oprzeć się na kontakcie, jaki udało nam się z wami nawiązać, aby przekonać was do wykonania jakiegoś ćwiczenia. Umożliwi to wam samodzielne odkrycie, czy problemy, o których mówimy, rzeczywiście istnieją. Potem porozmawiamy o tym, jak z tej wiedzy korzystać, i czy w ogóle warto się tym zajmować.

Zapewniam was, że jeżeli uważacie swoje wzory komunikowania się za skuteczne w terapii, w nauczaniu czy interesach, to po zakończeniu seminarium w dalszym ciągu będziecie mogli się nimi posługiwać. Nie zamierzamy ograniczać możliwości wyboru. Chcielibyśmy, abyście rozważyli nasze podejście, zastanowili się nad nim. Mam wrażenie, że niektórzy z was dobrze porozumiewają się z pacjentami. Osiągają zadowalające wyniki i lubią swoją pracę. Ale nawet w takich przypadkach, od czasu do czasu, ogarnia was nuda i znużenie. Pojawia się tendencja do powtarzania pewnych rozwiązań stosowanych z powodzeniem w przeszłości, z nadzieją na kolejny sukces. Jednym z najbardziej niebezpiecznych dla człowieka doświadczeń jest sukces, zwłaszcza na początku kariery. Sprawia, że stajemy się przesądni, zaczynamy się powtarzać. To właśnie odpowiednik pięciodolarowego banknotu przy końcu labiryntu.

Kiedy ktoś, mówiąc do pustego krzesła, wyobraża sobie na nim swoją matkę, następuje jakaś dramatyczna zmiana. Powiecie zapewne, że każdy terapeuta powinien stosować taką metodę. Słusznie, jest to jednak jeden z milionów sposobów dążenia do tego samego celu.

Tych, którzy są sceptycznie nastawieni lub mają jakieś wątpliwości, prosimy o jedno: spróbujcie *przez* jakiś czas wierzyć we wszystkie nasze kłamstwa. Przynajmniej podczas ćwiczeń wykonywanych po każdym przedstawionym przez nas schemacie - według nas rzeczywiście istniejącym. W ten sposób będziecie posługiwać się swoimi sensorycznymi doświadczeniami, a nie idiotyczną werbalizacją, jaką wam

oferujemy, i sami stwierdzicie, czy rzeczy, które opisujemy, rzeczywiście dają się zaobserwować u waszych rozmówców.

Ośmielamy się twierdzić, że do tej pory nie dostrzegaliście oczywistych spraw. Inni ludzie, rozmawiając z wami, zachowywali się mniej więcej w ten sposób: „Według mnie to wygląda jak...” (spojrzenie w górę na lewo), „Mówię sobie...” (spojrzenie w dół na lewo), „Czuję po prostu, że...” (spojrzenie w dół na lewo) - a wy nie zwracaliście na to uwagi na

poziomie świadomym. Ludzie robili to zawsze, przez setki lat, przez cały czas istnienia współczesnej psychologii i nauki o komunikowaniu się, lecz my jesteśmy ofiarami wzorów kulturowych, które nie pozwalają nam dostrzec tego rodzaju wskazówek i adekwatnie na nie reagować.

Ćwiczenie

Poszukaj kogoś nieznanego lub osoby, którą znasz bardzo słabo. Jedno z was będzie A, a drugi B. A będzie zadawać pytania. Możecie ułatwić sobie zadanie, układając pytania w zestawy, tak jak ja to zrobiłem. Zaczniście od pytań wizualnych ejdetycznych. Na przykład: Jakiego koloru tapicerka znajduje się w twoim samochodzie? Jakie oczy ma twoja matka? Jaki kształt mają litery szyldu naprzeciwko tego domu? Wszystkie powyższe pytania dotyczą *rzeczy* widzianych w przeszłości.

Następnie stawiajcie pytania dotyczące *rzeczy*, których druga osoba nie widziała i musi je sobie wyobrazić. Na przykład: Jak wyglądasz, gdy patrzy się na ciebie z mojego miejsca? Jak wyglądałabyś z fioletowymi włosami?

Z kolei zadawajcie pytania słuchowe: Jaką muzykę najbardziej lubisz? Które drzwi w twoim domu trzaskają najgłośniej? Czy potrafisz usłyszeć siebie śpiewającego: „Wlazł kotek na płotek?”

Tak dociera się do doświadczeń słuchowych. Niewerbalne wskazówki dawane wam przez partnerów w zasadniczy sposób będą różnić się od tych z poprzednich zestawów. Na koniec przejdźcie do pytań kinestetycznych: Jak czujesz się zwykle rano? Jakie jest w dotyku kocie futerko?

Kobieta:

- Czy można zauważyć różnicę w ruchach oczu wtedy, gdy ludzie przypominają sobie coś, co słyszeli w przeszłości, i gdy starają się sobie wyobrazić, jak to może zabrzmieć?

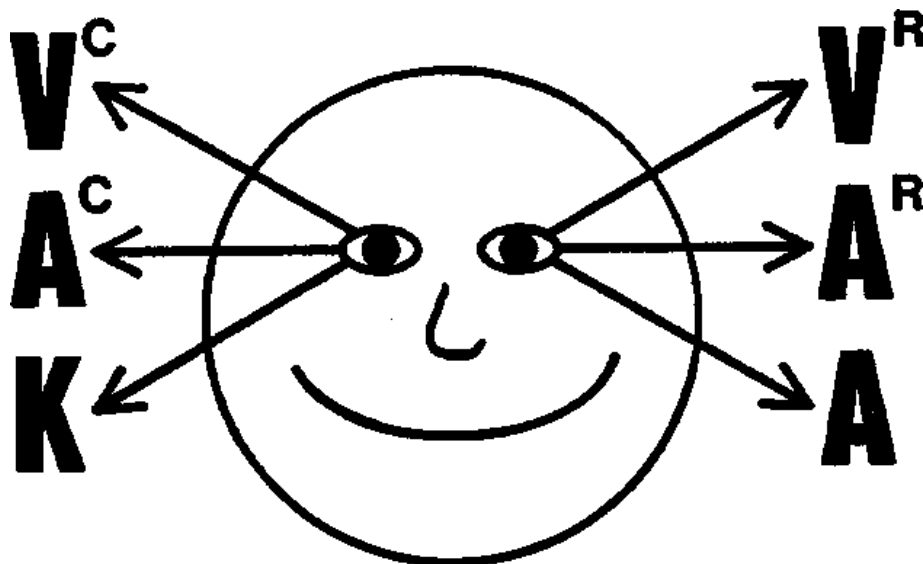
- Mówiąc „wyobrazić”, zakładasz pojawienie się obrazów. Poprosz osobę, z którą rozmawiasz, aby stworzyła dźwięk, jakiego przedtem nie słyszała. Rzeczywiście, taka różnica istnieje. Zresztą przekonaj się sama.

Chciałbym przestrzec was przed dwiema pułapkami. Uważacie pewnie, że czasownik „myśleć” należy do jakiegoś określonego systemu reprezentacyjnego. A tak właśnie nie jest. Słowa, takie jak: myśleć, rozumieć, zdawać sobie z czegoś sprawę, wierzyć, percypować, wiedzieć, są niespecyficzne. Nie używajcie ich, gdyż zaobserwowane reakcje będą przypadkowe.

Mylące reakcje pojawią się również wtedy, gdy zwrócicie się do kogoś na przykład w taki sposób: „Przypomnij sobie, co czułeś, kiedy ostatni raz pływałeś”.

Poprosiliście o dwie rzeczy. Po pierwsze, aby osoba badana **przypomniała** sobie coś, a następnie, by to coś **poczula**. Poszukując odpowiedzi człowiek może przypominać

sobie wizualnie - poszukiwać odpowiedzi wizualnie, może też powtórzyć ją słuchowo albo zrobić to od razu kinestetycznie. Jednak bez względu na to, jak się zachowa, nastąpi proces dwustopniowy. Pierwszym krokiem będzie przypomnienie pojawiające się po waszym poleceniu, a następnie przywołanie uczuć związanych z pływaniem.



Wzrokowe wskazówki docierania dla praworęcznych „normalnie zorientowanych” osób

Vc - wizualne (wzrokowe) obrazy konstruowane (Wk)

VR - wizualne (wzrokowe) obrazy ejdetyczne, zapamiętane (Wz)

(Oczy niezogniskowane lub nieruchome również wskazują na docieranie wizualne).

Ac - słuchowe konstruowane dźwięki lub słowa (SK)

AR - słuchowe pamiętane dźwięki lub słowa (Sz)

K - odczucia kinestetyczne (również smak i zapach)

A - słuchowe dźwięki lub słowa (S)

Jeżeli nastąpią reakcje, których nie będziecie potrafili zinterpretować, spytajcie drugą osobę, co robiła „w środku”. Powinniście umieć powiązać to, co zaobserwujecie, z zadaniem pytaniem. Musicie odnaleźć zależności pomiędzy rodzajem informacji, o jaką prosicie, a ruchami oczu, czyli niewerbalnymi reakcjami partnera. Jeżeli trudno je wam zrozumieć, pytajcie: „Widziałem to i to, jakim twoim wewnętrznym procesom to odpowiada?” Jeżeli partner nie wie, niech próbuje zgadnąć.

Gdyby nie pojawiły się ruchy gałek ocznych, zadajcie trudniejsze pytanie: „Jakiego koloru buty nosiła twoja matka, kiedy ją ostatnio widziałeś?” Natomiast, jeżeli po pytaniu o kolor oczu matki nie zaobserwujecie żadnych ruchów oczu, to postawcie bardziej skomplikowane zagadnienie, na przykład: „Ty również masz niebieskie oczy. Twoja matka ma jaśniejsze czy ciemniejsze od twoich?” Takie pytanie posiada charakter porównawczy - osoba, która na nie odpowiada, musi wyobrazić sobie kolor oczu swoich i matki, a następnie dokonać wizualnego porównania.

Po czterech lub pięciu minutach zadawania pytań powinniście mieć pojęcie o tym, jakie ruchy oczu jednoznacznie wskazują, który z systemów reprezentacji został uruchomiony w danym momencie. Zamieńcie się rolami, aby każdy mógł zadawać pytania i obserwować reakcje partnera. Jeżeli czegoś nie zrozumiecie, zwróćcie się do nas o pomoc. Przedstawiamy wam pewne uogólnienia, a każda generalizacja może się czasami nie sprawdzać. Uogólnienia są jedynie sztuczkami - jak prawie wszystko, co tu robimy - zmuszającymi was do zwrócenia uwagi na te wymiary sensorycznego doświadczenia, których kultura uczy nie dostrzegać. Jeżeli jednak je zauważycie, staną się ważnym źródłem informacji o nieświadomych procesach odbywających się we wnętrzu innych ludzi.

Możecie zetknąć się z osobami o mieszanej organizacji mózgowej. Ale nawet w tym wypadku zaobserwować można jakąś zasadę - ruchy oczu tych osób są zgodne z ich osobistą regułą. Ktoś, kto za każdym razem, gdy coś „czuje” patrzy w górę, a w dół - kiedy „widzi” jakiś obraz, nie zmienia się. Najważniejsze będzie dostrzegli, kto jak reaguje. Przystąpcie zatem do pracy i przekonajcie się, czy i jakie wzory odkryjecie.

Jak przebiegało ćwiczenie? Wiele osób kiwa głową z zadowoleniem. Niektórzy mieli pewne trudności, wątpliwości, a to, co zobaczyli, wywołało trochę zamieszania. Zajmijmy się tymi przypadkami, są one bardziej interesujące. Kobieta:

- Zauważyliśmy, że obserwując osobę zadającą pytanie, można dowiedzieć się tego samego, co podczas śledzenia ruchów jej rozmówcy.

Ruchy oczu pytającego wskazywały, jakiego rodzaju pytanie postawi za chwilę.

Mężczyzna:

- Kiedy zadałem Chris pytanie słuchowe, spoglądała w górę i wyobrażała sobie problem wzrokowo.

- Czy pamiętasz swoje pytanie? Mężczyzna:

- Jakie są cztery pierwsze dźwięki V Symfonii Beethovena?

- Dobrze, czy jeszcze komuś zdarzyło się coś podobnego? Niektórzy, zadając pytanie słuchowe lub kinestetyczne, zauważyli, że partnerzy docierają do doświadczeń wzrokowych, a następnie dają informacje słuchowe lub kinestetyczne. Chris, jak to robiłaś? Czy odczytałaś dźwięki jakby z nut. A może widziałaś gramofon lub płytę?

Chris:

- Słyszałam dźwięki.

- Słyszałaś. W porządku. Czy uświadamiałaś sobie jakikolwiek obraz? Jeżeli zastanowicie się nad tym dokładniej, zauważycie jedną z owych interesujących rozbieżności pomiędzy świadomością a tym, co prezentuje się niewerbalnie. Chris, czy wiesz, jakie są następne cztery dźwięki V Symfonii Beethovena? W porządku, wiesz.

Kobieta:

- Ona może odbierać to przestrzennie.

- Czy możesz podać sensoryczny korelat słowa „przestrzenny”? Stwierdzenie, że ktoś jest zamyślony lub że coś jest przestrzenne, nie musi oznaczać tego samego dla wszystkich - można rozumieć te słowa na różne sposoby. I dlatego właśnie chcemy,

byście używali słów, zanim wygłosicie jakieś sądy (lub dopiero po nich), z którymi możemy się zgodzić lub nie. A zatem, słyszałaś lub czułaś?

Kobieta:

- Zrobiłam takie „pa, pa, PAM”, rozumiesz. Patrzyłam na interwa-ly przestrzenne, nie widząc nut.

Proponuję, żeby ci, których partnerzy mieli podobne doświadczenia, postarali się teraz to sprawdzić. Z pewnością nastąpi coś takiego: osoby te odnajdą jakiś obraz reprezentujący doświadczenie, o które im chodzi. Z przywołanego poprzez imitację lub wejście do jego wnętrza - wyłonią się odczucia lub dźwięki właściwe dla tego właśnie wizualnego doświadczenia.

Musimy tu wprowadzić pewne rozróżnienie. Słowa wybierane *przez* daną osobę do opisu jej sytuacji, jeżeli są ukonkretnieniem systemu reprezentacyjnego, pozwalają określić stan świadomości tego człowieka,

wskazują, jaka część złożonych procesów poznawczych zostanie uświadomiona. Wzrokowe wskazówki docierania - wzory ruchów oczu - dokładnie pokażą całą **sekwencją** dochodzenia do doświadczeń. Sekwencja taka to **strategia**. Systemem prowadzącym nazwiemy natomiast system wykorzystywany przy poszukiwaniu informacji. Dotyczy on tego, co znajduje się w świadomości, i ujawnia się w słowach. System odniesienia to sposób, w jaki podejmowana jest decyzja, czy wiadomości usytuowane na poziomie świadomym są prawdą, czy nie. Na przykład: jak masz na imię? Ted:

- Ted.

- Skąd o tym wiesz? Właśnie, on już odpowiedział na to pytanie niewerbalnie. Jest ono absurdałne. Ted zdaje sobie z tego sprawę, ale odpowiada. Czy wiesz, skąd o tym wiesz? Gdybym teraz, w tym pokoju, zwrócił się do ciebie imieniem „Jim”, nie zareagowałbyś. Jeżeli mówię: „Ted” - zareagujesz. To jest odpowiedź kinestetyczna. A teraz, bez żadnego innego bodźca z zewnątrz, kiedy po prostu pytam: „Czy wiesz, jak masz na imię?”, potrafisz odpowiedzieć?

Ted:

- Tak, potrafię.

- Czy wiesz, co powiedzieć, zanim rzeczywiście powiesz? Ted:

- Nie, nie wiem.

- W takim razie, jeżeli pytam: „Jak masz na imię?”, a ty nie odpowiadasz, to nie wiesz, jak masz na imię? Ted:

- Wiem, bo kiedy ktoś mówi „Ted”, pojawia się we mnie pewne odczucie, reakcja, gdyż to właśnie o mnie chodzi.

- A kiedy zadaję ci pytanie, mówisz „Ted” do siebie i pojawia się to odczucie, które pozwala ci dokonać weryfikacji? Ted:

- Tak.

- Dysponujesz zatem strategią, dzięki której wiesz, jaka reakcja jest właściwą odpowiedzią na otrzymany z zewnątrz bodziec? „Ted”, a nie „Bob”. Ale kiedy zapytam: „Jak masz na imię?”, skąd wiesz, co odpowiedzieć?

Ted:

- Nie zastanawiam się nad tym.

- To znaczy, że nie jesteś świadomy procesu, który zachodzi na tym etapie?... W porządku. Czy ktoś z was zauważył wskazówkę, która pozwoli odpowiedzieć na pytanie, chociaż Ted na poziomie świadomym jeszcze tego nie wie? Za każdym razem, kiedy słyszał pytanie, spoglądał przez chwilę w dół na lewo, a potem przed siebie. Usłyszał swoje imię. Wie, że nazywa się „Ted”, bo tak je odczuwa. Jego system prowadzący ma zatem charakter słuchowy. Tą drogą Ted poszukuje informacji. Uświadamia sobie swoje imię słuchowo. W tym przypadku system reprezentacji jest taki sam jak system prowadzący. Jego system odniesienia jest kinestetyczny. Kiedy słyszy imię „Ted” zarówno „w sobie”, jak i zewnątrz, to **czuje**, że jest ono prawdziwe.

Często się zdarza, że ludzie, słysząc pytanie, powtarzają je sobie w myślach. Część z was robi to także. Kiedy wypowiadam zdanie: „Wielu ludzi powtarza słowa”, niektórzy z was mówią sami do siebie: „Tak, ludzie powtarzają słowa”.

Czy ktoś spośród was miał okazję rozmawiać z cudzoziemcem znającym nasz język? Przeważnie już pierwszy ruch oczu takiej osoby wskazuje, że tłumaczy ona wewnętrznie to, co słyszy.

Niektórym ludziom znalezienie odpowiedzi na pytanie zajmuje całą wieczność. Zwykle mają na poziomie świadomym złożoną strategię. Pewien mężczyzna kierował się taką właśnie fascynującą strategią. Kiedy go zapytałem: „Gdzie po raz pierwszy spotkałeś Johna?”, powiedział do siebie w środku: „Gdzie ja po raz pierwszy widziałem Johna, hmm, zobaczymy”. Spojrzał w górę i skonstruował sobie jego obraz. Potem przeniósł wzrok na lewo i przebiegł oczyma wszystkie możliwe miejsca, aż znalazł takie, które odczuł jako znajome. Następnie nazwał to miejsce i wyobraził sobie, co by się stało, gdyby powiedział mi, jaką nazwę ono nosi. Nie wyczuł niebezpieczeństwa, więc powiedział do siebie: „No, mów”.

Istnieje cały zestaw doskonale opracowanych wzorów usprawniających, które mogą być używane do sprawdzania struktury strategii i poprawiania jej poprzez usuwanie wszystkich niepotrzebnych kroków. Polega to na poszukiwaniu strategii pomyłek czy innych ograniczeń i problemów, a następnie usprawnianiu ich w taki sposób, aby otrzymać programy prowadzące do oczekiwanych rezultatów.

Przytoczony przykład z terapii: Pacjent przychodzi z problemem zazdrości. Mówi: „Wiesz, ja po prostu... (patrzy w górę i w prawo) no, ja... (patrzy w dół w prawo), czuję zazdrość i... (patrzy w dół na lewo) mówię sobie, że to głupie i właściwie nie mam powodu, ale wciąż odczuwam to samo”. Zaczyna wzrokowo. Tworzy wyobrażenie żony „zabawiającej się” z innym mężczyzną. Potem czuje się tak, jakby widział tę scenę na własne oczy. I to wszystko, czego jest świadomy.

Uczucia te nazywa zazdrością. Używa zatem wzrokowego systemu prowadzącego, posługując się zarazem kinestetycznym systemem reprezentacji. Sprawdza to słuchowym systemem odniesienia i dowiadyuje się, że jego uczucia są nieuzasadnione. Tak więc każdy system używany jest tu w inny sposób. Kobieta:

- Czy pracując z tym mężczyzną starałbyś się włączyć w jego system reprezentacji?

- To zależy od tego, co chce się osiągnąć. Wyznajemy zasadę, że w komunikacji nie ma błędów, a tylko wyniki. Abyśmy mogli odpowiedzieć na twoje pytanie, musisz sprecyzować, o jaki wynik ci chodzi. Jeżeli chcesz nawiązać kontakt, powinnaś dopasować się do systemu reprezentacji. Kiedy klient przychodzi i mówi: „Jestem

strasznie zazdrosny, ciężko mi z tym i nie wiem, co robić”, możesz mu powiedzieć: „No cóż, spróbuję panu pomóc pokierować tymi emocjami, gdyż ma pan prawo je odczuwać”. To pierwszy krok do nawiązania kontaktu. Jeżeli jednak powiesz: „No cóż, spróbuję panu pomóc uzyskać właściwą perspektywę wobec pańskich uczuć” - to nie nawiązesz świadomego kontaktu. Możesz, ale też nie na pewno, nawiązać kontakt nieświadomy, co w końcu jest najważniejsze.

Kiedy ktoś przychodzi z problemem zazdrości i uda ci się zauważyć wskazówki docierania, to uzyskasz wszystkie potrzebne informacje, by zrozumieć zachodzące w tym człowieku procesy. Nawet kiedy ludzie przekonują się do naszej metody i zaczynają ją stosować, często nie uczą innych **nowych** sposobów radzenia sobie z problemami. Jeżeli twój terapeuta pomaga ci uzyskać bardziej realistyczny obraz rzeczywistości, to pracuje nad treścią, zostawiając formę nietkniętą. W większości wypadków nikt nie stara się zmienić struktury procesu, a jedynie próbuje uczynić go „bardziej realistycznym”. W praktyce oznacza to, że pozytywne wyniki terapii utrzymują się tak długo, jak długo treść się nie zmieni. Każda zmiana treści przyniesie nowe kłopoty.

Sposób, w jaki uruchamiamy w sobie różne motywy, może mieć tę samą strukturę co zazdrość: tworzy się obraz tego, czego się chce i co łączy się z przyjemnym odczuciem, a następnie mówi się do siebie, jak należy go „zrealizować”. Choć ów sposób może być czasem przykry, będziecie trwać przy nim tak długo, dopóki nie poznacie i nie nauczycie się nowej metody. Nawet najgorsza strategia jest lepsza niż żadna.

Mężczyzna:

- Czy półkule mózgowe różnią się, jeżeli chodzi o dominację ręki i dominację oka?
- Na każdym seminarium pada to pytanie. O ile wiem, żadne badania nie potwierdziły hipotezy o prawo- lub lewo-oczności. A nawet gdyby tak było, nie miałyby to znaczenia w procesie komunikacji interpersonalnej, toteż nie interesuję się tym specjalnie. Połowa każdego oka ma połączenie z inną półkulą. Tendencja do patrzenia w mikroskop określonym okiem jest istotna pod względem statystycznym, mimo to nie wiem, w jaki sposób wykorzystać tę informację.

Mężczyzna:

- Co się dzieje, gdy jedno oko jest wyraźnie sprawniejsze niż drugie, jedno jest „ślepe”, a drugie zupełnie w porządku? Czy ma to jakiś związek z prawo- lub leworęcznością?

- Nie mam pojęcia. Ale to też nie jest przydatne w procesie komunikacji. Gdyby ktoś wiedział coś na ten temat, niech da mi znać. Mężczyzna:

- Kiedy, waszym zdaniem, ustala się dominacja ręki?

- Nie mam zdania. Lingwiści uważają, że między czwartym a piątym rokiem życia. Nie zbierałem dowodów, żeby to uzasadnić. Prawo-lub leworęczność jest wymiarem doświadczenia. Jednak nie sądzę, aby dominacja miała jakiegokolwiek znaczenie w procesie komunikacji. W tym pokoju, na przykład, wykonujemy nieskończoną liczbę doświadczeń sen-sorycznych. Stale dokonujemy nieświadomych wyborów. Gdyby tak nie było, bylibyśmy uczonymi idiotami, którzy nie potrafią niczego zapamiętać i do każdego tematu używają wszystkich posiadanych informacji.

Większość terapii opiera się na założeniu, że jeżeli zna się przyczynę problemu, to wiedza ta stanowi już podstawę do zmiany. To właściwe, ale jednocześnie ograniczające stanowisko - **jeden** sposób dokonywania zmian, **jeden z nieskończonej ilości sposobów** rozumienia zachowania. Dlatego w terapii i komunikacji nie jest dla mnie istotne, kiedy ustala się lateralizacja, chyba że chcecie przestawić dziecko z jednej ręki na drugą.

Lateralizację wykorzystywałem jedynie w przypadkach jąkania. Pracowałem na przykład z dzieckiem, któremu pomagałem uzyskać większe możliwości wyboru. Zauważyłem, że kiedy dawano temu pacjentowi zadanie wymagające używania tej, a nie innej dłoni - wszystko jedno której - i nie żądano, by jednocześnie mówił, potrafił on wykonać zadanie i później je opisać. Jeżeli jednak musiał mówić - lub gdy zadanie angażowało obie ręce, czyli pojawiła się trudność przestawienia się z jednej półkuli na drugą - miał trudności.

U dziecka wskazówki docierania pojawiają się już we wczesnym wieku. To ważna informacja. Obecnie dzieci mające trudności w nauce

określa się często jako niezdolne do uczenia się. Większość tych przypadków jest jednak wynikiem wadliwego systemu nauczania. Na przykład, badałem kiedyś grupę dzieci, u których stwierdzono „skrzyżowanie półkul” - podobno coś takiego istnieje. Miałem zbadać, czy różnią się od rówieśników, jeżeli chodzi o wskazówki docierania. Doszedłem tylko do tego, że dzieci te, pisząc wyrazy, literowały je słuchowo. Kiedy spytałem na przykład: „Jak się pisze »siano«?” - spoglądały w dół na lewo. Zapytane, co robią, odpowiadały: „Mówimy ten wyraz w środku, do siebie”. Były bowiem nauczone literowania fonetycznego. Tymczasem nawet słowa „fonetyka” nie można przeliterować fonetycznie!^{1*}

- Kto z was miał piątkę z ortografii? Jak napiszesz wyraz *pheno-mena*” („zjawiska”)? Kobieta:

- Najpierw je odczytuję.

- Czyli widzisz je, odczytujesz - mniejsza o nazwę. Ponieważ wyobraziłaś sobie wzrokowo wyraz *phenomena*”, wiedziałaś, jak go napisać poprawnie. Teraz zamiast „ph” wstaw „f” i powiedz, co się zmienia w twoim doświadczeniu.

Kobieta:

- Wyraz jakby przestaje być wyrazem.

- Przestaje być wyrazem. Skąd o tym wiesz? Jakie są twoje doznania?

Kobieta:

- Pozostała część wyrazu odpada.

- Litery odpadają? Kobieta:

- No, jakby zamazywały się i znikały.

- Proces pisania dzieli się na dwa etapy. Pierwszy z nich polega na wzrokowym wyobrażeniu sobie danego wyrazu. W trakcie następnego, za pomocą któregoś systemu, sprawdza się, czy zostało to wykonane poprawnie. Wyobraź sobie słowo „*caught*” („złapany”). „Patrząc” na nie, zamień „au” na „cu” i powiedz, co się dzieje.

Kobieta:

^{1*} Oczywiście chodzi tu o wyraz „fonetyka” zapisany po angielsku, czyli *phonetics*.

- Zmieniło się w „cute” („bystry”).
- Czy ktoś, kto siedzi blisko, zauważył jej reakcję? Kobieta:
- Drgnęła.

- Kiedy powiedziałem: „zamień »au« na »eu«, jej ramiona przesunęły się do przodu, a głowa pochyliła do tyłu - drgnęła. Pojawiła się zmiana w jej doznaniach - gdzieś w okolicach środkowej linii tułowia. Osoby, które nie mają problemów z ortografią, operują tą samą strategią bez względu na to, jakiego używają języka i w jakim kraju. Widzą ejde-tyczny, zapamiętany obraz wyrazu i sprawdzają kinestetycznie, czy pisownia jest właściwa. Wszyscy, którzy uważają się za słabych w tej dziedzinie, nie mają takiej strategii. Niektórzy tworzą wyobrażenia ejde-tyczne, ale sprawdzają je słuchowo. Inni tworzą wyobrażenia konstruowane i literują „twórczo”.

Teraz można zapytać, dlaczego niektóre dzieci uczą się pisać wzrokowo z kinestetycznym sprawdzeniem, a inne robią to inaczej. Jednak bardziej interesujący wydaje się problem, w jaki sposób można nauczyć dobrych strategii dziecko, które robi błędy w pisowni. Kiedy każdy zdobędzie tę umiejętność, nauczanie ortografii stanie się zbędne. Dzieci uczyć się będą automatycznie, jeżeli nauczymy je pewnego **procesu**, a nie treści.

Mężczyzna:

- A co z dorosłymi? Czy można uczyć dorosłych?

- Nie, to beznadziejne przypadki. (Śmiech). Oczywiście, że można. Twoje pytanie sformułuję nieco inaczej. Ilu z was wyraźnie dostrzega, że należy do osób zorientowanych wzrokowo? Ilu kinestetycznie? Ilu mówi o sobie, że zalicza się do grupy słuchowców? W rzeczywistości **każdy** z was robi to **wszystko** przez **cały czas**. Chodzi jednak o to, jaka część tego złożonego wewnętrznego procesu przenosi się do świadomości. Informacje są przetwarzane we wszystkich kanałach, ale tylko część z nich potrafimy sobie uświadomić.

Na seminarium psychologicznym ludzie w czasie przerw próbują określić, jacy są, wskutek czego się usztywniają. Chcą dowiedzieć się tego za wszelką cenę, zamiast wykorzystać uzyskane informacje i zdać sobie sprawę, że istnieją jeszcze inne możliwości. Często ktoś przychodzi do mnie i mówi: „Nie mogę połapać się w tych wszystkich klasyfikacjach. Naprawdę **widzę** siebie jako osobę bardzo **uczuciową**”. Wypowiedź taka daje dużo do myślenia. Spotkałem się z nią chyba sto pięćdziesiąt razy. A ilu spośród was słyszało już dzisiaj podobne stwierdzenia?

Zamiast uważać siebie za wzrokowca, słuchowca itd., należy twierdzić, że ma się dany system najlepiej rozwinięty. Powinniście zdać sobie sprawę, iż wystarczy trochę czasu i energii, aby rozwinąć pozostałe systemy w takim samym stopniu. Etykietyki działają jak pułapki - przyklejenie ich powoduje utrwalenie niepożądanego zachowania. Jeżeli

zauważysz, że większość twoich zachowań mieści się w kategorii X, zacznij rozwijać zdolności w kategoriach Y i Z.

Chciałbym was jeszcze przed czymś ostrzec. Freud wprowadził do psychoterapii pojęcie, które dla większości terapeutów stało się nieświadomie podstawą ich pracy - chodzi tu o zjawisko introspekcji. Polega ono na tym, że dowiadując się czegoś o zachowaniu innych, odnosimy to do siebie. Przestrzegam was przed stosowaniem tutaj tego sposobu, gdyż zagubicie się zupełnie. Na przykład: ile osób łatwo

tworzących wyobrażenia wzrokowe będzie wiedziało, nie konstruując takich obrazów, jak

one wyglądają?

Szukając odpowiedzi na to pytanie, możecie doznać czegoś w rodzaju zawrotu głowy. Czy ktoś z was w czasie tego doświadczenia zauważył szybkie ruchy swoich oczu w górę i w dół? Jest to przykład introspekcji i **nie należy** wykonywać takich doświadczeń na sobie. Techniki te są przydatne głównie w ekstraspekcji, przy doznaniach zmysłowych, dotyczą zaś poszukiwania i odkrywania czegoś w **innych** ludziach, a nie w sobie.

Mężczyzna:

- Czy wzorce docierania odnoszą się również do innych kultur?

- Znam tylko jedną grupę, która jest zorganizowana w odmienny sposób. To Baskowie. Posługują się wieloma niezwykłymi wzorcami i wydaje się to raczej uwarunkowane genetycznie niż kulturowo. Poza tym wszędzie - w Ameryce, Europie Zachodniej i Wschodniej czy Afryce, te same wzorce dotyczą niemal całej populacji. Może ma to jakieś neurologiczne podłoże i jest typowe dla nas jako gatunku.

Kobieta:

- Czy ludzie oburęczni mają te same wzorce?

- Mogą się u nich pojawiać różne kombinacje, na przykład wzorce docierania wzrokowego przeciwstawne do tych, którymi posługują się osoby praworęczne, przy czym docieranie słuchowe i kinestetyczne takie sarno - lub odwrotnie.

Znamienne, że procent osób lewo- i oburęcznych wśród tak zwanych geniuszy jest o wiele większy w naszej kulturze niż w całej populacji ludzkiej. Osoba zlateralizowana odmiennie niż większość automatycznie osiąga wyniki wyróżniające ją spośród innych. Dzięki odmiennej organizacji mózgu ludzie ci zyskują naturalne możliwości, których „normalnie zorganizowani” praworęczni nie mogą osiągnąć w sposób automatyczny.

Kobieta:

- Wspomniałeś wcześniej o dzieciach, które robiły błędy ortograficzne, gdyż literowały słuchowo i mówiłeś, że można je nauczyć robić to wzrokowo. A przed chwilą powiedziałeś, iż „słuchowiec” lub osoba leworęczna posiada coś, co sprawia, że jest oryginalna. Ciekawa jestem, czy warto „przestawiać” te dzieci, ucząc je czegoś, co inni robią z łatwością, lecz tym samym odciągając od tego, co same potrafią doskonale.

- Jeżeli uczyć dziecko tego, w jaki sposób można pisać łatwo i bez błędów, to nie pozbawiam go tym samym innych możliwości, bo dawne i nowe doświadczenia nie wykluczają się wzajemnie. Wielu ludzi zamyka oczy, żeby wyraźniej doświadczać uczuć czy doznań cielesnych. Wypracowali sobie tę metodę -jednakże zamykanie oczu nie jest konieczne. Ja doświadczam uczuć, mając oczy otwarte. Podobnie, mając do czynienia z osobą lewo- lub oburęczną, nie niszczyć żadnej z jej możliwości wyboru, lecz po prostu daję nowe. I na tym polega rola terapeutów modelujących. Przypuszczam, że jak już zdobyliście się na to, żeby tu przyjechać, musicie być dobrymi fachowcami i zapewne odnosicie w pracy sukcesy. Szanujemy wasze metody

oraz umiejętności. Chcemy jedynie zaproponować wam nowe techniki, abyście mogli poszerzyć swój repertuar.

Twierdzimy, że **przez cały czas** używacie **wszystkich systemów**. W określonym kontekście jeden z nich jest bardziej uświadamiany niż inne. Kiedy gimnastykujecie się lub uprawiacie seks, zwiększa się wasza wrażliwość kinestetyczna. Natomiast kiedy czytacie książkę lub oglądacie film, w większym stopniu uświadamiacie sobie doznania wzrokowe. Można mimo to przestawić się z jednego systemu na drugi. Istnieją wskazówki pozwalające zmienić strategię i używać różnych sekwencji. Niczego nie należy jednak robić na siłę.

Znamy nawet strategię, dzięki którym można stać się osobą twórczą, której działalność przybiera różnorodne formy. Pracujemy jako konsultanci w agencji reklamowej, gdzie „rozpracowujemy” psychologicznie najbardziej twórcze osoby. Wyodrębniliśmy taką „twórczą” strategię i nauczyliśmy innych, jak posługiwać się nią na poziomie nieświadomym. Powstałe reklamy były w równym stopniu oryginalne, a każda okazała się unikatowa pod względem treści. A nawet jedna z osób, które uczyliśmy tej strategii, dokonała w niej zmiany na lepsze.

Większość ludzi nie dysponuje dużą ilością strategii. Wykorzystują ciągle te same, nie dopasowując ich do określonych czynności, i dlatego pewne rzeczy robią dobrze, a inne źle. Przekonaliśmy się, że przeciętny człowiek posługuje się trzema lub czterema podstawowymi strategiami, natomiast osoby giętkie i elastyczne mają do dyspozycji nawet około dwunastu. Bez trudu można obliczyć, że ograniczając strategię do czterech etapów, i tak otrzymamy ponad tysiąc możliwości!

Twierdzimy z całą stanowczością, że jeżeli jakiś człowiek jest w stanie zrobić określoną rzecz, może to wykonać również każdy inny. Potrzebna jest tylko pomoc osoby modelującej, która, mając pewne doświadczenie, umie zaobserwować, co właściwie **robi** jednostka utalentowana, a następnie tak to ułożyć, żebyś ty również mógł się tego nauczyć.

Mężczyzna:

- Przyszło mi na myśl, że celem prowadzonej przez was terapii nie jest uświadczenie czegoś pacjentowi, lecz ofiarowanie mu nowego wzoru reagowania, który będzie mógł wykorzystać, gdy zajdzie potrzeba.

- Masz rację, jeżeli bierzesz pod uwagę także wybór nieświadomy. Przyjęliśmy kilka założeń i jedno z nich uzasadnia wypowiedziane przez ciebie zdanie. Każda możliwość wyboru jest lepsza niż jej brak. Mam na myśli zarówno wybór świadomy, jak i nieświadomy. Chyba wszyscy wiedzą, na czym polega wybór świadomy. Natomiast nieświadome dokonywanie wyborów na poziomie zachowania gwarantuje różnorodność jego form, tak że każda z nich przynosi oczekiwany efekt. Jeżeli w jakiejś konkretnej powtarzającej się sytuacji za każdym razem reaguję inaczej i zawsze uzyskuję pożądaną wynik, to znaczy, że nieświadomie dokonuję wyboru.

Natomiast jeżeli w tym samym kontekście zawsze reaguję jednakowo, a rezultat nie jest satysfakcjonujący, prawdopodobnie nie dokonałem wyboru. Najważniejsze pytanie dotyczy problemu, jaka struktura wytwarza taki stan, w którym nie ma wyboru. I co należy zrobić, aby ją zmienić. Przedstawimy wam kilka sposobów, które pozwolą rozwiązać takie problemy. Prezentowane tutaj informacje mają charakter uniwersalny dla gatunku ludzkiego, ale inni ludzie nie uświadamiają ich sobie.

Informacje te funkcjonują jako narzędzia, których używacie w pracy z ludźmi. Chcąc osiągnąć pozytywne efekty i wywołać pożądane zmiany, musicie zajmować się procesami nieświadomymi. Świadomość pacjenta spełnia już bowiem swoje zadanie.

Uważajcie na takie słowa, jak „świadomy” lub „nieświadomy” - nie są one ściśle. Stanowią tylko element opisu przydatny w kontekście tak zwanej zmiany terapeutycznej. Proces świadomy to taki, z którego zdajemy sobie sprawę w danym momencie. Wszystko inne pozostaje nieświadome.

Można oczywiście dokonać dokładniejszego rozróżnienia. Część danych nieświadomych jest dostępna w każdej chwili. Jeżeli zapytam: „Co dzieje się z twoim lewym uchem?”, to dopiero w tym momencie przedstawiasz wrażenia kinestetyczne płynące z lewego ucha - przedtem nie byłeś ich świadomy. Do informacji tego typu można dotrzeć z łatwością. Pytając: „Jakiego koloru buty miała wychowawczyni w przedszkolu, gdy byłeś tam po raz pierwszy?” - wiem, że ta informacja też jest gdzieś przechowywana, jednakże by do niej dotrzeć, trzeba poświęcić wiele czasu i energii. Materiał nieświadomy jest zatem dostępny w niejednakowym stopniu.

Ktoś, kto zwraca się do was z prośbą o pomoc, mówi: „Chcę się zmienić. Cierpię, mam kłopoty. Chcę być inny niż jestem”. Można przypuszczać, że osoba ta, pragnąc rozwiązać swoje problemy, wypróbowała już bezskutecznie wszystkie świadome możliwości. Toteż jeżeli chcecie działać efektywnie, musicie znać sposoby komunikacji, które pozwolą dotrzeć do nieświadomych zasobów pacjentów i ułatwić im dokonanie zmian. Ograniczenie się do źródeł świadomych *oznacza* angażowanie się w długi, nudny i zapewne mało efektywny proces.

Na tym seminarium w żaden sposób nie uda wam się - na poziomie świadomym - nadażyć za potokiem słów, który do was dociera. Jest to celowa próba przeładowania waszych świadomych zasobów. Zdajemy sobie sprawę, że uczenie się i wszelkie zmiany zachodzą na poziomie nieświadomym, dlatego też będziemy zwracać się do tej części waszych umysłów. Za dziewięćdziesiąt pięć procent uczenia się i zdolności odpowiedzialny jest tak zwany nieświadomy umysł. Obejmuje on wszystko, z czego nie zdajecie sobie sprawy w danym momencie. Będę zwracał się do waszych nieświadomych umysłów, byście mogli zachować w nich wszystko, co się tu *zdarzy*, zwłaszcza te *rzeczy*, których nie opatrujemy wyraźnym komentarzem. Dzięki temu, jak nam się wydaje, lepiej zrozumiecie pewne problemy, a być może wykorzystacie również zdobyte tutaj umiejętności w pracy zawodowej. Jednocześnie na poziomie świadomym nastąpi pełny relaks i czerpanie zadowolenia z wszystkiego, co się tu zdarzy.

Zapytacie teraz: „I co dalej?” Zdobyliście już pewne doświadczenia w identyfikowaniu wskazówek docierania i systemów reprezentacji. Jak można te umiejętności wykorzystać?

Można na przykład komunikować się na poziomie nieświadomym w taki sposób, że druga osoba nie zdaje sobie z tego sprawy. Używając takich niespecyficznych słów, jak rozumieć czy wierzyć, mogę zasugerować wam niewerbalnie, jakim kanałem sensorycznym macie się posługiwać. Mógłbym na przykład powiedzieć: „Chcę się upewnić, czy **rozumiecie** (towarzyszy temu ruch ręką w dół w lewo - patrząc od strony publiczności), co robiliśmy do tej pory”. Mój gest pokazuje wam, że macie myśleć słuchowo.

Fakty te można również wykorzystać, gdy chcemy przeszkodzić komuś w procesie docierania do informacji. Niech każdy wywoła jakiś obraz i zobaczymy, co się stanie, gdy zrobię tak (autor tej wypowiedzi macha szeroko rękami nad głową). Moje gesty zakłóciły wasz obraz,

prawda?

Zapewne tysiące razy zdarzyło się wam, że gdy zadaliście komuś jakieś pytanie, osoba ta odpowiadała: „Hmm, zobaczymy...”, po czym tworzyła sobie jakiś obraz. Nie była wtedy zdolna jednocześnie kierować uwagi na inne bodźce z zewnątrz. Teraz przypuśćmy, że wy i ja, w czasie konferencji lub zebrania, mamy odmienne zdanie na jakiś temat. Zaczynam mówić, z zapałem przedstawiam swoje argumenty, punkt widzenia, mając nadzieję, że wszystko jest zrozumiałe. W pewnym momencie próbujecie wewnątrz, w środku, zrozumieć, o co chodzi. Będziecie patrzeć w górę i tworzyć obrazy lub spojrzycie w górę i zaczniecie mówić do siebie czy też zaczniecie zwracać uwagę na odczucia. Niezależnie od waszego wewnętrznego stanu, powinienem w takiej chwili przerwać i pozwolić wam przetworzyć te informacje. Jeżeli będę mówił za szybko, bez przerwy, zgubicie się i zirytujecie.

Rozglądacie się na boki, myślę, że przestaliście zwracać uwagę na to, co mówię, lub unikacie mojego wzroku. Na tego rodzaju stres reaguję zwykle zwiększeniem tempa, chcąc **przyciągnąć** uwagę i **dociągnąć** omawiany temat do końca. Wy zapewne czujecie się atakowani, gdyż nie dałem wam wystarczająco dużo czasu na pełne zrozumienie tego, o czym mówię. W konsekwencji zgubicie wątek i nigdy nie zrozumiecie treści. Jeżeli prowadzę jakieś zebranie, jestem w stanie zauważyć, kiedy słuchacze się wyłączają. Mogę wtedy przerwać mówcy na chwilę, by publiczność zdołała przetworzyć uzyskane informacje, nadać im sens i podjąć decyzję, czy zgadza się z tym, co zostało powiedziane, czy też nie.

Oto jeszcze inny przykład. Umiejąc wyznaczyć aktualny system reprezentacji i system prowadzący jakiejś osoby, możecie jej przedstawić określone informacje w taki sposób, że nie będzie mogła ich odrzucić. „Czy potrafisz zobaczyć siebie podczas dokonywania takiej zmiany? Czy widząc to czujesz, że osiągasz sukcesy i mówisz sobie: »Będzie dobrze«?” Jeżeli typowa sekwencja tej osoby to konstruowanie obrazów, doświadczenie uczuć, po których następuje komentarz słuchowy - to nie będzie ona opierać się przed przyjęciem takiego przekazu.

Kiedyś uczyłem matematyki na uniwersytecie w Kalifornii. Prowadziłem grupę początkujących - klasa składała się z osób, które doskonale opanowały zasady działania systemu lingwistycznego, lecz miały niewielkie pojęcie o systemie matematycznym. Uczyłem w taki sposób, jakby matematyka była dla nich obcym językiem. Na pewnym poziomie analizy systemy te - lingwistyczny i matematyczny - są dokładnie takie same. Zamiast więc uczyć z pozycji matematyka, wykorzystałem po prostu to, co było dostępne w modelu świata uczniów - pojęcie translacji. Wyjaśniłem im, że symbole matematyczne nie są niczym innym niż słowa. I tak jak określone sekwencje wyrazów tworzą poprawne zdania, tak tylko pewne sekwencje symboli matematycznych są poprawne. Starłem się **dopasować** do modelu świata słuchaczy, nie wymagając od nich, by dostosowali się do mojego. Jest to jedna z metod radzenia sobie z tego typu problemami.

Układając materiał w sposób łatwy do przyswojenia, oddajemy ludziom przysługę. Ale jest to jednocześnie niekorzystne, ponieważ sztywne wzory uczenia się zostają utrwalone. Ważne jest, byście zrozumieli, że różne sposoby prezentowania materiału przynoszą różne efekty. Jeżeli naprawdę chcecie ludziom pomóc, to powinniście najpierw zbliżyć się do ich modelu, a następnie nauczyć ich, jak przejść do innego. W rezultacie zyskają oni większą giętkość i elastyczność przyswajania wiedzy. Z taką wrażliwością i z takimi umiejętnościami możecie osiągnąć wspaniałe sukcesy jako nauczyciele. Jeżeli jesteś w stanie ofiarować ludziom takie doświadczenie, to dzięki temu będą dysponować już dwiema strategiami uczenia się. Gdyby potem trafili do innego nauczyciela, który nie potrafi posługiwać się tego rodzaju wrażliwością w procesach komunikacyjnych, będą mogli zaadaptować się do jego stylu nauczania.

Wielu uczniów ma kłopoty w nauce tylko i wyłącznie dlatego, że posiada podstawowe systemy reprezentacji inne niż system nauczyciela. Jeżeli któraś strona nie przystosuje się do drugiej, proces nauczania nie przyniesie żadnych rezultatów. Dysponujecie już pewną wiedzą o systemach reprezentacji, potrafcie zatem zrozumieć, dlaczego dziecko uznane za niezdolne pod opieką innego nauczyciela okazuje się inteligentne i błyskotliwe. Możliwe jest także to, że dziecko osiąga dobre wyniki w ortografii i matematyce, podczas gdy historia sprawia mu wiele kłopotów.

Można również dokonywać „tłumaczeń” systemów reprezentacji w parach małżeńskich. Załóżmy, że mąż jest zdecydowanie kinestetyczny. Przychodzi do domu zmęczony po całym dniu ciężkiej pracy i marzy jedynie o chwili odpoczynku. Siada w salonie, ściąga buty, rzucając je byle gdzie, strząsa popiół na dywan i wreszcie rozwała się z gazetą w fotelu. Wchodzi żona, która z kolei jest skrajnym przykładem wzrokowca. Przez cały dzień myła, czyściła, sprzątała, wycierała, chcąc zrobić przyjemność mężowi. Kiedy widzi bałagan, dostaje szału. W takiej sytu-

acji mężczyzna zapewne będzie się skarżył, że partnerka nie daje mu spokoju, gdy on chce czuć się swobodnie we własnym domu. Tymczasem żona mówi: „Kiedy widzę ten bałagan, myślę, że mąż robi mi po prostu na złość”.

Yirginia Satir w podobnych przypadkach stara się odnaleźć odpowiednik wizualnych skarg żony i stanowiska męża. Można zatem powiedzieć: „Nie rozumiesz, o co jej chodzi, prawda? Nie masz pojęcia, co ona przeżywa. Wyobraź sobie, że oglądała telewizję w łóżku, jedząc krakersy. A ty położyłeś się spać i wszystkie okruchy wbijają ci się w skórę. Ona czuje dokładnie to samo, kiedy widzi w salonie twoje porozrzucane rzeczy”.

Tłumacząc konflikt w ten sposób, nie wini się nikogo. Nie mówi się: „Jesteś niedobry” albo „Jesteś głupi”. Mówi się natomiast: „Oto odpowiednik jej doświadczeń; potrafisz zrozumieć go za pomocą swojego systemu”.

Albo inny przykład. Mąż mówi: „Kiedy jesteśmy z żoną na ulicy albo na przyjęciu, wówczas ja okazuję jej czułość, a ona odwraca się lub nawet mnie odpycha”. Z kolei żona komentuje ten fakt: „On zawsze wywołuje skandal. Bez przerwy mnie obejmuje, ściska, dotyka”. Jest to oczywiście sposób okazywania czułości, ale ona musi **widzieć**, co się dzieje wokół. Trzeba zatem znaleźć właściwy odpowiednik i pokazać go jej. Na przykład: „Czy potrzebowałaś kiedyś wsparcia, czy **widziałaś**, że chcesz,

by ktoś był z tobą, żeby ci pomógł? Tak jakbyś stała na pustyni - rozglądasz się dookoła i nie widzisz nikogo, jesteś zupełnie sama. Czy wiesz teraz, co czuje mąż, kiedy podchodzi do ciebie, a ty się odsuwasz?" Nieważne, czy te przykłady są najważniejsze. Obowiązuje ta sama zasada: należy najpierw wyznaczyć poszczególne systemy reprezentacji, a następnie połączyć je z ich odpowiednikami.

Jeżeli pozwolę tej kobiecie zobaczyć, o czym mówię, a z jej mężem nawiążę bliski, silny kontakt, to ćwiczenia na poziomie nieświadomym będą prowadzić do następujących wyników: **od niej uzyskani te reakcje, których on oczekuje, a od niego te, których ona by pragnęła.** O tym się nie mówi podczas terapii, gdyż proces ten zachodzi na poziomie nieświadomym. Małżonkowie przejmują moje zachowanie, a to usprawnia komunikację między nimi. Nawiązanie kontaktu z każdą z osób, „przetłumaczenie” ich systemów reprezentacji, to jedna z metod uczenia prawidłowego komunikowania się.

Systemy odniesienia są równie ważne. Ktoś na przykład przychodzi i mówi: „Ja nie wiem, czego chcę”. W rzeczywistości ta osoba mówi, że nie ma systemu odniesienia. Na jednym z ostatnich seminariów pewna kobieta opowiadała o swoich problemach. Nie wiedziała nawet, jaką potrawę wybrać w restauracji. Nie miała podstaw do podjęcia decyzji. Tak wyglądało całe jej życie: na nic nie mogła się zdecydować, nic jej nie cieszyło. Wymyśliliśmy dla niej strategię podejmowania decyzji. Udzieliliśmy takiej porady: „Kiedy musisz dokonać wyboru, powiedz sobie wyraźnie, co masz zrobić. W restauracji powiedz: »Muszę wybrać coś do jedzenia«. Następnie wróć do doświadczeń zmysłowych i sprawdź, jakie masz możliwości, a zatem przeczytaj **menu**. Kiedy czytasz »hamburger« - zobacz go przed sobą, przywołaj jego smak i sprawdź, czy jest on przyjemny. Potem przeczytaj »jajka sadzone« i zrób to samo”. Po kilku próbach tego rodzaju miała już swoją metodę podejmowania decyzji. Stosowała ją szybko i nieświadomie - we wszystkich dziedzinach życia.

Przy każdej kolejnej próbie proces ten przebiega coraz sprawniej i schodzi do nieświadomości. Świadomość zajęta jest rzeczami, których nie potrafimy robić zbyt dobrze. Przy dużej wprawie wykonywanie tych czynności staje się automatyczne.

Mężczyzna:

- Zastanawialiśmy się nad postrzeganiem zapachów. Próbowaliśmy to zbadać i zauważyliśmy, że ludzie najpierw widzą przedmioty, a potem dopiero je czują.

- Nie zawsze. Mówisz o sekwencji, którą wy stosujecie. Powiedziałeś: „Zauważyliśmy, że ludzie...”, po czym opisałeś siebie. To bardzo częste zjawisko w psychoterapii. Thomas Szasz powiedział: „Cała psychologia to biografia lub autobiografia”. W wielu wypadkach ludzie stosują psychoterapię wobec siebie zamiast wobec innych. Wróćmy jednak do zapachów. Do doświadczeń węchowych docieramy różnymi sposobami. Można na przykład zauważyć, że nozdrza osób odbierających zapach rozszerzają się. Jest to - podobnie jak ruchy gałek ocznych - bezpośredni sygnał sensoryczny informujący o aktualnych przeżyciach danej osoby. Następnie może pojawić się (aczkolwiek nie musi tak być) docieranie wzrokowe, słuchowe lub kinestetyczne.

Dobierzcie się teraz w pary - jedna osoba będzie A, a druga B. Niech A obserwują reakcję B na moje pytanie, zwracając szczególną uwagę na nos. Kiedy ostatnio

wąchałeś amoniak? Czy macie jeszcze wątpliwości? Jest to reakcja mimowolna. Przeważnie nozdrza rozszerzają się w momencie wdechu.

Chciałbym wam zaproponować jeszcze jeden eksperyment tego typu. W dzieciństwie zdobyliście wiele różnych doświadczeń. Może w domu babci panował specyficzny zapach? Aromat jakiejś potrawy, zapach koca, pluszowej zabawki czy czegoś, co miało dla was szczególne znaczenie.

Odszukajcie we wspomnieniach taki przedmiot i albo dotknijcie go, opowiedzcie sobie o nim, czy też zobaczcie jego obraz na swoich dłoniach. Kiedy będzie bardzo wyraźny, weźcie głęboki oddech i przekonajcie się, do czego was to doprowadzi. Poznajcie inny sposób docierania do zapachów.

Od waszej pomysłowości zależy, w jaki sposób wykorzystacie to, czego się tutaj nauczyliście. Nie stosujecie przecież fantazji wzrokowych w pracy z każdym klientem. Czy wiecie, co jest dla was kryterium wyboru takiej metody? Fantazje wzrokowe można stosować wobec osób łatwo tworzących obrazy, prawda? Otóż proponujemy, żebyście postępowali **odwrotnie**. Dlatego że dla człowieka, który na poziomie świadomym nie potrafi tworzyć wyobrażeń wzrokowych, takie fantazje mogą być głębokim, wstrząsającym przeżyciem. Żeby uzyskać ten efekt, musicie najpierw wejść w system klienta, nawiązać z nim kontakt, a następnie powoli przechodzić do tego systemu, który chcecie uruchomić w fantazjach.

Jeżeli opanowaliście tylko część jakiegoś doświadczenia, istnieje możliwość uzyskania dostępu do całości. Zróbcie coś takiego: wyciągnijcie ręce przed siebie, zamknijcie oczy i postarajcie się poczuć, że coś lub ktoś naciska wam na ramiona. Wzmocnijcie te odczucia i pozwólcie im przekształcić się w obraz. Co lub kto to jest? Teraz wybierzcie jakiś element obrazu powiązany z dźwiękiem, jaki pojawiłby się, gdyby działa się to naprawdę. Spróbujcie usłyszeć ten dźwięk.

Tak właśnie funkcjonuje zasada łączenia poprzez odnajdywanie części wspólnych w dwóch różnych systemach. Na podstawie słów używanych przez daną osobę można określić stan jej świadomości, dotrzeć do poszukiwanego systemu, a następnie połączyć go z innymi wymiarami doświadczenia. Richard:

- Wiem, sam to robiłem. Cztery lata temu nie umiałem tworzyć wyobrażeń wzrokowych, co więcej, nie wiedziałem, że inni to potrafią. Myślałem, że ludzie oszukują, kiedy mówią o fantazjach wzrokowych. Potem ich zrozumiałem, zdając sobie sprawę, że na tym właśnie polegają różnice między ludźmi. Próbowałem tworzyć wyobrażenia wizualne. Na początku, aby to osiągnąć, mówiłem do siebie, starałem się doznawać pewnych uczuć, co oczywiście robią wszyscy, którzy mają podobne problemy. Mówiłem sobie: „Muszę się jeszcze intensywniej wpatrywać” - no i czułem się sfrustrowany. Oczywiście, im bardziej się starałem, tym trudniej było im wyobrazić sobie cokolwiek. Musiałem się nauczyć tego poprzez łączenie doznań: do uczucia lub dźwięku dodając wymiar wzrokowy.

- Możecie stosować łączenie, ucząc klienta używania wszystkich systemów, co jest korzystne dla każdego. Łatwo również sprawdzić, jakich systemów reprezentacji używacie z łatwością, a które dostarczają wam problemów. Następnie poprzez łączenie spróbujcie rozwinąć te systemy w takim samym stopniu.

Powiedzmy, że bez trudu wykorzystujecie system kinestetyczny, nie potraficie jednak tworzyć obrazów. Postarajcie się zatem poczuć, jak wyciągacie rękę i

dotykacie kory drzewa. Badajcie ją dotykiem tak długo, aż uzyskacie naprawdę silne doznania kinestetyczne. Następnie wyobraźcie sobie wzrokowo rękę, a później oczyma wyobraźni **zobaczcie**, jakie jest drzewo, odwołując się nieustannie do doznań związanych z kształtem, temperaturą i strukturą kory. Jeżeli łatwo tworzycie obrazy, a chcecie rozwinąć system słuchowy, wyobraźcie sobie samochód na wirażu i spróbujcie usłyszeć pisk opon.

Mężczyzna:

- Czy terapeuta niewidomy od urodzenia jest w niekorzystnym położeniu?

- Wzrokowe wskazówki docierania są tylko jednym ze sposobów uzyskania informacji. Istnieją jeszcze inne metody, dzięki którym można *poznać* takie same, a także inne fakty. Na przykład, ton głosu jest ważniejszy przy wzrokowym docieraniu do informacji niż przy kinestetycznym. Tempo mówienia zwiększa się przy docieraniu wzrokowym, zmniejsza przy kinestetycznym. Przy pierwszym z nich oddycha się wysoko, klatką piersiową, a przy drugim nisko, brzuchem. Istnieje **bardzo, bardzo wiele** wskazówek. Jesteśmy w stanie dostrzec tylko część z nich. Wasza świadomość ogranicza się w zasadzie do siedmiu (plus minus dwa) elementów. Możemy więc powiedzieć: „Słuchajcie, normalnie dostrzegacie tylko niektóre wymiary doświadczenia, w rzeczywistości zaś istnieją inne jego rodzaje; chcielibyśmy zwrócić na nie waszą uwagę i zobaczyć, czy możecie wykorzystać je w efektywny sposób”.

Pewne informacje mogę uzyskać obserwując ton głosu, zmiany tempa mówienia, oddechu lub odcienia skóry pokrywającej wnętrze dłoni. Niewidomy może w inny sposób osiągnąć te same informacje. Najłatwiejszy z odkrytych przez nas sposobów ich uzyskiwania to ruchy oczu (klasę tego rodzaju informacji nazwaliśmy „systemem reprezentacji”). Osoby, które chciałyby się tego nauczyć, przyswoją go sobie bez trudu. Kiedy już to potrafią, możemy je uczyć rzeczy, które łączą się z innymi wymiarami doświadczenia.

Niektórzy uważają, że niewidomy terapeuta znajduje się w niekorzystnej sytuacji. Jednakże każdy z nas jest w pewnym stopniu niewidomy. Tymczasem osoba, która nie ma żadnej szansy na odzyskanie wzroku, mimo to ma przewagę nad większością specjalistów zajmujących się porozumiewaniem się: ona wie, że nie widzi i aby to zrekompensować, musi ćwiczyć sprawność innych zmysłów. Na przykład, kilka tygodni temu w seminarium uczestniczył całkowicie niewidomy mężczyzna. Rok wcześniej nauczyłem go zdolności rozpoznawania systemów reprezentacji za pomocą innych sposobów. Nie tylko potrafił to robić, ale radził sobie tak samo dobrze jak każda widząca osoba spośród tu obecnych. Większość ludzi jest upośledzona pod względem zdolności sensorycznych. Ogromna ilość doświadczenia przechodzi obok nich, nie potrafią dostrzec wielu informacji, ponieważ kierują się zasadami, które wytworzyli w swoim wewnętrznym świecie i w otaczającej rzeczywistości próbują znajdować to, co do niego pasuje.

Nawiasem mówiąc, jest to niezły sposób na stwarzanie sobie wielu rozczarowań.

Człowiek konstruuje wyobrażenia o tym, jaki powinien być świat, w myśl własnych oczekiwań ustawicznie dąży do tego, by robić wszystko w ten sam sposób. Będzie rozczarowany tak długo, dopóki świat nie będzie pasował do

skonstruowanego przezeń obrazu. A ponieważ rzeczywisty świat nigdy nie będzie mu odpowiadał, jest to jedna z najlepszych metod, jakie znam, aby żyć w stanie permanentnego rozczarowania.

Innym bogatym źródłem informacji jest obserwacja programów motorycznych, które można dostrzec, gdy obserwowana osoba myśli o jakiejś czynności. Dla przykładu, Ann, czy mogłabyś usiąść w pozycji „normalnej”, nie ze skrzyżowanymi nogami? Dziękuję ci. Pozwól, że teraz zadam ci pytanie wstępne. Czy prowadzisz samochód? (Tak). Czy jest tak, że najczęściej prowadzisz określony wóz? (Tak). Dobrze, teraz zadam ci pytanie, na które nie odpowiadaj głośno, tylko wewnątrz. Ten samochód ma ręczną czy automatyczną skrzynię biegów?... Może jeszcze ktoś zauważył odpowiedź? Czy odgadłeś ją i potrafisz sprawdzić, czy masz rację?

Mężczyzna:

- Chodzi tu o ręczną skrzynię biegów.
- Po czym to poznałeś? Mężczyzna:
- Zauważyłem ruch prawej ręki Ann.
- Czy na pewno ta odpowiedź dotyczy ręcznej skrzyni biegów? Mężczyzna:
- Sądzę, że tak.
- Teraz Ann: czy to prawda? (Nie). Nie, skrzynia jest automatyczna. Czy ktoś jeszcze doszedł do takiego wniosku?

Kobieta:

- Zauważyłam, że Ann jest niska i niewygodnie byłoby jej prowadzić samochód z ręczną skrzynią biegów.

- W porządku. Czy ktoś spośród was wykorzystał **doświadczenia sensoryczne**, by uzyskać odpowiedź na zadane przeze mnie pytanie?... Cóż, pozwólcie, że wyjaśnię to zagadnienie szczegółowo. Otóż otrzymalibyście prawidłową odpowiedź, gdybyście obserwowali stopy Ann. Inaczej prowadzimy wóz z ręczną, a inaczej z automatyczną skrzynią biegów. Różnica w zastosowanym programie motorycznym wiąże się między innymi z obecnością sprzęgła lub jego brakiem. Gdybyście uważnie obserwowali stopy Ann, moglibyście zobaczyć napięcie w jej prawej nodze (a nie w lewej), a z tego powinniście wyciągnąć prawidłowe wnioski.

Jeżeli zadacie komuś pytanie, a jego treść implikuje u tej osoby reakcję w postaci uruchomienia jakiegoś programu motorycznego, można obserwować części ciała, których ta osoba musi użyć, aby dotrzeć do potrzebnej informacji. Nie wyłania się ona z próżni; aby odnaleźć odpowiedź na pytanie, człowiek musi odnaleźć jakąś reprezentację tej informacji. I chociaż tylko jeden z systemów jest przenoszony do świadomości, to zbierając potrzebne dane dociera się nieświadomie do wszystkich systemów.

Ann:

- Mamy dwa samochody różnych typów, obydwa prowadzę. Zapytałeś: „Który z nich prowadzisz zazwyczaj?” Jeżeli pytanie brzmiałoby: „Czy masz jeszcze inny samochód?”, a potem spytałbyś mnie *jeszcze* jakiej marki, czy wtedy mój program motoryczny byłby inny? Gdybym myślała o prowadzeniu tego drugiego samochodu, moje nogi poruszyłyby się inaczej?

- Tak. Używasz lewej nogi tylko wtedy, gdy w samochodzie znajduje się sprzęgło. Zwróćcie uwagę, jak odpowiecie na następujące pytanie. Wszyscy korzystacie z drzwi

do mieszkań albo domów, w których mieszkacie. Kiedy wchodzicie do swojego domu, te drzwi otwierają się do wewnątrz czy na zewnątrz? W jaki sposób poszukujecie odpowiedzi na to pytanie?

Wszystkie ręce są w ruchu.

Pozwólcie mi postawić inne pytanie. Jeżeli przychodzicie wieczorem do domu i drzwi są zamknięte, którą ręką zwykle je otwieracie?...

Obserwujcie ręce.

Ludzie zawsze próbowali przełożyć język ciała na treść werbalną; odchylenie głowy do tyłu **oznaczało** rezerwę, a skrzyżowanie nóg - zamknięcie. Ale język ciała nie działa tak jak słowa. Ruchy oczu i ciała dają informację o **procesie**.

Właściwą domeną osób profesjonalnie zajmujących się porozumiewaniem się jest proces. Jeżeli ograniczacie się do treści, to na pewno osobom, z którymi się porozumiewacie, będziecie narzucać własne przekonania i systemy wartości.

Rozwiązania wielu problemów zazwyczaj nie prowadzą do zmiany treści, ludzie muszą jednak coś zrobić ze **struktury** formą organizowania swoich doświadczeń. Kiedy to zrozumiecie, terapia stanie się o wiele łatwiejsza. Nie musicie słuchać treści, tylko odkryć, jak przebiega proces, a to naprawdę jest o wiele prostsze.

Istnieje jeszcze jeden ważny wzór, który chcielibyśmy wam przedstawić. Jeżeli jestem twoim klientem i pytasz mnie: „Jak minął tydzień?”, ja odpowiadani ci (wzdycham ciężko, mam opuszczoną głowę, mówię z niską tonacją): „O, wszystko ułożyło się wspaniale - znowu wzdycham, potrząsani przecząco głową, spoglądam ironicznie - żadnych problemów”. Wasz śmiech oznacza, że niektóre osoby zorientowały się, iż zaprezentowano im jakiś niezwykle sposób porozumiewania się. Przyjęliśmy dla niego określenie „niespójność”. To, co zaprezentowałem wam poprzez ton głosu, ruchy ciała, ruchy oczu, nie pasowało do moich słów. Spróbujcie teraz mi odpowiedzieć jako osoby, które zawodowo zajmują się problemami komunikacji. Jakiego wyboru dokonacie, aby zareagować na tę sytuację?

Kobieta:

- Jeżeli rzeczywiście znalazłbyśmy się dobrze, powiedziałabym: „Nie wierzę ci”. Mogłabym też rzec: „Cóż, wszystko idzie doskonale, ale nie **wygląda** na to, żebyś był z tego powodu szczęśliwy”.

- Dokonałabyś zatem metakomentarza dotyczącego rozbieżności, którą zauważyłaś, i przedstawiłabyś go klientowi. Czy ktoś zaproponuje inny sposób odpowiedzi?

Mężczyzna:

- Spróbowałbym pomóc ci wyrazić obydwie wypowiedzi, może wzmocnić niewerbalne komponenty...

- Dobrze, technika *Gestalt* : wzmocniasz wypowiedź niewerbalną, aż uzyskasz dostęp do właściwego doświadczenia? To inny wybór. Czy wszyscy rozumieją, o czym mówimy? Nasza praca to wybór. Zauważenie niespójności jest punktem wyboru, który będzie powtarzał się w waszym doświadczeniu. Jeżeli chcecie profesjonalnie zajmować się porozumiewaniem się, powinniście posiadać różnorodny repertuar, dużą skalę możliwych odpowiedzi i zrozumienie - mam nadzieję, że raczej na poziomie

Kobieta:

- Zauważyłam, że Ann jest niska i niewygodnie byłoby jej prowadzić samochód z ręczną skrzynią biegów.

- W porządku. Czy ktoś spośród was wykorzystał **doświadczenia sensoryczne**, by uzyskać odpowiedź na zadane przeze mnie pytanie?... Cóż, pozwólcie, że wyjaśnię to zagadnienie szczegółowo. Otóż otrzymalibyście prawidłową odpowiedź, gdybyście obserwowali stopy Ann. Inaczej prowadzimy wóz z ręczną, a inaczej z automatyczną skrzynią biegów. Różnica w zastosowanym programie motorycznym wiąże się między innymi z obecnością sprzęgła lub jego brakiem. Gdybyście uważnie obserwowali stopy Ann, moglibyście zobaczyć napięcie w jej prawej nodze (a nie w lewej), a z tego powinniście wyciągnąć prawidłowe wnioski.

Jeżeli zadacie komuś pytanie, a jego treść implikuje u tej osoby reakcję w postaci uruchomienia jakiegoś programu motorycznego, można obserwować części ciała, których ta osoba musi użyć, aby dotrzeć do potrzebnej informacji. Nie wyłania się ona z próżni; aby odnaleźć odpowiedź na pytanie, człowiek musi odnaleźć jakąś reprezentację tej informacji. I chociaż tylko jeden z systemów jest przenoszony do świadomości, to zbierając potrzebne dane dociera się nieświadomie do wszystkich systemów.

Ann:

- Mamy dwa samochody różnych typów, obydwa prowadzę. Zapytałeś: „Który z nich prowadzisz zazwyczaj?” Jeżeli pytanie brzmiałoby: „Czy masz jeszcze inny samochód?”, a potem spytałbyś mnie *jeszcze* jakiej marki, czy wtedy mój program motoryczny byłby inny? Gdybym myślała o prowadzeniu tego drugiego samochodu, moje nogi poruszyłyby się inaczej?

- Tak. Używasz lewej nogi tylko wtedy, gdy w samochodzie znajduje się sprzęgło. Zwróćcie uwagę, jak odpowiecie na następujące pytanie. Wszyscy korzystacie z drzwi do mieszkań albo domów, w których mieszkacie. Kiedy wchodzić do swojego domu, te drzwi otwierają się do wewnątrz czy na zewnątrz? W jaki sposób poszukujecie odpowiedzi na to pytanie?

Wszystkie ręce są w ruchu.

Pozwólcie mi postawić inne pytanie. Jeżeli przychodzicie wieczorem do domu i drzwi są zamknięte, którą ręką zwykle je otwieracie?...

Obserwujecie ręce.

Ludzie zawsze próbowali przełożyć język ciała na treść werbalną; odchylenie głowy do tyłu **oznaczało** rezerwę, a skrzyżowanie nóg - zamknięcie. Ale język ciała nie działa tak jak słowa. Ruchy oczu i ciała dają informację o **procesie**.

Właściwą domeną osób profesjonalnie zajmujących się porozumiewaniem się jest proces. Jeżeli ograniczacie się do treści, to na pewno osobom, z którymi się porozumiewacie, będziecie narzucać własne przekonania i systemy wartości.

Rozwiązania wielu problemów zazwyczaj nie prowadzą do zmiany treści, ludzie muszą jednak coś zrobić ze **struktury** formą organizowania swoich doświadczeń. Kiedy to zrozumiecie, terapia stanie się o wiele łatwiejsza. Nie musicie słuchać treści, tylko odkryć, jak przebiega proces, a to naprawdę jest o wiele prostsze.

Istnieje jeszcze jeden ważny wzór, który chcielibyśmy wam przedstawić. Jeżeli jestem twoim klientem i pytasz mnie: „Jak minął tydzień?”, ja odpowiadani ci (wzdycham ciężko, mam opuszczoną głowę, mówię z niską tonacją): „O, wszystko

ułożyło się wspaniale - znowu wzdycham, potrząsani przecząco głową, spoglądam ironicznie - żadnych problemów”. Wasz śmiech oznacza, że niektóre osoby zorientowały się, iż zaprezentowano im jakiś niezwykły sposób porozumiewania się. Przyjęliśmy dla niego określenie „niespójność”. To, co zaprezentowałem wam poprzez ton głosu, ruchy ciała, ruchy oczu, nie pasowało do moich słów. Spróbujcie teraz mi odpowiedzieć jako osoby, które zawodowo zajmują się problemami komunikacji. Jakiego wyboru dokonacie, aby zareagować na tę sytuację?

Kobieta:

- Jeżeli rzeczywiście znalazłbyśmy się dobrze, powiedziałabym: „Nie wierzę ci”. Mogłabym też rzec: „Cóż, wszystko idzie doskonale, ale nie **wygląda** na to, żebyś był z tego powodu szczęśliwy”.

- Dokonałabyś zatem metakomentarza dotyczącego rozbieżności, którą zauważyłaś, i przedstawiłabyś go klientowi. Czy ktoś zaproponuje inny sposób odpowiedzi?

Mężczyzna:

- Spróbowałbym pomóc ci wyrazić obydwie wypowiedzi, może wzmocnić niewerbalne komponenty...

- Dobrze, technika *Gestalt* : wzmacniasz wypowiedź niewerbalną, aż uzyskasz dostęp do właściwego doświadczenia? To inny wybór. Czy wszyscy rozumieją, o czym mówimy? Nasza praca to wybór. Zauważenie niespójności jest punktem wyboru, który będzie powtarzał się w waszym doświadczeniu. Jeżeli chcecie profesjonalnie zajmować się porozumiewaniem się, powinniście posiadać różnorodny repertuar, dużą skalę możliwych odpowiedzi i zrozumienie - mam nadzieję, że raczej na poziomie

Nieświadomym niż świadomie - jakie będą rezultaty wyboru określonej techniki. Stosowanie metakomentarza jest dobrym wyborem. Jednakże to tylko jeden z wielu sposobów. Kiedy obserwuję i słucham porozumiewających się terapeutów, często dochodzę do wniosku, że dla wielu z nich jest to jedyny wybór, gdy zauważą niespójność; ludzie ci **nie akceptują** żadnych innych możliwości. Chcecie mieć możliwość dokonywania wielu wyborów podczas odpowiadania na niespójność? Chcecie wybierać pomiędzy wzmocnianiem wypowiedzi niewerbalnej a nazywaniem swoich klientów „kłamcami” i atakowaniem ich; czy też między ignorowaniem ich a prezentowaniem im zachowania równie niespójnego z komentarzem „Jestem bardzo zadowolony!” (potrząsając przecząco głową i patrząc ironicznie).

Albo możecie przedstawić im lustrzane odbicie ich wypowiedzi, mówiąc: „To bardzo źle, fatalnie” (uśmiechając się i kiwając głową potakująco). Odpowiedź, którą uzyskacie, może okazać się fascynująca, ponieważ większość ludzi tak naprawdę nie wie, co mówi. I wówczas albo się zmieszają, albo *zaczną* dokładnie werbalizować wypowiedź, która miała początkowo charakter niewerbalny. To jest prawie tak, jakby całą świadomą część wypowiedzi uczynić nieświadomą, bądź przeciwnie.

Można też wybrać odpowiedź z odpowiednią parabolą: „Przypomina mi się historia, którą usłyszałem kiedyś od mego dziadka O'Hary. On sam był Irlandczykiem, ale opowiedział mi o pewnym kraju nadbałtyckim, gdzie przebywał przez jakiś czas w młodości, podróżując po Europie, państwie biednym, ale nie pozbawionym tradycji.

Otóż książe, który *rządził* tym małym księstwem - działo się to przed drugą wojną światową, kiedy w Europie było wiele małych państw - miał problem. Minister **Spraw Wewnętrznych** nie potrafił porozumieć się z Ministrem **Spraw Zagranicznych**. Minister **Spraw Zagranicznych** **widział** wiele spraw, które należało w państwie uporządkować, między innymi prowadzenie opłacalnego handlu z innymi krajami. Pozostawało to jednak w konflikcie z tymi potrzebami kraju, które **odczuwał** Minister **Spraw Wewnętrznych...**"

W jaki sposób ludzie uczą się niespójności? Wyobraź sobie dziecko, które przychodzi do domu i przynosi rodzicom swoje wypracowanie. Rodzice oglądają tę pracę, ojciec mówi (szorstkim głosem, z grymasem na twarzy, kręcąc przy tym głową w sposób wyrażający przeczenie): „Och, synu, jestem bardzo zadowolony, że mi to pokazałeś!” Co robi chłopiec? Czy pochyla się i wypowiada metakomentarz: „Tato! Słyszę, że jesteś zadowolony, ale widzę...” Nie, jeżeli jest to dziecko. Ono staje się hiperaktywne. Jedna półkula rejestruje informacje wzrokowe i tonalne, druga - słowa i ich numeryczne znaczenie. Obydwie półkule pozostają w maksymalnej niezgodności tam, gdzie w największym stopniu zachodzą na siebie w prezentacji kinestetycznej. Obserwując hiperaktywne dziecko, powinniście pamiętać o tym, że przyczyna tego zjawiska to niespójność; zaczyna się ona w okolicach linii środkowej tułowia, a potem rozprzestrzenia się na wszystkie inne zachowania.

Poproszę was, żebyście podnieśli prawe ręce... Czy ktoś zauważył jakąś niespójność?

Mężczyzna:

- Zauważyłem, że podniosłeś lewą rękę.

- Tak. Część z was również podniosła lewe ręce. Inni nie zauważyli, którą rękę podniosłem. Otóż kiedy byliście dziećmi, musieliście znaleźć sposób radzenia sobie z niezgodnością. Na ogół ludzie kształtują doświadczenia tak, aby stały się one spójne. Czy ktoś z was słyszał, że powiedziałem: „Podnieś lewą rękę”? A wielu podniosło lewą. Część z tych osób prawdopodobnie myślała, że unosi prawą. Jeżeli nie zauważyliście niezgodności to, aby uzyskać spójne doświadczenie, jakoś uzgodniliście relację między doświadczeniem kinestetycznym a słowami, które wypowiedziałem.

Jeżeli pojawiają się sprzeczne wypowiedzi, jednym ze sposobów rozwiązywania trudności jest po prostu wyrzucenie ze świadomości jednego z wymiarów - wypowiedzi werbalnej, informacji wzrokowej, informacji o tonacji, o ruchach ciała czy kinestetycznej. Jeśli dziecko hiperaktywne wyrzuci ze świadomości informacje zarejestrowane w prawej półkuli, to będą one działać nadal, jednakże poza sferą świadomości. Dziecko to mogą później nękać wyobrażenia wzrokowe typu: martwe dzieci wyfruwające z hot-dogów i unoszące się nad biurkiem psychiatry. Te dzieci, które stłumią informacje kinestetyczne, będą czuły insekty pełzające po całym ciele i odniosą wrażenie, że coś je rzeczywiście gryzie. Mogą wam o tym opowiadać. To prosta droga to schizofrenii. Natomiast dzieci, tłumiąc wrażenia słuchowe, słyszą głosy dochodzące z kontaktów w ścianach, dlatego że rezygnują ze świadomości całego zestawu informacji dostępnych poprzez ten system - jest to także sposób obronny przed powtarzającą się niezgodnością.

Kiedy zwiedzaliśmy szpitale psychiatryczne w naszym kraju, zauważyliśmy, że większość chorych ma halucynacje typu słuchowego, ponieważ ludzie wychowani w naszej kulturze nie przywiązują zbyt wielkiej wagi do informacji płynących z tego systemu. W innych kulturach złudzenia najprawdopodobniej powstają w innych systemach reprezentacji.

Kobieta:

- Powiedz coś więcej na ten temat. Zwróciłam uwagę na to zagadnienie, kiedy prowadziłam rozmowy z wieloma osobami.

- Halucynacje to właściwie to samo, co robiliście tutaj przez cały dzień. Nie ma formalnej różnicy między halucynacjami a procesami, którymi się posługujecie, gdy proszę o przypomnienie sobie czegokolwiek, co zdarzyło się dzisiejszego ranka, lub gdy powiedziałem: „amoniak” i wszyscy zrobili „uhhhhu”! Mogę jedynie stwierdzić, że pomiędzy ludźmi, którzy znajdują się w szpitalach psychiatrycznych, a tymi, którzy tam nie są, zachodzą pewne subtelne różnice. Jedna z nich polega na tym, że ci pierwsi przebywają w innym budynku. Inna dotyczy tego, że wielu „chorych” nie posiada strategii umożliwiającej rozpoznawanie składników wspólnych dla wszystkich rzeczywistości.

Kto z was ma jakieś zwierzę domowe? Czy potraficie zobaczyć swego psa siedzącego na tym krześle? (Tak). Dobrze. A teraz, czy dostrzegacie różnicę pomiędzy zwierzęciem a krzesłem, na którym ono siedzi? Czy cokolwiek w waszym doświadczeniu pozwala wam rozróżnić to, że umieściliście tutaj obraz psa, od tego, że krzesło znajdowało się na miejscu zanim je zajęliście? Czy jest w tym jakaś różnica? Może nie ma. Kobieta:

- O tak, jest.

- W porządku. Na czym ona polega? Skąd wiesz, że to prawdziwe krzesło i nieprawdziwy pies? Kobieta:

- To krzesło widzę naprawdę w mojej rzeczywistości, tu i teraz. Natomiast obraz psa mam tylko w głowie, widzę go oczyma umysłu...

- Nie widzisz psa siedzącego na krześle? Kobieta:

- Tylko oczyma umysłu.

- Na czym polega różnica między obrazem krzesła w twoim umyśle a obrazem psa?

Kobieta:

- Krzesło jest tutaj, pies nie.

- Tak, Skąd to wiesz? Kobieta:

- Krzesło widzę nadal, nawet gdy spojrzę w bok czy do tyłu. Natomiast jeśli przestaję myśleć o psie, wówczas tutaj go nie ma.

- W porządku. Potraficie mówić do siebie, prawda? Czy mogłabyś skupić się i spytać, czy jakaś część ciebie na poziomie nieświadomym pozwoli ci widzieć psa tutaj, gdy spojrzysz do tyłu? Czy kiedy to zrobisz,

DOŚWIADCZENIE SENSORYCZNE

w dalszym ciągu będziesz mogła mówić o różnicy? Pytam, bo przypuszczam, że są jeszcze inne sposoby jej zauważenia. Kobieta:

- Obraz psa nie jest tak wyraźny.

- Dobrze, to także sposób weryfikacji, czy coś istnieje rzeczywiście. Mogłabyś skupić się i sprawdzić, czy jakaś część ciebie potrafi ten obraz uczynić tak samo wyraźnym jak obraz krzesła?

Kobieta:

- Nie wtedy, gdy jestem świadoma.

- Wiem, że twój świadomy umysł nie może tego zrobić. Nie o to mi chodziło. Czy możesz na przykład powiedzieć do siebie: „Hej, Mary, jak się masz?” (Tak). Dobrze. Skup się i powiedz: „Czy jakaś część mnie na poziomie nieświadomym będzie mogła spowodować, że obraz psa stanie się tak wyraźny jak obraz krzesła?” Wyczul się na każdą odpowiedź, jaką otrzymasz. Może to być tekst werbalny, uczucie, jakiś obraz. Podczas gdy Mary będzie to robić, kto powie, jak jeszcze można zauważyć tę różnicę?

Mężczyzna:

- Wcześniej, kiedy walnąłeś pięścią w krzesło, usłyszałem dźwięk, ale gdy uderzyłeś psa, nie doszedł do mnie żaden dźwięk.

- Twoja strategia zasadniczo polega na tym, iż odwołujesz się do jednego systemu reprezentacji i sprawdzasz, czy jest w nim reprezentacja, która odpowiada temu, co wykryłeś w innym systemie.

Kobieta:

- Wiem, że to ja umieściłam tam psa.

- Skąd to wiesz? Kobieta:

- Po prostu pamiętam, co zrobiłam.

- Dobrze, ale **w jaki sposób** to pamiętasz? Czy to proces wzrokowy?

- Czy mówisz o tym do siebie? No dobrze. A teraz poproszę cię, abyś posłużyła się tym samym procesem (umieszczania czegoś) w stosunku do krzesła, nie licząc się z tym, że ono już tutaj jest. Chcę, abyś ten sam proces, jakiego użyłaś, by umieścić psa na tym krześle, zastosowała wobec krzesła. I wtedy zobacz, czy zachodzi jakaś różnica.

Czy ktoś rozumie, o co tutaj właściwie chodzi?

Kobieta:

- Wszyscy jesteśmy schizofrenikami.

- Oczywiście. W gruncie rzeczy R. D. Laing jest nadto konserwatywny, gdy powiada, że schizofrenia to naturalna reakcja. Z punktu widzenia ewolucji następny etap rozwoju ludzkości stworzy wielowariantową osobowość. Są tylko dwie różnice pomiędzy nią a wami: fakt, że zazwyczaj nie zapominacie, jak zachowywaliście się w pewnym kontekście i możecie powtórzyć to zachowanie w innych okolicznościach, jak również dokonywanie wyborów, dostosowywanie swojego zachowania do różnych kontekstów. Jeżeli nie potraficie wybrać reakcji w różnych kontekstach, to jesteście typowymi robotami. W tej sytuacji macie dwie możliwości: prezentować typ osobowości zwielokrotnionej lub być robotem. Dokonajcie dobrego wyboru.

Istotna różnica zachodzi pomiędzy kimś, kto nie wie, że jego halucynacje są przywidzeniami, a wami, ponieważ wypracowaliście już pewną strategię porządkowania rzeczywistości. Ta strategia pozwala określać różnicę między tym, co dla większości ludzi jest częścią rzeczywistości, a tym, co do niej nie należy. I jeżeli

mielibyście ochotę doznawać halucynacji, to prawdopodobnie na temat **pojąć, a nie przedmiotów**.

Jeżeli ktoś powiedziałby w tej chwili: „Poczekaj chwilę, tam naprawdę jest pies, przecież wszyscy go widzą!” - prawdopodobnie ktoś inny spośród tu obecnych wyszedłby z sali.

Gdy Sally użyła słowa „zamyślona”, doznawała halucynacji w taki sam sposób jak schizofrenicy. Kiedyś pewien pacjent spojrział na mnie i powiedział: „Czy widziałeś, że właśnie wypilem filiżankę krwi?” Przyjmował on pewien bodziec, łączył go w interesujący sposób z reakcją wewnętrzną i zakładał, że wszystko przyszło doń z zewnątrz.

Jeśli ktokolwiek spośród obecnych w tym pokoju chce wiedzieć, czym różni się od schizofrenika, musi zastanowić się nad odpowiedzią na dwa pytania: (1) czy masz dobrą strategię porządkowania rzeczywistości i możesz dokonywać skutecznych rozróżnień; (2) treść twoich halucynacji jest społecznie akceptowana, czy nie? Halucynacje towarzyszą wszystkim ludziom. Ich treść może dotyczyć na przykład tego, czy osoba obserwowana jest w dobrym czy w złym nastroju. Czasami stanowi to dokładną reprezentację tego, co pobieracie z otoczenia, ale zdarza się również, że przyjmujecie jako obserwację odpowiedź na własny stan wewnętrzny.

Jeżeli macie mało materiału, by doznać halucynacji, pomagacie sobie pytaniami i zdaniem typu: „Czy coś jest nie w porządku?”, „Co cię martwi?”, „Nie chcę, by cokolwiek martwiło cię w związku z wydarzeniami dzisiejszego dnia”.

W naszej kulturze picie krwi nie jest akceptowane. Znam jednak regiony świata, gdzie takie zachowanie odczytuje się jako zupełnie normalne. Masajowie we wschodniej Afryce siadają wkoło i popijają krew z filiżanek. Nie ma w tym nic niezwykłego. Natomiast zostałby poczytany za dziwaka ktoś, kto oświadczyłby: „Widzę, że podle się czujesz po tym, co ci przed chwilą powiedziałem”. Murzyni zaczęliby się wówczas zastanawiać, o co właściwie chodzi. W naszej kulturze jest na odwrót.

Kiedy pracowaliśmy z pacjentami szpitala psychiatrycznego, zwykliśmy wstawać wcześniej i spędzać sporo czasu na oddziałach. Pacjenci mieli problemy, z jakimi nigdy przedtem się nie spotkaliśmy. Stawialiśmy przed nimi zadania polegające na określeniu, które fragmenty osobistych doświadczeń są potwierdzane przez innych ludzi, a które nie. I tak na przykład, natychmiast włączyliśmy się w rzeczywistość tego pacjenta, który opowiedział nam o filiżance krwi. „Zagrzej i dla mnie filiżankę, dobrze?” - powiedziałem. Do tego stopnia nam się to udało, że zaczął nam ufać. Wtedy mu zaproponowaliśmy, aby odkrył, które partie jego rzeczywistości mogliby potwierdzić inni ludzie. Nie sugerowaliśmy, że coś naprawdę jest czy czegoś nie ma. Miał jedynie określić, które elementy jego rzeczywistości łączą się z rzeczywistością innych ludzi. Pacjent uczył się - tak jak większość z nas w dzieciństwie - mówić o tych jej fragmentach, które są albo społecznie akceptowanymi halucynacjami, albo zawierają takie treści, które inni ludzie chcieliby słyszeć, widzieć lub odczuwać. To wszystko, czego ten człowiek potrzebował, aby opuścić szpital. Co prawda nadal pije filiżanki krwi, ale robi to w samotności. Większość psychotyków po prostu nie zna sposobu na rozróżnienie rzeczywistości, którą dzieli z innymi ludźmi, od tego co do niej nie należy. **Mężczyzna:**

- Często się zdarza, że tego nie potrafią również psychiatrzy.

- Rzeczywiście dotyczy to wielu psychiatrów! Z tą różnicą, że oni wywołują podziały między innymi psychiatrami, z którymi mają wspólne rejony rzeczywistości. Wymyśliłem sporo dowcipów o tym, jak odnoszą się do siebie psychologowie humanistyczni, kiedy znajdują się razem. Mają wiele społecznych rytuałów, których nie znałem jeszcze, gdy pracowałem w korporacji elektronicznej. Przedstawiciele psychologii humanistycznej często na powitanie trzymają się za ręce, patrząc sobie głęboko i znacząco w oczy przez pięć i pół minuty. Gdy ktoś z korporacji elektronicznej widzi taką scenę, wydaje pełne przerażenia: „Oooch! To straszne!” Natomiast ludzie z kręgu psychologii humanistycznej mają przedstawiciele korporacji za zimne, niewrażliwe i nieludzkie istoty. Według mnie to dwie psychotyczne rzeczywistości, lecz trudno mi powiedzieć, która z nich jest bardziej zwariowana. Gdyby wziąć pod uwagę **wspólne** obszary rzeczywistości, okazałoby się wszakże, iż ludzie z korporacji stanowią zdecydowaną **większość!**

Naprawdę ma się możliwość wyboru, gdy można przechodzić z jednej rzeczywistości do drugiej, zachowując perspektywę widzenia tego, co się dzieje. Zupełnym nieporozumieniem jest jednak sytuacja, gdy psycholog humanistyczny prowadzi seminarium dla ludzi z korporacji i nie zmienia swego zachowania. Niemożność dostosowania się do odmiennej sfery rzeczywistości, którą w danej chwili przychodzi dzielić z innymi ludźmi, jest objawem psychozy.

Terapeuci są w stanie czuć litery. Nie wydaje mi się to mniej osobliwe niż picie filiżanki krwi. Gdziekolwiek pójde, ludzie mówią mi, że czują się O.K. To bardzo dziwaczne. Albo pytasz ludzi, jak się czują, a oni mówią: „**Nieźle!**” Pomyślcie o tym *przez* chwilę. To bardzo głębokie wyznanie: „Czuję się **nieźle**”. To nie uczucie, ale wyrażenie „O.K” również nim nie jest.

Dla was, ludzi zawodowo zajmujących się komunikacją interpersonalną, umiejętność rozróżnienia percepcji od halucynacji może okazać się niezbędnym narzędziem pracy. Jeżeli potrafisz jasno określić różnicę pomiędzy częścią swojego doświadczenia, którą tworzysz wewnątrz i następnie rzutujesz na zewnątrz, a tym, co faktycznie otrzymujesz za pośrednictwem zmysłów, nie będziesz doznawać halucynacji bez potrzeby. Tak naprawdę nic nie może **zmusić** cię do tworzenia halucynacji. Nie ma takich terapii, które wymagałyby stanów halucynacyjnych. Możesz ściśle trzymać się doświadczeń zmysłowych i być bardzo efektywnym, godnym zaufania i twórczym terapeutą.

Potrzebujesz tylko trzech *rzeczy*, aby stać się rewelacyjnym specjalistą w dziedzinie komunikacji. Odkryliśmy, że są trzy główne wzorce zachowania każdego z terapeutycznych czarodziejów, jak również dobrych sprzedawców czy kierowników. Po pierwsze, musi on zdawać sobie sprawę, o jaki efekt mu chodzi. Po drugie, powinien być elastyczny, zdolny do bardzo wielu różnych zachowań, aby mógł sprawdzić, jakie reakcje one wywołują. Trzecim warunkiem jest bogactwo doświadczeń zmysłowych, żeby dzięki nim zauważył reakcje, których oczekuje. Jeżeli posiadacie te umiejętności, to wystarczy zmieniać swoje zachowania, dopóki nie wystąpi właściwa reakcja.

Tym właśnie się zajmujemy. Wiemy, jakie efekty chcemy uzyskać. Osiągamy stan istnienia „ponad czasem”, kiedy to poddajemy się zupełnie doświadczeniu

zmysłowemu i całkowicie wyłączamy świadomość. Nie jesteśmy świadomi naszych uczuć, obrazów, głosów, niczego wewnętrznego. Poddajemy się doświadczeniu zmysłowemu, które dotyczy relacji łączących nas z wami, i przez cały czas zwracamy uwagę na to, jak na nas reagujecie. Zmieniamy zachowania aż do momentu, kiedy postacie w sposób, o jaki nam chodzi.

W tej chwili wiem, co mówię, bo słucham swoich słów od zewnątrz. Poprzez wasze reakcje zarówno świadome, jak i nieświadome, rozumiem, jaki sens ma dla was mój monolog. Ja widzę te reakcje. Nie komentuję ich wewnętrznie, dostrzegam je i dopasowuję do nich moje zachowania. Nie mam najmniejszego pojęcia, jak sam się czuję. Posiadam kinestetyczną świadomość czuciową, na przykład czuję dotyk własnej ręki na marynarce. Jest to szczególnie, zmieniony stan świadomości, stan transu, jeden spośród wielu podobnych, niezwykle przydatny w sytuacji, kiedy prowadzi się grupę terapeutyczną.

Kobieta:

- Jak dopasowujesz siebie do różnych sytuacji w trakcie bycia „ponad czasem”? Powiedziałeś, że robisz to nieustannie, dopóki nie otrzymasz właściwej reakcji. Jakiego rodzaju są to dopasowania? Czy wyjaśniasz więcej? Mówisz więcej?...

- Dostosowuję do pacjenta wszystkie możliwe parametry. Najbardziej znaczący jest według mnie ton głosu. Można również dopasowywać wyraz twarzy. Czasami wystarczy tylko podnieść brwi, mówiąc te same słowa, i ludzie nagle zaczynają rozumieć. Można gestykulować i poprzez ruchy rąk wyjaśniać pewne rzeczy. Niektórym osobom trzeba namalować obrazek. Niekiedy wyjaśniam tę samą *rzecz*, posługując się tylko innymi słowami. Wymieniłem jedynie kilka spośród dostępnych, logicznych możliwości.

Kobieta:

- No dobrze. Kiedy zmieniasz zachowania, czy nie powinieneś być w jakiś sposób świadom, co dzieje się w twoim wnętrzu?

- Nie. Myślę, że na ogół ludzie starają się to robić refleksyjnie, ze świadomością. Większość strategii, w których główną rolę gra refleksyjna samoświadomość, nie zdaje egzaminu. Z tego zresztą powodu tak wiele osób ma tak nieudane osobiste relacje z innymi ludźmi. Jeżeli chcę, żebyś robiła coś w pewien sposób i swoim postępowaniem stwarzam ci układ odniesienia do twoich zachowań, wówczas, aby te pożądane reakcje uzyskać, muszę cały czas próbować różnych sposobów, aż zaczniesz wyglądać „brzmieć” i zachowywać się tak, jak chcę. Jeżeli miałbym również sprawdzać, co ze mną się dzieje, musiałbym zwracać uwagę na moje uczucia, wewnętrzne głosy, które wcale mi nie powiedzą, czy zbliżam się do tego, co chcę osiągnąć. Większość terapeutów odnosi sukcesy znacznie wcześniej niż może to zauważyć.

Kobieta:

- W porządku. Mogę sobie wyobrazić, jak funkcjonuje taka terapia. Nie sądzę jednak, aby w osobistych relacjach proponowany przez ciebie sposób bycia sprzyjał intymności.

- Och, nie zgadzam się. Może być znacznie bardziej intymnie! Nie wydaje mi się, żeby intymność polegała na tworzeniu wewnętrznych obrazów i mówieniu do siebie. Uważam, że powstaje ona na skutek wzajemnego wywoływania oddźwięków. Kiedy

pozostają z kimś w stanie interakcji i jestem „ponad czasem”, staram się wówczas wywołać takie oddźwięki, reakcje przyjemne, intymne i jakie tylko chcę.

Kobieta:

- Jeżeli rozmawiam z kimś o tym, co czuję i myślę, co jest dla mnie ważne, czy wówczas jestem „ponad czasem”?

- Jeżeli to twoja definicja intymności, to jest zupełnie inna niż moja!

Kobieta:

- Chcę powiedzieć, że to jest dla mnie częścią intymności, jeden ze sposobów jej osiągania.

- Nie zgadzam się z tobą. Kobieta:

- Więc jak tworzysz intymność, gdy jesteś „ponad czasem”?

- Intymności przez ciebie rozumianej nie da się stworzyć, będąc „ponad czasem”.

Możesz mówić, co **myślałaś i czułaś w różnych sytuacjach**, ale wówczas nie jesteś „ponad czasem”. Zgadzam się, że to słaba strategia do wyrażania własnych stanów wewnętrznych, ale też nie uważam, żeby na uzewnętrznianiu tychże miała polegać intymność. Aby stworzyć ją taką, jakiej oczekujesz, bycie „ponad czasem” na pewno nie jest dobrym sposobem. Jednakże bez wątplenia to dobra strategia w interakcjach z innymi ludźmi, które polegają na uzyskiwaniu pożądanых reakcji.

Chcąc osiągnąć to, o czym mówisz, opracowałbym całkowicie odmienną strategię. Pragniesz wiedzieć, co sama czujesz i myślisz, by następnie przekazać to komuś innemu. Lecz nie sądzę, by to dawało łączność z inną ludzką istotą, ponieważ zwracasz uwagę na **siebie**, a **nie** na tę **osobę**. Nie mówię, że to jest złe, ale że nie da ci poczucia lepszego kontaktu. Nie porozumiesz się lepiej z osobą siedzącą obok ciebie, jeżeli będziesz tworzyć wewnętrzne obrazy, mówić do siebie, doznawać różnych uczuć, a potem z nią o tym rozmawiać. To nie jest sposób na kontakt. W takiej sytuacji możesz tylko przekazać jej świadomemu umysłowi to, co dzieje się w tobie, gdy **nie** zwracasz na nią uwagi.

Znam pewnego prawnika, który ma znakomitą strategię rozwiązywania problemów zawodowych. Najpierw tworzy wizualną konstrukcję problemu, następnie podąża za wewnętrzną słuchową informacją A i sprawdza ją z obrazem pamięciowym A, a później wewnętrzną słuchową informację B konfrontuje z obrazem pamięciowym B itd., aż do momentu, gdy wszystkie znane mu dotychczas słuchowe i wizualne aspekty zagadnienia nie wypełnią utworzonej wcześniej konstrukcji - wtedy wie, że je rozwiązał. To znakomita strategia rozstrzygania problemów prawnych... i okropna w relacjach z ludźmi. Niestety, wobec nich mój znajomy również ją stosuje. Na początku tworzy sobie obraz pożądanых interakcji z jakąś osobą, po czym stara się przypomnieć sobie obrazy sytuacji, w których już tak się zachowywał. W związku z tym nigdy nie robi czegokolwiek nowego, bo wszystkie komponenty całości są mu znane z innych sytuacji. Nie jest to dobra strategia, bo koncentrując się na jej wykonaniu ów prawnik faktycznie nie bierze udziału w interakcji.

Ostatnio w TV jakiś psycholog pouczał ludzi, jak lepiej porozumiewać się z innymi. Powiedział tak: „Postaraj się stworzyć obraz, jakim chciałbyś być, i zachowuj się zgodnie z tą wizją”. W tej instrukcji nie było słowa na temat odbioru informacji od innych ludzi. Obok tego psychologa stali jego studenci; wyglądali jak kukły wycięte z

tektury, a i ich zachowanie zdawało się mówić: „Tak! Jacy jesteśmy szczęśliwi, że możemy się komunikować! Miło nam was poznać!” Oni nawet nie wiedzieli, czy podają sobie ręce czy nie. Nie mieli ze sobą żadnego kontaktu, ponieważ przez cały czas tworzyli wewnętrzne obrazy. Wszyscy się uśmiechali, więc może byli szczęśliwi, ale z pewnością nie obrali dobrej strategii porozumiewania się.

Pewnego razu jedliśmy obiad z emerytowanym pułkownikiem, który postanowił zostać specjalistą od komunikacji. Miał on dwie strategie. Jedna - to wydawać rozkazy, a druga - uzyskać zgodę. Żadna z nich nie miała nic wspólnego ze zbieraniem informacji. Jego usiłowania sprowadzały się zatem do uzyskania zgody. W tej sytuacji wystarczyło powiedzieć: „Tak, zgadzam się z tobą”, by zamknąć mu usta i udaremnić jakiegokolwiek dalsze działanie. Pułkownik był jednak osobą, z którą trudno się zgodzić niezależnie od tego, co mówił, ponieważ sam ton jego głosu budził negatywne reakcje i prowokował do odmowy.

W trakcie rozmowy przy stole okazało się, że niektórzy ludzie z łatwością dawali się sprowokować, używając formułek w rodzaju: „Nie ujmowałbym tego w ten sposób”, i wdawali się w sprzeczkę z pułkownikiem. W końcu Leslie i ja przerwaliśmy tę zabawę, na każdą jego wypowiedź reagując z całkowitym spokojem i mówiąc: „Zgadzam się z tobą”.

Pułkownik nie był w stanie przeciwstawić nam żadnej reakcji. Przestał działać. Siedział cicho przez pięć czy dziesięć minut, dopóki nie włączył się do rozmowy toczonej przez pozostałe osoby. Wystarczyło znów powiedzieć: „Zgadzam się z tobą”, aby ponownie wyłączyć go z dialogu. Pułkownik miał szczególną strategię wyboru potraw. Posługiwał się nią nie po to, by wybrać danie, którym mógłby uraczyć swoje podniebienie, lecz po to, aby inni wybrali to co on. Jest to zapewne dobra metoda działania dla pułkownika w armii, ale znacznie gorsza, kiedy trzeba niezależnie wybrać coś do jedzenia, restaurację lub nawiązać przyjazne stosunki. O ile wiem, pułkownik nie miał przyjaciół.

Opanowanie umiejętności całościowego, zmysłowego doznawania jest programem, którego realizacja trwa przez całe życie i nie ma żadnych ograniczeń. Teraz jestem w stanie widzieć lub słyszeć, lub zdobywać informacje za pomocą dotyku w takim stopniu, o jakim mi się nie śniło dwa lata temu. Dlatego pragnę poświęcić czas i energię na ćwiczenia, dzięki którym będę mógł z większą precyzją dokonywać rozróżnień pomiędzy rzeczywistością zewnętrzną a wewnętrzną. Te precyzyjne manipulacje można przeprowadzać w sferze każdego ze zmysłów i w każdym wewnętrznym systemie reprezentacji.

W trenowaniu zdolności przeprowadzania wizualnych rozróżnień bardzo pomógł mi Milton Erickson. Jest on jednym z najlepszych wzrokowych „wykrywaczy” na świecie. Potrafi widzieć rzeczy, które innym kojarzą się z postrzeganiem pozazmysłowym, a naprawdę istnieją w danej sytuacji i wyrażają się poprzez zmysły. W ćwiczeniu, które robiliśmy, wielu z was zwracało się do mnie o pomoc, mówiąc: „Ta osoba nie wykonuje żadnych ruchów oczami”. W końcu przyznawaliście: „No, owszem zauważam nieznaczące ruchy oczu”. Kiedy mówicie, że coś jest nieznaczące, to stwierdzenie dotyczy raczej waszej zdolności wykrywania czegoś, a nie tego, co dzieje się z obserwowaną osobą.

To przypomina „opór”. Jeżeli terapeuci potraktowaliby „opór” jako informację o **nich samych**, a nie o pacjentach, to skuteczność terapii gwałtownie by wzrosła. Kiedy klient „stawia opór”, stwierdzenie to nie odnosi się do jego postępowania, lecz do pracy terapeuty. Sygnalizuję, iż żaden spośród sposobów, których użyłeś do tej pory, by nawiązać kontakt, nie był właściwy. Powinieneś być bardziej elastyczny, kiedy dokonujesz autoprezentacji, a dzięki temu łatwiej uzyskasz taką reakcję, o jaką ci chodzi

Chcielibyśmy teraz zaproponować ćwiczenie, które rozwinie wasze doznania zmysłowe i umiejętność określania różnicy pomiędzy nimi a halucynacją. To ćwiczenie ma cztery części.

Ćwiczenie: Doświadczenie versus halucynacja

Część 1

Dobierzcie się trójkami. Przydzielcie role poszczególnym osobom: A, B i C. Celem A jest wykrywanie, zadaniem B doświadczenie różnego rodzaju doznań, a C pełni funkcję obserwatora oraz pomaga A i B zachować kolejność wykonywania czynności. B wybiera, nie wspominając o tym werbalnie, trzy **różne**, intensywne doznania z przeszłości. Mogą one pochodzić z dowolnego fragmentu życia, ale muszą być całkowicie odrębne: nie wybierajcie trzech podobnych. Można je zidentyfikować, przypominając sobie najpierw same doznania, a potem znajdując przykład sytuacji, z jaką one się wiążą. Ponumerujcie je kolejno: pierwsze, drugie, trzecie. Następnie B bierze za rękę A, anonsuje pierwsze doznanie i zwraca się do swego wnętrza, porzuca poziom doświadczenia zmysłowego, wędruje w czasie do tego miejsca i przeżywa wybrane doznanie jeszcze raz, nic nie mówiąc. To potrwa parę minut (dwie, trzy), następnie B wraca, przywołuje drugie doznanie i powtarza tę sekwencję. Podobnie robi z trzecim. W tym ćwiczeniu pojawia się istotny czynnik. Dla tych z was, którzy dobrze i często wizualizują, bardzo się liczy, aby nie widzieli w obrazie z przeszłości swojej osoby, tylko to, **co widzieli będąc tam**. Na przykład, zamknij oczy i **zobacz** z pewnej odległości, jak jeździsz na motorowerze... Teraz wejdź w ten obraz i w siebie, aby zobaczyć, co w tej chwili widzisz wokół. To bardzo różne doznania. W momencie, gdy przestaniesz obserwować siebie z dystansu i zaczniesz doznawać minionych wrażeń z wnętrza własnego ciała, odczucia kine-stetyczne staną się wyraźniejsze. Gdy cofacie się w czasie, poszukując tych doznań, i kiedy je powtórnie przeżywacie, nie róbcie tego z pozycji obserwatora. Możecie od tego zacząć, lecz w chwilę później powinniście już wejść do wnętrza obrazu. Kiedy znajdziecie się w środku i zaczniecie doświadczać swego ciała w taki sposób, jak czuliście to już wcześniej, uściskiem dłoni poinformujcie o tym A; będzie to znak, że przeżywacie właśnie to, co zaplanowaliście. Zadaniem A jest po prostu obserwacja zmian zachodzących w B, gdy on/ona/ przeżywa sekwencje tych doznań. Chcę, abyście śledzili zmiany koloru skóry, dolną wargę, oddychanie, postawę ciała, napięcie mięśni. W trakcie wędrówki B po przeszłości w jego zachowaniu pojawi się wiele znaczących zmian.

Część 2

B robi to samo, co w pierwszej części: zapowiada i doświadcza powtórnie każdego z owych trzech doznań. Ale tym razem A nie tylko obserwuje zmiany w B, lecz również głośno je relacjonuje. Natomiast do C należy sprawdzenie, czy A opisuje swoje obserwacje na podstawie spostrzeżeń zmysłowych: „Kąciki twoich ust unoszą się”, „Kolor skóry ciemnieje, twój oddech staje się płytszy i przyspieszony, a prawy policzek bardziej napięty”. Takiego rodzaju opisy pozwalają C, który również obserwuje B i słucha relacji A, poddawać wypowiedzi A weryfikacji. Jeżeli A powie: „Wyglądałeś na szczęśliwego, a teraz czymś się *nartwisz” - nie są to opisy oparte na spostrzeżeniach zmysłowych. „Szczęśliwy” czy „martwiący się” są to sądy. Zadaniem C jest kontrolować i ewentualnie modyfikować opisy A, aby używał on tylko określeń związanych ze spostrzeżeniami zmysłowymi.

Część 3

B wybiera jedno z trzech doznań i stara się jeszcze raz go doświadczyć, tym razem nie podając jednak jego numeru. A obserwuje B, nie mówiąc nic aż do momentu, gdy B skończy. Dopiero wtedy A stara się określić, które to było doznanie. B powtarza wszystkie prezentowane wcześniej doznania, ale w innym porządku, dopóki A ich poprawnie nie rozpozna. Jeżeli A nie jest w stanie tego dokonać za pierwszym razem, B powtarza zadanie aż do skutku, nie mówiąc, które sytuacje będzie odtwarzał. Oto jeden ze sposobów trenowania waszych zmysłów.

Część 4

Tym razem B powraca do któregoś z trzech doznań, natomiast A, doświadczając halucynacji, stara się odgadnąć, jaka jest jego treść. Możecie mi wierzyć, że będzie w stanie określić to bardzo dokładnie.

Część pierwsza, druga i trzecia zmuszała was do pozostania w sferze doznań zmysłowych. W części czwartej poprosiliśmy was, żebyście doznali halucynacji. Taka sekwencja ćwiczenia służyła wyraźnemu rozróżnieniu tego, co jest doświadczeniem opartym na doznaniach zmysłowych, a co halucynacją, na tym doświadczeniu zresztą opartą. Może ona okazać się bardzo pozytywną i użyteczną techniką. Ktokolwiek uczestniczył w warsztacie Yirginii Satir, wie, że używa ona halucynacji we wspólnym, twórczym sposobie, na przykład tworząc tzw. „rzeźby rodzinne”. Zbiera informacje do pewnego momentu, następnie porządkuje własne wizualne obrazy sytuacji, nad którą pracuje, i tworzy próbne „rzeźby rodziny” czy tak zwany „balet rodzinnego stresu”. Zmienia i dopasowuje te obrazy tak długo, aż zacznie ową sytuację „czuć dobrze”. Ten rodzaj „widzenia-czucia” jest formą strategii. Gdy wizja satysfakcjonuje Virginię konstetycznie, przystępuje ona do ustawiania „rzeźby rodziny”. W

tym przypadku halucynacja stanowi integralną część bardzo twórczego i efektywnego procesu. Nie jest ani dobra, ani zła; to po prostu inny wybór. Należy tylko wiedzieć, co się robi. A zatem - do dzieła.

W porządku. Czy są jakieś pytania lub komentarze dotyczące ostatniego ćwiczenia? Trafne domysły treści prezentowanych przeżyć zapewne niektórych zaskoczyły. Niestety, nie wszystkim poszło dobrze.

To, czy wypadliście dobrze czy źle, jest bez znaczenia. Otrzymaliście bardzo istotną informację na temat, co jesteście w stanie odbierać i czy treść waszych halucynacji ma z tym związek.

Wykorzystując nabyte podczas treningu doświadczenie, możecie zauważyć, że gdy porozumiewacie się z klientem lub ukochaną osobą, wywołujecie reakcje niezgodne z waszymi oczekiwaniami. Jeżeli potraktujecie je jako wskaźnik małej efektywności waszych działań i zmieni cię zachowanie, najprawdopodobniej stanie się coś nowego. Gdybyście tego nie zrobili, wówczas otrzymacie od tej drugiej osoby jeszcze większą ilość tego samego, co dostawaliście do tej pory. To brzmi bardzo prosto, lecz gdy spróbujecie zdobyte tutaj doświadczenia zweryfikować w życiu codziennym, przekonacie się, jak wiele skorzystaliście. Z pewnych przyczyn wykorzystywanie owych doświadczeń może być jednak bardzo trudne. **Sens twoich komunikatów określa odpowiedź, jaką na nie otrzymujesz.** Jeżeli jesteś w stanie zauważyć, że nie dostajesz tego, czego chcesz, **zmień postępowanie.** Gdy pragniesz działać w myśl tej zasady, musisz jasno określić różnicę między tym, co otrzymujesz z zewnątrz, a twoimi tendencjami do interpretacji tego materiału na poziomie nieświadomym, z uwzględnieniem własnego stanu wewnętrznego.

Ćwiczenie, które robiliście, ograniczało się do jednej tylko sfery zmysłów. Służyło oczyszczeniu „wejścia” w sferę wizualną. Otrzymaliście również pewne informacje kinestetyczne, ponieważ trzymaliście się za ręce. Można zmienić formułę tego ćwiczenia, aby wykorzystywać je do treningu pozostałych sfer. Gdybyście chcieli nastawić się na słuch, A zamknąłby oczy, a B opisywałby jego doznania za pomocą intonacji głosu. Brzmienie i tempo różnicowałyby przekaz. A, mając oczy zamknięte, miałby wejście w sferę słuchu.

Możecie także myśleć o jakimś specyficznym doznaniu i jednocześnie rozmawiać - na przykład o gotowaniu obiadu. W taki sposób często postępują pary małżeńskie. Kiedy rozmawiają na przykład o wyprawie na kemping, mąż tworzy sobie obraz żony, która właśnie go z kimś zdradza, i zwraca się do niej gniewnym tonem pod wpływem tej wizji: „Naprawdę chętnie z tobą pojadę. Myślę, że będziemy się dobrze bawić. Wezmę siekiere, żeby porąbać **drzewo na opał**”.

Popularną formą porozumiewania się jest także „pojedynek na cytaty”. To znakomity sposób. Jeżeli ktoś z was ma klienta, który chowa urazy do przełożonych lub współpracowników i nie potrafi tego wyrazić (choćby z obawy przed utratą pracy), to powinien nauczyć go tego sposobu. Jest to wspaniałe, ponieważ ów człowiek może podejść do pracodawcy i powiedzieć: „Na ulicy jakiś facet zaczepił mnie i powiedział »Jesteś durniem!« Co by pan zrobił na moim miejscu, gdyby ktoś panu rzucił w twarz: »Ty durniu«, tak *po* prostu, na ulicy, wie pan...”

Ludzie na ogół nie dostrzegają tego poziomu komunikacji, jeśli tylko rozproszy się ich uwagę treścią. Na pewnej konferencji przemawiałem do dużej grupy psychologów, którzy zadawali mnóstwo bezsensownych pytań. Poinformowałem ich o istnieniu takiego sposobu komunikacji (za pośrednictwem cudzysłowów), a nawet opowiedziałem im, **dla przykładu** - mówiąc zresztą o sobie - historijkę, którą kiedyś

słyszałem od Milтона Ericksona. Spędził on weekend na indyczej farmie. W nocy indyki tak hałasowały, że nie mogłem spać. Dlatego wstałem wściekły i wyszedłem na podwórze (w tym momencie potoczyłem wzrokiem po sali). Spojrzał wokół i zobaczył setki indyków. Popatrzył na nie i ze złością wykrzyknął: „**Wy indyki!!!**”

Niektóre osoby były kompletnie oszołomione, ponieważ zdawały sobie sprawę, co robię. Stałem przed ludźmi, którzy płacili mi jak za zboże, a ja im powtarzałem: „**Wy indyki!!!**” Oni zaś nie wiedzieli, co tak naprawdę robię, i z powagą przytakiwali moim słowom. Jeżeli więc zachowujecie się zgodnie z rolą, **nikt nigdy** się nie zorientuje w metakomunikacji. Wystarczy zainteresować ludzi treścią, a wtedy już można eksperymentować z jakimkolwiek zachowaniem. Gdy zakomunikowałem: „Opowiem wam historyjkę o Miltonie”, wszyscy porzucili swoje „tu i teraz” i znaleźli się w czasie opowiadania.

Kiedy tak snułem swoją opowieść, chwilami nie mogłem się powstrzymać, toteż odwracałem się do słuchaczy plecami i chichotałem - trochę ich to dziwiło, że tak często się śmieję. Mogłem nawet ten motyw wpleść w opowiadanie, mówiąc: „Wtedy Milton odwrócił się od indyków i zachichotał”. Po zakończeniu wykładu wiele osób podchodziło do mnie mówiąc: „Chciałbym panu powiedzieć, jakie to było dla mnie ważne”, a ja na to: „Dziękuję. Czy zwrócił pan uwagę na tę historyjkę o Miltonie? Nie chciałbym, aby pan pomyślał, że **to było o was!**”

Możecie wypróbować jakiekolwiek nowe zachowanie, używając cytatów. Zapewniają one dużą swobodę w eksperymentowaniu bez poczucia odpowiedzialności za konkretne zachowania. Dzięki temu można robić rzeczy, na które zazwyczaj trudno się zdobyć. Na przykład, w restauracji można podejść do kelnerki i powiedzieć: „Gdy byłem w toalecie, jakiś facet zbliżył się do mnie i rzekł: »Mrugnij«, - i zobaczyć, co się wtedy stanie. Ona mrugnie, a zanim wyjdzie, zapytam ją jeszcze: „Czyż to nie dziwne?” Nie muszę się martwić, co ona o mnie pomyśli - przecież to nie ja mówiłem: „Mrugnij”. W taki sposób można zyskać większy obszar osobistej wolności: nie jesteś odpowiedzialny za swoje zachowanie, ponieważ w tej konwencji dotyczy ono kogoś innego.

Kiedy bywałem na spotkaniach z lekarzami psychiatrami, mogłem w rozmowie z którymś z nich powiedzieć: „Na konferencji spotkałem się z doktorem X i on zrobił coś, czego nigdy przedtem nie widziałem. Podszedł do pewnej osoby, podniósł rękę, mniej więcej tak, a następnie odezwał się: »Patrz na rękę!«, „. Mówiąc te słowa, mogłbym trzymać rękę nieruchomo przez pięć minut i wprowadzić w trans rozmówcę. Potem uderzyłem go w brzuch, wyprowadzając z tego stanu, i rzekłbym: „Czyż doktor X nie zachował się dziwnie?” Ten ktoś odpowiedziałby: „O tak, to jest dziwaczne, nie powinien robić takich rzeczy”. A ja wtedy: „Nigdy bym czegoś takiego nie zrobił! A pan?” „Och, z pewnością nie”.

Cytaty można wykorzystywać również w pracy z rodzinami, których członkowie walczą z sobą, kłócą się i nie potrafią wzajemnie siebie wysłuchać. Tego rodzaju zachowania łatwo zwalczyć, mówiąc na przykład: „Cieszę się, że jesteście taką odpowiedzialną rodziną, ponieważ ostatnio pracowałem z ludźmi, których przywoływałem do porządku słowami: »zamknij się!« - i niestety, musiałem to powiedzieć wszystkim i powtórzyć każdemu z osobna”. To przypomina mi pewną sytuację z zajęć grupowych, które prowadziłem w San Diego. Grupa liczyła około stu

pięćdziesięciu osób. W pewnym momencie powiedziałem tak: „Chcielibyśmy wam pokazać, jak przy pomocy cytatów walczą z sobą małżonko-

„Dobrze. To znaczy, że wiesz, co powiedziałbym podczas takiej kłótni do ciebie!”

„Jeżeli mi powiesz, że mam to tak robić, to idź do diabła!” „Słuchaj, jeżeli jeszcze raz tak się do mnie odezwiesz, to jak cię machnę...”

Problem polega na tym, że ludzie zazwyczaj szybko zapominają o przytoczeniach i zaczynają naprawdę walczyć. Większość z was spotkała się z tym w terapii rodzinnej. Ty pytasz: „Jak do tego doszło?” i jeżeli pacjenci mają trudności z odtworzeniem kłótni, to zapewne najpierw posłużą się cytatami zdań, lecz po chwili zaczną kłótnię prowadzić na nowo! Wszystkie niewerbalne podobieństwa między sytuacją, jaka miała miejsce w domu, a wytworzoną podczas terapii, będą im w tym pomagać. Poprzez zastosowanie cytatów można zdystansować się od aktualnej sytuacji. Gdy dystans maleje, zmniejsza się również liczba przytoczeń.

Sposób, w jaki ludzie przeżywają żal, również polega na specyficznym dystansowaniu. W tej sytuacji ludzie zazwyczaj **konstruuja** obrazy, dzięki którym mogą widzieć samych siebie w towarzystwie osoby, którą utracili, kogoś, kto zmarł, odszedł czy też z jakiegokolwiek powodu jest nieobecny. Pojęcia „głębokiego żalu” lub „poczucia straty” odnoszą się do złożonej reakcji na dystans wobec wspomnień. Oznacza to, że ludzie widzą siebie z ukochaną osobą i jednocześnie czują pustkę, ponieważ jej tam nie ma. Gdyby jednak zdecydowali się wejść **do wnętrza** obrazu, który wywołuje u nich reakcje żalu, odkryliby pozytywne, kinestetyczne odczucia wynikające z interakcji z utraconą osobą. To uczucie może im posłużyć do budowania czegoś pozytywnego w dalszym życiu bardziej niż wyzwalanie reakcji żalu.

Poczucie winy konstruuje się w nieco inny sposób. Zaczynajmy jednak od tego, że ów stan osiąga się różnymi metodami. Jedną z nich jest wyobrażenie sobie wyrazu twarzy osoby, której zrobiliście coś, czego ona nie lubi. W tej sytuacji tworzymy obraz pamięciowy. W taki sposób można czuć się winnym z każdego powodu. Jeżeli jednak wyjdiesz **z wnętrza** tego obrazu (odwrotna procedura niż przy żalu) nie będziesz już dłużej czuł się winny, bo zmienię ci się perspektywa widzenia.

Brzmi to zbyt łatwo? Ale to **jest** łatwe. Dziewięćdziesięciu dziewięciu przygnębionych klientów na stu reagowało w taki sam sposób. Wizualizują bądź mówią do siebie na temat doznań, które ich przygnębiają. Natomiast w świadomości mają głównie przykre odczucia kinestetyczne. Używają do ich opisu słów typu: „Czuję się przytłoczony, przygnębiony, obarczony itp.” Jeżeli zadasz takiemu człowiekowi jakiegokolwiek pytanie dotyczące jego uczuć, to poda ci elegancki, pozawerbalny opis, jak tworzy depresję. „Skąd wiesz, że jesteś przygnębiony?”, „Jak długo tak się czujesz?”, „Od czego to się zaczęło?” Na tym etapie bezpośrednie pytania tego rodzaju nie mają większego sensu. Jedyna ich funkcja to prowokowanie reakcji niewerbalnych.

Ludzie, którzy mają skłonność do depresji, zazwyczaj tworzą serie obrazów, zwykle konstruowanych i pozostających poza sferą świadomości. Nie mają pojęcia, że takie obrazy tworzą. Niektórzy doświadczyli tego dzisiaj ze swoimi partnerami. Powiedzieliście im, że w niektórych

momentach docierali do swego systemu, oni zaś odpowiadali: „O, nie wiedziałem o tym” - i rzeczywiście tak było, ponieważ to, co robili, znajdowało się poza ich

świadomością. Ludzie ze skłonnościami depresyjnymi są niezwykle podatni na sugestie hipnotyczne i głęboko na nie reagują. Widzą obrazy i mówią o nich, ale dzieje się to na poziomie nieświadomym. Świadomie doświadczają jedynie, że nie mogą odkryć

źródła tych uczuć.

To samo dotyczy bardzo wielu osób mających kłopoty z nadwagą. Słyszą hipnotyczny głos, który mówi: „Nie wyjadaj tortu z lodówki”, „Nie myśl o cukierkach, które leżą w dużym pokoju”, „Nie czuj się głodny”. Wielu ludzi nie ma pojęcia, że zakazy tego typu tak naprawdę rozkazują **robić** rzeczy zabronione. Aby zrozumieć zdanie: „Nie myśl o niebieskim”, musisz pojąć znaczenie tych słów, myśląc właśnie o niebieskim.

Jeżeli dziecko znajduje się w niebezpiecznej sytuacji i powiesz mu: „Nie spadnij”, to aby zrozumieć sens polecenia, musi dotrzeć do własnej reprezentacji uczucia „spadania”. Wewnętrzna reprezentacja, zwłaszcza gdy chodzi o uczucia kinestetyczne, ujawnia się zazwyczaj w zachowaniach, którym rodzice starają się zapobiec. Jednak gdy poda się dziecku pozytywną instrukcję typu: „Bądź ostrożny, staraj się zachować równowagę i poruszaj się powoli”, wówczas dociera ono do takiej reprezentacji, która pozwala mu uporać się z tą sytuacją... Mężczyzna:

- Czy mógłbyś powiedzieć coś więcej na temat poczucia winy?

- **Słowo „wina”** nic nie znaczy. Liczy się to, do jakich **doświadczeń** pojęcie się odnosi. Od lat pacjenci wchodzą do gabinetów psychiatrów i mówią: „Czuję się winny”. Terapeuta słysząc to, mówi: „Uhm, wiem, o co panu chodzi”. Jeżeli ta sama osoba weszłaby do gabinetu i powiedziała: „Czuję X”, wówczas terapeuta tak łatwo nie uznałby, że

wszystko rozumie.

Przy okazji rozważań o winie, przygnębieniu czy zazdrości należy przede wszystkim zrozumieć proces, który te uczucia tworzy. W jaki sposób człowiek borykający się z takim problemem potrafi się zorientować, kiedy następuje właściwy moment, by czuć się winnym, a kiedy nie? Powiedzieliśmy, że na przykład - i jest to TYLKO JEDEN z wielu przykładów - aby czuć się winnym, można stworzyć obraz pamięciowy osoby wyglądającej na rozczarowaną. Są także inne sposoby wywoływania poczucia winy. Można konstruować obrazy, mówić do siebie. Jeżeli chcesz ten proces zmienić, znajdź u każdego człowieka jego indywidualną metodę wprowadzania się w poczucie winy. Jeżeli ktoś odtwarza obrazy pamięciowe, to można starać się, by zaczął je konstruować - lub odwrotnie. Gdy mówi do siebie, można dążyć do tego, by do siebie śpiewał.

Skoro jesteś na tyle sprawny, aby odkryć specyficzne etapy procesu, jaki ktoś sobie wytworzył w celu uzyskania reakcji, która go nie satysfakcjonuje i którą chciałby zmienić, masz przed sobą różne sposoby interwencji. Może być ona tak prosta, jak na przykład zastąpienie jednego systemu drugim. Takie postępowanie przełamie mechanizm postępowania tej osoby.

Pewna kobieta cierpiała na lęk wysokości. Nasze biuro znajdowało się na trzecim piętrze, co akurat okazało się pomocne. Poprosiłem ją, aby podeszła do okna i opisała, co przeżywa. Za pierwszym razem zakrzuszyła się. Powiedziałem jej, że nie wystarczy stwierdzić faktu i że muszę wiedzieć, jak do tego dochodzi. Poprzez zadawanie wielu

pytań odkryłem właściwości obrazu konstruowanego przez tę kobietę: widzi, jak wypada, ogarnia ją uczucie spadania, a potem czuje nudności. Robi to bardzo szybko i wszystkie obrazki przebiegają poza jej świadomością.

W końcu poprosiłem ją, aby zbliżyła się do okna i w myślach nuciła hymn amerykański. Brzmi to dość głupio, ale pacjentka wykonała polecenie i nie miała już reakcji lękowej, która nie powtórzyła się nigdy więcej, chociaż kobieta, o której opowiadam, obawiała się wysokości od wielu, wielu lat.

Pewien indiański czarownik z plemienia Cree uczestniczył w prowadzonym *przez* mnie warsztacie. Dyskutowaliśmy na temat różnych mechanizmów działających niezależnie od warunków kulturowych, a dotyczących szybkiej i skutecznej zmiany ludzkich zachowań. Stary gestaltowski sposób na ból głowy każe cierpiącemu usiąść na krześle obok drugiego, wolnego miejsca. Osoba ta powinna patrzeć na puste krzesło i jednocześnie wzmacniać w sobie uczucie bólu. Ma wyobrazić sobie ból jako obłok unoszący się nad krzesłem. Powoli przekształci się on w obraz kogoś, z kim ta osoba miała kiedyś jakieś problemy i chciałaby zamknąć związany z nim rozdział życia. Później ból głowy znika bez względu na to, co się robi.

Odpowiednik tej techniki, zaprezentowany mi przez szamana, polegał na koncentracji na kawałku czystego papieru. Kiedy ktoś przychodził do tego czarownika mówiąc: „Boli mnie głowa, czy możesz mi pomóc?”, on odpowiadał: „Tak, oczywiście, ale zanim zacznę, studiuj bardzo szczegółowo przez pięć minut ten kawałek papieru. Znajdziesz tam dla siebie coś bardzo interesującego”. Wspólną cechą obu tych interwencji jest zmiana systemu reprezentacji. Przerzywasz proces polegający

na tym, że dana osoba doświadcza *rzeczy*, których nie chce. Kierujesz jej uwagę do innego systemu reprezentacji niż ten, w którym odbiera sygnały bólu. Rezultat jest identyczny w obu omówionych przypadkach. Studiując czysty kawałek papieru lub intensyfikując uczucie bólu, który przekształca się w obraz na krześle, robisz dokładnie to samo. Zmieniasz system reprezentacji i jest to znacząca interwencja w jakikolwiek problem. Wszystko, co zmienia sekwencję zdarzeń lub typowy sposób ich wewnętrznego porządkowania w reakcji na wewnętrzny bodziec wywołuje nową reakcję, która udaremnia odtwarzanie starego sposobu.

Znałem pewnego człowieka z Marin w Kalifornii, któremu na widok węża, nieważne z jakiej odległości i w jakich okolicznościach, zawsze zwęzły się źrenice. Trzeba było znaleźć się wystarczająco blisko, by to zauważyć. Okazało się, że mężczyzna tworzył obraz węża lecącego w powietrzu w jego kierunku. Robił to poza świadomością, dopóki nie pomogliśmy mu tego odkryć. Kiedy miał sześć lat, ktoś rzucił węża w jego stronę i okropnie go przestraszył. Będąc dorosłym człowiekiem, reagował kinestetycznie na sytuację, która zdarzyła się wiele lat wcześniej. Jedną z *rzeczy*, które mogliśmy zrobić, była zmiana zawartości tego obrazu. Mogliśmy na przykład polecić temu mężczyźnie, żeby wyobraził sobie kogoś posyłającego mu całusy. Zdecydowaliśmy się jednak na zmianę porządku procesu. Sprawiliśmy, że najpierw reagował kinestetycznie, a potem tworzył wewnętrzny obraz. To sprawiło, że nigdy więcej nie reagował fobią na tę sytuację.

Wszelkie ograniczenia, z jakimi się spotkacie, możecie traktować jako unikatowe, specyficzne osiągnięcia natury ludzkiej i zajmować się odkrywaniem mechanizmu ich

powstawania; możecie próbować odwrócić porządek tych procesów, zmienić ich treść, włączyć w nie albo usunąć jakiś element. Wasze działania mogą przybierać rozmaite formy i dotyczyć bardzo wielu *rzeczy*. Jeżeli jednak kieruje wami wiara, że „zrozumienie korzeni problemu oraz ich głęboko ukrytego wewnętrznego znaczenia” jest niezwykle istotnym elementem zmiany i że rzeczywiście trzeba znać treść problemu, by nad nim pracować, to najprawdopodobniej wprowadzenie jakiegokolwiek zmiany zajmie całe lata.

Jeżeli zmieniasz formę, wpływasz na efekt swoich działań co najmniej w takim stopniu jak wtedy, gdy pracujesz nad treścią. Tylko narzędzia są prostsze. Zmiana formy to zadanie znacznie łatwiejsze, a co więcej - sięga ona głębiej. Mężczyzna: - Jakie pytania zadajesz, by wydobyć sekwencję, według której ktoś reaguje?

- Poproś daną osobę, aby doświadczyła jakiegoś doznania. Zapytaj, kiedy ostatni raz je przeżyła. Poproś, aby przeszła przez to ponownie przy tobie lub przypomniawszy sobie, kiedy przeżywała coś podobnego po raz ostatni. Każde z tych poleceń wydobędzie niektóre z nie uświadamianych reakcji, jakie tu widzieliśmy. Ilekroć zadawałem pytanie albo twierdziłem coś na jakiś temat, kierując to do kogoś spośród was, mogliście skonstatować (jeśli tylko byliście wystarczająco uważni), że odpowiedź pozasłowna pojawiała się znacznie wcześniej niż ten ktoś świadomie ją zwerbalizował.

„Skąd wiesz, że reagujesz fobią na jakąś sytuację?” - Podobne pytania doprowadzają cię prawie do celu. Ludzie mają większą tendencję do demonstrowania odpowiedzi niż do uświadamiania sobie swoich fobii.

Nasza książka **Struktura magii** jest poświęcona czemuś, co nazywamy „metamodelem”. Jest to model werbalny, nastawiony na wsłuchanie się w formę wypowiedzi, a nie w jej treść. Jedno z rozróżnień zwie się „nieokreślonym czasownikiem”. Gdybym był twoim klientem i powiedział: „Mój ojciec budzi we mnie lęk” - czy potrafiłbyś zrozumieć, o czym mówię? Oczywiście nie. Zdanie: „Mój ojciec budzi we mnie X” ma identyczny sens. Dla jednej osoby może ono znaczyć, że ojciec przykładając jej naładowany pistolet do głowy, dla kogoś innego to, że przeszedł przez pokój, nie odzywając się ani słowem! Tak więc zdanie: „Mój ojciec budzi we mnie lęk” niewiele znaczy. Wskazuje zaledwie na proces jeszcze w danym momencie nieokreślony. Podstawowa zasada brzmi: słuchaj uważnie, jakim językiem posługuje się twój pacjent, aby wiedzieć, kiedy adekwatnie oddaje swe doznania w opisie werbalnym. W metamodelu nauczamy zasady, że zawsze usłyszawszy zdanie: „Mój ojciec budzi we mnie lęk”, należy poprosić o określenie procesu, który ta osoba odnosi do zwrotu: „budzić lęk”. Jak ojciec to robi? Skąd, w charakterystyczny dla siebie sposób, pacjent wie, że jest przygnębiony, ma poczucie winy i fobię? Słowo „wiedzieć” przypomina określenie „budzić lęk”, lecz również nie opisuje dokładnie procesu. Jeśli mówię do ciebie: „Myślę, że mam problem”, nie informuję o procesie. Kiedy powiesz: „Jak o tym myślisz?”, początkowo ludzie pytają zorientowani: „Co?!” Lecz gdy przełamiam wstrząs, wywołany tak osobliwym postawieniem pytania, zaczną demonstrować ci ten proces, początkowo niewerbalnie. Odpowiedzą: „Dobrze, właśnie myślę o tym” (oczy i głowa poruszają się w górę i w lewo) lub: „Ach, nie wiem. Właśnie... wiesz, właśnie zamierzam to zrobić” (oczy i głowa poruszają się w dół w lewo). Kombinacja nieprecyzyjnie dobranych słów, których

używa dana osoba, jak również całkiem zgrabny niewerbalny opis, poprzez ruchy oczu i ciała, dadzą ci odpowiedź na pytanie, niezależnie od tego, czy pacjent kiedykolwiek zdoła sobie te czynności uświadomić.

Kiedy kontynuujesz pytania, ludzie zazwyczaj osiągają w końcu świadomość zachodzącego w nich procesu i ci go objaśniają. Zwykle robią to z niechęcią, ponieważ przyjmują, że każdy myśli w taki sam sposób jak oni, tego samego rodzaju procesami. Pewien znany terapeuta powiedział nam pewnego razu całkiem poważnie: „Każdy inteligentny, dorosły człowiek myśli zawsze obrazami”. To stwierdzenie odnosi się do **niego samego**. Nazywa sposób, w jaki organizuje on wielką część świadomej aktywności. Niewiele ma to jednak wspólnego z mniej więcej połową populacji naszego kraju.

Dość często na seminariach ludzie zadają pytania w następujący sposób: „Co robisz z kimś w stanie depresji?” (wskazując na siebie). Słowo „ktoś” nie jest jasno określone. Wypowiadamy je z brakiem odniesienia. Nie dotyczy ono czegoś określonego przez doświadczenie. Mimo to komunikacja niewerbalna jest w tym przypadku bardzo wyrazista, a ludzie postępują podobnie podczas innych niewerbalnych procesów. Jeśli potrafisz rozpoznać wskazówki docierania oraz inne wskazówki niewerbalne, możesz się również zorientować, w jaki sposób proces funkcjonuje. Ludzie wejdą i powiedzą: „No cóż, mam problem”, a ich niewerbalne zachowanie ukaze ci od razu sekwencję, która ten problem redukuje.

Tak więc pytania: „Jak rozpoznajesz? Skąd o tym wiesz?” zazwyczaj pozwalają ci uzyskać kompletny opis procesu, któremu poddaje się dana osoba. **Magia** zawiera dokładny opis, jak zadawać pytania, posługując się metamodelem.

Jeden z naszych studentów nauczał tej umiejętności personel pielęgniarski. Toteż jeśli pacjent mówił: „Jestem przekonany, że mi się pogarsza” lub „Nie mogę jeszcze wstać”, pielęgniarka pytała: „Jak to rozpoznajesz? Skąd o tym wiesz?” Zadawała następnie inne pytania, pomagając pacjentowi zrozumieć ograniczenie jego modelu świata. W rezultacie przeciętny czas pobytu w szpitalu zredukowano z 14 do 12,2 dnia.

Zasadniczą ideą metamodelu jest zdobycie systematycznej kontroli nad językiem. Gdy pierwszy raz poświęciliśmy czas, aby nauczyć tego naszych studentów, na początku chodzili dookoła i stosowali zasady metamodelu wobec siebie nawzajem. Potem zaczęli słuchać tego, co mówią ludzie z zewnątrz. Zatrzymywali się niekiedy w środku zdania, ponieważ próbowali **słuchać** samych siebie. Metamodel sprawił zatem, że uczyli się słyszeć nie tylko innych ludzi, lecz również siebie. Następnie przychodziła kolej na powrót do wnętrza, zaczęli więc stosować metamodel w stosunku do własnego dialogu wewnętrznego. Zmieniło to ich wewnętrzny język z czegoś, co terroryzuje, w coś, co jest pożyteczne.

Metamodel jest rzeczywiście prosty i stanowi jak dotąd podstawę wszystkich naszych działań. Bez niego i bez systematycznej kontroli nad nim robiliśmy wszystko niedokładnie. Różnica między ludźmi, którzy dobrze wykonują to, czego uczymy, a tymi, którzy tego nie potrafią, polega na tym, że ci pierwsi z nich zdołali uzyskać kontrolę nad metamodelem. Stanowi to **dosłownie** podstawę wszystkiego, co robimy. Możesz być inteligentny i dowcipny, spostrzegawczy, stworzyć najbardziej wyszukaną metaforę na świecie, lecz jeśli nie potrafisz we właściwy sposób zebrać

informacji obu typów: zewnętrznych i wewnętrznych, pozostaniesz bezradny. Dzięki pytaniom metamodelu rzeczywiście można uzyskać bezpośrednio odpowiednie informacje; są one również dobrymi narzędziami, jeśli ktoś pragnie przekształcić swój dialog wewnętrzny w coś pożytecznego.

Jeśli porozumiewasz się z ludźmi za pomocą języka, odczytują oni twoją wypowiedź poprzez rezonans własnego wnętrza; **tak bardzo** się na nim koncentrują, że ich świadomość nie przyjmuje zewnętrznych form twojego komunikatu. Możesz wypowiadać zdania **pozbawione sensu** pod względem syntaktycznym, a mimo to ludzie będą udzielać takich odpowiedzi, jakbyś mówił sensownie. Dlatego też jestem zaskoczony, że w ogóle ktoś zauważył, iż schizofrenicy posługują się w swoich wypowiedziach bełkotem pseudointelektualnym. Wiele razy i w różnych sytuacjach mówiłem w podobny sposób, a ludzie odpowiadali mi tak, jak gdybym posługiwał się doskonałym angielskim. Za pośrednictwem takiego „bełkotu” można też, oczywiście, wydawać idiotyczne polecenia.

Pewnego razu urządzaliśmy w naszym domu przyjęcie i musieliśmy kupić trochę szampana. Mieszkaliśmy na słabo zabudowanym terenie, gdzie nie było sklepów, poszliśmy więc do restauracji. „Potrzebujemy parę butelek szampana” - powiedzieliśmy. Facet, którego zagadnęliśmy, odpowiedział: „Och, nie możemy sprzedawać na wynos. To niezgodne z przepisami”. Odrzekliśmy na to: „W porządku, mamy przyjęcie, przychodzimy tu często, zatem czemu nie miałbyś dla nas tego zrobić”. Zatrzymał się na moment i odrzekł: „Poczekajcie chwilę. Myślę, że będę mógł coś załatwić”. Wyniósł butelki z restauracji i podał je nam, a my wręczyliśmy mu oprócz zapłaty napiwek. Nasze zachowanie było sprzeczne z zasadami, ale on zareagował w taki sposób, ponieważ w jego świadomości figurowało ono jako rzecz oczywista. Najważniejsze zatem to zdawać sobie sprawę, że ludzie w większości mają bardzo chaotyczną organizację wewnętrzną.

Mężczyzna:

- Czy poziom intelektualny klienta (niski lub genialny) odgrywa istotną rolę?
- Nie, nic mi na ten temat nie wiadomo. Nieświadome myśli funkcjonują zdumiewająco podobnie, bez względu na poziom wykształcenia czy inteligencji klienta. IQ jest również funkcją pewnego rodzaju struktur, o czym już mówiliśmy.

Kobieta:

- Jeśli proście jakąś osobę, aby wykonała pewne doświadczenie, które stanowi dla niej problem, i gdy się temu przyglądacie, czy stajecie się świadomi, przez jaki proces ona przechodzi?

- Tak, ale w specyficznym znaczeniu słowa „świadomi”. Nie byłem świadom żadnej z *rzeczy*, które tu dzisiaj robiłem - w normalnym sensie refleksyjnej świadomości. Dopiero wtedy wiem, co powiem lub zrobię, gdy widzę, że to robię lub słyszę, że to mówię. To bardzo ważna sprawa. Wierzę oczywiście, że bezpośrednio porozumienie się z innymi osobami - nie mówiąc już o grupie ludzi - to zadanie zbyt złożone, by próbować czynić to świadomie. Jeżeli robisz to w ten sposób, burzysz naturalny tok komunikacji.

Czy ktoś z was gra na jakimś instrumencie? Ile osób z tego grona potrafi grać? O.K. Czy ktokolwiek gra świadomie?... Właśnie. Nikt spośród was. Jesteście świadomi brzmienia dźwięków, które tworzycie, lecz nie procesu ich powstawania w

sensie fizycznym. A co się zdarzy, jeśli podczas gry zyskacie świadomość tego, co robicie? No właśnie. Bum! - i cały wasz wysiłek pójdzie na marne. Lecz aby **nauczyć się** grać konkretny utwór, musicie przejść przez pewne świadome etapy.

Gdy porozumiewam się z wami tutaj, jestem świadomy w tym sensie, że odpowiadam w bezpośredni sposób, lecz nie mam **zwrotnej świadomości** tego, co robię.

Pozwólcie jednak, że wrócimy do waszego gabinetu; jest poniedziałek rano, wchodzi nowy klient i mówi: „Mam fobię na tle żucia gumy”. Nieśmiały głos podpowiada ci: „Ach, to dla mnie wyjątkowa sposobność zrobienia czegoś nowego”. Następnie patrzysz w górę i pytasz klienta: „Kiedy ostatnio fobia wystąpiła **bardzo intensywnie?**” Zaczynają się wtedy określone ruchy oczu. Jeżeli zaczniesz wizualizować w tym miejscu szkolną tablicę, spis dostępnych wskazówek i mówić do siebie o rzeczach, które usłyszałeś od nas, albo też mieć odczucia typu: jestem w stanie to zrobić lub nie - nie uzyskasz informacji sensorycznych, na których mógłbyś oprzeć działanie. W tym właśnie sensie **zwrotna świadomość** nie jest użyteczna w procesie bezpośredniej komunikacji. Gdybyś w trakcie terapii mówił do siebie, tworzył obrazy i miewał odczucia, najprawdopodobniej zakończyłbyś ją na samym sobie. Sądzę, że w wielu wypadkach tak właśnie się dzieje. Często bowiem terapeuci nie zajmują się osobami, które przyjmują w gabinetach, lecz podejmują działania, by rozwiązać własne problemy. Klienci natomiast mogą dokonać w sobie zmian jedynie poprzez parabolę.

Wielu ludzi działających na polu psychologii doksztalca się w różnych szkołach, lecz nie uczą się oni niczego, co ma jakikolwiek związek z terapią. Poznają statystykę: „3,5% klientów jest...”, choć rzadko się *zdarza*, żeby przyszło do nich akurat stu ludzi, aby mogli sobie popracować z 3,5% spośród nich. Chodzisz więc na warsztaty, żeby się nauczyć, w jaki sposób uczynić terapię skuteczną. Ludzie, którzy je prowadzą, są często świetnymi specjalistami, ale wielu z nich nie wie, dlaczego tak właśnie jest. Na pytanie o metodę pracy zapewne odpowiedzieliby, że robią to, co **myślą, że robią**, i w ten sposób odwróciliby uwagę słuchaczy od klienta, z którym pracują. Przy odrobinie szczęścia podświadomie uchwycisz część wskazówek, o których tu mówimy, i być może nauczysz się reagować w sposób systemowy. Jednakże trudno oczekiwać, by udało się to większej liczbie ludzi; dlatego też tak wiele osób zajmuje się terapią bez powodzenia. Powinniście zacząć od takiej przebudowy własnego zachowania, aby zdobyć umiejętność skupienia uwagi na kliencie.

Ponieważ chcecie być profesjonalistami w dziedzinie porozumiewania się, wydaje mi się niezwykle istotne, aby praktykowanie różnorodnych wzorów komunikacyjnych stało się równie nieświadome i systematyczne w waszym zachowaniu, jak jazda rowerem czy prowadzenie samochodu. Niezbędny jest również trening systematyczności - na początku będzie wymagał świadomych ćwiczeń. Jeżeli widzicie wskazówki dostępne wzrokowi i słyszycie jakieś stwierdzenia, możecie automatycznie dokonać wyboru pomiędzy reakcjami dopasowania lub odrzucenia* czy też jakiegokolwiek kombinacji, którą wymyślicie.

Innymi słowy, potrzebujesz dobrego, nieświadomego, systematycznego repertuaru wzorów zachowań dla każdego punktu wyboru, który powtarza się w twojej pracy:

Jak nawiązujesz kontakt z innym człowiekiem? Co robisz w sytuacji, kiedy ludzie nie są w stanie świadomie i werbalnie odpowiedzieć na twoje pytanie? Jak reagujesz na niezgodność? Wszystko to są punkty wyboru. Określ, które z nich powtarzają się w twoim doświadczeniu związanym z wykonywaniem pracy i dla każdego miej najlepiej pół tuzina różnych reakcji, a przynajmniej trzy.

* *matching* i *mismatching*.

Wszystkie powinny być nieświadome i systematyczne. Jeśli nie masz trzech możliwości reagowania na sytuacje, które zdarzają się w trakcie terapii, nie radzę ci działać z pozycji wyboru. Gdy opanowałeś tylko jeden sposób, jesteś robotem. Jeżeli dwa - będziesz w rozterce.

Potrzebujesz solidnej bazy, dzięki której można wybierać. Jednym ze sposobów jest rozważenie struktury twojego zachowania i aktywności w terapii. Wybierz punkty, które się powtarzają. Upewnij się, że masz do dyspozycji wiele rozmaitych reakcji na każdy punkt, a następnie zapomnij o wszystkim. I dołącz pewien składnik, metazasadę, która mówi: „**Jeżeli to, co robisz, nie działa, zmień to. Zrób coś innego**”.

Skoro świadomość jest ograniczona, powinieneś to respektować; nie próbuj zatem działać w myśl zasady: „Dobrze, będę robił **wszystko** to, co zdarzyło się podczas warsztatu”. Nie jesteś w stanie tego dokonać. Możesz jedynie każdego dnia rozpocząć co trzecie spotkanie pięciominutową rozmową: „No cóż, zanim zaczniemy, chciałbym dowiedzieć się paru *rzeczy* o funkcjonowaniu twojej świadomości. Czy mógłbyś mi powiedzieć, jakiego koloru światło zostało umieszczone najwyżej przy przejściach ulicznych?” Zadawaj pytania wymagające docierania do systemów reprezentacji i spróbuj w ciągu pięciu minut dostroić się do reakcji klienta, abyś wiedział, co zdarzy się później, podczas sesji poświęconej pracy nad procesem. W każdy wtorek możesz próbować dostosować się do pierwszego klienta, który do ciebie przyjdzie, a konfrontować (*mismatch*) następnego. Dzięki temu będziesz mógł systematycznie odkrywać rezultaty twojego zachowania. Jeśli natomiast postarasz się to zorganizować i ograniczysz się do pewnych schematów w działaniu, zaobserwujesz wyniki osiągane wskutek ich zastosowania, a następnie przejdziesz do innych schematów i te z kolei wypróbujesz, możesz niewiarygodnie rozbudować repertuar swoich reakcji na poziomie nieświadomym. Jest to jedyna metoda, aby w **systematyczny** sposób stawać się bardziej elastycznym. Być może istnieją i inne drogi. Ta została już jednak wypróbowana i jak dotąd innej nie znamy. Mężczyzna:

- Zabrzmiało to, jakbyś zalecał eksperymentowanie na naszych pacjentach. Wydaje mi się jednak, że do moich zawodowych obowiązków należy...

- Nie zgadzam się. Twoim obowiązkiem jest eksperymentowanie z każdym klientem, wskutek czego stajesz się coraz bardziej sprawny. Ostatecznie dążysz do tego, by pomóc jak największej liczbie ludzi. Jeśli pod pozorami profesjonalizmu **nie próbujesz** doskonalić swojej sprawności i eksperymentować, to - moim zdaniem - omijasz istotę rzeczy, a zawodowstwo staje się dla ciebie sposobem ograniczania samego siebie. Pomyśl o „profesjonalizmie”. Jeśli pojęcie to określa szereg rzeczy, których **nie możesz** robić, to ograniczasz swoje zachowanie.

W cybernetyce istnieje tzw. „Zasada Niezbędnej Różnorodności”. Mówi ona, że w jakimkolwiek systemie (niezależnie od tego, czy obejmuje on ludzi, czy też maszyny)

kontrolę nad całością sprawuje ten element, który charakteryzuje się największym zakresem zmienności. Jeżeli ograniczasz swoje zachowanie, tracisz niezbędną różnorodność.

Doskonałe przykłady ilustrujące to stwierdzenie odnaleźć można w pierwszym lepszym szpitalu dla psychicznie chorych. Nie znam tutejszych szpitali, lecz w Kalifornii nie brakuje „stukniętych” i dlatego mamy wielu pacjentów. Personel można odróżnić bez trudu, ponieważ jego członkowie kierują się etyką zawodową. Doznają oni zbiorowych halucynacji i jest to groźniejsze dla nich samych niż dla kogokolwiek innego, ponieważ wierzą, że muszą ograniczać się w określony sposób. Ten sposób sprawia, że zachowują się konsekwentnie -jednakże pacjenci nie muszą stosować się do tych samych reguł gry. Najobszerniejszy zakres elastyczności pozwala ci wywoływać reakcje i kontrolować całość sytuacji. Kto potrafi wywołać najwięcej reakcji - psychiatrzy, którzy działają „normalnie”, czy pacjenci postępujący dziwnie? Chętnie podam wam mój ulubiony przykład.

Spacerowaliśmy po korytarzu szpitala psychiatrycznego w Napa State w Kalifornii z grupą pracujących tam lekarzy. Zbliżaliśmy się właśnie do pokoju dziennego i rozmawialiśmy normalnym głosem. Gdy weszliśmy tam, wszyscy psychiatrzy zaczęli szeptać. My oczywiście również. Następnie spojrzeliśmy na siebie wzajemnie i spytaliśmy: „Dlaczego mówimy szeptem?” Jeden z psychiatrów obrócił się do nas i wyszeptał: „W pomieszczeniu przebywa katatonik. Nie chcemy go niepokoić”. Jeżeli katatonik może dysponować niezbędną różnorodnością w szerszym zakresie niż profesjonalista, to przyłączani się do katatoników.

Gdy znajdziecie się w Kalifornii, zauważycie, że większość terapeutów posługuje się jeszcze **inną** etyką zawodową. Pierwsza zasada, obowiązująca specjalistę z dziedziny porozumiewania się, dotyczy stroju - powinieneś ubierać się jak robotnik rolny. Druga reguła to mocny uścisk dłoni. Ludzie hołdujący tym zasadom zazwyczaj wyśmiewają się z psychiatrów, ponieważ noszą oni krawaty! Według mnie tego rodzaju postępowanie jest tak samo schematyczne i ograniczone jak zachowanie psychiatrów. Problem z różnymi kodeksami etyki zawodowej - niezależnie od tego, czy jesteś zwolennikiem orientacji humanistycznej, analitycznej czy jakiegokolwiek innej - polega na tym, że zawarte w nich normy krępują twoje zachowanie. Dopóki akceptujesz jakiegokolwiek „**Tego** robił nie będę”, zawsze znajdą się ludzie, z którymi nie będziesz próbował pracować. Kiedy weszliśmy do owej sali szpitalnej w Napa, spacerowałem przez chwilę, a potem najmocniej jak tylko mogłem nadepnąłem katatonikowi na nogę. Natychmiast usłyszałem reakcję. Podskoczył i powiedział: „Nie rób tego!”

Frank Farrelly, autor *Provocative Therapy*, jest wybornym przykładem niezbędnej różnorodności. Ten człowiek potrafi zrobić wszystko, aby uzyskać kontakt. Pewnego razu demonstrował swoje umiejętności, pracując z kobietą, która znajdowała się w katatonii od trzech czy czterech lat. Usiadł naprzeciw i patrząc na chorą ostrzegwał uczciwie: „Zamierzam cię zmusić do rozmowy”. Pacjentka oczywiście nie zareagowała. Ponieważ działo się to w szpitalu, miała na sobie koszulę. Farrelly uniósł ją nieco i wyrwał kobiecie włos z lewej nogi w okolicach kostki. Nie wywołało to żadnej reakcji. Uniósł więc koszulę jeszcze wyżej i wyrwał następny włos. Brak reakcji. Podniósł więc jeszcze wyżej i znów zrobił to samo. „**Precz z łapami!**” -

usłyszał po chwili. Większość ludzi uznałaby tego rodzaju działanie za nieprofesjonalne. Lecz interesującą cechą takich pomysłów jest ich **efektywność**. Frank mówi, że nie musiał sięgać powyżej kolana.

Prowadziłem kiedyś zajęcia w instytucie analitycznym w Teksasie. Zanim zaczęliśmy, cytowano mi przez trzy godziny wyniki badań, które miały potwierdzać tezę, że ludziom szalonym nie można pomóc. Na zakończenie powiedziałem: „Zaczynam mieć obraz tego, co chcecie mi przekazać; osądźcie, czy dobrze to rozumiem. Czy nie wierzycie, że terapia, jaką uprawia się obecnie, może okazać się efektywna?” „Nie, próbujemy ci właśnie wytłumaczyć, że **żadna** forma terapii **nigdy** nie będzie efektywna w pracy ze schizofrenikami”. „Dobrze - odparłem - rzeczywiście wybraliście odpowiedni zawód; wszyscy powinniśmy być psychiatrami i wierzyć w to, że ludziom nie można pomóc”. Powiedzieli wówczas: „No cóż, porozmawiajmy w takim razie o ludziach, którzy żyją w psychotycznej rzeczywistości i bla, bla, bla itd.” Odpowiedziałem na to: „Dobrze, a jakiego rodzaju terapię stosujecie w ich przypadku?” Wtedy opowiedzieli mi o swoich badaniach oraz o formach terapii, którą prowadzą. Nigdy nie zrobili niczego, co mogłoby wywołać jakąkolwiek reakcję tych ludzi. Frank Farrelly leczył w szpitalu młodą kobietę, która wierzyła, że jest kochanką Jezusa. Musicie przyznać, że to dość niezwykle przekonanie. Prawdopodobnie ludzie, którym powiedziałaby: „Jestem kochanką Jezusa”, odrzekliby: „Uhhh... Jasne, że nie jesteś. To tylko złudzenie, nieprawdaż?” Wielu pacjentów szpitali psychiatrycznych potrafi z niezwykłą wprawą zachowywać się dziwnie i prowokować rozmaite reakcje u innych osób. Frank uczył w tym czasie młodego pracownika socjalnego, jak postępować konsekwentnie z chorymi i posłał go po ową pacjentkę. Gdy weszła, odparł: „No cóż, jest kochanką Jezusa”, na co młody człowiek obejrzał się i powiedział niechętnie: „Wiesz, on mówi o tobie”. W trzy kwadranse później kobieta stwierdziła: „Nie chcę więcej słyszeć o Jezusie!”

John Rosen, człowiek, o którym wielu z was musiało już kiedyś słyszeć, potrafi konsekwentnie wykonywać dwie rzeczy; opanował je do perfekcji i uzyskuje dobre rezultaty. Jedną z nich - opisaną przez Schef-flina - jest to, że potrafi **tak dobrze** przyswoić sobie rzeczywistość schizofreników, iż ją burzy. Dokonuje zatem takiego samego zabiegu, jakiego nauczył się pracownik socjalny Franka.

Psychiatrzy w Teksasie nigdy przedtem niczego takiego nie próbowali. Krzywili się, kiedy im sugerował takie metody, ponieważ wydawały im się niezgodne z zawodową etyką. Wykształcono ich w duchu systemu, który nakazywał: „Ograniczaj swoje zachowanie. Nie wchodź nigdy w świat pacjenta; nalegaj, by on przyszedł do ciebie”. Komuś, kto jest szalony, o wiele trudniej wejść w profesjonalny model świata niż specjalście z dziedziny komunikacji przeniknąć do rzeczywistości chorego. W każdym razie znacznie mniejsze jest prawdopodobieństwo, że coś takiego się wydarzy.

Mężczyzna:

- Usiłujecie wszystkich wtłoczyć w stereotypy!
- Winne są słowa, lecz właśnie temu one służą. Dzięki nim możemy uogólniać nasze doświadczenia. Jednakże nie powinniście się obrażać, jeśli **bezpośrednio was nie dotyczą**.

Problemem, który sprawia wiele trudności specjalistom porozumiewania się, jest wzorzec lingwistyczny, tzw. „operator modalny”. Załóżmy, że klient mówi: „Nie mogę dzisiaj znowu o tym mówić. W tej grupie to niemożliwe. Myślę, że nikt spośród was nie jest w stanie tego zrozumieć, ty też nie”. Jeśli będziesz reagować na treść - ugrzęzniesz. Prawdopodobnie spytasz: „Co się stało?”

Wzorzec jest taki, że klient mówi: „Nie mogę X” lub „Nie mógłbym X”. Gdy ktoś wchodzi i mówi: „Nie mógłbym się rozgniewać”, to - jeśli zajmujesz się terapią *Gestalt* - zapewne zwrócisz się do niego: „Powiedz »Nie chcę«,”. Fritz Perls był Niemcem i być może „chcieć” i „móc” mają inny odcień znaczeniowy w języku niemieckim. Lecz w angielskim zwroty */ won't*, */ shouldn't* oznaczają to samo. Niezależnie od tego, czy powiesz */ shouldn't*, czy *J won't*, nadal nie będzie to oznaczało *J havcn't* (nie mogę). Powróćmy jednak do klienta, który mówi: „Nie chcę się rozgniewać”.

Jeśli wówczas spytasz: „Dlaczego?”, w odpowiedzi uzyskasz uzasadnienie i w rezultacie jeszcze bardziej ugrzęzniesz. Gdybyś natomiast postawił inne pytanie, na przykład: „Co by się stało, gdybyś to zrobił?” lub „Co cię powstrzymuje?”, mogłoby z tego wynikać coś

pożytecznego.

Pisaliśmy o tym wszystkim w *The Structure of Magic (Struktura Magii)* rok temu i pytaliśmy wielu ludzi: „Czy czytałeś *Magie*?” „Tak, z wielką uwagą” - odpowiadali. Następnie pytaliśmy: „Czy dzięki tej książce czegoś się nauczyłeś? Czy przeczytałeś może rozdział czwarty?” Jest to najbardziej znacząca część książki. Oni mówili: „Och, tak. Znam to wszystko”. „W takim razie - proponowałem wówczas - może zagram rolę twojego klienta, a ty będziesz mi zadawał pytania. Załóżmy, że mówię: »Nie mogę się rozgniewać«,”. Odpowiadali na to: „Jak ci się zdaje, na czym polega problem?”, zamiast: „Co ci przeszkadza?” lub „Co stałoby się, gdybyś to zrobił?”. Kiedy reakcje metamodelu nie są utrwalone systematycznie, ludzie grzęzną w pytaniach tego rodzaju. Jedną z rzeczy, którą zauważyliście u Sala Minuchina, Yirginii Satir, Milтона Ericksona i Fritza Perlsa jest to, że intuicyjnie zdołali oni utrwalić większość spośród dwunastu pytań metamodelu.

Musicie przejść przez pewien rodzaj programu, aby utrwalić swoje możliwości wyboru - abyście nie musieli myśleć o tym, co robicie. W przeciwnym razie umknie wam to, co się dzieje. W tej chwili wyjaśniamy, jak organizować własną świadomość, żeby w sposób efektywny przystąpić do kompleksowej komunikacji. Świadome rozumienie pacjenta nie odgrywa tu żadnej roli. Gdyby jednak chciał on wiedzieć, o co chodzi, najprostszym sposobem udzielenia odpowiedzi jest znowu pytanie: „Masz samochód? Czy kiedykolwiek go naprawiałeś? A czy mechanik opisuje ze szczegółami, co zamierza robić, zanim rozpocznie pracę?” lub „Miałeś kiedyś operację? Czy chirurg opisuje dokładnie, który mięsień przecina i jak zaciska arterię?” Myślę, że te analogie stanowią wystarczającą odpowiedź na tego rodzaju dociekania.

W salach szpitalnych wielu instytucji psychiatrycznych w tym kraju oraz w Europie spotykałem ludzi, którzy potrafili przedstawić niezwykle szczegółową i złożoną diagnozę problemów. Umieeli oni wytłumaczyć, dlaczego postępują tak, jak postępują, skąd się to wzięło i jak utrwalają źle przystosowane lub destrukcyjne wzorce.

Jednakże to wyraźnie uświadomione werbalne rozumienie nie prowadzi do zmiany zachowania i doświadczenia.

ROZDZIAŁ 2

Teraz chcielibyśmy poczynić pewną uwagę. Ponieważ jesteście tylko hipnotyzerami, będzie to tylko sugestia. Chcielibyśmy zasugerować nieświadomej części każdego z was (z którą porozumiewanie się dostarczało nam dzisiaj radości przez cały dzień), by przedstawiła wam właśnie na poziomie nieświadomym wszystkie doświadczenia, jakich tu doznaliście (niekoniecznie świadomie). Niech zrobi ona użytek z naturalnego procesu snu i marzeń sennych, który pojawi się tej nocy zgodnie z naturalnym biegiem waszego życia, wykorzystując go jako okazję do uporządkowania całodziennych doświadczeń. I niech korzysta ona nadal - z jeszcze większym pożytkiem niż do tej pory - z materiału, którego się dzisiaj uczyliście (być może nie zdając sobie nawet z tego sprawy), abyście z każdym kolejnym dniem, tygodniem i miesiącem mogli z coraz większą radością odkrywać, że robicie *rzeczy* nowe. Nauczyliście się ich, nawet o tym nie wiedząc, i będziecie miło zaskoczeni, gdy odnajdziecie je w swoim zachowaniu. Być może zdarzy się wam zapamiętać (lub nie) wasze sny, które - mamy taką nadzieję - tej nocy będą dziwaczne; jakiegokolwiek jednak się okażą, pozwolą wam na spokojny wypoczynek, abyście mogli wstać i spotkać się z nami ponownie, gotowi uczyć się nowych i ekscytujących rzeczy. Do zobaczenia jutro.

Zmianianie osobistej historii i organizacji

Opisaliśmy już kilka sposobów budowania związku z drugą osobą i włączania się w jej model świata. Może to stanowić początek udzielenia człowiekowi pomocy w znalezieniu nowych zachowań. Są to wszystko przykłady metod, które nazywamy **wchodzeniem w rytm** lub **odzwierciedlaniem**. Na tyle, na ile uda się wam dostosować zarówno werbalnie, jak i niewerbalnie, do zachowań innych, wejdziecie w rytm ich przeżyć. Odzwierciedlanie jest podstawowym składnikiem tego, co większość ludzi nazywa związkiem i ma ono tyle wymiarów, ile potrafisz wyodrębnić na podstawie swoich doświadczeń sensorycznych. Możesz odzwierciedlać składnię drugiej osoby, postawę jej ciała, oddychanie, ton głosu, tempo mowy, wyraz twarzy, mruganie powiekami itp.

Istnieją dwa sposoby pozasłownego wchodzenia w rytm. Jednym z nich jest bezpośrednio odzwierciedlanie, jego przykładem może być sytuacja, kiedy oddycham w takim samym tempie i tak samo głęboko jak ty. Nawet jeżeli nie jesteś tego świadomy, wywiera to na ciebie ogromny wpływ.

Inna metoda pozasłownego wchodzenia w rytm to zastępowanie jednego kanału pozasłownego drugim. Nazywamy ją „odzwierciedlaniem skrzyżowanym”. Istnieją

dwa sposoby jego realizacji. Jednym z nich jest krzyżowanie w obrębie jednego kanału. Mogę wchodzić w rytm twoich ruchów oddechowych - wznoszenia się i opadania klatki piersiowej - za pomocą ruchów dłoni. Nawet jeżeli są one bardzo subtelne, wywierają taki sam skutek. Nie jest to technika tak dramatyczna jak bezpośrednio odzwierciedlanie, ale za to bardzo potężna. Polega na wykorzystaniu odmiennego aspektu tego samego kanału, ruchów kinestetycznych.

W innym sposobie odzwierciedlania skrzyżowanego zmieniasz kanały. Na przykład, kiedy mówię do ciebie... obserwuję... twój oddech... i dostosowuję... tempo... mojego głosu... do wznoszenia się... i opadania... twojej klatki piersiowej. Jest to inny rodzaj krzyżowania. Dopasowuję moją mowę do tempa twojego oddechu.

Kiedy już dobrze **wszedłeś w rytm**, możesz **prowadzić** drugą osobę w kierunku nowych zachowań, zmieniając swoje czynności. Przykładem tego jest wzorzec przechodzenia (*ouerlap*), o którym wspomnieliśmy wczoraj. Przyłączasz się do reprezentacji świata klienta, a następnie przechodzisz do innej reprezentacji.

Wchodzenie w rytm i prowadzenie to wzorce, które występują prawie we wszystkim, co robimy. Używane z wyczuciem, zadziałają w każdym wypadku, także podczas leczenia katatoników. Byłem kiedyś w Stanowym Szpitalu Psychiatrycznym w Napa w Kalifornii. Pewien pacjent od kilku lat przesiadywał tam na kanapie w sali dziennego pobytu. Jedynymi komunikatami, jakie od niego odbierałem, były pozycja ciała i tempo oddechu. Oczy miał otwarte, źrenice rozszerzone. Usiadłem więc tyłem do tego mężczyzny, na krześle ustawionym pod kątem około 45 stopni i przybrałem dokładnie taką samą pozycję. Nie starałem się zachowywać dyskretnie. Usiadłem w taki sam sposób jak on i tkwiłem w bezruchu tak przez czterdzieści minut, oddychając razem z pacjentem. Po czterdziestu minutach wprowadziłem małą zmianę w swoim sposobie oddychania, a on za tym poszedł, wiedziałem więc, że w tym momencie nawiązałem kontakt. Mogłem przez jakiś czas powoli zmieniać rytm oddechu i w ten sposób kierować pacjentem. Zamiast tego przerwałem proces i zaskoczyłem chorego, wołając: „Hej! Nie masz papierosa?” Mężczyzna zeskoczył z kanapy i krzyknął: „Na Boga! Nie rób tego!”

Znam pewnego dyrektora college'u. Żyje w złudnym przekonaniu, że jest inteligentny i cieszy się dużym szacunkiem itd. Chodzi wyprostowany, ma odpychający wygląd, zachowuje się jak gbur i pali fajkę. To całkowicie złudna rzeczywistość. Ostatnio kiedy odwiedziłem szpital psychiatryczny, spotkałem człowieka, który myślał, że jest agentem CIA przetrzymywanym przez komunistów. Jedyna różnica między tymi mężczyznami polega na tym, że reszta ludzkości jest bardziej skłonna wierzyć dyrektorowi college'u niż psychotykowi. Dyrektor otrzymuje zapłatę za swoje złudzenia. Aby wejść w rytm któregoś z nich, muszę zaakceptować ich rzeczywistość. W przypadku dyrektora college^ powiem: „**Ponieważ** on jest taki inteligentny i cieszy się wielkim szacunkiem, będzie potrafił” - a potem wymienię cokolwiek, co chciałbym, żeby zrobił. Jeżeli pójde na konferencję naukową i znajdę się wśród ludzi, którzy żyją w psychotycznej, akademickiej rzeczywistości, będę wchodził w ich rytm. Przygotuję **wystąpienie**, ponieważ samo doświadczenie nie wystarczy. Nie zauważąliby jego przebiegu.

W przypadku psychotyka, który wierzy, że jest agentem CIA, otworzę drzwi, obejrzę się, wślizgnę się do środka, szybko zamknę drzwi i szepnę: „W końcu udało

się nam dostać do ciebie. O mało mnie nie złapali! A teraz szybko, mam tylko kilka minut, by dać ci instrukcje. Gotów? Mamy dla ciebie rolę profesora college'u. Chcemy, żebyś złożył podanie o tę pracę i czekał na dalsze wiadomości. Zostałeś przeszkolony jako agent, możesz więc to zrobić, prawda? Sprawuj się dobrze, żeby cię nie odkryli i nie odesłali tu z powrotem. Zrozumiałeś?”

Kiedy włączasz się w czyjś świat, wchodząc w rytm tej osoby, budujesz związek i zyskujesz zaufanie, to możesz zmieniać jej rzeczywistość.

Odzwierciedlanie pozasłowne tworzy potężny, nieświadomy mechanizm wykorzystywany przez wszystkich ludzi do skutecznej komunikacji. Patrząc na rozmawiających w restauracji gości, przyglądając się ich postawom i ruchom, możesz ocenić, czy komunikują się oni dobrze, czy nie.

Większość znanych mi terapeutów, którzy stosują odzwierciedlenie, robi to w sposób kompulsywny. W jednym z naszych seminariów brała udział pewna kobieta - znakomity specjalista od komunikacji - odzwierciedlająca bardzo kompulsywnie. Kiedy podczas dialogu zacząłem zsuwać się z krzesła, ona spadła na podłogę. Jeżeli w waszym przekonaniu musicie być empatyczni, oznacza to, że aby stać się dobrymi terapeutami, powinniście przeżywać te same uczucia co wasz klient. Na przykład mówi on: „Wiesz, za każdym razem, gdy spotykam kogoś na ulicy i zaczynam z nim rozmawiać, reaguję fobią; wydaje mi się, że za chwilę zasłabnę. Naprawdę mam mdłości, pustkę w głowie i czuję, że zaraz stracę równowagę...” Jeżeli **musisz** odzwierciedlać, w takiej sytuacji zasłabniesz.

Czy zdarza się wam, wracać do domu po męczącym dniu pracy terapeutycznej lub edukacyjnej z wrażeniem, że dźwigacie jakiś bagaż? Na pewno znacie to uczucie. Ze statystyk wynika, że terapeuci żyją około osiem lat krócej niż przedstawiciele innych zawodów.

Jeżeli pracujesz z ludźmi chorymi lub umierającymi, nie starasz się odzwierciedlać ich doznań w sposób bezpośredni, chyba że chcesz skrócić swoją krótką karierę. Ludzie w trakcie terapii zawsze mówią o bólu, smutku, uczuciu pustki, cierpieniu i męczarniach egzystencjalnych. Jeżeli, aby zrozumieć ich przeżycia, sam musisz tego doświadczać, czekają cię bardzo nieprzyjemne chwile. Ważna jest możliwość **wyboru** między odzwierciedlaniem bezpośrednim a skrzyżowanym. Jeżeli druga osoba oddycha normalnie, wejdź w jej rytm swoim oddechem, w przypadku astmatyka, rób to za pomocą ruchów dłoni lub w inny sposób.

Przećwiczmy to teraz, jak również wszystko, o czym rozmawialiśmy wczoraj. Czy ktoś z was przeżył w przeszłości coś, o czym myśli od czasu do czasu i co wywołuje w nim nieprzyjemne uczucia?

W porządku. Lindo, to tajna terapia. Twoje zadanie polega na tym, żeby cały czas ukrywać przed innymi treść tego, co się z tobą dzieje. Jeżeli ludzie ją poznają, zaangażują się. A w takim wypadku trudniej im będzie się uczyć.

Zawsze kiedy prosimy jakąś osobę o zademonstrowanie zmiany, **nalegamy**, aby zachowała dla siebie treść. Zazwyczaj mówimy: „Wybierz hasło, kolor, numer, literę na oznaczenie tego, co chcesz zmienić”. Uczestnik doświadczenia odpowiada więc: „Chcę potrafić M” lub: „Nie chcę być zmuszony do trójki”. Ma to kilka pozytywnych stron. Jeżeli naszym celem jest **uczenie ludzi, jak mają robić to, co my robimy**, wymagamy wolnego od treści, czystego procesu terapeutycznego. Możecie wtedy

zwracać uwagę jedynie na fragmenty procesu. Nie sposób skutecznie tworzyć halucynacji na temat „numeru trzy” - przynajmniej nie tak skutecznie, jak w przypadku „asertywności”, „miłości”, „zaufania” lub jakiegokolwiek innej nominalizacji.

Poza tym ma to jeszcze dodatkową zaletę. Jeżeli członkowie grupy się znają, wielu z nich może mieć opór przed pracą nad materiałem, który, ich zdaniem, mógłby zmienić osobiste relacje między obecnymi tu osobami. Stosując tajną terapię, omijacie tę trudność, ponieważ nikt nie wie, nad czym ludzie pracują.

Lindo, co jest tym wspomnieniem, które wywołuje nieprzyjemne uczucie? Czy to zestaw obrazów czy dźwięk? W porządku. Linda już odpowiedziała na to pytanie pozasłownie. Jeżeli obserwowaliście jej oczy, zauważyliście, że poruszyła gałkami w górę na lewo, a następnie w dół na prawo. Tworzy więc ejdetyczny wizualny obraz i uczucia dotyczą tego obrazu.

Lindo, kiedy widzisz ten obraz, pojawiają się nieprzyjemne dla ciebie uczucia. Chciałbym, żebyś spojrzała na ten obraz i sprawdziła, czy pojawiają się one nadal, kiedy nań patrzysz. Zrób to rzetelnie. Możesz zamknąć oczy i naprawdę dobrze się temu przyjrzeć. (Przerwa. Kiedy Linda doświadcza uczuć, terapeuta dotyka jej prawego ramienia). Możecie na podstawie jej reakcji ocenić, że mówi prawdę: kiedy widzi ten obraz, czuje się źle. W przeszłości sprawy potoczyły się niezupełnie tak, jakbyś chciała. Tak to rozumiem.

Linda:

- Tak. Dokładnie tak.

- Od czasu do czasu w twoim umyśle pojawia się ten obraz i kiedy o nim myślisz, doświadczasz tych samych uczuć, które przeżywałaś po tamtym wydarzeniu. Pomyśl, jakich zasobów potrzebowałabyś, aby w tamtej sytuacji zareagować inaczej, w sposób, który doprowadziłby do znacznie lepszego rezultatu. Zaczekaj chwilę, chcę ci wyjaśnić, co rozumiem przez „zasoby”. Nie chodzi mi o pomoc z zewnątrz lub coś w tym rodzaju. Mam na myśli większą pewność siebie, asertywność, zaufanie, troskę - jakiegokolwiek **wewnętrzne** zasoby. Od tamtego wydarzenia minęło trochę czasu: nie wiem ile, ale w tym okresie jako istota ludzka zdobyłaś dostęp do zasobów, których przedtem nie znałaś. Wybierz z nich to, co pozwoliłoby ci na odmienną reakcję. Nie chcę, żebyś mówiła mi, co to jest. Pomyśl tylko, co to mogłoby być. (Przerwa. Kiedy Linda myśli o zasobach, terapeuta dotyka jej lewego ramienia).

Czy zauważyliście jakieś zmiany? Jej reakcję na obraz nazwijmy Y, a nowe zasoby, których wtedy potrzebowała - X. Zobaczmy. Jaka to reakcja? (Dotyka jej prawego ramienia). Powinniście zobaczyć teraz zmiany koloru skóry, kształtu warg, oddechu, drżenie ciała, które nazywamy Y.

A teraz - która to reakcja? (Dotyka jej lewego ramienia). Kiedy mówię, że ona potrzebuje zasobów X, dostarczam wam tyłu informacji słownych, ile zazwyczaj dają klienci, kiedy opowiadają o swoich pragnieniach. Jeżeli pacjent mówi: „Chcę być bardziej asertywny, bardziej ufny, bardziej troskliwy, okazywać ludziom więcej szacunku”, daje nam dokładnie tyle samo informacji ile wtedy, gdy stwierdza: „Potrzebuję X”. W pewnym sensie daje ich mniej. Jeżeli mówi: „Chcę być bardziej asertywny”, przywołujesz własne rozumienie asertywności i przykładasz je do jego zachowań. Jeżeli powie: „Cóż, potrzebuję trochę X”, nie ryzykujesz nieporozumienia.

Czasami myślę, że łatwiej byłoby prowadzić terapię w nieznanym języku. Nie mielibyśmy wtedy złudnego przekonania, że słowa znaczą dla osoby, która je wypowiada, to samo co dla nas. Wierzcie mi, to złudzenie.

Dlaczego, kiedy dotykam prawego ramienia Lindy, zachodzi reakcja Y? Czy zauważyliście, że tak się dzieje? Czy ktokolwiek to spostrzegł? Co tu się dzieje? To czary! Lindo, czy wierzysz w wolną wolę? Linda: -Tak.

(Terapeuta dotyka jej prawego ramienia). Kto napiął mięśnie wokół twoich ust? W **czyją** wolną wolę wierzysz? Wolna wola to zabawne wyrażenie. Stanowi tylko nominalizację. Kiedy w odpowiedzi na moje pytanie wyszłaś na środek, potwierdziłaś swoją wolną wolę. Powiedziałem, że chcę wykonać doświadczenie z kimś, kto tworzy takie obrazy, których nie lubi. Stwierdziliśmy, że ktoś rzeczywiście je tworzy, ale nie ty. To twoja nieświadomość lub „matka”, jedno lub drugie. Czy ktoś to rozumie?

Kobieta:

- Kiedy mówiłaś jej, żeby weszła głęboko w siebie i przyjrzała się temu obrazowi, położyłaś jej rękę na prawym ramieniu. Przeżywała wtedy nieprzyjemne uczucie, skojarzyła je więc z dotykiem.

- Czy chcesz powiedzieć, że za każdym razem, gdy dotknę jej ramienia w ten sposób, ona tak zareaguje? (Dotyka znowu jej prawego ramienia i pojawia się reakcja Y).

Mężczyzna:

- Na to wygląda. Zgadzam się z tobą.

- Jak to się stało, że współczesna psychologia przegapiła coś tak potężnego? Słucham was, dorosłe istoty ludzkie. Większość z was ukończyła uczelnie i profesjonalnie zajmuje się komunikacją. Tematem waszych studiów był człowiek i jego funkcjonowanie. Czy rozumiecie, co tu się stało?...

Czy nazwisko Pawłów coś wam mówi? Proste warunkowanie typu bodziec - reakcja. Linda miała określone przeżycie; stanowiło ono jej reakcję na zadane przeze mnie pytanie dotyczące doświadczenia, które pragnęła zmienić. Kiedy je sobie w pełni przypomniała - a wiedziałem, kiedy do tego doszło, gdyż obserwowałem reakcję - wystarczyło jej jedynie dotknąć. Dotyk został skojarzony z tamtym przeżyciem. To taki sam proces jak ten, który chciała zmienić. Jak to się dzieje, że kiedy tworzy ten obraz, automatycznie pojawia się kombinacja uczuć? Widzi obraz, bum - ma nieprzyjemne emocje.

Kiedy jakaś osoba przeżywa określony stan świadomości, taki jak doświadczenie Y w przypadku Lindy, możesz wprowadzić nowy wymiar w jakimkolwiek systemie sensorycznym, na przykład dotykowym. Nazywamy to zjawisko „kotwicą”, w tym przypadku jest to kotwica sensoryczna. Za każdym razem, gdy z jednakową siłą dotknę tego samego punktu na ciele Lindy, a ona w momencie rozpoczęcia doświadczenia nie będzie przeżywała innego silnego stanu świadomości, przywołam tamto doświadczenie. To zwykłe warunkowanie. Moim zdaniem stanowi ono jedno z najpotężniejszych ukrytych narzędzi, z których mogą korzystać terapeuci lub specjaliści zajmujący się komunikacją. Zdobędziecie dzięki niemu nieomal wszystko. Około 90 procent tego, co dzieje się podczas terapii, polega na zmienianiu kinestetycznych reakcji ludzi na bodźce słuchowe lub wzrokowe: „Mój mąż sprawia, że czuję się źle”, „Moja żona zawsze doprowadza mnie do szału”.

Zademonstrujemy teraz jeden - tylko **jeden** z wielu - sposobów wykorzystania tego zjawiska. Chciałbym, Lindo, powtórzyć tamto doświadczenie. Zamknij oczy i przeżyj to jeszcze raz. Tym razem weź ze sobą nowe zasoby (dotyka jej lewego ramienia) i zobacz, jak reagujesz. Działaj, dopóki nie będziesz zadowolona.

Linda przeżywa teraz dawne doświadczenie, mając do dyspozycji nowe zasoby, których nie miała wtedy, gdy zdarzyło się to po raz pierwszy. Będzie tak postępować, aż poczuje się zadowolona ze swojej reakcji w tamtej sytuacji. Ten proces nazywamy „zmienianiem osobistej historii”. Wracasz do doświadczeń przeszłości z zasobami, których **wtedy** nie miałaś. Nie znamy treści i nie potrzebujemy jej znać. Teraz Linda przeżywa to doświadczenie. Potem będzie miała dwie historie: „realną”, w której nie dysponowała właściwymi zasobami, i nową, w której są one jej dostępne. Jeżeli są to pełne doświadczenia - a wtedy gwarantują one zakotwiczenie - oba mogą równie dobrze służyć jako wskazówki, jak zachować się w przyszłości.

Linda otwiera oczy i uśmiecha się szeroko. Uwielbiam to! - Lindo, jeszcze raz cofnij się w przeszłość, ponownie przywołaj stary obraz, który tworzy nieprzyjemne uczucia i powiedz mi, co nastąpiło. Zwracaj uwagę na to, co widzisz - X czy Y? W tym momencie doświadczenie sensoryczne jest naprawdę ważne. Możesz **prowadzić** terapię, ale przede wszystkim należy wiedzieć, czy jest ona skuteczna.

Mężczyzna:

- Widzę mieszaną X i Y.

- Czego doświadczasz, Lindo? Czy kiedy widzisz ten obraz, czujesz się tak samo jak wcześniej? Linda:

- Nie.

- Nie ujawniaj treści; powiedz nam tylko, na czym polega różnica.

Linda:

- Zniknął lęk.

- Istnieje jeszcze jeden sposób sprawdzania efektów pracy. Zakotwiczenie można stosować na wiele sposobów. Popatrzcie na to (dotyka prawego ramienia Lindy). Czy odpowiedź jest taka sama jak ta, którą wywołał poprzedni dotyk?

Kobieta:

- Częściowo.

- Częściowo. Gdyby była całkowicie odmienna, uznałbym, że wyświadczyliśmy klientowi niedźwiedzią przysługę. Jeżeli zajmujesz się wyborami, **oznacza** to, że **stwarzasz** nowe możliwości wyjścia z sytuacji, a nie zmniejszasz ich liczbę i zastępujesz jedną sztywną pętlę - bodziec-reakcja - drugą. Jeżeli twój klient czuje się bezradny i mały, idąc codziennie do pracy, a ty zmienisz to na tyle, że za każdym razem będzie czuł się asertywny, szczęśliwy i pewny siebie, moim zdaniem, jego położenie się nie poprawi. Nadal ma tylko jedną możliwość reagowania. Pozostaje więc robotem. Uważamy, że terapia polega na zmienianiu robotów w ludzi. To niełatwe zadanie. Wszyscy stajemy się robotami. Powinieneś zmieniać sytuację w sposób nieświadomy, tak aby ludzie rzeczywiście mieli możliwość wyboru zachowań, niezależnie od tego, czy będzie to świadome czy nie.

Czym jest wybór? Moim zdaniem, to możliwość różnorodnego reagowania na ten sam bodziec. Czy zdajecie sobie sprawę, że czytając książkę prawdopodobnie nie znajdujecie w niej nowych słów, tylko te same wyrazy w nowej kolejności. Po prostu

inne sekwencje tych samych słów. Niezależnie, gdzie pójdziesz, usłyszysz znane wyrazy lub nowe sekwencje tych samych słów. Powtarza się to za każdym razem, gdy czytam powieść. Praktycznie wszystkie używane przez nas słowa są stare. Jak można nauczyć się czegokolwiek nowego?

Musimy zrobić jeszcze jedną bardzo ważną *rzecz*. Linda ma możliwość wyboru, kiedy siedzi w tym pokoju. Wszyscy to widzieliście. Chcemy, by wykorzystała tę szansę także w innych sytuacjach. Wszyscy znacie tę trudność. Pracujesz z klientem i oboje wiecie, że nauczył się on czegoś nowego. Kiedy opuszcza gabinet, odczuwasz zadowolenie, a on jest szczęśliwy i spójny, lecz dwa tygodnie później wraca i mówi: „No cóż, niezupełnie... Nie wiem, co się stało! Wiedziałem... ja, och...” Lub jeszcze gorzej - wraca i przedstawia ten sam problem, słabo pamiętając o tym, że dwa tygodnie wcześniej w ogóle nad tym pracowaliście.

Linda trwała w zmienionym stanie świadomości. Zmieniła go radykalnie, aby wrócić do starego doświadczenia i zintegrować je z nowymi rodzajami zasobów. Podstawowe odkrycie terapii rodzinnej dokonane dwadzieścia lat temu głosi, że jeżeli doprowadzisz do zmiany w innym stanie świadomości (gabinet terapeuty lub zajęcia grupowe), mało prawdopodobne jest, że już za pierwszym razem dokona się transfer większej części twojej pracy. Będziesz musiał robić to kilka razy. Musisz się upewnić, że transfer nowego rozumienia i wniosków, nowych zachowań, nowych możliwości wyboru przechodzi ze zmienionego stanu świadomości na właściwy kontekst w świecie realnym. To bardzo prosty proces, który nazywamy „budowaniem mostu” lub „wychodzeniem do przyszłości”; łączy on nową reakcję z odpowiednim kontekstem. Jest to inny sposób wykorzystania zakotwiczenia. Znasz nową reakcję i wiesz, że dana osoba chce osiągnąć ją w określonym kontekście, zadajesz więc po prostu następujące pytanie: „Dzięki jakim wrażeniom - wzrokowym, słuchowym lub czuciowym - zorientujesz się, że znalazłeś się w sytuacji, w której chcesz skorzystać z nowych możliwości?”

Lindo, w twoim obecnym życiu są inne sytuacje, kiedy reagujesz tak samo jak na tamten obraz, a nie tak, jakbyś chciała. Muszę wiedzieć, co pozwala ci się zorientować, że jakaś sytuacja powoduje, że możesz to coś zobaczyć? Czy jest to ton czyjś głosu, brzmienie, może dotyk? Linda:

- Czyjś wygląd.

- W porządku. Spróbuj **zobaczyć** ten wygląd. Za każdym razem, gdy będziesz widzieć coś podobnego, to właśnie poczujesz. (Dotyka kotwicy zasobów). Pamiętaj, że masz konkretne zasoby...

Tak przebiega budowanie mostów. Zajmuje półtorej minuty lub dwie i gwarantuje, że dokona się transfer efektów twojej pracy na świat realny. Ten sam bodziec, który w przeszłości wyzwolił nieadaptacyjne, stereotypowe zachowanie, niepożądane uczucia wywołuje obecnie reakcje w postaci zasobów. Linda będzie miała automatyczny dostęp do nowych możliwości wyboru w sytuacjach, w których tego potrzebuje - nie tylko w gabinecie, grupie, instytucji. Powstało warunkowanie bodziec - bodziec.

Nie zawsze będziecie towarzyszyć Lindzie, aby ścisnąć jej ramię, musicie więc z części bieżącej sytuacji uczynić włącznik uruchamiający nowe reakcje. Najlepiej w tej roli sprawdzi się to, co wywoływało niepożądane zachowania. Jeżeli ton głosu szefa sprawia, że kobieta czuje się bezradna, spraw, aby stał się on włącznikiem

uruchamiającym zasoby możliwości twórczych, pewności siebie lub czegokolwiek pozytywnego. Jeżeli jednak stare kotwice okażą się silniejsze niż nowe, stworzone przez ciebie, zdominują one te nowe.

To właśnie odkrycie przyspieszyło rozwój terapii rodzinnej. Psychiatrzy brali dziecko chore na schizofrenię, wsadzali je do szpitala, dawali M & M w odpowiedniej kolejności, następowała poprawa, pacjent czuł się dobrze, normalnie, był szczęśliwy, uczył się. Potem wracał do rodziny i popadał w chorobę w ciągu kilku tygodni. Stwierdzono więc: coś w domu rodzinnym sprawia, że stan dziecka się pogarsza, leczmy więc całą rodzinę. Nie **musisz** leczyć całej rodziny. To jeden ze sposobów, jedna z możliwości. Jeżeli przyjdzie cała rodzina, możesz wykorzystaś posiadane przez nią kotwice. Zadeonstruję to wam. Możesz usiąść, Lindo. Dziękuję. Potrzebuję dwojga ludzi, którzy zagrają role męża i żony.

Dziękuję, Larry i Susie. Mogłabyś przedstawić mi kilka skarg jako żona? Co on robi lub czego nie robi?

Susie:

- Pije za dużo piwa. Nigdy nie ogląda ze mną meczów piłkarskich.
- Nigdy nie ogląda z tobą meczów piłkarskich? I jak się czujesz w tej sytuacji?

Susie:

- Jestem wściekła. Opuszczona.
- Opuszczona. Chcesz więc, aby poświęcał ci więcej uwagi? Susie:
- Tak.

- A kiedy próbujesz przyciągnąć jego uwagę - patrzcie - on rozpoczyna od razu proces wzrokowy. Bum! Tak się dzieje zazwyczaj. Żona mówi: „Chciałabym, aby on mnie dotknął”, a mąż (patrzac w górę): „Nie sądzę, aby z tego był jakiś pożytek”. Prawda? Potem wraca do domu i narzeka: „Patrz, jaki tu nieporządek. Nie mogę znieść widoku bałaganu”. A ona na to: „*Me* ja czuję nareszcie, że tu jest przytulnie”.

Zamierzam dokonać zakotwiczenia. Mówię: „Cóż, trudno mi w to uwierzyć, ale pozwól, że sprawdzę”. Zadaję mężowi kilka retorycznych pytań, aby uzyskać jakąkolwiek odpowiedź: „Larry, pozwól, że zapytam. Czy zdarzają się takie chwile, kiedy naprawdę chcesz być blisko Susie, okazać jej zainteresowanie i zbliżyć się do niej, i sprawić, aby czuła się dobrze?”

Larry:

- Oczywiście, bywają takie chwile (terapeuta dotyka nadgarstka Larry'ego).

Z mojego doświadczenia terapeutycznego wynika, że małżeństwa mają zazwyczaj kłopoty z porozumieniem, dlatego że nie radzą sobie zbyt dobrze ze słowami. Dorośli, a nawet dzieci nie uczą się z nich korzystać. Chciałbym ci zaproponować, Susie, abyś wypróbowała rzecz następującą: pokażę ci pozasłowny sygnał, z którego będziesz korzystała przez następne dwa tygodnie, aby sprawdzić czy Larry rzeczywiście jest gotowy poświęcić ci uwagę, czy nie. Za każdym razem, gdy będziesz chciała na pięć lub dziesięć minut skupić na sobie uwagę Larry'ego i doświadczyć czułości z jego strony, podejdź do niego i obejmij jego nadgarstek w ten sposób. Dobrze, czy możesz to teraz zrobić? Chcę coś sprawdzić i upewnić się, że wiesz, o co mi chodzi.

Susie, patrz na niego, kiedy to robisz. On pokiwa lub pokręci głową, w zależności od tego, czy będzie uważał ów moment za właściwy na spędzanie z tobą czasu. W ten sposób uzyska od ciebie jednoznaczny przekaz. Kiedy podchodzisz do niego i mówisz

(ostrym tonem, trącąc go w ramię): „Chcesz oglądać mecz?”, może odczytać to błędnie.

Zakończę spotkanie z tą parą, zalecając jej wypróbowanie tej metody. Powiem Susie: „Możesz to robić tylko dwa razy dziennie”. Oczywiście ona będzie zaintrygowana i wypróbuje ów sposób. A co leży pod „poza-słownym sygnałem”?

Kotwica. Co więc się stanie? Larry pokiwa głową na „tak” czy pokręci na „nie”?

Na początku żona wykona cały wzorzec. Jednak bardzo szybko proces się uprości. Wystarczy, że kobieta wejdzie i zacznie zbliżać się do niego, to wywoła taką samą reakcję.

Małżeństwa wpadają w kłopoty, bo nie wiedzą, jak wywołać u siebie nawzajem jakieś reakcje. Otrzymują zupełnie coś innego niż rzeczywiście dostają. Na przykład, wyobraźmy sobie mężczyznę, który czasami oczekuje od żony pocieszenia. Siada więc na brzegu łóżka i patrzy w podłogę. Małżonka oczywiście zakłada, iż on chce być sam. Co więc robi? Wychodzi z pokoju. **Siedemnaście lat** później trafiają na terapię i on zwraca się do mnie: „Żona nie udziela mi wsparcia, kiedy go potrzebuję”. A ona odpowiada: „Ależ wręcz przeciwnie!” On na to: „W ciągu ostatnich siedemnastu lat nie zrobiłaś tego nigdy, gdy cię potrzebowałem!” Pytam: „Jak dajesz jej znać, że potrzebujesz wsparcia?” On odpowiada: „Siadam na brzegu łóżka, aby dać znak”. Ona oburza się: „No nie! Myślałam, że wtedy chcesz być sam”. Dlatego powtarzamy: „Reakcja, którą wywołujesz, potwierdza odbiór znaczenia twoich komunikatów”. Istnieją sposoby uzyskania takich reakcji, jakich człowiek pragnie. Kiedy Susie potrzebuje czułości, dysponuje bezpośrednim sposobem budzenia w mężu tego zachowania. Kiedy stworzysz kilka kotwic, ludzie zaczynają ich używać nie wiedząc nawet, co się dzieje. Nagle w „tajemniczy sposób” zaczynają dostawać to, czego pragną. Tak działa jedna z metod zakotwiczenia w pracy z małżeństwami.

Większość ludzi przyzwyczajają się po prostu do zachowań współmałżonka i przestaje robić cokolwiek nowego. Nie znaczy to, że nie są oni do tego zdolni, ale tak tkwią w sztywnych wzorcach interakcji, że nie czynią nowych doświadczeń. Bardzo rzadko widuję u małżeństw jakiegokolwiek poważne konflikty, a jedynie przyzwyczajenie się do sztywnych wzorców. Zawsze kiedy występują powtarzające się wzorce lub reakcje, które pragniesz przełamać, możesz zacząć od zakotwiczenia czegoś nieprzyjemnego lub przyciągającego uwagę i uruchamiać tę kotwicę, gdy pojawi się odpowiedni wzorzec lub reakcja.

Pracowałem kiedyś z parą, w której wyłącznie mąż tworzył obrazy możliwych działań, a rola życiowa żony polegała na budowaniu ejdetycznych obrazów czegoś podobnego i mówieniu, że ten sposób nie działa. Kiedy mężczyzna mówił na przykład: „Chcę zrobić świetlik w sypialni”, ona odpowiadała: „Byliśmy w domach takich to a takich i u nich świetlik przeciekał”. Nigdy nie rozmawiali w inny sposób.

Prowadziłem terapię tej pary w moim salonie. Kiedy wszedłem, usiadłem i powiedziałem: „Jestem dzieckiem miasta i życie na wsi naprawdę mnie zaskakuje. Czy wiecie, że grzechotnik pełzł wczoraj środkiem pokoju? Dokładnie! To było dopiero coś!” Kiedy to mówiłem, patrzyłem na podłogę tuż za ich krzesłami i śledziłem wzrokiem niewidzialnego węża.

Potem para rozpoczęła rozmowę. Gdy małżonkowie zaczęli się kłócić, zerkalem na podłogę, a oni przestawali. Zaczalem tworzyć kotwicę - łączyć ich lęk przed węzami z rozmową, którą prowadzili. Po godzinie przestali się sprzeczać. Było to zbyt nieprzyjemne, ponieważ uczucia związane z węzami kojarzyły się im z kłótnią. Jeżeli zamierzasz rozmawiać z ludźmi i wiesz, że prawdopodobnie będziesz musiał im przerwać, możesz w podobny sposób przygotować ich przed rozpoczęciem sesji.

Możesz przerwać dialog behawioralnie, tak jak ja to zrobiłem, lub słowami: „Och, zaczekaj chwilę! Co...” Możesz spojrzeć na kolana rozmówcy i zapytać: „Czy jesteś uczulony na uządlenie?” To przyciągnie całą uwagę pacjenta. „Stop! właśnie o czymś pomyślałem, muszę to koniecznie zapisać”.

Zakotwiczenie jest niezwykłą rzeczą. Możesz czynić to choćby w powietrzu, a ludzie będą reagować. Każdy dobry mim zakotwicza w powietrzu swoje ruchy, opisuje przedmioty i pojęcia w pustej przestrzeni. Niedawno prowadziłem szkolenie dla sprzedawców i ktoś powiedział: „Zawsze nam mówisz, żebyśmy byli elastyczni. Co robić, kiedy wypróbuje się cały repertuar metod, a druga osoba wciąż reaguje negatywnie?” Odpowiedziałem: „No cóż, pierwszą *rzeczą*, którą należy zrobić, jest zmiana miejsca, następnie należy wskazać na punkt, w którym stałeś i mówić, jakie to straszne”. Możesz zacząć prowadzić „twarde negocjacje”. Kiedy widzisz, że klienci reagują negatywnie, zrób krok do tyłu i powiedz: „Taki rodzaj rozmowy zniechęca ludzi” lub wypróbuj coś innego.

Tym z was, którzy naprawdę chcą stać się bardziej twórczy, dam radę. Kiedy zmęczycie się już dotykaniem kolan i ramion, pamiętajcie, że zakotwiczenie to jedna z najbardziej uniwersalnych i twórczych rzeczy, jakie robimy.

Prowadziłem kiedyś wykład dla dwustu pięćdziesięciu dosyć sztywnych psychologów, którzy opowiadali o systemach reprezentacji, książkach i zapisywali równania. W połowie akademickiego wykładu podszedłem po prostu do brzegu katedry, spojrzałem w górę i powiedziałem: „To dziwne”, a następnie kontynuowałem wykład. Chwilę później spojrzałem w górę i powtórzyłem: „To naprawdę dziwne”. Zrobiłem to jeszcze kilka razy w trakcie wystąpienia i większość ludzi siedzących w pierwszych czterech lub pięciu rzędach skoncentrowała się na tym punkcie na suficie. Wtedy ja przeszedłem na drugą stronę. Mogłem wywołać lewitację rąk i inne nieświadome reakcje.

Gdyby ludzie dostrzegali, że ich postępowanie nie przynosi rezultatów i robili coś nowego, małżeństwo byłoby naprawdę interesującym doświadczeniem. Ale najpierw muszą zrobić coś jeszcze, a mianowicie zdać sobie sprawę, jaki rezultat chcą osiągnąć, a **następnie** dostrzegać, czy osiągają go czy nie.

Czasami podczas pracy z małżeństwami pozbawiamy je możliwości rozmowy. „Nie wolno wam rozmawiać, dopóki na to nie pozwolę. Jeżeli złapię was na tym, że rozmawiacie, dam wam popalić”. Zaczynają zachowywać się inaczej i jeżeli nawet nic odkrywczego się nie dzieje, to przynajmniej stają się dla siebie nawzajem interesujący. Trzymając się tych samych wzorców zachowań, generują nową treść. Muszą nauczyć się nowych sposobów uzyskiwania reakcji, jakiej pragną. Mąż chce, aby żona wyprasowała mu koszulę, pokazuje więc to na migi. Kobieta wychodzi i wraca, niosąc kawałek chleba z masłem. Gdyby w domu zapytał: „Czy wyprasujesz mi koszulę?”, a żona zrobiłaby coś innego, skrytykowałby ją: „Nigdy nie robisz tego,

co chcę” i tak dalej. Teraz, kiedy dostaje kawałek chleba, nie może jej strofować, bo nie wolno się odezwać. Aby dostać to, czego pragnie, musi zmienić **swoje** zachowanie. Próbuje więc znowu. Podaje jej koszulę... a ona ją ubiera. Mąż musi wymyślać nowe zachowania, dopóki nie znajdzie takiego, które okaże się skuteczne. Mogę to wykorzystać jako przykład i powiedzieć: „Spójrz, nawet gdy używasz słów, a twoje działanie okazuje się nieskuteczne, staraj się je zmieniać”.

Ucząc się tego, małżonkowie mogą tworzyć nowe kotwice. Tylko około połowa z nich będzie użyteczna, ale to i tak otwiera przed związkiem **wiele** możliwości.

Miłe w terapii rodzinnej jest to, że ludzie przynoszą na zajęcia terapeutyczne swoje kotwice. Jeżeli dziecko sprawia kłopoty, możesz

zaobserwować, na co ono reaguje, gdyż dostępne ci są wszystkie podstawowe hipnotyczne relacje. Trudne zachowania dziecka stanowią zawsze reakcję na coś, tylko **na co?** Zmiana zjawiska, na które dzieci reagują, często okazuje się **znacznie** łatwiejsza niż zmiana ich zachowań. Nie zawsze musisz wiedzieć, co to jest, ale często bardzo łatwo to nazwać. Spotykasz się z „nadaktywnym” dzieckiem oraz jego rodzicami. Przez pierwsze pięć minut sesji nie jest ono nadaktywne. Potem ojciec patrzy na matkę i mówi: „Co zamierzasz zrobić z tym dzieckiem?” Jeżeli natychmiast zaczyna ono skakać, daje ci subtelną wskazówkę, na co ono reaguje. Nie zauważy tego terapeuta pogrążony w sobie, który tworzy obrazy i pyta sam siebie, jakie leki przepisać dziecku. Mężczyzna:

- A jak pomożesz dziecku ze skłonnościami samobójczymi? W jaki sposób szukasz bodźca? Zawsze przygnębione, cały czas siedzi...

Cóż, w dziewięćdziesięciu dziewięciu przypadkach na sto depresja pasuje do wzorca, o którym już rozmawialiśmy. Nie rozpoczynam terapii rodzinnej, dopóki nie zajmę się aspektem samobójczym. Zadaję pytania typu: „Jakich zasobów, jako istota ludzka, potrzebujesz, aby żyć dalej i być bardzo szczęśliwy?”, a następnie, jak to robiłem z Lindą, wprowadzam wzorzec „zmiany historii”.

Zakładamy, że każdy człowiek, który przychodzi i woła: „Pomocy! Potrzebuję pomocy!” wypróbował już wszystkie świadome zasoby i poniósł całkowitą klęskę. A jednak **gdzieś** w osobistej historii istnieje zestaw doświadczeń stanowiący zasoby, na podstawie których można każdemu pomóc w zdobyciu właśnie tego, czego potrzebuje w danej chwili. Wierzmy, że ludzie posiadają odpowiednie im zasoby, ale nie są ich świadomi i nie mają do nich dostępu w wielu sytuacjach. Nie chodzi o to, że **człowiek nie może** być pewny siebie i asertywny w pracy, ale że **nie jest**. Może okazać się pewny siebie i asertywny w trakcie gry w golfa. Musimy tylko sięgnąć po te zasoby i umieścić je tam, gdzie ów człowiek ich potrzebuje. Grając w golfa ma zasoby, których potrzebuje, aby być pewnym siebie i asertywnym w interesach, ale nigdy nie udało mu się dokonać transferu, połączenia. Składa się jakby z dwóch oddzielnych części. Zakotwiczenie i towarzysząca mu integracja dadzą narzędzia pozwalające na zlikwidowanie tego podziału, tak że będzie miał dostęp do zasobów, kiedy tego będzie potrzebował. Mężczyzna:

- Czy *zdarzają* się sytuacje, w których nie jest to prawdziwe i terapeuta powinien dać klientowi...

- Nie, nie znam takich sytuacji.

Chciałbym wspomnieć o czymś, co ma znaczenie dla naszego uczenia się. W dziedzinie psychoterapii zachodzi zjawisko, które wydaje się nie występować w innych dziedzinach. Kiedy uczę kogoś, jak coś robić i demonstruję, że ten sposób funkcjonuje, ludzie zazwyczaj pytają mnie, kiedy to nie działa lub co należy robić z czymś innym. Pokazuję ci, jak możesz pracować z ludźmi, których męczą obrazy z przeszłości, a ty pytasz: „Kiedy ta metoda nie skutkuje?”

Istnieje wiele rzeczy, których nie potrafimy robić. Zaprogramujcie siebie w taki sposób, abyście rozglądali się za tym, co dla was **użyteczne** i się tego uczyli, a nie szukali dziury w prezentowanym przez nas materiale. Gwarantuję wam, że tak postępując znajdziecie także dziurę. Jeżeli będziecie korzystać z tej metody w sposób spójny, zaobserwujecie wiele sytuacji, w których nie jest ona efektywna. A kiedy nie skutkuje, róbcie coś innego.

Wracam teraz do twojego pytania. Spotykamy czasem osobę, która ma bardzo, bardzo mało doświadczeń związanych ze światem realnym. Pracowaliśmy z klientem, który przez dwanaście lat siedział zamknięty w domu rodziców i opuszczał go tylko po to, żeby trzy razy w tygodniu spotkać się z psychiatrą. Brał środki uspokajające od dwunastego do dwudziestego drugiego roku życia. Jego osobista historia nie była zbyt bogata. Miał jednak za sobą dwanaście lat doświadczeń związanych z telewizją i to stanowiło wystarczające zasoby umożliwiające nam generowanie tego, czego potrzebował.

Pozwólcie, że dokonam reinterpretacji postawionego tu pytania. Jeżeli pytasz klienta: „Jaki chciałbyś być?”, a on odpowiada: „Nie wiem, czego chcę. Naprawdę nie wiem. Nie wiem, jakich zasobów potrzebowałbym wtedy”, to co robisz? Możesz powiedzieć: „A gdybyś wiedział, co to by było?” „Jeżeli nie wiesz, możesz kłamać. Wymyśl to”. „Czy znasz kogoś, kto wie, jak to zrobić?” „Jakbyś się czuł, gdybyś wiedział?” „Jakbyś wyglądał?” „Jak brzmiałby twój głos?” Gdy uzyskasz odpowiedź, natychmiast ją **zakotwiczasz**. Możesz zbudować temu człowiekowi zasoby osobiste.

Dla większości ludzi, którzy przychodzą do was, i dla wszystkich tu zgromadzonych nasza osobista historia jest zestawem ograniczeń nakładanych na bieżące doświadczenia i zachowania. Poprzez zakotwiczanie i tworzenie nowych możliwości możecie zmienić waszą osobistą historię z zestawu ograniczeń w zestaw zasobów.

Inną odpowiedzią na to pytanie może stać się założenie, że jeżeli ktoś nie miał bezpośrednich doświadczeń, które mogłyby stanowić zasoby, ma pewne wyobrażenie na temat tego, co to mogłoby być, na przykład zachowania innych ludzi. Ma on w sobie wyobrażenia, które określa jako „zachowania innych ludzi” i nie przyznaje sobie do nich prawa. A jednak one w nim tkwią. Jeżeli uda ci się zdobyć do nich pełen dostęp, możesz je zakotwaczyć. Możesz to zrobić wprost lub nie wprost. „Cóż, nie widzę obrazów, jakie w tej chwili oglądasz, twojej wizji przyjaciela, który wie, jak to robić. Czy mógłbyś przez chwilę udawać, że jesteś tym przyjacielem, abym stworzył jakiś obraz celu, do którego będziemy zmierzać?” „Odegraj dla mnie to zachowanie, żebym mógł wyobrazić sobie, jak zachowywałby się Joe”. „Pokaż mi, jakbyś się nie zachowywał”. Kiedy klient to robi, dokonaj zakotwiczenia. Od tej pory stworzone zachowanie staje się równie realne jak każde inne.

Możesz też skłonić pacjentów, by sami sobie poradzili. Jeżeli człowiek mówi ci: „Ojej, nigdy nie będę taki”, to nie musi okazać się prawdą. Przyszła do nas pewna kobieta i oświadczyła, że nie potrafi powiedzieć, czego chce i zachować się asertywnie. Nie umiała przyciągać uwagi innych ludzi, choć pracowała jako trener asertywności. Nie mogła zgłosić się do pierwszego lepszego terapeuty, bo to zrujnowałoby jej karierę. Powiedzieliśmy jej, by chwilę zaczekała, musimy bowiem to omówić. Wyszliśmy do salonu i przez około dwie i pół godziny czytaliśmy czasopisma, dopóki rozgniewana pacjentka nie wyszła z gabinetu, krzycząc: „Jeżeli tu nie wrócicie, ble, ble, ble”. Kiedy zachowujesz się wystarczająco asertywnie, możesz natychmiast uzyskać każdą reakcję, jakiej pragniesz. Poczyniliśmy założenie, że ta kobieta w odpowiednim kontekście będzie wiedziała, jak przyciągnąć uwagę. Zapewniliśmy odpowiedni kontekst, a ona wykonała ruch. Zakotwiczyliśmy go, a następnie dokonaliśmy transferu na inne sytuacje, w których ta umiejętność była potrzebna.

Ten sposób pracy ma wiele zalet. Nie musimy przed rozpoczęciem zajęć z kimkolwiek zastanawiać się nad tym, ile i jakich aspektów ma ta osoba. Model analizy transakcyjnej (AT) z Michigan obejmuje dziewięć konkretnych aspektów: krytyczny rodzic, naturalne dziecko, dorosły, mały profesor itd. Na konferencjach teoretycznych toczą się dyskusje na temat, ile części powinien mieć człowiek. W ten sposób trenerzy i terapeuci AT uczą się organizować przeżycia innych ludzi. Żaden z moich klientów nie ma „rodzica”, „dziecka” ani „dorosłego” z wyjątkiem tych, którzy mieli kontakt z terapeutami AT. Ci z kolei naprawdę posiadają te „aspekty”.

Jeśli stosujesz zakotwiczenie, nie musisz przed rozpoczęciem sesji decydować, jakie kategorie przeżyć lub komunikacji mają prawo się podczas niej pojawić. Możesz po prostu przyjmować każdy materiał, nie zastanawiając się nad jego znaczeniem. Nie wiem, czym były X i Y dla Lindy, ale mimo to, nie znając treści, mogą działać na poziomie procesu i pomagać jej w dokonaniu zmiany. Nie musisz decydować wcześniej, ile aspektów może mieć dana osoba. Nie domagaj się też od klienta, aby był na tyle elastyczny, żeby reorganizował swoje przeżycia i dopasowywał je do **twoich** kategorii. Przyjmujesz wszystko, co dostajesz, zakotwiczasz to i wykorzystujesz.

Kobieta:

- Czy zawsze zakotwiczasz negatywne uczucia, dlatego że znajdują się one w repertuarze zachowań tej osoby?

- **Niczego** nie robimy **zawsze**. Często użyteczne okazuje się zakotwiczenie reakcji, której dana osoba nie chce. Można to wykorzystać na kilka sposobów. Wszyscy na pewno znacie taką sytuację: zaczynasz pracować z klientem nad konkretnym problemem - szczególnie dotyczy to dzieci, bo ich świadomość jest bardzo płynna - i nagle odkrywasz, że robisz coś innego. Wstępna kotwica, którą się wprowadza, stabilizuje temat pracy, możemy więc zawsze do niego wrócić. Gdybym chciał cofnąć się i sprawdzić, gdzie w osobistej historii Lindy tkwiło źródło problemu, kotwica daje mi taką możliwość. Jeżeli klient ma nieprzyjemne uczucie, prowadzący terapię *gestalt* mówi: „Wzmocnij to doznanie, bądź z nim, przerysuj je! Cofnij się w czasie... Co teraz widzisz?” Terapeuta dokonuje stabilizacji części doświadczenia klienta, mianowicie komponentu kinestetycznego, uczuć tej osoby. Mówi: „Trzymaj się tego

stałego elementu, a następnie pozwól, by prowadził cię w przeszłość, w głąb twojej osobistej historii, dopóki nie powstanie pełen, obejmujący wszystkie systemy, obraz problemu, nad którym pracujemy”. Korzystając z kotwicy, zawsze możesz wrócić do tego zestawu reakcji kinestetycznych, od którego zaczynałeś, w ten sposób ustalając temat pracy.

Innym przedstawionym przeze mnie sposobem zastosowania kotwicy jest sprawdzanie. Po dokonaniu integracji, kiedy pacjentka dotarła już do zasobów ponownie, tym razem z nich korzystając, przeżyła tamto doświadczenie i w ten sposób zmieniła swoją osobistą historię, odczekałem chwilę, a następnie uruchomiłem pierwotną kotwicę. Uzyskałem reakcję zintegrowaną, czyli odebrałem pozasłowny komunikat mówiący, że ten proces zadziałał. Nigdy nie pozwalajcie zorientować się klientowi, że sprawdzacie efekty swojej pracy. Daje wam to ukryty, pozasłowny sposób samokontroli. Upewniam się, zanim klient opuści wasz gabinet, czy doszło do integracji. Większość z was pragnie uzyskiwać słowne, jasne, świadome informacje zwrotne. Są to najmniej użyteczne informacje, jakie możecie otrzymać od pacjenta.

Powinniście zdawać sobie sprawę, że wśród jego czynności nie ma takiej rzeczy, której nie potraficie zakotwiczyć. Ponieważ i tak tego dokonujecie, musicie wiedzieć, czym jest kotwica. Jeżeli klient przychodzi i mówi: „Jestem naprawdę załamany”, a wy odpowiadacie: „Ułim”, zastosowana przez was kotwica przypomina dotknięcie ramienia. Ludziom, którzy zaczynają praktykę, radzimy przez pierwszy miesiąc korzystać z kotwic kinestetycznych. Kiedy to robią, odkrywają, że i tak stale dokonują zakotwiczeń we wszystkich systemach reprezentacji. Przez większość czasu pracują w sposób, który zwalnia proces zmian, ponieważ nie wiedzą, co lub jak zakotwiczyć.

Zadano mi tu pytanie: „Czy zawsze zakotwiczasz **negatywne** uczucia?” Nie widzę tu nic negatywnego. Pojęcie „negatywny” stanowi ocenę doświadczenia. Nie jest nim samym, lecz oceną dokonaną *przez* świadomość. Nieprzyjemne doświadczenie Lindy teraz jej służy, a także stało się dla wszystkich obecnych bazą przyszłego uczenia się, jeżeli tylko będą oni chcieli je wykorzystać. Gdybyście pierwsze dwadzieścia lat waszego życia przeżyli bez żadnego nieprzyjemnego doświadczenia, byłibyście nudni i niezdolni radzić sobie z czymkolwiek. Zrozumcie, że wszystkie doświadczenia mogą służyć jako baza uczenia się i nie zależy to od tego, czy są pozytywne czy negatywne, chciane czy nie chciane, dobre czy złe.

Tak naprawdę nie można nawet powiedzieć, że one **istnieją**. Weź jakiegokolwiek doświadczenie, które w twoim mniemaniu ci się przydarzyło, a gwarantuję, że po dokładnej analizie, okaże się, że było zupełnie inaczej. Oryginalna osobista historia, którą Linda przeżywała dziś na nowo, jest takim samym mitem jak nowe doświadczenie, przez które przeszła, korzystając z zasobów. Doświadczenie stworzone przez nas stało się równie realne jak to, które „naprawdę przeżyła”. Żadne z nich tak naprawdę się nie wydarzyło. Jeżeli chcecie zobaczyć przykład tego, o czym mówię, odczekajcie dwa lub trzy miesiące, przypomnijcie sobie trzy dni, które tu spędziliście, a następnie obejrzyjcie taśmy wideo. Odkryjecie, że między tym, co utrwalono na taśmie, a waszymi wspomnieniami na temat tego, „co zdarzyło się tutaj”, istnieje zaledwie bardzo słaby związek. Skoro twoja osobista historia to i tak

mit, **wykorzystuj ją jako źródło zasobów**, a nie zestaw ograniczeń. A jeden ze skutecznych na to sposobów nazywaliśmy zakotwiczeniem.

Czy ci z was, którzy w analizie transakcyjnej grali rolę pacjenta „ponownie podejmującego decyzję”, pamiętają wszystkie wyraźne sceny i przeżycia, przywoływane z okresu, gdy mieliście dwa lata i osiem miesięcy?

Kobieta:

- W moim przypadku to naprawdę się zdarzyło. **Nic nigdy naprawdę** się nie dzieje. Tworzysz tylko zestaw spostrzeżeń dotyczących faktów. Związek między twoimi doświadczeniami a tym, co naprawdę się wydarzyło, jest w najlepszym wypadku słaby. Ale to rzeczywiście twoje spostrzeżenia. Ponowne podejmowanie decyzji związanych z doświadczeniami, które nigdy nie miały miejsca, jest równie cenne - a może nawet bardziej - jak w przypadku faktów, które zaszły naprawdę, szczególnie jeżeli towarzyszy temu mniej bólu, samo zaś doświadczenie otwiera więcej możliwości. Mogę bardzo łatwo zaszczepić w was wspomnienia odnoszące się do realnych przeżyć, które **nigdy** nie miały miejsca i nie mogą zostać udokumentowane w żaden sposób, a były tylko dziwacznymi halucynacjami mojej wyobraźni. Wymyślone wspomnienia mogą zmieniać cię tak samo jak arbitralne spostrzeżenia, które czyniłeś podczas „wydarzeń realnych”. Często tak dzieje się w terapii.

Możecie także wrócić do domu, porozmawiać z rodzicami i przekonać ich, że zdarzyło się coś, co tak naprawdę nigdy nie miało miejsca. Wypróbowałem to i moja matka wierzy, że kiedy byłem dzieckiem, zrobiła coś, co nigdy się nie zdarzyło. Ale ja **wiem**, że to nieprawda. Powiedziałem jej, że w trakcie zajęć w grupie terapeutycznej dokonałem naprawdę ważnych dla mnie zmian, opartych na pewnym doświadczeniu z dzieciństwa. Kiedy opisałem to przeżycie, matka musiała w swojej pamięci znaleźć coś podobnego. Mieliśmy wiele wspólnych doświadczeń, więc mogła odszukać fakty na tyle bliskie, że pasowały do tej kategorii.

Podobnie mogę zwrócić się do was: „Teraz jeszcze nie zdajecie sobie z tego sprawy, ale wkrótce zaczniecie odczuwać doznania w jednej z rąk. Jeżeli tak się nie stanie, prawdopodobnie jesteście **martwi**. Musicie mieć jakieś doznania w jednej z rąk, a ponieważ skierowałem na to waszą uwagę, staniecie się ich świadomi”. Terapeuci z reguły kierują przeżyciami w sposób tak ogólny, że ludzie łatwo znajdują w życiu doświadczenie odpowiadające założeniom eksperymentu.

Możecie w ten sposób doznać wspianiałego jasnowidzenia”. Bierzesz przedmiot należący do kogoś i trzymasz go w ręce. To pozwala ci ogarnąć tę osobę widzeniem peryferyjnym. Mówisz w pierwszej osobie, tak aby ów człowiek identyfikował się wprost i intensywniej reagował. Mówisz na przykład: „Cóż, miałem... miałem kłopoty związane ze spadkiem”. Potem obserwujesz osobę, do której należy ten przedmiot, a ona mówi: „Spadek! Prawda?” A potem: „Uhhmmmmmm”. Szuka we wspomnieniach, nieprawdaż? W życiu tego człowieka zapewne zaistniało coś, co wiązało się ze spadkiem, usłyszysz więc: „Masz rację! Wujek George! Teraz pamiętani!”

Widzenie peryferyjne stanowi źródło większości użytecznych informacji wzrokowych. Peryferyjna część oka jest fizjologicznie zbudowana w ten sposób, że znacznie lepiej dostrzega ruch niż część centralna. W tej chwili patrzę uważnie na

ciebie: gdyby poprowadzić trajektorię, moje spojrzenie trafiłoby w ciebie idealnie. Robię to po to, aby wszyscy inni znaleźli się w peryferyjnym polu widzenia. Kiedy mówię, obserwuję znajdujących się w tej sali ludzi tak, aby dostrzegać wyraźne reakcje, nagle ruchy, zmiany oddechu itp.

Tym z was, którzy chcieliby się tego nauczyć, proponuję dosyć łatwe ćwiczenie. Gdybym chciał pomóc Jane, by nauczyła się ufać swojemu widzeniu peryferyjnemu, najpierw zaproponowałbym jej, aby podeszła do mnie i stanęła, patrząc w bok pod kątem około 45 stopni. Jane, nie zmieniając punktu, na którym koncentrujesz wzrok, wyobraź sobie teraz położenie moich rąk lub ułóż swoje w taki sam sposób. Następnie spójrz i sprawdź, czy zrobiłaś to dobrze czy nie. Skieruj wzrok w poprzednim kierunku i zrób to znowu. Kiedy nauczysz się to robić pod kątem 45 stopni, przejdę do 90 stopni. Obserwując peryferyjnie, odbierasz wszystkie informacje, których potrzebujesz. Nikt jednak ci nie powiedział, że możesz ufać tym informacjom i reagować opierając się na nich. Ćwiczenie to polega na tym, że uczysz się ufać osądom, które prawdopodobnie i tak sformułujesz, zbierając informacje widzeniem peryferyjnym. To ćwiczenie wykonujesz w sytuacji zatrzymanej, a więc najtrudniejszej. **Znacznie** łatwiej dostrzegać ruchy. Kiedy nauczysz się już zbierać informacje o pozycjach, część związana z ruchem będzie łatwa.

Ta umiejętność przydaje się szczególnie na konferencjach lub w terapii rodzinnej. Nie zwracam uwagi na osobę, która aktywnie nadaje komunikaty słowne: obserwuję wszystkich **innych**. Oni dadzą mi więcej informacji niż osoba aktywna, ponieważ interesują mnie **reakcje**, jakie ona wywołuje u innych członków rodziny lub uczestników konferencji. Pozwala mi to na przykład zorientować się, kiedy ktoś zamierza przerwać mówiącemu. Mogę albo wzmocnić to przerwanie, sam go dokonać lub mu zapobiec, aby osoba mówiąca mogła dokończyć. Peryferyjne widzenie daje ci więc mnóstwo informacji i stwarza wiele możliwości wyboru.

Wasza historia osobista służy jako podstawa wszystkich waszych możliwości i ograniczeń. Ponieważ macie ją tylko jedną, dysponujecie

zaledwie jednym zestawem możliwości i jednym zestawem ograniczeń. A my wierzymy, że zasługujecie na więcej. W miarę bogacenia się waszych osobistych historii rosną też możliwości.

Od dawna staraliśmy się znaleźć sposoby pomagania ludziom w odchudzaniu. Większość dostępnych dawniej metod wydawała się nieskuteczna. Wiadomo, że ludzie mają różne problemy z nadwagą. Wiele osób od dziecka cierpi z powodu otyłości, ale dotyczy to także ludzi, którzy **utyli** w wieku dojrzałym. Kiedy ci pierwsi chudli, zupełnie głupieli, nie wiedząc, jak kontaktować się ze światem jako osoby szczupłe. Jeżeli zawsze byłeś otyły, nigdy nie wybierano cię jako pierwszego do drużyny sportowej. W szkole średniej nigdy nie byłaś proszona do tańca. Nigdy szybko nie biegałaś. Nie masz żadnych doświadczeń w zakresie pewnych ćwiczeń sportowych i zachowań.

Zamiast próbować przystosowywać ludzi, cofaliśmy się w czasie, budowaliśmy całkiem nowe dzieciństwo i sprawialiśmy, że nasi pacjenci dorastali we wspomnieniach jako osoby szczupłe. Nauczyliśmy się tego od Milтона Ericksona. Miał on klientkę, która straciła matkę w wieku dwunastu lat i była wychowywana przez liczne guwernantki. Kobieta ta chciała wyjść za mąż i mieć dzieci, ale znała

siebie dobrze i wiedziała, że nie ma niezbędnej bazy pozwalającej jej na takie kontakty z dziećmi, jakich by pragnęła. Erickson zahipnotyzował ją, zregresjonował i pojawiał się okresowo jako „Lutowy Pan”. Zapewniał on jej doświadczenia, których potrzebowała. My poszliśmy dalej. Uznaliśmy, że nie trzeba ograniczać się do „Lutowego Pana”. Dlaczego nie miał on być marcowy, kwietniowy lub majowy? Zaczęliśmy tworzyć całe osobiste historie, w których ludzie doświadczali tego, co mogło stanowić zasoby dla zachowań, jakich pragnęli. Następnie od problemów z nadwagą przeszliśmy do innych kwestii.

Pracowaliśmy kiedyś w ten sposób z kobietą, która w dzieciństwie chorowała na astmę. Kiedy się do nas zgłosiła, miała troje lub czworo dzieci, które chciały hodować w domu zwierzęta. Matka poszła do bardzo dobrego alergologa. Lekarz uznał, że nie jest ona alergiczką. Badał ją, nie informując jej, że ma kontakt z wycinkami sierści. Okazało się wtedy, że nie jest uczulona na zwierzęta. Jeżeli jednak umieszczono w pokoju zwierzę lub mówiono jej, że ono niedawno tu przebywało, miała bardzo silną reakcję alergiczną. Podarowaliśmy jej więc dzieciństwo, w którym dorastała, nie chorując na astmę. Stało się coś dziwnego: przestała reagować alergicznie nie tylko na zwierzęta, ale także na rzeczy, na które, jak wykazał test, była uczulona.

Kobieta:

- Jak dużo czasu wam to zazwyczaj zajmuje i czy korzystacie z hipnozy? |

Richard:

- Wszystko jest hipnozą. John:

- Istnieje między nami duża różnica poglądów. Nie ma czegoś takiego jak hipnoza. Nie używajcie raczej tego pojęcia, ponieważ nie odnosi się ono do niczego.

- Uważamy, że **każda** forma komunikacji jest hipnozą. To podstawowa funkcja rozmowy. Powiedzmy, że jemy razem obiad, a ja zaczynam opisywać jakieś doświadczenie. Jeżeli opowiadani o wakacjach, chcę wprowadzić was w stan, w którym będziecie doświadczać czegoś związanego z tym okresem roku. **Każdy**, kto coś komunikuje, stara się wprowadzić innych w jakiś stan, używając sekwencji dźwięków zwanych „słowa”.

Czy jest wśród was zawodowy hipnotyzer? Ilu pozostałych uczestników zdaje sobie sprawę, że są potencjalnymi hipnotyzerami? Mamy jednego. Reszta z was jeszcze tego nie wie. Jednak jeżeli chcecie profesjonalnie zajmować się komunikacją, powinniście nauczyć się oficjalnie uznanej hipnozy. Istnieje bardzo ciekawe zjawisko, które dotyczy zajmujących się nią ludzi. Jedną z najbardziej fascynujących rzeczy, jaką odkryjecie po uzyskaniu całkowitych kompetencji do stosowania rytualistycznej, tradycyjnej hipnozy jest to, że nigdy nie będziecie już musieli tego robić. Szkolenie w zakresie hipnozy nie dotyczy waszych klientów, ale was! Odkryjecie, że trans somnambuliczny to raczej reguła niż wyjątek w codziennych, „świadomych działaniach” ludzi. Większość technik różnych szkół psychoterapii także nie jest niczym innym niż zjawiska hipnotyczne. Kiedy patrzysz na puste krzesło i mówisz do swojej matki, zaczyna się „zjawisko głębokiego transu” zwane „pozytywnymi halucynacjami słuchowymi i wzrokowymi”. Stanowi ono jeden z elementów somnambulizmu. Amnezja to kolejny wzorzec, który możecie dostrzec wszędzie...

Dwa miesiące po rozpoczęciu studiów nad hipnozą siedziałem w pokoju pełnym dorosłych ludzi noszących garnitury i krawaty. Jakiś mężczyzna rozmawiał z pustym krzesłem. Jeden z nich powiedział: „Czuję się jak głupiec”, a ja wybuchnąłem śmiechem. Wszyscy patrzyli na mnie tak, jakbym oszalał. Rozmawiali z nieobecnymi ludźmi i przekonywali mnie, że **hipnoza jest złą metodą**.

Ludzie, którzy chcą nauczyć się być dobrym terapeutą, powinni kształtować umiejętność patrzenia na to, co robią, przysłuchiwać się temu i zdać sobie sprawę, jak absurdalna jest większość czynności wykonywanych w trakcie terapii. Oddzielajcie ponadto pojęcia absurdalności i użyteczności, ponieważ są to dwa odrębne zagadnienia. Mimo wszystko w obecnej sytuacji kulturowo-ekonomicznej Stanów Zjednoczonych terapia jest jednak działalnością dosyć użyteczną.

Odpowiemy teraz na drugą część twojego pytania. Nie kreujemy już nowych osobistych historii. Najpierw poświęciliśmy na to trzy godziny. Potem przez sześć tygodni piętnaście minut na tydzień, wreszcie przez około cztery minuty nauczyliśmy pewną osobę odwracać czas. Zaprogramowaliśmy ją tak, aby robiła to co noc podczas snu. W transie somnambulicznym dosłownie wmontowaliśmy tej kobiecie generator snów, który tworzył potrzebną osobistą historię i sprawiliśmy, że przypominała to sobie po obudzeniu. O ile wiem, nadal potrafi ją codziennie tworzyć. Kiedy pracowaliśmy z indywidualnymi klientami, sesja poświęcona zmianie mogła trwać od trzydziestu sekund do siedmiu lub ośmiu godzin.

Jesteśmy w innej niż wy sytuacji. Zajmujemy się modelowaniem.

Nasza praca polega na sprawdzaniu wzorców, kiedy więc prowadzimy warsztat, możemy zaproponować te z nich, które naszym zdaniem okażą się skuteczne w przypadku wszystkich problemów, z którymi się spotkacie.

Wyszkoliliśmy grupę ludzi, którzy pracują w szpitalu psychiatrycznym. Dyrektor wielokrotnie zapraszał nas, byśmy szkolili personel. Pracują oni teraz w ten sposób w szpitalu. Są opłacani przez państwo, więc nie muszą zarabiać na życie, biorąc pieniądze od pacjentów. Spotykają się z nimi średnio sześć razy i prawie nie obserwują nawrotów dolegliwości. Efekty pracy są więc trwałe.

Kierownik szpitala ma także praktykę prywatną. W jej ramach spotyka się z klientami dwanaście lub piętnaście razy zamiast sześciu. Nigdy nie wpadł na to, co jest przyczyną tej różnicy. Te same wzorce, dzięki którym można zmieniać kogoś szybko i nieświadomie, mogą zostać wykorzystane, aby przywiązać daną osobę do korzystania z terapii. Im bardziej jesteś skuteczny, tym mniej zarabiasz. Twoi klienci dostają to, czego chcą i odchodzą.

Kobieta:

- Mam pacjentkę, która nie może znieść dotyku od czasu, gdy przeżyła gwałt. Jak ją zakotwiczyć?

- Możesz zakotwiczyć ją w każdym systemie. Zalecałbym jednak, żebyś jej dotykała, gdyż to właśnie odnosi się do jej ograniczeń. Spróbuj dotrzeć do jakichś naprawdę przyjemnych doznań i zakotwicz je, a następnie rozbuduj kotwicę, dopóki dotyk nie stanie się dla tej kobiety przyjemny. W przeciwnym razie będzie ona reagować nań negatywnie przez resztę życia. Jeżeli uszanujesz ograniczenie pacjentki, wyświadczysz jej tym niedźwiedzią przysługę. Chcesz pomóc tej osobie, by

mogła znosić dotyk bez odwoływania się do wspomnienia gwałtu. Oczywiście bardzo ważna jest kolejność działań. Zaczynaj od zbudowania pozytywnych ram. Możesz na przykład, **zanim rozpocznie się** sesja, rozmawiać z pacjentką o wakacjach lub o innych miłych doświadczeniach. Kiedy uzyskasz reakcję, zakotwiczasz ją. Możesz też sprawdzić, czy ta kobieta nie miała kiedyś przyjemnych doznań seksualnych i ewentualnie je zakotwiczyc.

Mężczyzna:

- Czy trzeba zakotwiczać w sposób tak widoczny, jak nam demonstrujecie?

- Kiedy zakotwiczamy, wykonujemy bardzo wyraźne i przesadne ruchy chcąc, abyście obserwowali proces i uczyli się, jak zachodzą zmiany. Gdybyśmy zakotwiczali Linde słuchowo, tonem głosu, nie mielibyście pojęcia, co robiliśmy. Im bardziej zostanie ukryty sposób, w jaki pracujecie, tym lepiej rozwinięta będzie wasza praktyka prywatna. Możecie dotykać w sposób bardzo ukryty, używać tonu głosu, słów takich, jak „rodzic”, „dziecko”, „dorosły”, postaw, gestów, ekspresji. Nie można *nie* zakotwiczać, ale większość ludzi nie robi tego w sposób systematyczny.

Kotwice są wszędzie. Czy byliście kiedyś w klasie, w której wisi tablica? Ktoś podchodzi do niej i robi coś takiego (udaje, że przejeżdża paznokciem po tablicy; większość ludzi krzywi się i pojękuje). Co wy robicie? Zwariowaliście! Tu nie ma żadnej tablicy. Co to ma wspólnego z zakotwiczaniem?

Po raz pierwszy dostrzegliśmy je w pracy innych terapeutów. Klient przychodzi i mówi: „Słuchaj człowieku, jestem w dołku od siedmiu lat i...” Terapeuta pochyla się, kładzie dłoń na ramieniu tego człowieka i mówi: „Wykorzystam wszystkie moje umiejętności, dążąc wspólnie z tobą do uzyskania zmiany”. Potem pracuje naprawdę dobrze. Klient się zmienia i czuje się wspaniale. Terapeuta stwierdza: „To mnie naprawdę cieszy”. Jednocześnie pochyla się i znowu kładzie rękę na ramieniu pacjenta. Bach! Ta kotwica na nowo uruchamia depresję.

Widziałem terapeutkę, która usuwała i przywracała fobię **dziwięć** razy w trakcie jednej sesji, nie mając najmniejszego pojęcia, co robi. Pod koniec powiedziała: „No cóż, będziemy musieli jeszcze raz nad tym popracować”.

Wyświadczyć sam sobie przysługę. Ukryj się tam, skąd możesz zobaczyć klientów w momencie, gdy zmierzają do gabinetu. To zakrawa na cud! Idąc ulicą uśmiechają się, czują się dobrze. Wchodząc do budynku, zaczynają kontaktować się z całym śmietnikiem, o którym będą mówić, dlatego że budynek jest kotwicą. Nie możesz więc nie zakotwiczać!

Problem polega tylko na tym, czy robisz to w sposób *użyteczny*, czy nie.

Znamy starego terapeutę z Transylwanii, który ma dwa gabinety. Wchodzisz do jednego z nich i opowiadasz o wszystkich swoich kłopotach. Gospodarz nic nie mówi, wstaje, zabiera cię do sąsiedniego pokoju i tam pracuje w kierunku zmiany. Wkrótce wracacie do pierwszego pokoju i ty się zmieniasz; nie musisz wracać do wydarzeń, z którymi wiąże się ból i cierpienie.

Pary, które przebywają razem przez dłuższy czas, zazwyczaj przestają dotykać się tak często jak przedtem. Czy wiecie, dlaczego tak się dzieje? Pokażę wam. Podejdź tu, Char. To dobry sposób oddalania się od człowieka, którego kochasz. Jesteś naprawdę w złym humorze, bardzo przygnębiona. Ja, twój kochający mąż, podchodzę i mówię: „Hej, wszystko będzie dobrze i obejmuję cię. Teraz pozostaje mi tylko

odczekać, aż będziesz w dobrym nastroju, szczęśliwa, podejść i powiedzieć: „Hej, może gdzieś wyjdziemy?”, i znowu cię objąć. Bum! Zamiast dotykać się wtedy, gdy czują się szczęśliwi i tworzyć wspaniałe kotwice, ludzie zazwyczaj utwierdzają się w nieprzyjemnych stanach.

Wszyscy pracujący z małżeństwami lub rodzinami wiedzą, że można siedzieć, obserwować jak wszystko idzie dobrze, aż nagle jeden z partnerów eksploduje. Jeżeli nie zauważysz pewnych słabych dźwięków lub ruchów, wyda się to zagadkowe. Co się stało? Nikt nie wie. Kotwice, na które ludzie reagują „nieadaptacyjnymi zachowaniami, pozostają zazwyczaj poza świadomością.

Możecie wykonać wspaniałe ćwiczenie. Spotkaj się z rodziną lub parą małżeńską, odczekaj aż dojdzie do wybuchu i zaobserwuj, co twoim zdaniem było sygnałem, który do tego doprowadził. Następnie sprawdź, czy możesz doprowadzić do powtórzenia sytuacji. Jeżeli ci się to uda, wiesz, że dokładnie określiłeś kluczowy punkt w interakcjach tych osób. Powiedzmy, że tę rolę spełniło uniesienie brwi. Musisz tylko zakotwiczyć kinestetycznie przyjemną reakcję, a następnie uruchomić tę kotwicę i unieść brwi w tym samym momencie. W przyszłości, kiedy ktoś to zrobi nie wywoła już negatywnego skutku.

Możecie korzystać z zakotwiczania także w pracy z organizacjami lub korporacjami. Poniekąd przypominają one rodziny. Jeżeli ma zebrać się grupa ludzi, którzy pracują razem *przez* lata, łatwo przewidzieć, że będą oni spierać się w określony sposób. Możesz wcześniej spotkać się indywidualnie z każdym z nich i zainstalować ukrytą pozasłowną kotwicę, która zmieni najbardziej irytującą część ich komunikacji.

Niektórzy ludzie mają taki ton głosu, że kiedy ich słyszysz, czujesz się po prostu źle, buntujesz się niezależnie od treści wypowiedzi. Nikt nie mówiłby w ten sposób, gdyby mógł skorzystać ze słuchowej pętli informacji zwrotnych. Gdyby ci ludzie siebie słyszeli, mówiliby inaczej. Myślę, że jest to ich mechanizm obronny.

Żaby robią coś takiego rycząc. Wydają tak głośny dźwięk, że gdyby słyszały same siebie, ogłuchłyby, gdyż ich narządy słuchu leżą bardzo blisko źródła tego dźwięku. Impulsy nerwowe z mięśni wydających ten dźwięk oraz przekazujące go do mózgu docierają w fazach, które różnią się o 180 stopni i nawzajem się niwelują. Żaba nigdy więc siebie nie słyszy. Wielu ludzi, których spotykam, funkcjonuje w ten sam sposób.

Oto przykład innej sytuacji, często powtarzającej się w korporacjach. Ktoś tak bardzo ekscytuje się tym, co chce przekazać, że zaczyna napierać i gestykulować. Nagle osoba siedząca naprzeciwko spotyka wyciągnięty palec, wyraz napięcia na twarzy rozmówcy, co natychmiast uruchamia zakotwiczoną reakcję obronną. I już po rozmowie. Reakcja tej osoby częściowo dotyczy tego człowieka w aktualnym czasie i miejscu, ale w znacznie większym stopniu innego czasu i przestrzeni. Została zakotwiczona przez podekscytowany wyraz twarzy i wyciągnięty palec.

Ludzie przez większość czasu znajdują się w stanie, który nazywamy „mieszanym”. Jeżeli poproszę was, żebyście rozejrzeli się dookoła i znaleźli w grupie kogoś, kto przypomina wam inną osobę, gwarantuję, że wasze reakcje na tego człowieka będą mieszanką na obecną tu i teraz istotę oraz na tego, kogo ona przypomina - chyba że jesteście bardzo, bardzo uważni i jednoznaczni w swoich

reakcjach. Wszyscy jesteście świadomi tego typowego procesu; w analizie transakcyjnej nazywa się go reakcją „zanieczyszczoną”.

Kobieta:

- Czy ma jakieś znaczenie, której - prawej czy lewej - części ciała dotykasz podczas zakotwiczania kinestetycznego?

- Istnieją takie subtelne rozróżnienia - jest w tym dużo artyzmu. Nie musicie ich znać, aby prowadzić terapię. Gdybyście chcieli zostać magikami, to inna sprawa. Istnieją użyteczne rodzaje rozróżnień pozwalające tworzyć sztuczne karty kredytowe i tym podobne *rzeczy*. Ale dla celów terapeutycznych wystarczą kotwice kinestetyczne i każda część ciała jest równie odpowiednia.

Czasami okazuje się umiejętność zakotwiczania tonem głosu. Virginia Satir pracuje w ten sposób. Zawsze kiedy dąży do zmiany, używa określonego tonu. Przez sześć godzin mówi normalnym głosem a potem nagle go zmienia. Kiedy używa tego określonego tonu, bum! To jest to! Ludzie się zmieniają. Erickson także, kiedy chce, żeby ludzie weszli w trans, stosuje tę metodę.

Wielu ludzi w transie zamyka oczy. W jaki sposób zakotwicza Erickson, który porusza się na wózkach, nie mogąc podejść i skorzystać z metod kinestetycznych? Zamknijcie na chwilę oczy. Będę do was mówił, na przemian przechylając głowę do przodu i do tyłu. Zwróćcie uwagę na to, czy potraficie zauważyć, nawet z tej odległości, przemieszczanie się źródła mojego głosu. Jeżeli tak, to dobrze, jeżeli nie - gwarantuję, że dostrzeżecie to podświadomie. Oto jeden z głównych systemów zakotwiczania stosowany przez Ericksona w pracy z ludźmi, którzy w transie zamykają oczy.

Wszystkie te metody zadziałają. Uzyskana reakcja zależy będzie od systemu, w jakim zdecydujesz się dokonać zakotwiczenia. Jeżeli chcesz włączyć świadomość klienta, zakotwiczaj we wszystkich systemach. Gdybyś zamierzał działać w sposób ukryty i omijać opór świadomego umysłu, skup się na jakimkolwiek systemie, który nie jest reprezentowany w świadomości. Kiedy używane przez daną osobę predykaty i wzorzec ruchów gałek ocznych mówią ci, że jest ona przede wszystkim kinestetyczna, nie zakotwiczaj w tym systemie, chyba że chcesz uruchomić świadome zasoby. Gdy zastopujesz ton głosu, klient nie będzie miał świadomej reprezentacji tej kotwicy.

Ćwiczenia zakotwiczania

Prosimy was, abyście zaczęli od kotwic kinestetycznych. Są one najłatwiejsze i najbardziej użyteczne. Oczywiście zaczynając od nich, będziecie mogli wyciągać wnioski ogólne. Podzielcie się znowu na pary, złożone z osoby A i osoby B. Będziecie występować kolejno w obydwu rolach.

Oto zadanie dla osoby A: usiądź naprzeciwko osoby B i na jej lewym kolanie delikatnie połóż prawą dłoń. Następnie zadaj pytanie otwierające: „Czy pamiętasz, kiedy ostatni raz miałaś naprawdę dobre doświadczenie seksualne?” Poczekać na odpowiednią reakcję. Zanim zaczniesz ją zakotwaczać, musisz nauczyć się ją dostrzegać. Gdy zauważysz zmiany, naciśnij kolano ręką. Mogą one dotyczyć napięcia mięśni, barwy skóry, oddechu, wyrazu ust itp. Kiedy je dostrzeżesz, pozwól, by to one kierowały naciskiem wywieranym przez twoją dłoń. Gdy zmiany osiągną stały poziom, po prostu unieś rękę. W ten sposób stworzysz kotwicę w idealnym momencie.

Nie zakotwiczaj, dopóki nie dostrzeżesz zmian w reakcjach partnera.

Zdolność dostrzegania zmian zależy od tego, czy potrafisz wzmacniać to, co odbierasz. Jeżeli mówisz tak (niski, wolny głos): „Czy kiedykolwiek byłeś naprawdę podniecony?” lub (wysoki, szybki głos): „Czy kiedykolwiek byłeś naprawdę smutny?”, nie zadziałasz tak skutecznie, jak wtedy, gdy odezwiesz się żywo: „Słuchaj, czy kiedykolwiek byłeś naprawdę podniecony?” Im bardziej ekspresyjnie pytasz, tym bardziej ekspresyjną reakcję uzyskasz.

Następnie połóż lewą rękę na prawym kolanie partnera i zapytaj: „Jakie doświadczenie stanowi dla ciebie **przeciwnieństwo** tej sytuacji?” Partner skontaktuje się z tym, co według niego znajduje się na przeciwnym biegunie. W miarę jak będą zachodzić zmiany, zwiększaj nacisk, aż osiągną one stały poziom i wtedy unieś rękę.

W ten sposób stworzysz dwie kotwice. Potem staraj się uruchomić jedną z nich i obserwuj zmiany. Odczekaj chwilę, wprowadź drugą i ponownie zwróć na nie uwagę. Efekt będzie jeszcze lepszy, jeżeli w tym momencie odwrócisz świadomą uwagę partnera neutralnymi pytaniami, np. „Czy kiedy wchodziłeś do budynku, widziałeś światła?” Zwróć uwagę, czy kiedy uruchamiasz kotwice, uzyskujesz zawsze te same reakcje.

Kiedy stwierdzisz, że jesteś zadowolony z obu kotwic i dostrzegasz między nimi różnice, przez około 30 - 60 sekund dotykaj obydwu naraz i obserwuj zaskakujące zjawisko zwane „integracją”. Patrz na twarz partnera. Najpierw na jednej jej połowie zobaczysz pierwszą z reakcji, a na drugiej - drugą, następnie zaś dojdzie do integracji. Kotwice to nie przyciski; musisz dotykać ich tak długo, aż zobaczysz pełną reakcję. Kiedy rozpocznie się proces integracji, nie trzeba już tego robić.

Celem tego ćwiczenia nie jest terapia. Chcemy, abyście korzystając z waszego aparatu sensorycznego, upewnili się, że kotwice istnieją i że potraficie ich używać. Uczycie się jedynie zakotwiczania. Po południu dowiedziecie się, jak wykorzystywać to w terapii. Zaczynajcie.

Często w trakcie tego ćwiczenia pojawia się pytanie. Bili powiedział: „Myślałem o bardzo przyjemnych chwilach spędzonych z moją żoną i jedno kolano oznaczało właśnie to. Drugie kolano przywoływało wspomnienie chwil, kiedy ona wydawała się nie mieć ochoty na spędzanie ze mną czasu lub obowiązki domowe nie pozwalały nam na przebywanie razem czy też kiedy czułem gniew. Partnerowi Billa udało się rozdzielić te dwie sprawy, następnie wrócić do nich i uruchomić je ponownie; zakotwiczenie działało. Połączył dwie kotwice i doszło do integracji. Pytanie tych partnerów brzmi: „Co się stanie, kiedy Bili zobaczy swoją żonę?” Odpowiedź jest naprawdę ważna. Po wykonaniu ćwiczenia, spotykając się z żoną, będzie mógł **wybrać** czysto zmysłowe, przyjemne odczucia z przeszłości oraz gniew lub - i to jest bardzo ważne - **każdą kombinacją tych uczuć**.

Do tej pory funkcjonowały one jako dwa sprzeczne, rozszczepione stany emocjonalne. Kiedy zakotwiczasz którykolwiek z nich, czynisz to także z fizjologicznym aspektem stanu przeciwnego, wzorcem mięśniowym, oddechem itp. Jeśli więc pobudzasz jednocześnie antagonistyczne wzorce fizjologiczne, one dosłownie przerywają sobie nawzajem - możesz to dostrzec na twarzy, w jego oddechu itp. W miarę jak toczy się proces, zostają one zintegrowane, toteż osoba poddana terapii może wyjść z **każdą** kombinacją uczuć, które wcześniej były

rozszczerzone, i zareagować adekwatnie do sytuacji. Za naszymi działaniami na tym obszarze przemawia założenie, że jeżeli człowiek ma do dyspozycji zestaw możliwości, dokona zawsze najlepszego **dostępnego** w danej sytuacji wyboru. Myślę, że każdy powinien móc być zarówno w pełni zmysłowy w kontakcie z drugą osobą, jak i się gniewać, a **także** przeżywać każdą mieszankę tych dwóch uczuć. Dokonując takiej integracji, korzystając z zakotwiczenia jako jej narzędzia służącego do pokonania rozszczepienia, zapewniamy wam dostęp do pełnego zestawu reakcji na tym obszarze.

Skłamałbym mówiąc, że ćwiczenie zakotwiczenia nie jest terapią. „Macie tylko zakotwiczyć to i to, a następnie połączyć te dwie rzeczy i je zintegrować”. Pomyślcie o tym. Nasza próba z kotwicami kolanowymi i integracją to to samo co gestaltowska praca z dwoma krzesłami. Gestaltysty używają krzesła jako kotwic; kiedy przesiadasz się z jednego na drugie, twoje uczucia się zmieniają. Patrząc z boku, możesz dostrzec zmiany wyrazu twarzy, postawy, barwy skóry towarzyszące tej czynności. Problem polega na tym, że trudno doprowadzić do integracji. Jak możesz złączyć te dwa krzesła? Musisz więc sprawić, aby ludzie przesiadali się naprawdę szybko.

Znowu dobierzcie się parami i przeprowadźcie „zmianę osobistej historii”, którą robiliśmy rano z Lindą. Powtórzę w skrócie ten wzorzec:

Po pierwsze ustal, jakie reakcje twój partner chce zmienić. Zakotwicz je, aby ustabilizować sytuację i uzyskać do nich dostęp.

Jak chciałbyś się zachowywać albo jakie zasoby byłyby ci potrzebne, abyś mógł robić to w sposób bardziej spójny, korzystając także z zasobów, którymi obecnie dysponujesz? Dawniej ich nie posiadałeś! Które z nich wzięłbyś wracając w przeszłość po to, by zmienić swoją osobistą historię? Kiedy zdarzyło ci się doświadczać kontaktu z tymi zasobami? Zakotwicz reakcję.

Teraz złącz te dwie kotwice. Dotykaj obydwu naraz, gdy twój partner cofa się w przeszłość i przeżywa ją raz jeszcze. Pozwól mu, by korzystając z nowych zasobów, zmieniał i tworzył od nowa swą historię tak długo, aż uzna, że jest zadowolony. Liczą się tu twoje doznania sensoryczne. Sprawdź, czy są one spójne. Czy satysfakcjonuje cię uzyskany rezultat? Jeżeli nie, przeprowadź doświadczenie jeszcze raz. Jakich **innych** zasobów potrzebujesz? Czasami ludzie potrzebują aż kilku. Nieraz też sądzą, że są one receptą na wszystko. Takie osoby wracają w przeszłość, wykorzystują je i okazuje się, że doświadczenie się nie powiodło. Świadomy umysł ma przecież ograniczone możliwości rozumienia co było danej osobie potrzebne w przeszłości. Jedyne sposoby sprawdzenia polega na powrocie do minionego czasu i ponownym przeżyciu części osobistej historii.

Kiedy partner jest już zadowolony z zasobów, które okazały się użyteczne w przeszłości, musisz stworzyć pomost lub wyjść ku przyszłości. Jakie aktualne doświadczenia są na tyle podobne do starych przeżyć, że uruchamiają niepożądane reakcje? Jaka rzecz, którą widzisz, słyszysz lub czujesz pozwala ci rozpoznać ten typ sytuacji? Zakotwicz nowe zasoby, łącząc je z tymi sygnałami. W porządku. Zaczynajcie.

Istnieje wiele, wiele użytecznych sposobów organizowania całego procesu zwanego psychoterapią. Jeden z nich, całkiem prosty, polega na traktowaniu wszystkich psychicznych ograniczeń jako fobii. Można myśleć o nich jako o

typowych przykładach tego zjawiska. Człowiek ognisty fobią podejmuje pewną decyzję; robi to nieświadomie, w stresie, czasami we wczesnym okresie życia, nękany przez bodźce, które go przerastają. Udało mu się dokonać tego, co ludziom często przychodzi z trudem - nauczył się czegoś w wyniku jednej próby. Za każdym razem, gdy w życiu pojawia się pewien zestaw bodźców, osoba ta reaguje **dokładnie** w taki sam sposób. Jest to niezwykle osiągnięcie. Lata płyną, a mimo zewnętrznych zmian sytuacyjnych udaje się jej utrzymać to samo połączenie bodziec-reakcja.

Fobie są bardzo interesujące ze względu na niezwykle stałość reakcji. Ktoś, kto mówi: „Nie umiem być asertywny w kontaktach z moim szefem”, komunikuje jednocześnie: „Gdzieś w mojej osobistej historii przeżyłem doświadczenie lub zestaw doświadczeń polegający na tym, że byłem asertywny. W kontakcie z moim szefem nie mogę dotrzeć do tych zasobów”. Kiedy ktoś reaguje fobią na węże, mamy do czynienia z podobną sytuacją. Wiem, że w innych okolicznościach ów człowiek potrafi zachować spokój i odwagę. Jednak w kontakcie z wężem nie dociera do tych zasobów.

W historii psychologii i psychiatrii ludzie nie próbowali organizować informacji w ten sposób, aby bezpośrednio rozwiązywać problemy. Freud ustanowił zasadę: „Musisz zajmować się historią”, uznaliśmy więc, że aby pracować nad problemem, trzeba znać dzieje jego powstania. Wystarczy zrobić to raz czy dwa. Jeżeli zrozumiesz, jak ludzie tworzą fobie, nie będziesz musiał znać historii powstawania każdej z osobna. Wystarczy wiedzieć, iż zachodzą tu podobne procesy. Sposób, w jaki ludzie dostają fobii, jest fascynujący. Kiedy jednak dowiesz się już czegoś o ich strukturze, możesz robić postęp i je zwalczać, ponieważ wszystkie one działają według takiej samej zasady. Ludzie dysponują strategiami, które uruchamiają fobie. Kto z was ma jakąś fobię?

Kobieta:

- Ja mam. Jadąc samochodem przez most, obawiam się, że wpadnę do wody.
- Jeżeli obserwowaliście ją, zauważyliście, że zdarzyło się już wszystko, co potrzebujecie wiedzieć o zmianie. Czy chciałabyś pozbyć się tej fobii? Czy ogranicza ona twoje zachowanie?

Kobieta:

- Och, marzę o tym, żeby ją przewyciężyć!
- Jesteś pewna? Kobieta:
- Oczywiście. Wahałam się, czy chcę o tym mówić, ale już to zrobiłam!
- Ale wcale nie musiałaś się zwierzać! Mogłaś zatrzymać szczegóły w tajemnicy. Nie potrzebujemy znać treści. Prawdę mówiąc, wolimy nic o niej nie wiedzieć. Czy jest tu ktoś, kto ma fobię i nie chciałby o tym mówić? Gdy prosimy ochotników o zgłoszenie się, chcemy, byście zatrzymali treść fobii dla siebie. Nikt z was nie wie, o czym Linda myślała dziś rano. Zawsze przeprowadzamy demonstracje w ten sposób, możecie więc pracować swobodnie. Jednym ze sposobów okazywania wam szacunku, zarówno w ramach praktyki prywatnej, jak i w trakcie demonstracji grupowej, jest propozycja, by uczestnicy nie ujawniali treści. I tak zajmujemy się wyłącznie procesem. Treść nie ma znaczenia, a poza tym często jest przygnębiająca. Nie chcemy jej znać. Kiedy opowiadasz ludziom o swoich problemach, wychodzisz na głupca.

Myślę, że słusznie ci przerwaliśmy, zanim opowiedziałś o treści, prawda? W porządku. Jak masz na imię? Kobieta:

- Tammy.

- Tammy. Bardzo dobrze. (Terapeuta przeciąga się i robi kilka grymasów). Każdy dziwny przekaz pozasłowny jest dobry, szczególnie jeżeli masz kontakt z klientem, który wcześniej korzystał z terapii. Musisz zrobić coś, co wytrąci go z równowagi - coś, co przełamie jego wzorce. W przeciwnym razie będzie opowiadać to samo, co mówił wszystkim innym. Przyjdzie i puści nagraną wcześniej taśmę. Słuchaliśmy kiedyś zapisu spotkania naszej klientki z poprzednim terapeutą i okazało się, że na pierwszej sesji z nami mówiła dokładnie to samo: identyczne słowa w analogicznej kolejności. Byliśmy zafascynowani, jak dużo była ona w stanie powtórzyć. Trwało to do momentu przerwania przez nas procesu. Podskoczyłem i zacząłem głośno mówić o Bogu: „Bóg powiedział: **Zmienisz się!**” W najłatwiejszy sposób prowadzi się terapię, wkraczając w rzeczywistość klienta. Ta kobieta była niezwykle religijna i udzieliłem jej pomocy najprostszym sposobem - wszedłem w rolę pośrednika między Bogiem a klientką. To właśnie robią wszyscy kapłani, prawda? Zdecydowała się to przyjąć. Przekazałem pacjentce w postaci informacji zwrotnych to, co postulowała pozasłownie - instrukcje, których było jej potrzeba.

Tammy, udawajmy, że nie wiemy, iż sprawa dotyczy mostów. Czy mogłabyś podać mi słowo, symbolizujące fobię, na którą cierpisz od kilku lat?

Tammy:

- Różowe.

- Różowe. Jej fobia dotyczy czegoś różowego. Macie teraz tyle samo informacji, co w zdaniu: „Boję się jeździć samochodem przez mosty”. Nadal nie macie pojęcia, co to za reakcja, skąd się wzięła, jakie są jej wewnętrzne i zewnętrzne wymiary. Tajna terapia i słowa-symbole wyraźnie wskazują, jak złudne może okazać się założenie, że rozumiemy drugą osobę, kiedy używa ona słów nie odnoszących się do opisów opartych na wrażeniach sensorycznych.

Zanim zaczniemy, chciałbym cię o coś poprosić. Przypomnij sobie sytuację, kiedy zachowałeś się w sposób, który możesz uznać za najpełniejszy wyraz siebie jako dorosłej istoty ludzkiej i dojrzałej kobiety. Kiedy, w ciągu ostatnich kilku lat - mogła to być sytuacja stresowa lub szczęśliwe wydarzenie - zachowałeś się w sposób, który oceniasz jako szczególnie zadowolający? Nie spiesząc się, poszukaj takiej sytuacji i daj mi znać, kiedy ją znajdziesz. Czy rozumiesz polecenie? (Tammy kiwa głową).

W porządku. Chyba wszyscy zauważyliście wyraźne zmiany jej oddechu, wyrazu twarzy itp. Ci z was, którzy ją obserwowali, mogli zauważyć, że Tammy stworzyła obraz. Szukała w sposób wzrokowy, spójrzała w prawo i w górę. Ma lateralizację prawostronną. Nie obserwowала sytuacji, **znajdując się w niej**. Po prostu tam siebie widziała. Dlatego kinestetyczna reakcja nie była tak wyraźna, jak gdyby Tammy zrobiła to, co za chwilę zaproponuję.

Odtwórz jeszcze raz ten obraz i kiedy zobaczysz go wyraźnie, wkrocz do niego i znajdź się w sytuacji, która jest przykładem pełni twoich możliwości jako kobiety. Kiedy poczujesz fizycznie pewność siebie i siłę, wynikającą z tego zdarzenia, wyciągnij lewą rękę i dotknij mojej... W porządku. Nie mam pojęcia, co to za

doświadczenie. **Wiem** jednak na podstawie niezwykle intensywnej zmiany, o której Tammy zakomunikowała mi pozasłownie, że udało się jej wypełnić moje instrukcje. Zgadzam się z nią. Poszło jej naprawdę dobrze. Odpowiada to moim halucynacjom na temat jej kompetencji itp. Tammy, czy wiesz, co było pierwotnym doświadczeniem, z którym wiąże się twoja fobia? Tammy:

- Nie, nie wiem.

- W porządku. Często klient wie tylko tyle, iż w określonych sytuacjach przejawia bardzo wyraźną reakcję kinestetyczną - w twoim przypadku nazwałbym ją przytłaczającą. Jest ona tak przygniatająca, że w przeszłości, kiedy znalazłaś się w takich okolicznościach nie umiałaś dokonać żadnego wyboru. To ograniczało twoje zachowanie, prawda?

Tammy:

- Och tak, nawet w snach.

- Większość ludzi cierpiących na fobie nie zna leżącej u ich podłoża pierwotnej traumy. Tak naprawdę wcale nie trzeba jej znać. Będę pracował tak, jakby ta wiedza była niezbędna, ale to jedynie fragment mitologii-

Tammy przez lata udawało się reagować w ten sam sposób. Wyraźnie wykazała, że wie, jak to robić. Fobię można traktować jako wyuczona w jednej próbie i nigdy nie weryfikowaną reakcję. Oczywiście skuteczną. Mówię więc do klientki: „Chcę zapewnić tę część siebie, która przez lata podtrzymywała fobię, że szanuję jej wybór i uważam, iż ta reakcja była słuszna. Jesteś tu. Przetrwałaś. Gdyby nie było tej części siebie, która reagowała tak skutecznie, trzymając cię z dala od określonych sytuacji, mogłabyś tu nie być. Nie zamierzam pozbawiać cię możliwości reagowania fobią, chcę ją jedynie zweryfikować, abyś mogła wykorzystywać także inne sposoby, bardziej właściwe dla dorosłej kobiety. Tę samą zdolność uczenia się opierając się na jednej próbie wykorzystamy, aby pomóc ci osiąść nowe umiejętności.

Za chwilę poproszę cię o odbycie podróży w czasie. Kiedy będziesz cofać się w przeszłość, mocniej ściskaj moją rękę za każdym razem, gdy będziesz potrzebowała przypomnienia, że jesteś dorosłą i dojrzałą kobietą. To twoje połączenie z terażniejszością i wszystkimi potężnymi zasobami, którymi dysponujesz jako osoba w pełni ukształtowana.

- Czy wiesz, jakie uczucia wiążą się z tą fobią?

Tammy:

- Mhm. (Terapeuta dotyka jej ramienia).

- To wystarczy, aby zakotwiczyć reakcję fobii. Można też *zadać* inne pytanie:

Kiedy ostatnio przeżyłaś tak intensywną reakcję?

Tammy:

- Mhm. (Terapeuta ponownie dotyka jej ramienia).

- Uzyskałem tę samą reakcję co przed chwilą, kiedy zapytałem: „Czy wiesz, jakie uczucia wiążą się z tą fobią? - ten sam wyraz twarzy, taki sam oddech. Zostało to zakotwiczone na ramieniu Tammy. Kotwica stanowi czynnik stabilizujący. Umożliwia on nam cofnięcie się w czasie i odnalezienie w osobistych doświadczeniach przeżycia, które doprowadziło do fobii. Nie **trzeba koniecznie** robić tego w ten sposób. To załedwie jedna z metod pracy nad fobią.

Kiedy trzymasz mnie za rękę, utrzymujesz w ten sposób związek z całą siłą i z wszystkimi zasobami, którymi dysponujesz jako dorosła kobieta. Wrócimy teraz do pewnych doświadczeń z przeszłości, tych związanych z fobią. Przeżyjesz je na nowo, ale tym razem będziesz całkowicie bezpieczna. Przypomnijcie sobie pojęcie rozszczepienia, o którym rozmawialiśmy wczoraj. W trakcie ćwiczenia wykonywanego po południu prosiliśmy was, abyście wkraczali w obraz i przypominali sobie wszystkie doznania kinestetyczne. W tym przypadku prawda wiąże się jednak z czymś wręcz przeciwnym. Tammy przez lata reagowała bardzo emocjonalnie na niektóre realne sytuacje. Wracały silne odczucia kinestetyczne. Zmuszanie jej do ponownego przeżywania tego doświadczenia i uczuć, po prostu je wzmocni. To śmieszne. Nieświadoma część umysłu większości ludzi mówi: „Bzdury! Nie wracam tam, to boli!” Takie osoby są nazywane „opornymi klientami”, prawda? Uszanujcie ten opór jako prośbę: „Słuchaj, zorganizuj to w inny sposób, żebyśmy nie musieli ponownie doświadczać bólu”.

Można to zorganizować **na przykład** tak: Tammy, zamknij oczy. Możesz zwiększać intensywność uścisku za każdym razem, kiedy będziesz potrzebowała więcej siły. Możesz czerpać ją stąd bezpośrednio, stanowi to dla mnie informację o tym, gdzie się znajdujesz. Za chwilę wyciągnę rękę i dotknę twojego ramienia. Pomoże ci to przypomnieć sobie część uczuć związanych z „różowym”. Nie chcę, żebyś po raz kolejny je przeżywała, lecz abyś jedynie wzięła je z sobą - **tylko** tyle, ile potrzebujesz - i cofała się w czasie, dopóki przed twoimi oczami nie pojawi się scena, w której **zobaczysz siebie** młodszą i znajdującą się w sytuacji, związanej z tym, jak po raz pierwszy zareagowałaś w ten sposób.

W pewnym momencie, kiedy będziesz patrzeć na obrazy blisko związane z uczuciami dotyczącymi „różowego”, zapytam: „Co teraz widzisz?” Chciałbym, abyś zatrzymała się na tym obrazie. Prawdopodobnie będzie on przedstawiał cię młodszą, ubraną w pewnym stylu, w określonej kolorystyce i znajdującą się w innym otoczeniu. Nie znam szczegółów i ty też nie, bo nie wiesz, skąd to pochodzi. Kiedy powiem ci, żebyś zatrzymała obraz, zrób stop-klatkę. Zanim zaczniesz, powinniśmy ustalić coś, co pozwoli ci czuć się jeszcze bezpieczniej.

Pamiętaj, że możesz decydować o tym, ile z **tych** uczuć (dotykam kotwicy fobii na ramieniu pacjentki) wykorzystasz, aby cofać się, dopóki nie zobaczysz wyraźnego obrazu, który wskaże, kiedy doszło do pierwotnego wykształcenia się reakcji. Bardzo dobrze, korzystaj z całej siły, której potrzebujesz, kiedy cofasz się w czasie jeszcze dalej, nie spiesz się... jeszcze bardziej. Nie ma powodu. Możesz czuć się zupełnie bezpiecznie. Teraz spójrz na ten obraz. Kiedy wyraźnie zobaczysz siebie w młodszym wieku, po prostu kiwnij głową.

Tammy:

- Widzę siebie młodszą, ale nie znajduję się w żadnej sytuacji.

Jestem tylko...

- W porządku. Czy możesz określić kolor butów, które masz na nogach?

Tammy:

- Czarny.

- W porządku. Teraz powoli spójrz na powierzchnię znajdującą się pod twoimi stopami. Zaczynaj od tego miejsca i pozwól, by twoje oczy powoli dostrzegały wszystko wokół dziewczynki stojącej w małych, czarnych bucikach. Pamiętaj o oddechu, o tym, żeby korzystać z poczucia siły. Udowodniłaś, że znasz te stare uczucia. Teraz pokaż, że oglądając obraz, możesz doświadczać uczucia mocy. Pamiętaj o oddechu; tlen jest niezbędny dla tego procesu. Bardzo dobrze. Kiedy obraz już się zatrzyma, po prostu skiń głową...

W porządku, zrób stop-klatkę. Rozluźnij prawą rękę - nie lewą. Twoja lewa ręka może być napięta, abyś mogła docierać do poczucia siły, którego potrzebujesz. Oddychasz dobrze, rób tak dalej.

A teraz wolno wyjdź ze swojego ciała i zobacz, jak siedzisz tutaj i trzymasz mnie za rękę. To może brzmieć śmiesznie. Poświęć na to tyle czasu, ile potrzebujesz. Kiedy uda ci się ujrzeć siebie z góry, z boku, z przodu lub z tyłu, skiń głową. Wspaniale.

Pozostając w tej trzeciej pozycji, spójrz w przeszłość pamiętając, że siedzisz tutaj, trzymasz mnie za rękę i przeżywasz uczucie siły oraz kontaktu z dojrzałymi zasobami. **Tym** razem czując siłę i bezpieczeństwo, uważnie przysłuchuj się wszystkiemu, co zdarzyło się kiedyś małej Tammy. W ten sposób zrozumiesz przeszłość i zdobędziesz nowe możliwości wyboru. Rób to, obserwuj siebie z trzeciej pozycji, pamiętając o zasobach i sile związanej z dotykiem mojej dłoni. Wiedząc, że przeżyłaś to kiedyś i już nie będziesz musiała przez to przechodzić, pozwól swemu młodszemu wcieleniu doświadczać **tamtych** starych uczuć. Kiedy zobaczysz, usłyszysz już wszystko i to zrozumiesz, skiń głową i tam pozostań. Możesz uruchomić film... (Tammy kiwa głową).

W porządku, teraz bardzo, bardzo powoli wróc z trzeciej pozycji i połącz się ze swoim ciałem, zachowując kontakt z zasobami i poczucie siły...

Teraz zrobisz coś bardzo ważnego. Mała Tammy dokonała dla ciebie czegoś istotnego; przeżyła jeszcze raz tamtą sytuację i pozwoliła, abyś z poczuciem siły i bezpieczeństwa obserwowała i przysłuchiwała się bodźcom, które w przeszłości uruchomiły tak przytłaczającą reakcję. Tym razem mogłaś patrzeć na to i słuchać bez „rózowego”. Chcę, żebyś w wyobraźni podeszła do małej Tammy. Obejmij ją i wykorzystaj wszystkie zasoby dojrzałej kobiety, aby ją pocieszyć i zapewnić, że nigdy już nie będzie musiała tego przeżywać. Podziękuj jej za to, że po raz ostatni to dla ciebie zrobiła. Wyjaśnij jej, że musiała tego doświadczyć, ponieważ ty jesteś jej przyszłością.

Kiedy **zobaczysz** w wyrazie jej twarzy, postawie ciała, oddechu pewność, iż odtąd będziesz o nią dbać, obejmij ją, przytul i pocuj, jak w ciebie wchodzi. Jest częścią ciebie i to zawierającą bardzo dużo energii.

Uwolniliśmy ją teraz od fobii. Niech twoja podświadomość wybierze jakąś szczególnie przyjemną formę aktywności, do której można wykorzystywać część tej siły zarówno w teraźniejszości, jak i w przyszłości. Energia jest energią i na nią zasługujesz. Usiądź, zrelaksuj się i ciesz się pozytywnymi uczuciami. Nie spiesz się. Dużo się w tobie dzieje. Będę teraz mówił do grupy.

Czy rozumiecie działanie kotwic? Po pierwsze, Tammy trzyma mnie za rękę. To jest „kotwica - poręczenie”, kotwica zasobów, która zawsze wyciągnie ją z kłopotów i powie: „Tutaj masz oparcie”. Stanowi ona także znakomity mechanizm biologicznych

informacji zwrotnych. Zmiany temperatury, napięcia i wilgotności dłoni mówią mi niezwykle dużo o złożonych przeżyciach wewnętrznych. Rolę stabilizatora fobii pełni kotwica na ramieniu. Można ją wykorzystywać jako drogę do pewnych przeżyć wizualnych, które mogą pełnić funkcję metafory całego zestawu zwanego „reakcją fobii”. W momencie gdy uczucia zaprowadzą Tammy do jej własnego obrazu z przeszłości, do *rzeczy*, których nie była świadoma, wprowadzam drugi etap rozszczepienia - proszę, by wyszła ze swojego ciała. Mogliście dostrzec zmiany w postawie, kolorze skóry, oddechu i tak dalej, które pokazywały, z jakiej pozycji Tammy obserwuje sytuację. Po wprowadzeniu tego dwustopniowego rozszczepienia poleciłem, by spokojnie obserwowała wydarzenia z przeszłości i przysłuchiwała się dźwiękom. Dziś widziała i słyszała coś, co nigdy wcześniej nie było dla niej dostępne. Tammy:

- To prawda.

- W przeszłości była tak przytłoczona reakcją kinestetyczną, że nie widziała ani nie słyszała, co się dzieje. Świadomość jest ograniczona. Kiedy obserwuje i przysłuchuje się swemu młodszemu wcieleniu, poczucie bezpieczeństwa i kontakt z zasobami kojarzą się ze słuchowymi i wzrokowymi bodźcami z przeszłości.

Kiedy Tammy przeszła przez cały proces, dokonałem integracji. Każdy model terapii, każda psychoteologia opiera się na rozszczepieniu i dzieleniu, które pomagają ludziom w reorganizacji. Można to nazywać relacją „rodzic - dziecko - dorosły”, „*top dog- under dog*”, używać krzeseł lub słów - to nie ma znaczenia, ważne jest tylko to, że etykietujesz i selekcionujesz ludzkie zachowania, dzieląc je na części. Jako osoba profesjonalnie zajmująca się komunikacją odpowiedzialny jesteś za to, aby przed zakończeniem sesji **złożyć klienta z powrotem**. Jednym z prostych sposobów upewnienia się, że stworzone przez siebie rozszczepienie •wstało zintegrowane, jest zwykłe odwrócenie procesu, którego użyłeś wcześniej.

W tym konkretnym przypadku rozszczepieniem są polecenia: (1) zobacz siebie w młodszym wieku, (2) wyjdź ze swojego ciała. Aby wykonać integrację: (1) wróć i połącz się z nim - mogliście zobaczyć niezwykłą zmianę, która sygnalizowała, że Tarniny udało się to zrobić, (2) w wyobraźni podejdź do małej Tammy, obejmij ją, pociesz i daj poczucie bezpieczeństwa, podziękuj jej za to, co przeżyła i że pozwoliła ci nauczyć się czegoś nowego, zintegruj ją z sobą i pocuj energię.

Dokonyjemy tu **ustrukturalizowanej** regresji. Terapia Pierwotna doprowadza podobno do regresji całkowitej (do okresu niemowlęctwa). Gdyby to była prawda, Terapia Pierwotna umożliwiałaby dokonanie zmiany tylko pod warunkiem, że jest nieskuteczna. Całkowita regresja jest dokładnie tym samym, co Tammy robiła do dziś z fobią, oznacza po prostu, że ponownie przeżywasz dane doświadczenie we wszystkich systemach. Tym samym wzmacniasz reakcję.

Częściowa, ustrukturalizowana regresja, nad jaką pracowałem z Tammy, daje możliwość cofnięcia się w przeszłość i połączenia nowych rodzajów zasobów z bodźcami słuchowymi i wzrokowymi, które w przeszłości wywoływały stare, niewygodne reakcje kinestetyczne. Tammy nie może przeżyć jeszcze raz tego doświadczenia i reagować w stary sposób, ponieważ ponownie nauczyła się czegoś w wyniku jednej próby. Teraz nie **musi** reagować fobią. Nie zabrałem jej jednak tej możliwości. W niektórych sytuacjach może ona być użyteczna. Nie staram się być

Bogiem. Zakładam, że ludzie dokonują najlepszych, możliwych w danej sytuacji wyborów. Moje zadanie polega na tym, aby upewnić się, że zasoby, które kiedyś zostały rozszczepione, stają się dostępne. Pozostawiam niepowtarzalnym istotom ludzkim możliwość dokonywania adekwatnego wyboru reakcji z kontinuum, którego krańce stanowią: kontakt z zasobami i poddawanie się lękowi. Tammy dokonała takiego wyboru. W przeszłości jej zasoby uległy rozszczepieniu, ale teraz zostały zintegrowane i stały się sposobami reakcji na te same bodźce.

Mężczyzna:

- Czynisz wiele założeń dotyczących integracji i zdarzeń.

- Racja. Czy chciałbyś podważyć jakieś konkretne założenie? Mężczyzna:

- Uhm, wszystkie.

- Dobrze. Wybierz jedno. Mężczyzna:

- Zakładasz, że Tammy czuje się teraz inaczej niż przed sesją.

- W porządku. Wyjaśnię wam sposób sprawdzania (Zwraca się do Tammy).

Pozwól, że zadam ci pytanie (Dotyka kotwicy fobii. Tammy odwraca się do terapeuty i uśmiecha się: „Hm?”) W porządku, już mi odpowiedziałaś. Czy pan to rozumie? Czy pamiętacie, że kiedy poprzednim razem dotknąłem ramienia, ona zareagowała fobią? Zakotwiczyłem tam reakcję fobii, a następnie udowodniłem, że mogę ją kontrolować. Kiedy wyciągnąłem rękę i dotknąłem ramienia, Tammy zareagowała fobią. Teraz robię to samo, a co robi klientka? Patrzy na mnie, jakby chciała zapytać: „Czego chcesz?” To znacznie bardziej eleganckie niż jakiekolwiek słowne informacje zwrotne. Nie sugeruję, żebyście ich nie używali, jednak, kiedy o to prosicie, uzyskujecie dostęp do części osoby, która dysponuje **najmniejszą** liczbą informacji - do jej świadomości.

Przedstawię wam jeszcze jeden sposób sprawdzania. Tammy, spróbujesz coś dla mnie zrobić? To tylko eksperyment naukowy. Czy są w tym mieście jakieś mosty? Zamknij oczy i wyobraź sobie, że jedziesz samochodem przez most. Chciałbym, żebyś robiła to w określony sposób. Wyobraź sobie, że jesteś w samochodzie - nie że obserwujesz siebie - i widzisz to, co widziałabyś rzeczywiście przejeżdżając przez most. Co się dzieje, kiedy to robisz?...

Tammy:

- Jadę przez most. (Unosi brwi, wydaje się nieco zaskoczona).

„Jadę przez most”. Czy może być bardziej elegancka reakcja? Gdyby powiedziała: „Byłam **tak szczęśliwa**, jadąc przez most”, zapytałbym: „Co? Zaczekaj, to tylko zwykły most”.

Tammy:

- Ale do tej pory zawsze, kiedy jechałam przez most, mówiłam do siebie: „Co się stanie, jeżeli samochód zjedzie na bok?”

A co powiedziała tym razem? Po prostu „jadę przez most”. Jeżeli bodźcom słuchowym i wzrokowym towarzyszy siła i pewność siebie, wykonywana przez Tammy czynność staje się **jedynie** kolejnym ludzkim działaniem, którego wszyscy doświadczacie, przejeżdżając przez mosty. To także sposób sprawdzania, czy odpowiednio weszliśmy w przyszłość. Pamiętamy, jak Tammy wyglądała, kiedy reagowała fobią. Jeżeli pojawi się ta sama reakcja, będziemy wiedzieli, że nie doszło do integracji. Sprawdzamy wtedy, co się stało i powtarzamy proces. Tammy

zareagowała słowami: „Och, jazda przez most”. Wcześniej, kiedy pracowaliśmy z Lindą, mówiliśmy o zakotwiczeniu nowej reakcji w sygnałach z otoczenia. Tutaj jednocześnie sprawdzaliśmy i tworzyliśmy most, czyli wkraczaliśmy w przyszłość.

Kobieta:

- Czy można samemu na sobie przeprowadzać to doświadczenie?

- Tak, ale potrzebne są do tego dwie umiejętności. Jutro będziemy uczyć was wzorca zwanego „przebudowaniem”, który pokazuje, jak w wyrafinowany sposób tworzymy system wewnętrznej komunikacji. Dysponując nim, zawsze możecie sprawdzać, czy jesteście spójni wewnętrznie. Jeżeli nauczycie się uruchamiać ten proces, możecie oczywiście robić to sami. W razie wątpliwości przebudowanie wskaże wam sposób odzyskania spójności, wewnętrznego ładu.

Innym warunkiem jest stworzenie naprawdę dobrej kotwicy dla silnych, pozytywnych, „poręczających” doświadczeń, abyście w sytuacji, gdy poczujecie, że ulegacie znowu starym nieprzyjemnym uczuciom, mogli z tego wyjść. Nieprzyjemne doznania wcale nam nie pomagają. Jeżeli wasza fobia jest bardzo silna, lepiej pracować nad tym z drugą osobą. Jest to łatwiejsze i nie trwa tak długo. Znajdź właściwego człowieka, chociażby po to, aby uruchamiał on kotwicę „poręczającą”, gdy zaczniesz pogrązać się w nieprzyjemnych uczuciach. Możesz wejść w fobię niezbyt głęboko i powiedzieć do przyjaciela: „Przypatrz się, jak wyglądam i jak oddycham. Jeżeli zobaczysz to znowu, ściśnij moją rękę”. To wystarczy. Resztę możesz zrobić sam.

Kobieta:

- Czy można stosować tę metodę pracy z dziećmi?

- Wydaje się, że dzieci nie mają tylu fobii. W przypadku tych, które im ulegają, nasze sposoby okażą się skuteczne. Pracując z dziećmi, nie róbcie niczego wprost. Dziewięcioletni syn mojego przyjaciela miał kłopoty z ortografią. Powiedziałem: „Spójrz na listę tych dziesięciu słów”. Dzieciak popatrzył, a ja powiedziałem: „Teraz zamknij oczy i powiedz mi co to za słowa - nie jak się je pisze”. Chłopcu nie przyszło to łatwo; nie miał dobrze rozwiniętej umiejętności wizualizacji. Zapytałem go: „Pamiętasz Wookie'ego z **Gwiezdnych Wojen**? Czy przypominasz sobie, jak otworzył usta i pokazał zęby?” „Och, tak!” - odpowiedział i natychmiast zaczął tworzyć wizualizację. Powiedziałem mu, żeby wpisywał te słowa w usta Wookie'ego. W osobistej historii danej osoby zawsze **istnieje jakieś** doświadczenie związane z zadaniem, które próbujesz wykonać. Uczyn z tego zabawę, szczególnie w przypadku dzieci, wtedy nie będzie żadnego problemu. „Jak sądzisz, co zobaczyłby Wookie, gdyby obserwował, jak bawisz się z tatą?” - oto kolejny sposób rozszczepiania.

Dzieci są naprawdę szybkie. Jako dorośli reagujecie znacznie wolniej, a wasza świadomość jest mniej płynna. Ludziom pracującym z dziećmi proponujemy jako podstawowe narzędzie wykorzystywanie zakotwiczenia jako sposobu zatrzymywania tego, nad czym starają się pracować, „zwalniania” dziecka.

Kobieta:

- Dlaczego rozszczepianie składa się z dwóch etapów?

- **To nie jest konieczne.** Drugi etap stanowi tylko gwarancję, zabezpieczenie przed ponownym pogrążeniem się w starych uczuciach. Gdyby Tammy przeszła tylko przez jeden etap rozszczepiania i nie udałoby się jej pomóc, pogrążyłaby się ponownie w

starym doświadczeniu i bardzo trudno byłoby ją stamtąd wydostać. Jeżeli pracujemy w dwóch etapach, w razie niepowodzenia spada ona do punktu wyjścia i łatwiej nią pokierować. Możesz rozpoznać, w jakim momencie doświadczenia się znajduje, obserwując zmiany jej postawy ciała, koloru skóry, oddechu itp. Wiedząc to, gdybym zauważył, że spada z poziomu drugiego na pierwszy, ścisnę jej dłoń lub powiem: „Pozwól **jej tani** przeżywać stare uczucie. **Ty obserwuj stąd**”. To sposoby upewniania się, że pacjent nie doznaje na nowo złych uczuć.

Kobieta:

- Poprosiłeś Tammy, aby wzięła z sobą uczucie i szukała obrazu swego młodszego wcielenia. A gdyby nie mogła go znaleźć?

- Świadczyłoby to niekorzystnie o **terapeucie**, a nie o klientce. Powinno zostać potraktowane jako komentarz na temat jego pracy. W takim przypadku musi on zmienić swoje zachowania.

Odpowiem na twoje pytanie następująco: nie mam pewności, że Tammy rzeczywiście przeżyła doświadczenie, które obserwowała. Może tak, może nie; nie wiem. To nie ma znaczenia. Kiedyś odwiedził nas bardzo znany terapeuta - w tym czasie przyjmowaliśmy w trybie pilnym pacjentkę ze skłonnościami samobójczymi. Psychiatra poddał się mówiąc: „Czy moglibyście zająć się tą kobietą? Wyczerpałem wszystkie możliwości”. Ponieważ był z nami ów słynny terapeuta, uznaliśmy, że mamy niepowtarzalną okazję, by zaprezentować niektóre sposoby wykorzystania hipnozy, której uczył nas Erickson. Według naszego sławnego gościa hipnoza to metoda nieuczciwa, „manipulacyjna”. Powiedzieliśmy mu: „Naszym zdaniem hipnoza Ericksonowska jest znacznie mniej manipulacyjna niż jakikolwiek wgląd i terapia w obszarze świadomości, z którymi się zetknęliśmy. Pozwól, że zademonstrujemy to w pracy z pacjentką”.

Zaczeliliśmy zajęcia z tą kobietą. Terapeuta siedział obserwując i przysłuchując się. Po około dziesięciu minutach sesji zrozumiał, o co chodzi. To było oczywiste. Zapytałem: „Czy powinniśmy jeszcze coś zrobić?” Nigdy nie miałem okazji obserwować, jak on pracuje. Przejął prowadzenie sesji i zaczął mówić: „Krew... schody... dzieciństwo, młodszy brat... matka płacze... krzyk”. Stworzył niezwykle obraz, który następnie „sprzedał” pacjentce. Na początku kobieta mówiła: „Nie, nie pamiętam niczego takiego”. Na koniec krzyknęła: „Ooooch! Tak! Musiałam to zrobić!” Przypominało to rekonstrukcję rodzinną - być może widzieliście, jak prowadzi ją Yirginia Satir. Nagle kobieta dokonała wszystkich wewnętrznych połączeń, terapeuta przepracował doświadczenie z przeszłości, a ona zmieniła się w gwałtowny sposób. Jej zachowanie uległo przemianie, która **się utrzymała**. Później nadal pracowaliśmy z tą klientką.

Kiedy wróciła po dwóch tygodniach, nie mogliśmy oprzeć się pokusie. Wprowadziliśmy kobietę w trans somnambuliczny i stworzyliśmy kotwicę dla amnezji, abyśmy mogli wymazać wszystko, co zrobimy w trakcie sesji - pacjentka była w dobrym stanie i nie chcieliśmy tego popsuć. Pragnęliśmy jedynie sprawdzić, co się stało. Zapytaliśmy nieświadomą część jej osobowości, czy przeżycie opisywane przez terapeutę w czasie sesji kiedykolwiek miało miejsce. Odpowiedź była jednoznaczna: „Nie”. To samo zdarzyło się podczas naszych warsztatów. Jeżeli stworzone przez Tammy doświadczenie miało wszystkie elementy rzeczywistego

przeżycia lub zestawu przeżyć, będzie służyć jako metafora **równie skutecznie jak faktyczna, historyczna reprezentacja tych wydarzeń**. Na podstawie moich doznań sensorycznych mogę zagwarantować, że okazało się skuteczne.

Kobieta:

- Nadal nie wiem, co robić, gdy klient utknie w miejscu. Spodziewa się, że odtworzy obraz wydarzeń z dzieciństwa, a tymczasem próbuje i nie potrafi tego zrobić?

- W porządku, to taka sama sytuacja jak „Nie wiem”, o którym mówiliśmy wcześniej. Poproś go, żeby zgadywał, wymyślał, kłamał, fantazjował, robił cokolwiek.

Tak naprawdę regresję wiekową bardzo łatwo przeprowadzić. Mówimy: „Cofaj się w czasie”. Tammy miała bardzo niejasne świadome wyobrażenie, co rozumiemy przez to polecenie, ale bez trudu na nie zareagowała.

Mężczyzna:

- Co zobaczyłeś na jej twarzy?

- Tę samą reakcję, którą zademonstrowała, kiedy pytaliśmy o uczucia związane z fobią. Obserwowałem, jak się regresjonuje, dopóki nie ujrzałem *bardzo* intensywnego przykładu tej reakcji. Na policzkach Tammy pojawiły się żółte plamy. Skóra na skroniach była biała. Zaobserwowałem też skurcze brody. Zwiększyła się wilgotność skóry, szczególnie na grzbiecie nosa. Kiedy te objawy się nasiliły, powiedziałem: „Teraz popatrz na obraz, na ten obraz”.

Jeżeli każecie ludziom, cofać się w czasie, a oni się wykręcają, jest to także wskazówka. Możecie użyć jakiejś sztuczki, na przykład powiedzieć: „No cóż, przenieś się w przyszłość”, „Wędruj w czasie, wskakuj w czas, obchodź czas”. Cokolwiek. Nie ma znaczenia, jakich słów używasz, lecz abyś uzyskał reakcję, której oczekujesz.

Można też założyć, że każdy ogarnięty fobią zna **uczucia** jej towarzyszące. Ma fragment doświadczenia, więc resztę może odtworzyć, stosując metodę **przechodzenia**. Jak szukacie kluczyków do samochodu, kiedy chcecie jechać do sklepu, a nie wiecie, gdzie one są?

Kobieta:

- Zaczynam przeszukiwać kieszenie.

- Mężczyzna:

- Szukam w domu. Mężczyzna:

- Szukam w pamięci i staram się stworzyć obraz miejsca, gdzie leżą. Kobieta:

- Potrzęsam portmonetką tak, aby je usłyszeć.

- W porządku. Jeżeli żaden z tych sposobów nie skutkuje, wracacie do drzwi i jeszcze raz wchodzicie do domu. Odpowiedzi, które właśnie usłyszeliśmy, odnoszą się do trzech głównych systemów reprezentacji. Jeżeli dysponujesz jakimkolwiek fragmentem jakiegokolwiek doświadczenia, możesz dzięki działaniu uzyskać cały obraz. Tammy miała określone uczucia. Kiedy zostały one zakotwiczone, ustabilizowały jej stan świadomości. Wspólnym elementem wszystkiego, do czego docierała, kiedy zamknęła oczy i cofała się w przeszłość, był ów zestaw doznań, co gwarantowało, że każdy obraz, który wybierze, będzie należał do grupy przeżyć związanych z fobią.

Skorzystałem z tych samych zasad, pomagając Tammy stworzyć jej pełen, wyraźny wizerunek z młodszych lat. Początkowo widziała tylko siebie, bez kontekstu. Zapytałem, jaki kolor mają jej buty. Założyłem, że widzi swoje stopy i może rozpoznać kolor butów. Przyjęła to założenie i powiedziała: „Czarny”. Skoro widziała buty, musiała oczywiście postrzegać także powierzchnię, na której one stoją. Zapytałem o to. A kiedy widać powierzchnię, łatwo dołączyć do niej ściany, drzewa i całą resztę obrazu. To bardzo łatwy sposób przechodzenia lub krzyżowania. Dzięki tej technice pomagam w odtwarzaniu obrazu poprzez budowanie kolejnych fragmentów.

Mężczyzna:

- Jaka jest różnica między tą techniką a systematycznym odwrażliwianiem?

- Wynosi około sześciu miesięcy. To podstawowa i bardzo **droga** różnica.

Stosowana przeze mnie technika stanowi zwykle warunkowanie. Łączymy po prostu nowy zestaw uczuć - poczucie kompetencji i siły z bodźcami słuchowymi oraz wzrokowymi.

Jest jeszcze jedna bardzo ważna różnica. Zamiast próbować likwidować zestaw uczuć, który istnieje, wybieramy inny i kojarzymy go z bodźcami. Specjaliści zajmujący się odwrażliwianiem starają się raczej **eliminować** określony typ zachowań niż zastępować go reakcją pozytywną. Ludzie ci na pytanie: „Jak się czujesz?” odpowiadają: „Nieźle”.

Twierdzimy, że każde zachowanie spełnia jakąś pozytywną funkcję. Stanowi najlepszy wybór, jaki dana osoba w określonej sytuacji może uczynić. Lepiej, że Tammy miała fobię na punkcie mostów niż gdyby nie posiadała żadnego programu. Jeżeli prowadzisz systematyczne odwrażliwianie i nie zastępujesz „negatywnych” wzorów zachowań czymś pozytywnym, będzie ono trwało długo, gdyż klient będzie walczyć. To jego jedyna obrona. Trwa sześć miesięcy, gdyż musi on w sposób przypadkowy umieszczać coś na miejscu eliminowanych zachowań.

Mężczyzna:

- Jednak istnieje coś zastępczego - relaksacja.

Czasami się ją stosuje, ale nie jest ona zasobem, którego wszyscy potrzebują w sytuacji reagowania fobią. Jadąc samochodem przez most, nie chcesz się nagle relaksować. Jeżeli ktoś musi pokonywać trudności, a wy podarujecie mu relaks, może sobie nie poradzić! Ta sytuacja stanowi realne, prawdziwe niebezpieczeństwo. Istnieją więc dwie możliwości: objawy wrócą później, dlatego że spełniają funkcję ochronną, albo człowiek zostanie zraniony. Mamy bardzo silne kotwice uruchamiające pewność siebie i zasoby, jakimi Tammy dysponuje jako dorosła kobieta. Wykorzystaliśmy **to**, nie stosując relaksacji. W trakcie tego procesu Tammy była **bardzo** czujna. Dzięki odwrażliwianiu, jak w jej przypadku, udaje się leczyć fobie. Sądzę, że należy tylko trochę zmodyfikować tę metodę. Zamiast korzystać z relaksacji i włączać ją we **wszystko**, próbujcie czegoś innego. Ludzie dysponują znacznie silniejszymi zasobami.

Tak jak do tej pory, przez pozostałą część seminarium ani w trakcie warsztatów dla zaawansowanych nie przedstawimy wam niczego, co nie występuje w naturalnych ludzkich zachowaniach. Jako osoby zajmujące się modelowaniem określamy elementy zasadnicze i niezbędne. W każdej terapii zachodzi rozszczepianie. Każda szkoła dysponuje technikami rozdzielania, które tutaj stosowaliśmy, niezależnie od

tego, czy są to krzesła, kotwice w kolanach bądź słowa. Użyteczne w każdej terapii jest stosowanie tego w pewien sposób: **jakieś** rozdzielanie, **jakieś** rozszczepianie, **jakaś** integracja. Nazwy, którymi się posługujesz są całkowicie nieistotne, podobnie jak przyjmowane przez ciebie psychoteologie. Nie ma naprawdę tak dużej różnicy między naszymi metodami a tym, co robią gestaltysty, kiedy cofają ludzi w czasie. Ludzie zajmujący się analizą transakcyjną proponują „ponowne podejmowanie decyzji”. Wszystkie te procesy przebiegają bardzo, bardzo podobnie.

Obserwowaliśmy je wszystkie i staraliśmy się dociec, jakie elementy są podstawowe, a które dodatkowe i zbędne. Następnie je upraszczaliśmy, próbując znaleźć coś naprawdę skutecznego. Nie sądzę, aby odwracanie było czymś złym, ale czasami nie działa. Dzieje się tak dlatego, że w tej technice występuje wiele dodatkowych elementów, a jednocześnie brakuje podstawowych. Niektórzy ludzie zajmujący się odwracaniem nieświadomie dostarczają niezbędnych zasobów, nie uczą tego jednak, ponieważ nie są świadomi procesu. Zadanie modelatorów, którymi jesteśmy, polega na uporządkowaniu tych zagadnień.

Ponadto nie wiem, o jakiej metodzie odwracania mówisz. Niektórzy wykorzystują liczniki i przeróżne urządzenia. Jestem znacznie bardziej skomplikowanym mechanizmem biologicznego sprzężenia zwrotnego niż jakikolwiek zestaw mechanizmów. Dysponuję naprawdę złożonym aparatem sensorycznym i reakcjami wewnętrznymi, z których korzystam w celu wzmocnienia lub wygaszenia określonych części odbieranych przez mnie przekazów. Jest to element mechanizmu umożliwiającego, opierając się na zakotwiczeniu, uczenie się na podstawie jednej próby.

Mężczyzna:

- A jeśli klient nie potrafi korzystać z wyobrażeń wizualnych?

- Tworzenie wizualizacji nie wydaje się najważniejsze w przechodzeniu przez proces pracy z fobią, gdyż te same wzorce formalne można wprowadzić słuchowo lub kinestetycznie. Nasza technika nie wymaga wizualizacji. Chcieliśmy podczas demonstracji wykorzystać wszystkie systemy. Nie musimy korzystać z każdego z nich. Możecie także na początku poświęcić trochę czasu, aby za pomocą techniki przechodzenia uczyć klienta wizualizacji.

Kobieta:

- Czy można przejść przez ten proces, nie korzystając z dotyku?

- Oczywiście, jeśli wykorzystasz kotwicę głosową lub wzrokową. Nie musisz dotykać. Radziłbym wam jednak, żebyście stosowali właśnie ten sposób.

Kinestetycznemu systemowi zakotwiczenia nie można się oprzeć. Kiedy dotykasz kogoś, on to czuje. Jeżeli wysyłasz sygnał wzrokowy, pacjent może patrzeć w bok lub zamknąć oczy.

Mężczyzna:

- Kotwicą-poręczeniem może być więc określony ton głosu?

- Tak. Kotwice głosowe są w tym społeczeństwie potężne, dlatego że większość Amerykanów nie słucha w sposób świadomy. Procent ludzi w tym kraju, którzy naprawdę słuchają, nieomal równy zeru, jest trochę większy niż liczba zawodowych muzyków.

W Anglii jest jeszcze istotny podział na klasy społeczne. Aby określić przynależność człowieka do jednej z nich, musisz umieć odróżniać akcenty i ton głosu. Anglicy są więc bardzo wyczuleni na jego zmiany. Wszyscy ludzie dwujęzyczni, poligloci lub ci, którzy uczyli się języka tonalnego, także mają tę wrażliwość.

Większość ludzi w Stanach tak naprawdę nie słyszy sekwencji słów ani wzorca intonacji używanego przez siebie lub inne osoby. Jest świadoma jedynie obrazów, uczuć i wewnętrznego dialogu, będącego **odpowiedzią** na to, co słyszy. Bardzo niewielu ludzi potrafi powtórzyć to, co do nich powiedzieliście, używając tej samej intonacji.

My słuchamy w sposób **dosłowny**. Nie dodajemy ani nie odejmujemy nic z wypowiedzi innych osób. To bardzo rzadka umiejętność. Przez dłuższy czas nie zdawaliśmy sobie z tego sprawy, myśleliśmy, że wszyscy **słyszają** słowa.

Prawdziwym początkiem tej pracy był moment, kiedy zaczęliśmy traktować mowę ludzką jako **dosłowny**, a nie tylko przenośny opis przeżyć. Zaczęliśmy odpowiadać ludziom tak, jakby byli dokładnie tacy, jak siebie opisują i stwierdziliśmy, że tak jest naprawdę. Jeśli ktoś mówi: „Gdy skupiam się na moich pomysłach, wydają mi się słuszne, ale mówię sobie, że nie będą skuteczne”, jest to dosłowny opis wewnętrznych przeżyć tej osoby.

Wybierzcie sobie partnera, najlepiej kogoś, z kim nie mieliście zbyt dużo kontaktów. Łatwiej pracować na poziomie procesu z obcymi ludźmi, gdyż istnieje mniejsze prawdopodobieństwo, że ich zachowanie stanie się kotwicą uruchamiającą wasze zachowania. Zakładamy, że będziecie zamieniać się rolami, korzystając wzajemnie ze swoich wzorców komunikacji. Wypróbujcie coś dotychczas wam nie znanego. Ćwiczenie to ułatwia poznanie nowego materiału, korzystanie z niego i odkrywanie, na ile jest on zgodny z twoim osobistym stylem komunikacji. Nie dowiesz się tego, jeżeli w kontakcie z materiałem nie uruchomisz całości swoich kanałów sensorycznych. Pełne zrozumienie oznacza zdolność do objęcia problemu wszystkimi systemami reprezentacji, także zachowaniem.

Przećwiczcie dwuetapowy proces wizualno-kinestetycznego rozszczepienia, który przeprowadziliśmy z Tammy. Nie potrzebujesz w pełni rozwiniętej fobii. Możesz zajmować się każdą nieprzyjemną reakcją, aby oswoić się z tym wzorcem. Proces „zmiany historii” będzie skuteczny w przypadku niemal każdego znanego mi problemu. Zakotwiczenie zaprowadzi cię prawie wszędzie. Kiedy skończysz, zbuduj most lub wyjdź ku przyszłości, aby upewnić się, że nowa reakcja zostanie uruchomiona, w sytuacji, w której zajdzie taka potrzeba. Zaczynajcie.

- W porządku. Jak wam poszło? Jakie macie pytania?

Kobieta:

- Rozpraszałam się, gdyż mój partner używał wielu słów nie pasujących do moich wewnętrznych przeżyć.

- Musisz dokonać bardzo subtelny manewru. Mówisz: „Zamknij się!” albo kopiesz partnera.

Możecie z tego wyciągnąć wniosek, że bardzo łatwo nauczyć się mówić w sposób, który pasuje do przeżyć waszych klientów. Opisaliśmy to w książce *Patterns I*.

Podajemy tam **brzmiące** specyficznym wzorce językowe. Tak naprawdę są to proste instrukcje dotyczące procesu, nie zawierające jednak żadnej treści.

Wykonujemy następujące ćwiczenie. Usiądźcie wygodnie i zamknijcie oczy. Weźcie kilka głębokich oddechów i zrelaksujcie się.

W ciągu ostatnich pięciu lat każdy z was przeżył bardzo silne doświadczenie, które nauczyło go czegoś bardzo cennego. Możesz być świadomy, o jakie wydarzenie z twojego życia chodzi, lub nie. Pozwól temu doświadczeniu dotrzeć do twojej świadomości. Siedź tak przez chwilę, czując się bezpiecznie i silnie, wiedząc, że jesteś tu i teraz. Będąc w kontakcie z poczuciem bezpieczeństwa i siły, przyglądaj się i przysłuchuj temu, co się wtedy zdarzyło. Doświadczenie to może nauczyć cię czegoś jeszcze. Pozwól sobie oglądać i słuchać, jak przeżywasz to raz jeszcze, zyskując nowy wgląd i wyciągając nowe wnioski z tego, co wydarzyło się w przeszłości...

Kiedy obejrzałeś już i wysłuchałeś cennych, twoim zdaniem, doświadczeń, wybierz jakąś konkretną sytuację, która zdarzy się w ciągu kilku najbliższych tygodni. Zwróć uwagę na to - znowu obserwując i słuchając z poczuciem siły i bezpieczeństwa -jak mógłbyś zastosować te nowe wnioski i wgląd podczas wydarzeń, które w tym czasie nastąpią. Tak oto korzystasz ze swojej osobistej historii i dokonujesz transferu wglądu i wniosków, zwiększając zasób swoich możliwości twórczych. Poświęć na to tyle czasu, ile potrzebujesz, a kiedy skończysz, wróć do nas...

Niektórzy z was wyraźnie rozumieją to, co udało im się osiągnąć, inni doświadczają jedynie dobrego samopoczucia. Mają wrażenie, że coś zrobili, ale nie wiedzą, co osiągnęli, korzystając w nowy sposób z wydarzeń z przeszłości. Chciałbym, abyście powoli wracali. Jeżeli zakończyliście proces świadomym wglądem, to dobrze... Jeżeli jeszcze tego nie dokończyliście, uruchomiliście pewien proces; zostanie on bezpiecznie domknięty poza waszą świadomością, możecie więc powoli kierować waszą uwagę na pokój, w którym się znajdujemy...

Co ja tak naprawdę powiedziałem? Nie powiedziałem nic! Zero. W tych słowach nie było **żadnej treści** „Zrobić coś ważnego dla siebie... określone wnioski... nieświadomy wgląd wypływający z konkretnego doświadczenia z przeszłości. Żadne z tych wyrażen nie zawierało treści. Są to czysto **procesualne** instrukcje. Dzięki doświadczeniom sensorycznym możecie obserwować proces. **Bardzo** duże znaczenie ma tu wycucie odpowiedniego momentu.

Zaproponuję wam teraz całkowicie odmienne doświadczenie. Zamknijcie oczy i wyobraźcie sobie linię, która jest... **zielona**. Kto z was zdążył wcześniej zobaczyć linię w innym kolorze? Jeżeli podam wam instrukcję, zawierającą jakąś treść, tak jak zrobiłem to przed chwilą, najprawdopodobniej zakłócę wasze przeżycia wewnętrzne. Nie będę już w sposób adekwatny wchodził w wasz rytm.

Wszystkie osoby zajmujące się komunikacją powinny posiadać jedną umiejętność: zdolność do podawania instrukcji procesualnych nie zawierających żadnej treści. W tym sensie hipnoza Ericksonowska jest **najmniej** manipulacyjną formą psychoterapii, z jaką się kiedykolwiek zetknąłem. Jeżeli komunikat zawiera treść, nie możecie **nie** wprowadzać swoich własnych przekonań i systemu wartości. Jeżeli jednak ograniczycie się do pracy nad procesem, do wolnej od treści rozmowy z klientem, na pewno uszanujecie jego integralność. Prowadząc tajną terapię, nie możecie wpływać

na przekonania lub system wartości klientów, ponieważ nie znacie tych spraw. Nie macie pojęcia, co ci ludzie robią i nie potrzebujecie tego wiedzieć.

Kobieta:

- Dlaczego dokonujesz integracji kotwicy negatywnej, zamiast ją po prostu zignorować?

- Wielu ludzi zwraca się do hipnotyzera, chcąc rzucić palenie. On wprowadza ich w trans i mówi: „Od tej pory papierosy będą smakowały obrzydliwie”. Potem wybudza i odsyła pacjentów, prawda? Klienci nie palą, bo tytoń im nie smakuje. **Jednak** wciąż posiadają oni cały zestaw rozszczepionych wzorców motorycznych. Podobnie dzieje się z pijakami.

Anonimowi alkoholicy mówią: „Kto raz stał się alkoholikiem, zawsze nim będzie”. Dla mnie jest to informacja o tym, że ich program nie obejmuje integracji programów motorycznych, które mogą być uruchamiane w przyszłości przez alkohol. Wystarczy więc jeden kieliszek i alkoholik musi znów się upijać lub jeden papieros i bum! Człowiek od nowa staje się palaczem.

Jeżeli nie zintegrujesz rozszczepionych wzorców motorycznych, zawsze mogą one zostać uruchomione. Kiedy kogoś rozszczepisz i rozdzielisz, po zakończeniu terapii upewnij się, że poskładałeś go z powrotem. Nie zostawiaj rozszczepionych wzorców motorycznych. To jeden z twoich zawodowych obowiązków. Ludzie mają wystarczająco dużo własnych rozszczepień. Nie potrzebują dodatkowych.

Mężczyzna:

- Czy pracowałeś kiedykolwiek z kimś, kto miał wielokrotną osobowość?

- Wielokrotna osobowość jest przypadkiem skomplikowanym, ponieważ trzeba wiedzieć, kto dopuścił do powstania takiego bałaganu. Musisz zacząć od poznania modelu terapeuty, który zdeintegrował tę osobę. Nigdy osobiście nie spotkałem przypadku wielokrotnej osobowości, która nie byłaby **dziełem jakiegoś terapeuty**. Nie znaczy to, że takich przypadków nie ma, po prostu nigdy się z nimi nie zetknąłem. Domyślam się, że muszą istnieć takie osoby, ale wiercie mi, większość z nich cierpi wskutek nieudolnej pracy terapeutów.

Wiele lat temu zainteresowaliśmy się wielokrotną osobowością i zwróciliśmy się do autora obszernej pracy na ten temat. Zaprosił nas, abyśmy poznali pacjentkę imieniem Helen. Miała około dwudziestu osobowości, a wszystkie one były bardziej interesujące niż ona sama.

Terapeuta stworzył bardzo rozbudowany model osobowości tej klientki. Miała dobrze uporządkowaną część organizacyjną i wykonywała różne prace biurowe. Zapytałem więc: „Czy mógłby pan wydobyć dla mnie tę część?” Terapeuta nadał potężny komunikat - wstał i krzyknął: „JOYCE! WYJDŹ, JOYCE!”, po czym uderzył kobietę w czoło. Bum! Wtedy ona zaczęła się zmieniać. Brmnughhhh! To przypominało zabiegi magiczne. Ten facet robił egzorcyzmy na lotnisku dla helikopterów w katolickim college'u i był uważany za szanowanego psychiatrę przez ludzi, którzy **brali nas za dziwaków!** W pewnym sensie jest skuteczny, ponieważ zachowuje się ekspresyjnie, ale nie sądzę, aby rozumiał wszystko, co robi. Zawsze ma od szesnastu do dwudziestu dwóch pacjentów z wielokrotną osobowością i nie rozumie, dlaczego społeczność terapeutyczna nie dostrzega epidemii tych zaburzeń.

Kiedy Helen stała się „częścią organizacyjną”, zaraz się przedstawiłem. Potem powiedziałem: „Większość aspektów wielokrotnej osobowości cierpi na amnezję i nie wie, co dzieje się w życiu tej danej osoby. Zakładam, że pani, jako część organizacyjna, śledzi wszystko”. „Och tak, oczywiście!” „Jak to się stało, że ma pani tyle osobowości?” - zapytałem. „Czułam się tak, jakbym miała cały pęk różnych części i okrągły kołek przebiegający przez środek. Kiedy spotkałam doktora, on wyciągnął kołek”. Powtarzani nieomal słowo w słowo to, co ta kobieta powiedziała. Należy dodać, że nie ukończyła ona nawet szkoły średniej.

Swoją drogą nie sądziła, że lekarz zrobił coś złego. Jej zdaniem, wyciągnął kołek i poszczególne części stały się oddzielnymi osobowościami. Teraz terapeuta i pacjentka próbowali połączyć je z powrotem. Ale kiedy udało mu się ją zintegrować, pojawiła się amnezja obejmująca całe życie i kobieta ta stała się nudna, przynajmniej moim zdaniem. A miała w sobie takie **wspaniałe** części! Jedna z nich była niewiarygodnie podniecająca. Inna opowiadała naprawdę dosadne dowcipy. Jeszcze inna była nieśmiała i bojaźliwa. Kiedy doktor „wyleczył” pacjentkę, amnezja objęła całe jej życie i kobieta nie miała już dostępu do żadnej z tych części. Stała się po prostu nudna.

Nie sądzę, że można wymazać jakąś część. Nazywałem więc poszczególne części, które mi się podobały i otrzymywałem naprawdę **wspaniałe** nieświadome odpowiedzi. Nadal istniały, lecz Helen nie miała do nich pełnego dostępu.

Aby dobrze pracować z wielokrotną osobowością, musisz poznać model pracy terapeuty, który stworzył ten przypadek. Niektórzy uważają, że istnieje wiele części, w tym jedna nieświadoma, która kieruje całym programem. To bardzo popularny model. Integrujesz go zupełnie inaczej niż pozostałe. Lekarz Helen zakładał, że są trzy części, które mają swoją własną nieświadomość, w innym miejscu natomiast dwie części ze swoją własną nieświadomością, z kolei istnieje też nieświadomość tych dwóch nieświadomości i tak dalej. W ten sposób powstało prawdziwe spiętrzenie poziomów. Tymczasem należy integrować zawsze na tym samym poziomie logicznym. Przypuszczam, że ów terapeuta tego nie zrobił i dlatego doprowadził do takiej amnezji.

W przypadku wielokrotnej osobowości możesz wykorzystać to, co nazywamy „wizualnym łączeniem”. Jest to metoda integracji za pomocą kotwic wizualnych. Wyciągasz ręce i widzisz jedną część siebie po lewej stronie, a drugą po prawej. Obserwujesz te części i je słuchasz. Następnie powoli łączysz oba obrazy, obserwujesz, jak się zlewają, i zwracasz uwagę na to, czym różni się od nich nowa wizja. Jeżeli ci się spodoba, możesz powtórzyć to samo doświadczenie kinestetycznie, a następnie przy pomocy dłoni złączyć dwa obrazy. Na koniec wchłaniasz zintegrowany obraz do swojego wnętrza.

Kiedyś wyleczyłem wielokrotną osobowość, stosując **jedynie** ten sposób. Przeszedłem przez kolejne poziomy i połączyłem wszystkie osobowości.

Zadzwoił do mnie raz pewien terapeuta ze Środkowego Zachodu. Powiedział, że przeczytał moją książkę i nie znalazł w niej nic na temat wielokrotnej osobowości. Nie wierzył zresztą, że coś takiego istnieje, ale właśnie trafił na taki przypadek, co więc ma robić? Przez czterdzieści minut podawałem mu instrukcje i wyleczyłem pacjentkę przez telefon. „W porządku. Powiedz jej, żeby wyciągnęła przed siebie

ręce. Zasugeruj, by wyobraziła sobie Jane w prawej, a Mary w lewej ręce. Weź te dwa obrazy i połącz je w jeden. Nakaż jej wchłonąć ten obraz i go zintegrować. A teraz niech połączy zintegrowany obraz z kolejnym”. Należy się więc zajmować tylko jedną osobowością na raz.

Większość ludzi nie zadaje pacjentom z wielokrotną osobowością żadnych pytań. Odstąpiłem od tej zasady, aby dowiedzieć się, jak oni funkcjonują. Posiadanie wielokrotnej osobowości może być dla każdego innym doświadczeniem.

Jedna z kobiet opisywała każdą swoją część jako element tego samego procesu. Stanowiła skrajny typ wzrokowca. Łatwo tworzyła obrazy wszystkich tych części. W zakamarku jej umysłu znajdowała się taka kanapka, jak za kulisami, na której siedziało kilka kobiet, robiąc manicure i gawędząc. Od czasu do czasu jedna z nich wstawała i wychodziła na scenę. Wstępowała tym samym w ciało tej osoby. Pozostałe wiedziały, co każda z nich robi, dlatego że podchodziły do kurtyny i podglądały. Zahipnotyzowałem pacjentkę, poszedłem z nią za kulisy, zastosowałem technikę wizualnego łączenia i zintegrowałem wszystkie części.

Metoda wizualnego łączenia jest bardzo skutecznym sposobem integrowania sekwencyjnych niespójności, ponieważ doprowadza do tego, że w stanie rozszczepienia występują one jednocześnie. O ile mi wiadomo, w przypadku sekwencyjnej niespójności nie można tworzyć jednoczesnych reprezentacji obu części w innym systemie niż wzrokowy. Potrzebna jest bardzo złożona reprezentacja słuchowa, aby słyszeć jednocześnie dwa głosy - w przeciwieństwie do sytuacji, gdy pojawiają się one na zmianę - i ludzie nie potrafią poradzić sobie z tym kinestetycznie. Jednak poprzez proces wzrokowo-kinestetycznego rozszczepiania można doprowadzić do tego, że sekwencyjna niespójność pojawi się jednocześnie, następnie trzeba zintegrować te części, składając dłonie, a na koniec połączyć je w pozostałych dwóch systemach.

Nie rozumiem, dlaczego tak istotne jest poruszanie rękami podczas wizualnego łączenia, ale kiedy robisz to bez ich użycia, technika nie działa. Wypróbowałem obydwa sposoby; jeżeli ludzie nie wyciągają przed siebie rąk i nie łączą obrazów, to metoda ta nie jest skuteczna. Nie trzeba tego robić, aby wyleczyć się z fobii, ale najwyraźniej powinno się używać ruchów rąk, gdy ma się wielokrotną osobowość. Logicznie nie ma to sensu, ale taka jest prawda. Doświadczenie ją potwierdziło.

Jesteśmy bardziej od innych osób skłonni do eksperymentów sprzecznych z naszymi intuicjami. Większość ludzi, jeżeli ma silną intuicję, automatycznie się nią kieruje. My często ją odrzucamy, aby sprawdzić, co się stanie - szczególnie w przypadku klientów, z którymi mamy stały kontakt i możemy być pewni, że poradzimy sobie z konsekwencjami ewentualnej pomyłki. Ten rodzaj eksperymentowania zaowocował wieloma użytecznymi wzorcami i odkryciami.

Pewna kobieta, przez lata uprawiająca miłość lesbijską, zakochała się w mężczyźnie. Była zupełnie rozbita. Bardzo silna jej część pragnęła stać się heteroseksualna. Inna część obawiała się śmierci. Pacjentka próbowała dokonać wizualnego złączenia tych dwóch elementów. Starła się złożyć ręce krzycząc: „Nie mogę tego zrobić! Nie mogę tego zrobić! Po prostu nie mogę!” Richard i ja staliśmy obok. Spojrzeliśmy na siebie, potem każdy złapał jedną rękę klientki i gwałtownie je złączyliśmy. Zmiany, jakie zaszły w tej kobiecie, były fantastyczne!

Możecie doprowadzić do zmiany, nie pracując w sposób konwencjonalny: myślę, że ludzie robią to przez cały czas. Jednak skutki takiej pracy są trudne do przewidzenia, a zawsze staraliśmy się rozwijać prognozy naszego działania. Zrobiliśmy bach! i złączyliśmy ręce. Pacjentka zmieniła się; zdobyła to, czego pragnęła i to na długi czas. Jestem tego pewien, ponieważ podtrzymuję znajomość z tą kobietą. Nic nie wiem jednak o skutkach ubocznych. Osoba ta w wielu dziedzinach życia nie radzi sobie najlepiej i nie wiem, w jakim stopniu ponosi konsekwencje naszego czynu. Jednak na pewno czuje się lepiej niż przedtem. Wtedy naprawdę chcieliśmy sprawdzić, co się stanie.

Kiedy zaczniecie włączać do waszej pracy wyrafinowane metody i ostrożnie nimi operować, będziecie uzyskiwać lepsze, bardziej efektywne zmiany. Uda się wam także znacznie precyzyjniej przewidzieć, co się zdarzy. Czasami zmiany okażą się trwalsze, co moim zdaniem jest istotne. Jeżeli uda wam się zrobić tylko jedną małą rzecz i uzyskać efekt, jakiego pragniecie, to także zostanie zgeneralizowane i doprowadzi do oczekiwanych rezultatów. Im mniej, ale w im bardziej odpowiednim miejscu oddziałasz, tym więcej generalizacji dotyczących innych treści i innych sytuacji pojawi się w naturalny sposób. I to jeden z powodów, że kładziemy taki nacisk na dokładność. „Bądź precyzyjny, jeżeli prowadzisz terapię”.

Lecz kiedy zajmujesz się rozwijaniem umiejętności użytkowych, to zupełnie inna sprawa. Ludzie interesu są zazwyczaj zainteresowani jedynie strategiami **użytkowymi**. Ucząc umiejętności handlowych, wystarczy wiedzieć, jakie strategie mają opanować sprzedawcy i jak można je wbudować. Jeżeli szkoleniowiec w danej instytucji jest programistą neurolingwistycznym, mówi: „Chcemy zrobić z tej osoby sprzedawcę, ma ona opanować te trzy strategie”. Następnie możesz zatrzymać lub odgrodzić daną osobę, aby nic jej nie przeszkadzało. Te strategie nie muszą obejmować innych obszarów życia; nie jest to potrzebne ani konieczne, choć czasem pożądane.

Jeżeli życie osobiste przeszkadza komuś w funkcjonowaniu zawodowym, możesz otoczyć je barierą, aby oddzielić strategie. Człowiek interesu może osiągać wiele różnych celów, ale wszystko ma swoje granice.

Na przykład jako prawnik **wykorzystujesz** przede wszystkim strategie. Nie jesteś zainteresowany wbudowywaniem czegokolwiek. Chcesz jedynie uzyskać określony efekt, sprawić, aby świadek wyszedł na idiotę, twój klient ci zaufał lub coś podobnego.

Pracowałem kiedyś z prawnikiem, który jest osobą godną zaufania, ale nikt mu nie ufał. Jego pozasłowne komunikaty są koszarne; we wszystkich wzbudzają podejrzenie. Problem polega na tym, że ów adwokat nie mógł pozyskać zaufania klientów na tyle, by ich dobrze reprezentować. Połowę czasu spędzał w sądzie, co jeszcze pogarszało sprawę. A tak naprawdę potrzebował całkowitej przebudowy systemu komunikacyjnego. Zamiast to robić, nauczyłem tego człowieka pewnego rytuału. Siadał przed klientem i mówił: „Słuchaj, mam zostać twoim adwokatem, podstawową sprawą jest więc to, czy mi ufasz. Zastanów się, jak podejmujesz decyzję o tym, czy komuś zawierzyć. To bardzo ważne”. Pytał: „Czy kiedykolwiek w swoim życiu komuś ufałeś?” i ustalał kotwicę, kiedy klient kontaktował się z uczuciami zaufania. Następnie mówił: „W jaki sposób podjąłeś tę decyzję?” Potem pozostało

tylko wysłuchanie ogólnego opisu strategii. „No cóż, widziałem i słyszałem, jak on mówi i to czułem”. Później prawnik przedstawiał te informacje zwrotnie: „Cóż, chciałbym, abyś wiedział, ble ble ble, potem mówię do ciebie, ble ble ble, nie wiem, czy to czujesz” i uruchamiał kotwicę, którą ustalił, kiedy klient przeżywał uczucia związane z zaufaniem. Nauczyłem adwokata tego rytuału i to wystarczyło.

Istnieje jednak duża różnica między tym rezultatem a terapeutą. Terapia jest przedsięwzięciem znacznie bardziej technicznym, ponieważ zajmuje się zmianami. Od was nie wymaga się takiej elastyczności jak od adwokata, który musi być artystą w swoim fachu. Natomiast wy powinniście umieć robić różne rzeczy, aby uzyskiwać określone reakcje. Musicie sprawić, aby dwanaście osób zareagowało w taki sam sposób. Pomyślcie o tym. Wyobraźcie sobie, że dwunastu klientów powinno się dogadać, kiedy was przy tym nie będzie! Przygotowanie ich do tego wymaga umiejętności.

Możecie wybrać jedną, dwie lub kilka osób, które korzystając ze swoich strategii, skłonią pozostałych do zgody. Na tym oczywiście polega terapia rodzinna. Wszystkie elementy systemu wpływają na siebie nawzajem. Niezależnie od tego, kogo i na jak długo umieścicie razem, system zacznie się zacierać. Staram się odkryć, kto w rodzinie najczęściej prowokuje reakcje. Jeżeli uda mi się sprawić, aby ta osoba dla mnie pracowała, terapia stanie się naprawdę łatwa. Bardzo często jest to ktoś, kto dużo się wypowiada! Na przykład syn coś mówi. Przejawia jakieś zewnętrzne zachowanie. W tym czasie dostrzegam intensywną wewnętrzną reakcję matki. Chociaż jej zewnętrzne zachowania są nieznaczne, sprowadzają się do drobnych sygnałów, wszyscy na nie reagują. Kiedy ojciec przejawia jakieś zewnętrzne zachowanie, dzieciak reaguje, ale niewiele więcej się dzieje. A jeżeli córka coś zrobi, uzyskamy podobną reakcję, a może inną.

Chcę wiedzieć na kogo **wszyscy** w rodzinie reagują najczęściej. Interesuje mnie także, czy każdy może zawsze wywołać reakcję tej osoby. Załóżmy, że gdy syn przejawia jakieś zewnętrzne zachowanie, matka niezwłocznie reaguje. Jeżeli potrafię ustalić, jak to się dzieje, mogę sprawić, że w synu dokona się jakaś niewielka zmiana, potem matka zareaguje i w ten sposób doprowadzę do tego, że wszyscy członkowie rodziny zareagują na mnie. Zawsze spędzam co najmniej połowę czasu na zbieraniu informacji i upewnianiu się, czy mam rację. Uruchamiam jakiś nieszkodliwy proces i sprawdzam, co się dzieje. Postępuję tak raz za razem, dopóki nie uzyskam absolutnej pewności, że jeżeli zmienię dzieciaka, doprowadzę do zmiany zachowań matki i pozostałych członków rodziny. Zwiększa to stabilność systemu. W przeciwnym przypadku pozostaje on chwiejny lub też rodzina zmienia się w gabinecie, ale po powrocie do domu wraca do poprzedniego stanu. Chcę uzyskać coś bardzo, bardzo trwałego, co będzie naprawdę funkcjonowało.

Jeżeli uda mi się stworzyć stabilny system poprzez dokonanie tylko jednej zmiany, efekt będzie trwały. Podstawowy błąd wszystkich terapeutów rodzinnych polega na tym, że robią zbyt dużo w trakcie sesji. Jeżeli pracujesz z jedną osobą, możesz zrobić tysiąc rzeczy i wszystko będzie w porządku, pod warunkiem, że nie wraca ona do rodziny. Ludziom, którzy się do mnie zgłaszają, zadaję pytanie: „Jaka jest twoja sytuacja życiowa?” Chcę wiedzieć, z iloma kotwicami muszą sobie radzić w domu. Jeżeli klient z kimś mieszka, nie jest to oczywiście złe. Trzeba się tylko upewnić, że

nie czerpie wtórnych zysków: nie jest nagradzany za zachowanie, które pragnę zmienić.

Mężczyzna:

- Jak duże uzależnienie od terapeuty wywołują wasze metody?

- W naszej pracy staramy się w pełni wykorzystać do **stworzenia** relacji przeniesienie i przeciwprzeniesienie, a następnie już tego nie robimy, ponieważ nie potrzebujemy. Klienci nie siedzą w naszym gabinecie i nie opowiadają nam o swoich problemach, więc nie stajemy się ich najbliższymi przyjaciółmi. Terapia oparta na treści pociąga za sobą prawdziwe ryzyko, ponieważ można stać się czymś najbliższym przyjacielem. Kończy się to tak, że klient płaci, aby się z tobą spotykać, ponieważ nikt inny nie ma ochoty wysłuchiwać bełkotania o nieprzyjemnych wydarzeniach. My nie tworzymy dużego uzależnienia. Uczymy klientów techniki, którą mogą sami stosować. Jest nią przebudowanie. Zapoznamy was z tym jutro.

Ludzie, którzy brali udział w naszych sesjach demonstracyjnych, przypisałiby nam z pewnością małą odpowiedzialność za zmiany, jakie w nich zaszły - znacznie mniejszą niż w tradycyjnej, zorientowanej na treść, terapii. Jest to jedna z zalet tajnej terapii. Nie tworzy ona relacji zależnościowej.

Jednocześnie osoby, które z nami pracują, ufają nam. Mogą się na nas straszliwie wściekać, ale mimo to dokonują zmian, których pragną. My oczywiście pracujemy bardzo szybko, a to zmniejsza możliwość powstania zależności.

W naszej prywatnej praktyce, która została obecnie znacznie ograniczona, ponieważ zajmujemy się głównie modelowaniem, opowiadamy historie. Przychodzi do mnie człowiek, a ja nie chcę, by mówił mi o byle czym. Opowiadam mu więc historię. Wykorzystywanie metafor obejmuje cały zestaw bardziej złożonych wzorców. Możecie je poznać, czytając świetną książkę Davida Gordona *Therapeutic Metaphors*. Jestem zwolennikiem artystycznego stosowania metafor. Nie wysłuchuję skarg klienta i przechodzę do opowiadania zabawnych historyjek. Klienci są zazwyczaj zaskoczeni lub wściekli, że płacą za słuchanie opowiadań. Ale zmiany, których pragną, i tak zachodzą - oczywiście nie dzięki mnie. Oto inny sposób upewnienia się, że nie powstaje relacja zależnościowa. Robisz wszystko w sposób tak ukryty, że klienci nie mają najmniejszego pojęcia, co się dzieje, a požądane przez nich zmiany i tak zachodzą.

Czy ktokolwiek z was miał sesje z Miltonem Ericksonem? Opowiadał ci historyjki, prawda? Czy zauważyłeś, że sześć, osiem miesięcy, rok później przechodziłeś zmiany, które były w jakiś sposób z nimi związane?

Mężczyzna:

- Tak.

- To typowa odpowiedź. Po sześciu miesiącach ludzie nagle zauważają, że się zmienili i nie mają pojęcia, jak do tego doszło. Wtedy przypominają sobie, że Milton opowiadał im o farmie w Wisconsin lub o czymś innym. Czy przebywając z Ericksonem, doświadczałeś lekkiej dezorientacji, fascynacji i zachwyty językiem tego człowieka?

Mężczyzna:

- Byłem znudzony.

- Milton wykorzystuje nudę jako jedną z głównych broni. Gdyby tu był, mógłby zanudzić was na śmierć. Wszyscy odpłynęlibyście w sny na jawie i już należelibyście do niego. Ja sam za szybko się nudzę, aby używać tej taktyki. Milton, który siedzi na wózku i ma siedemdziesiąt sześć lat, nie ma nic przeciwko monotonnemu spędzaniu dużej ilości czasu. A robi to doskonale.

W trakcie tych dni, które spędziliśmy razem, udało się nam całkowicie opanować wasze świadome zasoby. Było to z naszej strony celowe posunięcie, gdyż zakładamy, że większość procesów uczenia się i zmian zachodzi na poziomie nieświadomym. Zwracaliśmy się bezpośrednio do każdego z was, zalecając podświadomości tworzyć reprezentacje, niezbędne abyście mogli uczyć się i w nadchodzących tygodniach, dniach oraz miesiącach byli mile zaskoczeni nowymi wzorcami, które pojawią się w waszych zachowaniach.

Proponujemy też waszemu nieświadomemu umysłowi, aby wykorzystał naturalne procesy snu i marzeń sennych w celu przeglądu doświadczeń, które miały miejsce w ciągu tych dwóch dni. Niech wybierze to, co jego zdaniem okaże się dla was użyteczne. Kiedy będziecie głęboko spali, twórcie nieświadomie użyteczne reprezentacje, aby w nadchodzących dniach, tygodniach i miesiącach odkrywać, że robicie rzeczy, których nieświadomie się tutaj nauczyliście. I tą drogą będziecie nieustannie poszerzali nieświadomie repertuar waszych zachowań w kontakcie z ludźmi, którzy zgłaszają się do was po pomoc. A przedtem nie wiedzieliście nawet, że takie możliwości istnieją.

W trakcie ostatniego spotkania Milton Erickson coś do mnie powiedział. Kiedy siedziałem naprzeciw niego, niewiele rozumiałem. W większości jego ukrytych metafor odkrywałem... **miliony** znaczeń. Tym razem powiedział coś, nad czym musiałem chwilę pomyśleć: „Nie uważasz siebie za terapeute, ale nim jesteś”. „Cóż, niezupełnie” - odpowiedziałem. Milton mówił dalej: „Cóż, udawajmy... że jesteś terapeutą, który pracuje z ludźmi. Najważniejszą rzeczą... kiedy udajesz... jest zrozumienie... że tak naprawdę nie jesteś... że tylko udajesz... Jeżeli będziesz udawał naprawdę dobrze, ludzie, z którymi pracujesz, zaczną udawać, że się zmieniają. Zapomną, że udają... na resztę życia. Ale nie daj się temu zwieść”. Potem spojrzał na mnie i powiedział: „Do widzenia”.

ROZDZIAŁ 3

Odkrywanie nowych dróg

Istnieje kilka ogólnych założeń, które czynimy, aby wprowadzić się w stan, który uważamy za użyteczny podczas pracy terapeutycznej. Jedno z nich sprowadza się do tego, że lepiej mieć wybór niż go nie mieć, drugie dotyczy pojęcia nieświadomego wyboru, trzecie zaś brzmi: ludzie mają zasoby, których potrzebują, aby się zmieniać, należy im tylko pomóc w uruchamianiu właściwych zasobów w odpowiednich sytuacjach. Czwarte mówi, że każde zachowanie spełnia pozytywną funkcję w **jakiejś** sytuacji. Bezsensowne i nieodpowiedzialne z naszej strony byłoby zmieniać zachowania ludzi, nie biorąc pod uwagę bardzo istotnego pojęcia, jakim jest „wtórny

zysk”. Zakładamy, że dany wzorzec zachowania jest najbardziej odpowiednią reakcją, jaką ten człowiek dysponuje w określonym kontekście - niezależnie od tego, jak dziwaczna i nieodpowiednia może się ona **wydawać**.

Kontekst, na który twój klient reaguje, zazwyczaj składa się z dziewięciu części wewnętrznego doświadczenia i jednej zewnętrznej. Jeżeli więc jakieś zachowanie wygląda lub brzmi dziwacznie czy nieadekwatnie, sygnalizuje wyraźnie, że duża część kontekstu, na jaki reaguje ta osoba, nie jest dostępna twojemu doświadczeniu sensorycznemu. Reaguje ona na kogoś lub na coś reprezentowanego wewnątrz: na matkę, ojca, wydarzenie historyczne itp. Często ta wewnętrzna reprezentacja znajduje się poza naszą świadomością. Linda i Tammy mogą potwierdzić, że reakcje, które zmieniały, wiążą się z wydarzeniami z przeszłości.

Nie powinno to nikogo dziwić. Jestem pewien, że wszyscy macie za sobą doświadczenia, które potwierdzają moją opinię. Zdajemy sobie sprawę, że wszyscy jesteśmy złożonymi i zbalansowanymi organizmami. Jeden ze sposobów uwzględniania tej złożoności, gdy zamierzacie pomagać komuś w dokonywaniu zmian, to wykorzystanie wzorca zwanego przebudowaniem. Sposób ten polega na kontaktowaniu się z fragmentem lub częścią - nazywamy to tak z braku lepszego określenia - danej osoby, sprawiającą, że jakieś zachowanie się pojawia, lub uniemożliwiającą inny rodzaj zachowania. Robimy to, aby poznać wynikające z niego wtórne zyski i zająć się nim, jako istotną częścią procesu wprowadzania zmiany.

Najlepiej zilustruje to przykład. Przyszła do nas pewna kobieta skierowana przez psychiatrę. Chciała schudnąć dwadzieścia kilogramów. W przeszłości chudła już, ale potem znowu przybierała na wadze. Potrafiła dokonać zmiany, ale nie umiała jej **utrzymać**. Dzięki przebudowaniu odkryliśmy, że pacjentka nie ma części, która protestuje przeciwko utracie wagi. Natomiast część skłaniająca do przejadania się chroni równocześnie przed rozpadem małżeństwa owej kobiety. Czy potraficie to zrozumieć? Jeżeli nie, omówię problem nieco szerzej. Zdaniem części, która podtrzymywała otyłość, gdyby nasza klientka schudła i ważyła tyle, ile chce, stałaby się fizycznie atrakcyjna dla mężczyzn. Byliby nią wtedy zainteresowani, składaliby jej propozycje. Nie potrafiłaby powiedzieć: „Nie”. Jednocześnie nie posiadała części, która chciała pozostać otyła. Miała jednak inną, która wykorzystywała tuszę w celu niedopuszczenia do sytuacji, z którą kobieta nie potrafiłaby sobie poradzić, a która w efekcie doprowadziłaby do rozpadu jej małżeństwa. To jest właśnie „wtórny zysk”.

Przebudowanie polega na rozróżnianiu **intencji** - w tym przypadku stanowi ją chęć ochrony małżeństwa od pewnych **zachowań** - takich jak objadanie się. Dzięki temu można znaleźć nowe, powszechnie akceptowane zachowania, które pozwalają realizować te same intencje.

Ludzie rzadko dostrzegają, że objawy są **skuteczne**. Dopóki tusza skutecznie realizuje intencje, część odpowiedzialna za przybieranie na wadze będzie ją utrzymywała. Kiedy pozna lepsze sposoby ochrony małżeństwa, pozwoli na utratę wagi. Klientce udało się tego dokonać bez przechodzenia na dietę.

Zademonstrujmy teraz podobny przypadek. Kto chciałby się zmienić? Oczywiście w sposób tajny...

- Dick, zachowaj dla siebie treść, pozwalając obecnym jedynie na obserwowanie procesu. W tej chwili Dick robi coś, na co nie ma wpływu (jest to jakieś

kompulsywne zachowanie, które wolałby zastąpić czymś innym), albo chciałby coś zrobić, ale tego nie potrafi. Przedstawiłem wam dwa słowne sposoby zakodowania możliwości.

Dick:

- To jest ta pierwsza możliwość.

- Jeżeli nie masz nic przeciwko temu, nazwijmy twój obecny wzorzec zachowania, który wolałbyś zastąpić czymś bardziej odpowiednim, X. Zakładam, że wzorzec X w twojej świadomej ocenie nie stanowi dobrej reprezentacji siebie jako całkowicie dorosłej osoby. Określiliśmy właśnie wzorzec, coś, co dana osoba pragnie zmienić. To pierwszy krok.

Następny polega na nawiązaniu komunikacji z „częścią” Dicka odpowiadającą za wzorzec, który on pragnie zmienić.

Z tym kontekstem związane jest pojęcie, które przedstawię, zwracając się bezpośrednio do Dicka. Wy także zwróćcie na nie uwagę. Dick, szanuję twoją część odpowiedzialną za wzorzec X pojawiający się stale w twoich zachowaniach. Przybyłeś tutaj. Siedzisz z nami i udaje ci się użytecznie robić wiele *rzeczy*. Jestem przekonany, że twoja część, która uruchamia wzorzec X - nawet jeżeli świadomie tego nie doceniasz - stara się zrobić dla siebie coś pozytywnego. Nie będę wprowadzał żadnych zmian, dopóki ona nie uzna, że są one bardziej odpowiednie zarówno **dla niej**, jak i dla całego twojego organizmu.

Jest to zrozumiałe tylko w przypadku, jeżeli do twego systemu przekonań należy pogląd: „Gdybym miał świadomą kontrolę nad tym zachowaniem, ono już uległoby zmianie”. Wynika z tego, że właśnie jakaś **nieświadoma** część Dicka uruchamia ten wzorzec.

Gwarantuję wam, że w dziewięćdziesięciu dziewięciu przypadkach na sto, kiedy ktoś chce zmiany i przychodzi do was po pomoc, pojawi się rozszczepienie, konflikt między świadomymi pragnieniami a nieświadomym zestawem programów. Nieświadomość jest znacznie potężniejsza. Wie **znacznie więcej** o potrzebach tej osoby niż świadomy umysł i niż ja mógłbym się dowiedzieć. Natychmiast wchodzę w koalicję z nieświadomością i to właśnie teraz zrobiłem. Jest to jeden ze sposobów osiągnięcia celu. Mówię wprost: „Nie zwracam się do twojej świadomości, lecz do tej części siebie, która odpowiada za dany wzorzec zachowań. To ona będzie pracować. Ja zostanę jej konsultantem”.

Jak komunikować się z tą częścią? Jeżeli musisz dostać się do Federal Building w San Francisco i skłonić kogoś do podpisania jakiegoś dokumentu, czeka cię bardzo skomplikowane zadanie. W tym budynku pracuje czterysta pięćdziesiąt osób, a ty musisz dotrzeć tylko do jednej z nich. Jeżeli przyjmiesz strategię polegającą na tym, że zatrzymasz się przy drzwiach i zapytasz strażnika, czy podpisze twój dokument, a potem będziesz szedł korytarzem od jednego biura do drugiego, szukając upoważnionej osoby, stracisz mnóstwo czasu. To bardzo nieskuteczna strategia zdobywania tego, czego potrzebujesz od biurokratycznego środowiska. A przedstawiona przeze mnie metafora przypomina w dużym stopniu to, co robią terapeutyci.

Uczy się ich, aby poświęcali wiele uwagi świadomym prośbom klientów. Zazwyczaj świadomy umysł **najmniej** wie, co dzieje się w sferze zachowań. Jeżeli do

mojego gabinetu przychodzi klient, który mówi: „Robię X, ale tego już nie chcę, pomóż mi dokonać zmiany”, dla mnie jest to sygnał, że człowiek wypróbował już wszystkie świadome zasoby i poniósł porażkę. Wdawanie się w dyskusję z jego świadomością jest równie absurdalne, jak zaczynanie od strażnika i odwiedzanie wszystkich pokoi. Chcę przecież dostać się do biura, gdzie pracuje osoba, która może podpisać dokument. Muszę dotrzeć bezpośrednio do tej części Dicka, która na nieświadomym poziomie kontroluje jego zachowanie w danym kontekście.

Czynię także założenie, że ta część ciebie, która sprawia, że robisz X - nawet jeżeli na poziomie świadomym tego nie lubisz - działa dla twojego dobra, przynosi ci jakieś korzyści. Nie wiem, co to jest i z twojej odpowiedzi wnoszę, że ty także świadomie tego nie wiesz, ponieważ chcesz przerwać tę zależność.

Nawiążmy więc oficjalnie kontakt z tą częścią. To drugi krok. To już się stało, ale potrzeba nam potwierdzenia. Dick, czy wiesz, jak używać słów w wewnętrznej rozmowie z samym sobą? Skieruj się na chwilę do swojego wnętrza, a ja zadam ci pytanie. Powiem ci, o co mi chodzi. Twoje zadanie polega na zwracaniu uwagi na wszelkie odczucia fizyczne, zmiany kinestetyczne, obrazy lub dźwięki, jakie pojawią się w odpowiedzi na to pytanie. Nie staraj się na nie wpływać. Część odpowiedzialna za ten wzorec ujawni swoje potrzeby poprzez jeden z kanałów sensorycznych. Musisz jedynie dostrzec te zmiany.

Chciałbym ci zadać pytanie: „Czy twoja część odpowiedzialna za wzorec X będzie komunikować się ze mną na poziomie świadomym?” Zwracaj po prostu uwagę na to, co się dzieje - wszelkie zmiany w uczuciach, obrazach, dźwiękach.

Wasze zadanie polega na tym, aby obserwować Dicka, gdy będzie robił to, o co go poprosiłem, i zdobyć odpowiedź na pytanie, które mu zadałem, **zanim** on nam ją poda. Już ją macie. To naprawdę typowe. Któregoś dnia rozmawialiśmy o metakomunikacji. W tym kontekście, zdecydowanie **odradzałbym** wam jednak robienie metakomentarzy, chyba że chcecie kimś po prostu wstrząsnąć. W przypadku gdy znasz odpowiedź, zanim klient jej udzieli, dysponujesz naprawdę potężnym bezpośrednim kanałem komunikacji z jego nieświadomością, który umożliwia ci przeprowadzenie mocnych testów spójności. Jeżeli zaobserwowana przez ciebie odpowiedź różni się od tej, której *on* udziela świadomie, jest to bardzo ważna informacja.

- Dick, czego doświadczyłeś, kiedy zadałem ci pytanie? Dick:

- Zmieszania.

- „Zmieszanie” to nominalizacja. Nie jest doświadczeniem, lecz świadomym osądem **na jego temat**. Nie ma sensu rozmawiać o świadomych osądach Dicka, dlatego że zrobił już, co mógł, korzystając ze swoich świadomych zasobów i to nie podziałało. Musimy zająć się doświadczeniem, które nazwałeś „zmieszaniem”. Skąd wiesz, że jesteś zmieszany?

Dick:

- Rumieniec.

- Postrzegłeś więc, że się rumienisz, poczułeś zmianę ciśnienia krwi. Czy towarzyszyło temu podwyższenie temperatury ciała lub uczucie ucisku? Czy objawy były zlokalizowane w jakiejś części ciała?

Dick:

- Odczuwałem to wszystko po trochu. Głównie w żołądku.

- W żołądku. Doskonale, uzyskaliście teraz naprawdę dokładną odpowiedź pozasłowną. Zalecamy, abyście przebudowując trzymali się podstawowych systemów reprezentacji: uczuć, obrazów lub dźwięków. Nie przejmujcie się słowami, gdyż są one zbyt uzależnione od świadomości. Piękno pozasłownego sygnału kinestetycznego, takiego jak ten, polega na jego nieświadomości. Aby **upewnić się**, o tym, można przeprowadzić test. Dick, czy możesz świadomie wywołać rumieniec?

Dick:

- Być może.

- Spróbuj... Dick:

- Nie dam rady.

- Jest to także dobry sposób przekonania drugiej osoby, że komunikat nadaje ta część, która nie jest zazwyczaj dostępna na poziomie świadomym. Hipnoza i mechanizm biologicznego sprzężenia zwrotnego opierają się na zasadzie mówiącej, że możesz zmieniać świadomość i docierać do tych części twojego systemu nerwowego i fizjologii, do których normalnie nie masz dostępu. Na pytanie typu „tak-nie” odpowiedzi udzieliła zmiana kinestetyczna, zmiana w odczuciach. Jak na razie mamy tylko odpowiedź, nie wiemy, czy oznacza ona „tak” czy „nie”, także Dick świadomie tego nie wie.

Ludzie popadają w kłopoty, ponieważ grają psychiatrów w stosunku do części samych siebie, nie posiadając odpowiednich kwalifikacji. Interpretują odbierane od samych siebie przekazy. Zaczynają coś czuć i nazywają to „strachem”, podczas gdy może to być pewna forma podniecenia, ożywienie lub cokolwiek. Nazywając jakoś własne doznanie, a potem zachowując się tak, jakby mieli rację, błędnie odczytują wewnętrzną komunikację, podobnie jak zewnętrzną. Nie chcemy podejmować takiego ryzyka. Istnieje łatwy sposób sprawdzenia, co znaczą te sygnały.

Dick, skieruj się do swojego wnętrza i podziękuj tej części za uzyskany komunikat. Potem powiedz: „Bardzo chciałbym zrozumieć twój przekaz”. Jeżeli chcesz mi powiedzieć: „Tak, pragnę komunikować się z tobą na poziomie świadomym”, nasil sygnał, który odebrałem wcześniej. W przypadku gdy zamierzasz przekazać: „Nie, nie chcę komunikować się z tobą na poziomie świadomym”, osłab reakcję.

Obserwujcie Dicka, aby poznać odpowiedź, zanim on jej udzieli. Gdyby sygnał był obrazem, zmienilibyśmy po prostu jego nasilenie. Moglibyśmy sprawić, aby stawał się jaśniejszy, gdyby odpowiedź brzmiała: „Tak”, a ciemniejszy, gdyby brzmiała: „Nie”. W przypadku dźwięku poprosilibyśmy o zwiększenie głośności dla „tak” i zmniejszenie dla „nie”. W ten sposób unikamy ryzyka błędnej interpretacji różnych wewnętrznych kinestetycznych, wzrokowych lub słuchowych sygnałów. Uzyskujecie bardzo czysty kanał pozwalający komunikować się z częścią Dicka odpowiedzialną za wzorzec zachowań, który pragnie on zmienić. Oczywiście jest *to jedyna* część, która wie, jak tego dokonać.

Ten proces daje doskonałą możliwość ćwiczenia obserwacji zjawiska, które tradycyjnie nazywamy reakcją hipnotyczną. Jedną z najbardziej użytecznych definicji głębokiego transu sformułowana przez Mil-tona Ericksona brzmi: „Głęboki trans to ograniczenie uwagi poprzez skierowanie jej do wewnątrz”. O to samo poprosiliśmy Dicka - aby ograniczył swoją uwagę do sygnałów wysyłanych z wnętrza.

Towarzyszące temu zmiany faktury i koloru skóry, oddechu, wyrazu ust itp. są charakterystycznymi cechami stanu nazywanego transem przez oficjalnie uznanych hipnotyzerów.

- Dick wróć do nas, co się stało? Dick:

- Przeżywałem to uczucie.

- W takim razie emocje się nasiliły. Uzyskałeś potwierdzenie. Nawiązaliśmy teraz komunikację z tą częścią i uzyskaliśmy sygnał „tak-nie”. Mamy wewnętrzny kanał komunikacji uruchamiany przez Dicka. Jednak to nie my tego dokonaliśmy. Służymy mu jako konsultanci przed zrobieniem kolejnego kroku. Dick ustalił wewnętrzny kanał, który pozwala mu komunikować się z częścią odpowiedzialną za wzorzec, który pragnie zmienić. To wszystkie informacje, jakich potrzebujecie. W tym momencie możecie zrobić, co chcecie.

Trzeci krok polega na odróżnieniu wzorca X i **intencji** części za niego odpowiedzialnej. Dick, część, z którą komunikujesz się na poziomie nieświadomym stara się przekazać ci pewną intencję. *Nie akceptujesz sposobu*, w jaki to robi. Będziemy teraz pracować z tą częścią. Korzystając z twojego kanału komunikacji, przedstawimy jej lepsze sposoby osiągnięcia celu. Kiedy pozna bardziej skuteczny sposób niż ten, z którego obecnie korzysta, uzyskasz to, czego świadomie pragniesz, a ta część będzie nadal opiekować się tobą w taki sposób, jak tego pragnie.

Ponownie skieruj się do wnętrza, zadaj pytanie i zwróć uwagę na system sygnałów. Zapytaj tę część: „Czy mogłabyś powiedzieć mojej świadomości, co próbujesz zrobić dla mnie poprzez wzorzec X?” Następnie czekaj na sygnał „tak-nie”. (Dick uśmiecha się szeroko).

Poprosiłem cię, żebyś zapytał o „tak-nie”. Nie powiedziałem: „Udziel mi informacji”. Jeżeli obserwowaliście uważnie, zwróciliście uwagę, że zdarzyło się coś dramatycznego. Dick poprosił o odpowiedź „tak-nie”. Uzyskał sygnał „tak-nie”, a **także** świadomą informację na temat intencji.

Dick:

- Która mnie zadowala.

- Która go zadowoliła i zaskoczyła. W tym momencie terapia została zakończona. Pojawiła się świadoma akceptacja tego, co część, która uruchamia wzorzec X, stara się zrobić dla Dicka na poziomie nieświadomym. Czy wcześniej nie wiedziałeś, do jakiego celu ona dąży?

Dick:

- Nie, ale uchwyciłem to, kiedy wydałeś mi polecenie jeszcze zanim skierowałem się do wnętrza. Miałem wrażenie, że...

- Część naszych problemów z demonstracjami polega na tym, iż po dwóch dniach spędzonych z wami nawiązujemy tak dobry kontakt z waszą nieświadomością, że pracujecie za szybko.

Dick rozumie teraz na poziomie świadomym intencje części, która uruchamia X. Dick, czy chciałbyś, aby ona opiekowała się tobą, nawet jeśli nie akceptujesz metody, z jakiej korzysta? Może nie podobać ci się **sposób** osiągnięcia wzorca X, ale czy chciałbyś, aby ta część kierowała twoją intuicją?

Dick:

- Tak.

- Istnieje teraz spójność intencji na poziomie nieświadomym i akceptacji na poziomie świadomym.

Oznacza to, że czas na czwarty krok: stworzenie takich alternatyw dla wzorca X, które skuteczniej realizowałyby intencje i nadal pozwalały świadomości uzyskiwać dokładnie to, czego pragnie. Będziemy utrzymywać intencję - cel - i zmieniać sposoby jego osiągnięcia, dopóki nie znajdziemy **lepszyc**, nie wchodzących w konflikt z innymi częściami Dicka,

metod.

Dick, czy masz w sobie taką część, którą uważasz za twórczą?

Dick:

- Pewnie!

- Pojawia się część twórcza: „Cześć, oto jestem, Czego chcesz?” Mam nadzieję, że wszyscy rozumiecie, co chciałem przekazać, mówiąc o wielokrotnej osobowości jako kroku ewolucyjnym. Masz więc część, którą uważasz za twórczą.

Dick:

- O, tak.

- Zwróć się do wewnątrz i zapytaj tej części, czy zgodzi się podjąć pewnego zadania. Pozwól, że najpierw je omówię. Poproś ją, aby zeszła na poziom nieświadomy do części, która uruchamia wzorzec X, i sprawdziła, co ta część stara się dla ciebie zrobić. Następnie skłoń ją do tworzenia alternatywnych sposobów realizacji tej intencji. Stworzy ona dziesięć, dwadzieścia lub sto sposobów osiągnięcia celu, działając dosyć nieodpowiedzialnie. Jej zadanie polega po prostu na generowaniu wielu możliwości bez oceniania ich skuteczności. Część uruchamiająca wzorzec X oceni, które spośród ogromnej liczby ofert są bardziej niż on skuteczne. Ma wybrać minimum trzy sposoby, które, jej zdaniem, będą **przynajmniej** - a miejmy nadzieję, że **bardziej** - tak samo przydatne jak wzorzec zachowań, z którego obecnie korzysta. Czy to dla ciebie zrozumiałe? Dick:

- Myślę, że tak.

- Zwróć się zatem do wewnątrz i zapytaj twórczej części, czy zechciałaby to zrobić. Jeżeli usłyszysz: „Tak”, powiedz jej, żeby zaczynała. Chciałbym, aby potwierdzała akceptację każdej nowej możliwości poprzez sygnał oznaczający „tak”. Możesz być świadomy nowych alternatyw lub nie. Nie ma to znaczenia dla realizacji naszych celów.

Dick:

- Wygląda to na duże przedsięwzięcie.

- Owszem, ale tysiące ludzi na całym świecie to robi. Leży ono w zasięgu ludzkich możliwości, a ty jesteś człowiekiem. Musisz zwrócić się do wewnątrz i wyjaśnić to zarówno swojej twórczej części, jak i tej drugiej. Jeżeli obydwie się zgodzą, mogą zaczynać. Twoje zadanie polega na sięgnięciu do zasobów twórczych w celu zmiany zachowań (długa pauza).

Dick, czy odebrałeś trzy sygnały? (Nie). Jak wiele ich odebrałeś? (Żadnego). Nie odebrałeś żadnego. Czy mógłbyś zwrócić się do wewnątrz i zapytać tej samej części - znowu korzystaj z „tak” czy „nie” - czy twoja część twórcza przedstawiła jej możliwości wyboru. (Dick kiwa głową). Zostały więc odebrane.

Dick:

- Najwyraźniej.

- Stwierdził, że część twórcza generuje nowe opcje. Czy mógłbyś zwrócić się do wewnątrz i zapytać, czy którekolwiek z zaprezentowanych możliwości są do przyjęcia? Czy któreś z nich mogą okazać się bardziej skuteczne niż wzorzec X?

Niektórzy z was lubią dawać klientom rady. To mniej skuteczne niż pozostawienie klientów, po udzieleniu im odpowiedzi i jasnych instrukcji, z ich własnymi zasobami, aby sami mogli dążyć do alternatywnych rozwiązań. Jesteście niepowtarzalnymi istotami ludzkimi, podobnie jak wasi klienci. Zachodzą między wami pewne podobieństwa. Przekonaliście się o tym pierwszego dnia, kiedy poprosiliśmy was o tworzenie halucynacji. Niektórzy potrafili odgadnąć treść przeżycia swojego partnera, innym to się nigdy nie udaje. Jeżeli dysponujecie tą niewiarygodną umiejętnością wchodzenia w przeżycia innych, możecie dawać użyteczne rady. Nie ma w tym nic złego, o ile jesteście wrażliwi na wywoływane reakcje. Ale nawet w takim wypadku bardziej skuteczne będzie odesłanie człowieka do jego własnych zasobów. (Dick potrząsa przecząco głową).

Odebrałaś sygnał „nie”. Żadna z nowych możliwości nie jest dobra. Twórcza część wygenerowała wiele sposobów, z których żaden nie jest tak skuteczny jak obecny wzorzec. Czy mógłbyś poprosić część, która uruchamia wzorzec X, aby stała się doradcą twojej części twórczej i by pomogła jej zrealizować intencje? Niech spróbuje wyjaśnić, co w wyborach części twórczej sprawia, że nie mogą one stać się bardziej skutecznymi sposobami realizacji tych intencji. Czy rozumiesz instrukcję? Dobrze. Zwróć się do wewnątrz i wyjaśnij to tej części, a następnie zapytaj, czy zechce to zrobić. Jeżeli odpowie: „Tak”, powiedz jej, by zaczynała.

Ten proces różni się znacznie od normalnych technik terapeutycznych i hipnotycznych. Jesteśmy tylko konsultantami świadomej części umysłu danej osoby. Ona sama wykonuje całą pracę. Jest własnym terapeutą, a w tym momencie własnym hipnotyzerem. My nie robimy

niczego takiego. Bezpośrednio komunikujemy się z jej świadomością i instruujemy ją, co ma dalej robić. Człowiek sam jest odpowiedzialny za nawiązanie i utrzymanie skutecznej komunikacji z nieświadomą częścią siebie, do której musi dotrzeć, aby się zmienić. Oczywiście, kiedy się tego nauczy, może to robić bez nas. To jego kolejny zysk. Zachodzący tu proces ma wbudowaną autonomię dla klienta.

Dick, czy odebrałaś trzy sygnały?

Dick:

- Nie jestem pewien.

- Czy mógłbyś zwrócić się do wewnątrz i zapytać tę część, czy ma teraz co najmniej trzy możliwości wyboru - bez znaczenia, czy jesteś ich świadomy, czy nie - które może uznać za bardziej skuteczne niż stary wzorzec X? Znowu korzystaj z tych samych sygnałów. Ważne jest stałe odwoływanie się do tych samych impulsów i zdobycie **trzech** nowych możliwości. Jeżeli je masz, zaczynasz ćwiczyć zmienność zachowań.

Dick:

- Otrzymałem sygnał „tak”.

- Teraz uzyskał pozytywną odpowiedź; ta część powiedziała: „Tak, mam co najmniej trzy sposoby, bardziej skuteczne niż stary wzorzec X”, pomimo że Dick świadomie ich nie zna.

Piąty krok ma pozwolić wam upewnić się, że te nowe możliwości rzeczywiście pojawią się w zachowaniu Dicka. Używając tego samego systemu sygnałów, zapytaj tej części: „Masz trzy sposoby bardziej skuteczne niż stary wzorzec X, czy weźmiesz więc odpowiedzialność za to, aby te możliwości pojawiały się w moich zachowaniach w odpowiednich kontekstach?” Pamiętaj, że nasilenie odczuć oznacza „tak”, a osłabienie „nie”. Czy to prawda? Dick:

- Nie jestem pewien.

- Poproś tę część, aby zanim zaczniesz, dała ci sygnał „tak”, po to abyś wiedział, który z nich oznacza „tak”, a który „nie”. Jeżeli będziesz odbierał je odwrotnie, wszystko się pomiesza.

Dick:

- Tak, ja... ja.... zgubiłem się.

- Wiem. Dlatego proszę cię, żebyś to zrobił. Zwróć się do wewnątrz i poproś ją o wysłanie sygnału „tak”, abyś potrafił go zidentyfikować.

Dick:

- Sygnał „tak” działa uspokajająco.

- Dobrze. Cofnijmy się nieco. Wróć do wewnątrz i zapytaj tej części, czy zgadza się, że te trzy możliwości będą bardziej skuteczne niż X.

Dick:

- „Tak”.

- Teraz zapytaj, czy weźmie ona na siebie odpowiedzialność za generowanie tych trzech możliwości - zamiast wzorca X - przez okres, na przykład sześciu tygodni, aby je wypróbować.

Dick:

- „Tak”.

- Szósty krok, moim zdaniem, sprawia, że ten model zmiany jest naprawdę dokładny. Przeprowadzając sprawdzian ekologiczny, potwierdzamy tym samym, że Dick i każdy z nas jest naprawdę złożonym i zrównoważonym organizmem. Naszym zdaniem, gdybyśmy wprowadzili zmiany we wzorcu X, nie biorąc pod uwagę wszystkich reperkusji przejawiających się w innych obszarach przeżyć i zachowań pacjenta, byłoby to nieroztropne. W ten sposób wbudowuje się mechanizm zabezpieczający.

Podziękuj tej części za pracę, którą wykonała. Dostała to, czego potrzebuje i jest z tego naprawdę zadowolona. Teraz sprawdźmy, czy inne części mają wpływ na ten proces. Zapytaj: „Czy istnieje we mnie jakaś część, która ma obiekcje wobec nowych możliwości?” Potem zwracaj uwagę, czy pojawi się jakakolwiek reakcja w którymś systemie: uczucia, obrazy lub dźwięki...

Odebrałaś odpowiedź. No i..?

Dick:

- Nie mają żadnych obiekcji.

- Skąd to wiesz? To ważne. Poprosiłem cię, żebyś zwracał uwagę na wszystkie systemy. Wróciłeś i powiedziałeś: „Nie, nie ma żadnych obiekcji”. Skąd wiesz, że ich nie ma?

Dick:

- Nigdzie nie czułem napięcia.

Nie czułeś żadnego napięcia. Czy pojawiły się zmiany, które mógłbyś odkryć kinestetycznie, wzrokowo lub słuchowo? Dick:

- Cóż, rozluźnienie.

- Rozluźnienie. Dobrze, to było ogólne rozluźnienie fizyczne. Po to, aby się upewnić i sprawdzić spójność, podziękuj części, która sprawiła, że tak się dzieje. Następnie powiedz: „Jeżeli to oznacza brak zastrzeżeń, rozluźnij mnie jeszcze bardziej. Gdyby istniały obiekcje, spraw, aby pojawiło się napięcie”. Znowu rozróżniamy jedynie sygnały mające *oznaczać* „tak” i „nie”. Możesz wybrać „tak” jako znak nasilenia; „nie” - osłabienia, albo odwrotnie. To nie ma znaczenia.

Dick:

- Są pewne obiekcje.

- Czego doświadczasz? Czy pojawiły się zmiany napięcia mięśniowego? Dick:

- Tak, wokół oczu.

- Zawsze, kiedy otrzymujecie odpowiedź na pytanie ogólne, powinniście sprawdzić i całkowicie upewnić się, co ona znaczy. Dick, podziękuj tej części za odpowiedź w postaci napięcia mięśni wokół oczu. Poproś, aby w odpowiedzi na pytanie: „Czy masz obiekcje w stosunku do nowych alternatyw?”, odpowiedziała: „Tak”, nasilając napięcie, lub „Nie”, zmniejszając je...

Dick:

- Zmniejszyło się.

- Napięcie w tym miejscu jest dosyć niezwykle. Zazwyczaj w trakcie sprawdzianu ekologicznego serce zaczyna szybciej bić. Większość ludzi wiąże przyspieszenie jego rytmu z lękiem lub niepokojem. Kiedy namawiam ich, aby przestali tworzyć halucynacje i po prostu poprosili o nasilenie objawów, jeżeli odpowiedź brzmi: „Tak”, i osłabienie, jeżeli brzmi: „Nie”, rytm serca zazwyczaj ulega zwolnieniu. Rozumiem, że to po prostu sygnał, iż jakaś część jest podekscytowana tym, co się dzieje.

Dick:

- Byłem także świadomy pulsowania w dłoniach, ale napięcie wokół oczu wydawało się bardziej intensywne, dlatego o tym wspomniałem.

- Sprawdźmy także ten sygnał. Tym razem skieruj się do środka i podziękuj części, która wysłała sygnał odebrany w dłoniach. Następnie zadaj to samo pytanie i poproś o nasilenie pulsowania, jeżeli odpowiedź brzmi: „Tak” i jego osłabienie, jeżeli odpowiedź brzmi: „Nie”.

Dick:

- Osłabienie tego odczucia.

Osłabienie, więc ta część nie ma żadnych obiekcji. Gdyby w tym momencie pojawiły się jakieś wątpliwości, wrócilibyśmy po prostu do trzeciego etapu. Dysponujesz teraz nowym sygnałem „tak-nie” - pulsowaniem w rękach. Dokonaj rozróżnienia między obiekcjami tej części i jej intencjami. Powtarzaj ów proces,

dopóki nie zintegrujesz wszystkich obiekcji. Zazwyczaj trzymamy się pierwszego uzyskanego zestawu możliwości i pytamy każdą z części, czy nie ma nic przeciwko szukaniu takich nowych sposobów, które nie będą kolidowały z tym zestawem. Możesz także poprosić je o stworzenie, zwrócenie się do twórczej części i wybranie alternatyw możliwych dla nich obu do zaakceptowania.

Dick:

- „Tak”.

- Teraz zapytaj, czy weźmie ona na siebie odpowiedzialność za generowanie tych trzech możliwości - zamiast wzorca X - przez okres, na przykład sześciu tygodni, aby je wypróbować.

Dick:

- „Tak”.

- Szósty krok, moim zdaniem, sprawia, że ten model zmiany jest naprawdę dokładny. Przeprowadzając sprawdzian ekologiczny, potwierdzamy tym samym, że Dick i każdy z nas jest naprawdę złożonym i zrównoważonym organizmem. Naszym zdaniem, gdybyśmy wprowadzili zmiany we wzorcu X, nie biorąc pod uwagę wszystkich reperkusji przejawiających się w innych obszarach przeżyć i zachowań pacjenta, byłoby to nieroztropne. W ten sposób wbudowuje się mechanizm zabezpieczający.

Podziękuj tej części za pracę, którą wykonała. Dostała to, czego potrzebuje i jest z tego naprawdę zadowolona. Teraz sprawdźmy, czy inne części mają wpływ na ten proces. Zapytaj: „Czy istnieje we mnie jakaś część, która ma obiekcje wobec nowych możliwości?” Potem zwracaj uwagę, czy pojawi się jakakolwiek reakcja w którymś systemie: uczucia, obrazy lub dźwięki...

Odebrałaś odpowiedź. No i..?

Dick:

- Nie mają żadnych obiekcji.

- Skąd to wiesz? To ważne. Poprosiłem cię, żebyś zwracał uwagę na wszystkie systemy. Wróciłeś i powiedziałeś: „Nie, nie ma żadnych obiekcji”. Skąd wiesz, że ich nie ma?

Dick:

- Nigdzie nie czułem napięcia.

Nie czułeś żadnego napięcia. Czy pojawiły się zmiany, które mógłbyś odkryć kinestetycznie, wzrokowo lub słuchowo? Dick:

- Cóż, rozluźnienie.

- Rozluźnienie. Dobrze, to było ogólne rozluźnienie fizyczne. Po to, aby się upewnić i sprawdzić spójność, podziękuj części, która sprawiła, że tak się dzieje. Następnie powiedz: „Jeżeli to oznacza brak zastrzeżeń, rozluźnij mnie jeszcze bardziej. Gdyby istniały obiekcje, spraw, aby pojawiło się napięcie”. Znowu rozróżniamy jedynie sygnały mające *oznaczać* „tak” i „nie”. Możesz wybrać „tak” jako znak nasilenia; „nie” - osłabienia, albo odwrotnie. To nie ma znaczenia.

Dick:

- Są pewne obiekcje.

- Czego doświadczasz? Czy pojawiły się zmiany napięcia mięśniowego? Dick:

- Tak, wokół oczu.

- Zawsze, kiedy otrzymujecie odpowiedź na pytanie ogólne, powinniście sprawdzić i całkowicie upewnić się, co ona znaczy. Dick, podziękuj tej części za odpowiedź w postaci napięcia mięśni wokół oczu. Poproś, aby w odpowiedzi na pytanie: „Czy masz obiekcje w stosunku do nowych alternatyw?”, odpowiedziała: „Tak”, nasilając napięcie, lub „Nie”, zmniejszając je...

Dick:

- Zmniejszyło się.

- Napięcie w tym miejscu jest dosyć niezwykle. Zazwyczaj w trakcie sprawdzianu ekologicznego serce zaczyna szybciej bić. Większość ludzi wiąże przyspieszenie jego rytmu z lękiem lub niepokojem. Kiedy namawiam ich, aby przestali tworzyć halucynacje i po prostu poprosili o nasilenie objawów, jeżeli odpowiedź brzmi: „Tak”, i osłabienie, jeżeli brzmi: „Nie”, rytm serca zazwyczaj ulega zwolnieniu. Rozumiem, że to po prostu sygnał, iż jakaś część jest podekscytowana tym, co się dzieje.

Dick:

- Byłem także świadomy pulsowania w dłoniach, ale napięcie wokół oczu wydawało się bardziej intensywne, dlatego o tym wspomniałem.

- Sprawdźmy także ten sygnał. Tym razem skieruj się do środka i podziękuj części, która wysłała sygnał odebrany w dłoniach. Następnie zadaj to samo pytanie i poproś o nasilenie pulsowania, jeżeli odpowiedź brzmi: „Tak” i jego osłabienie, jeżeli odpowiedź brzmi: „Nie”.

Dick:

- Osłabienie tego odczucia.

Osłabienie, więc ta część nie ma żadnych obiekcji. Gdyby w tym momencie pojawiły się jakieś wątpliwości, wrócilibyśmy po prostu do trzeciego etapu. Dysponujesz teraz nowym sygnałem „tak-nie” - pulsowaniem w rękach. Dokonaj rozróżnienia między obiekcjami tej części i jej intencjami. Powtarzaj ów proces, dopóki nie zintegrujesz wszystkich obiekcji. Zazwyczaj trzymamy się pierwszego uzyskanego zestawu możliwości i pytamy każdą z części, czy nie ma nic przeciwko szukaniu takich nowych sposobów, które nie będą kolidowały z tym zestawem. Możesz także poprosić je o stworzenie, zwrócenie się do twórczej części i wybranie alternatyw możliwych dla nich obu do zaakceptowania.

Sprawdzian ekologiczny jest bardzo ważny. Wielu z nas podczas pracy z pacjentem w gabinecie stwierdza, że klient zachowuje się spójnie. Kiedy wychodzi, ujawnia się część jego osoby, która w określonym kontekście ma wątpliwości. Kiedy dociera do domu, okazuje się nagle, że nie ma już dostępu do tego w gabinecie lub w grupie. Wie, że jeżeli pójdzie do domu i po prostu się zmieni, straci przyjaźń określonej osoby, popsuje jakąś relację lub coś innego. Sprawdzian ekologiczny pozwala skontrolować i upewnić się, że nowy wzorzec zachowania nie przeszkodzi żadnej części w pozytywnych działaniach. Oczywiście *prawdziwym* sprawdzianem stanie się doświadczenie, ale w ten sposób można upewnić się, czy nowe możliwości wyboru okażą się skuteczne.

Dick, co powinieneś zrobić, jeżeli za sześć lub siedem tygodni odkryjesz, że wróciłeś do starego wzorca zachowań X? Możesz uznać to za sygnał, iż nowe, wymyślone przez ciebie możliwości okazały się nieodpowiednie, zrealizować te

intencje. Wracasz wtedy do swojej twórczej części i dajesz jej polecenie, aby zaproponowała ci trzy następne możliwości. Zachowanie stanie się barometrem ukazującym skuteczność nowych wyborów. Jeżeli po okresie próbnym powrócą stare zachowania, nowe możliwości nie były widać bardziej skuteczne. Powinieneś wówczas powtórzyć proces i *znaleźć* lepsze rozwiązanie.

Powrót do poprzednich zachowań nie mówi o porażce, ale o niekompetencji, musisz więc to poprawić. **Przebudowanie okaże się wówczas skuteczne.** Gwarantuję, że zachowanie Dicka się zmieni. *Jeżeli* wróci do poprzednich zachowań, będzie to jedynie oznaczało, że nowe wzorce nie były tak skuteczne jak stare. Musi wtedy jeszcze raz przejść przez ten proces, poznać inne wtórne zyski i się nimi zająć.

Jeżeli nie powiesz wprost, że powrót objawu stanowi sygnał do rozpoczęcia negocjacji, świadoma część umysłu klienta uzna to za „porażkę”. Gdy objaw zacznie być traktowany jako sygnał, klient dostrzeże zawarty w *nim przekaz*. Prawdopodobnie zawsze niósł on jakiś przekaz, ale ów człowiek nigdy nie myślał o tym w ten sposób. Nagle zaczyna budować mechanizm biologicznego sprzężenia zwrotnego. Odkrywa, że sygnał pojawia się tylko w określonych momentach.

Wyobraźmy sobie, że pacjent cierpi na migrenę, ja dokonuję przebudowania, wszystkie części są szczęśliwe, klient przez dwa tygodnie czuje się dobrze. Następnie w określonej sytuacji ból głowy znowu się pojawia. Uruchamia on instrukcję mówiącą, że negocjacje się nie udały. Klient może wrócić i zapytać: „Kto jest nieszczęśliwy? Co to znaczy?” Jeżeli jakaś część powie: „Nie bronisz siebie tak, jak obiecałeś”, człowiek ma prosty wybór między bólem głowy i samoobroną.

Jedna z moich klientek cierpiała na tak silną migrenę, że ścinała ją ona z nóg. Miała w sobie część, która chciała bawić się jak najczęściej, a jeżeli to okazywało się niemożliwe, inne części nie robiły **nic**. To doprowadzało do bólu głowy. Ustaliła więc, że będzie spędzać określoną ilość czasu na zabawach. Po sesji, w czasie weekendu, kiedy nadszedł czas odpoczynku, zdecydowała, że zamiast tego zajmie się liczeniem podatków! Część, która domagała się zabawy, po prostu ją przygniotła. Kobieta zadzwoniła do mnie i zapytała: „Nie dotrzymałam umowy i mam kolejną migrenę. Co powinnam robić?” „Nie pytaj mnie, zapytaj tej części. To nie mój problem. Mnie głowa nie boli”.

Skierowała się więc do wewnątrz i dowiedziała się, co powinna uczynić. Ta część powiedziała: „Wyjdź z domu, wsiądź do samochodu, jedź gdzieś i zabaw się lub zrób **coś innego!**” Kiedy kobieta wsiadła do samochodu, ból głowy ustąpił. Przestał więc być ciężarem, stał się natomiast sygnałem, że powinna wyjść i zabawić się.

Czy są jakieś pytania na temat procesu, który właśnie przeszliśmy z Dickiem? Kobieta:

- Czy Dick nie musi być świadomy tych możliwości?
- Wolelibyśmy, żeby nie był. To mogłoby mu przeszkodzić.

Kobieta:

- Dick, nie wiesz, na czym polegają te trzy alternatywy?

Dick:

- Nie. W pewien sposób czuję, że poniosłem porażkę, ponieważ nie mogę ich **wymyślić**. Kobieta:

- Skąd w takim razie wie, że je ma?

- Otrzymał sygnał od swojej nieświadomości - kinestetyczne uczucie rozluźnienia. Świadomie nie wie, jakie to alternatywy.

Dick:

- Ale w środku czuję się dobrze.

- Jego nieświadomość zna te alternatywy i tylko to się liczy. W końcu to ona rządzi tym obszarem zachowań. Zademonstrujmy coś dla celów szkoleniowych. Dick, czy mógłbyś zwrócić się do wewnątrz i, korzystając z tego samego sygnału „tak-nie”, zapytać tej części w środku, czy zechciałaby pozwolić, aby twoja świadomość poznała **jedną** z tych możliwości? W ten sposób nieświadoma część pokaże, że wie coś, czego ty nie wiesz.

Tak właśnie można ludzi przekonać. Nie ma to jednak żadnego wpływu na proces zmiany, ale może trochę uspokoić ich świadomość.

Dick:

- Nie zrobi tego.

- I ma rację. Gdybym był nieświadomością Dicka, także bym mu nie powiedział. Próbowaliby się wtrącać. Co **robił** do tej pory? Jego nieświadoma część nie chce ujawnić pewnych informacji, a on natychmiast ma poczucie porażki! Ja też nie komunikowałbym się ze świadomością Dicka, gdyby tak się zachowywała. Jeżeli twoja nieświadomość mówi: „Nie, nie powiem ci, na czym polegają nowe możliwości” i wysyła sygnał, jest to przekonujące. Prawda?

Dick:

- Prawda.

- Pozwólcie, że zwrócę teraz uwagę na paradoksalną naturę prośby, którą sformułowaliśmy robiąc drugi krok. Pytanie brzmiało: „Czy zechcesz komunikować się ze mną na poziomie świadomym?” **Każdy** odebrany przez Dicka sygnał musi być świadomy. Nawet jeżeli ta część powie: „Nie, nie zrobię tego”, jest to nadal świadoma odpowiedź.

Gdyby brzmiała ona: „Nie”, zrozumiałbym to następująco: ta część **nie** zamierza komunikować się z nim na poziomie świadomym. Stwierdzenie to mówi o braku zaufania. Nie chce ona ujawniać świadomości treści informacji. Szanuję tę decyzję. Naprawdę wierzę, że nieświadomość powinna mieć swobodę, a wręcz obowiązek ukrywać treść, jeżeli zajmowanie się nią nie byłoby dla świadomości użyteczne.

W pewnym okresie stosowaliśmy wyłącznie hipnozę prowadzącą do głębokiego transu. Pewnego dnia zgłosił się do nas mężczyzna, który powiedział, że wiele różnych spraw przeszkadza mu w osiągnięciu szczęścia. Zapytałem go: „Czy mógłbyś powiedzieć, co to za sprawy?” „Nie, chcę wejść w trans i to zmienić, dlatego zdecydowałem się poddać hipnozie” - odpowiedział. Akceptując więc wszystkie jego zachowania, wprowadziłem go w głęboki trans, odesłałem świadomość i powiedziałem: „Chciałbym porozmawiać prywatnie z twoją nieświadomością”. Nie mam pojęcia, co to znaczy. Kiedy jednak prosicie o coś ludzi, oni to robią. Człowiek rozmawia z tobą, ale nie jest to *ta sama* osoba, z którą porozumiewałeś się wcześniej, ponieważ zna sprawy, o których ta pierwsza nie ma pojęcia. Nie wiadomo, czy to ja stworzyłem ten podział, czy też on już istniał. Dostałem to, o co poprosiłem.

W tym przypadku świadomy umysł pacjenta był, mówiąc delikatnie, głupi. Jednak jego nieświadome zasoby posiadały niezwykłą inteligencję. Powiedziałem więc:

„Okazuje się, że wiesz o nim znacznie więcej niż ja, chciałbym więc dowiedzieć się od ciebie, jakich zmian w zachowaniu on potrzebuje”.

Odpowiedź, którą uzyskałem, brzmiała: „On jest homoseksualistą”. „Jakich zmian potrzebuje?”

„Musi to zmienić, ponieważ jego postępowanie opiera się na pomyłce”.

„Jakiej pomyłce?”

Oto wyjaśnienie, jakie uzyskałem od nieświadomości. Po raz pierwszy bronił się fizycznie przed przemocą, kiedy miał pięć lat. Trafił wtedy do szpitala na operację wycięcia migdałków. Ktoś nałożył dziecku na twarz maskę z eterem, a ono, wchodząc w narkozę, próbowało ją zerwać. Narkoza została zakotwiczona w uczuciu gniewu. Od tej pory zawsze, kiedy chłopak czuł gniew lub bał się i zaczynał walczyć, słabł. W rezultacie jego świadomość uznała go za homoseksualistę. Przez prawie ćwierć wieku przeciw temu się nie buntował.

Jego nieświadome zasoby powiedziały: „Nie możesz pozwolić, by świadomość dowiedziała się o tej pomyłce, ponieważ ta wiadomość go zniszczy”. Zgodziłem się z tym. Nie było potrzeby mu mówić, że przez dwadzieścia pięć lat psuł wszystkie związki. Istotne było tylko dokonanie zmiany, ponieważ chciał się ożenić. Nie mógł jednak poślubić kobiety, ponieważ był homoseksualistą. Jego nieświadomość za nic nie pozwoliłaby mu dowiedzieć się o pomyłce, ponieważ nabrałby przekonania, że całe jego życie było pomyłką, a to zniszczyłoby go całkowicie. Nieświadomość chciała, by miał on złudzenie, że wyrósł z tego, co robił do tej pory, i nauczył się nowych zachowań.

Postanowiłem, że klient przemieni się w heteroseksualistę i że ta zmiana nastąpi w wyniku przeżycia duchowego. Nieświadomość zgodziła się, że to najlepsze wyjście. Mężczyzna ten zmienił się bez świadomości tego, co działo się podczas sesji i jak nastąpiły zmiany. Wierzy, że stało się to w wyniku przeżyć narkotycznych. Palił marihuanę i miał kosmiczne doznania. Uznał, że zmiana to rezultat jakości trawki, a nie sugestii posthipnotycznej. W ten sposób mógł wreszcie zachowywać się tak, jak pragnął.

Ludzie mają wiele części, które działają w taki sam sposób. Któraś z nich nie chce, aby świadomość wiedziała, co się dzieje, ponieważ sądzi, że ona sobie z tym nie poradzi. Może mieć rację, lub nie. Czasami pracuję z ludźmi i umawiam się z tą częścią, że pozwoli świadomości powoli dowiadywać się pewnych rzeczy. Chcę w ten sposób sprawdzić, czy ona sobie z tym poradzi. Zazwyczaj okazuje się, że może zaakceptować te informacje. Czasami nieświadoma część upiera się: „Nie, nigdy tego nie zrobię. Nie chcę, aby świadomość o tym się dowiedziała. Zmienię wszystkie zachowania, ale o niczym jej nie poinformuję”. Zresztą i tak większość zmian zachodzi na poziomie nieświadomym. Dopiero niedawno w Europie Zachodniej pojawiła się idea świadomej zmiany.

Gdyby część Dicka uznała, że nie chce informować świadomości o swoich intencjach, dlatego że kontakt ów nie ma znaczenia. Powiedzielibyśmy tej części, aby zwróciła się bezpośrednio do części twórczej i odkryła nowe możliwości. Prawdopodobnie właśnie poinformowanie świadomości sprawiło, że proces trwał tak długo. Mówię poważnie. Moim zdaniem bycie świadomym nie jest ważne, chyba że chcesz pisać książki albo modelować zachowanie innych. W bezpośredniej

komunikacji zarówno z samym sobą, jak i z innymi ludźmi, nie potrzebujesz świadomości. W zasadzie ograniczamy świadomy udział do odbioru komunikatów, informowania o zmianach w systemie sygnałów oraz do zadawania pytań, które inicjują te reakcje.

Nie tylko prawdopodobne, ale wręcz pewne jest to, że Dick nie zna ani intencji swojej nieświadomej części, ani nowych możliwości. Pomimo to zmiany będą tak wyraźne i tak skuteczne, jak gdyby to wszystko wiedział. W pewnym sensie jeszcze skuteczniejsze.

Mężczyzna:

- A co robić, jeśli na początku nie uzyska się żadnej reakcji?

- Cóż, w takim razie twój klient prawdopodobnie już nie żyje. Jeżeli jednak nie pojawiłaby się żadna reakcja, która go przekona, sprzymierzyłbym się z jego nieświadomością i powiedział: „Ta część nie chce komunikować się z tobą i ja się z nią zgadzam, ponieważ też nie chciałbym tego robić. Nie zdajesz sobie jednak sprawy, że ona wyświadcza ci bardzo ważną przysługę. Cały czas walczysz z własnymi procesami wewnętrznymi, podczas gdy one starają się zrobić dla ciebie coś pozytywnego. Chcę im okazać szacunek i je pochwalić. Sądzę też, że należą im się twoje przeprosiny”. Sugeruję ludziom, aby zwrócili się do wewnątrz i przeprosili tę część za to, że z nią walczyli i utrudniali jej działanie na ich korzyść.

Gdyby to nie poskutkowało, możesz użyć groźby: „Jeżeli nie staniesz się lepszy dla swoich części, **pomogą** im cię zniszczyć. Zafundują ci potworny ból głowy i dodatkowe dwanaście kilogramów wagi”. Po takim wystąpieniu zazwyczaj zaczynam nawiązywać bardzo dobrą komunikację z nieświadomością. Pacjent mówi: „Cóż, nie sądzę, żeby to było trafne”, a jednocześnie kiwa głową, potwierdzając moje słowa.

Kobieta:

- Robiąc trzeci krok, zapytałeś tę część, jaką intencję chce zrealizować poprzez dany wzorzec zachowań. Czy musisz to robić, jeżeli nie ma znaczenia, czy wiesz o tym, czy nie?

- Nie. Po prostu większość ludzi chce wiedzieć. Jeżeli nieświadomość nie zamierza ujawniać intencji, mówi na przykład coś takiego: „Nawet jeżeli X jest wzorcem, który świadomie pragniesz zmienić, czy jesteś gotowy uwierzyć, że nieświadoma część ma dobre intencje i to, co próbuje dla ciebie zdobyć, zmuszając cię do robienia X, jest korzystne?” Jeżeli jesteś gotów to zaakceptować, zachowajmy całą treść dla nieświadomości mówiąc: „W porządku, zaufam ci, nie muszę niczego sprawdzać i zakładam, że działasz dla mojego dobra”. Potem przechodzimy do czwartego kroku.

Kilka lat temu prowadziliśmy warsztat i jedna z uczestniczek miała fobię na tle jazdy autostradą. Zamiast leczyć to jako fobię, co byłoby bardziej adekwatne, przeprowadziłem standardowe przebudowanie. Chciałem zademonstrować, że **można** pracować z fobią tą metodą, choć dwustopniowy wzrokowo-kinestetyczny wzorzec rozszczepienia jest znacznie szybszy. Powiedziałem: „Posiadasz część, która sprawia, że kiedy zbliżasz się do autostrady, »trzęsiesz portkami« ze strachu. Zwróć się do wewnątrz i powiedz tej części, że naszym zdaniem robi ona coś ważnego, a następnie zapytaj, czy zechciałaby porozumieć się z tobą”. Kobieta ta uzyskała bardzo silną pozytywną odpowiedź. Polecałem więc: „Zwróć się do wewnątrz i zapytaj, czy ta część zechce ci powiedzieć, co stara się dla ciebie zrobić, gdy powoduje u ciebie

narastający lęk w momencie, kiedy zbliżasz się do autostrady”. Pacjentka zwróciła się do środka i powiedziała: „Cóż, ta część powiedziała: »Nie zamierzam ci tego ujawnić«„.

Zamiast robić nieświadome przebudowanie, uczyniłem coś, co wydaje się dziwne, ale co robię od czasu do czasu, kiedy żywię pewne podejrzenia albo mam to, co inni ludzie nazywają intuicją. Skłoniłem klientkę, żeby zapytała, czy ta część **wie**, co dla niej robi. Kobieta zamknęła oczy, potem wróciła i powiedziała: „Cóż, ja... nie...nie wierzę w to, co ona mówi”. „Jeszcze raz więc ją zapytaj, czy mówi prawdę”. Ponownie zwróciła się do środka, a potem powiedziała: „Nie mogę w to uwierzyć”. „A co powiedziała ta część?” „Twierdzi, że **zapomniała!**”

Brzmi to zabawnie. Była to **wspaniała** odpowiedź. W pewnym sensie jest zrozumiała. Żyjesz już wiele lat. Jeżeli jakaś twoja część stara się coś zrobić, a ty opierasz się i z nią walczysz, może ona tak uwikłać się w walkę, że zapomni, co chciała zrobić. Kto z was wdał się w kłótnię i w trakcie zwady zapomniał, do czego zmierzał? Części, podobnie jak ludzie, nie zawsze pamiętają o celach.

Zamiast wdawać się w pustą gadaninę, powiedziałem: „To bardzo potężna twoja część. Czy kiedykolwiek myślałaś o tym, jaką posiada moc? Za każdym razem, gdy zbliżasz się do autostrady, ona jest w stanie cię przerazić. To niezwykle interesujące. Czy nie chciałabyś mieć jej po swojej stronie?” „Och, nie mam żadnej takiej części” - odpowiedziała. „Zwróć się do środka i zapytaj, czy nie zechciałaby ona zrobić czegoś zasługującego na pochwałę, wartego zachodu lub godnego jej talentów”. Ta część oczywiście odpowiedziała: „Tak!” Poleciałem więc: „Zwróć się teraz do środka i zapytaj, czy zechce sprawić, że wjeżdżając na autostradę, poczujesz się bezpiecznie, będziesz oddychała regularnie i łagodnie, zachowasz przytomność i świadomość doznań sensorycznych”. Owa część krzyknęła: „Tak, tak, zrobię to!” Poprosiłem klientkę, by wyobraziła sobie kilka sytuacji na autostradzie. Wcześniej nie była w stanie tego zrobić: wpadała w panikę, ponieważ nawet wyobrażanie sobie, że znalazła się w pobliżu autostrady, było zbyt przerażające. Tym razem tego dokonała. Następnie wsiadła do samochodu, pojechała na autostradę i świetnie sobie poradziła. Podobało jej się tak bardzo, że jeździła przez cztery godziny, aż w samochodzie zabrakło jej paliwa! Mężczyzna:

- W pewnym momencie na czole Dicka pojawiła się zmarszczka. Zastanawiałem się, czy był zmartwiony, czy tylko skoncentrowany.

- Jeżeli pracujesz z kimś i masz poważne wątpliwości na ten temat, wolno ci potwierdzić lub odrzucić te podejrzenia. Najłatwiej oczywiście tego dokonać przy zastosowaniu tej samej metodologii. Ja spojrzałem na Dicka i powiedziałem: „Zauważyłem, że marszczysz brwi. Czasami to sygnał napięcia, innym razem zwykłej koncentracji. Nie wiem co to jest”. Wystarczy trzydzieści sekund, aby Dick zwrócił się do wewnątrz i poprosił część, która marszczy brwi, aby zwiększyła napięcie w tym miejscu, jeżeli ma ono jakiś wpływ na proces, który chce przedstawić, osłabiła zaś, gdy nie ma na to wpływu.

W ten sposób uzyskasz natychmiastowe potwierdzenie bez halucynacji. Nie musisz wywoływać transu, a klient nie musi zgadywać. Dysponujesz systemem, który pozwoli ci uzyskiwać w odpowiedzi na pytanie bezpośrednio sygnały sensoryczne.

Ci z was, którzy są hipnotyzerami, rozpoznali zapewne kilka wzorców. Jednym z nich jest frakcjonowanie: zwracanie się do środka, a następnie powrót do doświadczeń sensorycznych - wchodzenie i wychodzenie z transu.

Niezależnie od tego, czy jesteście hipnotyzerami, prawdopodobnie słyszeliście o sygnalizowaniu palcem lub o sygnałach ideomotorycznych. Hipnotyzer często umawia się z osobą wprowadzoną w trans, że podniesienie prawego palca wskazującego będzie uczciwym, nieświadomym ruchem oznaczającym odpowiedź: „Tak”, a podniesienie lewego palca oznacza: „Nie”. Nasza metoda nie jest niczym innym jak tworzeniem systemu naturalnych impulsów przekazywanych przy pomocy palców. Wybór sygnałów wysyłanych w ten sposób stanowi całkowicie arbitralną decyzję hipnotyзера. Przebudowanie daje klientowi znacznie większą swobodę wyboru systemu najbardziej odpowiadającego aktualnym potrzebom. Ta technika umożliwia także wprowadzenie sygnałów, które nie mogą być powtarzane przez świadomość. Stanowią one jednak nadal ten sam wzorec, działają według tych samych zasad co sygnalizowanie palcami. Posługiwanie się naturalnymi sygnałami umożliwia także różnym częściom korzystanie z różnych kanałów. Co się dzieje, gdy w pewnym momencie dłonie klienta zaczynają się pocić, czuje on drżenie nóg, tworzy obrazy, słyszy odgłosy jadącego samochodu - czy wszystkie te sygnały są odpowiedziami? W takiej sytuacji powiedziałbym: „Cieszę się, że tak wiele części jest aktywnych. Zwróć się do wewnątrz i podziękuj im wszystkim za odpowiedzi. Poproś, by zwracały baczną uwagę na to, co się dzieje. Najpierw zajmijmy się poceniem się twoich dłoni; będziemy pracować z częścią, która za to odpowiada”. Zapewniam wszystkie części, że dopóki nie przeprowadzę sprawdzianu ekologicznego i nie uznaję, że akceptują nowe zachowanie, nie zajdą w nim żadne zmiany.

Możesz też poprosić części o stworzenie zespołu i wybranie jednego sygnału. Następnie skłoń zespół, aby ujawnił swojej części twórczej własne potrzeby i tak dalej. Mężczyzna:

- Co robić, jeżeli na piątym etapie ta część odmawia wzięcia na siebie odpowiedzialności?

- Oznacza to, że coś popsulo się wcześniej. Jeżeli część mówiąca: „Nie, nie wezmę odpowiedzialności”, wybrała wcześniej trzy - jej zdaniem bardziej skuteczne niż pierwotny - wzorce zachowań, jej reakcja jest zupełnie niezrozumiała. W takim przypadku wasze kanały komunikacyjne gdzieś się zaplątały, musisz więc wrócić i je wyprostować.

Mężczyzna:

- Cofnijmy się teraz o jeden krok. Co robić, jeżeli ta część nie pomaga w dokonaniu wyboru? Pytasz: „Czy możesz wybrać którąś z tych możliwości?”, a odpowiedź brzmi: „Nie, tego nie zrobię”.

- Możesz powiedzieć: „To głupie. Proponuję ci coś bardziej skutecznego niż obecny wzorec, a ty mówisz: »nie«L Co z ciebie za dureń!” Mówię poważnie. To naprawdę działa. Uzyskujesz odpowiedź! Wykonałeś jednak tylko jeden z możliwych manewrów. Istnieje wiele innych. „Och, więc jesteś całkowicie zadowolony, że gromadzisz tyle bezużytecznej energii?” Wykorzystaj każdy sposób, który w tym momencie pomoże uzyskać potrzebną reakcję. Kobieta:

- Co się dzieje, kiedy pojawia się nowe zachowanie?

- Zwykle ludzie dopiero po tygodniu dostrzegają, że zachowują się inaczej. Często się z tym spotykam. Pracowałem kiedyś z kobietą, która miała dziwną fobię - obawiała się przechodzić przez most, ale tylko wtedy, gdy płynęła pod nim woda. Mieszkała w Nowym Orleanie, gdzie jest wiele takich mostów. Znajduje się tam też most zwany Slidell. Kobieta ta powiedziała: „Szczególnie boję się przechodzić przez most SLIDEell”, akcentując wyraz w ten sposób. Po dokonaniu przebudowania zapytałem: „Czy w drodze do domu będziesz przejeżdżać przez jakieś mosty?” Ona odpowiedziała: „Tak, przez most SliDELL”. Różnica akcentowania wyrazu była dla mnie wystarczającą wskazówką, że przebudowanie okazało się skuteczne.

Kobieta ta uczestniczyła w trzydniowych warsztatach i nie odzywała się ani słowem. Pod koniec zajęć zapytałem ją o pracę, którą wykonywaliśmy w piątek. „Jeździłaś podczas tego weekendu przez mosty. Chciałbym wiedzieć, czy reagowałaś fobią”. „Och, naprawdę o tym nie myślałam” - odpowiedziała. Kilka dni wcześniej pracowała nad tym problemem. Dwa dni później mówiła: „Ach tak, to po prostu szybko przejechałam nad wodą”. Bardzo podobną odpowiedź otrzymaliśmy wczoraj od Tammy. Kiedy wyobrażała sobie, że jedzie przez most, powiedziała: „Cóż, to był przejazd przez most”. Nie miał już na nią tak niezwykłego wpływu, nie wywoływał przygniatającej reakcji kinestetycznej. Ludzie mają tendencję, by nawet nie myśleć o wcześniejszych zachowaniach. Odkrywają to później, co wydaje mi się bardziej naturalne niż gdyby byli zdumieni lub zachwyceni.

Kobieta z Nowego Orleanu powiedziała także: „To naprawdę zadziwiające. Wcale nie miałam fobii związanej z mostami!”

„Jeżeli nie miałaś fobii, dlaczego traciłaś rozum, kiedy znajdowałaś się na moście?”

„Mosty przebiegają **nad wodą**. Topiłam się w dzieciństwie. Byłam pod mostem i się topiłam”.

„Czy masz basen?”

„Teraz nie”.

„Czy często pływasz?”

„W ogóle nie pływam. Nie umiem”.

„Wolisz brać prysznic czy kąpiel?”

„Prysznic”.

W przeszłości dokonała następującego uogólnienia: „Nie zbliżaj się do wody bo utoniesz”. Kiedy część wywołująca fobię dostrzegła, że kobieta zbliża się do mostu, mówiła: „Mosty przerzucono nad wodą, w której można utonąć, nadszedł więc czas, wpaść w panikę”.

Zawsze sprawdzamy, co dzieje się po zakończeniu terapii. Ludzie wracają lub telefonują i w ten sposób upewniamy się, czy zaszły zmiany, których pragnęli. Zazwyczaj musimy prosić o sprawozdanie - ta forma wydaje mi się właściwa. Zmiana jest jedynym stałym elementem przeżyć i przeważnie zachodzi na poziomie nieświadomym. Dopiero rozwój oficjalnej humanistycznej psychoterapii i psychiatrii sprawił, że ludzie świadomie zwracają uwagę na zmiany.

W Michigan pracowałem z pewną kobietą, która miała fobię. Początkowo nie wiedziałem, co jest jej treścią, ale okazało się, że klientka boi się psów. Po

zakończeniu terapii poszła odwiedzić przyjaciółkę mającą psa. Uznała za zabawny fakt, że kiedy zobaczyła to zwierzę wydało się jej znacznie **mniej**. Zawołała do przyjaciółki: „Mój Boże! Co się stało z twoim psem? On się **skurczył!**”

Mężczyzna:

- System sygnałów Dicka udzielił pozytywnej odpowiedzi na pytanie, czy otrzymał on od twórczej części trzy nowe możliwości wyboru. Co robić, gdy ta odpowiedź jest negatywna?

- Nie ma znaczenia, czy uzyskasz odpowiedź: „Tak” czy „Nie”. Ważne jest tylko, abyś jedną z nich otrzymał. Sygnały „tak-nie” mają jedynie odwrócić uwagę świadomej części umysłu osoby, z którą pracujesz. Proponujesz jej inny sposób rozwiązania problemu, jeżeli odpowiedź brzmi: „Nie” - „Zwróć się teraz do swojej sprytniej części, powiedz jej, żeby sprzymierzyła się z częścią twórczą i podstępnie zmusiła ją do stworzenia nowych możliwości”. Nie ma znaczenia, jak to zrobisz.

W takiej sytuacji prawdopodobnie skłoniłbym klienta, aby stworzył część twórczą. Nie wystarczyłoby mi prawdopodobnie, że ma on dostęp do swoich twórczych umiejętności. Wiem, że istnieje **wiele** sposobów osiągnięcia tego samego celu. Możesz powiedzieć: „Czy znasz kogoś, kto potrafił to zrobić? Wyobraź sobie, szczegółowo uwzględniając obrazy i dźwięki, co takiego **ta osoba** robi. A potem niech ta twoja część rozważy uzyskane możliwości”. Ten sposób postępowania nazywamy „zmianą wskaźnika odniesieniowego”.

Co robić, jeżeli zapytasz: „Czy masz w sobie część, którą uważasz za twórczą?”, i uzyskasz odpowiedź negatywną? Albo jeżeli odpowiadający waha się: „No, nie wiem”. Można naprawdę łatwo ją stworzyć, korzystając z systemów reprezentacji i zakotwiczenia. Mówisz: „Przypomnij sobie pięć sytuacji z twojego życia, kiedy zachowywałeś się niezwykle twórczo i choć nie miałeś pojęcia, co i jak robiłeś, wiedziałeś, że to działanie wartościowe”. Kiedy klient przypomina sobie kolejno te pięć sytuacji, zakotwicz je. W ten sposób uzyskasz kotwicę pozwalającą na bezpośredni dostęp do możliwości twórczych tej osoby. Stworzyłeś je. Dokonałeś organizacji osobistej historii człowieka. Możesz też zapytać: „Czy masz w sobie część, która planuje? Spraw, aby zaproponowała trzy nowe sposoby, które wykorzystasz, planując swoje zachowanie”. Słowo „twórczość” jest tylko jednym z wielu sposobów organizowania twoich działań.

Niebezpieczeństwo, że utkniesz podczas przeprowadzania tego procesu, pojawia się tylko wtedy, gdy próbujesz nim sztywno kierować. Pytasz klienta: „Czy masz w sobie część, którą uważasz za twórczą?” Jeżeli klient *zaprzecza*, patrząc ci prosto w oczy, zacznij szukać innych słów: „Czy zdajesz sobie sprawę, że masz w sobie część, która jest odpowiedzialna za wszystkie niemrawe działania? Możesz się z nią skontaktować, dotykając swojej skroni!” Wymyśl **cokolwiek**. Ważne jest tylko to, aby w efekcie klient wygenerował nowe sposoby realizacji intencji. Jedyne ograniczenie stwarzają twoje możliwości twórcze. Jeżeli nie masz części twórczej, to ją stwórz!

Istnieje także wiele innych sposobów, aby ten proces **nie** działał. Czy zauważyliście, co robią ludzie tutaj zgromadzeni? Wszyscy widzieliście, że metoda działa. Pytacie zaś: „Kiedy nie zadziała?” Jestem pewien, że możecie wymyślić setki sposobów na ponoszenie porażek. Wielu z was to robi. Gdy coś wam nie wychodzi, róbcie coś **innego**. Jeżeli będziecie wypróbowywać nowe możliwości, coś w końcu

okaże się skuteczne. Spróbujcie teraz zrobić to tak, abyście mieli doświadczenie pozytywne, do którego będziecie mogli się odwołać. Wybierz kogoś, kogo nie znasz i spróbuj dokonać przebudowania. Będziemy w pobliżu, aby wam pomóc, jeżeli utkniecie.

Zarys metody przebudowania

1. Zidentyfikuj wzorzec (X), który ma być zmieniony.

2. Nawiąż komunikację z częścią za niego odpowiedzialną.

a) „Czy moja część, która uruchamia wzorzec X, będzie komunikować się ze mną na poziomie świadomym?”

b) Ustal znaczenie sygnałów „tak-nie”.

3. Dokonaj rozróżnienia między zachowaniem, wzorcem X, a **intencją** części odpowiedzialnej za to zachowanie.

a) „Czy pozwolisz, abym dowiedział się świadomie, co próbujesz dla mnie zrobić poprzez wzorzec X?”

ODKRYWANIE NOWYCH DRÓG

b) Jeżeli uzyskasz odpowiedź: „Tak”, poproś tę część, aby poinformowała cię o swoich intencjach.

c) Czy świadomość akceptuje tę intencję?

4. Stwórz nowe alternatywne zachowania, które stanowią realizację tej intencji. Część, która uruchamia wzorzec X, na poziomie nieświadomym komunikuje się z częścią twórczą, podaje jej intencję i wybiera generowane przez nią alternatywy. Za każdym razem, gdy wybiera jakąś opcję, daje sygnał „tak”.

5. Zapytaj tej części: „Czy zechcesz **wziąć odpowiedzialność** za uruchamianie trzech nowych alternatyw we właściwych sytuacjach?”

6. Sprawdź ekologicznie. „Czy jakaś moja część ma obiekcje w stosunku do tych trzech alternatyw?” Jeżeli odpowiedź brzmi: „Tak”, wróć do drugiego kroku.

* * *

Kiedyś, w trakcie prowadzenia warsztatów dla pewnego instytutu analizy transakcyjnej, powiedziałem, że moim zdaniem **każda** część **każdej** osoby stanowi źródło cennych zasobów. Jedna z uczestniczek powiedziała:

„To najgłupsza rzecz, jaką słyszałam”.

„Nie twierdzę, że to prawda, ale jeżeli jako terapeuta w to wierzysz, możesz zająć znacznie dalej”.

„No nie, to po prostu śmieszne”.

„Dlaczego tak uważasz?”

„Mam takie części, które nic nie są warte. Tylko przeszkadzają. Na tym polega ich rola”.

„Nazwij jedną z nich”.

„Mam taką część, która cegokolwiek bym nie zrobiła, zawsze mówi, że to mi się nie uda. W ten sposób wszystko staje się dwa razy trudniejsze”.

Przerwała naukę w szkole średniej. Kiedy zdecydowała się wrócić do szkoły, ta część stwierdziła: „Nigdy ci się to nie uda; nie jesteś wystarczająco dobra; jesteś zbyt głupia. To będzie trudne. Nie uda ci się”. Mimo to dziewczyna ukończyła szkołę. Kiedy zdecydowała się pójść do college'u, ta część powtórzyła: „Nie uda ci się”.

Poprosiłem więc: „Chciałbym porozmawiać bezpośrednio z tą częścią”. Swoją drogą jest to sposób na ludzi zajmujących się analizą transakcyjną. Ich model nie uwzględnia tej metody. Mówiąc do nich, patrzę na ich lewe ramię, co ich zupełnie ogłupia. To bardzo skuteczny mechanizm zakotwiczenia. Potem, zawsze kiedy patrzę na ich lewe ramię, tylko ta jedna część słucha.

„Wiem, że ta część robi dla ciebie coś bardzo ważnego i to w sposób ukryty. Nawet jeżeli ty tego nie doceniasz, ja postępuję wręcz przeciwnie. Chciałbym powiedzieć tej części, że gdy zechce poinformować **twoją** świadomość o tym, co dla **ciebie** robi, być może zyska trochę szacunku, na który zasługuje”.

Następnie poprosiłem, by zwróciła się do wewnątrz i zapytała tej części, co pozytywnego ona dla niej robi. Odpowiedź padła natychmiast: „Motywuję cię”. Kiedy klientka powiedziała mi o tym, dodała od razu: „Cóż, to dziwne”. „Nie wydaje mi się, abys w tej chwili mogła wyjść na środek i pracować przed grupą” - stwierdziłem. Kobieta wstała, przeszła przez całą salę i usiadła. Ci z was, którzy uczyli się strategii i rozumieją zjawisko spolaryzowanej odpowiedzi, dostrzegli, że ta część jest po prostu programatorem neurolingwistycznym rozumiejącym, na czym polega strategia wykorzystania. Gdyby nieświadoma część uznała: „Możesz iść do college'u, uda ci się”, klientka odpowiedziałaby: „Nie, nie potrafię tego zrobić”. Jeżeli jednak ta część powie: „Nie uda ci się zaliczyć semestru”, kobieta zapyta zadziornie: „Czyżby?”, pójdzie i to zrobi.

Co by się stało, gdybyśmy skłonili jakoś tę część, aby zaprzestała działania, nie zmieniając jednocześnie niczego innego? Klientka nie miałaby żadnego sposobu motywowania siebie! Pomógł nam to ustalić sprawdzian ekologiczny. Jest on sposobem upewnienia się, że nowe zachowanie odpowiada wszystkim częściom danej osoby. Do szóstego etapu w zasadzie budujemy system komunikacji między jej świadomością a częścią nieświadomą, uruchamiającą wzorzec zachowania, który człowiek pragnie zmienić. W ten sposób udaje się nam znaleźć bardziej skuteczne zachowania alternatywne. Kończąc ten proces, nie wiem oczywiście, czy doświadczenie będzie korzystne dla **całej** osoby.

Pozwólcie, że przedstawię wam inny przykład. Widziałem ludzi, cichych jak myszki, którzy przeszli trening asertywności i stali się tak agresywni, że ich mężowie lub żony odchodzili od nich, a nikt z przyjaciół nie chciał już z nimi rozmawiać. Odmienieni skrajnie ludzie byli niesłuchanie asertywni i tak szorstcy, że tracili przyjaciół. Przechodzili ze skrajności w skrajność, dokonując nagłego zwrotu. Jednym ze sposobów zabezpieczenia się przed tym jest sprawdzian ekologiczny.

Kiedy zakończysz rozmowę i stworzysz alternatywne, nowe wzorce dla części, która pierwotnie uruchamiała problematyczne zachowanie, poproś wszystkie inne części o rozważenie reperkusji realizacji nowych możliwości. „Czy jakaś moja część ma w stosunku do nich jakiegokolwiek obiekcje?” Jeżeli tak, pojawią się charakterystyczne sygnały. Mogą pochodzić z tego samego systemu, ale zmieni się część ciała, w której one występują. Jeżeli nagle pojawi się napięcie w ramionach, powiedz: „Mój świadomy umysł jest ograniczony. Czy możesz nasilić napięcie w ramionach, jeżeli oznacza ono: »Tak, istnieją obiekcje«, i osłabić, jeżeli odpowiedź brzmi: »Nie«?” Jeżeli pojawią się zastrzeżenia, to wspaniale! Oznacza to, że istnieje

inna część, źródło zasobów, która aktywnie działa na twoją korzyść w procesie wprowadzania zmiany. Wracasz do drugiego etapu i powtarzasz cykl.

Tym, co moim zdaniem wyróżnia naprawdę znakomitego specjalistę od komunikacji, jest precyzja słowa: używaj go w taki sposób, aby zdobyć to, czego pragniesz. Ludzie, którzy niezdarnie obchodzą się z językiem, uzyskują niejasne odpowiedzi. Yirginia Satir precyzyjnie korzysta z języka, a Milton Erickson jeszcze bardziej. Jeżeli formułujesz dokładnie pytania, otrzymasz precyzyjne informacje. Na przykład ktoś tutaj powiedział: „Zwróć się do wewnątrz i zapytaj części, która jest odpowiedzialna za to zachowanie, czy zechce się zmienić?” Uzyskał odpowiedź: „Nie”. To zrozumiałe! Nie zaproponował żadnych możliwości. Nie powiedział: „Czy zechcesz nawiązać komunikację?” Zapytał: „Czy chcesz się zmienić?”

Ktoś inny powiedział: „Czy część mojej osoby odpowiedzialna za ten wzorec zachowań zaakceptuje możliwości wygenerowane przez część twórczą?”. Odpowiedź brzmiała: „Nie”. I słusznie. Część twórcza nie wie nic o twoich zachowaniach w danych okolicznościach. Wyboru ma dokonać część, która odpowiada za twoje zachowanie. To ona wie o wszystkim.

Mężczyzna:

- Co robić, jeżeli nieświadoma część twórcza odmawia podania jakichkolwiek możliwości?

To nigdy się nie zdarzy, jeżeli będziesz traktował ją z szacunkiem. Jeśli nie szanujesz możliwości twórczych ludzi i ich nieświadomości, oni po prostu przestaną się z tobą komunikować.

Kobieta:

- Mój partner i ja stwierdziliśmy, że świadome części naszych umysłów zupełnie nie akceptują zmian.

- Całkowicie się z wami zgadzam. Podobne sądy wygłasza wielu terapeutów, szczególnie jeżeli możliwości wyboru zna jedynie nieświadomość. Nie musi to być prawdą w odniesieniu do innych grup społeczeństwa. Dzieje się tak, ponieważ świadome części umysłów terapeutów są bardzo kapryśne. Prawie każda znana mi współczesna psychoteologia humanistyczna zakłada, że aby dokonać zmiany należy być świadomym. To absurd! Kobieta:

- Mam wątpliwości co do znaczenia takich pojęć, jak świadoma uwaga (*awarness*) i świadomość (*consciousness*). Gestaltysty mówią o znaczeniu świadomej uwagi i...

- Kiedy Fritz Perls powiedział: „Zapomnij o umyśle i zbliż się do swoich zmysłów”, sugerując potrzebę świadomej uwagi, myślał o doświadczeniu. Zakładał on, iż można mieć doznania sensoryczne bez udziału świadomości. Pisał o czymś, co nazywał „strefą zdemilitaryzowaną doświadczenia”. Twierdził, że w tej strefie mówienie do siebie oznacza maksymalne dystansowanie się od doświadczeń. Mówił, że tworzenie obrazów wzrokowych jest nieco bliższe a przeżywanie uczuć najbliższe doświadczeniu i że „strefa zdemilitaryzowana” to coś zupełnie innego niż bycie i działanie w świecie rzeczywistym.

Sugerował, iż można przeżywać doświadczenia bez świadomej refleksji i nazywał to „byciem tu i teraz”. My nazywamy tę umiejętność „byciem poza czasem”.

Korzystamy z niej, organizując wasze doznania i reakcje w trakcie tych warsztatów. Będąc poza czasem, nie mówisz sam do siebie, nie tworzysz obrazów i nie

przeżywasz uczuć. Masz jedynie kontakt z doznaniem sensorycznymi i reagujesz na nie bezpośrednio.

Terapia gestalt zakłada, że wskazówki docierania są złe, ponieważ oznaczają unikanie. Jeżeli patrzysz w bok, uciekasz, przeżywasz wewnętrzne doświadczenie, które my nazywamy „byciem w czasie”. Fritz chciał, aby wszyscy istnieli poza czasem. Przekonywał sam siebie, że lepiej tak funkcjonować! Fritz był bardzo twórczy i przypuszczalnie to właśnie miał na myśli, choć naprawdę trudno go zrozumieć.

Kobieta:

- Powiedziałaś, że zobaczymy sytuację, kiedy przebudowanie nie działa.

- Widziałem je, krążąc po sali. Będziecie próbować go dokonywać i wam to nie wyjdzie. Nie zamierzam jednak komentować metody, sugerować, że nie byliście dostatecznie twórczy w jej stosowaniu i nie korzystaliście z waszych doświadczeń sensorycznych w sposób, który pozwoliłby wam dostrzec wszystkie sygnały. Jeżeli nie będziecie traktować owego „nie działa” jako informacji o waszej tępotcie, głupocie i nieadekwatności, ale uznacie, że otrzymaliście wskazówkę mówiącą, czego możecie się uczyć i co eksplorować, wtedy terapia stanie się prawdziwą okazją do rozwoju, a nie do samokrytyki.

Ucząc hipnozy, odkryłem jeden z głównych powodów, dla których nie zdobyła ona popularności w naszym społeczeństwie. Będąc hipnotyzerem, wprowadzasz kogoś w trans i stawiasz przed nim wyzwanie, na przykład: „Nie będziesz mógł otworzyć oczu”. Większość ludzi **nie chce** przechodzić takiego testu. W trakcie seminariów szkoleniowych poświęconych hipnozie uczestnicy mnie pytają: „Co robić, jeżeli podaję sugestię, a klient jej nie realizuje?” Odpowiadam na to: „Zaproponuj mu **inną!**”

Ludzie ci uznają, nie uzyskawszy dokładnie tego, co zamierzeli, że ponieśli porażkę. A przecież można to doświadczenie potraktować jako okazję do twórczego reagowania.

Pojawia się tu naprawdę niebezpieczna pułapka. Jeżeli przed nawiązaniem komunikacji ustalisz, co według ciebie stanowi „właściwą” odpowiedź, znacznie zmniejszy się prawdopodobieństwo jej uzyskania. Kiedy jednak wykonasz pewien manewr, interwencję, a następnie po prostu zwrócisz uwagę na swoje doznania sensoryczne i zauważysz odpowiedź, zrozumiesz, że **można wykorzystać wszystkie odpowiedzi**. Nie ma wśród nich dobrych lub złych. Każda jest dobra, **jeśli** zostanie odpowiednio wykorzystana i stanie się kolejnym krokiem w procesie zmiany. Porażkę poniesiesz jedynie wtedy, gdy zrezygnujesz i stwierdzisz, że nie chcesz poświęcać na to więcej czasu. Oczywiście możesz też powtarzać ciągle to samo, ale wtedy będziesz wciąż ponosił tę samą klęskę.

Przeprowadzono badania, o których moim zdaniem powinniście wiedzieć. Podzielono grupę ludzi na trzy części. Jedną podjęła terapię, drugą umieszczono na liście oczekujących, trzeciej pokazywano filmy o terapii. Oczekujący mieli taki sam wskaźnik poprawy! Jest to komentarz na temat tego projektu badawczego i **tylko** na ten temat. Wyniki przedstawiono mi natomiast w taki sposób, jakby dotyczyły całego świata. Kiedy powiedziałem, że moim zdaniem dowodzi to niekompetencji terapeutów biorących udział w tym projekcie, moje słowa uznano za odkrywcze.

Byłem matematykiem, zanim zainteresowałem się psychologią. Kiedy wszedłem w tę dziedzinę, stwierdziłem, że psychologowie pracują nieskutecznie, przynajmniej z ludźmi, którzy nadal pozostają w szpitalach lub muszą pojawiać się w gabinetach - inni wracają do domu. Wiedziałem, że nie chcę robić tego, co pozostali terapeuci. Nie warto uczyć się tego, co okaże się nieskuteczne.

Pierwszego klienta zobaczyłem w czyimś prywatnym gabinecie. Przez godzinę obserwowałem, jak terapeutka pracuje z pewnym młodym człowiekiem. Była bardzo ciepła, **bardzo** empatyczna, ze współczuciem słuchała opowieści o jego okropnym życiu rodzinnym. Mówił: „Wiesz, moja żona i ja nigdy nie potrafiliśmy się porozumieć, było już naprawdę źle, a ja mam swoje potrzeby, więc wdałem się w romans”, a ona na to odpowiadała: „Rozumiem jak do tego doszło”. W ten sposób rozmawiali przez całą godzinę.

Pod koniec sesji terapeutka zwróciła się do mnie i zapytała: „Czy chciałbyś coś dodać?” Wstałem, popatrzyłem na tego gościa i powiedziałem: „Jesteś największym gnojkiem, jakiego kiedykolwiek spotkałem! Jeżeli będziesz pieprzył się z innymi kobietami za plecami żony, a potem przychodził tutaj i wypłakiwał się na ramieniu obcej kobiety, to do końca życia pozostaniesz równie żaloszny jak teraz, chyba że weźmiesz się w garść, dasz sobie kopniaka w tyłek, pójdziesz do żony i wyznasz jej, czego od niej oczekujesz. Powiedz jej to wprost, aby wiedziała dokładnie, o co ci chodzi. Jeżeli tego nie zrobisz, na zawsze pozostaniesz żaloszny okazem i **nikt** nie będzie w stanie ci pomóc”. Zastosowałem dokładne przeciwieństwo metody tamtej terapeutki. Klient był po prostu zdruzgotany. Wyszedł z gabinetu, wrócił do domu i przepracował wszystko z żoną. Wykonał dokładnie moje zalecenia, a potem zadzwonił do mnie i powiedział, że to było najważniejsze doświadczenie w jego życiu. Jednak w czasie, kiedy on je realizował, terapeutka przekonywała mnie, że źle oddziałalem na pacjenta. Wyjaśniła mi, na czym polegają jej koncepcje i dlaczego moje działanie nie było pomocne. Wreszcie mnie przekonała, że postąpiłem niewłaściwie.

Mężczyzna:

- Ale cię nie powstrzymała.

Nie mogła! Była dosłownie sparaliżowana! Ale częściowo miała rację. Moja metoda wobec niej nie okazałaby się skuteczna. Jednak była **idealną** interwencją w przypadku tego mężczyzny. Stanowiła przeciwieństwo tego, co owa kobieta robiła przez cały czas. Nie znaczy to, że moje działania miały większą siłę, po prostu w przypadku tego klienta były bardziej odpowiednie, zwłaszcza że inne metody nie skutkowały. Ta terapeutka nie umiała postępować elastycznie. Wykonywała tylko jedną z wielu rzeczy, jakie można robić. Nie potrafiła pracować w konwencji gestalt, ponieważ nie krzyknęłaby na nikogo. Nie miała możliwości wyboru. Była **taka** miła. Istnieją ludzie, dla których nikt nigdy nie był miły i kontakt z tą terapeutką stanowił dla nich przeżycie tak nowe, że wywarł na nich pewien wpływ. Jednak nie pomagało im to w dojściu do zmian, których chcieli dokonać podczas terapii.

Kobieta:

- Zwracaliśmy się do świadomego umysłu partnera z prośbą: „Czy zgodzisz się nie sabotować, nie próbować...”

- Och, poczyniliście założenie, że świadomy umysł **jest w stanie** sabotować! Możesz zignorować świadomą część umysłu. Skoro nie mógł sabotować niepożądanych przez siebie zachowań, nie będzie też przeciwstawiał się nowym możliwościom.

Robiąc przebudowanie, dostarczasz nieświadomości niezbędnej różnorodności. Do tej pory miała tylko jedną możliwość zdobycia tego, czego pragnie. Teraz posiada co najmniej **cztery** - trzy nowe i jedną starą. Świadomość nadal nie ma żadnych. Jeżeli uwzględnimy prawo niezbędnego zróżnicowania, kto sprawuje władzę nad człowiekiem? Ta sama część, która ją miała, zanim tu przyszliście. **Nie** był to świadomy umysł.

Niektórzy ludzie lubią posiadać złudzenie, że kontroluje on ich zachowania. To szaleństwo przybiera szczególnie złośliwą formę wśród profesorów uczelni, psychiatrów i prawników. Wierzą oni, że to świadomość kieruje ich życiem. Jeżeli i ty w to wierzysz, możesz przeprowadzić pewien eksperyment. Następnym razem, kiedy ktoś wyciągnie rękę, aby się z tobą przywitać, świadomie **nie** wyciągnij swojej i zwróć uwagę, czy twoja ręka unosi się, czy nie. Z pewnością świadomy umysł zauważy, iż należy powstrzymać to działanie dopiero wtedy, gdy ręka znajdzie się co najmniej w połowie drogi. To właśnie nasz komentarz na temat, kto tu rządzi.

Mężczyzna:

- Co powiesz o wykorzystaniu tej metody w pracy z grupą?

- Chyba zauważyliście, jak ją tutaj wykorzystywaliśmy! Kiedy robisz przebudowanie, 70 - 80 procent czasu spędzasz sam, czekając na odpowiedź klienta. Możesz wtedy zacząć pracować z kimś innym. Każdy z nas pracuje z dziesięcioma - piętnastoma osobami na raz. Liczba osób, którymi możesz zajmować się jednocześnie, zależy od tego, na ile doświadczeń sensorycznych jesteś w stanie odpowiedzieć. Sam ustalasz granicę, oceniając wydolność swojego aparatu sensorycznego.

Znam mężczyznę, który stosuje tę metodę w pracy z grupą i przeprowadza razem wszystkich jej członków przez kolejne etapy. „Niech każdy zidentyfikuje jakieś doznanie”. Wszyscy zwracają się do wewnątrz. „Co uzyskaliście?” „Ja rozpoznaję uczucie”. „Nasil je, jeżeli odpowiedź brzmi: »Tak«,.. „Co u ciebie?” „Ja rozpoznaję dźwięki”. „Wzmocnij je”. „Co u ciebie?” „Ja rozpoznaję obraz”. „Rozjaśnij go”.

Pozostali czekają. Ów terapeuta ma odmienne podejście. Łatwiej wam będzie pracować z grupą homogeniczną.

Mężczyzna:

- Coś mnie intryguje. Czy kiedykolwiek pracowałeś z chorym na raka i kazałeś mu zwracać się do wewnątrz, rozmawiać z częścią, która wywołuje chorobę?

- Tak. Pracowałem jako konsultant z Simontonami w Fort Worth. Prowadziłem grupę sześciu pacjentów z zaawansowaną chorobą nowotworową i dobrze nam szło. Miałem dostatecznie dużo doświadczeń sensorycznych, grupa była wystarczająco homogeniczna, mogłem więc pracować w ten sposób. Simintonowie uzyskiwali dobre odpowiedzi, **korzystając tylko z •wizualizacji**. Nie wiem, jakie ograniczenia może narzucić włączenie wszystkich systemów reprezentacji i systemu komunikacji, który tworzymy, stosując przebudowanie. Chciałbym poznać te ograniczenia. Jest

sposób, aby to sprawdzić. Zakładam, że mogę coś zrobić, a następnie to wypróbuję.

Pewien student doprowadził u pacjentki z nowotworem do całkowitej remisji. Zrobił coś jeszcze bardziej niezwykłego: sprawił, że cysta wielkości pomarańczy na jajniku została wchłonięta w ciągu dwóch tygodni. Z medycznego punktu widzenia nie było to możliwe. Klientka twierdzi, że ma zdjęcia rentgenowskie jako dowód.

Tym z was, którzy ukończyli studia medyczne, wyrządzono w pewnym sensie krzywdę; pozwólcie, że coś o tym powiem. Model medyczny opiera się na modelu naukowym, ten zaś mówi: „W złożonej sytuacji, jeżeli chcemy dowiedzieć się czegoś w sposób naukowy, musimy ograniczyć wszystkie zmienne z wyjątkiem jednej. Następnie zmieniamy jej wartość i obserwujemy, jakie zmiany zachodzą w systemie”. Myślę, że to wspaniały sposób wyszukiwania związków przyczynowo-skutkowych. Nie sądzę jednak, aby stanowił użyteczny model bezpośredniej komunikacji z inną istotą ludzką, która chce dokonać zmiany. Twoim celem nie jest ograniczanie wszystkich zachowań, ale jak największe ich różnicowanie, abyś mógł robić wszystko w celu wywołania pożądanej reakcji.

Lekarze od dawna przyznają, że ludzie mogą „psychologicznie” wpędzać się w chorobę. Psychologiczne mechanizmy poznawcze wywołują niekiedy chorobę, a placebo może ją wyleczyć. Wiedza ta jednak nie jest w naszej kulturze w pełni wykorzystywana. Przebudowanie to jeden ze sposobów **uruchomienia** tego procesu. Możesz założyć, że każdy objaw fizjologiczny ma podłoże psychosomatyczne, a następnie zastosować przebudowanie - upewniając się najpierw, czy dana osoba skorzystała wcześniej z możliwości, jakie oferuje medycyna. My zakładamy, że każda choroba jest formą psychosomatyki. Tak naprawdę nie **wierzemy**, że mamy rację, jednak postępując tak, jakby to była prawda, zyskujemy możliwość właściwego i skutecznego postępowania wobec ludzi, których problemy nie zostały przez lekarzy zaliczone do zaburzeń psychosomatycznych. Zarówno w pracy z osobami cierpiącymi na afazję, jak i na paraliż o podłożu organicznym, według opinii lekarskiej nie będący objawem hysterii, często uzyskujemy zmiany behawioralne. Chorzy ci udają, że się zmieniają, ale jeżeli tylko potrafią udawać skutecznie do końca życia, będą zadowolony. Nie pytamy o to, co jest „prawdą”, ale jaki system przekonań okaże się dla nas użyteczny. Jeżeli do lekarza przychodzi ktoś ze zwicznęną ręką, postępując logicznie, należałoby ją nastawić, a nie uprawiać filozoficzne gry. Kiedy natomiast terapeuta przyjmuje model medyczny jako metaforę zmiany psychologicznej, popełnia wielki błąd. To nie jest efektywny sposób myślenia.

Ostatecznie w przypadku schizofrenii i nerwic skuteczny lek wynajdzie prawdopodobnie farmakologia, ale wcale nie musi tak być. Pewnie tak się stanie, ponieważ struktury szkoleniowe doprowadziły do ogromnej niekompetencji w dziedzinie psychoterapii. Terapeuci po prostu nie uzyskują pozytywnych rezultatów. A działania tych, którzy mają osiągnięcia, nie są dostatecznie popularyzowane. Jedno z zadań, które stoi przed wami, polega na tym, aby nadawać informacjom formę łatwą do przyswojenia i propagowania.

Także alkoholizm traktujemy jako proces psychosomatyczny - podobnie jak alergię, bóle głowy lub amputowanych kończyn. Alkohol jest kotwicą, tak jak inne używki. To, co alkoholik przekazuje ci poprzez sam fakt uzależnienia, można ująć

następująco: „Jedyny sposób dotarcia do pewnego rodzaju przeżyć, które są ważne i cenne dla mnie jako dla istoty ludzkiej - koleżeństwo, ucieczka od pewnych świadomych procesów lub cokolwiek - wiedzie przez kotwicę zwaną alkoholem”. Dopóki jakieś inne zachowanie nie przejmie realizacji wtórnych zysków, ludzie wracają do tej kotwicy. Leczenie alkoholizmu składa się więc z dwóch etapów. Jeden polega na upewnieniu się, że inne formy aktywności przejmują realizację wtórnych zysków: ludzie mogą być towarzyscy, ale nie muszą się w tym celu upijać. Dowiedz się, jakie są **ich** potrzeby, gdyż każdy ma inne. Kiedy nauczysz człowieka skutecznych sposobów osiągnięcia wtórnych zysków bez picia, możesz zakotwiczyć coś, co zastąpi alkohol jako bodziec. Pacjenci nie będą wówczas musieli przechodzić przez etap picia, aby zapewnić sobie doznania, których pragną i potrzebują. Dawaliśmy sobie radę z alkoholikami w trakcie jednej sesji. Należy tylko pamiętać, aby praca zawsze obejmowała te dwa etapy. Mężczyzna:

- Czy człowiek jest w stanie świadomie wam powiedzieć, na czym polega wtórny zysk?

- Nigdy! Zakładamy, że nie potrafi tego zrobić.

Sześćoetapowe przebudowanie, które tu prezentowaliśmy, ma określone zalety. Pozwala na przykład zbudować program, który dana osoba może wykorzystać, aby wprowadzić zmiany w każdym obszarze życia.

Możesz to także zrobić behawioralnie. W rzeczywistości nasza koncepcja może być także strategią i programem terapii behawioralnej. W bardziej tradycyjnej relacji terapeuta bierze odpowiedzialność za wykorzystanie wszystkich słownych i pozasłownych zachowań w celu uzyskania odpowiedzi, zdobycia bezpośredniego dostępu do zasobów w różnych częściach pacjenta i nawiązania z nimi komunikacji. W normalnym procesie terapeutycznym klient będzie następnie wcielał się w te części. Będzie płakał, przeżywał gniew, zachwyty, uniesienie itd. Wykorzystując wszystkie kanały wyjścia wykaże, że zmienił stan świadomości i stał się częścią, z którą chce nawiązać komunikację.

Robiąc przebudowanie, cofamy się o krok i prosimy klienta, by stworzył część, która przejmie odpowiedzialność za utrzymanie sprawnej, skutecznej komunikacji między wszystkimi częściami. Ten sam sześćoetapowy wzorzec można wykorzystać jako zasadę organizującą pracę w przypadkach bardziej typowych. Etap pierwszy, identyfikowanie wzorca, odpowiada w normalnym kontekście terapeutycznym pytaniu: „Jakie zmiany chciałbyś dzisiaj wprowadzić?” i uzyskaniu na nie spójnej odpowiedzi.

W tradycyjnej pracy terapeutycznej istnieje wiele sposobów nawiązania komunikacji z jakąś częścią, o ile jesteś elastyczny. Można na przykład dokonać polaryzacji. Załóżmy, że spotykam się z kimś znajdującym się w głębokiej depresji. Jednym ze sposobów skontaktowania się z jego naprawdę depresyjną częścią jest bezpośrednio zwrócenie się do niej. Jeżeli chcę porozumieć się z częścią, która nie chce, aby on w tym tkwił, mogę powiedzieć: „Człowieku, ależ ty jesteś depresyjny! Najbardziej ze wszystkich znanych mi osób - założę się, że byłeś taki przez całe życie. Nigdy nie przeżywałeś *niczego* innego prócz depresji, nigdy”.

„No cóż, nie przez całe życie, ale w przeszłości...”

„Och, nie. Założę się, że tak wyglądało **całe** twoje życie”.

„Nieprawda, w zeszłym tygodniu przez godzinę czułem się całkiem dobrze...”

Innymi słowy, jeżeli przerysowujesz dolegliwości klienta i robisz to w sposób spójny, uzyskujesz reakcję spolaryzowaną. W momencie, gdy klient skontaktuje się z tym drugim biegunem polaryzacji, możesz go

zakotwiczyć. Kobieta:

- Mam klienta, który mówi: „To śmieszne! Nie chcę tego robić”.

- W porządku. W czym problem?

Kobieta:

- Czy mam roześmiać się w tym momencie? Czy też, no wiesz...

- Nie. Cóż, przede wszystkim nigdy nie spotkałem się z taką odpowiedzią. Dzieje się tak dlatego, że robię wiele „przygotowań”. Dużo czasu poświęcam na wchodzenie w rytm, dostrajanie się, odzwierciedlanie. Możesz więc potraktować tę odpowiedź jako informację, że nie przygotowałaś pacjenta dostatecznie dobrze.

Ów sygnał może też wskazywać, iż dotarłaś właśnie do części, z którą musisz nawiązać komunikację. Zachowanie człowieka stanowi jeden zestaw przekazów, a jego słowa - inny. Jeżeli uznasz, że z częścią aktywną, która mówi: „To jest śmieszne”, i tak musisz się skomunikować, nie przechodzisz do wzorca sześćoetapowego, ale do typowego wzorca terapeutycznego. Już nawiązałaś komunikację z tą częścią. Zakotwicz ją w sposób, który omawialiśmy wcześniej. Da ci to dostęp do tej części w każdym momencie, kiedy będziesz tego potrzebowała. Według typowego wzorca terapeutycznego uzyskałaś udaną odpowiedź.

Niezależnie od tego, czy będziesz realizować wzorzec sześćoetapowy, czy też omawiany właśnie wzorzec typowego spotkania terapeutycznego, zbudujesz kanał komunikacji. W tym momencie przyjmuj jedynie sprawozdanie, a nie interpretacje świadomego umysłu klienta. Jeżeli zajmiesz się interpretacjami, wpadniesz w kłopoty, w których on tkwi. Polegają one na zaburzeniu komunikacji między świadomym rozumieniem a nieświadomymi intencjami. Jeżeli staniesz po stronie rozumu, przegrasz - chyba że weźmiesz stronę nieświadomości, ponieważ ona i tak zawsze wygrywa. Gdy twój klient odmawia zajmowania się badaniem nieświadomej części, możesz powiedzieć: „Zapewniam cię, że część, którą świadomie atakujesz i która zmusza cię do X, robi dla ciebie coś użytecznego. Zamierzam sprzymierzyć się z nią przeciwko twojemu świadomemu umysłowi. Będę trwała w tej koalicji, dopóki nie znajdzie ona wzorców zachowania bardziej skutecznych niż to, co robisz obecnie”.

Bardzo trudno przeciwstawiać się czemuś takiemu. Potwierdziły to moje doświadczenia.

Trzeci etap przebudowania jest podstawowym składnikiem terapii rodzinnej. Powiedzmy, że ojciec często traci panowanie nad sobą. Virgi-nia Satir czeka, aż odreaguje on sporą część złości, a potem mówi: „W ciągu wielu lat pracy z rodzinami widziałam mnóstwo rozgniewanych osób i wielu ludzi, którzy potrafią wyrażać gniew. Dla każdej istoty ludzkiej ważna jest umiejętność wyrażania emocji zarówno radości, jak i gniewu. Cenię to, co zrobiłaś i mam nadzieję, że inni członkowie rodziny także dysponują podobnymi możliwościami wyrażania uczuć”. To było wchodzenie w rytm. Akceptacja, akceptacja, akceptacja. Potem terapeutka zbliża się

do ojca i pyta: „Czy zechciałbyś powiedzieć mi o uczuciach osamotnienia i zranienia, które powodują gniew?”

Kreując inną formę behawioralnego przebudowania, możesz powiedzieć: „Czy na wszystkich tak wrzeszczysz? Na chłopca, który roznosi gazety? Na mechanika, który naprawia ci samochód? Czy próbujesz powiedzieć żonie w ten sposób, że obchodzi cię to, co ona robi? Czy stąd ten gniew?” Zauważyłam, że nie wściekasz się na ludzi, którzy cię nie obchodzą. Gniew musi stanowić przesłanie mówiące o trosce. „Czy wiedziałas, że on w ten sposób daje wyraz temu, że obchodzi go to, co robisz?”

„Jak czujesz się teraz, kiedy to wiesz?” Ilu z was słyszało, jak Virgini Satir o tym mówi? To dziwne zdanie; tak naprawdę nic nie znaczy. Ale działa. Stanowi jeszcze jeden przykład behawioralnego przebudowania. Zasada jest taka sama, tyle że zmienia się treść. To jedyna różnica.

Carl Whittaker używa interesującego wzorca przebudowania. Mąż narzeka: „Od dziesięciu lat nikt się o mnie nie troszczy. Sam wszystko robię musiałem nauczyć się dbać o siebie. Nikt nie okazuje mi zainteresowania”. Carl Whittaker odpowiada: „Chwała Bogu, że nauczyłeś się stać na własnych nogach. Naprawdę cenię mężczyzn, którzy to potrafią. Nie jesteś zadowolony, że tego dokonałeś?” To jest przebudowanie behawioralne. Jeżeli klient mówi: „Wiesz, wydaje mi się, że nie jestem idealnym mężem”, Carl odpowiada: „Dzięki Bogu! Co za ulga! W tym tygodniu spotkałem się już z trzema idealnymi mężami. **Oni są tacy nudni**”. Metoda Whittakera polega na odwracaniu *założeń* komunikacyjnych nadawcy.

Przebudowanie opracowaliśmy, obserwując Yirginię Satir prowadzącą terapię rodzinną. Stworzyliśmy także kilka innych modeli przebudowania, które zostaną przedstawione w książce *Reframing: NLP and the Transformation of Meaning*. Omówimy w niej także zastosowanie naszej metody do leczenia alkoholizmu, w terapii rodzinnej, w zespołowym podejmowaniu decyzji i innych kontekstach.

Jeden z aspektów przebudowania został wprowadzony wiele lat temu wraz z procesem zwanym „burzą mózgów”. Polega ona na tym, że ludzie tworzą wolne skojarzenia i zawieszają osądy. Jeżeli burza mózgów jest prowadzona skutecznie, generują oni znacznie więcej pomysłów niż uczestnicy innych modeli pracy zespołowej. Podstawową zasadą działania tej metody jest bardzo wyraźne oddzielanie **wyników** - do czego zamierzamy wykorzystać ten materiał - i **procesu** zespołowego generowania pomysłów. Przebudowanie opiera się na tej samej zasadzie, ma jedynie szersze zastosowanie. Zauważyłem, że kiedy pracuję z korporacjami, prowadzę arbitraż lub terapię rodzinną, pojawia się cel, do którego zmierza część członków systemu. Zaczynają oni omawiać pewne cechy lub wymiary, zalety i wady pożądanego stanu. W trakcie tej dyskusji inni członkowie biorący udział w negocjacjach zachowują się tak, jakby musieli podkreślić fakt, że istnieją pewne ograniczenia uniemożliwiające realizację tego celu.

Brakuje tu kwantyfikatora czasu. Ludzie ci mają tak naprawdę rację. Niektóre ograniczenia uniemożliwiają organizacji lub rodzinie natychmiastowe podjęcie proponowanych działań. Jeżeli pracujesz jako konsultant organizacji lub rodziny, możesz uczyć ludzi odróżniania odpowiedzi zgodnych z opisem **przyszłego** stanu od odpowiedzi charakteryzujących stan **obecny**. W ten sposób unikniesz około 95 procent kłótni, które mają miejsce w trakcie sesji poświęconych planowaniu.

Przekonujesz członków organizacji, że opłaca im się zająć omawianiem jedynie stanu przyszłego, pożądanego, propozycji zupełnie nie związanych z ograniczeniami, jakie nakłada aktualna sytuacja. Jest to przykład porządkowania określonych wymiarów doświadczeń, zajmowania się nimi w użyteczny sposób i ponownego włączania ich w system.

Potrzebujesz także urządzenia kontrolnego. Wszyscy zapewne doświadczyliście czegoś takiego: na zebraniu jakiejś organizacji lub podczas spotkania z rodziną, niezależnie od tego, co zostanie powiedziane, pojawia się osoba, która się z tym nie zgadza. Zawsze ktoś zachowuje się tak, jakby jego zadaniem w tym systemie było podważanie tego, co zostało powiedziane. Jest to użyteczna umiejętność, ale może też bardzo utrudniać pracę. Jakie techniki można zastosować w tej sytuacji? Czy ktoś zna skuteczny sposób, jak sobie z tym poradzić?

Kobieta:

- Można eskalować zjawisko: poprosić oponentów, by robili to z większym nasileniem.

- Użyłabyś więc gestaltowskiej techniki przerysowania. Jaki skutek zazwyczaj uzyskujesz? Kobieta:

- Och, oni przestają atakować.

- Przestają to robić. Zgrabnie zastosowałaś technikę terapeutyczną. Proponujesz jeden z trzech wzorców, które charakteryzują szybką terapię - **przepisywanie objawu**. Na przykład, kiedy ktoś przychodzi do Milтона Ericksona i prosi o pomoc, gdyż chce schudnąć, on zazwyczaj wymaga, aby ta osoba w ciągu następnych dwóch tygodni **utyła** dokładnie pięć i pół kilograma. Takie postępowanie może wydawać się irracjonalne, jest jednak całkiem skuteczne, dlatego że dana osoba albo schudnie - reakcja spolaryzowana - co jest celem, który pragnie osiągnąć, albo utyje pięć i pół kilograma. Zazwyczaj nie tyje ani pięć, ani sześć kilogramów, ale pięć i pół. Jeżeli udaje się jej tego dokonać, dowodzi tym samym behawioralnego założenia, że może kontrolować swoją wagę. W każdym z tych przypadków następuje destabilizacja sytuacji. Nigdy nie słyszałem, żeby ludzie się stabilizowali. Zawsze coś się dzieje. Taki sam manewr wykonuje Salvador Minuchin, kiedy wchodzi w koalicję z jednym z członków rodziny, aby wytrącić ją ze stanu równowagi. To naprawdę trafny przykład zastosowania techniki terapeutycznej w kontekście organizacyjnym.

Pozwólcie, że przedstawię wam inną metodę. Kiedy tylko prowokacyjne zachowania stają się uciążliwe, możecie przerwać proces i powiedzieć: „Odkryłem, że użytecznym sposobem okazuje się przypisywanie ludziom konkretnych funkcji. Prowadząc konsultacje dla organizacji i pracując z nimi stwierdziłem, że to dobry sposób porządkowania przebiegu zebrań. Jeden członek grupy pilnuje tematu i tak dalej”. Następnie możesz wyznaczyć osobie przeszkadzającej funkcję, która polega na kwestionowaniu pomysłów. Kiedy ktoś sformułuje propozycję lub gdy powstanie ona w wyniku kilku sugestii, zadaniem tej osoby będzie jej obalenie. Możesz wyjaśnić, że w ten sposób zmuszasz ludzi do tworzenia coraz subtelniej szych rozróżnień i do nadawania propozycjom skutecznej, realistycznej formy. Nie tylko przepisujesz objaw, ale także go instytucjonalizujesz. Zdarzyło mi się kiedyś, że dokonałem jedynie przepisania objawu. Na następnym spotkaniu sytuacja się powtórzyła i musiałem to zrobić ponownie. Jeden ze sposobów zabezpieczenia się

przed powtarzaniem interwencji polega na zinstytucjonalizowaniu objawu poprzez przypisanie funkcji kwestionowania pomysłów.

W zasadzie opanowaliście już to zachowanie. Teraz możecie wpływać na to, **kiedy** pomysły będą kwestionowane. Oto przykład twórczego

wykorzystania sytuacji. Nigdy nie **walczą** z energią oferowaną mi przez drugą osobę lub jakkolwiek jej część, ale przyjmują ją i wykorzystują. Twórcze wykorzystanie stanowi psychologiczny odpowiednik wschodnich sztuk walki, takich jak aikido lub judo. Zawsze akceptujesz odpowiedź i wykorzystujesz ją twórczo, nie walczysz z nią i nie kwestionujesz jej - oczywiście z jednym wyjątkiem. Jeżeli dana osoba za wszelką cenę chce dominować nad innymi, wtedy „gasisz ją”, gdyż jej problem obejmuje właśnie ten wzorzec, z którego korzysta: dąży do tego, żeby zawsze wygrywać. Oczywiście tkwi w tym paradoks, ponieważ gdyby naprawdę odnosiła tylko zwycięstwa, nie trafiłaby do twojego gabinetu.

Załóżmy więc, że Jim wysuwa propozycję, a Tony'emu przypisałem rolę osoby kwestionującej pomysły. Kiedy Tony przerywa, mówię: „Wspaniale! Dobra robota, Tony! Teraz posłuchaj. Myślę, że powinieneś zwrócić uwagę, że nie daliśmy Jimowi szansy, żeby sam się powiesił. Pozwólmy mu więc sformułować propozycję i posłuchajmy innych wypowiedzi **Potem** dam ci znać, a ty od razu go zaatakujesz. W porządku?” Przesłałem więc Tony'emu komunikat: „Tak, ale jeszcze nie teraz”.

Kobieta:

- Ta metoda działa, jeżeli jesteś konsultantem, który przychodzi z zewnątrz, ale co robić, kiedy należy się do systemu?

Jeżeli jesteś konsultantem wewnętrznym lub członkiem systemu funkcjonującym na tym samym poziomie co pozostali, mogą znaleźć się ludzie, którzy okażą niezadowolenie lub będą stawiać opór **twojej** propozycji. Musisz więc przekazać ją w odpowiedni sposób. To rozwiązanie nie pochodzi od **ciebie**, ale z zewnątrz i twoim zdaniem może być użyteczne dla pozostałych członków grupy. Możesz to zrobić metaforycznie i powiedzieć: „Spędziłem ostatnio w Chicago fascynujący wieczór z konsultantem korporacji. Poszedłem na spotkanie i przewodniczący powiedział nam następującą rzecz...” W tym miejscu przedstawiasz słuchaczom wszystkie informacje, które wam właśnie podałem. Jeżeli zrobisz to w spójny sposób, propozycja będzie możliwa do przyjęcia. Zawsze możesz przeprowadzić test w celu sprawdzenia, czy warto daną rzecz robić, na przykład poprosić ludzi, aby spróbowali realizować twój pomysł przez dwie godziny. Jeżeli okaże się skuteczny, będą wykorzystywać go dalej. Jeżeli nie, nie straciłeś zbyt wiele, a nie będziesz już chciał tego kontynuować.

Chciałbym podkreślić, że dyskusje, w trakcie których ludzie prezentują antagonistyczne stanowiska, są dla każdej organizacji jak świeża krew, o ile zostały osadzone w określonym kontekście. Polega on na tym, że tworzy się ramy dla dyskusji, dzięki czemu spory, rozważania przeciwstawnych propozycji są po prostu różnymi sposobami osiągnięcia celu, który uznają wszyscy członkowie grupy.

Pozwólcie, że podam wam przykład. George i Harry są współwłaścicielami korporacji, każdy z nich ma pięćdziesiąt procent udziałów. Zostają konsultantem firmy. Harry mówi coś takiego: „Musimy się rozwijać. Albo się rozwijasz, albo giniesz. W tym roku powinniśmy otworzyć biura w Atlancie, Chattanooga i Miami”. George zaś twierdzi: „Harry, wiesz równie dobrze jak ja, że kiedy w zeszłym roku

otwieraliśmy biura w Chicago i Milwaukee, zapewniliśmy tym filiom bardzo mało środków. Do tej pory nie stały się one samowystarczalnymi przedsiębiorstwami. Nie są jeszcze na tyle ustabilizowane, żeby rozwijać interesy na skalę, która pozwoliłaby mi myśleć o otwieraniu nowych oddziałów. Hę razy mamy to powtarzać?”

Różnica poglądów między tymi mężczyznami dotyczy więc następnego kroku, jaki powinna zrobić korporacja. Jedną z strategii, zawsze skuteczna, polega na ukazaniu, że obie proponowane drogi są alternatywnymi sposobami osiągnięcia celu, który **obaj** uważają za pożądany. Najpierw musisz więc *znaleźć* wspólny cel - ustalić ramy, a następnie nauczyć klientów skutecznie dyskutować nad propozycjami, które stanowią przykłady dążenia do tego celu. Powiedziałem więc coś takiego: „Pozwólcie, że przerwę wam na moment. Chcę się jedynie upewnić, że was rozumiem. Harry, planujesz otworzyć nowe oddziały, ponieważ chcesz, aby korporacja rozwijała się i przynosiła większe dochody?” Następnie zwracam się do George'a: „Rozumiem, że wysuwając obiekcje dotyczące otwierania w tym momencie nowych oddziałów i koncentrując się na fakcie, że biura w Milwaukee i Chicago nie są wystarczająco samowystarczalne, chcesz zyskać pewność, iż jakość usług, które oferuje korporacja, nie schodzi poniżej pewnego poziomu. Sprzedajesz produkt określonej jakości i chcesz ją utrzymać, gdyż inaczej wszystko przestanie działać”. Na to on odpowiada: „Oczywiście. Dlaczego o to pytasz?” „W porządku, teraz rozumiem. **Obaj zgadzacie** się, że chcecie rozwijać się i jednocześnie utrzymywać wysoką jakość oferowanych usług”. Na to oni odpowiadają: „Oczywiście!” Uzyskałeś w ten sposób zgodę, której potrzebujesz, masz ramy. Mówisz: „Dobrze. **Skoro** dążymy do tego samego celu, znajdziemy najskuteczniejszy, najlepszy sposób jego osiągnięcia. George, opisz szczegółowo, po czym poznasz, że biura w Chicago i Milwaukee są na tyle ustabilizowane, że spokojnie można skierować środki gdzie indziej i kontynuować rozwój. Harry, przedstaw fakty, które pozwolą stwierdzić, że otwieranie nowych oddziałów jest właściwym posunięciem. Co musisz zobaczyć lub usłyszeć, aby uznać, że można założyć nowe biura w Chattanooga i nadal utrzymywać jakość oferowanych usług?”

Najpierw uogólniam, aby ustalić ramy. Następnie upewniam się, że zostało zakotwiczone założenie: „**Skoro wszyscy się zgadzamy** co do celu...” Potem daję współnikom zadanie polegające na sprowadzeniu propozycji, o którą walczą - z uwzględnieniem porozumienia, do którego doszli - na poziom doświadczeń sensorycznych. Wymagam, aby przedstawili dowody na poparcie tezy, że ich propozycja okaże się bardziej skuteczna, aby zrealizować cel, który przyjęli. Teraz zaczną toczyć wartościową dyskusję. Ja zaś będę zwracał uwagę na język, jakim się porozumiewają i sprawdzałem, czy rozmawiają na tyle konkretnie, by podjąć właściwą decyzję. Zawsze możesz ustalić, co ma stać się dowodem na to, iż jedna z propozycji jest bardziej skuteczna od drugiej.

Pozwólcie, że przedstawię strategię. Słuchasz narzekań zarówno osoby A, jak i osoby B. Następnie pytasz sam siebie: „Jakie zjawisko obrazują A, jak i B? Do jakiej klasy lub kategorii należą? Jaki cel mogliby uznać za wspólny? Jakie wspólne intencje kryją się za tymi dwiema propozycjami?” Gdy tylko to odkryjesz, przerywasz dyskutującym i przedstawiasz im swoje wnioski. Doprowadzasz do porozumienia

między tymi ludźmi, a następnie mogą oni w użyteczny sposób **nie zgadzać się** w kontekście zawartego porozumienia.

Ta strategia ma takie same właściwości formalne co sześćoetapowe przebudowanie, które zastosowałem w pracy z Dickiem. Szukaliśmy punktu, w którym jego świadomy i nieświadomy umysł mogły zgodzić się na wspólny, użyteczny dla niego, jako dla osoby, cel.

Harry i George potwierdzają teraz, że cokolwiek będą realizować - jedną z propozycji, obie lub jeszcze inną alternatywę - celem, do którego dążą, jest dobro całej korporacji. Pomijam więc konkretne zachowania i szukam celu, na który dwie części korporacji lub dwie części człowieka mogą się zgodzić. Po zbudowaniu ram porozumienia łatwa staje się zmiana zachowań pozwalająca osiągnąć cel uznany przez obu partnerów.

Jeżeli w spór zaangażowało się więcej niż dwoje ludzi - a tak jest zazwyczaj - możesz uprościć sytuację, reorganizując dyskusję. Powiedz po prostu: „Sposób prowadzenia dyskusji sprawia, że czuję się bardzo »skołowany«. Pozwólcie, że dokonam niewielkiej reorganizacji. Mówią dwie osoby, a reszta wyłącznie słucha. Wasze zadanie polega na obserwowaniu i przysłuchiwaniu się propozycjom tych dwojga ludzi i udzielaniu im pomocy w procesie odkrywania wspólnych cech ich planów”. Możesz podzielić uczestników zebrania na pary i pracować z jedną parą na raz. Oczywiście obserwatorzy uczą się jednocześnie zastosowanego wzorca.

Ludzie mają dziwne wyobrażenia na temat zmiany. W moim trzydziestoparoletnim życiu jest ona jedyną stałą. Dziwi mnie - to naprawdę dobry przykład naturalnego zakotwiczenia - fakt, że zmiana i ból są ze sobą kojarzone. W cywilizacji zachodniej te pojęcia zostały razem zakotwiczone. To śmieszne! Nie musi istnieć zależność między bólem a zmianą. Czy dostrzegacie taki związek? Lindo? Tammy? Dick?

Do ludzi, którzy muszą przeżywać ból, abyś mógł towarzyszyć im w zmianie, należą terapeuci. Wielu z nich głęboko wierzy - zarówno na poziomie nieświadomym, jak i świadomym - że zmiana musi być powolna i bolesna. Ilu z was w jakimś momencie demonstracji powiedziało do siebie: „To zbyt łatwe, zbyt szybkie”? Jeżeli zbadacie wewnętrzne założenia, które skłaniają was do takich reakcji, odkryjecie, że wiążą się one z bólem, czasem z pieniędzmi i innymi sprawami - niektóre z nich są bardzo ważnymi zagadnieniami, np. ekonomicznymi. Pozostałe to śmieci, które zostały z sobą skojarzone - jak zmiana i ból. Powinieneś więc zbadać własną strukturę przekonań, ponieważ twoje poglądy zostaną przekazane, przejawiają się w twoim tonie głosu, ruchach ciała, w wahaniu, z jakim podejmujesz pracę z klientem.

Wszystkie oferowane przez nas narzędzia są skuteczne i precyzyjne. Stanowią minimum, którym musicie umieć się posługiwać, niezależnie od tego, jakiej psychoterapii uczyliście się wcześniej.

Jeżeli zdecydujesz, że chcesz ponosić porażki, wolno ci to robić. Istnieją dwa sposoby przegrywania. Powinieneś je znać, abyś w sytuacji, gdy zdecydujesz się na niepowodzenie, miał możliwość wyboru.

Chcąc zastosować pierwszą metodę, musisz być skrajnie sztywny. Możesz przejść przez te same etapy, *przez* które my przechodziliśmy, nie korzystając z żadnych doświadczeń sensorycznych, żadnych informacji zwrotnych ze strony klienta. To zapewni porażkę. W ten sposób przegrywa większość ludzi.

Drugi sposób polega na niespójności. Jeżeli jest w tobie część, która nie wierzy, że fobie można wyleczyć w trzy minuty, a mimo to postanawiasz spróbować, niespójność znajdzie swoje odbicie w komunikacji pozasłownej i zepsuje wszystko.

Każda psychoterapia, którą znam, zawiera ostre objawy choroby psychicznej. Każdy terapeuta utożsamia mapę z terytorium, teorię z rzeczywistością. Nie wierzy, że można wymyślić coś całkowicie arbitralnie, wmontować to w kogoś i go zmienić. Nie zdaje sobie sprawy, że jego przekonania także zostały wymyślone arbitralnie. Tak, jego metoda wywołuje jakąś reakcję i czasami pomaga w walce z problemami. Znamy jednak tysiąc **innych** sposobów pracy i tysiąc innych reakcji.

W analizie transakcyjnej istnieje metoda zwana „ponownym rodzicielstwem”. Zregresjonowany człowiek otrzymuje nowych rodziców. Jeżeli przeprowadzi się to prawidłowo, sposób okazuje się skuteczny. Analiza transakcyjna każe **wierzyć**, że dana osoba ma kłopoty, ponieważ kiedy była dzieckiem, nie miała pewnych doświadczeń, **trzeba** więc udać się w przeszłość i dać jej te przeżycia, aby mogła się zmienić. Taka jest teologia analizy transakcyjnej, a akceptacja tego systemu przekonań tworzy chorobę psychiczną analizy transakcyjnej. Ludzie praktykujący tę metodę nie zdają sobie sprawy, że można osiągnąć ten sam rezultat na tysiąc innych sposobów, a niektóre z nich są *znacznie* szybsze niż ponowne rodzicielstwo.

Każdy system przekonań stanowi zarówno zestaw zasobów pozwalających robić konkretne rzeczy, jak i zestaw poważnych ograniczeń uniemożliwiających zajmowanie się czymkolwiek innym. Jedną z zalet przekonań polega na tym, że dzięki nim stajesz się spójny. Ta część jest bardzo użyteczna; sprawia, że inni ludzie ci wierzą. Wynika z tego jednak także ogromny zestaw ograniczeń. **Mój** system przekonań zakłada, że pojawiają się one zarówno w tobie, jak i w twojej pracy terapeutycznej. Klienci staną się metaforą twojego życia osobistego, ponieważ popełniasz tragiczną pomyłkę. Wierzysz, że twoje wrażenia są prawdziwym opisem rzeczywistości.

Istnieje wyjście z tej sytuacji Polega ono na tym, by nie wierzyć w to, co się robi. W ten sposób możesz robić rzeczy, które nie pasują do „ciebie”, „twojego świata” itp. Postanowiłem niedawno napisać książkę zatytułowaną: **Kiedy odkryjesz swoje prawdziwe ja, kup tą książkę i zostań kimś innym.**

Jeżeli zmienisz system przekonań, posiadasz nowy zestaw zasobów i nowy zestaw ograniczeń. Możliwość korzystania z różnych modeli terapeutycznych jest cenniejsza od posługiwania się tylko jednym z nich. Jeżeli weń **wierzysz**, pozostaniesz ograniczony w taki sam sposób, w jaki ograniczone są modele.

Jedno z rozwiązań polega na nauczaniu się wchodzenia w zmienione stany świadomości, w których **wymyślasz** modele. Kiedy zdasz sobie sprawę, że świat, w którym żyjesz, jest całkowicie wymyślony, sam będziesz mógł wymyślać nowe światy.

Chcąc mówić o zmienionych stanach świadomości, najpierw musimy porozmawiać o stanach świadomości. Jesteś w tym momencie przytomna?

Kobieta:

- Myślę, że tak.

- Skąd **wiesz**, że jesteś przytomna? Jakie elementy twojego doświadczenia potwierdzają przekonanie, że znajdujesz się w normalnym stanie świadomości? Chcę pojąć, co takiego pozwala ci twierdzić, że tu jesteś.

Kobieta:

- Ach, słyszę twój głos.

- Słyszysz mój głos, masz więc zewnętrzne doznania słuchowe. Czy w tym momencie ktoś mówi wewnątrz ciebie? Kobieta:

- Być może są jakieś głosy wewnętrzne.

- Na pewno? Czy kiedy słuchasz moich słów, słyszysz kogoś jeszcze? Chcę wiedzieć. Zamierzam dalej mówić tak, abyś mogła to sprawdzić.

Kobieta:

- Ja... tak.

- Czy jest to on, ona, czy ono? Kobieta:

- Ona.

- Masz więc zewnętrzne i wewnętrzne doznania słuchowe. Wszyscy ludzie zajmujący się analizą transakcyjną ich doświadczają. Mają „krytycznego rodzica”, który mówi: „Czy dobrze to robię?” Nikt inny tego nie przeżywa, dopóki nie pójdzie do terapeuty zajmującego się analizą transakcyjną. Wtedy dostaje od niego „krytycznego rodzica”. W porządku, co jeszcze masz? Czy tworzysz wizualizację, kiedy do ciebie mówię?

Kobieta:

- Nie, widzę cię na zewnątrz.

- Masz więc jakieś zewnętrzne doznania wzrokowe. Czy przeżywasz wrażenia kinestetyczne? Kobieta:

- Nie czułam tego, dopóki o tym nie wspomniałeś.

- W porządku. Co to było? Kobieta:

- Ahmmmmmm. Czuję napięcie w szczęcie.

- Innym sposobem zdobycia tych informacji jest zadanie pytania: „Czego jesteś świadoma?” Opowiadasz mi wtedy o aktualnym stanie świadomości. Mamy więc konkretne doznania słuchowe, wzrokowe i kinestetyczne. Nie czułaś żadnych zapachów lub smaków, prawda?

Kobieta:

- Nie.

- Spodziewałem się tego. **Moja** definicja zmiany twojego stanu świadomości obejmuje przejście od **tej do jakiegokolwiek innej możliwej kombinacji tych elementów**. Na przykład, **gdybyś** odbierała tylko mój głos, nie słysząc swojego dialogu wewnętrznego, byłby to zmieniony stan, ponieważ zazwyczaj tak się nie dzieje. Kiedy inni mówią, ty przeważnie mówisz do siebie. Gdybyś zamiast widzieć zewnętrznie, tworzyła wyraźne, bogate, klarowne, zogniskowane obrazy wewnętrzne, byłby to zmieniony stan świadomości. Na przykład, gdybyś miała za zadanie zobaczyć litery i cyfry, pomarańczę, siebie siedzącą na kanapie z ręką przy uchu, nasłuchującą, kiwającą głową...

Ponadto twoje doznania kinestetyczne są proprioceptywne. Napięcie w szczęcie różni się diametralnie od dotyku kanapy, ciepła dłoni dotykającej twarzy, muśnięcia twojej drugiej dłoni... spoczywającej teraz na biodrze... bicia serca... wznoszenia się i

opadania klatki piersiowej... kiedy oddychasz głęboko. Intonacja mojego głosu... zmiana tonu... i zmiana zogniskowania źrenic... powtarzające się mruganie... i uczucie ciężkości... Czy czujesz, że twój stan świadomości uległ zmianie?

Dla mnie takie właśnie doznania składają się na zmieniony stan świadomości. Aby go uzyskać, należy najpierw sprawdzić, co odbierasz tutaj, a następnie zrobić coś, co sprawi, aby coś **innego** weszło w pole świadomości. Kiedy zaczniesz kierować zmianą stanu świadomości, możesz wykonywać manewry poszerzające zakres możliwości i dodające nowe opcje. Kobieta:

- W tym momencie zdałam sobie sprawę z tego, co się dzieje i mogłam to zatrzymać, gdybym chciała, więc...

- Ale tego **nie zrobiłaś**. Kobieta:

- To prawda, ale nie mam pewności, czy można wprowadzić kogoś w zmieniony stan świadomości, czy nie. Ja ciągle nie wiem...

- To głupi problem i nie ma sensu od niego zaczynać, ponieważ opór będą stawiali jedynie ludzie, którzy **wiedzą**, że umiesz to robić. Osobę stawiającą opór mogę wprowadzić bezpośrednio w trans, wystarczy, że bym kazał jej zrobić jedną rzecz, a wtedy ona uczyni coś **przeciwne**. Natychmiast wejdzie w zmieniony stan świadomości. Podobnie się dzieje, gdy matki mówią dzieciom: „Nie śmieję się”. Wprowadzając polaryzację, zmieniają stan świadomości dzieci. A one nie mają możliwości wyboru, dopóki nie nabędą koniecznej różnorodności.

Kto kogo może skłonić do **czegoś** - oto funkcja niezbędnej różnorodności. Jeżeli dysponujesz większą elastycznością niż twój hipnotyzer, możesz wejść w trans lub nie, w zależności od tego, co chcesz zrobić. Henry Hilgard wymyślił **jedną** indukcję hipnotyczną i zalecił ją dziesięciu tysiącom osób. Oczywiście stwierdził, że tylko część z nich weszła w trans. Udało się to tym, którzy albo byli wstępnie nastawieni, albo na tyle elastyczni, że potrafili dostosować się do tej indukcji. Pozostali nie mogli wejść w trans.

Wchodzenie w zmieniony stan świadomości nie jest niczym dziwnym, **wszyscy robicie to przez cały czas**. Nasuwa się pytanie, czy **wykorzystujecie** go do wprowadzania zmian, a jeżeli tak, w **jaki sposób** zamierzacie to spożytkować? **Wprowadzanie w trans** nie jest takie trudne. Wystarczy, że będziecie mówili o parametrach doświadczenia, których dana osoba nie jest świadoma. Zadajcie sobie jednak pytanie: „Jak to robić i z kim?” Z osobą bardzo wizualną będziesz pracował zupełnie inaczej niż z tą panią, która mówi do siebie i zwraca uwagę na napięcie w szczęce. Dla tej osoby wejście w stan świadomości, w którym tworzyłaby bogate, zogniskowane obrazy, stanowiłoby zmianę. Ale dla osoby zorientowanej wizualnie byłby to stan normalny. W zmienionym stanie świadomości człowiek ma znacznie więcej możliwości wyboru niż w normalnym. Wielu ludzi sądzi, że wchodzenie w trans oznacza utratę samokontroli. Stąd pytanie: „Czy można sprawić, że ktoś wejdzie w trans?” **Sprawiasz** jedynie, że ludzie osiągają stan, w którym mają więcej możliwości wyboru. Tkwi w tym ogromny paradoks. W zmienionym stanie świadomości nie posługujesz się swoim zwykłym modelem świata, masz więc **nieskończoną** liczbę możliwości.

Skoro potrafię opisać stany świadomości terminami systemów reprezentacji, korzystając z tego, mogę ustalić teoretycznie, co jeszcze jest możliwe, wykalkulować

zmienione stany świadomości, które nigdy nie istniały, i je uzyskać. Nie miałem tych szans, kiedy pracowałem w konwencji gestalt lub stosowałem mnę formy terapii. Tamte modele nie dawały takich możliwości. Jeżeli chcesz nauczyć się szczegółów wprowadzania i wykorzystywania zmienionych stanów świadomości, przeczytaj naszą książkę *Trance-formations: NLP and the Structure of Hypnosis*.

Mam teraz bardzo dobrego studenta. Cenię w nim to, że zamiast „pracować nad sobą” poświęca on czas na wchodzenie w zmienione stany świadomości i tworzenie nowych rzeczywistości. Myślę, że terapeuci, pracując nad sobą, przeważnie doprowadzają się jedynie do stanu całkowitego **zagubienia**. Kiedyś pewna kobieta wynajęła mnie, abym poprowadził warsztaty. Zadzwoiła do mnie trzy tygodnie przed ich rozpoczęciem i powiedziała, że zmieniła zdanie. Skontaktowałem się z moim prawnikiem i wytoczyłem jej sprawę. Miała wiele miesięcy na zaplanowanie warsztatów, jak obiecała. Cały ten czas spędziła, „pracując” nad tym, czy jest gotowa to zrobić. Jej terapeuta zadzwonił do mnie i próbował mnie skłonić, abym nie składał przeciwko niej pozwu. Powiedział: „Proszę nie myśleć, że ona nie poświęciła temu czasu. Przez miesiące pracowała nad tym, czy jest gotowa przeprowadzić te warsztaty”.

Wydaje mi się, że mogła zrobić jedną oczywistą rzecz: zadzwonić do mnie wiele miesięcy wcześniej i powiedzieć, że nie jest pewna, czy zorganizuje warsztaty. Zamiast tego starała się **wewnętrznie i świadomie** przepracować zewnętrzne doświadczenia. Sądzę, że tkwi w tym paradoks, który często powtarzamy. Gdyby ludzie potrzebujący terapii mieli świadomy dostęp do zasobów, samodzielnie by się zmienili. Brak tego kontaktu sprowadza ich do nas. Kiedy, jako terapeuta, starasz się świadomie siebie zmienić, gotujesz sobie stan pomieszania i prawdopodobnie wejdziesz w wiele interesujących, choć niezbyt użytecznych pętli.

Jeden z moich studentów początkowo był klientem. Uczęszczał w tym czasie do college'u. Powiedział: „Mam straszny problem. Spotykani dziewczynę, wszystko układa się dobrze, ona przychodzi do mnie, zostaje na noc i jest wspaniale. Ale nazajutrz, jak tylko się obudzę, myślę: »Cóż, muszę się z nią ożenić albo wykopać ją z łóżka i więcej się z nią nie spotykać”.

Byłem zdumiony, że istota ludzka może coś takiego powiedzieć! Nigdy nie przestanie mnie dziwić, jak bardzo ludzie ograniczają swój świat przeżyć. W świecie tego chłopaka istniały tylko te dwie możliwości!

Pracowałem wtedy z Johnem, który spojrzał na niego i zapytał: „Czy kiedykolwiek przyszło ci do głowy, żeby powiedzieć po prostu: »Dzień dobry?«,, a student mruknął: „Uhhhhhm!” Myślę, że nie był to dobry manewr terapeutyczny, bo co ten młody człowiek teraz zrobi? Powie: „Dzień dobry”, a **następnie** albo wykopie dziewczynę z łóżka, albo się oświadczy. Istnieje więcej możliwości. Kiedy klient wszedł w stan pomieszania i powiedział: „Uhhhhhm!” ja pochyliłem się i poleciłem: „Zamknij oczy”, John zaś dodał: „I zapadnij w sen, w którym doświadczysz wielu innych możliwości. Twoje oczy nie będą mogły się otworzyć, dopóki nie poznasz ich **wszystkich**”. Siedział w gabinecie przez **sześć i pół godziny!** Wyszliśmy z pokoju. Przez cały ten czas chłopak tworzył nowe możliwości. Nie wyszedł, ponieważ nie mógł otworzyć oczu. Próbował wstać i chodzić, ale nie był w stanie znaleźć drzwi.

Wszystkie rozwiązania, o których myślał przez sześć i pół godziny, były mu dostępne wcześniej, ale nigdy nie zrobił nic, by dotrzeć do własnych możliwości twórczych.

Przebudowanie skłania ludzi, żeby zadawali sobie pytanie: „Jak inaczej mogę to zrobić?” W pewnym sensie jesteś **skrajnie** krytyczny w stosunku do człowieka, jeżeli mówisz mu: „Zatrzymaj się i pomyśl tak: **Zrób coś nowego; to co robisz, nie działa!** Opowiedz sobie historię, następnie wymyśl trzy inne sposoby jej omówienia, a twoje zachowanie nagle się zmieni”.

Ludzie postępują zadziwiająco: kiedy coś nie działa, robią to jeszcze intensywniej. Wybierzcie się na przykład do szkoły poobserwować dzieciaki na boisku. Jeden podchodzi do drugiego i go popycha. Tamten drugi wypina pierś. Następnym razem łatwiej będzie go popchnąć, opierając ręce na usztywnionej klatce piersiowej.

Ludzie tak naprawdę nie dostrzegają możliwości działania, kiedy zamiast podchodzić do problemu wprost, robią to nie wprost. Milton Erickson przeprowadził kiedyś najkrótszą, moim zdaniem, terapię. W 1957 roku odwiedził szpital VA w Pałó Alto. Psychiatry razem z pacjentami czekali w kolejce na korytarzu. Wchodzili pojedynczo. Milton trochę czarował. Następnie pacjenci i lekarze wychodzili na korytarz i rozmawiali o tym, że tak naprawdę Erickson nie robi niczego i jest szarlatanem.

Młody doktor psychologii przyprowadził siedemnastolatka, który atakował ludzi nożem i robił wszystko, co mu przyszło do głowy, by wyrządzić komuś krzywdę. Od kilku godzin czekał on w kolejce. Ludzie wychodzili z pokoju w somnambulicznym transie, a chłopak zastanawiał się: „Ahhhhhhm... Co oni ze mną zrobią?” Nie wiedział, czy zaaplikują mu wstrząsy elektryczne, a może coś innego. Wprowadzono go do pokoju, w którym znajdowała się publiczność i stojący za stołem, oparty na dwóch kulach, mężczyzna. Psycholog i jego podopieczny podeszli do stołu. Milton zapytał: „Dlaczego przyprowadziłeś tego chłopaka?” Psycholog wyjaśnił sytuację, opisał najlepiej jak potrafił historię przypadku. Milton spojrzał na psychologa i rzekł: „Usiądź”, następnie zerknął na chłopca i zapytał: „Czy będziesz zdziwiony, kiedy twoje zachowanie zmieni się całkowicie w przyszłym tygodniu?” Chłopiec odpowiedział: „Będę **bardzo** zdziwiony”. Milton zakończył sesję słowami: „Wydźcie. Zabierzcie tych ludzi”.

Psycholog uznał, że słynny terapeuta nie zdecydował się pracować z tym chłopcem. Podobnie jak większość kolegów po fachu przegapił to, co najważniejsze. W następnym tygodniu zachowanie pacjenta zmieniło się całkowicie. Psycholog nie potrafił zrozumieć, co zrobił Milton. Moim

zdaniem, uczynił on **tylko jedno**. Dał chłopcu możliwość dotarcia do jego własnych nieświadomych zasobów. Powiedział: „Zmienisz się i twój świadomy umysł nie będzie miał z tym nic wspólnego”. Nigdy nie lekceważcie szansy, by mówić o tym ludziom. „Wiem, że masz ogromne zasoby, których istnienia twój świadomy umysł nawet nie podejrzewa. Możesz zaskoczyć siebie i wszystkich”. Jeżeli w sposób naprawdę konsekwentny zachowujesz się tak, jakby ludzie mieli zasoby i zamierzali się zmienić, uruchamiasz nieświadomość.

Zauważyłem już podczas pierwszego spotkania z Miltonem, że żywi on niezwykle szacunek dla procesów nieświadomych. Zawsze stara się, aby w trakcie demonstracji pojawiały się na zmianę działania świadome i nieświadome.

W języku istnieje wyrażenie „na końcu języka”. Czy wszyscy wiecie, czego ono dotyczy? Znasz dane słowo i nawet **wiesz**, że je znasz, ale nie możesz go sobie przypomnieć. Twój świadomy umysł wie, że nieświadoma część je zna. Przypominam o tym ludziom, traktując to zjawisko jako dowód, że świadomy umysł ma mniejsze znaczenie niż wierzchołek góry lodowej.

Zahipnotyzowałem kiedyś profesora językoznawstwa i odesłałem jego świadomy umysł do pamięci. Zapytałem, czy jego nieświadomy umysł wie, jakie zjawisko nazywa wyrażenie na „końcu języka”, ponieważ omawiał je na wielu wykładach. Nieświadomy umysł odpowiedział: „Tak, wiem, co to jest”. Zapytałem: „Dlaczego, jeżeli znasz poszukiwane słowo, nie przekazujesz go świadomemu umysłowi?” A on odpowiedział: „Świadomy umysł jest tak cholernie zarozumiały”.

W trakcie naszych ostatnich warsztatów zajmowaliśmy się strategiami i zaprogramowaliśmy pewną kobietę tak, aby zapomniała swoje imię. Obecny tam mężczyzna powiedział: „**Niemożliwe**, żebym mógł zapomnieć, jak się nazywam”. Zapytałem go: „Jak masz na imię?”, a on odpowiedział: „Nie **wiem!**” Ja na to: „Pogratuluj swojemu nieświadomemu umysłowi, mimo że go nie masz”.

Zadziwia mnie powszechne i systematyczne ignorowanie hipnozy. Zapewne dzieje się tak dlatego, iż świadome umysły, które ją stosują, nie mają do niej zaufania, aczkolwiek każda forma terapii, którą studiowałem, ma możliwości wprowadzania doświadczeń z transem. Gestalt opiera się na pozytywnych halucynacjach, analiza transakcyjna na rozszczepieniach. **Wszystkie** one dysponują potężnymi indukcjami słownymi.

W ostatnich prowadzonych przez nas warsztatach brał udział człowiek, który przez większość dnia wyrażał sceptycyzm. Kiedy krążyłem po sali w trakcie ćwiczeń, zwracał się do partnera: „Czy możesz **pozwolić** sobie na stworzenie tego obrazu?” To było polecenie **hipnotyczne**. Wcześniej spytał mnie, czy wierzę w hipnozę. Myślę, że to niefortunne słowo. Stanowi nazwę wielu, wielu różnych doświadczeń i stanów.

Kiedyś mieliśmy zwyczaj wprowadzać indukcję hipnotyczną przed rozpoczęciem przebudowania. Potem odkryliśmy, że możemy to robić nie stosując hipnozy. W ten sposób dotarliśmy do programowania neurolingwistycznego. Pomyśleliśmy: „Cóż, jeżeli to prawda, powinniśmy sprawić, że ludzie będą prezentować każde znane nam zjawisko głębokiego transu”. Zebraliśmy więc grupę dwudziestu osób i pewnego wieczora zaprogramowaliśmy je tak, aby prezentowały wszystkie odmiany głębokiego transu, o jakich gdziekolwiek czytaliśmy. Stwierdziliśmy, że możemy uzyskać każde „zjawisko głębokiego transu” bez korzystania z jakiegokolwiek zrytualizowanej indukcji. Wywoływaliśmy amnezję, pozytywne halucynacje, głuchotę, ślepotę na kolory - wszystko. Jedna z kobiet przez cały wieczór miała negatywne halucynacje związane z Les-lie. Owa Leslie mogła podejść, unieść jej rękę nie dotykając jej, a kobieta nie miała pojęcia, jak to się dzieje. Sesja przypominała filmy rysunkowe o duchach. Udawało się to równie dobrze, jak każda negatywna halucynacja, którą uzyskiwaliśmy korzystając z hipnozy.

Fragment techniki pracy nad przezwyciężeniem fobii, kiedy to widzisz siebie stojącego nie opodal, a następnie wychodzisz z ciała i spostrzegasz, że obserwujesz swe młodsze wcielenie - jest zjawiskiem głębokiego transu. Wymaga ono pozytywnych halucynacji, opuszczenia własnego ciała i wydaje się dosyć

zadziwiająca. Wystarczy jednak, byś podał jasną instrukcję, a dziewięćdziesiąt pięć na sto osób może tego dokonać szybko i łatwo, jeśli nie będziesz zachowywał się tak, jakby to było trudne. Postępuj zawsze w ten sposób, jakbyś dopiero zmierzał do czegoś trudnego, a wtedy ludzie będą prezentować wszystkie zjawiska głębokiego transu i zmieniać swój stan świadomości.

Programowanie neurolingwistyczne jest logicznym następstwem wszystkiego, co do tej pory zostało osiągnięte przez hipnozę lub terapię, ale w tym sensie, że umożliwia ci działanie formalne i oparte na metodologii. PNL pozwala określić dokładnie, jakie zmiany subiektywnego doświadczenia są niezbędne, aby osiągnąć dany cel. Hipnoza jest zazwyczaj procesem dosyć przypadkowym. Jeżeli podam komuś sugestię, musi on stworzyć metodę jej realizacji. Jest to jedyna istotna różnica między tym, co robimy tutaj, a praktykami ludzi od wieków zajmujących się hipnozą. *Ta ważna różnica umożliwia przewidywanie wyników i unikanie skutków ubocznych.*

Korzystając z przebudowania, strategii i zakotwiczenia - wszystkich narzędzi programowania neurolingwistycznego - możesz wywołać każdą reakcję, którą uzyskujemy w hipnozie. Jest to jednak tylko jedna z dróg. Dochodzenie do tego przy użyciu tradycyjnej hipnozy jest także interesujące, *łączenie* PNL i hipnozy zaś jeszcze ciekawsze.

Na przykład technika zwana „śniące ramię” okazuje się bardzo skuteczna w pracy z dziećmi, a także z dorosłymi. Najpierw pytasz: „Czy wiesz, że masz śniące ramię?” Kiedy przyciągniesz już uwagę tej osoby, zadajesz pytanie: „Jaki jest twój ulubiony program telewizyjny?” W momencie gdy pacjent uruchamia wizualizację, zwracasz uwagę, w którą stronę kieruje wzrok. Unosisz ramię klienta po **tej samej** stronie i mówisz: „Twoje ramię będzie opadało tak długo, jak długo będziesz oglądać program telewizyjny. Możesz *teraz zacząć*”. Dzieciak ogląda więc ulubiony program. Możesz nawet zatrzymać jego ramię na chwilę, powiedzieć: „Czas na reklamy” i podać przekaz.

Opowiem wam o skrajnym przypadku zastosowania tej techniki. Pewien klient cierpiał na poważne halucynacje, które zawsze mu towarzyszyły. Nigdy nie dowiedziałem się tak naprawdę, co to było. Nazywał je jakimś neologizmem. Halucynacja miała postać żywej figury geometrycznej, która szła za tym mężczyzną wszędzie. Był to rodzaj osobistego demona, ale klient tak go nie nazywał. Potrafił wskazać miejsce w pokoju, gdzie to coś się znajdowało i o nim rozmawiał. Kiedy zadawałem pytanie, odwracał się i pytał: „Co ty o tym sądzisz?” Zanim do mnie przyszedł, jakiś terapeuta przekonał go, że owa figura to jego część. Nie wiem, czy to prawda, czy nie, ale klient był przekonany, że wyalienował tę część swojej osoby. Dotknąłem go i powiedziałem: „Podniosę twoją rękę. Opuszczaj ją z taką szybkością, z jaką zaczniesz integrować tę część”. Następnie szybko pociągnąłem go za ramię i to wystarczyło. Doszło do integracji - bach, bach - ponieważ połączyłem słownie te dwie części.

Zapytałem kiedyś pewnego terapeuty zajmującego się analizą transakcyjną, która część ma całkowitą kontrolę nad jego świadomym zachowaniem. Nie wydaje mi się, żeby ludzie mieli wpływ na to, czy będą swoimi „rodzicami” czy „dziećmi”. On nazwał jakąś część, albowiem analiza transakcyjna nazywa wszystko. Zapytałem: „Czy mógłbyś zwrócić się do wewnątrz i zapytać tej części, czy znokautuje na chwilę

twój świadomy umysł?” On odpowiedział: „Ach no cóż...” „Po prostu zwróć się do środka, zapytaj i sprawdź, co się stanie”. Wtedy on zwrócił się do środka, zadał pytanie... jego głowa opadła na bok i był załatwiony! To zdumiewające, jak potężne rezultaty można osiągnąć, posługując się językiem. Nie sądzę, by ludzie do końca rozumieli znaczenie komunikatów słownych i pozasłownych.

Rozpoczynając sesje terapeutyczne, bardzo często mówię: „Na wypadek gdyby twój świadomy umysł zaczął odkrywać coś bolesnego, chcę powiedzieć twojemu umysłowi nieświadomemu, że moim zdaniem ma prawo i obowiązek trzymać z dala od świadomości cały nieprzyjemny materiał. Twoje nieświadome zasoby mogą i powinny to robić - chronić cię przed myśleniem o rzeczach zbędnych i sprawiać, by twoje świadome doznania były bardziej przyjemne. Jeżeli więc zaczniesz w nich pojawiać się coś niemiłego, twój nieświadomy umysł może pozwolić, by twoje oczy zamknęły się, jedna ręka się uniosła, a świadomy umysł odpłynął do przyjemnych wspomnień, pozwalając mi na rozmowę w cztery oczy z umysłem nieświadomym. Ponieważ nie wiem, co było najgorszą rzeczą, jaka ci się kiedykolwiek przydarzyła...”

Zalecam, żeby w sytuacji, gdy zachodzi X, reagować w *dany* sposób, a następnie zapewniani, że X się pojawia. Nie mówię: *pomyśl* o najgorszej rzeczy, jaka się kiedykolwiek zdarzyła”, ale: „Nie wiem...” Ten sam wzorzec występuje w książce *Zmieniamy się wraz z rodzinami*. Jest to wzorzec pytań zanurzonych. Yirginia nigdy nie pyta: „Czego chcecie?” Mówi: „Pytam sama siebie, z jakiego powodu rodzina jedzie sześć tysięcy mil, żeby się ze mną spotkać. Nie wiem, ale jestem tego ciekawa”. Jeżeli powiem: „Nie wiem, co było najbardziej *bolesnym i tragicznym* doświadczeniem w twoim życiu”, to doświadczenie pojawi się w świadomości.

Ludzie nie przetwarzają języka w sposób świadomy, ale dokonują tego na poziomie nieświadomym. Mogą być świadomi tylko bardzo niewielkiej części znaczeń. Hipnoza w dużym stopniu wykorzystuje język.

Zmiana stanu świadomości, dostarczanie nowych programów, nowych doświadczeń, możliwości wyboru jest jedną stroną medalu. Sprawianie, by ludzie *wiedzieli*, że znajdują się w zmienionym stanie świadomości, to coś zupełnie innego. Dysponują różnymi strategiami przekonywania samych siebie. To, co składa się na system przekonań danej osoby dotyczący hipnozy, różni się diametralnie od zdolności wykorzystania jej jako narzędzia. Znacznie łatwiej zastosować trans jako środek terapeutyczny w pracy z ludźmi, którzy nie wiedzą, że zostali weń wprowadzeni, ponieważ można komunikować się bardziej elokwentnie z ich procesami nieświadomymi. Jeżeli uda ci się stworzyć nieświadomą pętlę sprzężenia zwrotnego, będziesz mógł zmienić stan świadomości człowieka i zwiększyć szansę na uzyskanie amnezji.

Moim ulubionym pacjentem był mężczyzna imieniem Hal. Przyszedł na seminarium zorganizowane przez moją studentkę, która w ostatniej chwili uznała, że jest bezwartościową istotą i wyjechała z kraju. Ludzie się zebrali, ktoś do mnie zadzwonił i powiedział: „Jest tu pełno ludzi. Co mam robić?” Mieszkałem w pobliżu, więc poszedłem i powiedziałem: „Spędzę z wami ten wieczór. Nie chcę prowadzić seminarium, ale dowiedzieć się, co macie nadzieję zyskać?” Hal wyznał: „Byłem u wszystkich hipnotyzerów, o jakich słyszałem, wziąłem udział we *wszystkich*

możliwych seminariach na temat hipnozy, za każdym razem zgłaszałem się jako ochotnik i nigdy nie wszedłem w trans”.

Uznałem, że tak aktywna postawa osoby, która bez przerwy ponosi porażki, świadczy o dużej determinacji. Pomyślałem więc: „No cóż, to naprawdę interesujące. Być może ten gość jest rzeczywiście »nie do ruszenia« i prawdopodobnie znajdę w nim coś fascynującego”. Postanowiłem spróbować. Zastosowałem indukcję hipnotyczną i mężczyzna poszedł na samo dno. Wpadł w głęboki trans i zademonstrował wszystkie najtrudniejsze zjawiska hipnotyczne. Potem wybudziłem go i zapytałem: „Czy wszedłeś w trans?” A on odpowiedział: „Nie. Siedziałem i słuchałem, co mówisz, zamknąłem oczy, a potem je otworzyłem”. „A czy zrobiłeś X” - zapytałem, nazywając jedno ze zjawisk transowych, które właśnie zademonstrował. „Nie” - odpowiedział. Pomyślałem więc: „Ach! No cóż, to wynik amnezji”.

Zahipnotyzowałem go ponownie i dałem mu wyraźne polecenie, by *pamiętał*, że robił wszystkie te rzeczy. Nadal niczego nie pamiętał. Wszyscy obecni na sali byli oczywiście bardzo poruszeni, ponieważ widzieli, jak on demonstrował to wszystko. Spróbowałem inaczej i zarządziłem: „Powiedzcie Halowi, co widzieliście!” A oni mówili. Na to on odpowiadał: „To mnie nie przekona. Tego nie zrobiłem. Gdybym wykonał te polecenia, wiedziałbym o tym”. Hal miał w sobie kilka części, między którymi nie istniał żaden związek, żadna komunikacja. Pomyślałem więc, że pomieszam je trochę. Powiedziałem: „Chciałbym poprosić twój nieświadomy umysł, aby, gdy pozostajesz świadomy, udowodnił ci, że możesz robić różne rzeczy, podnosząc rękę tak, aby tylko twoje prawe ramię było w transie”. Jego ramię zaczęło się unosić. Pomyślałem: „To go przekona”, ponieważ tylko ramię znajdowało się w transie. On spojrzał mi prosto w oczy i powiedział: „No cóż, moje ramię jest w transie, ale reszta nie może weń wejść”.

Kiedy się uprę, muszę odnieść sukces. Próbowaliśmy więc sfilmować Hala i pokazać mu przebieg transu na wideo. Nie widział tego! Włączaliśmy magnetowid, a on wchodził w trans i już było po wszystkim. Nie mógł oglądać tej taśmy. Powiedziałem mu, że gdyby nie był w transie mógłby ją odbierać. Usiadł więc przed ekranem, włączył go i odjechał.

My wyłączyliśmy magnetowid i wtedy wrócił. Znowu go włączył i odjechał. Siedział nad monitorem przez resztę wieczoru próbując zobaczyć, jak wchodzi w trans, ale mu się nie udało. W końcu uwierzył, że był w transie, ale nie mógł tego zrozumieć.

To wydarzenie mnie czegoś nauczyło. Przestałem przejmować się tym, czy ludzie wiedzą, że byli w transie, i zacząłem zwracać uwagę jedynie na rezultaty, które uzyskałem wykorzystując trans jako zjawisko zmiany. Hipnotyzerzy wyrządzają sobie straszliwą krzywdę. Zawsze starają się przekonać ludzi, że zostali oni wprowadzeni w trans, a tymczasem to nie jest istotne. Nie liczy się w procesie zmiany; nie ma żadnego znaczenia. Niezależnie od tego klienci zauważają, że zaszły zmiany.

To samo odnosi się do zakotwiczenia i przebudowania. Jeżeli korzystasz ze swoich doświadczeń sensorycznych w trakcie pracy, twój klient nie musi wierzyć, że się zmienił. Zauważy różnice w swoich przeżyciach - niezależnie od tego, czy będzie starał się to dostrzec.

Informacje i wzorce, które wam prezentowaliśmy są wolnymi od treści, formalnymi wzorcami komunikacji. **Można je wykorzystać w każdym kontekście komunikacji i zachowań ludzi.**

Nie zaczęliśmy nawet rozważań na temat możliwości wykorzystania tego materiału. A podchodzimy do tego bardzo, bardzo poważnie. Teraz nie robimy nic więcej, tylko badamy możliwości. Nie udało nam się wyczerpać wszystkich sposobów oddziaływania i nie wiemy, czy pojawią się jakieś ograniczenia, jeżeli zechcecie skorzystać z tych informacji. W trakcie tego seminarium wspomnieliśmy o kilkunastu takich sposobach. To struktura doświadczeń. Wykorzystywane w sposób systematyczny stanowią mocną strategię uzyskiwania wszelkich behawioralnych zmian.

Bardzo powoli odchodzimy od uczenia terapii, dlatego że w dziedzinie psychologii klinicznej obowiązuje założenie, z którym osobiście się nie zgadzamy: że zmiana jest zjawiskiem leczniczym. Znajdujesz coś, co jest wadliwe i to naprawiasz. Jeżeli zapytasz stu ludzi: „Czego chciałbyś dla siebie?”, dziewięćdziesiąt dziewięć osób odpowie: „Chcę *przestać* robić X”.

Istnieje całkowicie odmienny sposób patrzenia na zmiany, który nazywamy podejściem *generatywnym* lub *wzbogacającym*. Zamiast szukać wad i je naprawiać, można myśleć po prostu o sposobach wzbogacenia swojego życia: „Co przynosiłoby radość, co byłoby interesujące?” „Jakie nowe możliwości lub zdolności mogą dla siebie wymyślić?” „Co zrobić, aby życie stało się naprawdę fascynujące?”

Kiedy po raz pierwszy prowadziłem terapię, przyszedł do mnie pewien mężczyzna i powiedział: „Chcę mieć lepsze kontakty z ludźmi”. Zapytałem: „Ma pan więc kłopoty w relacjach z ludźmi?” On odpowiedział: „Nie, one są **w porządku** i dają mi dużo *radości*, ale chciałbym, żeby były jeszcze **lepsze**”. **Zajrzałem do mojej torby, aby sprawdzić co mogę mu zaoferować i nic tam nie znalazłem!**

Bardzo rzadko ludzie przychodzą i mówią: „Cóż, jestem pewny siebie, ale gdybym był dwa razy bardziej pewny siebie, wtedy *naprawdę* czułbym się cudownie!” Raczej stwierdzają: „*Nigdy* nie jestem pewny siebie”, a ja pytam: „Czy jesteś tego pewien?”, a oni odpowiadają: „**Absolutnie!**”

Naprawdę trudno przekonać psychologów do idei zmiany generatywnej. Ludzie interesu są tym znacznie bardziej zainteresowani, bardziej chętni i gotowi płacić, aby nauczyć się to robić. Często prowadzimy grupy w połowie składające się z ludzi interesu, a w połowie z terapeutów. Mówię do nich: „Zwróćcie się do wewnątrz i pomyślcie o trzech bardzo różnych sytuacjach”. Ludzie interesu zwracają się do wewnątrz i sprzedają samochód, wygrywają sprawę sądową oraz odbywają bardzo miłe spotkania. Terapeuci natomiast katowani jako dzieci, rozwodzą się i przeżywają największą w życiu porażkę zawodową bądź upokorzenie!

Prowadzimy obecnie badania poświęcone osobowości generatywnej. Szukamy ludzi genialnych w robieniu różnych rzeczy, sprawdzamy, z jakich sekwencji nieświadomych programów oni korzystają i instalujemy te sekwencje innym ludziom, aby sprawdzić, czy posiadanie owych nieświadomych programów pomoże w wykonaniu zadania. „Klonowanie”, które przeprowadziliśmy dla agencji reklamowej, stanowi przykład pracy w korporacji. Kiedy to robimy, sprawy stanowiące problem, które mogą być przedmiotem terapii, **znikają**. Omijamy zjawisko pracy z

problemami, albowiem kiedy zmienia się struktura, wszystko inne także ulega przeobrażeniu. Problemy zaś są jedynie funkcją struktury. Mężczyzna:

- Czy ta metoda może rodzić nowe problemy?

- Tak, ale są to problemy interesujące, ewolucyjne. Wszystko rodzi problemy, lecz te nowe są znacznie ciekawsze. „Jak zamierzasz się zmieniać i kim staniesz się dzisiaj?” - zadając to pytanie, podchodzimy do zmiany *zupełnie* inaczej niż pytając: „Gdzie tkwi błąd?” lub „Na czym polega twoja nieadekwatność?” Brałem kiedyś udział w spotkaniu grupowym prowadzonym przez terapeutę Gestalt, który zapytał: „Kto chciałby dzisiaj pracować?” Nikt nie podniósł ręki. Wtedy on dodał: „Czyżby nikt nie miał palących problemów?” Ludzie popatrzyli na siebie, potrząsnęli głowami i odpowiedzieli: „Nie”. Terapeuta spojrział na nich i zapytał: „Co się z wami dzieje? Jeżeli nie czujecie bólu, utraciliście chyba kontakt z rzeczywistością”. On naprawdę to powiedział; byłem zaszokowany. Nagle wszyscy obecni zaczęli doświadczać bólu. Stwierdzili: „Masz rację! Jeżeli nie cierpię, nie istnieję naprawdę”. Bum, wszyscy zaczęli cierpieć i mieli nad czym pracować. Taki model zmiany nie pomaga ludziom, by stali się prawdziwie twórczy. Chcę budować struktury prowadzące do doświadczeń, które sprawią, że człowiek wyda nam się naprawdę interesujący. Nie sądzę, by ktoś był winien temu, że na razie dzieje się inaczej. Przyczyna tkwi w założeniach systemu psychoterapii i poradnictwa. Większość ludzi w ogóle ich nie zna.

Kiedy krążyłem po sali, obserwowałem i przysłuchiwałem się, jak dokonujecie przebudowania, zauważyłem, że wielu z was sięga po wzorce, które, z pewnością, stanowią wasze typowe zachowania, a nie stara się wypróbować nowe. Ta obserwacja przypomniała mi pewną historię.

Piętnaście lat temu, kiedy ZOO w Denver przechodziło gruntowną przebudowę, przywieziono tam niedźwiedzia polarnego, zanim przygotowano mu odpowiednie warunki. Nawiasem mówiąc, misie to moje ulubione zwierzęta. Są chętne do zabawy, duże, pełne wdzięku, robią mnóstwo miłych rzeczy. Klatka, w której tymczasowo umieszczono niedźwiedzia, była tak mała, że mógł on jedynie zrobić trzy zgrabne, swingujące kroki, odwrócić się i zrobić trzy kroki w przeciwnym kierunku, tam i z powrotem. Spędził wiele, wiele miesięcy w tej klatce, która ograniczała jego zachowanie. W końcu przygotowano zbliżone do naturalnego środowisko, w którym można było umieścić niedźwiedzia. Kiedy ukończono te prace, zabrano klatkę. Zgadnijcie, co się stało?...

Zgadnijcie też, jak wielu studentów ciągle błądzi w labiryncie, próbując znaleźć banknot pięciodolarowy? Włamują się w nocy i biegną sprawdzając, czy *tym* razem *przypadkiem* go tam nie ma.

Przez trzy dni zalewaliśmy was informacjami, przeladowując wasze świadome zasoby. Chcielibyśmy zaoferować wam kilku sprzymierzeńców, którzy okazali pomoc niektórym ludziom. Czy czytaliście Carlosa Castanedę? Miał wielokrotną osobowość. Często towarzyszył mu indiański przyjaciel. W drugiej lub trzeciej książce można znaleźć fragment, w którym Don Juan udziela Carlosowi rady. Nie dajemy jej nikomu z was, ale po wtórzemy ją, może jest coś warta.

Don Juan oczekiwał od Carlosa - my oczywiście tego od was nie żądamy - znalezienia jakiegoś sposobu motywowania siebie, aby być zawsze maksymalnie

spójnym, ekspresyjnym i twórczym w swoich zachowaniach. Chciał zmobilizować jego zasoby tak, aby wszystkie podjęte przez Carlosa działania stanowiły pełną reprezentację *wszystkich* dostępnych mu możliwości - całej osobistej siły, z której korzystał w każdym momencie.

Don Juan powiedział Carlosowi: „Zawsze kiedy zauważysz, że się wahasz albo odkładasz do jutra jakieś nowe zachowanie, które *mógłbyś* wypróbować dziś, zerknij przez lewe ramię i zobacz znikający cień. Ten cień to twoja śmierć. W każdej chwili może zrobić krok do przodu, położyć rękę na twoim ramieniu i cię zabrać. To, co teraz robisz, może być twoim ostatnim działaniem na tej planecie i stanowić najpełniejszą reprezentację”.

Chcąc konstruktywnie wykorzystać tę radę trzeba zrozumieć, że wahanie jest pobrażaniem.

Kiedy się wahacie, zachowujecie się jak istoty nieśmiertelne. A tymczasem panie i panowie, nimi *nie* jesteście.

Nie znacie dnia ani godziny śmierci.

Jedną z rzeczy, którą możecie zrobić... aby przywołać myśl, że porzucenie wahań nie jest zachowaniem nieprofesjonalnym... to nagle zerknięcie przez lewe ramię. Przypomina ono, że śmierć tam stoi. Łatwo uczynić ją swym doradcą. On lub ona zawsze będzie przypominać, by twoje działanie reprezentowało cały twój ludzki potencjał. Nie wolno dokonać ci mniej.

To dosyć trudne. Dlatego nie kierujemy do was tej wskazówki. Juan dał ją Carlosowi. Przedstawiamy wam alternatywę.

Jeżeli w jakimkolwiek momencie zauważysz, że się wahasz, jesteś niespójny lub odkładasz do jutra coś, co *mógłbyś* wypróbować teraz; jeżeli potrzebujesz nowych możliwości wyboru, zerknij przez *prawe* ramię, a zobaczysz dwóch szaleńców, którzy siedzą na taboretach i ubliżają ci.

Jak tylko skończymy ubliżać, możesz zadać nam pytanie.

Jest to tylko *jeden* ze sposobów, w jaki twoja nieświadomość może przedstawić ci cały materiał, którego uczyła się przez te trzy dni.

Na zakończenie warsztatów chcielibyśmy zrobić tylko jedną rzecz.

Powiedzieć...

Do widzenia!