

Arkadiusz Bednarski

Wywieranie WPŁYWU NA SIEBIE

Jak dać sobie kopa, aby w końcu osiągać to,
czego się pragnie?



**WYDANIE
UDOSKONALONE**

Autor: Arkadiusz Bednarski

Tytuł: Wywieranie wpływu na siebie

Wydanie: I

Data: 30.05.2011

ISBN: 978-83-7701-220-8

Złote Myśli Sp. z o.o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

www.zlotemysli.pl

email: kontakt@zlotemysli.pl

Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

*Dedykuję dwóm najważniejszym kobietom mojego życia:
mojej mamie i mojej żonie, Justynie.*

*Niniejsza książka zawiera materiał inspirowany odkry-
ciami i dokonaniem wielu wybitnych ludzi, a szczególnie
Victora Frankla, Alfreda Korzybskiego oraz Anthony'ego
Robbinsa.*

*Niektóre zaprezentowane w tej książce techniki są autor-
stwa Anthony'ego Robbinsa i zostały w niej umieszczone
za jego zgodą.*

Spis treści

| | |
|---|-----|
| Wstęp | 7 |
| Rozdział 1 Czy tu się wszystko zaczyna? | 11 |
| Rozdział 2 Co kieruje naszym życiem? | 21 |
| Rozdział 3 Zaczynj działać! | 43 |
| Czym się różnimy? | 46 |
| Rozdział 4 Umysł to nie wszystko | 67 |
| Równowaga kwasowo-zasadowa | 83 |
| Rozdział 5 Siła koncentracji | 89 |
| Forma koncentracji | 95 |
| Przedmiot koncentracji | 105 |
| Weryfikuj | 125 |
| Rozdział 6 Potencjał Twojego ciała | 129 |
| Ciało i umysł | 129 |
| Ruch | 131 |
| Oddech | 137 |
| Wybrane techniki oddechowe | 143 |
| Rozdział 7 Siła warunkowania | 149 |
| Technika świstu | 157 |
| Zmiana uwarunkowań | 161 |
| Decyzja | 162 |
| Praktyka | 164 |
| Podsumowanie dnia | 190 |
| Rozdział 8 Siła przekonań | 193 |

| | |
|---------------------------------------|-----|
| Rozdział 9 Siła wartości | 225 |
| Rozdział 10 Siła celów | 247 |
| Rozmycie..... | 251 |
| Dystraktory | 252 |
| Błędy..... | 254 |
| Powody..... | 259 |
| Dźwignia | 263 |
| Elastyczność..... | 264 |
| Częstotliwość | 265 |
| Rozdział 11 Ostateczny kierunek | 285 |
| Misja życia | 288 |
| Twój ruch | 290 |
| Słownik terminów | 299 |
| Bibliografia..... | 311 |

Wstęp

*Życie to wzrastanie. Gdy przestaniemy
fizycznie czy duchowo wzrastać,
stajemy się martwi.*
Morihei Ueshiba, twórca aikido

Zapraszając Cię do czytania tej książki, chcę przekazać Ci możliwie najbardziej użyteczne i efektywne metody działania, które będziesz mógł wykorzystać w każdym obszarze swojego życia zarówno osobistego, jak i zawodowego.

Oddaję w Twoje ręce poprawione i rozszerzone drugie wydanie książki *Wywieranie wpływu na siebie*, która w pierwszej wersji sprzedana została w kilkunastu tysiącach egzemplarzy. Publikacja jest swego rodzaju zapisem sesji szkoleniowej, podczas której jest czas na teoretyczny wykład i na praktyczny trening. Masz do dyspozycji książkę, z którą możesz pracować na kilka sposobów. Aby osiągnąć jak najlepszy rezultat, powinieneś czytać część teoretyczną, wykonywać wszystkie zadania i zapisywać własne przemyślenia w dzienniku, do prowadzenia którego będę Cię zachęcał. Część teoretyczna omawia poszczególne zagadnienia, a w trakcie lub na końcu każdego z rozdziałów znajdują się zadania.

Nie ma sztywnych wymagań co do czasu, jaki należy przeznaczyć na pracę z tym podręcznikiem, jednakże przemyślałem go tak, abyś na jeden rozdział przeznaczał jeden dzień, co w sumie daje dni jedenaście. Dlaczego akurat tak? Arystoteles powiedział kiedyś: „To, co wciąż robimy, stanowi o nas”. Jak sam już wiesz albo dowiesz się z dalszej lektury, skuteczność naszych działań zależy od tego, jak szybko wyrobimy w sobie pożądane nawyki. Najlepiej wytworzyć je zaś przez codzienne działania. Dlatego właśnie polecam Ci, abyś czytał po jednym rozdziale książki i wykonywał wskazane zadania dzień po dniu.

Każdy rozdział jest skonstruowany w ten sposób, abyś mógł praktycznie poznać zagadnienia, którym jest poświęcony. Dlatego powinieneś przeznaczyć na pracę z każdym z nich odpowiednią ilość czasu. Ile? To zależy od Ciebie. Jednak niektóre z zadań wymagają pewnych głębszych przemyśleń lub wykonania ćwiczeń fizycznych. Dlatego wygospodaruj sobie w ciągu dnia wystarczająco dużo czasu, abyś mógł spokojnie pracować z książką. Takie procesy jak zmiana przekonań czy wytyczanie celów znacząco wpływają na kształt Twojego życia, dlatego na rozdziały od 9. do 12. warto przeznaczyć więcej czasu niż na pozostałe.

Pisaniu książki w formie zapisu sesji szkoleniowej przyświecał cel, którym jest osiągnięcie maksymalnej efektywności. Nie jestem zwolennikiem książek typu *Jak nauczyć się grać na harfie w weekend* ani — na drugim biegunie — *Jak pisać streszczenie w trzech tomach po 800 stron każdy*. Jest sprawą oczywistą, że nie moż-

na zdobyć pewnych złożonych umiejętności w dwa dni. Z obserwacji realiów współczesnego świata wynika zaś, że niewiele osób ma chęci i czas na to, aby zagłębiać się w obszerną lekturę, której dużą część zajmują wywody, niemające bezpośredniego przełożenia na efekty. Coraz bardziej wykształceni i otwarci współcześni ludzie poszukują solidnego i wartościowego materiału, którego zaletami będą lekkość formy, urozmaicony warsztat, rozsądna objętość oraz przede wszystkim widoczna i mierzalna efektywność. Chęć spełnienia tych wszystkich wymogów spędzała mi sen z powiek podczas długich miesięcy pracy nad tą książką. Jeżeli po ukończeniu jej lektury stwierdzisz, że ten cel udało mi się osiągnąć, będę wdzięczny za informację. Kontakt do mnie znajdziesz na końcu książki.

A teraz zaczynamy naszą wspólną podróż w głąb tajemnicy, zawartej w prostocie naszego życia.

Zapraszam,

Arkadiusz Bednarski

ROZDZIAŁ 1

Czy tu się wszystko zaczyna?

Chcę Ci zadać kilka pytań:

1. Czy zastanawiałeś się kiedyś, na ile jesteś sobą, a na ile ukształtowali i kształtują Cię inni ludzie?
2. Czy zastanawiałeś się, co jest prawdziwą przyczyną tego, że jeden człowiek boi się stanąć w oknie pierwszego piętra, a drugi bez żadnego zabezpieczenia wspina się na kilkusetmetrowe skalne ściany?
3. Dlaczego ktoś zostaje prezydentem kraju, a ktoś inny nie może zimą znaleźć miejsca w noclegowni?
4. Jak to się dzieje, że jeden człowiek zostaje gwiazdą, a drugi nie potrafi zanucić najprostszej melodii? Talent? Jeżeli talent, to dlaczego kiedyś było kilku liczących się piosenkarzy, a dzisiaj listy przebojów zapełniają dziesiątki nowych nazwisk?
5. Dlaczego jeszcze w roku 1999 fachowe pisma medyczne podawały, że 23-tygodniowy noworodek nie ma szans przeżycia, a w 7 lat później przeprowadzano operację dzieci urodzonych w 22. tygodniu?

Całe szczęście i, co smutniejsze, także nieszczęście naszego życia zamknięte jest w jego prostocie. W kilku prostych prawach, które nim rządzą. A ponieważ są proste, mogą działać zarówno na naszą korzyść, jak i niekorzyść. I działają.

Możesz mieć ochotę zapytać: „Skoro są takie proste, to dlaczego nie jestem taki szczęśliwy, bogaty, silny, sprawny, mądry, jakim chcę być?”. I to jest bardzo mądre pytanie! Może warto się nad nim chwilę zastanowić. Właśnie teraz...

Czy chcesz być lepszym i mieć więcej?

Naprawdę Ci tego brakuje?

Rzeczywiście pragniesz coś zmienić?

Jeżeli na wszystkie te pytania odpowiedziałeś „tak”, jeżeli stwierdziłeś, że Twoje życie nie jest jeszcze takie, jakim chciałbyś, aby było, i pragniesz to zmienić, to mogę być spokojny, że książka, którą teraz czytasz, znajduje się w dobrych rękach.

Są takie dni i chwile, kiedy zastanawiamy się, dlaczego pewne rzeczy nam się udają, a inne nie. Dlaczego niektóre marzenia stają się rzeczywistością, a inne nigdy się nie spełniają. Dlaczego pomimo dużego bagażu doświadczeń wciąż popełniamy te same błędy, a to z kolei, co robimy na wyczucie, wychodzi bezbłędnie.

Dlaczego tak się dzieje?

Podobnie jak wiele osób, szukałem odpowiedzi na to pytanie przez kilkadziesiąt lat swojego życia, które niejednokrotnie drastycznie zmieniało kierunek. Imałem się przeróżnych zawodów, przeczytałem setki książek, spędziłem tysiące godzin ze słuchawkami na uszach, studiując różnorodne programy szkoleniowe, słuchając wywiadów i debat. Uczestniczyłem w setkach szkoleń

i spotykałem się oraz korespondowałem z największymi mentorami światowego formatu. Wciąż szukałem...

Podobnie jak większość z nas ludziłem się, że pewnego dnia znajdę klucz, którym otworzę drzwi z napisem „spełnienie” i podzielę się tym fenomenalnym odkryciem z innymi ludźmi. Jednak pomimo poszukiwań, ani tego klucza nie znalazłem, ani nie dopuszczałem do siebie myśli, że tego jednego, genialnego rozwiązania nie ma. Zacząłem jednak zdawać sobie sprawę z pewnych prawideł, które przez cały czas ignorowałem lub istnienia których nie chciałem dostrzec.

Kiedyś, wiele lat temu, bez grosza przy duszy marzyłem, że pewnego dnia będę degustował sherry w Jerez da le Frontera, odwiedzę Dziedziniec Lwów w Alhambrze i obejrzę spektakl flamenco w Granadzie. Wtedy jeszcze nie przypuszczałem, że po kilku latach spełnię to marzenie.

Od 12. roku życia marzyłem, żeby pływać na statkach, i pływałem. Chociaż nie dysponowałem wykształceniem w tym kierunku, marzyłem, żeby prowadzić szkolenia i przekazywać ludziom wiedzę oraz umiejętności — i tak też się stało.

Wracając z zajęć na studiach, ujrzałem piękne miejsce i zapragnąłem tam zamieszkać — dwa lata potem tam mieszkalem.

Przez rok biegałem i wyobrażałem sobie, że pewnego dnia będę biegał w Central Parku, zjem obiad przy Time Square w Nowym Jorku, przejadę samochodem całe Stany Zjednoczone, stanę nad krawędzią Wielkie-

go Kanionu Kolorado, usłyszę huk wodospadu Niagara, poznam osobiście mojego mentora, a nawet wezmę ślub w Las Vegas... Wszystko to stało się rzeczywistością i wydarzyło w ciągu dwóch tygodni mojego pobytu w USA.

Z drugiej jednak strony było bardzo wiele tych marzeń, których nigdy nie udało mi się zrealizować, mimo że bardzo tego pragnąłem... Zacząłem zadawać sobie pytania:

1. Jeżeli jedne marzenia się spełniają, dlaczego inne nie?
2. Dlaczego nie wszystko, czego pragnę, staje się rzeczywistością?
3. Co mam zrobić, aby spełniały się wszystkie moje marzenia?
4. Gdzie jest ten klucz, którym otworzę skarbiec tej tajemnicy?

Te pytania często do mnie powracały.

Na pewno też masz jakieś potrzeby, cele i marzenia i sam wiesz, że niektóre z nich się realizują, a inne nie. Na pewno także otaczasz się ludźmi, którzy troszcząc się o Ciebie i życząc Ci dobrze, sprowadzają Cię „z obłoków na ziemię”. Jeżeli tak, to dobrze, bo wiesz, jak to jest.

Poświęć teraz dosłownie dwie, trzy minuty i przeanalizuj swoje myśli i słowa, które towarzyszą Ci każdego dnia. Ile słów, zdań i opinii, które ukierunkowują i prowadzą Cię ku temu, do czego dążysz i co chcesz osiągnąć, wypowiedasz w ciągu jednego dnia, tygodnia, miesiąca? A ile jest tych, które dotyczą Twojej szarej, „realnej” codzienności?

Jaki procent myśli i słów poświęcasz swoim celom, dążeniom i marzeniom, a jaki temu, co dzieje się na bieżąco?

Ile razy mówisz sobie i najbliższemu, że są dla Ciebie najważniejsi oraz że Twoje i ich cele się zrealizują?

Jaki stanowi to procent wszystkich Twoich myśli i słów każdego dnia?

Czy jest to 5, czy może 10%? Nie sędzę, aby było więcej.

To mniej więcej tak, jak z dobrym żartem — pojawia się rzadko, dlatego jest dobry. Tak jak z zabawą — jest zabawą, bo wydarza się raz na jakiś czas. Niestety, większość swojego czasu spędzamy na myśleniu i mówieniu o tym, czego nie chcemy, z czym musimy się na co dzień borykać. Myślimy i mówimy o problemach, błędach, pomyłkach, porażkach...

Jak zatem chcesz, aby Twoje cele się zrealizowały, jeżeli ich nie pielęgnujesz? To nasze myśli są początkiem wszystkiego, z nich rodzą się słowa, ze słów czyny, a z czynów efekty. Nie ma innej drogi!

To takie oczywiste, ale tak niewiele osób chce to zrozumieć. A przecież wystarczy rozejrzeć się dookoła. Wszystko to, co nas otacza, a co stworzyła ręka ludzka, nie jest wynikiem nagłego wybuchu, tylko myśli człowieka i jego działania. Nawet Twoja rodzina, przyjaciele czy praca są efektami Twoich myśli. To przecież Ty sam kiedyś wymyśliłeś sobie, że chcesz mieć rodzinę i w końcu ją założyłeś (lub niedługo założysz). Najpierw wymyśliłeś, potem podjąłeś działanie. Wiem, że w Twoim życiu wiele jest przykładów na to, że to, co wymyśliłeś, stało się rzeczywistością. Gdybyś siedział zamknięty w czterech ścia-

nach i nigdzie nie wychodził, z nikim się nie spotykał, nigdy nie osiągnąłbyś żadnego ze swoich celów.

Każdy z nas sam dokonuje wyborów i chętnie się do nich przyznajemy, pod warunkiem że ich efekty postrzegamy w kategoriach pozytywnych. Jeżeli jednak z czegoś jesteśmy w danym momencie naszego życia niezadowoleni, to staramy się obarczyć odpowiedzialnością innych ludzi: wykładowcę, szefa, współmałżonka, znajomych, rząd, media, czasy itd.

1. Jeżeli koncentrujesz się na bogactwie — będziesz bogaty.
2. Jeżeli koncentrujesz się na mądrości — będziesz mądry.
3. Jeżeli koncentrujesz się na pięknym domu — będziesz ten dom mieć.
4. Jeżeli koncentrujesz się na tym, aby być prezesem — będziesz prezesem.
5. Jeżeli koncentrujesz się na tym, aby mieć mercedesa — będziesz jeździć mercedesem.

Zwróć jednak uwagę na to, że i tak są to Twoje wybory. Najciekawsze w tym wszystkim jest bowiem to, że w równym stopniu przyciągasz to, czego pragniesz, jak i to, czego nie chcesz.

Prędzej czy później tak się stanie.

Mam zwyczaj mówienia do mojego dziecka w następujący sposób: „Nie masz tego telefonu teraz, ale i tak go masz. Ciesz się z tego, co masz teraz i oczekuj więcej”.

Po pół roku pytam go: „I co, masz telefon? Jakie ma znaczenie teraz to, że go nie miałeś sześć miesięcy temu?”.

Żyjemy w ciągłym Teraz. Jednak 80% czasu spędzamy we Wczoraj, którego nie ma i nigdy już nie będzie i w Jutro, które jest modalne: jeżeli nadejdzie, to nigdy w 100% nie wiadomo, jakie będzie.

Kiedy pierwszy raz, na początku lat 80., założyłem narty i bezkrytycznie wierząc swoim kolegom, poszedłem po raz pierwszy na stok, omal nie skończyło się to dla mnie tragicznie. Przez kolejne lata unikałem nart jak ognia, jednak zawsze chciałem jeździć i żałowałem tego, co tracę. Wreszcie kilka lat temu zmieniłem przekonania i stanąłem na stoku. Tym razem tak, jak trzeba: z instruktorem, na dobrym sprzęcie i odpowiednim do moich umiejętności stoku. Teraz, kiedy jeżdżę i cieszę się tym, nie mają dla mnie znaczenia te stracone lata. Nie odczuwam, że coś straciłem, cieszę się tym, co mam, tym, co przeżywam, ilekroć staję na szczycie.

To, kiedy coś będziesz mieć, nie ma znaczenia, bo zawsze jest Teraz.

Jeżeli zatem dążysz do czegoś, to będziesz to mieć. Będziesz mieć, bo już masz, tylko wtedy, kiedy teraz nie jest jeszcze dzisiaj.

Dlaczego zatem wielu z tych rzeczy nie masz?

To, wbrew pozorom, proste:

Przyciągamy nie tylko to, czego pragniemy, ale także to, czego nie pragniemy.

1. Jeżeli myślisz o tym, aby nie być biednym — będziesz biedny.
2. Jeżeli myślisz o tym, aby nie być naiwniakiem — będziesz naiwniakiem.
3. Jeżeli myślisz, aby przestać mieszkać w tym starym mieszkaniu — będziesz w nim mieszkać.
4. Jeżeli masz dość jazdy swoim starym samochodem — będziesz jeździć staruszką.
5. Jeżeli myślisz o tym, aby przestać tyrać 10 godzin dziennie — będziesz tyrać.

Stanie się tak, jak sobie życzysz.

Czy widzisz tę samą, prostą zasadę? Przyciągasz to, o czym myślisz.

A ponieważ najczęściej myślimy o tym: czego nie chcemy, czego mamy dość, z czym chcemy skończyć, czego mamy po dziurki w nosie, co nas wkurza, co nas osłabia, co jest w naszym życiu bez sensu, to właśnie mamy.

Słyszałem kiedyś czyjąś wypowiedź, że realizacja takich celów jak ślub i założenie rodziny nie jest jakimś wielkim sukcesem, prawie każdy to osiąga. Na pewno jest w tym dużo prawdy. Jak wiesz, chwasty są w stanie wyrosnąć prawie wszędzie, ale dobre zboże wymaga lepszej gleby, a jeżeli chcesz uzyskać maksymalnie wysoki plon, musisz uprawiać zboże na glebie najlepszej jakości oraz odpowiednio użyźniać ją nawozami. Tak samo jest z efektami naszych działań. Jeżeli chcesz osiągnąć coś prostego i powszechnie dostępnego, nie będziesz musiał mocno się wysilać. Jeżeli jednak Twoje marzenia i cele są większe, żeby nie powiedzieć ogromne, to

musisz znaleźć dla nich odpowiedni grunt i stosownie je pielęgnować oraz wciąż pamiętać o tym, że im lepsza jakość ziarna, tym więcej przyciąga szkodników...

Jeżeli jednak chcesz to wszystko osiągnąć, siejąc zboże na kamienistym gruncie, to możesz być pewien, że plon nie zapewni Ci nawet minimum satysfakcji. Dlatego ludzie, którzy zdecydowali, że chcą zebrać wspaniały plon, znajdują odpowiednią glebę, codziennie ją pielęgnują i muszą ustawicznie walczyć ze szkodnikami. To jest ta cena, którą płacą. Ale wiedzą, że warto, bo plon jest cenniejszy od włożonej w uzyskanie go pracy.

Kiedys zapytano Tomasza A. Edisona, jak to robi, że ma na swoim koncie tyle wynalazków. On zaś odparł, że każdy, kto przez wiele godzin dziennie będzie koncentrował się tylko na jednej rzeczy, odniesie sukces. Nie wierz w to, że jeżeli na czymś Ci naprawdę zależy i poświęcisz się temu na 100%, możesz nie odnieść powodzenia. Jest to po prostu niemożliwe.

Chcę zwrócić Twoją uwagę na ten aspekt naszego życia, ponieważ znakomita większość z nas działa odwrotnie. Uważamy, że jeżeli zaangażujemy się w coś całkowicie, to czeka nas porażka. Często postępujemy nieskutecznie, gdyż logika pozornie wskazuje nam, że powinniśmy reagować inaczej.

Tak jest między innymi z zaangażowaniem we własne działanie. Wydaje się, że jeżeli zbyt mocno się zaangażuję, stracę dystans i kontrolę nad sytuacją, a to może doprowadzić do porażki. Nic bardziej błędnego. Właśnie pełne zaangażowanie ukierunkowuje nas na cel. Nie ci ludzie odnoszą sukcesy, którzy „łapią” wiele srok

za ogon”, ale ci, którzy konsekwentnie trzymają się jednej rzeczy i praktykują ją codziennie¹. Ukierunkowanie wyklucza inne możliwości. Nie można odnieść sukcesu, koncentrując się na porażce. Nie można odnieść sukcesu w jednym biznesie, robiąc przy okazji kilka innych. Można jednak odnieść sukces w innych biznesach, kiedy odniosło się sukces w jednym.

Zacznijmy zatem od początku. Chociaż, prawdę powiedziawszy, trudno powiedzieć, gdzie ten początek jest...

¹ Po ukazaniu się pierwszego wydania książki wiele osób pytało mnie, czy faktycznie trzeba daną rzecz praktykować codziennie, aby uzyskać określone efekty. To celne spostrzeżenie i mądre pytanie. Otóż cała tajemnica tkwi w tym, że nie trzeba robić danej rzeczy codziennie, ale na tyle często, aby mieć pewność, że zdecydowanie częściej się to robi, niż nie robi. Niejednej osobie, która myje codziennie zęby, zdarzyły się dni, w których, idąc spać, zębów nie umyła. Jednakże, zapytana, zawsze odpowie, że myje je codziennie. Jeżeli ćwiczysz 6 lub 7 razy w tygodniu, a w związku z chorobą lub innymi niesprzyjającymi okolicznościami nie ćwiczysz przez cały tydzień, nie zmienia to faktu, że spoglądając z perspektywy kilku lat na całościowy obraz Twojej aktywności, ćwiczysz codziennie.

ROZDZIAŁ 2

Co kieruje naszym życiem?

Na początek chcę Ci przedstawić pewien interesujący przykład.

Andrzej jest informatykiem i pracuje w jednej z większych firm. Jego zadaniem jest pisanie i obsługa programów dla działów sprzedaży i marketingu. Spędza przed monitorem komputera co najmniej dziewięć godzin dziennie. Ponieważ jego dział otrzymał dodatkowy projekt, sytuacja taka powtarza się już drugi miesiąc z rzędu.

Przełożony Andrzeja zauważył, że od pewnego czasu jest on bardzo rozdrażniony i często wypowiada się negatywnie na temat swojej pracy i firmy. W ostatnim tygodniu Andrzej dostarczył mu zaświadczenie od okulisty, który stwierdził u niego pogorszenie się wzroku. Z zaświadczenia wynika, że jeżeli Andrzej będzie spędzał przed ekranem więcej niż pięć godzin dziennie, istnieje duże ryzyko uszkodzenia siatkówki.

Kierownik stanął przed dylematem, co zrobić z tą sytuacją. Andrzej jest bardzo dobrym pracownikiem i w tym momencie firma nie może sobie pozwolić na spadek jego wydajności, a tym bardziej jego całkowitą stratę. Zainteresowało mnie, w jaki sposób Andrzej odpoczywa po pracy, pojechałem więc pewnego dnia do

jego domu i co zobaczyłem? Najczęściej wraca z pracy o godzinie 19.30, robi sobie kanapki, zaparza herbatę i zasiada przed ekranem własnego komputera. Najpierw przez dwie do trzech godzin surfuje w internecie, a potem do północy pisze lub modyfikuje różne programy. Większość z nich to prywatne zamówienia, za które pobiera dodatkowe wynagrodzenie. Wykonuje tę pracę chętnie, bo jak twierdzi, bardzo ją lubi. Również w weekendy rzadko opuszcza mieszkanie, bo ma wtedy więcej czasu na kończenie zaległych projektów...

Przytoczyłem ten przykład po to, abyś mógł przyjrzeć się pewnemu ciekawemu zjawisku. Problemy, z którymi boryka się w pracy Andrzej, są najczęściej kwalifikowane jako ewidentny skutek przemęczenia lub stresu. Jednak po powrocie do domu wykonuje on niemal dokładnie te same czynności. Mało tego, korzysta z tych samych narzędzi: komputera, klawiatury, myszki, monitora i drukarki. Dlaczego zatem praca w domu sprawia mu przyjemność, a w biurze jest powodem negatywnych stanów emocjonalnych? Nie trzeba być naukowcem, aby dostrzec, że problem tkwi w motywacji. Andrzejowi brakuje motywacji do pracy, mimo że firma, w której pracuje Andrzej, znana jest z dbałości o swoich pracowników, stosuje różne metody i korzysta z narzędzi motywacyjnych, począwszy od wysokich premii kwartalnych, poprzez szkolenia i dofinansowanie nauki języków obcych, aż po nagrody, pochwały i szybkie awanse. Dlaczego Andrzej tak się zachowuje?

Termin „motywacja” pochodzi z języka łacińskiego, od słowa *movere*, które znaczy „poruszać się”, „wprawiać

w ruch”. Zatem sama etymologia sugeruje ścisły związek motywacji z aktywnością, z działaniem. Skoro nasz bohater potrafi być aktywny w domu, a w pracy nie, to znaczy, że w pierwszym wypadku jest zmotywowany, a w drugim nie jest.

Czy to nie ciekawe, że w pewnych sytuacjach jest trudno zmotywować ludzi do działania, a w innych łatwo?

Odłóż na chwilę tę książkę i poświęć kilka minut na zastanowienie się nad swoim otoczeniem. Popatrz na ludzi, którzy są wokół Ciebie, na Twoich znajomych, przyjaciół, rodzinę i wreszcie na samego siebie. Co sprawia, że działamy, pracujemy, pobieramy się, wychowujemy dzieci, jemy, śpimy, oglądamy telewizję, czytamy książki, chodzimy na spacer, spotykamy się z innymi ludźmi, wyjeżdżamy na urlopy? Zastanów się nad tym. Daj sobie na to kilka minut... Proszę, teraz nie czytaj dalej książki.

Odłóż ją i zastanów się nad tym. To dla Ciebie bardzo ważne! Zapisz swoje przemyślenia, spostrzeżenia, opinie i wnioski.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Zastanowiłeś się? Co zauważyłeś?

Na pewno spośród wielu wniosków wyciągnąłeś też taki, że robimy coś (lub czegoś nie robimy) z dwóch powodów: z chęci uniknięcia czegoś, co jest dla nas nieprzyjemne (lub takim potencjalnie może być) bądź z chęci zyskania przyjemności (lub ich obietnicy), jakie się z danym działaniem (niedziałaniem) wiążą.

Jak myślisz, dlaczego większość osób nie osiąga swoich celów?

1. Bo mają pecha?
2. Bo są nieudacznikami?
3. Bo mają inne przeznaczenie?
4. Bo mają to zapisane w genach?
5. Bo ktoś im zabronił?

Otóż nie! Jeżeli zastanowisz się nad tym wszystkim głębiej, zauważysz, że te wytłumaczenia nie wytrzymują krytyki. Odpowiedź jest inna i banalnie prosta: nie osiągają swoich celów, ponieważ się boją.

Boją się:

1. Porażki.
2. Odrzucenia.
3. Wyśmiania.
4. Wstydu.
5. Bólu fizycznego.
6. Frustracji.
7. Załamania.
8. Ignorowania.

Wszyscy normalni i zdrowi psychicznie ludzie boją się cierpienia. Już prawie 100 lat minęło od czasu, kiedy Zygmunt Freud², ojciec współczesnej psychologii, zauważył, że życiem każdego z nas kierują dwie największe siły: chęć uniknięcia bólu i potrzeba odczuwania przyjemności.

Wszystko, co robimy w życiu, robimy z chęci zyskania przyjemności i uniknięcia cierpienia.

Dlaczego kobiety robią makijaż, malują paznokcie, kupują i noszą eleganckie ubrania, biżuterię, używają perfum? Dlaczego mężczyźni się golą, obcinają włosy, kupują samochody, stawiają domy? Czy dlatego, że lubią? A może makijaż i zadbane ręce sprawiają, że kobiety czują się bardziej atrakcyjne? A ogolona twarz i elegancki garnitur są manifestacją przynależności do pewnej elity, a to sprawia, że mężczyzna czuje się dowartościowany?

Zastanówmy się nad innym przykładem, którym jest odkładanie spraw na później. Dlaczego tak często odkładamy coś na potem, nie podejmując działania od razu? Jeżeli od razu nie otworzę listu z wezwaniem do zapłaty, sprawi to, że samo się załatwi? Czy odkładanie wizyty u stomatologa skończy się tym, że ząb sam się wyleczy? Na pewno tak się nie stanie, a jak pokazuje doświadczenie, sprawy z reguły jeszcze bardziej się skomplikują. Dlaczego więc tak się zachowujemy?

Otóż działa tam ten sam mechanizm: unikanie bólu i dążenie do przyjemności. Czujemy, że podjęcie działania niesie ze sobą więcej nieprzyjemności, niż nie-

² Zob.: Słownik.

podejmowanie go. Aby tego uniknąć, nie dopuszczamy czynników, które ją wywołują.

Pamiętasz, jak to było, kiedy zobaczyłeś kogoś, kto Ci się spodobał i kogo chciałeś poznać bliżej, ale tego nie zrobiłeś? Co Cię powstrzymało? Najprawdopodobniej o wiele większym cierpieniem było dla Ciebie podejście do nieznanego osoby i narażenie się na odrzucenie niż na przyjemność, która wynikałaby z jej poznania. Nauczyłeś się tej rezygnacji, o której śpiewa Leszek Długosz w znanej piosence:

*Nauczysz się i tego ty, choćbyś chciał wołać, za kimś biec,
„to niemożliwe” mówić i przekonasz się, potrafisz też przy-
stanąć, „przejdzie” sobie rzecz, „to przejdzie, przejdzie, nic,
to nic”.*

Zrozumienie znaczenia tych dwóch czynników motywacyjnych prowadzi do jednego ważnego wniosku:

Aby zmienić coś w swoim życiu, nie musisz z tym walczyć ani wyęźać siły woli. Wystarczy zmienić powiązania tego z cierpieniem i przyjemnością.

Unikanie bólu jest mechanizmem biologicznym, którego zadaniem jest ochrona naszego życia. To główny powód, dla którego jesteśmy bardziej skorzy zrobić więcej w celu uniknięcia bólu niż zyskania przyjemności. Właśnie ta reguła kieruje nami przy odkładaniu spraw na później, rezygnacji z rozmowy z atrakcyjną osobą czy darowaniu sobie treningu na siłowni. Z tego też powodu większość osób nie odnosi sukcesów i nie zmienia nic w swoim otoczeniu. Zwróć jednak uwagę, że stan ten utrzymuje się dopóty, dopóki brak sukcesu lub życiowa stagnacja nie wytworzą dostatecznie silnego

bólu, by trzeba było coś z tym zrobić. Bólu, który będzie o wiele silniejszy niż ten, który powstrzymuje przed działaniem.

Większość znaczących sukcesów to dzieła ludzi, którzy nie byli już w stanie wytrzymać swojej sytuacji — żyli w biedzie albo pod ogromną presją, albo byli ciężko chorzy.

Jednak nie zawsze działamy na zasadzie przeciwności: ból — przyjemność. Czasami wybór zachodzi między mniejszym bólem a większym. Niektórzy mówią: mniejszym a większym złem. Jeżeli nie zostanę w pracy po godzinach, to pomimo przepisów prawa, które mnie chronią, i tak znajdę się „na celowniku” szefa. Z drugiej strony, jeżeli zostanę, nie będę w domu z rodziną, z którą i tak rzadko przebywam. Co wpłynie na moją decyzję? Otóż o tym, co zrobię, zdecyduje ten ból, który jest silniejszy lub bliższy.

Jeżeli coś dotyka mnie teraz, jest z oczywistych powodów bardziej realne i odczuwalne. To zaś, co być może nastąpi kiedyś, jest tylko myślą; nie ma namacalnej realności, mimo że może być jak najbardziej prawdopodobne. Nie interesuje nas to, co „będzie”, interesuje nas to, co „jest” tu i w tym momencie. To dlatego dzieci nie mówią rodzicom o złej ocenie. Boją się natychmiastowego bólu, który je spotka ze strony rodziców, a ten oddalony w czasie, choć nieunikniony, jest mniej realny. Mimo nauk mamy i taty, że mówienie prawdy popłaca, i tak postępują wbrew tej logice — z prostego powodu, o którym często zapominamy: nieświadomy umysł nie rządzi się prawami logiki!

Większość z nas nie tylko działa wbrew logice, ale często nie podchodzi też świadomie do tego, co sprawia nam ból, a co przyjemność. Dlatego zamiast postępować proaktywnie, kontrolując te dwie siły, działamy reaktywnie – poddajemy się ich dyktatowi. Nie my kierujemy nimi, ale one nami. Jednak mamy zdolność, by w każdej chwili to zmienić. Między innymi po to mamy świadomy umysł, dzięki któremu możemy wpływać na swoje nieświadome zachowania.

Aby żyć świadomie, powinniśmy wiedzieć, co i w jaki sposób na nas wpływa. W rozdziale *Siła koncentracji* dowiesz się, że w każdej chwili życia Twoja rzeczywistość powstaje i jest określana na bazie tego, na czym się koncentrujesz. Wykorzystaj to! Zauważ, że to, na czym koncentrujesz się w danym momencie, jest dla Ciebie najbardziej rzeczywiste. Jest Twoim „tu i teraz”.

Jeżeli koncentrujesz się na tym, że musisz zostać dłużej w pracy, a wolisz spotkać się ze znajomymi lub wrócić do domu, właśnie to jest dla Ciebie Twoją terażniejszością, Twoją rzeczywistością. I często nie zdajesz sobie sprawy z tego, jak bardzo Twoja decyzja, na czym się koncentrujesz, wpływa na Twój stan emocjonalny. Jeżeli bowiem myślisz i mówisz do siebie, że Cię „wykorzystują”, musisz „wciąż tyrać”, obniżasz przez to własny stan emocjonalny i stajesz się łatwym łupem dla wszelkiego rodzaju załamania nerwowych, rozdrażnień, stanów pobudzenia, skoków ciśnienia, zaburzeń rytmu serca itp. Uporczywa powtarzalność takich sytuacji jest wręcz niebezpieczna, gdyż prowadzi do realnych pro-

blemów zarówno ze zdrowiem psychicznym, jak i fizycznym, nie wspominając o kłopotach w pracy.

Większość ludzi uważa wtedy, że najlepszym rozwiązaniem jest zmiana pracodawcy. Jedni zaczynają podejmować w tym kierunku konkretne działania, a inni tylko na ten temat fantazjują, przedstawiając w wyobraźni różne, możliwe scenariusze. Jednak ani pierwsza, ani druga postawa nie jest dobra. W obu wypadkach mamy do czynienia ze zmianą koncentracji, co poprawia chwilowo samopoczucie. Zaaferowanie planami zmiany zatrudnienia sprawia, że aktualny problem w pracy na pewien czas schodzi na boczny tor. Jednak nie na długo. Różnica pomiędzy 2 wymienionymi postawami tkwi jedynie w czasie, w którym zaczną pojawiać się destrukcyjne emocje (w drugim wypadku wystąpią one szybciej).

Oczywiście, jeżeli w Twoim miejscu pracy nie daje się wytrzymać i wszyscy z niej rezygnują, to faktycznie ją zmień. Jeżeli jednak podejmujesz taki krok już kolejny raz, to trzeba się nad tym poważnie zastanowić. Wówczas ani pierwsze, ani drugie rozwiązanie nie jest dla Ciebie najlepsze. Bo to nie miejsca i ludzie są problemem, ale nasz stosunek do tego, co dzieje się z nami i wokół nas. Dokądkolwiek byś nie uciekł i jakkolwiek zmieniłbyś swoje otoczenie, zawsze zabierasz tam siebie samego. Jeżeli w tym miejscu, w którym teraz jesteś, widzisz wielu głupców czy ludzi agresywnych lub złośliwych, to tam, dokąd się przeniesiesz, także ich znajdziesz. Podobnie, jeżeli tu, gdzie teraz jesteś, uważasz ludzi mądrych, pomocnych oraz inteligent-

nych, to dokądkolwiek się udasz, też ich spotkasz. Jest to efekt Twojej koncentracji, która bierze się z przekonań i oczekiwań, będących wynikiem tego, co sprawia Ci przyjemność, a co ból.

Zamiast zmieniać pracę lub otoczenie, zmień to, co możesz zmienić najłatwiej, najszybciej i wbrew pozorom bez większego wysiłku. Zmień to, na czym się koncentrujesz. Kieruj swoje myśli ku otrzymaniu awansu, byciu docenionym, budowie bądź wzmacnianiu przekonania o własnej wartości. Spójrz na swojego szefa jak na człowieka, który na pewno także ma wiele problemów, o których nie wiesz, bo trudno, aby Ci się zwierzał. Może chciałby Cię zmotywować, docenić, awansować, a nie może, ponieważ ma nad sobą innego szefa, z którym musi się liczyć? A może po prostu nie potrafi tego zrobić?

Zostając po godzinach, możesz pomyśleć o korkach, w których musiałbyś teraz tkwić, kipiąc ze złości. Wiesz, jak jest w zatłoczonych o tej porze autobusach, na nabitych autami drogach. Znasz to nieznośne napięcie, które zewsząd otacza człowieka, kiedy w godzinie szczytu wraz z innymi ludźmi wraca z biura. Niektórzy odczuwają je wręcz fizycznie. Jeżeli zostaniesz dłużej w pracy, za dwie godziny przejedziesz spokojnie i być może posłuchasz nowej płyty, audycji lub przeczytasz w tramwaju rozdział nowej książki. Zamiast wyjeżdżać o 16.00 i dojechać do domu na 18.00, wyjedziesz o 18.00 i będziesz na miejscu o 18.50...

Jeżeli chcesz zmienić swoje samopoczucie, przede wszystkim zmień to, na czym się koncentrujesz. Powiąż

przyjemność z tym, z czym przed chwilą wiązałeś cierpienie, a cierpienie z tym, z czym przed chwilą wiązałeś przyjemność. To nic innego jak zmiana przedmiotu, miejsca lub punktu koncentracji. Możesz to zrobić w każdej chwili, a metoda ta odnosi się do wszystkiego, czym się zajmujesz, nie tylko do sfery pracy zawodowej. Wykorzystuj świadomość tego, co Cię motywuje do działania, a co przed nim wstrzymuje. Jeżeli robisz coś, co sprawia Ci przyjemność, a wiesz, że nie jest to dobre ani dla Ciebie, ani dla Twoich najbliższych, zacznij wiązać z tym w myślach doznanie bólu. Jeżeli sytuacja jest odwrotna — coś jest dla Ciebie i dla Twoich najbliższych dobre, ale robienie tego sprawia Ci przykrość — zacznij wiązać z robieniem tego przyjemność.

Spójrzmy na dwa przykłady. Powiedzmy, że sprawia mi przyjemność gra w karty. Spotykam się często ze znajomymi i ucinamy sobie małą partyjkę pokera. Na początku nasze spotkania były luźne i taka też była formuła gry. Jednak z czasem, żeby dodać zabawie pieprzyku, postanowiliśmy grać na pieniądze. Ponieważ nie należę do wytrawnych pokerzystów, często zdarza mi się przegrywać moją pulę. Kwoty te nie stanowią może zagrożenia dla rodzinnego budżetu, ale z miesiąca na miesiąc rosną. Poza tym jest sprawa mojej częstej nieobecności w domu. Żona i dzieci coraz głośniejszą się na to skarżą. Próbowiałem walczyć z pokerem, ale, jak podsumowała to żona, moja „męska silna wola przegrała z nałogiem”. Niestety to wchodzenie na moją ambicję nic nie dało. Pogłębiło tylko mój stan niezadowolenia, który odregowywałem podczas karcianych wieczorów.

Mamy tu przykład sytuacji, w której coś, co sprawia mi przyjemność, jest powodem cierpień najbliższych. Poza tym przyjemność ta prędzej czy później może się skończyć poważnym ciosem także dla mnie. Co mogę zrobić? Powiniennem to, z czym do tej pory wiązałem przyjemność, zacząć wiązać z bólem, i *vice versa*.

Przykładem drugiej sytuacji niech będą studia wieczorowe. Weekendowe i wieczorowe zajęcia na uczelni wypełniają większość mojego czasu wolnego od pracy zawodowej. Nie mogę być wtedy z rodziną i wywołuje to u mnie bezsilność i frustrację. Zamiast wrócić po pracy do domu, porozmawiać z dziećmi czy posiedzieć przed telewizorem, muszę męczyć się do późna w szkole. Z drugiej strony mogę pomyśleć jednak, że za dwa lata dalej siedziałbym przed telewizorem i zarabiał tyle samo, a tak, dzięki ukończonym studiom, moja pozycja zawodowa i finansowa się zmieni. Będę mógł sobie pozwolić na taki standard życia, o jakim marzyłem. Innymi słowy, zamiast wiązać ból z chodzeniem do szkoły, a przyjemność z siedzeniem w domu, dokonuję zmiany tych przyporządkowań, znajdując coś przyjemnego w nauce, a przykrego w jej zaniechaniu.

Czy taka zamiana jest możliwa? Oczywiście że tak. Podobnie jak miało to miejsce w opisywanym powyżej przykładzie z pracą. Nie ma rzeczy złych i dobrych samych w osobie, jest tylko sposób ich postrzegania — to prawda znana już za czasów starożytnych. Jednakże większość ludzi uparcie trzyma się swojego własnego wyobrażenia rzeczywistości, uważając je za jedynie słuszne i niepodważalne. Być może, czytając te słowa,

oburzasz się: „Przecież trzeba być realistą, trzeba kierować się zdrowym rozsądkiem”. Albert Einstein powiedział kiedyś: „Zdrowy rozsądek to zestaw przesądów, które wpojono nam do 16. roku życia”.

Podchodź z dystansem do rad innych ludzi – tych, którzy sprowadzają Cię na ziemię, ostrzegając przez negatywnymi konsekwencjami Twoich działań, które najprawdopodobniej nigdy nie będą miały miejsca; podobnie jak i tych, którzy upatrują panaceum na wszystkie problemy w błędnie pojętym „pozytywnym myśleniu”.

Czymś innym jest trywializowanie i mówienie, że wszystko jest w porządku, OK i *cool*, kiedy spadasz z półki skalnej w przepaść, a czymś innym rozumienie, że wszystko, co się nam przydarza, ma jakiś, nie zawsze zrozumiały w danej chwili, sens lub jest wynikiem własnych, nieświadomych działań.

Zanim zdecydujesz, czy słuchać siebie, czy innych, poznaj biografie ludzi, którzy zmienili oblicze świata. Sam zobaczysz, że aby coś osiągnąć, najczęściej trzeba płynąć pod prąd nurtu społeczeństwa. Trzeba spojrzeć na świat inaczej niż pozostali, odrzucając ich „zdrowy rozsądek”, potoczne przesady i wątpliwości. Zaczynj bardziej ufać sobie, swojej intuicji, swojemu doświadczeniu, swoim wewnętrznym odczuciom i potrzebom. Może najwyższy już czas, aby się wyrwać z kręgu niektórych płynących z pokolenia na pokolenie przekonań, przesądów i wartości, które w dobrej wierze wpoili nam rodzice, dziadkowie, pradiadkowie.

Może też najwyższy czas odgrodzić się od zaleceń „ekspertów”, „specjalistów” i „teoretyków”, którzy wskazują

Ci, co jest dobre, a co złe, na podstawie swoich osobistych przemyśleń i doświadczeń oraz — zbyt często zmieniających się — wyników „najnowszych badań naukowych”. Jeżeli tego jeszcze nie robisz, to zacznij. Wystarczy, abyś śledził wyniki różnych badań, a zauważysz, jak często się one zmieniają i jak przemożny mają wpływ na nasze życie.

Po to została nam dana świadomość, abyśmy mogli sami dokonywać właściwych wyborów!

Przyjrzymy się dwóm obszarom naszego życia, dla znacznej większości ludzi najważniejszym: pracy i związkom z innymi. Spytajmy, dlaczego tak wiele osób, które straciły pracę, znalazłszy kolejną, po pewnym czasie znów ją traci. Po wstępnym okresie wewnętrznej mobilizacji zaczynają się pojawiać różne sytuacje i problemy, które prędzej czy później prowadzą do utraty kolejnego zajęcia. Najczęściej winą obarcza się współpracowników, przełożonych, klientów, rynek, gospodarkę itp. Mało kto stara się odnaleźć przyczynę w samym sobie. Być może dopiero kilka lub kilkanaście takich sytuacji sprawi, że człowiek zacznie się zastanawiać nad prawdziwym powodem stanu rzeczy. Ale i wówczas, jeśli dojdzie do wniosku, że ma to związek z nim samym, z reguły postawi diagnozę: „Mam pecha”, „Takie moje życie”, „Taki mój los” itp.

A dlaczego ludzie, których związki się rozpadły, niechętnie nawiązują nowe znajomości? Jeżeli zaś zdecydują się na poznanie kogoś i zwiążanie się z nim, to prędzej czy później i ten związek się rozpada. Co jest tego przyczyną? Czy spowodowały to potrzeba unikania bólu oraz dążenie do przyjemności? Z pozoru wydaje się, że nie,

bo przecież większość z nas chce mieć dobrą, stałą pracę i udane związki. A skoro tak, to ich utrata wiąże się z cierpieniem, trwanie zaś z przyjemnością. Jednak zastanówmy się nad tym głębiej. Jeżeli pierwsza praca była dla kogoś z jakichś względów przykra (wymagała np. wstawania na 7.00 rano), doznał w niej krzywdy lub do jej podjęcia zmusiły go trudne warunki, będzie z każdą pracą podświadomie wiązał bolesne skojarzenia i uczucia. Podobnie jest ze związkami — jeżeli ktoś przeżył silny zawód miłosny, wówczas wchodząc w nowy związek, podświadomie oczekuje, że nawet jeśli teraz jest dobrze, to prędzej czy później wszystko się popsuje.

Niektórzy ludzie podświadomie łączą pracę, związki, prowadzenie własnego biznesu, a nawet rozrywkę, zabawę i wypoczynek — z cierpieniem. Dlatego, gdy podejmują nową pracę, poznają kolejnego partnera, otwierają firmę czy po prostu dobrze się bawią, prędzej czy później zaczynają sami to wszystko sabotować. Zaczynają mieć takie myśli, zachowywać oraz stwarzać takie sytuacje, które prowadzą do problemów, a w rezultacie do zniszczenia tego, co w ich odczuciach dawało im przyjemność.

Jeżeli w Twoim życiu są jakieś obszary, z których jesteś niezadowolony, i masz wrażenie, że wymykają Ci się spod kontroli, przyjrzyj się im bliżej. Zauważ, jaki ból i jaką przyjemność z nimi wiążesz.

Poruszymy też, budzącą żywe emocje i kontrowersje, kwestię pieniędzy. Zapytawszy tysiąc przeciętnych obywateli: „Dlaczego nie ma pan tyle pieniędzy, ile chciałby mieć?”, usłyszelibyśmy na pewno różne odpowiedzi.

Ktoś powiedziałby, że rodzice nie dali mu odpowiedniego startu. Ktoś inny, że takie są czasy; że państwo okrada obywateli; że trudno jest się dorobić. Jedni twierdziliby, że nie mają „ikry” lub „pazura do biznesu”. Komuś brak byłoby wykształcenia, jeszcze komuś innemu wydawałoby się, że to kwestia przeznaczenia lub losu. Odpowiedzi byłyby różne, ale jest mało prawdopodobne, aby ktoś dostrzegł prawdziwą przyczynę, która leży u podstaw jego sytuacji materialnej: niewłaściwe przekonania na temat tego, czym są pieniądze i co wiąże się z ich posiadaniem.

Może się to wydawać dziwne, ale osoby, które chciałyby mieć ich dużo, a nie mają, na poziomie nieświadomym wiążą z ich posiadaniem ból. Trudno inaczej wytłumaczyć fakt, że niektórzy ludzie przed stu laty wyjechali do Ameryki i bez znajomości języka, kultury, biznesu, bez wykształcenia i niejednokrotnie ze słabym zdrowiem potrafili odnieść sukces finansowy, tworząc ogromne fortuny, a z drugiej strony oceanu ktoś, żyjący w ojczystym wolnym kraju, dysponujący wykształceniem, dobrym wychowaniem, startem życiowym, inteligencją, zdrowiem, pewnego dnia wygrywa kilkanaście milionów, a po kilku latach nie ma już nic. Dwie skrajnie różne sytuacje...

Zajmiemy się nimi za chwilę, ale teraz wykonaj poniższe zadanie. Pamiętaj: nie czytaj dalej rozdziału, dopóki nie zrobisz ćwiczenia!

ZADANIE 1

Na jednym ze swoich szkoleń Anthony Robbins proponował takie ćwiczenie:

Wypisz poniżej wszystkie te określenia (słowa, zwroty, zdania, powiedzonka), które dla Ciebie wiążą się z pieniędzmi.

.....
.....
.....
.....

Jakie są to określenia? Pozytywne czy negatywne? Zauważyłem, że u większości ludzi są one pozytywne.

A teraz wypisz poniżej wszystkie te określenia (słowa, określenia, zdania), które słyszałeś na temat pieniędzy w swoim rodzinnym domu, słyszysz na co dzień w mediach oraz z ust znajomych, współpracowników. Co mówili o nich Twoi rodzice, co mówią inni ludzie?

.....
.....
.....
.....

Jakie są to określenia? Pozytywne czy negatywne? Zaobserwowałem (zresztą nie tylko ja), że z reguły są negatywne.

Czy dostrzegasz tu pewną sprzeczność — najczęściej pomiędzy tym, co wpajano nam w dzieciństwie, a tym, co myślimy obecnie? Dla wielu z nas pieniądze to wolność, mniej nerwów, pewność, komfort, bezpieczeństwo, rozrywka, przyjemności. Z kolei z domu wynieśliśmy, że

pieniądze są powodem najróżniejszego zła, trzeba na nie ciężko harować, nie rosną na drzewach, są brudne itp.

Czyż nie jest to interesujące? Z jednej strony człowiek wiąże z pieniędzmi dużą przyjemność, a z drugiej ból. Tak jakby były wirującym magnesem, który raz przyciąga, a raz odpycha. Zastanów się nad tym głębiej...

Jeżeli sabotujesz swoje działania, jeżeli nie możesz osiągnąć celów i sukcesów, to m.in. dlatego, że masz na ich temat mieszane uczucia. Z jednej strony chcesz coś mieć, czegoś dokonać, awansować, rozwijać się, zostać kimś znaczącym, ale jednocześnie masz poczucie, że to, do czego dążysz, jest złe; że osiągnąwszy to, staniesz się kimś negatywnie ocenianym, egoistycznym; że stracisz w oczach kolegów, znajomych, rodziny. Z jednej strony chcesz coś osiągnąć, a z drugiej sam siebie powstrzymujesz przed działaniami, które pozwoliłoby Ci to uzyskać.

Jeżeli to zmienisz, zaczniesz się zmieniać wszystko inne. O tym, jak zapoczątkować ten proces, piszę w rozdziale *Siła koncentracji*. A na razie chcę, abyś sam na samym sobie mógł przekonać się, jak przez zmianę tego, z czym wiążesz ból, a z czym przyjemność, możesz odmienić swoje zachowanie. Nie czytaj dalej rozdziału, dopóki nie wykonasz zadania!

ZADANIE 2

1. Napisz poniżej dwie rzeczy, które powinieneś zrobić, ale wciąż Ci się nie udaje (rzucić palenie, poszukać lepszej pracy, więcej się ruszać, zmienić dietę,

porozmawiać z kimś, odwiedzić kogoś, do kogoś zadzwonić).

.....
.....
.....

2. Napisz — osobno dla każdego działania — z czym nieprzyjemnym wiązało się dla Ciebie jego podjęcie. Zwróć uwagę, że nie masz napisać, jaką przyjemność miałeś z zaniechania go, tylko jaki ból powstrzymywał Cię przed zrobieniem tego. Jeżeli miała to być np. rozmowa z kimś na ważny temat, bólem, powstrzymującym Cię przed nią, mogło być np. „Musiałbym spojrzeć mu (jej) prosto w oczy”, „Chyba stanęłoby mi serce ze strachu”, „Boję się rozmów z nim (nią), bo zawsze przegrywam” itp.

.....
.....
.....

3. Napisz — dla każdego z tych działań osobno — jaką przyjemność zyskiwałeś z niepodejmowania go (nie robiąc nic lub niewiele), np. „Miałem święty spokój”, „Nie musiałem oglądać jego (jej) twarzy”, „Mogłem się wyluzować”.

.....
.....
.....

4. A teraz zróbmy coś odwrotnego. Napisz, jaką ostateczną cenę przyjdzie Ci zapłacić za niepodjęcie tych dwóch działań. Przez „cenę ostateczną” rozumiem tutaj długofalowy wpływ na kilka czy nawet kilkadziesiąt lat Twojego życia. Rozważ to na wszystkich obszarach: emocjonalnym, fizycznym, intelektualnym, duchowym, finansowym, relacji z ludźmi. Napisz, jak będziesz się czuł, jak będziesz postrzegany w rodzinie, wśród przyjaciół, w społeczeństwie. Pomyśl i napisz, jak wpłynie to na Twoje zdrowie psychiczne i fizyczne.

Pamiętaj przy tym, że jesteśmy istotami działającymi pod wpływem emocji, dlatego z jednej strony włoż w to jak najwięcej racjonalnych spostrzeżeń, a z drugiej dużo, dużo uczuć. Napisz więc np. „Jeżeli nie porozmawiam z tą osobą, to stracę szacunek do siebie samego, wyjdę w oczach innych na słabeusza i tchórza, wpłynie to na mój wizerunek wśród przyjaciół, odsuną się ode mnie, będzie mi wstyd przed rodziną, dam zły przykład swoim dzieciom, jeszcze bardziej pograżę się w długach”.

.....
.....
.....

5. Z kolei napisz, ile ostatecznie zyskasz, jeżeli podejmiesz te dwa działania teraz. Przez „ostateczny zysk” znowu rozumiem efekt długofalowy, rzutuający na pięć, dziesięć, a nawet więcej lat Twojego życia. Podobnie jak w punkcie powyżej, rozważ go na

wszystkich obszarach; napisz, jak będziesz się czuć, jak będziesz postrzegany w rodzinie, wśród przyjaciół, w społeczeństwie; pomyśl i napisz, jak wpłynie to na Twoje zdrowie psychiczne i fizyczne.

Tak samo jak chwilę temu, pamiętaj przy tym, że jesteśmy istotami działającymi pod wpływem emocji, dlatego włóż w to racjonalność i uczucia. Napisz np. „Jeżeli zdecyduję się i porozmawiam z tą osobą, to zyskam pewność siebie, szacunek do siebie samego, zacznę być postrzegany wśród przyjaciół jako osoba odważna, konkretna i godna zaufania, dam dobry przykład swoim dzieciom, wyjdę z długów”.

.....
.....
.....

Czego się nauczyłeś, robiąc to ćwiczenie?

Czy zauważyłeś, jak duży wpływ na nasze życie mają potrzeby unikania bólu i dążenia do przyjemności? A to tylko ułamek tego, co faktycznie możesz zrobić, przejmując świadomą kontrolę nad mechanizmami, które rządzą naszymi nieświadomymi uczuciami i zachowaniami. Jeżeli chcesz dowiedzieć się więcej, zapraszam do kolejnego rozdziału.

Twoje przemyślenia

W dzienniku zapisz kilka akapitów, które są efektem Twoich przemyśleń nad dzisiejszą lekturą oraz wykonanymi zadaniami. Pamiętaj: jeżeli życie jest warte tego, żeby je przeżywać, warte jest także tego, aby je uwiecznić.

ROZDZIAŁ 3

Zacznij działać!

Wciąż i ze wszystkich stron słyszymy, że człowiek jest istotą myślącą. Wszyscy znamy takie określenia, jak:

1. Pragmatyczny.
2. Rozsądny.
3. Inteligentny.
4. Myślący.
5. Uważny.
6. Logiczny.
7. Mądry.

Są to cechy pozytywne, dobrze świadczące o osobie, do której się odnoszą. Zauważ, że z drugiej strony tymi określeniami, które kojarzą się negatywnie, są:

1. Emocjonalny.
2. Narwany.
3. Podekscytowany.
4. Łatwowierny.
5. Uległy.
6. Impulsywny.
7. Irracjonalny.

Już z samych odczuć, jakie określenia te budzą u większości ludzi, możemy wysnuć prosty wniosek, że dzia-

łanie rozumne jest pozytywne i pożądane, a działanie pod wpływem emocji jest negatywne i odrzucane. Jeżeli jeździsz samochodem napędzanym na ropę, który mało pali i jest bardziej ekologiczny niż samochód benzynowy, jesteś uważany za człowieka rozsądnego, takiego, który dba o swój portfel oraz o zasoby surowców na świecie.

Przekonanie to jest tak silnie zakorzenione i poważnie brzmiące, że niewiele osób dostrzega, iż w rzeczywistości samochody z napędem diesla są droższe w eksploatacji. Wystarczy pokusić się o porównanie kosztów zakupu i przeglądów, aby w wypadku wielu modeli zauważyć nawet 15-procentową różnicę na niekorzyść diesla. Nie mówiąc już o awariach, które w wypadku tych silników nie dość, że zdarzają się częściej niż w benzynowych, to ich usuwanie jest bardzo kosztowne.

Jaki jest więc prawdziwy powód tego, że kupujemy samochody z silnikiem diesla? Nie wynika to z potrzeby bycia rozsądnym, ale uchodzenia za rozsądnego w oczach zarówno innych ludzi, jak i naszych własnych. Powodem jest zatem akceptacja, dobre samopoczucie, przyjemność, radość lub poczucie bycia lepszym. Z czym innym mamy tu więc do czynienia, jeśli nie z emocjami?

Jest to tylko jeden z przykładów, które moglibyśmy mnożyć — kupujemy domy, zegarki, telefony komórkowe, modne ubrania, wступujemy w związki małżeńskie, awansujemy, wyjeżdżamy na wczasy za granicę, czytamy i oglądamy bestsellery, pijemy markowe alkohole itd. Przypomnij sobie, jak często wybierasz się do marketu z zamiarem kupienia najpotrzebniejszych rzeczy, a wychodzisz z filmem DVD, zestawem trzech

książek w promocji, stojakiem na płyty, a nawet 21-calowym telewizorem. Czy możesz z ręką na sercu powiedzieć, że to były zasadne, rozsądne zakupy? Zdziwiłbym się, gdybyś należał do tej nielicznej grupy ludzi, która odpowie: „Nie”. Jeżeli zaś odpowiedziałeś „Tak”, to uruchamiasz w sobie mechanizm zwany dysonansem poznawczym, który każe Ci poszukiwać rozumowego i logicznego umotywowania swoich działań.

Prawda jest jednak taka, że gdybyś miał faktyczną potrzebę kupienia tych rzeczy, zapisałbyś je na kartce i przygotował się do ich nabycia. Tymczasem kupiłeś je, bo film był w promocji za 9,99 zł i „aż grzech byłoby przepuścić taką okazję, która może się już nie powtórzyć. Spędzimy przyjemnie wieczór, obejrzymy sobie film” — chociaż dwa dni później ten sam jest wyświetlany w telewizji. „Warto kupić też te książki, bo za pięć lat będą dla córki jak znalazł. A telewizor 21 cali za taką cenę i na 12 rat w formule 0% to kolejna niebywała okazja. Idealnie będzie pasował do sypialni, będziemy mogli obejrzeć coś przed snem”.

Jak widać, najpierw pojawiają się emocje, wywołujące chęć kupna, a dopiero potem — w trakcie albo zaraz po zakupie — uruchamiamy proces jego rozumowego uzasadnienia. W ten sposób zmniejszamy wspomniany dysonans poznawczy. (Pomijam tu oczywiście cały mechanizm oddziaływania na naszą psychikę przez *merchandising*, który jest stosowany w marketach w celu zachęcenia nas do zakupu zupełnie niepotrzebnych rzeczy, bo to już całkiem inna bajka).

My, ludzie, podejmujemy różne działania, aby zmienić swoje samopoczucie. Więcej zrobimy po to, aby czuć się dobrze, niż po to, aby zdobyć wiedzę czy umiejętności. Chyba że większa wiedza i lepiej rozwinięte umiejętności mają sprawić, że poczujemy się lepiej... Jednakże najczęściej nauka wiąże się, według nas, z wysiłkiem i wyrzeczeniami, bo taki sposób myślenia wynieśliśmy ze szkoły. Dlatego rozwój i wprowadzanie nowego zawsze budziło i budzi tyle oporów i zastrzeżeń, mimo że jest to proces nieunikniony w rozwoju cywilizacji.

Czym się różnimy?

Często zastanawiamy się, jak to się dzieje, że jedni ludzie odnoszą sukcesy, a innym się to nie udaje.

Dlaczego tak jest?

Czy każdemu jest „pisany” określony los, a może po prostu jedni mają szczęście, a inni go nie mają?

Dlaczego niektórzy kończą najlepsze uczelnie, mają wysokie kwalifikacje i wiele zdolności, a przez całe życie borykają się z problemami — zmieniają partnerów, pracę, nie awansują, toną w długach?

Z kolei inni kończą edukację na poziomie szkoły średniej, a rozkręcają ogromne przedsięwzięcia, tworząc standardy w różnych obszarach życia społecznego i gospodarczego, zdobywając uznanie, sławę i godną gratyfikację?

Każdy z nas mógłby podać wiele przykładów osób ze swojego bliższego lub dalszego otoczenia, które odnoszą sukcesy, i tych, którym w życiu się nie wiedzie. Możliwości, jakimi dysponujemy, nie przekładają się bezpośrednio

na jakość naszego życia. To, co każdy z nas jest w stanie osiągnąć, jest wprost niewiarygodne, ale „jest w stanie” nie oznacza, że człowiek zrobi to w rzeczywistości.

Innymi słowy, nasz potencjał nie przekłada się w pełni na osiągnięte efekty. Aby coś w życiu osiągnąć, aby wznieść się wysoko ponad przeciętność i spojrzeć na świat z innej perspektywy, trzeba zacząć inaczej postępować.

Dostępny człowiekowi potencjał ukazuje się czasami w dziełach takich jednostek, jak Leonardo da Vinci, Albert Einstein, Steven Hawking, w pracach Karola Darwina, Zygmunta Freuda czy dokonaniach Matki Teresy i Jana Pawła II. Niestety, przeciętny człowiek zostaje tak uwarunkowany przez swoje środowisko, że nie potrafi tego zaakceptować. Nie wierzy w to, że może mieć wpływ na życie swoje, innych ludzi czy wręcz na bieg historii i rozwój cywilizacji. Uważa, że „jego przeznaczenie jest gdzieś zapisane”, że „takie” jest życie, świat, ludzie, a „zdrowy rozsądek” nakazuje być „realistą” i „twardo stąpać po ziemi”, co — tłumacząc na normalny język — oznacza: żyć według reguł i standardów innych ludzi.

Niemniej, niezależnie od opinii większości, prawda jest taka, że to wizja i dzieła wybitnych jednostek zmieniały i wciąż zmieniają nasz świat. A ten potencjał tkwi w każdym z nas. Jednakże to, czego ludzie są w stanie dokonać, ma najczęściej niewiele wspólnego z tym, co faktycznie robią. Sam potencjał bowiem nie wystarczy; tego każdy z nas ma pod dostatkiem.

Skoro czytasz tę książkę i udało Ci się dotrzeć do tego miejsca, to na pewno nie jest to pierwsza pozycja z zakresu rozwoju osobistego, którą czytałeś. Wiesz, że wie-

le zawartych w nich rad i doświadczeń jest bardzo przydatnych i stosowanie ich bardzo pomaga w osiągnięciu swoich celów, a nawet realizacji marzeń. Piszę z doświadczenia i obserwacji, bo sam przeczytałem ich setki. Jednakże, mimo iż stosowałem zawarte w nich rady, nie mogłem osiągnąć tego wszystkiego, co chciałem.

Czułem, że jest coś, o czym ich autorzy nie piszą. Myślałem, że albo o czymś nie wiedzą, albo nie chcą powiedzieć. Coś, co spinałoby te wszystkie idee w spójny system, którego wdrożenie w życie dałoby wymierne efekty.

Myślałem sobie: albo ze mną jest coś nie tak, albo oni czarują. Kiedy zaś przeczytałem książkę J. Trouta *Biznes to nie bajka*³, moje wątpliwości znalazły solidne oparcie. Już miałem przyjąć jego punkt widzenia, jednakże intuicja podpowiadała mi: słuchaj tych, którzy coś osiągnęli, a nie tych, którzy wyrażają jedynie swoje poglądy.

I wtedy zrozumiałem, że nie ma tu żadnej tajemnicy i że mentorzy o tym ani nie piszą, ani nie mówią, bo jest to oczywiste.

Co jest tą oczywistością, która sprawia, że nasze życie zmierza w tym kierunku, w którym chcemy, aby zmierzało, że zaczynamy się czuć tak, jak chcemy się czuć i osiągać to, co pragniemy osiągnąć?

Tym czymś jest siła działania – podejmowania akcji.

Ale aby osiągnąć sukces (w szerokim tego słowa znaczeniu), oprócz potencjału potrzebne jest przede wszystkim działanie!

³ J. Trout, *Biznes to nie bajka*, Warszawa 2000.

Cokolwiek chcesz mieć, zrobić czy osiągnąć, musisz wykazać pewną aktywność, coś zrobić. Jeżeli chcesz coś posiadać, musisz na to zarobić. Trzeba znaleźć pracę, wykonać ją, wziąć wypłatę, udać się do sklepu. Następnie wziąć towar z półki, podejść do kasy (czasami postać w kolejce) i w końcu zapłacić. Brzmi to tak banalnie i jest tak oczywiste, że wydawałoby się, że nie ma o czym mówić.

Tymczasem jest o czym. Czasami odnosi się wrażenie, że ludzie dzielą swoją rzeczywistość na kilka odseparowanych sfer i w stosunku do każdej z nich stosują odrębne algorytmy. Tworzą np. zbiór o nazwie „życie” i w jego ramach stosują takie procedury, jak: „Trzeba codziennie ciężko pracować, a w niedzielę chodzić do kościoła i modlić się za zdrowie najbliższych oraz swoje”. Obok tego funkcjonuje zbiór „marzenia”, w ramach którego nie ma już procedury: „Trzeba ciężko pracować, modlić się za nie (afirmować) i dbać o zdrowie, aby mieć siłę te marzenia realizować”. Tu stosuje się wzdychanie i racjonalizację (czyli usprawiedliwianie niechęci do podjęcia działania).

Wygląda to mniej więcej tak:

| Zbiór „życie” | Zbiór „marzenia” |
|-----------------------------------|------------------------|
| Procedury | |
| Praca (ciężka, całe życie) | Racjonalizacja |
| Dom i rodzina (dbanie, obowiązki) | Trywializowanie |
| Nauka (własna, dzieci) | Pokpiwanie |
| Rutyna (higiena, odżywianie) | Wątpienie |
| Modlitwa do Boga | Wypieranie i oddalanie |

Czyż nie jest to dziwne? Dlaczego w odniesieniu do jednej sfery aktywności możemy zachowywać się w jeden sposób, a w odniesieniu do innej w inny? A gdyby tak zmienić procedury w każdym z tych zbiorów? Dlaczego tego nie robimy?

Ma to związek z określonymi wartościami, przekonaniami i nawykami, które są w stanie powstrzymać przed działaniem lub do niego mobilizować. Większość ludzi uważa, że sukces jest pewnym nagle przychodzącym wydarzeniem. Tymczasem życie tych, którzy sukces osiągnęli, pokazuje, że jest on przede wszystkim rezultatem określonych działań, takich jak wytyczanie celów, regularna praca, dokonywanie wyborów (w tym pewnych wyrzeczeń) — innymi słowy, małych, pojedynczych kroków, stawianych każdego dnia. Sukces jest skutkiem robienia codziennie tego samego i systematycznego wznoszenia się na coraz wyższy poziom.

Podobnie jak on, także porażka nie jest efektem nagłego kataklizmu czy niespodziewanego splotu nieprzychylnych zdarzeń; nie następuje od razu. Również ona jest konsekwencją naszych działań, które podejmujemy (lub nie) każdego dnia. Związek dwojga bliskich sobie ludzi nie rozpada się w ciągu minuty i z niewiadomych przyczyn. Poważna choroba nie jest bynajmniej efektem jakiegoś chwilowego zdarzenia. Często zarówno na jedno, jak i na drugie pracujemy latami. Nasze długi nie zaskakują nas nagle — to rezultat decyzji, które podejmowaliśmy przez wiele miesięcy lub nawet lat. Utrata pracy to najczęściej wynik zaniedbań lub niewłaściwych relacji z ludźmi.

Podlegamy tym samym prawom co cała przyroda. Ogromny blok odrywa się od lodowca wskutek trwającego dziesięciolecia efektu cieplarnianego. Ewolucja gatunków trwa miliardy lat. Przykłady takie można mnożyć. Nasza siła i słabość wynikają z koncentracji oraz z jakości podejmowanych codziennie działań. Przez niewłaściwe relacje z innymi, złe nawyki żywieniowe lub brak ruchu możemy osłabiać swoją siłę i zdrowie, nieuchronnie zmierzając do poważnej choroby lub załamania nerwowego. Z drugiej strony można stale poprawiać swoją kondycję dzięki ćwiczeniom i zmianie diety. Jeżeli pracując nad czymś, doskonalisz to chociaż o ułamek procenta każdego dnia, to jaka będzie różnica w ciągu całego roku? A po dziesięciu latach? Przez małą zmianę, codzienny mały rozwój możesz całkowicie zmienić jakość swojego życia.

Nie polepszysz swojej kondycji fizycznej, jeden raz wstając wcześniej rano i przebiegając 5 kilometrów. Nie można jednym „przepraszam” naprawić wieloletnich zaniedbań w kontaktach z najbliższymi czy przyjaciółmi. Nie można schudnąć 15 kilogramów po 3-dniowym poście (choć wciąż wiele jest jeszcze osób wierzących w diety cud, które mają sprawić, że w ciągu tygodnia ich waga spadnie o kilka kilogramów. Prawda jest taka, że ponad 90% osób, które przechodzą gwałtowny proces odchudzania, wraca do poprzedniej wagi, a nawet ją zwiększa). Tylko małe, systematyczne kroki i codzienna praca dają efekty.

Jednak wielu z nas nie koncentruje się na zmianach i ciągłym polepszaniu jakości swojego życia.

Większość czasu spędzamy na zastanawianiu się:

1. Dlaczego tak się dzieje?
2. Dlaczego to przydarza się właśnie mnie?
3. Dlaczego to mi się nie udaje?
4. Dlaczego to nie działa?
5. Kiedy wreszcie coś się zmieni?

To, na czym koncentrujesz myśli, objawia się potem w Twoim zachowaniu i to do siebie przyciągasz. Są niestety jeszcze ludzie, którzy nie mogą w to uwierzyć. Twierdzą, że na to, co się dzieje w ich życiu, nie mają wpływu, bo „tak chciał los”, „to jest mi pisane”, „takie jest życie”. A przecież wszystko, co nas otacza w cywilizacji, było kiedyś tylko czyjąś wizją, a stało się rzeczywistością przez pracę i działanie.

Tym, co przeobraża nasze życie, nie jest uczenie się coraz większej liczby rzeczy, zaliczanie coraz większej liczby fakultetów i zdobywanie tytułów naukowych. Tym, co je zmienia, jest podjęcie decyzji, uruchomienie swojej wewnętrznej siły i przystąpienie do działania.

Obudź swoją wewnętrzną siłę przez konsekwentną pracę i działanie każdego dnia!

To pierwsza bardzo ważna lekcja, jaką powinniśmy wynieść z obserwacji ludzi, którzy odnoszą sukcesy w dowolnej dziedzinie.

W dalszych rozdziałach zajmiemy się tym, co, jak i kiedy robić, aby osiągnąć sukces, pobudzić do działania swój wewnętrzny potencjał i zamiast stresu, zacząć doświadczać długofalowego sukcesu; jak działać, żeby

obudzić w sobie wewnętrzną motywację, a przez to wywierać pozytywny wpływ na innych ludzi; jak wpływać na swoich podwładnych, aby obudzić w nich własną, wewnętrzną motywację; jak ich mobilizować i osiągać cele swoje oraz organizacji.

Istnieje wiele teorii motywacji, ale są pewne uniwersalne prawdy i prawa odnoszące się do wszystkich ludzi, które warunkują jej obecność lub brak. Jak już wspomniałem, każdy z nas ma wewnętrzny potencjał, który sprawia, że możliwości człowieka są nieograniczone. Tym, którzy poddają to w wątpliwość, można poradzić, aby przyjrzeni się postępom myśli człowieka — począwszy od prymitywnych narzędzi z kamienia, po skomplikowane technologicznie układy scalone oraz osiągnięcia inżynierii genetycznej. Skoro zaś ludzki potencjał jest tak olbrzymi, dlaczego jedni osiągają sukces, a inni nie?

Odpowiedź nasuwa się naturalnie: sam potencjał nie wystarczy. Podobnie jak z rakieta — ma potencjał, by lecieć w kosmos, ale sama z siebie nie polecą; albo jak z drzewkiem bonsai — ma w sobie potencjał, by stać się rozłożystym drzewem, ale takim się nie stanie.

W znanym filmie *Szkoła stewardes*⁴ jest scena, w której prowadzący szkolenie trener każe wszystkim uczestnikom wstać, schylić się i spojrzeć pod swoje krzesło. Pod siedzeniem przyklejony jest banknot jednodolarowy. „Jaka z tego płynie nauka? — pyta prowadzący. — Że chcąc zarobić, trzeba ruszyć tyłek”. Nie można nic osiągnąć, jeżeli drzemiącego w nas potencjału nie zaprzęgniemy się do pracy. Trzeba zacząć działać! Wiem, że piszę o tym po raz

⁴ *Szkoła stewardes*, reż. B. Bareto, Stany Zjednoczone 2003.

kolejny, ale będę pisał jeszcze nie raz, bo m.in. przez powtarzanie zapamiętujemy i zaczynamy coś robić.

Umiejętność działania ma w sobie każdy człowiek. Jednak wiele osób, z którymi spotykamy się na co dzień, mówi: „Jestem zmęczony tą pracą”, „Najchętniej nie bym nie robił”, „Potrzebuję odpoczynku”, „Za dużo się ostatnio dzieje”, „Nie chce mi się”, „Pojechałbym na urlop” itp. Zauważ, że w ten sposób ludzie manifestują swoją niechęć do aktywności. Dostrzegają w działaniu źródło zagrożenia, czyli cierpienia. Tak jakby byli zaprogramowani do wykonania w swoim życiu określonej liczby czynności w jednostce czasu oraz w całym swoim życiu. Niemniej nie można osiągnąć tego, czego się pragnie, bez aktywności w tym kierunku.

Znajomy opowiadał mi anegdotę o człowieku, który marzył, że pewnego dnia wygra kilka milionów w lotto. Kiedyś w rozmowie kolega zapytał go: „A jak często posyłasz kupony?”. Na to on odpowiedział, że w ogóle nie posyła. Podobnie jest w każdym obszarze życia: bez działania, bez podejmowania aktywności, bez angażowania się nie może być mowy o żadnych efektach.

Reasumując:

Tylko dzięki działaniu osiągamy rezultaty!

Prawda jest taka, że nie można osiągnąć czegokolwiek, jeżeli drzemiącego w nas potencjału nie zaprzęgniemy do działania.

Umiejętność działania to nie coś, czego musimy się uczyć, to coś, z czym przychodzimy na świat. A to, że

w pewnym momencie naszego życia nie podejmujemy akcji, wynika z bardzo wielu czynników. Między innymi z interpretacji naszych doświadczeń.

Jeżeli temu, co nam się przydarza, nadajemy w naszych umysłach etykietę „ból”, będziemy unikali działania, które ten ból może nam sprawić. Jeśli natomiast temu, co nas spotyka, nadajemy etykietę „przyjemność”, będziemy podejmowali działania, które tę przyjemność będą nam sprawiać.

Jak wiele znasz osób, które z radością podrywają się w poniedziałkowy poranek i jadą do pracy, ciesząc się z tego, że będą tam przez kilka następnych godzin?

A jak wiele znasz tych, których siłą musisz wyciągać na imprezę?

Potrafimy działać, ale często nie chcemy, bo tak zwane życie to dla większości z nas przede wszystkim cierpienie.

1. „W życiu gorycz popija się octem”.
2. „Życie to nie bajka”.
3. „Życie jest jak papier toaletowy, długie, szare i do d...”.

Jak widać z powyższych cytatów, nasze reprezentacje lingwistyczne świadczą o tym, z czym wiążemy nasze życie.

To jedna z najważniejszych przyczyn, dla których większość z nas nie podejmuje żadnych działań lub podejmuje je w tak niewielkim zakresie, że nie przynoszą one oczekiwanych rezultatów. A skoro nie będziemy mieli takich rezultatów, jakie chcielibyśmy mieć, to jest rzeczą naturalną, że nie będziemy chcieli angażować się w działanie.

Koło się zamyka.

Czy masz ochotę teraz powiedzieć: „Jeżeli jesteś taki mądry, to powiedz, co robić, aby mieć te efekty”?

Jeżeli tak, to dobrze, bo udało mi się w Tobie w pewnym stopniu wyzwolić zainteresowanie, a to już pierwszy krok w dobrą stronę.

Kiedyś podczas indywidualnego treningu, który prowadziłem z pewnym menedżerem, usłyszałem:

„Łatwo ci powiedzieć. Jakie niby działanie mam podjąć? Skąd mam wiedzieć, że to, co zrobię, to będzie ruch we właściwą stronę? Skąd mam wiedzieć, z kim się spotkać, gdzie się udać, jaką pracę podjąć, jaki biznes uruchomić, w co zainwestować? No i przede wszystkim, jak długo to robić, żeby mieć oczekiwany efekt?”.

Trudno nie zgodzić się z autorem tego i podobnych pytań. Wyrażają one uzasadnioną wątpliwość; mają głęboki sens.

No cóż, przede wszystkim warto sobie uświadomić, że nie ma żadnych uniwersalnych sposobów na to, aby coś zmienić, mieć, kimś być, w określony sposób żyć... Żyjemy w czasach, gdzie coraz częściej wzrasta w nas przekonanie, że jednym cięciem, jedną tabletką i jedną wizytą u eksperta w danej dziedzinie możemy zmienić lub naprawić to, co jest często wynikiem dziesiątek lat zaniedbań.

Jednak z drugiej strony, gdybym nie miał jakiegoś pomysłu na to, jak to zrobić, nie zasiadałbym do pisania tego skryptu. Dlatego, pozwól, że zacznę od pewnej metafory...

Jak wiesz, jestem trenerem, a co się z tym wiąże, często przemierzam wzdłuż i wszerz nasz piękny i niezwykle urozmaicony kraj. Tak, jak jest piękny, tak i źle opisany. Dlatego często zdarzało mi się, że jadąc na szkolenie, sta- wałem na rozdrożu i nie wiedziałem, w którą stronę mam jechać. Mapa, którą trzymałem w rękach, nie miała nic wspólnego z terenem, na którym się znajdowałem. Wtedy właśnie opracowałem pewną metodę. Otóż pewnego dnia, podjeżdżając zdezorientowany do skrzyżowania, powie- działem do siebie: „Nie wiesz, gdzie jechać? Jedź prosto”.

Do dziś stosuję tę metodę. I wiesz co? W około 80% wy- padków trafiam na miejsce.

Tak samo jest z naszym działaniem — nie wiesz, gdzie i jak rozpocząć, żeby znów się nie sparzyć?

Odpowiedź jest prosta:

1. Zaczynij gdziekolwiek!
2. Zrób cokolwiek!
3. Idź gdziekolwiek!
4. Zaczynij po prostu coś robić!

Pamiętaj jednak o czterech najważniejszych zasadach:

1. Bądź konsekwentny.
2. Bądź spójny.
3. Zaufaj sobie.
4. Słuchaj swojej intuicji.

Innymi słowy, jeżeli podejmujesz jakieś działanie, to nie rezygnuj po jednej lub dwóch próbach, podporząd- kuj inne działania temu głównemu oraz wierz, że to, co postanowiłeś, jest najlepszym wyborem.

A gdzie tu jest miejsce na myślenie?

Dobre pytanie!

Zwróć jednak uwagę na to, że niezależnie od tego, co robiliśmy, robimy i robić będziemy, i tak działamy na podstawie ograniczonych zasobów kompetencji. Mówiąc „kompetencje”, mam na myśli wiedzę, umiejętności i doświadczenie.

Czy wstępując w związek małżeński, dokonujesz szczegółowej analizy sytuacji, poddajesz siebie i tę drugą osobę dokładnym testom psychologicznym i sprawdzasz jej potencjał intelektualny i finansowy?

Czy podejmując decyzję o nauce w danym zawodzie lub wyborze uczelni, masz 100-procentową pewność, że ten zawód będziesz wykonywać i że ukończysz tę uczelnię? Czy wyjeżdżając z domu, masz pewność, że będziesz wracać tą samą drogą? W każdym wypadku odpowiedź jest wciąż ta sama: nie wiesz tego nigdy.

Dlaczego więc podejmujesz takie, a nie inne decyzje? Skoro już tak postępujesz, to dlaczego nie zastosować tej samej strategii we wszystkich obszarach swojego życia? Zaufaj sobie, swojej intuicji, działaj konsekwentnie i spójnie. Ważne, aby działać.

Światowej sławy mentor i trener Anthony Robbins mówi, że każdy z nas może obudzić swoją siłę osobistą. Przez siłę osobistą należy zaś rozumieć zdolność do działania. Oczywiście wszystkie działania powinny mieć jakiś sens, nie może to być parcie do przodu na oślep.

Kilka lat temu kupiłem aparat fotograficzny, o którym kiedyś marzyłem. Piękną profesjonalną lustrzaną. Kiedyś kosztowała krocie, teraz, w stanie idealnym, kosztuje kilkaset złotych. Zadowolony, zabrałem się do robienia zdjęć. Jednak szybko okazało się, że realizacja tego mojego niespełnionego marzenia, w dobie aparatów cyfrowych, nie ma sensu. Po wypstrykaniu dwóch filmów i nieznośnie długim okresie oczekiwania na wywołanie odbitek, lustrzanka analogowa poszła w kąć i kupiłem kompaktowy aparat cyfrowy.

Tak samo jest z naszymi działaniami: muszą mieć jakiś sens. Jeżeli widzisz, że pomimo prób, które podejmujesz, nie ma żadnych efektów, wszystko dookoła leży niezalutwione i czujesz, że to chyba nie ma sensu, zmień to.

Nie wystarczą same marzenia, oczekiwania czy wytyczone cele. Nie wystarczą same afirmacje, wizualizacje i medytacje. Wszystko to jest potrzebne i może prowadzić nasze życie we właściwym kierunku, ale to konkretne działanie ma tę sprawczą moc, która przemienia je w rzeczywistość. Oczywiście nie chodzi tu o ten rodzaj działania, które jest ślepy i bezrefleksyjnym parciem do przodu. Aby osiągnąć pożądaną efekt, należy stosować pewną formułę, nieznaną dla większości, a stosowaną przez ludzi sukcesu, a o której mówią twórcy NLP⁵:

1. Uświadom sobie, co chcesz osiągnąć (określ, czego chcesz, wyznacz cele).

⁵ Zob.: Słownik.

2. Zaczynij działać (rób cokolwiek, co czujesz, że może przynieść efekty).
3. Obserwuj, jakie rezultaty dają Twoje działania (oceniaj, analizuj).
4. Jeżeli obecne działania nie przynoszą efektów, zmodyfikuj je (działaj w inny sposób, inaczej).

Wciąż pozostaje jednak najważniejszy problem: jak zacząć działać, jeżeli brak nam motywacji? I tu właśnie wchodzimy na niezwykle interesujący nas obszar.

Wiele lat temu na jednym ze szkoleń powiedziano Anthony'emu Robbinsowi: „Wiesz, odnosisz sukcesy, bo jesteś zmotywowany, a ja jestem zwyczajnie zbyt leniwy”. Jego odpowiedź była natychmiastowa: „Nie jesteś leniwy, tylko po prostu Twoje cele nie mają wystarczającej siły”.

Dlatego, jeżeli chcesz odnieść sukces, musisz mieć cele, które będą Cię napędzały, takie, w których drzemie wielka siła. Zajmiemy się tym w rozdziale *Siła celów*. Jeżeli zaś masz już cele, które Cię silnie mobilizują i masz w sobie potencjał, pozostaje tylko jedno: działanie. Działanie polegające na wykonywaniu prostych, ale systematycznych czynności, które trzeba podejmować każdego dnia.

I właśnie tym będziemy się zajmować w kolejnych rozdziałach. Poznasz kilka „tajemnych” metod rozpalania pragnień w sobie i w innych ludziach. Dowiesz się, jakie strategie i narzędzia stosować, aby osiągać zamierzone cele. Zobaczysz, jak — wykorzystując pewne proste prawa i mechanizmy — wynieść na wyżyny swoje życie

i zapewnić sobie sukces w takim kształcie, o jakim marzysz.

ZADANIE 3

1. Zapisz działanie, które powinieneś podjąć, a którego, z różnych powodów, nie podejmujesz. Mam na myśli to, co dotyczy niezwykle ważnych dla Twojego życia spraw (rzucenie palenia, poszukanie nowej pracy, poznanie kogoś, kontakt z kimś, itp.).

.....
.....
.....
.....

2. Teraz napisz, dlaczego do tej pory nie podjąłeś tych działań. Napisz, z jakimi przykrymi, nieprzyjemnymi rzeczami wiązałeś podjęcie działania w tym kierunku. Bądź ze sobą szczerzy. To najważniejsze! Na przykład: „Bałem się kontaktu z nim, strach przed konsekwencjami, bałem się, wykorzystania, to było ryzykowne” itp.

.....
.....
.....
.....

3. Teraz zastanów się, jaką cenę zapłacisz, jeżeli nie zmienisz tego, jeżeli nie podejmiesz tego działania, które wymieniłeś w punkcie 1. Ile to Cię będzie kosz-

tować w następnych latach. Napisz o swoich emocjach, o własnym wizerunku, o energii, sile fizycznej, o własnej wartości, o stratach finansowych, o złych relacjach z ludźmi, na których Ci zależy.

.....
.....
.....
.....

4. A teraz napisz, co zyskasz, jeżeli podejmiesz te działania. Napisz o pewności siebie, kontroli swojego życia, spełnieniu, sile i energii, statusie finansowym, relacjach z innymi ludźmi, itp. Podobnie jak powyżej, przewiduj i wybiegnij w przyszłość.

.....
.....
.....
.....

5. A teraz napisz, ułóż plan działania na najbliższy tydzień lub miesiąc (w zależności od tego, ile czasu potrzebujesz na realizację tego zadania).

Plan:

.....
.....
.....
.....

5. Na koniec napisz, co możesz zrobić teraz. Jakie działania możesz podjąć już w tej chwili, najdalej do końca dnia?

.....
.....
.....
.....

Od razu przystąp do działania. Teraz, najdalej do końca dnia. Jeżeli teraz jest wieczór, to do końca jutrzejszego dnia.

Jest jeszcze jeden powód, dla którego wiele osób nie może podjąć działania. Jaki?

Gdyby zapytać ich, czy to, co widzą, słyszą i odczuwają, to rzeczywistość, znakomita większość z nich odpowiedziałaby „tak”. Wydaje się nam, że to, jak postrzegamy otaczający nas świat, jest niemal identyczne z tym, jak postrzegają go inni ludzie. Dopiero po konfrontacji wzajemnych spostrzeżeń okazuje się, że tak nie jest. Nagle przekonuję się, że odcień paneli podłogowych, który wybrałem w sklepie, konsultując to przez telefon z żoną, okazał się zupełnie inny od tego, jaki ona spodziewała się zobaczyć. A przecież to tylko kolor paneli. Co może się stać, kiedy w grę wchodzi sprawy o wiele bardziej złożone, w które na dodatek zaangażowanych jest więcej niż dwie bliskie sobie i znające się osoby? Wszystko zaczyna się komplikować w takich sytuacjach, jak np.:

1. Szczegółowy opis rzeczy lub osoby.
2. Wytlumaczenie drogi dojazdu.

3. Przekonywanie do swoich racji.
4. Rozwiązywanie konfliktu.
5. Prowadzenie negocjacji i mediacji.
6. Ustalanie warunków kontraktu.
7. Nauczanie.
8. Procesy sądowe itp.

Wtedy widzimy, że różnimy się między sobą tym, w jaki sposób postrzegamy i rozumiemy otaczający nas świat. Niemniej na co dzień uważamy inaczej. Myślimy schematycznie, upraszczając, generalizując i pomijając wiele informacji.

Mimo że jesteśmy takimi samymi ludźmi, dzieli nas pozornie tak prosta sprawa, jak sposób odbioru rzeczywistości. Jeżeli chcesz, możesz dać kilku znajomym do przeczytania relacje z zadania 3., tak abyś mógł przekonać się, że nie każdemu będzie odpowiadało to samo, co Tobie. Każdy z nas ma swój indywidualny sposób postrzegania świata zewnętrznego, sortowania, przetwarzania, przechowywania i przywoływania informacji.

Przyjrzyjmy się, w jaki sposób ten proces zachodzi. Ze względu na ogromną złożoność i stopień wzajemnych zależności, spośród wszystkich docierających do nas informacji z otaczającego świata jesteśmy w stanie odebrać tylko bardzo ograniczoną ich część. Do komunikowania się ze światem zewnętrznym używamy zmysłów, a to, co zostanie przez nie odebrane, jest następnie filtrowane przez nasze przekonania, system wartości oraz zgodnie z pewnymi naturalnymi uwarunkowaniami biologicznymi.

Wyobraź sobie, że w wahadłowcu wysyłamy w kosmos astronautę, biologa, poetę i polityka. Jak myślisz, na czym każdy z nich będzie się koncentrował, czego poszukiwał, o czym najczęściej mówił?

Astronauta

Biolog

Poeta

Polityk

To, w jaki sposób postrzegamy otaczającą nas rzeczywistość, wpływa na tę rzeczywistość. Warto, jeżeli jeszcze tego nie zrobiłeś, zapoznać się z systemami reprezentacji i metaprogramami. Informacje na ten temat są dostępne w internecie w ebookach. Sięgnij do nich, zobaczysz, jak bardzo możemy się między sobą różnić. Dlatego jednym z powodów, dla których ludzie nie podejmują działania, jest to, że postrzegają dane zadanie przez pryzmat czyjegoś punktu widzenia. Innymi słowy, osoba, która przekazuje Ci lub zachęca Cię do zrobienia czegoś, przekazuje zadanie w taki sposób, jak ona je postrzega. Może Ci powiedzieć, że musisz to zrobić, bo inaczej coś stracisz. Jednak to do Ciebie nie przemawia, bo Ty lubisz chcieć coś zrobić, bo coś dzięki temu zyskasz. Różnica, choć z pozoru niewielka, jest zasadnicza.

Twoje przemyślenia

W dzienniku zapisz kilka akapitów, które są efektem Twoich przemyśleń nad dzisiejszą lekturą oraz wykonanymi zadaniami.

ROZDZIAŁ 4

Umysł to nie wszystko

Odżywianie się, gotowanie, dieta, zdrowy tryb życia są tematami tak popularnymi, że może się zdawać, iż już wszystko zostało w tym zakresie powiedziane. Być może tak, ale nie możemy tu pominąć tak ważnego zagadnienia. Wszak ma ono bezpośredni wpływ na Twoje zdrowie fizyczne, bez którego forma psychiczna też nie będzie idealna.

Trudno omówić całokształt zagadnień związanych z odżywianiem się, zresztą ten poradnik nie jest temu poświęcony. Chciałbym jedynie pokazać, w jaki sposób to, co jesz, wpływa na Twoje zdrowie, zarówno fizyczne, jak i psychiczne.

Żyjemy w świecie, którym zawładnęła nauka i myślenie w kategoriach materialistycznych. Sam jestem z wykształcenia żywieniowcem i wiele miesięcy spędziłem w laboratoriach, badając różne produkty spożywcze oraz ich wpływ na nasz organizm. Jednocześnie, śledząc różnego rodzaju publikacje temu poświęcone, mogłem obserwować, jak zmieniają się wyniki „obiektywnych”, naukowych badań — np. ta sama filiżanka kawy na przestrzeni lat w związku z wynikami zawsze „obiektywnych” badań zmieniała się z trucizny w stymulator pracy umysłu, z używki zaburzającej działanie układu krwionośnego, prowadząc do wylewów i zawa-

łu, w tarczę zabezpieczającą przed chorobą Parkinsona i cukrzycą. Szpinak, przez lata odrzucany z powodu negatywnego wpływu na gospodarkę wapienną, stał się z dnia na dzień produktem zdrowym i zalecanym przez dietetyków. Podobnie rzecz się ma z alkoholem, masłem, mlekiem, cukrem i wieloma innymi artykułami spożywczymi. Oczywiście, nic nie stoi na przeszkodzie, by nauka eksperymentowała i poszukiwała nowych dróg i możliwości oraz tego, co dla człowieka najlepsze, ale jeżeli dzieje się to kosztem naszego zdrowia, a niejednokrotnie życia, może warto zachować pewien dystans?

Jak wiesz, dietetycy zalecają np. spożywanie większej ilości białego mięsa (kurczaki, indyki). Nie zwracają jednak uwagi na to, że nie będzie to zdrowe dla każdego, gdyż kurczaki zawierają m.in. duże ilości lektyn⁶ – białek, dla wielu z nas szkodliwych. Lektyny zaburzają funkcjonowanie układu trawiennego, są przyczyną alergii pokarmowych, powodują zwiększony apetyt, a także mogą wpływać na zaburzenia wzrostu.

Doświadczenia prowadzone na zwierzętach wykazały, że znaczna część lektyn z zarodków pszenicy dostawała się przez ścianki jelit do krwioobiegu, po czym odkładała się na ściankach naczyń krwionośnych i limfatycznych.

Pokaźne ilości lektyn są także w pomidorach, które ostatnio zyskały dużą popularność ze względu na obecność likopenu⁷. Okazuje się, że likopen może zmniejszać ryzyko niektórych nowotworów oraz chorób serca,

⁶ Zob.: Słownik.

⁷ Zob.: Słownik.

a w największych ilościach można go znaleźć w grejpfrutach, arbuzach i papajach.

Powszechnie w naszej diecie jest pieczywo pszenne. Chleb znany jest od 11 tysięcy lat, jednak pierwszy człowiek pojawił się około 100–200 tysięcy lat temu. Początek wędrówek grup ludzi z Afryki do Azji miał miejsce około 80 tysięcy lat temu. Patrząc z tej perspektywy, wbrew naszym opiniom i zwyczajom żywieniowym, pieczywo nie zawsze towarzyszyło ludzkości. Jest stosunkowo nowym wynalazkiem i, jak się okazuje, wcale nie najzdrowszym. Pszenica, najpowszechniej stosowane zboże do wyrobu pieczywa, zawiera duże ilości glutenu oraz gliadyn⁸. Są to związki występujące także w innych zbożach, ale współdziałanie ludzkiego układu odpornościowego z gliadynami zawartymi w pszenicy jest najbardziej intensywne. U połowy wszystkich ludzi, którzy mają problemy z trawieniem, w surowicy krwi występują przeciwciała gliadyn.

Niekoniecznie więc to, co jest dobre dla Ciebie, będzie także dobre dla mnie. Dla jednych pomidory stanowią znakomite źródło witamin, soli mineralnych i likopenu, a dla innych jest to „toksyna”, bo ich organizm staje do walki z zawartymi w pomidorach lektynami. Jeżeli ten temat Cię interesuje i chciałbyś dowiedzieć się więcej, co jest dla Ciebie szkodliwe, a co zbawienne, polecam książkę *Żyj zgodnie ze swoją grupą krwi*⁹, którą napisał dr Peter J. D’Adamo.

⁸ Zob.: Słownik.

⁹ P.J. D’Adamo, C. Whitney, *Żyj zgodnie ze swoją grupą krwi*, Warszawa 2001.

Zainteresowałem się tematem związku grupy krwi z odżywianiem wiele lat temu. Ponieważ lubię poznawać nowe rzeczy, testować na sobie i akceptować albo odrzucać, zaciekałem się tym zagadnieniem, zauważając, że zalecenia dr. D'Adamo dotyczące sposobu odżywiania się i stylu życia w znacznej mierze pokrywają się z tym, co mówi ajurweda¹⁰. Otóż ta starożytna medycyna indyjska przedstawia kategorie różnych typów ludzkich. Wyróżniając typy wata, pyta i kapha, podaje jednocześnie produkty i potrawy zalecane i przeciwwskazane dla osób należących do danej grupy oraz jaki styl życia jest dla każdego z nich optymalny. Stosując właściwą dietę i odpowiednie ćwiczenia (nie dla każdego takie same) oraz medytację, a także żyjąc zgodnie z rytmem dobowym, można zachować równowagę, która gwarantuje zdrowie, zadowolenie i długowieczność.

Zacząłem studiować ajurwedę, ponieważ doszedłem do wniosku, że wiele tysięcy lat ludzkich obserwacji i doświadczeń musi mieć dużą wartość poznawczą, której nie można ignorować, mając za przeciwwagę wyniki zaledwie 100 lat badań naukowych. Tym bardziej że każdy, kto kiedykolwiek prowadził badania, wie, iż przed przystąpieniem od nich trzeba postawić jakąś hipotezę, a tych mogą być tysiące.

Zresztą, współczesna nauka także zaczyna zmieniać podejście do sposobu odżywiania. Co prawda, nie dzieli ludzi na typy, ale stara się potwierdzić, że to, jak powinniśmy się odżywiać, zależy od naszego kodu genetycznego. W ostatnich latach coraz bardziej dynamicz-

¹⁰ Zob.: Słownik.

nie rozwija się nowa gałąź nauki zwana nutrigenomiką. Zajmuje się ona zależnościami pomiędzy pożywieniem (ściślej mówiąc, jego składnikami) a genami. Pojawiły się już firmy świadczące usługi, polegające na układaniu indywidualnego jadłospisu na podstawie badania kilkunastu genów, które odgrywają najistotniejsze znaczenie dla ludzkiego zdrowia. Doskonałość tych metod budzi jeszcze poważne zastrzeżenia, ale wniosek nasuwa się sam: nie ma jednego, uniwersalnego menu dla wszystkich ludzi.

Niemniej są pewne wskazówki żywieniowe, dotyczące każdego. Niestety, wciąż mało kto się do nich nie stosuje. Nietrudno zauważyć, że jesteśmy bardziej zainteresowani zaspokojeniem apetytu niż dostarczeniem tego, czego potrzebuje organizm. Prowadząc przez wiele lat szkolenia, zauważyłem, że dla zdecydowanej większości uczestników ważniejsze bywa to, „jak karmili”, niż jaki był temat, poziom i ostateczna korzyść wyniesiona ze szkolenia. Częściej słyszy się opisy wielkości i „smakowitości” posiłków serwowanych w danym ośrodku niż przydatnych umiejętności bądź wiedzy nabytej w trakcie kursu.

Co zaś uczestnik szkolenia ma na myśli, mówiąc o dobrym wyżywieniu, wszyscy doskonale wiemy. Podobnie, decydując się na miejsce spędzania urlopu, większość ludzi kieruje się głównie dwiema wytycznymi: jedzenie i słońce. Pomimo ciągłego „trąbienia” w prasie, telewizji i wszelkiego rodzaju broszurach, w naszym kraju wciąż pokutuje przeświadczenie, że dobrze jest wtedy, kiedy podczas każdego obiadu pojawia się mięsko z sosikiem i ziemniaczki. Zresztą im więcej mięska, a mniej ziem-

niaczków, tym lepiej. Zapewne minie jeszcze bardzo wiele lat, zanim przekonania te znikną ze świadomości społecznej. Póki co, pozostaje mieć nadzieję, że coraz więcej osób zacznie uświadamiać sobie, iż o tym, co i jak jemy, nie decydują faktyczne potrzeby fizjologiczne, ale nawyki, a czasami wręcz tradycja, która np. każe większości z nas pochłaniać ogromne ilości jedła w czasie świąt i przyjęć. Są już w Polsce kliniki, gdzie można wykonać specjalistyczne badania pod kątem tzw. fenotypu, czyli wypadkowej indywidualnej konstrukcji genetycznej i oddziaływań środowiskowych. Warszawska klinika VIMED nie ogranicza się tylko do badania fenotypu, oferuje pełen pakiet usług, od diagnostyki zaczynając, poprzez ustalenie indywidualnego kodu metabolicznego, na stałej opiece dietetycznej kończąc. Znam osoby, które dzięki tym programom pozbyły się nadwagi, są i czują się zdrowsze, mają więcej energii i są nie tylko sprawniejsze fizycznie, ale także umysłowo.

Wiele lat temu — pisząc w ówczesnej Wyższej Szkole Morskiej w Gdyni pracę magisterską na temat wpływu wybranych szczepów bakterii na przemianę azotanów i azotynów w żywności — dowiedziałem się, że moi koledzy podjęli się stworzenia pracy z zakresu żywienia rybaków dalekomorskich. Postanowiłem zainteresować się wynikami ich badań z nadzieją, że dostarczą mi przydatnych informacji na temat przechowywania żywności w warunkach chłodniczych. Okazało się jednak, że stały się źródłem innych, o wiele bardziej ciekawych i inspirujących danych.

Być może nie wszystkim wiadomo, że „w związku z wykonywaniem ciężkiej pracy w warunkach szczególnie

szkodliwych” racja dzienna marynarzy polskiej floty handlowej w owych czasach musiała dostarczyć ponad 6 tysięcy kcal, a rybakom pływającym na trawlerach, przetwórcach i bazach daleko od kraju „przeznaczono” 10 tysięcy kcal (dziesięć tysięcy kilokalorii!). Zważywszy, że 100 g chleba zawiera przeciętnie 200 kcal, frytek – 375, a masła – 750, zaś kotlet schabowy panierowany to tylko około 500 kcal (a w czasach tych nie było chipsów), pokrycie tej normy było zadaniem naprawdę karkołomnym. Na podstawie obserwacji pracy rybaków, wyliczeń kaloryczności przygotowywanych przez kucharzy posiłków oraz liczby faktycznie zjadanych przez nich kalorii okazało się, że nawet najbardziej łakomi mogli spożyć maksymalnie 7 tysięcy kcal.

Przeprowadzona pośród rybaków ankieta, w której zapytano ich, czy biorąc pod uwagę wyniki badań, wyraziłoby zgodę na obniżenie normy z 10 tysięcy do 7 tysięcy kcal, wykazała jednak, że zdecydowana większość była przeciw, mimo że nie byli w stanie spożyć założonej liczby kalorii w ciągu jednego dnia. Widać na tym przykładzie, jak często nasze zwyczaje żywieniowe nie mają nic wspólnego z faktycznym zapotrzebowaniem organizmu. Jak często głód, który odbieramy jako fizyczny, jest tylko głodem psychicznym.

Kiedyś dokonano pewnego interesującego eksperymentu. Uczestnikom konferencji serwowano podczas przerw przekąski (orzeszki i słone paluszki), podając je na specjalnie skonstruowanym stole, zbudowanym z trzech blatów położonych na różnej wysokości. Jeden z nich znajdował się na wysokości około jednego metra,

w związku z czym był w zasięgu ręki. Drugi umieszczono trochę niżej — aby wziąć leżącą na nim przekąskę, trzeba było się pochylić. Natomiast sięgnięcie po przekąski na trzecim blacie wymagało przykucnięcia. Eksperyment wykazał ponad wszelką wątpliwość, że zdecydowana większość badanych chętniej sięgała do przekąsek wtedy, kiedy były umieszczone na pierwszym blacie.

Przekąski to zresztą „zmora” naszego żywienia. Uwielbiamy coś „skubnąć” w ciągu dnia. Potrzeba ta wynika najczęściej ze spadku poziomu energii oraz z przyzwyczajzeń żywieniowych. Wszyscy wiemy, że zdecydowanie lepiej jest jeść 6 razy dziennie niewielki posiłek niż 2 razy obfity, dlatego jak najbardziej wskazane jest jeźdzenie w ciągu dnia. Tylko dlaczego suchych przekąsek? Dlaczego nie zacząć jeść owoców i warzyw?

Właśnie. Organizm ludzki składa się w 55–60% z wody, która występuje w przestrzeni wewnątrz-, zewnątrz- i międzykomórkowej. Zawartość wody w narządach organizmu pokazuje poniższe zestawienie:

- ◆ Mózg — 80%
- ◆ Osocze krwi — 90%
- ◆ Nerka — 80%
- ◆ Wątroba — 70%¹¹

A jak wygląda nasza dieta? Nie trzeba być naukowcem ani specjalistą od żywienia, aby dojść do prostego wniosku, że skoro nasz organizm to w większości woda, skoro wszystkie żyjące na Ziemi organizmy potrzebują

¹¹ *Encyklopedia zdrowia*, pod red. W.S. Gumułka i W. Rewerskiego, Warszawa 2000.

do życia wody i skoro 75% powierzchni naszej planety pokrywa woda — to może nasza dieta też powinna być bogata w substancje dostarczające wodę. A czy jest?

Spojrzenie na dzienną dietę przeciętnego człowieka wskazuje, że spożywa on od 15 do 30% produktów zawierających wodę. A to, jak widać z przytoczonych wyżej danych, zdecydowanie za mało, aby być zdrowym i mieć dużo energii. Biorąc pod uwagę przyswajalność wody i zawartych w niej składników mineralnych, jej idealnym źródłem dla naszego organizmu są świeże warzywa i owoce, kiełki oraz rozmrożona woda. Wszystkie te produkty zawierają tzw. wodę strukturalną¹², która jest najlepiej przyswajana przez organizm. Brak wody sprawia, że nasze ciało traci naturalną zdolność do regulacji temperatury, co jest bardzo niebezpieczne. Dlatego warto zwrócić uwagę, by w Twoim jadłospisie znalazło się jak najwięcej surowych owoców i warzyw oraz świeżo wyciskanych soków.

Soki w kartonach oprócz koncentratów owocowych zawierają często cukier i kwas, który pełni rolę stabilizującą i w połączeniu z procesem pasteryzacji sprawia, że sok może mieć dłuższy okres przydatności do spożycia. Na naszym rynku pojawia się coraz więcej tzw. nektarów owocowych, które zawierają nieznaczne ilości soku, a smak owocowy uzyskiwany jest poprzez dodanie aromatów i cukru (dużo cukru!). Podobnie rzecz się ma z gazowanymi napojami słodzonymi. Czy wiesz, że w jednym litrze napoju typu cola znajduje się około 24 łyżeczek cukru, co stanowi 120 g, tymczasem zaleca-

¹² Zob.: Słownik.

na dzienna dawka jego spożycia dla zdrowego człowieka wynosi 60 g?! A co z batonikami, ciastami, dżemami, słodzonymi kawami i herbatami?

Dlatego lepiej pić świeże soki i jeść owoce i warzywa. Idealną i zdrową alternatywą dla batonika może być zaś ogórek lub banan. W sezonie kupisz te produkty w tej samej cenie co batonik.

Z kiełkami może być różnie. Po pierwsze, są dosyć kosztowne, a po drugie, w naszej kulturze osoby, które jedzą takie produkty, wciąż bywają uważane za dziwaków. Kiedyś pływałem na statkach towarowych i serwowaliśmy do kilku obiadów pod rząd dużo sałaty oraz ogórków. Marynarze wyrażali swoją opinię o tym słowami: „A co to ja królik jestem, żeby jeść tyle zielonego?”

Pisałem, jak ważne dla naszego organizmu jest spożywanie odpowiedniej ilości wody, jednak niektórzy ludzie źle interpretują tę potrzebę. Chodzi o dostarczenie organizmowi takiej ilości wody, aby zapewnić jego prawidłowe funkcjonowanie, a nie po to, aby go utopić. Innymi słowy, jeżeli nie jesz odpowiedniej ilości produktów bogatych w wodę, picie czystej wody w dużych ilościach nie tylko nie uzupełni jej niedoborów, ale doprowadzi do wypłukiwania witamin i minerałów z organizmu! Trzeba pić wodę, ale w rozsądnych ilościach. Trzy litry dziennie to nie jest rozsądna ilość. Oczywiście firmy produkujące wodę mineralną są innego zdania, podobnie jak i te, które wytwarzają batoniki i lansują modę na szybką przekąskę „energetyczną”. Na szczęście zostaliśmy wyposażeni w umysł i świadomość i sami możemy przeanalizować, co może być dla nas dobre, a co złe, co

ma sens, a co może go nie mieć. Twój organizm sam doskonale wie, czego potrzebuje. Nie wierzę, aby ktokolwiek, poza osobami intensywnie pocącymi się z racji uprawianego zawodu, sportu lub przebywania w strefie upałów, potrzebował trzech litrów wody dziennie.

Jak sprawdzić, czy w swojej diecie przyjmujemy odpowiednią ilość wody? Wystarczy policzyć wagę spożytych w ciągu dnia posiłków i wypitych płynów. Takie zestawienie możesz zrobić, wykonując poniższe zadanie.

ZADANIE 4

Przez najbliższy tydzień rób codzienne zestawienia, ile i co jesz. Na koniec podsumuj i policz procent zjedzonych przez siebie produktów zawierających wodę. Przykład:

Chleb — 200 g, ziemniaki — 300 g, mięso smażone — 250 g, surówka z kapusty — 200 g, koperek — 20 g, jabłko — 150 g, banan — 50 g, masło — 20 g, jajka na oleju — 130 g, ser żółty — 100 g, chipsy — 80 g, herbata (kawa) — 500 ml, ciasto — 100 g, bułka z serem — 100 g, zupa pomidorowa z ryżem — 400 g, pierogi ruskie — 500 g, woda niegazowana — 200 ml.

Łącznie — 3300 g, z czego produkty bogate w wodę (surówka z kapusty, koperek jabłko, banan, woda) — 620 g, co stanowi około 19% całości spożytych produktów.

.....

Uwaga

Jeżeli produkty bogate w wodę stanowią poniżej 40% Twojej diety, powinieneś rozważyć zwiększenie udziału w jadłospisie świeżych warzyw i owoców. Jeżeli poziom ten jest poniżej 30%, stan jest alarmujący. Natomiast poniżej 15% występuje już poważne ryzyko dla Twojego zdrowia — powinieneś jak najszybciej zmienić swój jadłospis, zastępując produkty ubogie w wodę takimi, które zawierają jej dużo.

* * *

Warto także zacząć słuchać własnego organizmu. On sam podpowie, czego potrzebuje. Niestety, życie we współczesnym społeczeństwie sprawiło, że nasze odczuwanie potrzeb przeniosło się z pragnień wewnętrznych na zewnętrzne. Czy zastanawiałeś się, dlaczego dla większości naszych rodaków krewetki to „wstrętne robale”, wodorosty to „cuchnące liście”, a dla Japończyka to normalne pożywienie? Tenże Japończyk z odrazą może spoglądać natomiast na kotlet mielony z kraszonymi ziemniakami i kiszonym ogórkiem. Jesteśmy uwarunkowani kulturowo i zapomnieliśmy się w naszych nawykach. Jeżeli dojdą do tego standardy wpojone przez rodziców i środowisko oraz konformizm i mała otwartość na doświadczenia, to nie ma mowy, aby przeciętny Kowalski spróbował koktajlu z krewetek. I nie ma to nic wspólnego z faktycznym smakiem i wartościami odżywczymi, które ma dana potrawa.

Sposób naszego odżywiania, podobnie jak cały styl życia, jest także efektem mody — tego, co lansują media

oraz co promują ludzie obdarzeni społecznym autorytetem. Reklamy, prasa, telewizja i internet mówią nam, co mamy jeść, jak się ubierać, co czytać itp. Reklamy kształtują naszą postawę:

- ◆ „Chcesz być cool, chcesz być akceptowany w środowisku kolegów, chcesz się wyróżniać, chcesz być kimś – pij ten napój!”
- ◆ „Tylko z naszym piwem świetnie zabawisz się w gronie przyjaciół”
- ◆ „Nie masz czasu? – zjedz ten baton”.

Przecież to nic innego jak wykorzystywanie mechanizmów wpływu; manipulacja, przed którą wszyscy chcemy się bronić. Ile osób zdaje sobie z tego sprawę? Jak mają się przed tym bronić dzieci i młodzież, w przypadku których naturalna silna potrzeba znaczenia i przynależności (w połączeniu z niewielką znajomością świata) nie pozostawiają większego pola do własnego, świadomego wyboru?

Największe koncerty spożywcze walczą o klienta, stosując metody, których nawet nie bylibyśmy w stanie wymyślić. Czy wiesz, że każdy z nas ma tzw. próg wrażliwości sensorycznej? Jest to wartość wagi, smaku, temperatury itp., których pojawienie się lub zmianę odczuwamy. Innymi słowy, żebyś mógł poczuć, że dana potrawa jest słona, musi znaleźć się w niej odpowiednia ilość soli. Jeżeli do 2 l wywaru warzywnego wsypię 10 g soli, to będziesz czuł nieokreślony, mdły smak. Jeżeli wsypię pełną garść, wywar stanie się tak słony, że nie będziesz go w stanie zjeść. W pierwszym przypadku nie osiągnąłem Twojego progu bodźca, a w drugim wykro-

czyłem daleko poza niego. Zatem jest on gdzieś pomiędzy tymi dwiema wartościami. Jeżeli będziemy eksperymentować dalej, zwiększając ilość soli o 1 g, zaczynając od 10, przyjdzie taki moment, kiedy powiesz: „Czuję, że to zaczyna być słone”. W ten sposób oznaczyliśmy Twój próg w odczuwaniu słonego smaku tej potrawy.

Założmy, że smak potrawy będzie dla Ciebie idealny, gdy nasypię 17 g soli. Jeżeli dodam kolejny gram, przekroczę już ten próg. Ale ciekawe jest to, że jeżeli zamiast jednego dodam 0,1 g, różnica w smaku nie będzie na tyle wielka, żeby wywar przestał Ci odpowiadać. Jeżeli zaś dodam kolejną 0,1 g, stanie się zbyt słony. Reasumując, aby potrawa osiągnęła dla Ciebie idealny smak, musiałem dodać 17 g soli. Dodanie 17,2 g sprawiło, że była zbyt słona. Ale dodanie 17,1 g nie spowodowało dla Ciebie odczuwalnej różnicy. Jednakże kolejnym razem, kiedy będziesz chciał zjeść tę samą potrawę i będziesz miał do wyboru tę z 17 g soli i tę z 17,1 g soli, wybierzesz tę drugą. Innymi słowy, wrażliwość Twojego zmysłu smaku została doprowadzona do granicy, która daje Ci najwięcej satysfakcji z tego posiłku.

Między innymi w ten właśnie sposób niektóre wielkie koncerty spożywcze wpływają na nasze zwyczaje żywieniowe. W zamierzchłych czasach ludzie spożywali posiłki bez użycia nieznannej im soli. W późniejszych wiekach przywożono jednak towary do Europy z Orientu. Mieszanie mięsa z solą miało wydłużyć okres jego przechowywania, a ściślej mówiąc, zmniejszyć jego nieprzyjemny zapach, spowodowany zapoczątkowaniem procesu rozkładu. Dlatego z czasem nasze upodobania

zmieniały się. W obecnej dobie prawie nie ma wysoko przetworzonych produktów, które nie zawierałyby soli lub cukru. Szacuje się, że spożycie cukru na świecie w sezonie 2004/2005 wyniosło około 145 milionów ton, co stanowiło wzrost o 1,6% w stosunku do sezonu ubiegłego. Spożycie soli w Polsce w 2004 roku wyniosło około 8,5 g na osobę. Dodatkowo Instytut Żywności i Żywienia podaje, że ilość soli spożywanej w produktach gotowych wyniosła 4,4 g, co w sumie daje 13 g i prawie 3-krotnie przekracza maksymalną dzienną dawkę tego produktu!

Arabskie przysłowie mówi: zaprosz wszystkich przyjaciół na kolację, kilku na obiad, a śniadanie zjedz sam. Jak już wspomniałem, istnieją dwa rodzaje głodu: fizyczny i psychiczny. Głód fizyczny spowodowany jest zapotrzebowaniem organizmu na energię i substancje odżywcze zawarte w pokarmie, niezbędne do jego prawidłowego funkcjonowania. Głód psychiczny wynika natomiast z chęci czerpania przyjemności z jedzenia.

Głód fizyczny zaspokajamy przez dostarczanie odpowiednich pokarmów, zapewniających energię, minerały i witaminy. Na pewno niejednokrotnie miałeś ochotę np. na zjedzenie czegoś słodkiego po obiedzie. Otóż spożywanie węglowodanów powoduje w mózgu wzrost poziomu serotoniny. Jest to neuroprzekaźnik w komórkach mózgowych, którego rolą jest przesyłanie impulsów nerwowych do tkanek. W zależności od rodzaju spożytego pokarmu serotonina wykazuje role podwójne: po spożyciu węglowodanów hamuje apetyt, a po zjedzeniu produktów białkowych pobudza go. Wpływa

ponadto na ośrodkowy i obwodowy układ nerwowy, działa przeciwdepresyjnie, opóźnia proces starzenia się komórek i wpływa pozytywnie na nastrój. Z kolei jej niedobór powoduje zaburzenia w komunikacji pomiędzy komórkami nerwowymi. Czujemy się wtedy zdezorientowani i mamy skłonność do popadania w skrajne nastroje.

Niezbędnym aminokwasem do wytwarzania serotoniny jest tryptofan. Gdy w mózgu spada jego stężenie, słabnie także biosynteza serotoniny. Zachodzi tu pewien paradoks. Mimo że tryptofan jest aminokwasem, czyli składnikiem białek, spożywanie białka hamuje przedostawanie się tryptofanu do mózgu. Dlatego musi on „rywalizować” o dostęp do mózgu z innymi aminokwasami. Ponieważ zaś ilość tryptofanu w białkach jest nawet 8-krotnie niższa w porównaniu z innymi aminokwasami, znajduje się on w znacznie gorszej sytuacji od pozostałych. A to oznacza, że spożywanie produktów wysokobiałkowych zamiast wspomagać pracę mózgu, osłabia ją przez blokowanie aktywności tryptofanu.

W takiej sytuacji mózg, reagując na brak serotoniny, wysyła sygnały, które sprawiają, że zaczynamy odczuwać potrzebę zjedzenia „czegoś słodkiego”, czegoś, co zawiera cukry lub skrobię. Mamy ochotę sięgnąć po deser, ciasteczka czy batoniki. Kiedy węglowodany zostaną wchłonięte (im prostsze, tym szybciej), wydziela się insulina i stężenie aminokwasów we krwi, z wyjątkiem tryptofanu, zaczyna maleć.

Większości ludzi, którzy nie przeżywają zbyt dużych stresów, wystarcza spożycie około 40 g węglowodanów,

aby właściwe stężenie serotoniny utrzymało dobry nastrój. Jednak osoby doświadczające stanów złego samopoczucia, aby zwiększyć stężenie serotoniny, zaczynają się przejadać. Spożywanie produktów zawierających węglowodany sprawia, że ich samopoczucie ulega poprawie, przestają być przygnębione, nie odczuwają lęku czy zdenerwowania. Taka chęć poprawy nastroju pojawia się coraz częściej, bo jest to stan przyjemny. A ponieważ wciąż staramy się unikać bólu i dążymy do przyjemności, zaczynamy jeść coraz więcej. W wypadku większości osób szybko pojawiają się efekty w postaci nadwagi.

Najważniejszą nauką, która płynie ze zrozumienia tego, w jaki sposób funkcjonuje organizm, jest zwiększenie w naszej diecie udziału produktów obfitujących w wodę. Potrzebna jest zmiana nawyków żywieniowych, która spowoduje, że w biegu do wcześniejszego autobusu przestaniesz „wkładać do żołądka” byle co, tylko posłuchasz komunikatu płynącego z wnętrza organizmu: „Poczekaj, zobacz, jaka piękna jest wiosna. Mam ochotę się czegoś napić. Nie chce mi się jeść. To nawyk, który został mi zaszczepiony. To tylko przyzwyczajenie...”.

Smacznego!

Równowaga kwasowo-zasadowa

O tym, jak ważny jest sposób odżywiania, świadczy jego wpływ na utrzymanie równowagi kwasowo-zasadowej. Nasz organizm przez cały czas stara się zachować równowagę przemian chemicznych. Nieznaczne odchylenia od normy powodują drastyczne i fatalne konsekwencje

dla organizmu. Prawidłowe pH krwi to 7,4. Jednakże sposób, w jaki żyjemy, sprawia, że poziom zakwaszania organizmu rośnie. Głównymi czynnikami są:

1. Brak odpowiednich ćwiczeń fizycznych. Najlepszy jest wysiłek umiarkowany.
2. Spożywanie nadmiernej ilości białek zwierzęcych, węglowodanów, tłuszczu i cukru.
3. Zbyt niska zawartość w diecie owoców i warzyw.
4. Spożywanie alkoholu i kofeiny.
5. Palenie.
6. Przyjmowanie zbyt małej ilości płynów.
7. Stres.
8. Zażywanie leków.
9. Zaburzenia procesów wydzielania kwasów.
10. Zatrucia.
11. Choroby zakaźne przebiegające z gorączką.
12. Choroby przemiany materii.
13. Upośledzenie funkcji nerek.

Na niektóre z tych czynników mamy większy, na inne mniejszy wpływ. Niemniej, możemy decydować o tym, czy nasz organizm będzie zakwaszony czy zdrowy.

Ludzki organizm ma naturalną umiejętność redukcji zakwaszenia. Nadwyżka kwasów jest neutralizowana poprzez alkalizujący wapń, który znajduje się w naszych kościach. Stąd wiele osób nie może zrozumieć, jak to możliwe, że w pewnym wieku pojawia się u nich osteoporoza, skoro zawsze spożywali mleko i sery, czyli produkty zawierające duże ilości wapnia. Co z tego,

że pili mleko, skoro równolegle spożywali bardzo duże ilości bardzo zakwaszającego mięsa, chleba, słodczy, kawy i herbaty, o alkoholu nie wspominając. W ten sposób zaburzyli równowagę kwasowo-zasadową, za którą odpowiedzialne są składniki mineralne dostarczane wraz z pożywieniem. Jeśli w naszym menu znajdują się zbyt duże ilości produktów kwasotwórczych (białka zwierzęce, cukier, produkty mączne, tłuszcz, kawa, czarna herbata, alkohol i nikotyna), w organizmie może powstać nadmiar kwaśnych pozostałości przemiany materii. Poziom kwasów może także zwiększyć się w wyniku stresu, przyjmowanych leków, braku ruchu lub zbyt intensywnej aktywności fizycznej.

Długotrwałe zakwaszenie sprzyja rozwojowi poważnych chorób, takich jak między innymi: nadciśnienie, miażdżyca, cukrzyca, wspomniana osteoporoza, nowotwory, nadwaga, a także napięcie nerwowych, depresji, częstych infekcji, łamliwości paznokci i wypadania włosów.

Kiedyś, podczas jednego ze szkoleń, które prowadziłem w naszych pięknych Bieszczadach, udałem się do pobliskiego sklepu, aby kupić kilka owoców. Kiedy wszedłem i rozejrzałem się dookoła, zanim wypatrzyłem małą półkę, na której było parę bananów i jabłek, uświadomiłem sobie, że 80% sprzedawanych tam produktów spożywczych powoduje zakwaszenie organizmu. Warzywa, owoce, mleko i woda mineralna stanowiły niewielką część wystawionych towarów. Jak zatem wygląda nasza codzienna dieta?

Przeciętna kanapka, główny produkt, który spożywamy w ciągu dnia pracy lub w szkole, składa się najczęściej z:

1. Chleba — zakwasza.
2. Masła — zakwasza.
3. Wędliny — zakwasza.
4. Listka sałaty (rzadko) — alkalizuje.

Trzy do jednego! Jeżeli jednak położy się każdy z tych produktów na wagę, okaże się, że proporcje jeszcze bardziej przechodzą na niekorzyść składnika zasadotwórczego.

Co możemy zrobić, aby zmniejszyć zakwaszenie organizmu?

1. Zmniejszyć ilość spożywanego mięsa, szczególnie tego tłustego.
2. Unikać cukru, soli i produktów, w skład których wchodzi biała mąka.
3. Ograniczyć alkohol i kawę.
4. Rzucić palenie.
5. Pić odpowiednią ilość płynów (soki ze świeżych owoców, woda).
6. Unikać stresu lub nauczyć się nim zarządzać (zapraszamy na trening antystresowy, więcej: www.top-training.pl).
7. Zażywać umiarkowanego ruchu.

Na tym ostatnim punkcie chciałbym się przez chwilę zatrzymać. Ruch jest niezbędny dla człowieka. Intensywny wzmacnia serce, ale zaburza równowagę kwasowo-zasadową. Wyczynowi sportowcy mają indywidualnie dobierane diety tak, aby tę równowagę utrzymać. Jeżeli nie należysz do tej grupy lub w Twojej diecie nie

ma dużej ilości produktów zasadotwórczych, staraj się, aby Twój ruch był najbardziej optymalny z punktu widzenia utrzymania wspomnianej równowagi. Najlepiej jest oprzeć się na tak zwanym aerobowym wskaźniku wydajności serca, który mówi o tym, jakie może być Twoje maksymalne tętno podczas ćwiczeń fizycznych. Liczy się go na podstawie następującego wzoru:

$$\text{AWS} = 180 - \text{wiek}$$

Na przykład:

Załóżmy, że masz 30 lat. Czyli: $180 - 30 = 150$. Zatem, zgodnie z tym wzorem, Twoje maksymalne tętno może wynosić 150 uderzeń na minutę.

Najłatwiej zmierzyć je, stosując dostępne we wszystkich dużych sportowych sklepach pulsometry. Możesz także zastosować zwykłą metodę pomiaru poprzez przytknięcie trzech palców jednej ręki do przegubu drugiej.

Twoje przemyślenia

W dzienniku zapisz kilka akapitów, które są efektem Twoich przemyśleń nad dzisiejszą lekturą oraz wykonanymi zadaniami.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ROZDZIAŁ 5

Siła koncentracji

Jeżeli zostałbym zmuszony do dokonania wyboru, który rozdział jest najważniejszy, to wskazałbym właśnie ten. Mówię o tym, aby zwrócić Twoją szczególną uwagę na temat, którym będziemy się tutaj zajmowali. Piszę to z własnego doświadczenia, gdyż zrozumienie tego, jak i na czym się koncentrujemy, wpłynęło zasadniczo na wiele pozytywnych zmian w moim życiu. Powiem otwarcie: chcę Cię zarazić tym, czego dowiesz się z tego rozdziału. Chcę, abyś nauczył się świadomie używać swojej umiejętności koncentracji po to, aby czuć się tak, jak chcesz, myśleć tak, jak chcesz, działać tak, jak chcesz, i w konsekwencji żyć tak, jak chcesz.

Na Twoje samopoczucie i jakość Twojego całego życia mają wpływ dwa czynniki. Pierwszym są procesy zachodzące w Twoim umyśle, drugim jest to, co się dzieje w danym momencie z Twoim ciałem.

Niezależnie od tego, co wydarza się w Twoim życiu, Ty i tylko Ty kontrolujesz własny stan, swoje samopoczucie, swoje emocje. Jeżeli zrozumiesz tę zasadę — i zaczniesz ją stosować — Twoje życie wejdzie na inny poziom. Będziesz miał w sobie więcej wszystkiego, czego pragniesz, niż kiedykolwiek przedtem. Z drugiej strony możesz wyobrazić sobie cenę, którą często przychodzi nam zapłacić za nieumiejętność zarządzania własny-

mi emocjami. Historia dostarcza nam wielu przykładów tragicznych zawirowań wybitnych ludzi, takich jak Elvis Presley, Jim Morrison, Jimi Hendrix, Janis Joplin, John Bonham, Marilyn Monroe, John Belushi, Jerzy Kosiński, Zdzisław Beksiński itd. Większość z nich miała wszystko to, co dla wielu z nas jest obiektem pożądania: pieniądze, sławę, podziw współczesnych, szacunek, miłość i uwielbienie tłumów. Jednakże nie potrafili zarządzać własnym stanem emocjonalnym i ich losy potoczyły się tragicznie.

Istnieją trzy metody, pozwalające kontrolować swój stan emocjonalny:

- ◆ koncentracja — to, na co zwracamy uwagę, o czym myślimy, co mówimy do siebie i co sobie wyobrażamy,
- ◆ fizjologia — sposób, w jaki oddziałujemy na swoje ciało,
- ◆ język — to, co mówimy do siebie i do innych ludzi.

Ponieważ roli języka poświęciłem kilkadziesiąt stron w innej książce¹³, w tej skupimy się głównie na koncentracji i sile naszego ciała.

Przed lekturą dalszej części rozdziału wykonaj poniższe zadanie.

ZADANIE 5

Rozejrzyj się dookoła po miejscu, w którym się teraz znajdujesz, i zacznij wypisywać wszystkie rzeczy, które mają kolor czerwony. Przypatrz się dokładnie. Przyglą-

¹³ A. Bednarski. *Modelowanie przeznaczenia*, Gliwice 2008.

daj się wszystkiemu. Jeżeli w pomieszczeniu jest mało takich rzeczy lub nie ma ich w ogóle, wyrzyj przez okno albo przejdź do innego pokoju. Wypisz wszystko, co dostrzegłeś. Masz na to 2 minuty.

.....
.....

Co zauważyłeś? Najprawdopodobniej na początku wypisywałeś rzeczy duże, a później zacząłeś dostrzegać coraz mniejsze.

Teraz zamknij oczy i wymień w myśli wszystkie rzeczy w tym pomieszczeniu, które są w kolorze żółtym, szarym, czarnym...

Co zauważyłeś? Jakie wnioski możesz z tego wyciągnąć?

.....
.....

Zrób kolejne proste ćwiczenie. Skoro czytasz w tej chwili ten fragment, na pewno widzisz litery, śledzisz treść, dokonujesz w myślach oceny tego, co jest napisane, ale kątem oka widzisz otaczające Cię przedmioty, ich kształty i kolory. Na swojej skórze czujesz temperaturę pomieszczenia, słyszysz czyjeś głosy oraz inne dźwięki. Jednakże na pewno nie zwracasz uwagi na swoje stopy. A jak one się czują? Jest im wygodnie? Ciepło czy zimno? Może warto byłoby zdjąć to, co masz na nogach, a może lepiej coś założyć?

Dopiero teraz, kiedy przeczytałeś te słowa, zaczynasz zwracać na nie uwagę. Dopiero teraz możesz zdecydo-

wać, czy jest im wygodnie, czy nie. Zauważ jednak, że kiedy skoncentrowałeś się na własnych stopach, zaczęły umykać Ci inne rzeczy. Może przestałeś oceniać i analizować sens czytanej treści. Może przestałeś zauważać niektóre przedmioty lub nie słyszysz rozmów, które jeszcze przed chwilą były w obrębie Twojej uwagi.

Często jest tak, że podczas czytania książki lub gazety nie zwracamy uwagi na postawę pleców, chyba że w pewnym momencie zaczną nas boleć. Jeżeli skierowałeś teraz uwagę na to, czy jest Ci wygodnie czy nie, prawdopodobnie przestaniesz myśleć o nogach. W obszarze Twojej uwagi znajdują się teraz plecy.

Jak widzisz, nie możemy jednocześnie świadomie odbierać, analizować i oceniać wszystkiego, co zachodzi w i wokół nas. Tak dzieje się m.in. w naszych relacjach z ludźmi, a także w wypadku dużych organizacji, gdzie stykają się i ścierają indywidualne i grupowe interesy setek, a nawet tysięcy ludzi, tam, gdzie pojawiają się zależności służbowe, rodzinne, sprzeczne systemy wartości, przekonania, potrzeby itd. Żyjemy w ogromnej sieci wzajemnych powiązań, pośród takich samych ludzi jak Ty i ja, którzy także mają ograniczone możliwości percepcji świata.

Twoja koncentracja na danej rzeczy, idei, zachowaniu lub myśli sprawia, że zaczynasz dostrzegać coraz więcej możliwości, zależności i rozwiązań. Jeżeli skoncentrujesz się na jednej rzeczy lub sytuacji, naraz zaczynasz dostrzegać elementy i możliwości, których nie widziałeś przedtem. Nie dostrzegałeś ich nie z powodu jakichś

deficytów, tylko dlatego, że jednocześnie starałeś się w tym samym czasie zwrócić uwagę na inne rzeczy.

Człowiek jest w stanie świadomie odbierać i przetwarzać 7 ± 2 informacje w jednostce czasu. A ile ich do nas dochodzi? Miliardy! Siłą rzeczy nie możemy ich wszystkich odebrać i „przerobić”. Czy w tej sytuacji jest w ogóle możliwe, abyśmy uniknęli nieporozumień i konfliktów? Pytanie retoryczne.

W mózgu człowieka, a ściślej mówiąc, w pniu mózgu i wzgórzu znajduje się tzw. układ siatkowaty, który oprócz spełniania wielu innych ważnych funkcji filtruje docierające do mózgu informacje i tylko te ważne lub niezwykle kieruje do ośrodków w korze mózgowej. Ważnymi informacjami mogą być te zaprogramowane w nas przez miliony lat ewolucji oraz te, które sami uznamy za ważne.

Dlatego tak niezmiernie istotne jest opanowanie umiejętności koncentrowania się na tym, co dla Ciebie jest istotne, to bowiem umożliwi Ci kontrolę własnego samopoczucia i zachowania, a przez to — całego życia. Dzięki temu to Ty będziesz podejmować decyzje o nim, a nie ono o Tobie. Przez „życie” mam tu na myśli te wybory, których dokonujemy w każdej minucie, a których pochodzenie jest przez nas najczęściej nieświadomione. Są to wszystkie te programy, które są w nas zapisywane przez innych ludzi i nas samych od chwili urodzin po moment śmierci.

Jak wiadomo, na nasze samopoczucie mają wpływ:

1. Pogoda.
2. Brak lub nadmiar snu.

3. „Ciężkie” jedzenie.
 4. Filiżanka mocnej kawy.
 5. Alkohol.
 6. Ruch, ćwiczenia.
 7. Ból fizyczny.
 8. Słowa i zachowanie innych ludzi.
 9. Negatywne i pozytywne informacje.
 10. Problemy zawodowe i prywatne.
 11. Konflikty i nieporozumienia z innymi.
 12. Poczucie (lub brak) bezpieczeństwa finansowego itd.
- Wiele podobnych spraw powtarza się w przypadku wszystkich ludzi, inne są indywidualne. Niemniej, możemy podzielić je na cztery główne zbiory:

1. Czynniki zewnętrzne.
2. Relacje z ludźmi.
3. Wartości i przekonania.
4. Odżywianie i stan zdrowia.

Jeżeli pytałbym następnie, na co, ich zdaniem, sami mają wpływ, usłyszałbym pewnie, że na sposób odżywiania i aktywność fizyczną. Natomiast na pozostałe czynniki większość ludzi uważa, że nie ma wpływu lub wpływ ten jest bardzo znikomy — szczególnie jeżeli chodzi o takie sprawy jak pogoda, ból, pojawiające się informacje, problemy, konflikty. Jeśli zacznie Cię coś boleć, od razu Twój dobry nastrój ustąpi miejsca złemu, uśmiech zamieni się w jęk lub płacz, a nieprzespana noc zwiększy Twoją uległość w trudnych rozmowach z kontrahentem. Na Twoje samopoczucie bez wątpienia

będą miały wpływ także głód lub skok ciśnienia np. po wypiciu filiżanki mocnej kawy.

Jednakże zakres naszej kontroli jest znacznie szerszy, niż może się to z pozoru wydawać. Czy zdarzyło Ci się kiedyś, gdy byłeś bardzo zdenerwowany, że nagle stało się coś, co całkowicie przykuło Twoją uwagę? Pojawił się obok Ciebie ktoś, na kim Ci zależy lub kogo się boisz, usłyszałeś wyjątkowo śmieszny dowcip, a może coś Cię wystraszyło. Co wtedy się stało? Najprawdopodobniej zdenerwowanie całkiem zniknęło lub przynajmniej jego poziom znacznie się obniżył. Czy czasem nie bywa podobnie z bólem, reakcją na pogodę, a nawet z głodem?

Dlaczego tak się dzieje? Są to właśnie efekty koncentracji. To, na czym w danym momencie silnie się skupiasz, sprawia, że nie dostrzegasz innych rzeczy, informacji lub uczuć. Najistotniejsze w tym procesie jest to, jak i na czym się koncentrujesz, czyli forma i przedmiot koncentracji.

Forma koncentracji

Wyobraźmy sobie przez moment, że znajdujesz się na 12. piętrze budynku. Masz aparat fotograficzny, siedzisz przy oknie i robisz zdjęcia ludzi, którzy idą ulicą. Chcesz, aby były jak najbardziej obiektywne. Tyle że robiąc zbliżenia, musisz skorzystać z bardzo silnego teleobiektywu o wąskim polu obrazu. Dlatego możesz obserwować maksymalnie dwie osoby naraz.

Na ulicy dużo się dzieje. Jest rzesza ludzi, rozgrywa się wiele sytuacji, scen i rozmów, a Ty decydujesz, na co

skierować obiektyw. Jeżeli na dwie osoby, które się ze sobą kłóca, wtedy po zrobieniu i obejrzeniu zdjęcia powiesz, że mieszkają tu agresywni ludzie. Jeżeli zdjęcie obejmie parę zakochanych, będziesz mówił, że mieszkają tu romantycy. Jeżeli na dwóch pijanych, będziesz podejrzewać, że to osiedle alkoholików. Jak widać, obiektyw, pomimo skojarzeń słowotwórczych, nie jest obiektywny, nie jest w stanie ujmować wszystkiego jednocześnie.

Podobnie jest ze świadomym umysłem — nie jest on w stanie wszystkiego objąć, bez względu na to, jak bardzo byś tego chciał. Jest tylko określona liczba rzeczy, na których możesz się skoncentrować jednocześnie. Ograniczają Cię właśnie wspomniane wcześniej 7 ± 2 informacje, które możesz odebrać w danym momencie. A ile jest tego, czego nie zauważasz, nie dostrzegasz? Zobacz, jak wiele dzieje się w Twoim organizmie: bije serce, płynie krew, oddychasz, mrugasz oczami, drapiesz się, przelękniesz ślinę. Wciąż coś się dzieje. A ile wydarza się w świecie zewnętrznym? Nie jesteśmy w stanie wymieniwać nawet ułamka z tego ogromu.

Ponieważ nie mamy możliwości śledzenia wszystkiego, stosujemy naturalny mechanizm ignorowania większości sygnałów. Tworzymy własne konstrukty¹⁴, które wraz z przekonaniem i systemem wartości determinują naszą własną „wirtualną rzeczywistość”. Ilu kierowców mówi do siebie pod nosem: „Kiedy tylko podjeżdżam pod market, brakuje miejsc przed wejściem” albo „Ile kroć zbliżam się do światła, zawsze jest czerwone”? Ile

¹⁴ Zob.: Słownik.

gospodyń domowych mówi: „Zaraz jak umyję okna, zaczyna padać”? Ile dzieci mówi do siebie: „Zawsze choruję, kiedy przychodzą ferie”? Nasza indywidualna rzeczywistość jest efektem ignorowania wielu informacji, których z powodu naturalnych ograniczeń nie możemy zarejestrować. Żyje w niej każdy z nas, choć jednocześnie każdy z nas myśli, że to jego doświadczenie świata jest prawdziwe. Jednak tak nie jest.

Kiedy kupiłem swój pierwszy samochód z automatyczną skrzynią biegów, nie miałem żadnego doświadczenia w prowadzeniu tego typu pojazdów, natomiast zawsze chciałem taki samochód posiadać. Gdy zacząłem nim jeździć, jedni „eksperci” doradzali, żeby w trakcie postoju na światłach włączać bieg jałowy, bo... i tu następował fachowy wywód. Z kolei inni twierdzili, że nie powinno się tego robić, bo... i pojawiał się nie mniej przekonujący ciąg argumentów. Wybrałem opcję wrzucenia na luz i wtedy szybko natknąłem się na problemy z pogranicza przekonań. Moja „wirtualna rzeczywistość” pokazywała mi, że „zawsze, kiedy podjeżdżam pod czerwone światło i wrzucam na luz, w ciągu kilku sekund światło zmienia się na zielone” — a skoro tak, to zmiana biegu nie miała sensu. Postanowiłem więc, że nie będę tego więcej robił.

I co się wtedy okazało? Kiedy przestałem włączać bieg jałowy, zauważyłem, że jak na złość stoję z nogą na hamulcu, a światła nie chcą się zmieniać.

Aż w końcu pewnego dnia mnie olśniło. Powiedziałem do siebie mniej więcej coś takiego: „Człowieku, pomagasz innym zmieniać ograniczające przekonania, a sam

tkwisz w czymś, co nie wydaje się mieć sensu — sprawdź to”. I sprawdziłem. Położyłem na fotelu pasażera kartkę papieru, którą podzieliłem na dwie kolumny. Po lewej napisałem „zielone”, po prawej „czerwone”. Jeżeli podjadę do czerwonego światła, włączę luz i przez 10 sekund nie nastąpi zmiana na zielone, to wpisuję kreskę w kolumnie „czerwone”. Jeżeli zaś po przełączeniu dźwigni z „D” na „N” w ciągu 10 sekund światło zmieni się na zielone, robię kreskę w kolumnie „zielone”. Postanowiłem, że zrobię 100 prób. Ponieważ większość czasu jeździłem w mieście, gdzie roi się od świateł (i przybywa ich w tempie ekspresowym), mogłem szybko uzyskać wyniki. Jakie się okazały? Po stronie „czerwone” 48 kresek, po stronie „zielone” 52. Co oznacza, że prawdopodobieństwo zmiany na zielone wynosiło prawie dokładnie $\frac{1}{2}$. Dla postronnego obserwatora moje skrupulatne notatki mogły wydawać się co najmniej dziwaczne, ale dla mnie była to ważna nauka.

Wróćmy do zdjęć robionych z 12. piętra. Aparat fotograficzny może robić obrazy mniejsze i większe, jaśniejsze i ciemniejsze, kolorowe i czarno-białe. Możesz nawet włączyć funkcję kamery i zrobić krótkie ujęcia ruchu.

A teraz wykonaj poniższe zadanie.

ZADANIE 6

Usiądź wygodnie i przywołaj wspomnienie wczorajszego wieczoru. Może uda Ci się od razu, może będziesz potrzebować chwili zastanowienia — to nieistotne, jest to indywidualne. Jeżeli uruchomisz proces przywoły-

wania wspomnienia, zauważysz, że Twój wzrok powędruje w określonym kierunku i powstanie pewien obraz... Jeśli masz trudności z dostrzeżeniem go, możesz zamknąć oczy.

Z przymkniętymi oczami przywołaj to wspomnienie i dostrzeż obraz. Ma on określoną wielkość oraz znajduje się w pewnej odległości i pod pewnym kątem do Ciebie (albo jesteś w jego środku; w niektórych wypadkach może być też za Tobą, nad Tobą, pod Tobą). Ma określoną jasność, ostrość i kontrast. Może być kolorowy albo czarno-biały. Może wyglądać jak zdjęcie (nie ma na nim ruchu) lub przybrać formę fragmentu filmu. Możesz dodatkowo słyszeć jakieś dźwięki, odczuwać emocje.

.....

Jak dobrze widziałeś swój obraz? Jeżeli dokładnie i możesz go opisać, zrób to teraz na głos, podając:

1. Odległość od Ciebie (np. 2 m, na wyciągnięcie dłoni, daleko).
2. Wielkość (np. metr na metr, na całą ścianę, bardzo duży, mały jak pudełko zapalek itp.).
3. Jasność (jasny, ciemny).
4. Kontrast (kontrastowy, mdły, rozmyty).
5. Kolor (kolorowy, czarno-biały).
6. Ruch (jest ruch lub go nie ma — zdjęcie).
7. Czy słyszysz jakieś dźwięki (niskie, wysokie, „szybkie”, „powolne”)?

.....
.....
.....

Jeżeli widziałeś obraz niezbyt dokładnie, przywołaj wspomnienie raz jeszcze. Zobaczysz, że za każdym razem dostrzegasz więcej szczegółów. Są osoby, które od razu dostrzegają bogaty obraz i potrafią go wyraźnie opisać, a są i takie, które potrzebują kilku prób.

Opisane „parametry” Twojego obrazu to tzw. submodalności (podmodalności). Są to obecne w naszych umysłach kategorie reprezentacji (odwzorowywania świata), określające, w jaki sposób widzimy, słyszymy i odczuwamy wspomniane lub wyobrażane zdarzenia, emocje i stany. Na ich formę wpływają głównie następujące elementy:

- ◆ to, co wspominasz,
- ◆ jaki masz do tego stosunek emocjonalny,
- ◆ kiedy wydarzenia miały miejsce,
- ◆ jakie są Twoje przekonania w stosunku do danej sprawy czy osoby.

Inne submodalności mogą towarzyszyć reprezentacji zdarzenia pozytywnego, inne — negatywnego, a jeszcze inne — obojętnego. Jedne, kiedy przywołujesz zdarzenie z przeszłości, a inne, gdy starasz się wyobrazić sobie coś, co masz zamiar zrobić lub o czym marzysz.

A teraz ciekawa obserwacja: jeżeli skupisz myśli na samych sprawach smutnych i złych, a następnie powiększysz i rozjaśnisz uzyskany obraz, możesz być pewien,

że poczujesz się fatalnie i zaczniesz przyciągać do siebie to, czego nie chcesz. Jest wiele osób, które się w tym specjalizują. Jednak na osiedlu, na którym robisz zdjęcia, są zarówno osoby, które w danej chwili czują się kiepsko, jak i takie, które są zadowolone, a nawet promienieją szczęściem. Jeżeli skoncentrujesz się na czymś innym niż przyczyny Twoich smutków i powiększysz oraz rozjaśnisz ten obraz, poczujesz się wspaniale. Taka zmiana submodalności, której możesz dokonać sam i w sposób świadomy, może zdecydowanie zmienić Twój stosunek emocjonalny do ludzi i miejsc, a nawet wpłynąć na Twoje samopoczucie fizyczne.

Teraz przed Tobą kolejne zadanie.

ZADANIE 7

Chciałbym Cię prosić, abyś przypomniał sobie jakieś niedawne wydarzenie, które było dla Ciebie nieprzyjemne. Nie chodzi o przeżycie traumatyczne, fobię lub coś, co nie daje Ci spokoju od lat, ale drobne niemile wydarzenie, o którym z chęcią byś zapomniał, gdyż wywołuje w Tobie przykre odczucia.

Masz?

Jeżeli je masz, to zaczynamy. Ponieważ dysponujesz już pewnym doświadczeniem w analizie submodalności, zadanie to powinno pójść Ci łatwo. Przywołaj w pamięci to wydarzenie i opisz wszystkie submodalności, które się z nim wiążą.

1. Odległość obrazu od Ciebie (np. 2 metry, na wyciągnięcie dłoni, daleko).

2. Jego wielkość (np. metr na metr, na całą ścianę, bardzo duży, mały jak pudełko zapalek itp.).
3. Jasność (jasny, ciemny).
4. Kontrast (kontrastowy, mdły, rozmyty).
5. Kolor (kolorowy, czarno-biały).
6. Ruch (jest ruch lub go nie ma — zdjęcie).
7. Czy słyszysz jakieś dźwięki (niskie, wysokie, „szybkie”, „powolne”)?
8. Dysocjacja czy asocjacja.

Ostatnia kategoria wiąże się z tym, czy tylko obserwujesz siebie jako jednego z uczestników wydarzenia (dysocjacja), czy też widzisz rozgrywające się sceny, biorąc w nich bezpośredni udział (asocjacja). Prawdopodobnie będzie miało miejsce to drugie, niemniej jest to kwestia indywidualna.

Teraz, znając już te podmodalności przywołanego obrazu, zrób następującą rzecz:

1. Jeżeli widziałeś wszystko bezpośrednio (asocjacja) — wyjdź z obrazu i spójrz na scenę z pozycji obserwatora, kogoś, kto ogląda ją i widzi w niej siebie. Z początku może być trudno ale pamiętaj, że to jest przecież Twoja wyobraźnia, możesz robić z nią, co chcesz.
2. Jeżeli obraz był kolorowy — ujmij kolorów, tak aby stał się czarno-biały. Jeżeli był czarno-biały, dodaj mu kolorów.
3. Jeżeli był duży i blisko Ciebie — oddal go możliwie jak najdalej i pomniejsz do rozmiaru pudełka zapalek.

4. Jeżeli był w nim ruch, zamroź go, tak aby powstało zdjęcie.
5. Po zrobieniu tego wszystkiego przyklej w wyobraźni ten obraz na ścianie lub gdzieś daleko w powietrzu, tak aby stamtąd nie mógł się już ruszyć.
6. Teraz zmień swój stan — wstań i usiądź, zrób kilka przysiadów, poruszaj głową, spójrz do góry, do dołu, na boki.
7. Następnie raz jeszcze przywołaj w pamięci tę sytuację. Jaki jest teraz Twój stosunek do niej? Prawdopodobnie inny. Mógł się zmienić wręcz drastycznie, tak że śmiejesz się teraz z tego, czym się przejmowałeś lub martwiłeś. A może sprawa stała się dla Ciebie zupełnie obojętna albo wyraźnie spadł poziom Twoich negatywnych emocji.
8. Zmiana submodalności wyobrażeń pociąga za sobą różne konsekwencje — od zmiany odczuć przez zmianę opinii, aż po zmianę przekonań.

Jak to się dzieje, że niektórzy ludzie przechodzą w życiu straszne doświadczenia i potrafią czerpać z nich inspirację, a nawet radość? Przykładem może być niezjący już odtwórca roli Supermana Christopher Reeve, który mimo całkowitego paraliżu potrafił pracować, działać, walczyć i tworzyć. Mógł się poddać i wpaść w depresję, jednak poświęcił życie walce z kalectwem (swoim i innych) i zmarł z przepracowania; przyjął na siebie zadania, które były ponad miarę ludzkiej wytrzymałości.

A z drugiej strony mamy przykład Elvisa Presleya. Wielki, podziwiany muzyk, który miał bajeczne życie, nieograniczone dobra materialne, wspaniały głos i talent,

żył w wolnym kraju, otaczał się przyjaciółmi, a jednak nie potrafił poradzić sobie ze swoimi emocjami i zmarł w młodym wieku.

Dlaczego tak jest? Otóż niezależnie od tego, co się dzieje, każdy z nas może koncentrować się na tym, co mu odpowiada, albo na tym, co mu nie odpowiada, z czego nie jest zadowolony, co nie jest doskonałe. Ta druga postawa prostą drogą wiedzie do ostatecznej życiowej porażki.

Na szczęście wszyscy mamy zdolność wpływania na to, na czym i jak się skupiamy. W każdej chwili możesz wyłączyć prowadzącego Cię przez większą część życia automatycznego pilota i samemu świadomie przejąć stery! Kiedy to zrobisz, natychmiast zmienisz jakość swojego życia. Masz nad tym kontrolę, trzeba tylko poćwiczyć. Należy się też przygotować na to, że sterowanie samego może być na początku trudne, przede wszystkim dlatego, że trzeba podejmować świadome decyzje, a my wyszliśmy z tej sprawy, jeśli z reguły działaliśmy automatycznie.

Każdy z nas ma pewien podświadomy wizerunek samego siebie oraz tego, na co zasługuje. Sprawia to, że we wszystkim, co się dookoła dzieje, nieświadomie szukamy potwierdzenia tego wizerunku. Wpływa to m.in. na jakość naszej pracy, relacji z ludźmi, samopoczucie. A skoro tak, możemy ten mechanizm wykorzystać — zmiana tego, w jaki sposób i na czym się skupiamy, spowoduje przemianę wszystkich obszarów życia, których ten proces dotyczy.

Czy można by to zrobić od zaraz? Czy to jest łatwe? Zanim odpowiemy na to pytanie, powinniśmy zrozumieć, że to, jak i na czym się koncentrujemy w postrzeganiu siebie i świata, jest w większości oparte na naszych przekonaniach i wartościach. Innymi słowy, jeżeli chcesz zmienić to, na czym się nawykowo koncentrujesz, powinieneś zmienić swoje przekonania i system wartości. Czy to jest łatwe? Czy możliwe? Na to pytanie poszukamy odpowiedzi w następnych rozdziałach.

Przedmiot koncentracji

Teraz skupmy się na kolejnym czynniku, który ma wpływ na to, jak i na czym się koncentrujemy. Mam tu na myśli sposób, w jaki oceniamy otaczającą nas rzeczywistość, co o niej myślimy. Gdybyśmy się głębiej zastanowili, okazałoby się, że myślenie to w głównej mierze proces świadomego i nieświadomego zadawania pytań, na które nasz umysł (w sposób świadomy i nieświadomy) stara się znaleźć odpowiedzi. Mózg nieustannie zadaje pytania typu:

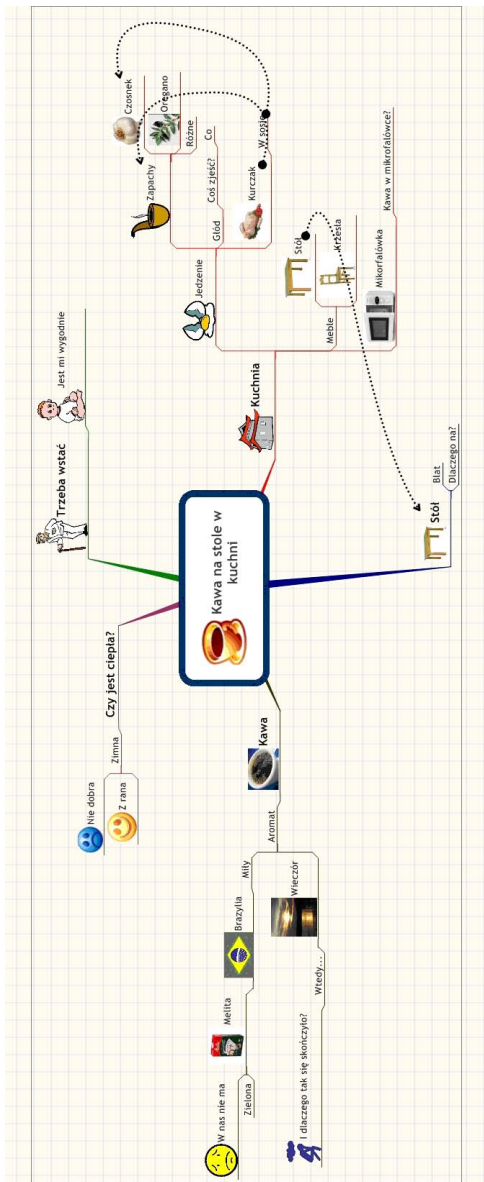
1. Co to dla mnie znaczy?
2. O co chodzi?
3. Z czym to się wiąże?
4. Co powinienem zrobić?
5. Jak się mam zachować?
6. Jakie będą tego efekty?

Jeżeli powiem komuś: „Podaj mi kawę. Stoi w kuchni, na stole”, świadomie zrozumie ten komunikat, pójdzie do kuchni, zbliży się do stołu, weźmie kawę i mi

ją poda. Jednakże musi w tym celu wiedzieć, co, gdzie i jak ma zrobić. Zatem musi zdać sobie sprawę, że wie, gdzie jest kuchnia, gdzie jest stół, jak wygląda filiżanka z kawą itd. Toteż w jego umyśle muszą uruchomić się różnorakie procesy, a przede wszystkim kojarzenie i wizualizacja.

Zanim coś zrobisz, musisz wewnątrz „zobaczyć” to we wszystkich systemach reprezentacji. W umyśle powstaje obraz kuchni, stołu, filiżanki z kawą. Widzisz kolor napoju, a wręcz możesz poczuć jego aromat, zanim fizycznie do Ciebie dotrze. W Twym ciele mogą także pojawić się odczucia związane z piciem kawy, a nawet skojarzenia i wspomnienia różnych miłych lub niemiłych sytuacji, w których ją piłeś — i zupełnie nieistotne okaże się oddalenie tych wydarzeń w czasie i miejscu. Możesz mieć także wiele innych skojarzeń związanych z kuchnią, stołem i filiżanką. Proces ten został przedstawiony w postaci mapy myślowej na rysunku 1.

Odebrawszy komunikat: „Podaj mi kawę, która stoi na stole w kuchni”, umysł zaczął uruchamiać omówione procesy. Jednakże najciekawsze jest jeszcze przed nami. Wyobraź sobie, że powiem: „Nie podawaj mi kawy, która stoi na stole w kuchni”. Umysł świadomy dostaje komunikat, abyś nie wykonywał tej czynności, ale co dzieje się na jego poziomie nieświadomym? Żebyś mógł sam się o tym przekonać, podam jeszcze jeden przykład. Chciałbym, abyś teraz, czytając ten tekst, nie myślał o słońcu, białej plaży, błękitno-turkusowym morzu, lazurowym niebie i o tym, że właśnie jesteś na wspaniałych czasach na Malediwach.



Rysunek 1. Przykładowy, uproszczony schemat rozchodzenia się skojarzeń myślowych

Czy zauważyłeś, co działo się w Twoim umyśle, gdy czytałeś to zdanie? Taka jest siła języka. I dokładnie taki sam schemat uruchamia się w wypadku prośby o niepodawanie kawy. Twój świadomy umysł otrzymuje komunikat, abyś czegoś nie robił, ale nieświadomy musi najpierw uruchomić cały zestaw działań, aby wyobrazić sobie, czego ma nie robić. Innymi słowy, pod względem wywoływanych nieświadomie obrazów nie ma różnicy między zdaniem twierdzącym a przeczącym. Jeżeli Twój partner wraca do domu po ciężkim dniu, z napiętymi do granic możliwości nerwami, a Ty mówisz: „Nie denerwuj się, kochanie”, wówczas zamiast uspokoić go, dodatkowo wzmacniasz obecny stan przez samo zwrócenie uwagi na fakt zdenerwowania. Podobnie w postępowaniu z małymi dziećmi — jeżeli powiesz dziecku: „Nie ruszaj tego”, będzie miało nieodpartą chęć wzięcia tej rzeczy. Dzieje się tak bynajmniej nie dlatego, że jest psotne lub złośliwe, ale dlatego, że prowokujemy jego umysł do tworzenia niepożądanych wyobrażeń. Lepiej więc partnerowi powiedzieć: „Już dobrze, jesteś w domu, możesz się uspokoić”, a uwagę dziecka po prostu skierować na coś innego.

Nasz mózg — pod wieloma względami wciąż niezbadany — pod pewnym podobny jest do komputera. Wyobraź sobie, że na jego twardym dysku jest zapisana odpowiedź na każde pytanie, które możesz zadać. Jeśli pytasz np. „Dlaczego to mi się przydarza? Czym sobie na to zasłużyłem? Dlaczego zawsze mi się udaje?”, Twój umysł zaczyna przeszukiwać wszystkie swoje zasoby, cały „dysk”, wszystkie ścieżki dostępu informacji — czyli to, co mówili Ci Twoi rodzice, koledzy w szkole, znajomi, osoby, na których opinii Ci zależało, co usłyszałeś

w telewizji, przeczytałeś, a także to, co mówisz sam do siebie. I na tej podstawie udzieli Ci odpowiedzi. Często takiej: „To ci się przydarza, bo jesteś nieudacznikiem”, „Nie udaje ci się, bo masz pecha”, „Nie zarabiasz tyle, bo nie masz wystarczających kwalifikacji” itp.

Problem w tym, że proces ten jest w znacznym stopniu nieświadomy. Często nie wiesz nawet, kiedy zadajesz sobie pewne pytania. Wyobraź sobie taką sytuację: spieszysz się do pracy, podchodzisz do skrzyżowania i zapala się czerwone światło. Co robisz? Stoisz i czekasz mimo pośpiechu. A co się dzieje w tym czasie w Twoim umyśle? Toczy się tam nieświadomy dialog wewnętrzny:

- O, czerwone światło, co to dla mnie znaczy?
- Nie wolno iść.
- Co powinienem zrobić?
- Zatrzymać się i poczekać na zielone.
- Ale śpieszę się do pracy. Czy zdążę?
- Mogę nie zdążyć.
- Powinienem przejść na czerwonym?
- Tak, bo się spóźnię.
- A co się stanie, jeżeli wpadnę pod samochód?
- Mogę zginąć.
- A może nie ma tylu samochodów i zdążę...

I tak dalej, i tak dalej. Dialog ciągnie się w najlepsze. Jedni boją się wpadnięcia pod samochód, inni policji i odpowiedzialności lub utraty zaufania do samego siebie.

Warto sobie uświadomić, że jest to najczęściej proces, nad którym nie mamy kontroli (dotyczy to głównie myśli nieświadomych). Jednakże najbardziej niepokojące jest to, że często nie mamy nad nim kontroli, mimo że zdajemy sobie sprawę z tego, o czym i jak myślimy. Jeżeli chcesz uzyskać taką kontrolę, powinieneś jak najczęściej zadawać pytania świadomie. Pamiętaj, że zadając pytanie, zawsze otrzymujemy na nie odpowiedź. Jeżeli zadajemy je wystarczająco często i oczekujemy tej odpowiedzi, ona na pewno przychodzi.

Jakiej odpowiedzi możesz się spodziewać, jeżeli zadasz pytanie: „Jakie mam powody, aby być szczęśliwym?” Jak się łatwo domyślisz, Twój umysł zacznie poszukiwać rozwiązania, podsuwając Ci całą masę powodów, z których nawet nie zdawałeś sobie sprawy. To doskonały przykład na to, że zadawane sobie pytania wpływają na nasze samopoczucie. Doznawane przez Ciebie emocje i uczucia pochodzą z tego, na czym się koncentrujesz. A to, na czym się koncentrujesz, zależy m.in. od tego, jakie pytania sobie zadajesz.

Z ciekawości przeanalizujmy pewne pytania, które ludzie często sobie zadają, i zobaczmy ich skutki:

1. „Dlaczego mam pecha?”. Zawarte jest tu założenie, że mam pecha. To stawia mnie od razu na pozycji przegranej.
2. „Dlaczego jestem gruby?”. Założenie: jestem gruby. Odpowiedź może brzmieć np. „Bo zresz jak...!” — czyli nie zasłużyłem na to, aby czuć się dobrze.
3. „Czy mi się uda?”. Od razu zakładam, że może się nie udać. Jaka więc będzie odpowiedź?

4. „Czy sprzedam ten produkt?”. Tu także występuje założenie, że mogę go nie sprzedać. To zaś sprawia, że nie będę koncentrował się na nawiązaniu jak najlepszego kontaktu z klientem, właściwym zbadaniu jego potrzeb i dostosowaniu optymalnego rozwiązania dla niego i jego firmy. Będę natomiast przez cały czas monitorował swoje zachowanie i podświadomie się bał, co łatwo może zostać wychwycone przez drugą stronę. Klient poczuje, że sprzedawca nie interesuje się nim, tylko tym, aby jak najszybciej załatwić sprawę i wziąć nogi za pas. Nic więc nie kupi. To zaś utwierdzi mnie w przekonaniu, że nie udaje mi się sprzedawać.
5. „Dlaczego inni tak szybko awansują?”. Nawet takie pytanie ma w sobie negatywne założenie, że ja szybko nie awansuję. Łatwo przewidzieć, że niezależnie od tego, jaka będzie odpowiedź, i tak nie znajdę metody, aby przyspieszyć swój awans.

Takich pytań może być i jest wiele. Co w związku z nimi można zrobić? Zamiast pytać: „Dlaczego mam pecha?”, zadawaj pytanie: „Co mogę zrobić, aby przez cały czas mieć szczęście?”. W tym wypadku występuje założenie, że już to szczęście masz. Wówczas, po pierwsze, umysł zacznie Ci to pokazywać — będzie uwypuklał sytuacje, w których szczęście Ci sprzyja. Po drugie, zaczniesz coraz bardziej przekonywać samego siebie, że los Ci sprzyja, jesteś szczęściarzem, a to będzie wpływać na Twój obraz samego siebie.

Podobnie zamiast: „Dlaczego jestem otyły?”, warto zadać pytanie: „Co mogę zrobić, żeby być szczupłym?”. W tym momencie Twój umysł zacznie dopuszczać myśl,

że faktycznie możesz być szczupły, i będzie podsuwać Ci rozwiązania. Na tym jednak nie koniec, możesz rozszerzyć to pytanie. Przypomnij sobie, co mówiliśmy o bólu i przyjemności. Prawie każdy mądry psycholog powie, że otyłość jest wynikiem pewnych stanów psychicznych i nabytych nawyków. Jak wiesz, umysł człowieka broni się przed tym, czego się podświadomie obawia. Powstają skojarzenia dużej przyjemności z jedzeniem, a bólu z niejedzeniem oraz swoim wyglądem. O trudnej terapii otyłości będziemy jeszcze pisali dalej, niemniej można zacząć ją od zadawania sobie takich pytań, jak: „Co mogę zrobić, żeby być szczupłym i czerpać z tego dużo przyjemności?”. Jeżeli zamiast: „Czy mi się uda?“, zapytam: „Jak łatwo mi pójdzie?“, od razu zakładam, że będzie łatwo, tylko jeszcze nie wiem, jak bardzo.

Analogicznie, jeżeli zamiast: „Czy sprzedam ten produkt?“ zacznę zadawać świadomie pytanie: „Jak miłe to będzie spotkanie i jak interesującego człowieka spotkam?“, będę nieświadomie koncentrować się na przebiegu spotkania oraz na kliencie i jego potrzebach, a z taką postawą produkty sprzedają się same.

Jakość naszego życia zależy od jakości pytań, które sobie codziennie zadajemy. Ich siła wynika z trzech głównych cech:

1. Zmieniają obszar, na którym się koncentrujesz.
2. Zmieniają obszar, który pomijasz w myślach.
3. Dają Ci dostęp do Twoich wewnętrznych zasobów.

Przeanalizujmy to na pewnym modelu. Mamy dwa zamknięte pomieszczenia. Za drzwiami każdego z nich coś się znajduje i chcemy się do tego dostać.



Jeżeli zaczniesz zastanawiać się, jak uzyskać to, co jest w pierwszym pomieszczeniu, nie będziesz w stanie zastanawiać się, jak dostać to, co jest w drugim, Koncentrujesz się na jed-

nym i jednocześnie „kasujesz” w swoim umyśle to drugie. Koncentracja sprawi, że zaczniesz zadawać sobie pytania: „Jak mogę to zdobyć?”, „Jakie mam umiejętności i doświadczenia, które mi pomogą to zdobyć?”, „Jak inaczej mogę rozwiązać ten problem?”, „Gdzie mogę szukać pomocy?”, „Kto może mi pomóc?” itp. Pytania mogą być bardzo różnorodne, jednak jest w nich pewien wspólny mianownik — większość z nich da Ci dostęp do Twoich wewnętrznych zasobów wiedzy, umiejętności, doświadczeń, pomocnych rozwiązań itd.

Skoro pytania zmieniają obszar, na którym koncentrujesz myśli, zastanów się, jak można to zjawisko wykorzystać. Powiedzmy, że jesteś przygnębiony i chcesz poczuć się lepiej. Przez zadanie odpowiedniego pytania przeniesiesz punkt koncentracji i wzbudzisz w sobie pożądany stan. Jeżeli czujesz się źle, pomyśl: „Z czego teraz mogę się cieszyć?”. Zastanów się, czy będziesz mógł myśleć o tym, że Ci źle, jednocześnie szukając odpowiedzi na to, z czego możesz się cieszyć? Spróbuj to zrobić. Spróbuj jednocześnie myśleć o rzeczach

złych i dobrych. Nie jesteśmy w stanie tego robić w tym samym momencie.

Oczywiście może się zdarzyć, że na pytanie: „Co sprawia, że jestem teraz szczęśliwy?”, nie uzyskasz żadnej odpowiedzi albo stwierdzisz, że nie jesteś szczęśliwy. Można i tak, ale najczęściej kiedy znajdujesz się w takiej sytuacji, takie kognitywne podejście nic nie daje. Jeżeli zatem nic nie przychodzi Ci do głowy, jeżeli nie możesz znaleźć żadnej odpowiedzi, przyjmij to za dobrą monetę i powiedz sobie, używając tzw. pytania projekcyjnego: „W porządku — nie mam powodów do bycia szczęśliwym. Jednak gdybym miał, to jakie by one były?”.

Zauważ, że kiedy zadasz pytanie projekcyjne (w trybie przypuszczającym), zawsze znajdzie się odpowiedź, co najmniej jedna. Dzieje się tak dlatego, że umysł ludzki o wiele wydajniej pracuje, jeżeli nie jest ograniczany. Na pewno nieraz zdarzyło Ci się komuś doradzić, kto stanął przed problemem lub wyzwaniem. Jednakże, kiedy Tobie przydarzyła się podobna sytuacja, nie potrafiłeś sobie z nią poradzić. To dlatego, że kiedy coś dotyczy nas, nie potrafimy sobie doradzić, ponieważ działamy pod wpływem emocji, które zamazują nam właściwy odbiór tego, co się dzieje. Jesteśmy nieświadomie bardziej skoncentrowani na swoich emocjach niż na faktach, danych i tych wszystkich wskaźnikach, które przemawiają do naszego umysłu świadomego i pozwalają nam działać sprawnie i efektywnie. Stąd powiedzenie: szewc bez butów chodzi, ma swoje głębokie uzasadnienie.

Wróćmy więc do pytań: kiedy już zaczniesz znajdować odpowiedzi na te pytania, zwróć uwagę na pojawiające się odczucia. Jak czujesz się, gdy myślisz o czymś, co sprawia, że jesteś szczęśliwy?

Pytania zmieniają też obszar, który pomijamy w myślach. Aby czuć się nieszczęśliwym, musisz skupić się na tym, co sprawia, że taki jesteś, a „kasować” to, co może Cię rozweselić. Podobnie żeby odczuwać kłopoty w pracy lub życiu osobistym, musisz się na tym koncentrować. Skoro myślisz zaś o powodach, z których jesteś zadowolony, tamto automatycznie wychodzi poza krąg Twojej koncentracji — na ten czas po prostu znika.

Każdy z nas potrafi koncentrować się na tym, przez co czuje się źle, podobnie jak na tym, przez co czuje się wspaniale.

Pomyśl przez chwilę, czy ostatnio kierowałeś myśli ku ludziom, którzy Cię kochają, myślałeś o swoim talencie, pięknie świata, który Cię otacza, świeżym powietrzu, Bogu, o wyjątkowych czasach, w których żyjesz? Nie ma takiej możliwości, żebyś, stawiając właściwe pytania, aby zmienić swoje samopoczucie, tego nie dokonał.

Z dalszej części rozdziału dowiesz się znacznie więcej o tym, jak pytania mogą nam służyć. Jednak skorzystasz na tym najbardziej, jeżeli sam sprawdzisz to w praktyce, wykonując poniższe zadanie.

ZADANIE 8

Zadaj sobie pytanie: „Co mogę zrobić teraz, aby poczuć się lepiej?”.

Zadaj sobie to pytanie wiele razy. Choćby tuzin. Zapisz wszystkie pomysły, które przyjdą Ci go głowy. Zaczynij przy tym obserwować, co się dzieje w Twoim wnętrzu. Obserwuj swoje samopoczucie, stan fizyczny i psychiczny.

.....
.....
.....

Co zauważyłeś?

Czy wykonałeś już ćwiczenie? Pamiętaj, ta książka jest tak skonstruowana, abyś mógł faktycznie uzyskać potrzebne efekty. Tylko czynnie pracując z podanym materiałem, stwarzasz sobie taką możliwość!

Co się zmieniło w Twoim spojrzeniu na otaczającą Cię rzeczywistość po wykonaniu ćwiczenia?

Idźmy dalej. Pytania otwierają nam dostęp do naszych wewnętrznych zasobów. Co to znaczy? Pomyśl o odczuciach, które budzą się w Tobie, kiedy leżysz na ciepłej ziemi i patrzysz w rozgwieżdżone, lipcowe niebo, kiedy wążasz bzy, kiedy bawisz się ze swoim psem, kiedy słuchasz swojej ulubionej melodii... Tak naprawdę wszystko, czego potrzebujesz, jest w Tobie już teraz! To wspaniała wiadomość! Nowy samochód, nowy dom, wyższe stanowisko — to aktywa, za które musimy płacić, najczęściej strachem o ich utratę,

niepewnością, dodatkowymi obciążeniami, walką z завиścią innych itp. Nie wierzysz chyba w to, że pieniądze, stanowiska i zaszczyty pozwolą Ci rozbudzić w sobie prawdziwą radość i pasję życia. Naprawdę wszystko, czego potrzebujesz, jest w Tobie już teraz!

W każdym z nas są geny, które kształtowały się miliony lat. Każdy z nas ma wystarczająco silny system odpornościowy, aby zwalczać trapiące nas choroby. W każdym z nas jest wystarczająco dużo pomysłowości i siły, aby wychodzić z najgorszych opresji. W każdym z nas jest wystarczająco dużo mądrości, aby dawać życie kolejnym pokoleniom...

Możesz mieć dostęp do tych zasobów dzięki temu, że będziesz zadawać sobie właściwe pytania. Dlatego po raz kolejny do nich wracam. Bardzo wierzę w ich moc. Wielokrotnie mi pomogły.

Jeżeli pytasz siebie: „Czy zdołam to zrobić?“, kreujesz w sobie poczucie wątpliwości, niepewności. Niepewność ta więzi Cię w stanie, w którym nie możesz dać z siebie zbyt wiele. Takie pytanie wstrzymuje Cię przed działaniem; jest w nim presupozycja, że Ci się nie uda. Co się jednak stanie, gdy spytasz: „Jak mogę zrobić to teraz lepiej niż przedtem i czerpać z tego radość?“. Jeżeli będziesz zadawał takie pytanie, Twój umysł otworzy Ci dostęp do niezbędnych zasobów. Bo na wszystko, o co zapytasz, umysł da Ci odpowiedź. Na czymkolwiek trwale się koncentrujemy, w tym stajemy się wielcy.

Arystoteles powiedział: „To, co wciąż robimy, stanowi o nas”. Pamiętaj: dzięki zadawaniu właściwych pytań znajdujemy odpowiedzi.

Pomyśl, jakie pytania zadajesz sobie rano po wstaniu z łóżka, przy goleniu, przy myciu zębów. Mogą być osłabiające, takie jak: „Znów muszę wstawać i iść do tej choleralnej roboty?”, „Wlec się do łazienki?”, „Dlaczego w kółko to samo?”, „Znów trzeba się golić — i po co?”. Jestem jednak dziwnie przekonany, że ten, kto wymyślił maszynkę do golenia albo elektryczną szczoteczkę do zębów, zadawał sobie zgoła inne pytania. Zamiast koncentrować się na tym, jak nudna jest poranna toaleta i po co raz po raz ją robić, zmienił obszar koncentracji myśli i zapytał, jak można usprawnić ten proces, by był szybszy, łatwiejszy i przyjemniejszy.

Twoje pytania powinny Cię wzmacniać.

1. Co mogę dziś zrobić, żeby czuć się lepiej niż przedtem?
2. Co mogę zrobić dzisiaj, żeby podnieść swoją wydajność w pracy?
3. Co mogę dziś zrobić, żeby polepszyć stosunki z przełożonym?
4. Co zobaczę dziś, czego jeszcze przedtem nie widziałem?
5. Jak interesujących ludzi spotkam? Czego się od nich nauczę? Czego ich będę mógł nauczyć?
6. Jak ciekawe będzie to spotkanie?
7. Jak łatwo i szybko nawiążę z nimi dobre relacje?
8. Co sprawi, że się polubimy?
9. Która z moich cech osobowości przypadnie im do gustu?

Takich pytań możesz zadawać wiele. Te nowe pytania pobudzają myślenie oraz zmieniają jego kierunek i punkt ciężkości.

Warto zacząć ćwiczyć zadawanie pytań. Możesz od samego rana zmieniać swój sposób myślenia i wpływać na swoje życie. Chcę, abyś począwszy od jutra, zaraz po przebudzeniu, kiedy jeszcze jesteś na wpół śpiący, zaczęłaś świadomie zdawać sobie takie pytania, jak:

1. Jak wspaniały to będzie dzień?
2. Kogo interesującego dziś spotkam?
3. Czego dzisiaj się nauczę?
4. Co sprawia, że jestem szczęśliwy?
5. Jak wiele dzisiaj zyskam?

Zadawaj te pytania codziennie, codziennie, codziennie... Pamiętaj: osłabiające Cię pytania powtarzałeś przecież przez dziesiątki lat... Spraw, aby te nowe stały się częścią Ciebie, wrosły w tok Twojego nieświadomego myślenia.

To samo możesz robić przed zaśnięciem, kiedy Twój umysł zaczyna powoli wchodzić w stan alfa. O ile w przypadku pytań porannych koncentrujesz się na oczekiwaniach, o tyle w przypadku pytań wieczornych poszukuj przykładów, co takiego wydarzyło się w mijającym dniu, aby Twoje myślenie mogło ukierunkować się na sprawy, które Cię wzmacniają. Mogą to być zatem pytania:

1. Czego się dzisiaj nauczyłem?
2. Jakich interesujących ludzi spotkałem?
3. W jakich obszarach zyskałem najwięcej?
4. Z czego w szczególności mogę być dumny?
5. W jakich momentach czułem się najbardziej szczęśliwy?

Poniżej podaję kilkanaście przykładów innych pytań, które możesz sobie zadawać w różnych sytuacjach. Najważniejsze, abyś zrozumiał metodę ich tworzenia, a wtedy niezależnie od sytuacji będziesz potrafił działać efektywnie.

1. Co sprawia, że jestem szczęśliwy?
2. Jak lepiej mogę wykorzystać swój talent w pracy?
3. Jak mam się uczyć skuteczniej i czerpać z tego przyjemność?
4. Za co najbardziej mogę być wdzięczny?
5. Kto jest teraz dla mnie najważniejszy i co mogę zrobić, aby dać mu to odczuć?
6. Jak być jeszcze bardziej asertywnym?
7. Co zrobić, żeby mieć w sobie więcej radości?
8. Gdzie jest moja prawdziwa siła i jak mogę ją z przyjemnością wykorzystać?
9. Czego się nauczyłem, oblewając ten egzamin? I jak mogę tę wiedzę wykorzystać na drugim terminie?
10. Jak przyjemne to będzie spotkanie?
11. Czego się podczas tej rozmowy nauczę? Czego oni się ode mnie nauczą?
12. Jak wspaniały to będzie dzień?
13. Ciekawe, jak fascynujący jest to człowiek?
14. Jak dobrze będę czuł się w jego towarzystwie?
15. Jak wiele zyskam na tej transakcji?
16. Z czego mogę być dumny w moim życiu?
17. Co mogę zrobić teraz, aby czuć się lepiej i mieć więcej pewności siebie?

18. W jaki sposób mam zdać ten egzamin, aby mieć z tego frajdę?
19. Jakie jeszcze pytania mogę zadawać, aby skuteczniej koncentrować się na tym, co jest dla mnie najlepsze?

Wyróżniłem w tych zdaniach pewne słowa, aby zwrócić uwagę na prawdziwą siłę pytań. Przyjrzyjmy się bliżej potędze języka. Żyjemy w świecie, w którym na każdym kroku udowadnia się nam, jak ważne są obrazy. „Jeden obraz wart jest tysiąca słów”. Na szkoleniach i w książkach poświęconych komunikacji mówi się o tym, że najważniejszym kanałem komunikacji są nasze zachowania niewerbalne, a treść słów jest mniej istotna. Jest w tym sporo słuszności, ale przecież słowa nie są tylko marginalnym dodatkiem! Przykładem niechaj będzie rozprawa sądowa, kiedy sędzia zwraca się: „Proszę mówić prawdę”. Mówić prawdę, a nie ją okazywać. Zapewne pamiętasz też slogany reklamowe:

1. Reklama dźwignią handlu.
2. LOT-em bliżej.
3. Dwa w jednym.
4. Ociec prac.
5. Pasta Kiwi but ożywi.
6. Z Wartą warto.
7. Mariola Okocim spojrzeniu.

A czy pamiętasz towarzyszące temu obrazy? Kiedy sprawdzałem to na szkoleniach, okazywało się, że niewiele osób je pamiętało.

Słów nie wolno nie doceniać. Możemy nimi leczyć, obrażać, pomagać, niszczyć, wzmacniać, poniżać. Słowa koją lub zabijają.

Jest wiele konstrukcji lingwistycznych, dzięki którym można wywierać szczególny wpływ na innych, a także na samego siebie. Słowa, które zaznaczyłem w przytoczonych wcześniej pytaniach, są przykładami wykorzystania presupozycji. Będziemy tu przez nią rozumieli pewne ukryte w zdaniu (pytaniu) założenie. Nie wdając się w złożoną analizę tego pojęcia z punktu widzenia lingwistyki i logiki, przedstawimy wykorzystanie siły presupozycji do osiągania celów.

Zadając sobie pytanie: „Czy mam talent?”, zakładam, że mogę go nie mieć. Dlatego odpowiedzi mogą być trzy: „tak”, „nie”, „nie wiem”. Jeżeli jednak zadam podobne pytanie, wykorzystując presupozycję: „Jak mogę wykorzystać swój talent?”, nie zostawiam miejsca na wątpliwość. Zakładam, że talent mam, tylko nie wiem jeszcze, jak go spożytkować. To jest właśnie przykład presupozycji.

Co ciekawe, presupozycje można nakładać i piętrzyć. Korzystając z tej właściwości języka, mogę zadać pytanie: „W jaki jeszcze sposób mogę wykorzystać swój talent?”. Zauważ, że nie zastanawiam się już nad tym, czy go mam, ba, nawet przestałem zastanawiać się, jak go wykorzystać. W tym momencie skupiam się nad tym, jak inaczej go wykorzystać, co świadczy, że już go wykorzystuję. Czy dostrzegasz różnicę?

Raz jeszcze przeczytaj pytania z wyróżnionymi słowami i przemyśl to, jak są skonstruowane. Potem wykonaj poniższe zadanie.

ZADANIE 9

Pod każdym z podanych pytań zapisz jego wersję z presupozycją. Na początek podaję trzy przykłady:

- ◆ Co sprawia, że jestem szczęśliwy?

„Co sprawia, że wciąż jestem szczęśliwy?” (zakładasz, że w każdym momencie jesteś szczęśliwy, a chcesz poszukać różnych tego przyczyn)

- ◆ Czy nauczę się czegoś podczas tej rozmowy?

„Czego nauczę się podczas tej rozmowy?” (zakładasz, że czegoś się nauczysz, tylko nie wiesz jeszcze, co to będzie i dlatego musisz na tym się skoncentrować)

- ◆ Czy pojadę w tym roku na urlop?

„Czym pojadę w tym roku na urlop?”, „Z kim pojadę w tym roku na urlop?”, „Jak fajny będzie urlop w tym roku?”, „Dlaczego w tym roku urlop będzie udany?”, „W którym kurorcie spędzę urlop?” itp.

Jest wiele możliwości. Napisz po dwie propozycje:

1. Czy zdam ten egzamin?

1.

2.

2. Jak mogę to zrobić? (jak lepiej, szybciej, kiedy itp.)

1.

2.

3. Czy dostanę tę pracę?

1.

2.

4. Czy rozmowa z szefem coś da?
 1.
 2.
5. Nie wiem, czy dam radę zmotywować pracowników.
 1.
 2.
6. Ciekawe, czy dadzą mi premię w tym roku. (Można zastanawiać się, co zrobić, aby dostać premię, z kim o tym porozmawiać, jak wysoka będzie itp.)
 1.
 2.
7. Czy potrafię go przekonać?
 1.
 2.
8. Czy to małżeństwo ma szansę przetrwać?
 1.
 2.
9. Czy będę kiedyś mieć swój własny dom?
 1.
 2.
10. Czy będę kiedyś bogaty?
 1.
 2.

11. Co sprawi, że nauczę się zadawać jeszcze skuteczniejsze pytania, po to, aby koncentrować się na rzeczach dla mnie najważniejszych?

1.

2.

Czego się nauczyłeś z tego ćwiczenia?

Zauważyłeś, jak możesz dowolnie wpływać na funkcjonowanie swojego umysłu? Jak jeszcze możesz to wykorzystać, aby osiągnąć swoje cele?

Świadomie sterując procesem zadawania pytań, możemy rozwiązywać problemy i to często bardzo złożone.

Weryfikuj

Pamiętaj także, aby weryfikować i poddawać krytyce niektóre pytania. Nie generalizuj i nie poddawaj się generalizacjom. Nie przyjmuj czyichś opinii i weryfikuj swoje. W przeciwnym razie wpadniesz w pułapkę, z której wyjść jest niezmiernie trudno. W pułapkę uwarunkowanego, nieświadomego myślenia o sobie, ludziach i otaczającym Cię świecie. Jeżeli miałeś szczęście i Twój rodzice oraz środowisko ukształtowało Cię w taki sposób, że nieświadomie myślisz o tym, co możesz osiągnąć, jak wiele zyskać, jak wspaniale żyć, to doskonale! Jednak większość z nas tego nie doświadczyła, dlatego musimy przejąć, na początek chociażby w ograniczonym zakresie, kontrolę nad tym, co mówimy i o czym myślimy.

Nie ma ludzi mądrych i nie ma głupich, nie ma inteligentnych i nieinteligentnych, nie ma złych pytań i złych

odpowiedzi, podobnie jak nie ma mądrych pytań i mądrych odpowiedzi. Tak naprawdę powinno się usunąć z języka czasownik „być”, bowiem nie oddaje on sensu tego, co chcemy przekazać, a w wielu wypadkach może działać na naszą niekorzyść. Jednakże jest to pomysł utopijny, dlatego to, co możesz zacząć robić od razu, to zacząć kwestionować wiele generalizacji. Najłatwiej zrobić to, wprowadzając do swojego języka trzy pytania:

1. Skąd wiesz?
2. W porównaniu do czego (do kogo)?
3. W jakim kontekście?

Na przykład, słysząc czyjąś opinię lub łapiąc się na pewnych myślach, zadajesz pytania:

1. Jestem biedny — skąd wiem? Na podstawie jakich danych dokonuję takiej oceny samego siebie? Bo nie mogę sobie pozwolić na wyjazd w ciepłe kraje?
2. Jestem biedny — w porównaniu do kogo? W porównaniu do moich znajomych, którzy w tym roku znów tam wyjeżdżają?
3. Jestem biedny — w jakim kontekście? Bo oni nie mają nawet matury, a ja jestem wykształcony?

Jeżeli ktoś powie: „Nie masz racji”, zadajesz te same pytania:

1. Skąd wiesz? Na podstawie jakich danych tak uważasz?
2. W porównaniu do kogo? Czy do osób, które zajmują się tym tak długo, że brak im świeżego spojrzenia?
3. W jakim kontekście? W kontekście tego, że jestem tu nowy i nie powinienem zabierać głosu?

Spraw, aby Twój wewnętrzny dialog był twórczy. Zamiast oddawać kontrolę dialogowi nieświadomemu, tak często, jak jest to możliwe, zadawaj pytania, które pozwolą Twojemu umysłowi odnajdywać twórcze odpowiedzi. Spraw, aby zaczął on dostrzegać to, co jest proste, w miejsce tego, co może być trudne; to, co jest dobre, zamiast tego, co jest złe; to, co jest przyjemne, a nie co sprawia Ci trudność.

To, co tworzymy w naszych głowach, jest tylko odbiciem nieograniczonego i nieokreślonego świata, który według fizyków kwantowych jest czymś, co można by porównać do kwantowej zupy. Zupy, w której wszystko jest wymieszane, i w której może się tworzyć nieskończona liczba możliwych powiązań. Dysponując takimi zasobami, możemy tworzyć, mamy wprost nieograniczone możliwości. Dlatego mapy, które budujemy w naszych umysłach, tworzą niejako nasze własne terytorium. Terytorium, które jest takie, jakie jesteśmy w stanie stworzyć.

To dlatego małżeństwo oczekujące dziecka dostrzega więcej wózków niż przedtem. To dlatego, przymierzając się do zakupu określonego modelu samochodu, mamy wrażenie, że jeździ ich o wiele więcej niż do tej pory. To dlatego, koncentrując się na tym, aby na egzaminie nie padły pytania, do których nie jestem przygotowany, dostaję właśnie te. To dlatego, idąc ciemną ulicą z duszą na ramieniu, dostrzegam wszędzie cienie i podejrzane ruchy.

Twoje dominujące myśli tworzą Twój świat — rzeczywistości dla Ciebie.

Albert Einstein stworzył teorię względności dzięki zadawaniu odpowiednich pytań. Wyobrażał sobie, że mknie

w kosmos, siedząc na promieniu światła. Jak z tej perspektywy będzie widział zostającą w tyle Ziemię?

Izaak Newton, kiedy zobaczył spadające na ziemię jabłko oraz świecący na niebie Księżyc, zadał sobie pytanie: „Dlaczego jabłko spadło, a Księżyc nie spada?”.

J.F. Kennedy zadał słynne zadanie Amerykanom: „Nie pytaj, co kraj może zrobić dla ciebie, ale co ty możesz zrobić dla kraju”.

Wszyscy wielcy mędrcy i nauczyciele zadawali i zadają pytania. Wiedzieli oni, że siła pytań jest nieprawdopodobna. Zacznij i Ty korzystać z tej potęgi w celu świadomego sterowania tym, na czym się koncentrujesz, do pobudzania swego rozwoju, rozwiązywania problemów, stymulowania kreatywności, a może nawet czegoś więcej...

Twoje przemyślenia

W dzienniku zapisz kilka akapitów, które są efektem Twoich przemyśleń nad dzisiejszą lekturą oraz wykonanymi zadaniami.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ROZDZIAŁ 6

Potencjał Twojego ciała

Ciało i umysł

Poprzedni rozdział poświęcony był koncentracji. Jednak natura wyposażyła Cię w jeszcze jeden „instrument” do kierowania emocjami, do którego masz dostęp w każdym momencie. Jest nim Twoje ciało. Niewiele osób zdaje sobie świadomie sprawę z tego, jak wiele można zyskać dzięki odpowiedniemu pokierowaniu swoim ciałem. Obserwując zachowania większości z nas, można odnieść wrażenie, iż ten obszar jest wyjątkowo zaniedbany. Zdecydowanie więcej czasu poświęcamy na zabiegi kosmetyczne niż na ćwiczenia sportowe. Aby poprawić sobie humor, częściej w biegu „łapiemy coś na ząb”, zamiast wziąć serię głębokich, przeponowych oddechów. Tymczasem ciało to znakomity „instrument”, którym możemy skutecznie posługiwać się, aby kierować swoim nastrojem, emocjami, a nawet umiejętnościami. Jedynie, co trzeba robić, to nauczyć się wykorzystywać je, a nie pozwalać, aby ono wykorzystywało Ciebie.

Ponieważ od teoretyzowania skuteczniejsze są przykłady i własne doświadczenie, chcę, abyś teraz wyobraził sobie następującą sytuację, z którą być może miałaś już kiedyś do czynienia. Zróbmy sobie razem mały, niecyfrowy test inteligencji emocjonalnej.

Wyobraź sobie, że za Tobą idzie osoba załamana i zrezygnowana. Czy możesz powiedzieć, jak wygląda? (Odpowiedzi udzielaj na głos lub w myślach, ważne, abyś je pamiętał.) Zaczynamy:

1. Jej głowa i ramiona są podniesione czy opuszczone?
2. Oczy skierowane są w górę czy w dół?
3. Na twarzy maluje się uśmiech czy raczej ma ściągnięte brwi?
4. Idzie szybkim i dynamicznym krokiem czy raczej powoli, powłócząc nogami?
5. Oddycha pełną piersią czy jej oddech jest krótki i niepełny?
6. Jeżeli odezwie się, będzie mówić głośno i stanowczo czy raczej cicho i niepewnie?

Czy Twoje odpowiedzi były zbliżone do poniższych: „Jej głowa i ramiona są opuszczone, ciało zgarbione. Wzrok utkwiony w chodniku. Ma ściągnięte brwi. Idzie wolno. Oddycha płytko. Mówi cicho”. Gratulacje, w Akademii Szybkiej Diagnozy Emocji zdałeś test na 5. Jeżeli uda Ci się odpowiedzieć poprawnie na kolejne pytania, masz szansę na 6!

Wyobraź sobie, że po drugiej stronie tej samej ulicy idzie szczęśliwy i pewny siebie człowiek sukcesu. Jak wygląda? Czy jego wygląd i zachowanie jest podobne do poprzedniej osoby czy odwrotne?

Jeżeli uważasz, że jego głowa i ramiona są wysoko, oczy patrzą przed siebie, mówi pewnym siebie głosem, idzie pewnie i szybko, oddycha pełną piersią, to masz 6!

Ruch

To była oczywiście zabawa, ale zauważ, że Twoje odpowiedzi były właściwe. Skąd to wszystko wiesz? Być może odpowiesz: „Bo wiem” albo „To intuicja” bądź „Widziałem takich ludzi”. Nieważne dlaczego; ważne, że w większości przypadków potrafisz właściwie odczytywać zachowanie. Czasy, kiedy ludzie uważali, że ciało i umysł to dwa odseparowane od siebie systemy, zaczynają mijać bezpowrotnie. Ogromny wpływ ma zarówno umysł na ciało, jak i ciało na umysł. To więc, jak się zachowujemy, wpływa na stan emocjonalny oraz warunkuje fizyczne zdrowie.

ZADANIE 10

Na pewnym szkoleniu trener zaprezentował nam znakomite ćwiczenie, które bardzo dobrze ilustruje wpływ fizjologii na stan emocjonalny. Oto to ćwiczenie z pewną modyfikacją, która wzmacnia jego efekt.

Złącz dłonie jak do modlitwy i licząc od jednego do pięciu, rozsuwaj je powoli na szerokość ramion. Zrób trzy takie serie.

Jak się czujesz? Zwróć uwagę na swój stan emocjonalny. Jak byś go opisał?

Teraz złącz dłonie ponownie i już bez liczenia, z pełną dynamiką odrzuć je w obie strony bez limitu szerokości, a potem złącz je szybko, z głośnym kłaśnięciem. Zrób dziesięć takich serii.

Jak teraz się czujesz? Czy inaczej? Jeżeli tak, jak byś opisał ten stan?

Możesz zrobić jeszcze jedno ćwiczenie, które uzmysłowi Ci, jaki wpływ na nasz nastrój ma ciało. Wstań, wciągnij nosem dużo powietrza w płuca, robiąc wdech piersiowy, na sekundę wstrzymaj oddech i zrób długi, powolny wydech także nosem. Powtórz to trzy razy.

Teraz podnieś głowę pod kątem 70° (powinieneś zobaczyć sufit). Patrząc w ten sposób i głęboko oddychając nosem, zacznij się uśmiechać oraz poruszać się tak, jakbyś tańczył.

W tym stanie spróbuj wejść w stan załamania lub smutku. Spróbuj odczuć przygnębienie, utrzymując wciąż tę samą pozycję.

Nie udało się? Bo Twój umysł otrzymał od ciała zupełnie inny komunikat. Nie jest łatwo być smutnym, kiedy ciało zachowuje się w ten sposób, prawda?

Czy zauważyłeś, jak Twoje ciało wpływa na Twój nastrój oraz że świadomie kierując własnym ciałem, możesz kierować stanem emocjonalnym? Dlatego niezawodnym i szybkim sposobem zmiany samopoczucia jest zmiana ustawienia ciała oraz tempa ruchów.

W nasze odczucia zaangażowane jest całe ciało i cały system nerwowy. To, jaką mamy mimikę, jak napinamy mięśnie, jak oddychamy, jakie robimy gesty, wpływa na nasze samopoczucie.

Przy okazji słowo o afirmacjach. Są one bardzo pożyteczne, ale jeżeli chcesz, aby były bardziej skuteczne, powinieneś zaangażować w proces swoje ciało. Można przecież afirmować, a jednocześnie ruszać się, ćwiczyć, wizualizować. Czasami wystarczy, że szepczesz słowa

afirmacji oraz wizualizujesz swój cel, biegając lub ćwicząc w siłowni. Efekty przyjdą do Ciebie o wiele szybciej niż wtedy, gdy tylko powtarzasz słowa afirmacji¹⁵.

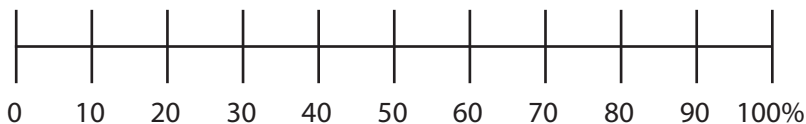
Jeżeli zaś chodzi o sposoby „poprawy humoru”, to zauważmy na marginesie, że ludzie nie od dziś stosują najróżniejsze metody, które zyskały sobie uznanie tempem i skutecznością działania (aczkolwiek na krótki czas). Mam na myśli alkohol, papierosy, narkotyki. Za sięganiem po nie kryje się pragnienie natychmiastowej zmiany stanu emocjonalnego. Ludzie piją po stresującym dniu, gdy chcą „odreagować” to, że ktoś wyprowadził ich z równowagi, a także w sytuacjach, kiedy jest fajnie i chcą, aby było jeszcze fajniej. Używki mają jednak dwie zasadnicze wady: działają krótko i często nie tylko nie rozwiązują naszych problemów, ale stają się przyczyną następnych.

Na szczęście zamiast uzależniać się od nich możesz zacząć sam świadomie zmieniać własny stan fizjologiczny, wykorzystując naturalne mechanizmy organizmu. Przyroda wyposażyła każdego z nas we wszystko, co jest potrzebne do szczęśliwego (czytaj: zgodnego z naturą) życia. Nasze życie nie jest i nie musi być czarno-białe. Może mieć i ma wiele barw oraz odcieni. Możesz świadomie korzystać z takiego stanu emocjonalnego, którego w danej sytuacji potrzebujesz.

Gdybyś miał ocenić teraz swój obecny nastrój w skali od 0 do 100% (gdzie 0 to stan obojętny, a 100 to mak-

¹⁵ Więcej na temat tzw. Warunkującego Dialogu Wewnętrznego możesz dowiedzieć się z mojej książki: *Modelowanie przeznaczenia*, Gliwice 2008.

symalnie podekscytowanie), na jakim poziomie byś siebie umieścił? Zaznacz swój obecny nastrój na poniższej skali.



Jest to 50, 60, 70, a może 30%? Zastanów się teraz, jakiego stanu możesz potrzebować, kiedy chcesz się zrelaksować lub odpocząć? 10, a może 20%? Jakiego wtedy, kiedy będziesz chciał się dobrze zabawić? A jaki byłby Ci przydatny, kiedy będziesz miał wystąpić przed publicznością lub opracować projekt? To, jakiego stanu potrzebujemy, jest często uzależnione od sytuacji, w jakiej jesteśmy.

Emocje związane są z ruchem. Kiedy siedzisz lub leżysz, zazwyczaj nie jesteś podekscytowany. Jednak kiedy poruszasz się — jak mogłeś zobaczyć podczas ostatniego ćwiczenia — Twój poziom energii się podnosi. Trudno jest być podekscytowanym i jednocześnie nieruchomo stać w miejscu ze wzrokiem utkwionym w podłogę lub leżeć na lewym boku, wpatrując się w białą ścianę. Gdy jesteś rozentuzjasmowany, kręcisz się na krześle, poruszasz ramionami i głową, uśmiechasz się, a czasami robisz dziwne miny.

Mechanizm ten funkcjonuje też w odwrotnym kierunku, dlatego zmiana tempa i sposobu poruszania się jest najszybszą metodą korekty nastroju. Właśnie dlatego, kiedy zaczęłaś dynamiczniej poruszać rękami i klaskać

w dłonie, Twój nastrój natychmiast się podniósł. Jeżeli zależy Ci na tym, aby w pracy i w kontaktach z ludźmi tryskać energią, siłą i pewnością siebie, to masz do dyspozycji znakomite narzędzie. Nie musisz niczego się uczyć ani niczego nowego odkrywać. Wszystko, czego potrzebujesz, jest już w Tobie!

Ruch to życie. Wielu psychologów zaleca go jako najbardziej skuteczną metodę walki ze stresem. Nie techniki relaksacyjne, nie telefon do przyjaciela, nie tabletki lub zioła uspokajające, tylko ruch jest wymieniany na pierwszym miejscu jako najlepszy sposób na zwalczanie stresu. Ruch w każdej formie, na jaką możesz sobie pozwolić. Nie musisz grać do upadłego w piłkę nożną czy tenisa. Dynamiczny spacer, bieg, jazda na rowerze, fitness, siłownia, pływanie to proste i dostępne przez cały rok formy aktywności ruchowej. Warto z nich jak najczęściej korzystać.

Jeżeli nie masz zwyczaju biegać, zacznij od spacerów, później marszów. Być może po kilku tygodniach zaczniesz biegać. Wstań pół godziny wcześniej i poświęć 20 minut na dynamiczny spacer, trucht lub bieg. Możesz także zacząć dzień rozmyślaniami o tym, co chcesz osiągnąć, czego się nauczyć, jak się czuć. Albo poświęć kilkanaście minut na medytację, relaksację, słuchanie łagodnej muzyki, świadome oddychanie.

W ten sposób przygotujesz się na cały dzień. Ruch i odpowiednie nastawienie sprawią, że od samego rana Twój nastrój będzie pozytywny, Twój organizm będzie o wiele lepiej przygotowany do wysiłku, do mierzenia się z trudnościami i szarością powszedniego dnia.

Na zakończenie tego wątku, a przed przejściem do uwag poświęconych oddechowi i temu, jak on wpływa na nasze zdrowie, wykonaj poniższe 2-częściowe zadanie.

ZADANIE 11

Część I

Stań przed lustrem i zacznij sobie opowiadać coś, co dla jest Ciebie całkowicie nieinteresujące, nudne, coś, do czego nie masz żadnego przekonania. Obserwuj, jak się zachowujesz. Zwróć uwagę na:

1. Ton i tempo mowy (szybkie, wolne).
2. Postawę (zgarbiony, wyprostowany).
3. Mimikę.
4. Pozycję ciała.
5. Oddech (wysokość głębokość, szybkość).
6. Gesty.

Część II

Tym razem zacznij sobie opowiadać coś, w co wierzysz, co uwielbiasz, co Cię rozpala i pasjonuje. Obserwuj swoje zachowanie:

1. Ton i tempo mowy (szybkie, wolne).
2. Postawę (zgarbiony, wyprostowany).
3. Mimikę.
4. Pozycję ciała.
5. Oddech (wysokość, głębokość, szybkość).
6. Gesty.

Zwróć uwagę na różnice. Potem prosz o częste informacje zwrotne. Dzięki temu dowiesz się, jak zachowujesz się pełen energii, entuzjazmu i pasji, a jak wygląda Twoje zachowanie, kiedy uchodzi z Ciebie cała para.

Zauważ, że każda odczuwana emocja wpływa na sposób, w jaki się poruszasz!

Oddech

Skoro empirycznie przekonałeś się, jak duży wpływ na nasze emocje ma ciało, proponuję, abyś zapoznał się z kilkoma niezwykle interesującymi fragmentami artykułów publikowanych w książkach i pismach medycznych, które cytuję poniżej:

„Pierwszego odkrycia dokonał laureat Nagrody Nobla dr Otto Warburg, dyrektor Fizjologii Komórki Instytutu Maxa Plancka w Berlinie. Udowodnił, że kluczowym uwarunkowaniem dla rozwoju raka jest niedostatek tlenu na poziomie komórkowym”¹⁶.

„Brak tlenu ewidentnie odgrywa istotną rolę w przemianie komórki zdrowej w rakową”¹⁷.

Kiedy po raz pierwszy usłyszałem te informacje, postanowiłem zapoznać się bliżej z tym, jaki wpływ na nasze zdrowie i życie ma oddech. Przecież nasze życie rozpoczyna się wraz z pierwszym wdechem powietrza i kończy głębokim wydechem, a pomiędzy nimi nieprzerwanie wdychamy i wydychamy powietrze setki milionów

¹⁶ N. Altman, *Oxygen Healing Therapies*, Rochester 1998.

¹⁷ H. Goldblatt, *Induced malignancy in cells...*, „Journal of Experimental Medicine” 1953, nr 97(4).

razy. Oddech, podobnie jak bicie serca, jest niezbędnym elementem życia. Dlatego — zanim przyjrzymy się, jak efektywnie go wykorzystywać — podam trzy znamienne fakty:

1. 80% wdychanego z powietrzem tlenu zużywa mózg.
2. Do oddychania wykorzystujemy średnio $\frac{1}{20}$ spośród 750 milionów pęcherzyków płucnych.
3. Przez układ wydalniczy usuwamy z naszego organizmu około 10% zbędnych substancji, przez skórę — 20%, a wraz z oddechem — aż 70%!

Anthony Robbins podaje, że dr Jack Shields, limfolog z Santa Barbara w Kalifornii, prowadził badania nad wpływem oddychania na system odpornościowy. Przy użyciu umieszczonych wewnątrz ludzkiego ciała kamer odkrył, że głęboki przeponowy oddech stymuluje oczyszczanie układu limfatycznego. Dzięki temu organizm usuwa toksyny nawet 5 razy szybciej niż normalnie¹⁸.

Tlen odgrywa istotną rolę w tworzeniu się komórek rakowych oraz w powstawaniu innych chorób. Czy zauważyłeś, że osoby, które od lat czynnie uprawiają amatorski sport, rzadziej chorują i niezwykle rzadko zapadają na raka?

Nasze ciało zbudowane jest z miliardów komórek, tworzących tkanki i organy. Jego stan zależy od stanu zdrowia komórek, z których jest zbudowane. Te zaś potrzebują odpowiedniej ilości substancji odżywczych. Za ich transport odpowiada układ krwionośny, którego głów-

¹⁸ J.W. Shields, *Lymph, Lymph Glands, and Homeostasis*, „Lymphology” 1992, nr 25(4).

ną „pompą” jest serce. Z kolei do usuwania zbędnych i szkodliwych dla organizmu substancji oraz płynów, będących efektem przemiany materii na poziomie komórkowym, służy układ limfatyczny.

Nie trzeba nikogo przekonywać, co wiąże się z odkładaniem się substancji toksycznych wokół ścianek komórek. To prosta droga do poważnych schorzeń. Układ limfatyczny — cztery razy dłuższy od krwionośnego — zawiera białe ciała krwi, które chronią cały organizm, oczyszczając go. Płyn limfatyczny zabiera ze sobą proteiny krwi, martwe komórki oraz toksyczne produkty przemiany materii i przepływa przez węzły chłonne, gdzie wszystkie te substancje (z wyjątkiem protein krwi) są neutralizowane i niszczone. Gdyby układ ten przestał funkcjonować, człowiek zmarłby w ciągu 24 godzin z powodu zatorów protein krwi i nadmiaru płynów wokół komórek.

Niestety, w przeciwieństwie do układu krwionośnego, limfatyczny nie posiada własnej „pompy”. Jej rolę przejęły: oddech oraz ruch spowodowany pracą mięśni. Zatem jedynym sposobem, aby limfa mogła poruszać się, jest głębokie oddychanie i ruch. Aby mieć zdrowy układ krwionośny z efektywnym systemem odpornościowym, trzeba oddychać głęboko i wprawiać w ruch swoje mięśnie, tak aby stymulować system limfatyczny. Nie chodzi o forsowanie organizmu intensywnymi ćwiczeniami. Wystarczy, że na początek zaczniesz głęboko oddychać, a natychmiast poprawi się proces oczyszczania organizmu, gdyż głęboki, przeponowy oddech zwiększa szybkość usuwania toksyn nawet 5-krotnie.

To m.in. dlatego joga tak wiele uwagi przykładła do głębokiego oddychania. Zresztą nie tylko ona czy medytacja, ale większość technik relaksacyjnych oraz sztuk walki podkreśla wagę właściwego oddechu.

Zapewne słyszałeś kiedyś radę: „Weź głęboki oddech i uspokój się”. Czy zauważyłeś, że ludzie zdenerwowani oddychają szybko i płytko, a później, aby się uspokoić, zapalają papierosa i mocno się zaciągają? O metodach oddechu można by napisać osobną książkę. Tutaj skupimy się na kilku najważniejszych technikach. Niektóre z nich sprawią, że zaczniesz od razu czuć się lepiej, inne dadzą wymierne efekty dopiero po dłuższym okresie stosowania.

Jak oddychać? Najlepiej nosem, co wynika z jego budowy. Powietrze wdychane nosem zostaje poddane procesowi oczyszczenia, nawilżenia i ocieplenia, podczas gdy wdychane ustami wpływa bezpośrednio do płuc. Wdychanie powietrza ustami jest swego rodzaju „deską ratunkową” dla organizmu i powinno być stosowane tylko wówczas, gdy niemożliwe (lub niewystarczające) jest oddychanie nosem.

Wykonaj poniższe zadanie.

ZADANIE 12

1. Przygotuj szklanekę wody lub innego napoju, który nie drażni gardła, oraz ustaw stoper na dwie minuty.
2. Zaczynj oddychać świadomie w swoim normalnym rytmie, wciągając i wypuszczając powietrze nosem. Jest bardzo ważne, aby robić to w swoim normal-

nym tempie, mamy bowiem skłonność do zmiany rytmu oddechu, kiedy zaczynamy się na nim koncentrować. Dlatego nie licz oddechów ani nie bierz ich zbyt głębokich czy płytkich. Po prostu oddychaj normalnie.

3. W ciągu tych dwóch minut masz zwrócić uwagę na swój wewnętrzny stan. Na to, jak się czujesz. Nie będę podawać żadnych sugestii. Po prostu zwróć uwagę na to, jak się czujesz, szczególnie pod koniec cyklu oddychania.
4. Teraz z kolei oddychaj świadomie w swoim normalnym rytmie, ale wciągając i wypuszczając powietrze ustami. Znowu bardzo ważne jest, aby robić to w swoim normalnym tempie! Jeśli będziesz miał ochotę na zmianę oddechu na nosowy, bo zaczniesz zasychać w gardle, weź łyk wody.
5. Także w tym wypadku zwrócić uwagę na swój wewnętrzny stan. Na to, jak się czujesz, szczególnie pod koniec cyklu oddychania. To bardzo ważny moment tego ćwiczenia.
6. Teraz weź głęboki wdech nosem i wypuść ustami. Zrób tak trzy razy. Powróć do swego normalnego, nieświadomego sposobu oddychania i dalszej lektury książki.

Co zaobserwowałeś? Czy zauważyłeś różnicę w samopoczuciu? Jaką?

Kiedy wciągasz powietrze nosem, utrzymujesz energię na wysokim, niezmiennym poziomie. Oddychając ustami, uzyskujesz efekt odwrotny: utrzymujesz energię na niskim poziomie, przez co obniżasz swoją sprawność

zarówno fizyczną, jak i umysłową. Ciekawe rezultaty daje natomiast wdychanie powietrza nosem i wypuszczanie go ustami — dzięki temu następuje szybki wzrost zasobów energii w organizmie. Z kolei wdychanie ustami i wydychanie nosem powoduje bardzo szybkie obniżenie energii. Interesujące efekty uzyskasz również, kiedy zaczniesz oddychać tylko jedną dziurką nosa. Piśzę o tym szerzej podczas omawiania poszczególnych technik oddechowych.

W przypadku oddychania klatką piersiową procesy oczyszczania, o których pisałem wyżej, zachodzą w bardzo ograniczonym stopniu. Oznacza to, że jeżeli chcesz być w dobrej kondycji fizycznej i psychicznej, powinieneś zacząć oddychać przeponowo. Powinieneś wyrobić w sobie zwyczaj świadomego oddychania „brzuchem”. Jak to zrobić, jeżeli brak wprawy? Usiądź wygodnie i połóż obie dłonie na brzuchu. Zamknij oczy i wdychając powietrze wyobraź sobie, że Twoje płuca umieszczone są w brzuch. Weź wdech. Czy zauważyłeś, że obie dłonie uniosły się? Jeżeli tak, wiesz już, jak to robić.

Chciałbym, abyś od teraz zaczął świadomie oddychać, tak aby po pewnym czasie nieświadomy oddech stymulował Twoje zdrowie. Zaraz opiszę kilka z wielu metod oddychania, które pełnią rozmaite funkcje. Jednak zanim do nich przejdziemy, kilka ważnych uwag:

1. Wykonuj każde ćwiczenie ostrożnie, bez specjalnego forsowania się. Pozwól sterować procesem własnej podświadomości.
2. Jeżeli podczas jakiegoś ćwiczenia poczujesz dyskomfort lub niechęć do jego wykonywania, przerwij je.

3. Najlepiej wykonuj ćwiczenia rano i wieczorem. Nie rób żadnego z nich bezpośrednio po posiłku (poczekaj około 2 godzin po jedzeniu).
4. Proponowane tu ćwiczenia nie powinny spowodować żadnych problemów ze zdrowiem. Jeżeli zauważysz natomiast, że Ci pomagają, czujesz się dzięki nim lepiej i chciałbyś poznać ich więcej — zalecam, by nie eksperymentować samemu, tylko zasięgnąć pomocy nauczycieli biegłych w technikach oddechowych.

Wybrane techniki oddechowe

Pamiętaj, aby w ciągu dnia jak najczęściej zwracać uwagę na sposób oddychania i świadomie oddychać przeporną, wciągając powietrze nosem. Siła oddechu jest nieprawdopodobna. Oddech potrafi leczyć zarówno ciało, jak i psychikę. Jednak moim celem nie jest przekazanie Ci całej wiedzy na temat oddychania, dlatego zachęcam do zapoznania się z literaturą na ten temat oraz do kontaktu z nauczycielami, którzy pomogą Ci rozwinąć tę umiejętność, tak ważną, a tak bardzo zaniedbywaną przez większość z nas. Oddychaj zdrowo i ruszaj się jak najczęściej, bo życie to ciągły ruch i — jak mawiała moja prababcia — „jeszcze zdążysz odpocząć, będziesz miał na to całą wieczność”.

ZADANIE 13

Ćwiczenia oddechowe

Rady: Większość ćwiczeń wymaga liczenia, ale zamiast liczyć w myślach: „1, 2, 3...”, możesz położyć obie dłonie

na udach i unosić po kolei palce lewej, a następnie prawej ręki, np. zaczynając od kciuka i kończąc na małym palcu.

Dla bezpieczeństwa ćwiczenia zostały ułożone według zwiększającego się poziomu trudności.

Wydech

Funkcja: Uspokaja serce i rytm oddechu oraz oczyszcza płuca.

Wykonanie: Usiądź wygodnie, rozluźnij mięśnie twarzy, pozwól sobie przez chwilę zapomnieć o kłopotach dnia codziennego, one nie uciekną. Stan rozluźnienia poznasz po tym, że na twarzy pojawi się łagodny uśmiech. Pozwól, aby powietrze z Twoich płuc wypływało spokojnie przez usta i aby towarzyszył temu ledwie słyszalny dźwięk: haaaaa... Ma on być cichy, równy, nie świszający ani chrapliwy. Kiedy poczujesz, że nie masz w płucach powietrza, weź spokojny wdech nosem (przeponą) i ponownie wydychaj w ten sam sposób. Powtórz cykl 7–8 razy.

Można wykonywać to zadanie kilka razy w ciągu dnia.

Cisza

Funkcja: Odpręża, wprowadza wewnętrzny spokój i równowagę. Poprawia czujność i koncentrację, prostuje sylwetkę, zwiększa przepływ energii. Codziennie praktykowanie ćwiczenia poprawia postawę, łagodzi bóle kręgosłupa i pleców.

Wykonanie: Usiądź wygodnie. Odpręż się. Zaczynj świadomie powoli rozluźniać ciało — od głowy przez ramiona, plecy, pośladki, do ud. Pamiętaj, aby przez cały czas wykonywania ćwiczenia Twoje plecy były proste, a głowa nieznacznie pochylona do przodu. Zamknij oczy i skoncentruj się na oddechu. Wdychaj powietrze nosem, uaktywniając przeponę. Oddychaj łagodnie, powoli i tak cicho, aby tego nie usłyszeć. Najpierw obserwuj, jak unosi się Twój brzuch. Podczas wdechu nabieraj tyle powietrza, ile naturalnie potrzebujesz. Nie wysilaj się, nie ingeruj w ten proces, po prostu obserwuj. Podczas wydechu pozwól powietrzu swobodnie wypływać z płuc. Nie zatrzymuj go. Wydech ma trwać tak długo, aż Twój organizm sam upomni się o kolejny wdech. Wykonuj to ćwiczenie przez 5 minut.

Jakie obserwacje poczyniłeś? Gdzie są napięcia w Twoim ciele? Jak wygląda Twoja postawa? Gdzie znajduje się głowa?

Równowaga

Ćwiczenie to jest podobne do oczyszczania dróg oddechowych, lecz różni się pewnymi szczegółami, co sprawia, że pełni inne zadanie.

Funkcja: Obniża poziom kortyzolu — hormonu stresu. Przywraca równowagę emocjonalną, uspokaja, odpręża, usuwa stres. Idealne przed snem!

Wykonanie: Usiądź prosto na krześle, obie stopy postaw płasko na podłodze. Rozluźnij się, szczególnie na poziomie ramion i pleców. Lewą rękę umieść na lewym kolanie, a kciukiem prawej zamknij prawą dziurkę

nosa. Lewą dziurką wykonaj głęboki, spokojny wdech. Teraz palcem serdecznym prawej ręki zamknij lewą dziurkę, a prawą otwórz i powoli, spokojnie wykonaj wydech. Znow zamknij prawą dziurkę kciukiem i wykonaj wdech, a wydech lewą. Ćwicz tak, powtarzając tę czynność.

Po ćwiczeniu odpręż się i rozluźnij.

Aby ćwiczenie było efektywne, powinno być wykonywane minimum przez 15 minut, najlepiej 20.

Energia

Funkcja: Oczyszczenie, stymulacja układu odpornościowego, podniesienie poziomu energii. Idealne tuż po przebudzeniu. Doskonale usuwa złe samopoczucie, spowodowane nadmiarem alkoholu.

Wykonanie: Oddychasz w systemie 1–4–2. Wciągaj powoli powietrze nosem, poczynając od przepony pozwalając powietrzu powoli pomieszczać się do klatki piersiowej.

1. Biorąc wdech, licz do 6 (1).
2. Zatrzymaj powietrze w płucach, licząc do 24 (4 razy tyle ile wdech).
3. Powoli wypuszczaj powietrze ustami, licząc do 12 (2 razy tyle, ile wdech).

Najlepiej wykonywać takie oddechy w kolejnych dziesięciu seriach. Jeżeli należysz do osób, które nie uprawiają czynnie sportu i spędzają wiele godzin w pozycji siedzącej, Twój organizm może być niedotleniony. Dlatego w trakcie ćwiczenia mogą wystąpić różne typowe

objawy, takie jak lekkie zawroty głowy, ziewanie, chęć śmiechu. Często pojawia się też chłód i lekkość w kończynach. Po kilku minutach od zakończenia serii tych oddechów dostrzeżesz zaś inne objawy. Twój umysł stanie się jaśniejszy, wzrok ostrzejszy, możesz zacząć dostrzegać rzeczy, których do tej pory nie widziałeś itp. Często pojawia się chęć do aktywności fizycznej, a w wypadku odczuwania uprzednio głodu — brak łaknienia.

Ćwiczenie to, wykonywane 2 razy dziennie, daje możliwość oczyszczenia organizmu z toksyn i dotlenienia mózgu. Dodaje sił i energii do działania. Podnosi potencjał witalności, oczyszcza kanały energetyczne i usprawnia oddychanie komórkowe.

Wahadło

Funkcja: Idealnie koi cały układ nerwowy. Błyskawicznie uspokaja i odpręża. Powoduje rozluźnienie mięśni twarzy, w związku z czym zmarszczki się wygładzają.

Wykonanie: Wyobraź sobie wahadło, kołyszące się w lewo i w prawo. Kiedy dochodzi do najwyższego punktu, zwalnia, na ułamek sekundy zatrzymuje się, po czym zmienia kierunek ruchu. I tak w lewo i w prawo przez cały czas.

W ten sam sposób ma wyglądać Twój oddech. Wykonujesz przeponowy wdech nosem, odliczając przy tym 3 sekundy. Kiedy będziesz przy trzeciej, zmień kierunek i zacznij wydychać powietrze nosem, tak aby swobodnie wypływało z Twojego ciała przez następne 3 sekundy. Kiedy będziesz przy trzeciej sekundzie, zmień kierunek i zacznij znów wdychać powietrze. Powtarzaj ten

ROZDZIAŁ 7

Siła warunkowania

Aby uzyskać maksimum korzyści, powinieneś przeznaczyć na ten rozdział około dwóch godzin. Jeżeli nie masz tyle czasu teraz, przeczytaj go wtedy, kiedy będziesz miał odpowiednią jego ilość.

Budda znany był z tego, że nikt nie był w stanie go ani urazić, ani wyprowadzić z równowagi. Pewien mężczyzna postanowił go sprawdzić. Przemierzył wiele kilometrów, aby stanąć przed jego obliczem. Gdy tylko znalazł się twarzą w twarzą z Buddą, zaczął mu ubliżać. Obrzucał go obelgami i lżył, używając najostrzejszych znanych sobie słów. Kiedy skończył, Budda powiedział:

— Czy mogę Ci zadać pytanie?

— Słucham?

— Jeżeli ktoś daje komuś prezent, a obdarowywany go nie przyjmie, to u kogo ów dar pozostaje?

— U tego, który daruje — odrzekł mężczyzna.

— Właśnie. Ja Twojego podarunku nie przyjmuję — odparł Budda.

Mężczyzna oddalił się bez słowa.

Zanim przejdiesz do lektury tego rozdziału, chciałbym, abyś zastanowił się przez chwilę i odpowiedział na poniższe pytania:

Jak się czujesz i jak zachowujesz, jeżeli widzisz wypadek drogowy?

.....
.....
.....

Co myślisz i jak się czujesz, kiedy ktoś mówi do Ciebie podniesionym głosem?

.....
.....
.....

Jak się czujesz, kiedy ktoś przy Tobie płacze z bezradności?

.....
.....
.....

Nasze reakcje często bywają automatyczne. Wielu z nas kojarzy krzyk lub podniesiony ton ze złością, zdenerwowaniem lub chęcią dominacji. Według niektórych głośny śmiech zdradza głupotę, niechlujny ubiór — biedę, wizytówką człowieka staje się marka jego samochodu. Począwszy od najmłodszych lat, kiedy to nasz umysł jest jeszcze dojrzewającym pączkiem, jesteśmy poddawani procesowi warunkowania. Zaczyna się on w dzie-

ciństwie i trwa przez całe dorosłe życie aż po ostatnie nasze dni. Jednakże najsilniejsze i najtrwalsze skutki warunkowania powstają w pierwszych kilku latach życia człowieka i często determinują całą jego resztę. Stąd wiele jest prawdy w przysłowiu: czym skorupka za młodu nasiąknie, tym na starość trąci.

Jak dochodzi do powstania nawykowych reakcji, czyli do uwarunkowania nas?

Jeżeli stykasz się z jakąś sytuacją lub bodźcem, reagujesz na nie w określony sposób, a odruch ten zależy od tego, co z tą sytuacją (bodźcem) masz skojarzone w swoim systemie nerwowym. Zostawanie w pracy po godzinach nie będzie stanowiło dla kogoś problemu, jeżeli kojarzy to z przyjemnością — może uważa np., że widocznie jego umiejętności są potrzebne innym ludziom (wszak firma to inni ludzie) lub że jest to kolejne ziarno, zasiane, aby mógł się rozwijać. Jeżeli w ten sposób postrzegasz sytuację, to ilekroć szef poprosi Cię o pozostanie po godzinach, zgodzisz się, bo będzie sprawiało Ci to przyjemność. Oczywiście mechanizm ten może działać także w drugą stronę. Zostawanie w pracy będzie dla kogoś problemem, jeżeli kojarzy je z bólem — może uważa, że firma go wykorzystuje, albo nie podoba mu się, że inni pracownicy będą mogli wcześniej spotkać się z rodziną czy iść się zabawić. Jeżeli czujesz, że robisz więcej, niż do Ciebie należy, i masz przez to poczucie straty, będziesz unikał nadgodzin.

To samo dotyczy innych sytuacji, np. kwestii prowadzenia własnego biznesu. Jeśli kojarzysz zakładanie i prowadzenie firmy z bólem, to będziesz tego unikał.

A jeżeli jednocześnie uważasz, że najlepszą drogą do odniesienia sukcesu finansowego, na którym Ci zależy, jest właśnie prowadzenie biznesu, to będziesz sabotował własne działania w tym względzie. Podobnie jest w związkach z ludźmi. Jeżeli uważasz, że małżeństwo ogranicza Cię i pozbawia wolności, a Twój partner rozumie je jako radość przebywania z Tobą i tworzenia wspólnego szczęścia, to prędzej czy później dojdzie między Wami do konfliktu.

Nasze skojarzenia, to, jak postrzegamy daną sytuację, zależą od warunkowania, od tego, jak zostaliśmy „zaprogramowani”, jakie mechanizmy uaktywniają się w naszym działaniu (czy raczej — reagowaniu). Często człowiek warunkuje się nieświadomie, wskutek łączenia danej sytuacji lub bodźca z bólem lub przyjemnością. Połączenia te mogą być wynikiem silnych, jednorazowych kotwic, jednak najczęściej są rezultatem serii powtarzających się bodźców bądź sytuacji, czyli procesu warunkowania. Żyjąc, nieustannie jesteśmy poddawani działaniu zarówno jednego, jak i drugiego.

W roku 1898 Edward Thorndike sformułował jedno z podstawowych praw psychologii — prawo efektu. Mówi ono, że zachowanie, które w danej sytuacji wywołuje odczucie zadowolenia, zostaje skojarzone z tą sytuacją i jeśli w przyszłości taka sytuacja się powtórzy, to wzrasta prawdopodobieństwo, iż powtórzone zostanie także to samo zachowanie. Jeżeli natomiast w danej sytuacji zachowanie wywoła dyskomfort, wówczas spada prawdopodobieństwo powtórzenia się go w podobnych okolicznościach w przyszłości.

Jak to wygląda w praktyce? Jeżeli palisz lub paliłeś, przypomnij sobie swojego pierwszego papierosa (ewentualnie swój pierwszy kieliszek alkoholu). Czy faktycznie Ci smakowały? Czy pierwsze zaciągnięcie się dymem nie wywołało nieprzyjemnego uczucia? Kaszlu, duszenia, braku tchu, łzawienia oczu, a nawet bólu brzucha? Było to bolesne doświadczenie, była to negatywna kotwica. Jednak została zmieniona przez warunkowanie pozytywne. Przekonano Cię, że palenie równa się kontakt z innymi ludźmi, śmiech, zabawa, relaks. Jeszcze całkiem niedawno każdy „szanujący się” intelektualista palił papierosy lub fajkę (młodszym przypomnijmy, że w ubiegłym wieku bycie intelektualistą było czymś niezwykle pożądanym). Obecnie palenie cygar określonych marek świadczy o przynależności do elity show biznesu. Z kolei niektóre osoby, pytane o powód palenia, odpowiadają, że pozwala im to na odreagowanie stresu.

Zatem na początku palenie kojarzyło Ci się bólem, ale później, w miarę warunkowania, odkrywałeś, że jest przyjemne, bo dzięki niemu byłeś akceptowany, było wesoło i miło. Czułeś, że przynależysz do określonego środowiska czy grupy. Tak powstały powiązania:

Odreagowanie stresu = palenie

Chwila odpoczynku = palenie

Przyjemność = palenie

Relaks = palenie

Większość nałogów zostaje uwarunkowana, „zainstalowana” w nas społecznie. Weźmy jako przykład picie al-

koholu. Często słyszymy, że ma zalety, bo dzięki niemu będziesz *cool*, wolny, *sexy*, „swój chłop”, akceptowany. Nie pije tylko jakiś podejrzany odszczepieniec, kapuś, dziwak itp. Z czasem zaczynamy zauważać, że smak to jedno, a przyjemność związana ze stanem upojenia alkoholowego to drugie. I nie ma tu większego znaczenia, że w takim stanie dochodzi do różnych bolesnych przeżyć. Ważne jest to, co w tej chwili jest nam bliższe, a tym czymś jest bezpośrednia przyjemność. W ten sposób alkohol uwarunkował wielu ludzi, nad częścią z nich przejmując pełną kontrolę. Powstały powiązania:

Odreagowanie stresu = alkohol

Poczucie związku = alkohol

Akceptacja = alkohol

Zabawa = alkohol

A jak to było naprawdę? Prawie dla każdego człowieka wypicie pierwszego łyka alkoholu było doznaniem nieprzyjemnym. Najczęściej ludzie zachłystują się, krzywią z odrazą lub mają ochotę to wszystko od razu wypluć. Nie wiem, czy jest ktoś, kto po pierwszym kieliszku wódki powiedział: „To jest to! Po prostu fantastyczne. Tego szukałem, tanie i wspaniałe. Jakie przyjemne uczucie mam w żołądku! Jak wspaniale pali w gardle! Ten smak sfermentowanych drożdży, rewelacja!”. Wiemy doskonale, że naturalnym odruchem organizmu jest odrzucenie dymu i alkoholu. Jednakże warunkowanie społeczne sprawia, że po kilku zaciągnięciach się zaczynamy się przyzwyczajać, a później doszukiwać w tym przyjemności. Dzieje się tak zaś dlatego, że naj-

częściej pierwszy papieros zapalamy, kiedy towarzyszą temu inne przyjemne doznania. Kotwiczymy się i jednocześnie warunkujemy — i nie jest to bynajmniej nasz świadomy wybór. (Nie znaczy to, że dostrzegając to teraz, musisz natychmiast rzucić palenie lub nie wziąć już do ręki ani jednego kieliszka wina. Jednak na pewno warto się nad tym zastanowić i dokonać świadomego wyboru).

Takie uwarunkowania odnoszą się nie tylko nałogów, a kierują nami nawet w najbardziej nieoczekiwanych okolicznościach. Przeanalizujmy np. taką sytuację, jak problemy w nawiązywaniu kontaktów z ludźmi. Jest bardzo dużo osób, które mają z tym poważne kłopoty. Jeżeli zapytam kogoś, skąd wie, że ma te kłopoty, odpowie prawdopodobnie: „Przecież znam siebie i wiem, nie raz mogłem się przekonać, mam takie doświadczenia”. Mamy zatem do czynienia z doświadczeniem, a oznacza to, że ich ciąg uwarunkował i wciąż warunkuje nasze obecne przekonania. Można przypuszczać, że gdzieś, kiedyś, w jakiejś sytuacji próby nawiązywania kontaktu przez tego człowieka nie spotkały się z takim oddźwiękiem, jakiego się spodziewał. Jeżeli w dzieciństwie znalazł się w grupie rówieśników, z którymi chciał się zaprzyjaźnić, a został zignorowany lub wyśmiany (np. z powodu pstrokatego swetra) i było to dla niego silne przeżycie, mógł zakodować w sobie, iż przy próbie nawiązania kontaktu inni ludzie go odrzucają.

Zatrzymam się przez chwilę przy momencie, w którym został odrzucony, i emocjach, jakie temu towarzyszyły. To bardzo ważny moment, jak już wiesz bowiem, nowe,

nieznane wydarzenie, któremu towarzyszą emocje, szczególnie głęboko zapada nam w umysł. Im emocje są silniejsze, tym większe znaczenie nadajemy wydarzeniu.

A później pozostało już tylko warunkowanie, utwierdzające w danym przekonaniu. Po zajściu tego zdarzenia człowiek ten stał się bardziej wyczulony i podatny na wszelkie bodźce i informacje, dotyczące tej i podobnych sytuacji. Jeżeli np. ktoś z rodziny lub znajomych powiedział mimochodem, że niektórzy ludzie mają kłopoty z akceptacją, bywają nielubiani w szkole czy pracy, człowiek ten odbierał tę wypowiedź jako skierowaną bezpośrednio do siebie. W ten sposób utwierdzał się w swoich przekonaniach, myśląc: „Ja właśnie taki jestem”. Jeżeli przechodził obok grupy rówieśników i słysząc ich śmiechy, pomyślał, że się śmieją z niego — znów nastąpiło warunkowanie. Jeżeli kiedyś będzie się starać o względy jakiejś osoby i nie spotka się z jej zainteresowaniem, znów utwierdzi się w swoich przekonaniach. Po raz kolejny nastąpi proces warunkowania.

Osoba, która została poddana takiemu procesowi, staje się bardziej wyczulona na sprawy, na które przedtem w ogóle nie zwracała uwagi i na które ktoś obok niej również nie zwróciłby uwagi. W taki sposób powstają przekonania: „Jestem pechowy”, „Nic mi nie wychodzi”, „Życie jest straszne i brutalne”, „Nic mi się nigdy nie uda” itd.

Trudno się wówczas dziwić, że ludzie się poddają, bo nawet jeżeli ktoś na pewnym etapie życia uzmysłowi im, że są to tylko ich wyobrażenia, nie potrafią tego zmienić

— a później robi się coraz trudniej. Jeżeli przez 40 lat malowałeś mieszkanie na pomarańczowo, to jedynym sposobem na trwałą zmianę koloru na biały jest zerwanie tynku i kilkukrotne malowanie. Kto to robił, wie, jak ciężka i brudna jest to praca. Lepiej jest pomalować znów na pomarańczowo...

Przykładów warunkowania można znaleźć wiele. Spójrz na zachowanie dzieci. Postępują w określony sposób — pozytywnie lub negatywnie — po to, aby przyciągnąć uwagę rodziców. W ten sposób mogą nieświadomie warunkować same siebie, że zrobienie czegoś, co sprawia im ból, w rezultacie skutkuje przyjemnością, ponieważ rodzice zwrócą na nie uwagę. Warunkujemy się przez cały czas. Jeżeli ktoś na Ciebie spojrzy w określony sposób i wyrządzi Ci przy tym jakąś dotkliwą przykrość lub (i) sytuacja będzie się powtarzać — uwarunkuje Cię. Później, kiedy ktoś inny w innych okolicznościach spojrzy na Ciebie w ten sam sposób, nie wiadomo dlaczego zaczniesz się bać. Zastanów się, jakie przykłady ze swojego życia możesz podać.

Jak zatem możemy zmienić uwarunkowane reakcje, zachowanie i postawy tak, aby zaprogramować sukces w dowolnej dziedzinie życia?

Są dwa sposoby. Jeden z nich to technika świstu, popularna metoda rozpowszechniona przez NLP.

Technika świstu

Przez wiele lat obgryzałem paznokcie i moje dłonie przedstawiały opłakany widok. Wielokrotnie próbowa-

łem zwalczyć to uzależnienie, ale — podobnie jak wielu palaczy — „skutecznie” rzucałem swój nałóg kilkadziesiąt razy. Było to na tyle uciążliwe i nieestetyczne, że rozmawiałem z wieloma znajomymi lekarzami, a nawet psychologami. Starali się przekonać mnie, że sprawa jest o wiele bardziej złożona, że odzywają się tu moje problemy wewnętrzne o podłożu emocjonalnym, ukształtowane jeszcze w okresie rozwoju i dojrzewania, które zostały dodatkowo wzmocnione w procesie warunkowania. Podsuwali mi wiele rozwiązań, ale albo były nie do zaakceptowania, albo długotrwałe i kosztowne, albo nieprzekonywające, albo po prostu nieskuteczne. Jednak wszystko zmieniło się po zastosowaniu pewnej techniki.

Okazało się, że wystarczyło wykonać prostą czynność i powtórzyć ją kilkakrotnie, a potem nie trzeba było już analizować mojego dzieciństwa ani smarować dłoni wonnymi substancjami. Chciałbym podzielić się teraz z Tobą tą techniką, którą możemy nazwać „świs”. Na czym ona polega? Do tej pory omówiliśmy proces kotwiczenia. W odróżnieniu od niego zadaniem tego działania nie jest zakotwiczenie jednego tylko uczucia czy stanu. Spektrum zastosowania obejmuje znacznie szersze obszary, takie jak:

1. Odejście od nałogów i uzależnień.
2. Zmiana destrukcyjnych myśli.
3. Zmiana niektórych przekonań.
4. Wytaczanie celów.
5. Zmiana postawy na dłuższy czas.
6. Zmiana zachowania na dłuższy czas.

To właśnie dzięki zastosowaniu tego wzorca przestałem obgryzać paznokcie. Uważam, że jest on wprost idealny do dokonywania zmian tego typu, co potwierdzają także osoby, które dzięki niemu wiele w swym życiu odmieniły (łącznie z rzuceniem palenia!). Może i Ty odkryjesz różne jego zastosowania?

Zanim zaczniemy, najpierw kilka słów celem wyjaśnienia. W rozdziale poświęconym koncentracji miałeś możliwość sprawdzić, w jaki sposób funkcjonują submodalności i wiesz już, że Twój umysł tworzy różnego rodzaju obrazy. Wszyscy je widzimy, lecz czasami migają szybko i są mało wyraźne. Pamiętam, że kiedy pierwszy raz zetknąłem się z przywoływaniem obrazów (nazwijmy to wizualizacją), takie właśnie w większości były: szybkie, niewyraźne i nieokreślone. Miałem wrażenie, że coś jest ze mną nie w porządku. Myślałem, że obrazy u innych ludzi są dokładne, czyste i wyraźne, a moje świadczą o tym, że nie potrafię wizualizować. Jednakże okazało się, że to nieprawda. Obrazy większości ludzi wcale nie są idealne. Podobnie jak wszystkie umiejętności, tak i wizualizacja wymaga ćwiczeń.

Jest kilka sposobów robienia techniki „świstu”, ale korzystając z doświadczeń moich oraz osób, które szkoliłem, proponuję Ci metodę następującą:

ZADANIE 14

Technika świstu (*Swish Pattern*)

1. Przywołaj w myślach jakiś negatywny nałóg lub zachowanie, którego chciałbyś się pozbyć.

2. Okaż wdzięczność swojemu nieświadomemu umysłowi za to, że chroni Cię przed cierpieniem. Podziękuj mu za to.
3. Z zamkniętymi oczami przywołaj to zachowanie i stwórz jego obraz. Jeżeli to jest np. obgryzanie paznokci, wyobraź sobie, jak to robisz.
4. Zmień niektóre submodalności tego obrazu. Najczęściej najlepsze efekty daje powiększenie go i rozjaśnienie. Zatem powiększ i rozjaśnij obraz.
5. Teraz zmień swój stan — wstań, zwróć uwagę na coś innego...
6. Stwórz nowy obraz (najlepiej w dysocjacji — tj. zobacz siebie samego własnymi oczami). Pomyśl, jakim człowiekiem chciałbyś być, jak inaczej reagować. Pomyśl o postawie, którą chciałbyś mieć. Pomyśl o tym, jakie będą konsekwencje tego „nowego” Ciebie — jak będą układały się Twoje relacje z innymi ludźmi, jak będziesz się czuł. Sprawdź, czy dobrze Ci z tym. Jeżeli nie, dokonaj odpowiednich korekt.
7. Zmień swój stan — wstań, zwróć uwagę na coś innego...
8. Przywołaj pierwszy obraz, rozjaśnij go i przybliż. Niech będzie duży i jasny. Za nim w oddali umieść nowy obraz — mały i ciemny. A teraz wyobraź sobie, że ten oddalony obraz jest umieszczony na naciągniętej gumie jak kamień w procy. Z maksymalnie dużą prędkością „strzel” z tej procy, wypuść ten mały obraz. W miarę jak się zbliża, jego wielkość i jasność narastają. W pewnym momencie przebija ten stary i zastępuje go. Powtórz ten proces kilkanaście razy.

Przy tym procesie wydobywaj z siebie dźwięk świsu (siuuu, łuszszz, łiszszz). Pamiętaj, aby powtarzając ten proces, zawsze robić to w ten sam sposób — zawsze nowy obraz powiększa się i rozbija stary. Nigdy odwrotnie.

9. Kiedy wykonasz ten proces kilkanaście razy, zmień swój stan.
10. Teraz pomyśl o tym, co chciałeś zmienić, czego chciałeś się pozbyć. Jak się czujesz? Jakie jest Twoje nastawienie?

Było to ostatnie ćwiczenie w tej części. Możesz odłożyć dalszą lekturę do jutra — albo kontynuować jeszcze dzisiaj. Wybór należy do Ciebie.

Zmiana uwarunkowań

Zauważyłeś, że bardzo często ludzie na początku swoich związków cieszą się na swój widok, a później zachodzi proces odwrotny — zamiast się cieszyć, denerwują się? Przyjrzyjmy się, w jaki sposób proces ten przebiega. Pewnego dnia wracasz do domu zły i przepracowany, a Twój współmałżonek próbuje Cię pocieszyć. Mówi do Ciebie miłe słowa, patrzy współczująco, przytula Cię... Przez kilka dni pod rząd sytuacja się powtarza i powoli zaczynasz kojarzyć twarz partnera, jego (jej) głos lub samą obecność, ze swoją złością. Pewnego dnia wracasz do domu szczęśliwy i chcesz się podzielić swoją radością. Współmałżonek otwiera drzwi i... jak za dotknięciem czarodziejskiej różdżki pojawia się złość. Nawet nie wiesz dlaczego, wszak przed chwilą miałeś taki dobry humor.

Na tym przykładzie widać, że wiele reakcji warunkowych nie ma nic wspólnego z faktycznie zaistniałą bieżącą sytuacją. Podobnie jak w sławnym eksperymencie, przeprowadzonym przez Iwana Pawłowa, w którym bodziec obojętny (dźwięk dzwonka) zaczął w końcu powodować u psów reakcję ślinienia się (uprzednio dzwonek rozlegał się, ilekroć psy były karmione).

W związku z tym zagadnieniem powstaje kilka pytań:

1. Jaki powinien być system Twoich nawykowych reakcji, abyś mógł wieść takie życie, jakie chcesz?
2. Jaki powinien być w odniesieniu do partnera, siły, wiedzy, pewności siebie, pieniędzy?
3. Jak uwarunkować siebie, aby tak kojarzyć różne sytuacje, byś czuł się w nich w pożądanym sposób?
4. Jak przejmować kontrolę nad wyrobionymi w sobie nawykowymi odruchami?

Po pierwsze, powinieneś zmienić sposób, w jaki reagujesz na otaczający Cię świat i ludzi. Oczywiście przemiana taka nie następuje od razu, a na początku często w ogóle nie jest zauważalna. Dwoma etapami dochodzenia do mistrzostwa we wszystkich aspektach naszego życia są decyzja i praktyka.

Decyzja

Decyzja jest niezwykle istotnym elementem dokonania zmiany. Przez wiele lat paliłem papierosy i podobnie jak wielu innych palaczy rzucałem je niejednokrotnie i zawsze mi się udawało do nich wrócić. Jednak pewnego dnia wszystko zmieniło się na zawsze. Dziewięć

lat temu podjąłem decyzję i rzuciłem palenie w jednej chwili — nigdy więcej nie sięgnąłem po papierosa i wiem, że już nigdy więcej nie zapalę. W tym właśnie tkwi siła decyzji, prawdziwej decyzji, która nie zostawia żadnego pola na gdybanie, wątpliwości czy analizy.

Dodajmy, że choć używam słowa „decyzja”, brak decyzji też jest decyzją. Nie podejmując żadnej decyzji, decydujesz o niezrobieniu niczego — wraz ze wszystkimi tego konsekwencjami. Jeżeli wypadła Ci plomba z zęba i masz zdecydować, czy iść dzisiaj do stomatologa czy nie, to niezależnie od tego, czy postanowisz, że nie idziesz, czy w ogóle nie podejmiesz decyzji, i tak będziesz ponosił takie same konsekwencje.

A teraz wykonaj poniższe zadanie.

ZADANIE 15

1. Przypomnij sobie dwie lub trzy decyzje, które podjąłeś w swoim życiu, a które skierowały je na inne tory i zostały przez Ciebie utrzymane. Może to być rzucenie palenia, zmiana diety, uprawianie sportu, zmiana kierunku studiów lub zawodu, ślub, rozwód.
2. Pod każdą z nich napisz kilka zdań, tłumaczących, co sprawiło, że decyzję tę podjąłeś i dlaczego w niej wytrwałeś.

.....
.....
.....

4. Przypomnij sobie dwie lub trzy decyzje, które podjąłeś w swoim życiu i które skierowały je na inne tory, jednak po czasie się z nich wycofałeś. Pod każdą z nich napisz kilka zdań, tłumaczących, co sprawiło, że decyzję tę podjąłeś, i co, że w niej nie wytrwałeś.

.....
.....
.....

3. A teraz dokonaj porównania. Wyciągnij wnioski ze swoich działań.

- ◆ Co było najczęstszą przyczyną podejmowania nieodwołalnych decyzji, a co przyczyną tych, w których nie wytrwałeś?

.....
.....
.....

- ◆ Co było i jest najczęstszym powodem, że w jednych decyzjach trwasz, a w innych nie?

.....
.....
.....

Czego nauczyłeś się z analizy swoich decyzji?

Praktyka

Praktyka to codzienne powtarzanie i warunkowanie nowych myśli, zachowań i postaw. Twoje płuca codziennie

nabierają i wypuszczają powietrze, każdego dnia bije Twoje serce, pijesz napoje i spożywasz posiłki, które dostarczają organizmowi niezbędnej energii do życia.

Podobnie jest z warunkowanymi myślami i zachowaniami — są Twoim codziennym rytuałem.

U każdego człowieka pojawia się w ciągu dnia od 65 do 70 tysięcy myśli, z czego 95% jest takich samych jak w dniu poprzednim. Dlatego, jeżeli chcesz, aby uległy one zmianie na inne, musisz je codziennie świadomie kontrolować i warunkować. Dokładnie tak jak w sporcie — aby osiągnąć maksymalne rezultaty, trzeba daną umiejętność ćwiczyć. Im lepsze chcesz mieć wyniki, tym częściej i dłużej powinieneś trenować. Miałem kiedyś kolegę, który grał na gitarze basowej w pewnym, znanym w owych czasach zespole jazzowym. Pamiętam swoje zaskoczenie, kiedy usłyszałem, że z wyjątkiem niedziel ćwiczy minimum po osiem godzin dziennie. Ja byłem właśnie na etapie nauki gry na gitarze i denerwowałem się brakiem widocznych, a raczej słyszalnych efektów, ale brałem instrument do ręki kilka razy w tygodniu i tylko przez kilkanaście minut próbowałem coś z niego wydobyć.

Praktyka to nieodzowny element warunkowania. Oto cała tajemnica. Tymczasem większość z nas uważa, że jeżeli coś w naszym życiu ma się zmienić, to powinno to nastąpić za jednym razem. Rozlegnie się ogromne „bum!”, po którym wszystko zostanie odmienione. A przecież nawet powstanie tak gwałtownego „bum” jak tornado jest skutkiem długotrwałych procesów. Żeby powstała trąba powietrzna, muszą być spełnione

dwa warunki: silny wznoszący prąd powietrza oraz siła, która wprawi go w ruch obrotowy. Aby powstały prądy wznoszące, musi wystąpić różnica temperatur. W tym celu przy powierzchni ziemi musi zgromadzić się odpowiednia ilość rozgrzanego powietrza. Tornado jest zatem rezultatem całego procesu — podobnie jak pożary, powodzie i inne zjawiska naturalne. Drzewa nie rosną z dnia na dzień, ludzie nie dojrzewają na drugi dzień po urodzeniu. Wszystko w przyrodzie jest procesem. Tylko my, ludzie, mamy dziwne przekonanie, że coś, co kształtowało się w nas latami, powinno się zmienić w jednej chwili.

Niemniej, aby zmiana zaistniała, potrzebna jest decyzja. Potrzebne jest coś, co „popchnie” nas w kierunku zmiany. I to „popchnięcie” jest najczęściej wydarzeniem jednorazowym. Może nim być jakieś silne przeżycie, efekt przemyśleń i analiz, dostrzeżenie czegoś, co do tej pory było niezauważane, efekty jakiejś decyzji, czyjeś słowa... Taki jest najczęściej początek. Ale w wielu wypadkach wraz z tym początkiem przychodzi też koniec. Postanawiasz coś zmienić i dalej nic w tym kierunku nie robisz, mając nadzieję, że wszystko dokona się pod wpływem samej decyzji. Jednakże tak się nie dzieje. Po decyzji musi przyjść działanie, przez co rozumiem codzienne wykonywanie pewnych czynności.

Poprzez zmiany małe dokonują się wielkie.

Jeżeli już czytałeś to w którymś z rozdziałów i być może przeczytasz jeszcze w innym, to dlatego, że na tym właśnie polega praktykowanie: przez powtarzanie tego, co

jest najważniejsze. To jest właśnie świadome warunkowanie siebie. W ten sposób powstają nowe nawyki.

Zastanów się, czego chcesz od życia. Jeżeli zapytali-byśmy teraz tysiąca osób, jak chcą, aby wyglądało ich życie, ogromna większość z nich nie będzie potrafiła precyzyjnie odpowiedzieć. Jednak Ty możesz zawnazasu zdecydować, jakim człowiekiem chcesz zostać i jak chcesz swoje życie przeżyć. Ten „większy obraz”, to „ogólniejsze spojrzenie” pomoże Ci przejść przez chwilowe trudności, pozwalając na zachowanie poczucia szczęścia, zaspokożenia i osiągnięcie zamierzeń.

Dlaczego najlepszym momentem na programowanie następnych kilkudziesięciu lat Twojego życia nie miałyby być właśnie ta chwila? Właśnie teraz. Nie za 10 czy 20 lat. Nie wtedy, kiedy musiałbyś powiedzieć sobie: „Powiniennem był...”, „Mogłem zrobić to...”, „A gdybym wtedy zdecydował...”.

Pamiętaj, jak pokazują badania psychologiczne, o wiele bardziej żałujemy tego, czego nie zrobiliśmy, niż tego, co zrobiliśmy. Zatem do dzieła!

Teraz jest najlepszy czas. Ważne jest, aby zacząć sobie odpowiadać na pytanie: „Jakie jest moje przeznaczenie? Jakie chcę, aby było?”.

Zrób poniższe zadanie.

ZADANIE 16

1. Wróć na chwilę pamięcią do swojej przeszłości i znajdź trzy przykłady pozytywnego warunkowania, które wpłynęło na kształt Twojego życia. Cho-

dzi o sytuacji, kiedy pod wpływem jakichś bodźców zaczęłeś się uwarunkowywać na to, iż robienie (lub nierobienie) czegoś jest dobre (lub złe), np. „Palenie papierosów prowadzi do choroby i przedwczesnej śmierci”, „Uczenie się jest przyjemnością”, „Poznawanie wartościowych ludzi daje mi radość”, „Codzienna gimnastyka pobudza mnie do życia” itp. Kiedy już je napiszesz, do każdego dodaj uzasadnienie: dlaczego wpłynęły one pozytywnie? Czym się to objawia w Twoim życiu? Co dzięki temu zyskałeś?

.....
.....
.....

2. Teraz napisz trzy przykłady warunkowania, które odbiera Ci siły, kształtując Twoje życie negatywnie, np. „Wieczór z drinkiem przed telewizorem”, „Kupowanie niepotrzebnych rzeczy w marketach”, „Popalanie papierosów na imprezach” itp.

.....
.....
.....

Chciałbym przytoczyć jeszcze jeden przykład tego, jak uwarunkowania mogą wpływać na życie. Pewne zdarzenia mogą być przez nas interpretowane na różne sposoby, przez co to samo zdarzenie wytworzy inne reakcje i emocje u różnych osób.

Jeżeli ktoś został napadnięty, okradziony lub zgwałcony, może nadawać temu różne znaczenia. Może czuć się

brudny, gorszy, poniżony, wykorzystany, sponiewierany. Niezależnie od tego, co dokładnie czuje, na pewno wiąże się to dla niego z bólem. I teraz ważna sprawa: jeżeli komuś udało się to w swoim życiu na trwałe zmienić, to nie dzięki tabletkom, tylko przez nadanie temu wydarzeniu innego znaczenia. Od tego momentu człowiek staje się silniejszy przez to doświadczenie. Teraz wie np., jak się zachowywać, żeby unikać sytuacji prowadzących do takiego niebezpieczeństwa. Może pomagać innym i wspierać ich, być może czuje nawet, że ma do spełnienia życiową misję.

Sens nadawany zdarzeniom jest kluczem do rozwiązania albo unikania wielu problemów. Zainspirowany szkoleniem Anthony'ego Robbinsa przeczytałem książkę twórcy terapii egzystencjalnej dr. Victora Frankla¹⁹ *Człowiek w poszukiwaniu sensu (Man's Search For Meaning)*. W swojej książce autor podaje przykład, jak ważne jest nadawanie wydarzeniom określonego znaczenia. Autor spędził trzy lata w obozach w Theresienstadt, Auschwitz i Dachau, gdzie zginęli jego rodzice, brat, żona i dzieci. Zachował żywe wspomnienia lat spędzonych w obozie i swoich strasznych doświadczeń, jednak potrafił wykorzystać je w sposób konstruktywny, nie wpłynęły one negatywnie na jego entuzjazm i umiłowanie życia. Jest wokół nas wiele osób, które przeżyły mniejsze cierpienia i straty, a nadają im tak wielkie znaczenie, że życie traci dla nich sens. Wpadają w depresję, frustrację, ich myśli przeradzają się w objawy somatyczne w postaci poważnych chorób.

¹⁹ Zob.: Słownik.

Ponieważ Viktor Frankl był psychiatrą i miał doświadczenie terapeutyczne, obserwował zachowanie ludzi i prowadził zapisy rozmów z nimi. Większość z nich umierała, jednakże mniej więcej jedna na dwadzieścia pięć osób zachowywała życie. Dostrzegł, że tym, co sprawia, iż ludzie pozostawali przy życiu, było znaczenie, jakie nadawali swojemu doświadczeniu. Ci z więźniów, którzy kojarzyli pobyt w obozie ze śmiercią, rozpaczali, dlaczego taki los ich spotkał, dlaczego Bóg im to zrobił, dlaczego muszą tak cierpieć — umierali. Ci zaś, którzy przeżywali, zamiast uważać, że cierpią bez powodu (co jest jednoznaczne z doznawaniem najgłębszego bólu), nadali temu cierpieniu sens. Mówili: „Cierpię, by wrócić i powiedzieć następnym pokoleniom o okropnościach wojny, tak aby już nigdy więcej to się nie wydarzyło” albo: „Cierpię, bo mam pokoleniową misję do spełnienia”. Dla nich najważniejsze było, by przekazać coś ważnego innym i wpłynąć w ten sposób na przyszłe losy świata. Ta oddalona w czasie nagroda była dla nich silniejsza niż cierpienie, którego doznawali w chwili obecnej. Odnajdywali powody do życia, a nie do uzasadnienia śmierci.

Na szczęście znaczenie, jakie ludzie nadają swojemu życiu, nie jest niezmiennie. Każdy z nas, kto krytycznym okiem spojrzy na siebie, zauważy, że z biegiem lat ten sens się zmienia. Dzieje się tak pod wpływem różnych sytuacji lub ludzi. Zmiana znaczenia drobiazgów pociąga za sobą przemiany istotniejsze.

Jednakże pojedynczy epizod zmiany nie wystarczy. Jeżeli kupisz stare skrzypce, na których od dziesiątek lat

nikt nie grał, nie wystarczy raz je nastroić, bo po pewnym czasie struny znów puszcza. Trzeba ten proces regularnie powtarzać. Podobnie z pożywieniem – nie można najeść się raz na miesiąc czy napić się raz na tydzień. Te same prawa rządzą warunkowaniem. Trzeba postarać się zmienić to, co nas niewłaściwie uwarunkowało, ale jednorazowy akt nie wystarczy. Trzeba ten proces powtarzać. Dlatego, żeby czuć obfitość i spełnienie w każdej dziedzinie swojego życia, powinieneś pozytywnie warunkować się każdego dnia na nowo. Jeżeli tego nie zrobisz, to tak, jakbyś raz poszedł na trening i oczekiwał, że pozostaniesz zdrowy i w formie do końca życia; od razu będziesz miał sprawne stawy, silne mięśnie i nieprawdopodobny refleks.

Oczywiście wszyscy o tym wiemy, ale się do tego nie stosujemy. Wciąż wierzymy, że wystarczy jedna tabletką, jeden zastrzyk, jedna operacja plastyczna, jedno pójście do siłowni i nasza kondycja oraz stosunek do rzeczywistości zmienią się diametralnie. Zresztą trudno się dziwić, że większość osób ma takie przekonanie. Wszak media wciąż lansują młodość i urodę, które można zyskać na zawołanie, poddając się odpowiednim zabiegom. Taka jest siła wpływu, który nas zewsząd otacza i nieustannie warunkuje.

Jak zatem zastąpić niepożądane reakcje warunkowe takimi, które Cię wzmocnią? Jest kilka głównych strategii. Załóżmy, że w jakiejś powtarzającej się sytuacji zawsze zachowujesz się w taki sam sposób. Przyjmijmy, że poszukujesz pracy. Kiedy za chwilę masz wejść na rozmowę rekrutacyjną, robi Ci się słabo, masz sucho w gardle,

wilgotnieją i trzęsą się ręce, nie możesz zebrać myśli i skoncentrować się na merytorycznej stronie rozmowy. Dzieje się tak za każdym razem, kiedy przychodzisz na takie spotkanie. Analizowałeś nawet swój biorytm, ale niezależnie od poziomu dyspozycyjności intelektualnej, emocjonalnej i fizycznej sytuacja ta się powtarza. Masz słuszne przekonanie o własnych zdolnościach, odpowiednich kwalifikacjach oraz doświadczeniu, problem leży zatem gdzieś indziej. Najprawdopodobniej w reakcjach warunkowych.

Zastosowanie odpowiedniej strategii w tej sytuacji wynika z samej zasady warunkowania. Wracamy tu do wykorzystania mechanizmu bólu i przyjemności, o którym była już mowa wcześniej, kiedy przytaczałem prawo efektu. Możesz być niemal w 100% pewien, że Twoja trema (przyjmijmy dla uproszczenia taką nazwę) nie jest niczym innym jak działaniem Twojego umysłu, chcącego uchronić Cię przed bólem — przed niebezpieczeństwem, które dostrzega on w okolicznościach takich, jak rozmowa rekrutacyjna.

Zasadniczym warunkiem dokonania zmiany jest to, abyś chciał tej zmiany dokonać. Jeżeli nie będziesz chciał, na nic się zdadzą wszelkie strategie. Dlatego tym, na czym w pierwszej kolejności powinieneś się skupić, jest pragnienie dokonania zmiany, a dopiero potem jej przeprowadzenie.

Mamy w sobie ogromny potencjał. Jest to coś, o czym zbyt często zapominamy i co z dekady na dekadę, z roku na rok zabija w nas cywilizacja. Tym czymś są miliony lat ewolucji, która ukształtowała w nas umiejętność ra-

dzenia sobie w różnych okolicznościach. Dała nam mechanizmy obronne, które w nas funkcjonują. Musimy jedynie nauczyć się je uaktywniać, wykorzystując pewne proste prawidłowości.

Twoja podświadomość uważa, że jeżeli wystarczająco Cię nastraszy, to zrezygnujesz z rozmowy rekrutacyjnej i przez to unikniesz bólu. (Jakiego? Tak naprawdę jest to mało istotne. Zresztą zauważ, że wiedza niewiele znaczy, jeżeli nie potrafisz jej wykorzystać. Po co Ci świetna znajomość geografii świata, jeżeli nigdy nie wyjeżdżasz za granicę? Po co Ci wiedza na temat metod budowania domów, jeżeli nigdy nie będzie Cię stać na postawienie własnego? Po co Ci wiedza na temat genezy Twego strachu przed rozmową rekrutacyjną, jeżeli nie będziesz potrafił sobie z nim poradzić?).

Zatem, wracając do tematu, Twoja podświadomość uważa, że pomaga Ci, chroniąc Cię przed rozmową, ale umysł świadomy wie, że aby przetrwać, człowiek musi wykonywać określone czynności, m.in. wybrać się na spotkanie kwalifikacyjne z obcą osobą, która decyduje o jego przyszłości. Czy to ważne, kto w tym konflikcie umysłu świadomego z nieświadomym ma rację? Najistotniejsze, abyś pamiętał, że podświadomość została kiedyś uwarunkowana, tj. zaprogramowana na określony odbiór danej sytuacji oraz takie, a nie inne zachowanie. Toteż masz tu do czynienia nie tyle ze sobą, ile ze swoim zachowaniem i to w dodatku takim, którego nie możesz kontrolować, na które nie masz wpływu.

Tu pewna uwaga. Większość z nas stawia znak równości pomiędzy zachowaniem a intencjami i charakterem.

Jeżeli ktoś krzyczy i traci panowanie nad sobą, nazywamy go niezrównoważonym emocjonalnie, histerykiem, czy nawet wariatem. Jednak zachowanie to jedno, a intencje oraz charakter — drugie. Widząc zachowanie człowieka i określając po tym jego charakter, czynimy mu krzywdę, bo jego zachowanie jest często wynikiem określonego warunkowania. Pamiętasz, że kiedy byłeś małym dzieckiem, bałeś się burzy? Po latach, będąc dorosły, siedzisz w domu i wiesz, że nic Ci się nie stanie, ale nadal podświadomie reagujesz na każdy grzmot pewnym minimalnym poziomem strachu, który uwarunkowałeś w dzieciństwie. Z czasem mija on zaś całkowicie, bo świadomie przyswajasz nowy wzorzec zachowania.

Skoro pod wpływem informacji na temat burz oraz obserwacji innych ludzi zacząłeś zmieniać swoją reakcję, tak samo możesz zrobić praktycznie z każdą inną rzeczą, która Cię ogranicza. Aby przedstawić metodę zmiany warunkowania, wróćmy do naszego przykładu z rozmową rekrutacyjną.

1. Po pierwsze, uświadom sobie, że nie ma w niej nic złego ani straszego. Jest to stwierdzenie jak najbardziej zasadne, albowiem nie ma rzeczy złych czy dobrych, to my nadajemy im znaczenia. Do zmiany swego nastawienia możesz wykorzystać jedną z najprostszych strategii, a mianowicie mechanizm bólu i przyjemności. Możesz dokonać analizy kontrastowej i zamienić to, z czym wiążesz przyjemność, a z czym ból. Innymi słowy, jeżeli starasz się unikać perspektywy spotkania kwalifikacyjnego, bo jest to dla Ciebie przeżycie bolesne, możesz to zmienić przez

poszukanie czegoś, co jest (lub może być) przyjemne w takiej rozmowie. Wykorzystaj do tego znaną Ci metodę zmiany koncentracji przez zadawanie pytań: „Czego się nauczę?”, „Jak łatwo mi dzisiaj pójdzie?”, „Jakiego ciekawego człowieka poznam?”, „Jak bardzo będę zadowolony ze swojego zachowania?”.

Samo to jednak nie wystarczy do spowodowania zmiany.

2. Drugim krokiem jest wytworzenie w sobie odpowiedniej dozy bolesnych doznań związanych z tym, co może się stać (lub faktycznie się stanie), jeżeli dalej będziesz się bał spotkania. W tym celu powinieneś wyobrazić sobie, jak wiele stracisz, unikając procesu kwalifikacyjnego. Nie żałuj przy tym określeń, które rozpalą w Tobie emocje. Im więcej silnych uczuć, tym lepiej dla dokonania zmiany. Jakie mogą to być stwierdzenia? Na przykład: „Będzie mi wstyd”, „Będę zażenowany”, „Znajomi mnie wyśmieją”, „Współmałżonek będzie miał mi to za złe”, „Będę się czuł gorszy przed kolegami i koleżankami” itp.
3. I wreszcie krok trzeci — warunkowanie. Ilekroć przypomnisz sobie o spotkaniu rekrutacyjnym oraz ilekroć do niego dochodzi, powinieneś myśleć o nim tylko w kategoriach tego, co przyjemnego Cię spotka, jak wiele zyskasz, czego się nauczysz, jakich nowych ludzi poznasz itd. I tak za każdym razem, wciąż i wciąż... aż pewnego dnia odbędziesz rozmowę, pójdzie Ci świetnie i zostaniesz zaproszony do kolejnego etapu. Wówczas w drodze do domu lub pracy dotrze do Ciebie, że już nie boisz się rozmów rekrutacyjnych, ba, nawet zaczęłeś je lubić.

Podsumowując, robisz trzy proste kroki:

1. Zmiana koncentracji przez znalezienie elementów przyjemnych w danym działaniu (lub w zaprzestaniu działania negatywnego). Tu możesz zastosować techniki zadawania pytań z presupozycjami.
2. Uświadomienie sobie, ile cierpienia może kosztować Cię dalsze zaniechanie tego działania (lub kontynuacja negatywnego).
3. Warunkowanie poprzez myślenie o pozytywnych aspektach tego działania (lub braku działania negatywnego), ilekroć pojawi się w Twoim umyśle.

I to słowo jest kluczem warunkowania! Ilekroć pomyślisz o tym działaniu, nieważne, czy ma do niego dojść za chwilę, czy za rok, warunkuj przyjemne skojarzenia. Im częściej będziesz to robić, tym szybciej stworzysz nowy odruch, który będzie Cię wzmacniać.

Strategię tę możesz rozszerzyć przez dodanie odpowiednich kotwic we wszystkich systemach reprezentacji. Najpierw kotwiczysz jakiś pożądany przez siebie stan w różnych systemach reprezentacji (możesz np. wytworzyć kotwicę stanu przyjemnego podniecenia i radości – w systemie kinestetycznym, powiedzmy, klaszcząc w dłonie czy dotykając jakiegoś punktu na ciele, dołączyć słuch, mówiąc sobie na głos: „Uwielbiam to!”, oraz dodatkowo zaangażować wzrok, kotwicząc np. uśmiechnięte i zadowolone twarze patrzących na Ciebie ludzi), a później odpalasz tę kotwicę w momencie kiedy myślisz o danym działaniu pojawiając się w Twoim umyśle.

Metodę tę nazwałem techniką kołyski. Jak wiesz, kołyska, pchnięta w prawo, zaraz odbija w lewo. W naszym przypadku efekt kołyski polega na tym, że ilekroć w Twoim umyśle pojawia się myśl o danym działaniu, odpalasz wspomnianą kotwicę, która powoduje, że Twój umysł i ciało kojarzy dany stan z czymś przyjemnym. Ponieważ brzmi to może trochę enigmatycznie, opiszę to dokładniej.

Zauważ, że uwarunkowane reakcje z reguły łączą się z pewnymi odczuciami w ciele. U wielu osób negatywny odruch wiąże się z uciskiem lub ssaniem w okolicy mostka. Pomiedzy Twoim nieświadomym umysłem a ciałem zachodzi niekontrolowany proces komunikacji: strach = ucisk w mostku; ucisk w mostku = strach. Jeżeli uda Ci się wytworzyć silną kotwicę przyjemności i wielokrotnie odpalić ją w sytuacji, kiedy pojawia się powyższa reakcja, to zmieni się Twoje skojarzenie z tym stanem fizjologicznym. Twoje ciało wyśle do Twojego umysłu sygnał, ale Ty zinterpretujesz jego reakcję jako przyjemność: „Uwielbiam to!”. Umysł otrzyma sprzeczne komunikaty. Jeżeli kotwica będzie silna i wielokrotnie warunkowana, pojawienie się ssania lub ucisku w mostku będzie powodowało, że będziesz czuł się zachęcony do działania, a nie przed nim powstrzymywany.

Teraz wykonaj poniższe zadanie.

ZADANIE 17

Znajdź dowolne zachowanie, które Cię osłabia, przeszkadza Ci, denerwuje, nie pozwala rozwinąć się lub

realizować Twoich celów. Może to być np. trema przed wystąpieniami czy zabranieniem głosu na zebraniu, obawa przed rozmową z kimś zajmującym wysoką pozycję zawodową lub społeczną itp.

Zachowanie:

.....
.....
.....

1. Napisz, co zyskasz, jeżeli zmienisz to zachowanie. Używaj jak najwięcej słów przesyconych emocjami („Będę wolny”, „Będę miał szacunek dla siebie”, „Wreszcie wygram” itp.). Zadaj kilka pytań z presupozycjami („Jak ciekawych ludzi spotkam?”, „Czego się nauczę?”, „Czego oni nauczą się ode mnie?” itp.).

.....
.....
.....

2. Napisz, ile stracisz, jaki czeka Cię ból, jeżeli tego nie zmienisz. Pamiętaj, abyś użył jak najwięcej słów przesyconych emocjami („Będzie mi wstyd”, „Będę czuł się gorszy”, „Będę miał poczucie klęski” itp.).

.....
.....
.....

3. Warunkuj siebie. Ilekroć pomyślisz o tym zachowaniu lub przyłapiesz się na nim, pomyśl, jak wiele zyskujesz, nie ulegając mu.

.....
.....
.....

Jest to jedna z metod, która wymaga od Ciebie w pełni świadomego działania. Jest ona skuteczna, ale wiąże się z dużym nakładem pracy. Niemniej nie ma takich sposobów, które nie wymagałyby od nas pewnego świadomego wysiłku. Choć z drugiej strony... to przecież tylko przekonanie. Jeżeli uważasz, że przyswajanie nowych strategii, które dadzą Ci więcej siły, pewności siebie i radości oraz uruchomią Twój potencjał, jest męczące — pozostaje tylko zmienić to przekonanie. O tym, jak to robić, dowiesz się z kolejnego rozdziału.

Niezależnie jednak od swoich przekonań na ten temat, pamiętaj: długotrwałe warunkowanie sprawia, że w miejsce umysłu świadomego kontrolę przejmuje umysł nieświadomy. Tak jak kiedyś zostaliśmy nieświadomie przez kogoś uwarunkowani, tak teraz możemy uwarunkować siebie samych, wykorzystując do tego procesy sterowane świadomie.

Trzeba jednak dodać, że omówiona strategia nie sprawdza się w wypadku wszystkich uwarunkowań. Zdarzają się „cięższe przypadki”, które wiążą się ze znacznym automatyzmem w działaniu. Mam tu na myśli takie sytuacje, w których poziom emocji i zaangażowania jest tak silnie uwarunkowany, że trudno jest nam go zmienić

równie prostą techniką. Dlatego proponuję, abyś zapoznał się z kolejną, bardziej rozbudowaną, ale też skuteczniejszą strategią, zwaną przerywaniem wzorca. Może być ona zastosowana nie tylko do zmiany uwarunkowanych reakcji, ale także powracających, natrączywych myśli (oczywiście chodzi mi tylko o te zachowania i myśli, które Cię osłabiają i których nie chcesz już dłużej akceptować).

Strategia ta polega na przerywaniu pewnego schematu, który towarzyszy czynnościom, zachowaniom lub myślom. Ma ona swoje korzenie w pewnej bardzo prostej sytuacji, znanej nam wszystkim z codziennego życia. Jestem przekonany, że niejednokrotnie zdarzyło Ci się, że w trakcie opowiadania jakiejś historii ktoś lub coś przerwało Ci wątek. Na pewno również nie raz zdarzyło Ci się, że właśnie zamierzałeś coś zrobić, gdzieś pójść, z kimś porozmawiać i nagle jakieś wydarzenie na tyle przykuło Twoją uwagę, że nie mogłeś sobie później przypomnieć, czym zamierzałeś się zająć, co chciałeś zrobić, gdzie położyłeś jakąś rzecz. Większość ludzi niepotrzebnie wykorzystuje takie sytuacje do negatywnego warunkowania się, mówiąc na głos lub w myślach: „To chyba początek sklerozy”, „Coś ze mną nie tak, znów zapomniałem”, „Znowu mi wyleciało z głowy” itp. Zauważ, ile tu jest niepotrzebnych presupozycji („początek”, „znów”, „znowu”).

Tymczasem człowiek z natury nie może się koncentrować na zbyt dużej liczbie informacji naraz. Dlatego trudno, abyś pamiętał, co miałeś powiedzieć, szczególnie jeżeli było to coś mało istotnego, a wydarzenie,

które przerwało Twój tok myślenia lub działania, było ważne bądź miało duży ładunek emocjonalny. Sytuacje takie są właśnie przykładami przerywania wzorca.

Takie „zakłócenie” pojawia się najczęściej z zewnątrz (inni ludzie, rzeczy, miejsca, sytuacje) albo od wewnątrz w postaci bólu lub innej myśli, która mogła powstać pod wpływem jakiegoś skojarzenia. Niemniej wszystko to dzieje się poza Twoją kontrolą; nie Ty zdecydowałeś, aby to działanie przerwać. Jednakże dobra wiadomość jest taka, że schemat ten możesz wykorzystywać świadomie i do celowego wprowadzania „zakłóceń” w tych odruchowych myślach i zachowaniach, które Ci przeszkadzają. Możesz być przy tym pewien, że efektywność tej metody będzie wysoka — znasz to z autopsji.

Jednakże samo przerywanie wzorca to tylko jedna z części składowych tej strategii. Ponieważ, jak już wspomniałem, metoda ta dotyczy „cięższych przypadków”, wystarczająco wysoki musi być poziom Twojego zaangażowania w proces. Dlatego przede wszystkim powinieneś przekonać samego siebie do tego, aby dany nawyk zmienić. Mój znajomy psychoterapeuta poświęca kilkanaście minut pierwszej rozmowy z pacjentem na to, aby ten przekonał go, dlaczego w ogóle ma podejmować się terapii. To przekonywanie ma na celu wytworzenie odpowiedniej dźwigni, potrzebnej do zajścia przemiany. Nie zmienisz wiele, jeżeli nie zdecydujesz, że musisz to zrobić. A w zasadzie: musisz i możesz.

Pierwszym krokiem jest bowiem wytworzenie w sobie przymusu zmiany; takiego samego jak ten, który sprawia, że musisz zarabiać na życie, musisz być zdrowy,

musisz się rozwijać. Jednak to, że musisz coś zrobić, jest jedną sprawą, a to, czy możesz — drugą. Są w życiu takie sytuacje, kiedy powinniśmy coś zrobić, ale z różnych względów nie możemy, np. musimy pomóc komuś bliskiemu, ale nie możemy, bo nie dysponujemy wystarczającymi umiejętnościami lub środkami. Musimy zarobić na utrzymanie rodziny, ale nie możemy znaleźć pracy, bo nikt nie zatrudnia dziś kołodziejów ani nie oddaje pończoch do repasacji. Musisz zmienić swój stosunek do rozmów rekrutacyjnych, ale nie możesz, bo od pół roku nikt nie odpowiedział na Twoją ofertę. Przykłady można mnożyć.

Z drugiej strony bywa tak, że możesz zarobić więcej pieniędzy, bo masz czas i umiejętności, ale nie musisz, bo nie masz żadnych palących celów ani potrzeb. Możesz zdobyć lepszą pracę, ale nie musisz, bo w starej jest Ci dobrze i masz zapewnione wszystko, czego potrzebujesz do życia.

Dlatego aby coś w życiu zmienić, powinieneś wytworzyć sytuację, w której musisz to zrobić i jednocześnie wiesz, że możesz. Musisz zmienić swój stosunek do rozmów rekrutacyjnych i możesz to zrobić, bo masz ku temu wszelkie predyspozycje (wykształcenie, doświadczenie, wiedzę, szacunek innych ludzi) oraz potrzebę (perspektywa lepszej pracy, większych zarobków, rozwoju).

Kiedy ludzie dokonują zmiany w swoim życiu? Czy wtedy, kiedy myślą: „Nie jest tak źle”, „Inni mają gorzej”, „Nie warto”, „Życie jest skomplikowane”, „To nic nie da”, „Taki już chyba jestem”, „O wszystkim decydują

geny”? Takie i inne destrukcyjne i pozbawione sensu myśli sprawiają, że znakomita większość ludzi dochodzi do pewnego etapu swojego rozwoju i na nim się zatrzymuje. Zauważ, że zmiany w naszym życiu następują najczęściej wtedy, gdy jest źle, kiedy osiągamy stan, którego już dłużej nie możemy wytrzymać, tak że coś wreszcie „musi” się zmienić. Jeżeli nie ma w nas prawdziwej potrzeby, tego „musu” zrobienia czegoś i nie widzimy możliwości swojego wpływu na daną sytuację, szanse sukcesu są znikome. Znasz to? Wykonaj poniższe zadanie.

ZADANIE 18

Napisz minimum trzy przykłady ze swojego życia, kiedy byłeś w tak złej, beznadziejnej i wydawać by się mogło, pozbawionej wyjścia sytuacji, że wymusiła ona podjęcie konkretnych działań. Podjąłeś je i Twoje życie potoczyło się w pozytywną stronę (rozwinąłeś się, zacząłeś lepiej zarabiać, awansowałeś, spotkałeś wspaniałą osobę, przeprowadziłeś się w lepsze miejsce, wyzdrowiałeś itp.).

.....

Czego się nauczyłeś z tego zestawienia? Napisz jedno lub dwa zdania.

.....

Wiesz już, że nie należysz do grupy ludzi, którzy się poddają, dlatego przed Tobą krok pierwszy: wytworzenie dźwigni. Jest to czas na zastanowienie się, przeanalizowanie i udzielenie sobie odpowiedzi: „Dlaczego muszę i mogę dokonać zmiany?”.

Powinieneś w tym miejscu zrobić coś na kształt inwentaryzacji swoich zasobów, tak abyś sam przekonał się, dlaczego możesz jej dokonać²⁰. Zwykle takie procesy przeprowadzamy tylko w myślach, ale myśli są ulotne. Dlatego lepiej wziąć kartkę papieru i wypisać wszystkie powody, z których musisz dokonać zmian. Na tym etapie powinieneś wypisać zarówno to, co stracisz, nie wprowadzając ich, jak i to, co zyskasz na ich urzeczywistnieniu. Im więcej włożysz w to emocji, tym lepiej. Im więcej użyjesz stwierdzeń, które mają duży ładunek emocjonalny, tym większe prawdopodobieństwo, że już od pierwszego razu Twój stosunek do danej czynności lub myśli zacznie się zmieniać.

Wiesz, że najbardziej skuteczne są stwierdzenia poruszające emocje (jeżeli oczywiście będą prawdziwe): „Stracę twarz”, „Kiedyś się wykończę i rozchoruję”, „Zrobię z siebie idiotę, błazna”, „Wyjdę na kretyna”, „Wyleją mnie z pracy”, „Dzieci będą się ze mnie śmiać”, „Odsuną się ode mnie znajomi”, „Nie będę mógł spojrzeć sobie w twarz”, „Upodłę się” itp.? Jeżeli kogoś te słowa obruszają, to mówię mu: przestań się ze sobą pieścić! Nie bądź taki delikatny. To są ludzkie emocje. Im więcej, im silniej, tym lepiej! Twój rodzice i rówieśnicy,

²⁰ Inwentaryzacji własnych zasobów poświęciłem cały rozdział w książce *Modelowanie przeznaczenia*, Gliwice 2008.

gdy byli pod wpływem emocji, nie rozpieszczali Cię bynajmniej delikatnymi słowami. Jeżeli uwarunkowany zostałeś silnymi emocjami, musisz to zmienić przy użyciu takich samych emocji!

Skoro wytworzyłeś już ból, teraz powinieneś napisać, jaką przyjemność zyskasz: „Będę czuł się wspaniale”, „Będę wielki”, „Będę panem swoich emocji”, „Wygram z samym sobą”, „Wreszcie udowodnię, jak dobry jestem”, „Będę miał kontrolę”, „Zaimponuję rodzinie i kolegom”, „Rozwinę się”, „Wzniosę się ponad słabości”, „Będę fenomenalny” itp. Pamiętaj, im więcej emocji, tym lepiej!

Kiedy wytworzysz tę dźwignię, poczuj ją. Powinna się w Tobie wzbudzić chęć zmiany, chęć do działania. Te wyróżnione słowa są tu kluczowe. Jeżeli nie masz i nie czujesz chęci do działania, popracuj nad tym raz jeszcze. Nie rób dalej nic, dopóki nie poczujesz, że chcesz przystąpić do dzieła.

Kiedy to się stanie, powinieneś świadomie zastosować — znaną Ci z życiowych doświadczeń — umiejętność przerywania wzorca. Wróćmy do naszego przykładu z rozmową rekrutacyjną. Ilekroć o niej pomyślisz, powstają w Tobie jakieś uczucia oraz myśli. To właśnie one są uwarunkowane i właśnie one prowadzą Cię w kierunku, w którym iść nie chcesz. Są jednocześnie przyczyną i skutkiem. Powinieneś świadomie nauczyć się je odrzucać. Temu celowi służy przerywanie wzorca.

Możesz przerywać wzorzec myśli, słów i zachowania, kiedy tylko zechcesz. Po wytworzeniu odpowiedniej dźwigni, ciśnienia, aby to zmienić, kolejnym krokiem

jest przerwanie wzorca. Ilekroć pomyślisz o tym, że masz przystąpić do rozmowy rekrutacyjnej i pojawi się to niepożądane uczucie lub destrukcyjne myśli, powinieneś natychmiast przerwać ten schemat, zakłócić ten proces w swoim umyśle. Jak to zrobić? To bardzo proste, ale powinieneś sam wybrać sobie odpowiedni sposób — może to być np. jakiś dziwny dźwięk wydawany ustami, nagła zmiana pozycji, uderzenie lub uszczypnięcie jakiejś części ciała. Wybór należy do Ciebie. Powinieneś jednak pamiętać o kilku ważnych sprawach.

Po pierwsze, metoda musi być na tyle oryginalna, aby przykuła uwagę Twego nieświadomego umysłu. Nie może więc to być tylko jakieś mało znaczące mruknięcie. Po drugie, pamiętaj, że czasami będziesz miał potrzebę zastosowania tej techniki w obecności innych ludzi. Trudno, abyś przy nieznanym lub w pracy nagle robił fikołka i wykrzykiwał: „Stop!”, „Łał!” lub „Bum, bum!”. Co prawda, im silniejszy bodziec, tym lepszy, ale żyjemy w określonym miejscu i czasie i pewne zachowania zamiast pomagać, mogą zaszkodzić. Weź to pod uwagę.

Ja wypracowałem sobie dwa sposoby. Jeden do zastosowania, kiedy jestem sam lub z najbliższymi, a drugi, gdy znajduję się pośród innych osób lub gdy istnieje ryzyko, że ktoś może mnie obserwować. W pierwszym wypadku wydaję dziwny okrzyk, coś w stylu: „Piduulłł”. A drugi to silne prztyknięcie za uchem, które można zrobić łatwo i szybko, a jest na tyle bolesne i absorbujące uwagę umysłu nieświadomego, że wzorzec zostaje natychmiast przerwany. Miejsce na wypisanie kilku

własnych pomysłów metody przerywania wzorca będziesz miał, wykonując następne ćwiczenie.

Skoro wytworzyłeś już odpowiednią dźwignię i masz swoją metodę przerywania wzorca, teraz trzeci i ostatni krok: wytworzenie nowych uwarunkowań. Będziesz je budował przez poszukiwanie nowych związków i nowych skojarzeń, identycznie jak w poprzednim ćwiczeniu.

Chodzi tu o to, abyś zastanowił się nad tym, co zyskasz i jak dobrze będziesz się czuł, kiedy już nie będziesz tego robił (lub będziesz robił, jeśli chodzi o nabycie pozytywnego nawyku), jak wspaniałe, wyjątkowe i cudowne będzie to uczucie!

Kiedyś jako chłopiec byłem w zakładzie elektrycznym, w którym wykonywano przewijanie silników. Było to dla mnie coś tak niezwykłego, że zapamiętałem to „przewijanie” na całe życie i okazuje się, że technologia ta jest idealną metaforą tego, co trzeba zrobić ze zwojami skojarzeń. Pamiętaj: nie ma rzeczy złych ani dobrych, to tylko nasze myśli takimi je czynią.

Kiedy zbierzesz już nowe skojarzenia, musisz je uwarunkować.

1. Najpierw powrót do powodów, z których musisz i możesz dokonać zmiany swojego stosunku do rozmowy rekrutacyjnej.
2. Następnie przywołaj ów stan, kiedy masz zaraz sięść oko w oko z człowiekiem, który zdecyduje o przyjęciu lub nieprzyjęciu Cię do nowej pracy.

3. Przerwij wzorzec wybraną metodą i zacznij warunkować wszystkie pozytywne i wzmacniające uczucia i myśli, które wiążą się ze spotkaniem.
4. Na koniec pozostają Ci kolejne akty warunkowania. Ilekroć pojawi się myśl o rozmowie kwalifikacyjnej wraz z towarzyszącymi jej uczuciami i myślami, których chcesz uniknąć, przerwij ten wzorzec i zacznij myśleć o tym, co zyskasz.

I tak za każdym razem,

za każdym razem,

za każdym razem,

za każdym razem.

Warunkuj je tak długo, aż stary wzorzec zniknie zupełnie. Tak, że ilekroć pomyślisz o rekrutacji, automatycznie będziesz czuł się dobrze.

Może się zdarzyć, że stary wzorzec zniknie już po kilku razach, a może będziesz musiał warunkować się dłużej. Skuteczność tej techniki zależy od tego, jak bardzo pragniesz zmiany oraz jak silne wzmacniające i pożądanе uczucia powiążesz z nowymi skojarzeniami. Możesz także, tak jak miało to miejsce w wypadku analizy kontrastowej, wzmocnić proces warunkowania przez zastosowanie techniki kołyski w połączeniu z odpowiednimi kotwicami we wszystkich systemach reprezentacji.

Teraz nadszedł czas na przećwiczenie tej strategii. Wykonaj poniższe zadanie.

ZADANIE 19

Postanów, jakie zachowanie chcesz zmienić.

1. Napisz minimum pięć powodów, dla których musisz absolutnie to zrobić, oraz skąd wiesz, że możesz to zrobić (np. „Bo cały potencjał, jakiego do tego potrzebuję, jest we mnie”).

Pamiętaj, żebyś zawarł informacje, ile będzie Cię kosztowało niezrobienie tego oraz ile zyskasz na zrobieniu!

.....
.....
.....

2. Znajdź i zapisz cztery sposoby przerywania wzorca zachowania (dziwny dźwięk wydany ustami, nagła zmiana pozycji ciała, uderzenie, potarganie, uszczypnięcie lub pociągnięcie jakiejś części ciała).

.....
.....
.....

3. Stwórz nowe zachowanie warunkowe. Napisz, co zyskasz i jak się będziesz czuł, kiedy będziesz robił to, czego przedtem nie tolerowałeś. Jak będziesz cieszył się, ilekroć będziesz to robił, i jak wspaniałe będzie to uczucie. Warunkuj je tak długo, aż stary wzorec zniknie zupełnie, tak że gdy tylko o danej sprawie pomyślisz, automatycznie będziesz czuł się dobrze.

.....
.....
.....

Wracaj do tego procesu warunkowania (pkt. 2. i 3.), ilekroć znów pojawi się stary wzorzec.

Na początku wydaje się to trudne, podobnie jak jazda na rowerze czy nartach. Najpierw doznajemy wielu upadków i mamy nieprzyjemne odczucia, łącznie z fizycznym bólem, jednakże potem wszystko staje się proste, miłe i przyjemne.

Najważniejsze, abyś tak często jak to możliwe uświadał sobie, że większość naszych myśli i zachowań jest skutkiem warunkowania. Wiele z nich prowadzi Twoje życie w kierunku, w którym chcesz podążać, ale są też takie, które Cię przed tym powstrzymują.

Utwierdzaj się w tych wzmacniających Cię i zmieniaj te powstrzymujące. Możesz zastosować wiele metod:

1. Analiza kontrastowa w pełnym cyklu.
2. Zmiana koncentracji przez zadawanie pytań zbudowanych z odpowiednich presupozycji.
3. Pełna strategia przerywania wzorca.

Najważniejsze, aby znaleźć sposób, metodę, która jest najbardziej skuteczna dla Ciebie.

Podsumowanie dnia

Na koniec chcę Ci przekazać pewną metodę stosowaną przez wielu ludzi sukcesu, którą nazwałem spisem dnia. Jest ona bardzo pomocna przy warunkowaniu. Polega na przywołaniu w myśli tych wszystkich sytuacji, które miały miejsce w ciągu całego minionego dnia, a które sprawiły, że zachowywałeś i czułeś się tak,

jak chciałeś. Sprawi to, że Twój umysł zwróci uwagę na sprawy, które z Twojego punktu widzenia są najważniejsze; skoncentruje się na tym, co osiągnąłeś, a nie na tym, czego nie osiągnąłeś, co zyskałeś, a nie, co straciłeś, jak dobrze, a nie jak źle się czułeś, co było wartościowe, a nie na tym, co było kiepskie.

Podaję poniżej kilka propozycji.

1. Tym razem zachowałem się asertywnie, tak jak trzeba. Gratulacje. (Pochwal sam siebie).
2. Zwróciłem mu uwagę na to zachowanie i nic się nie stało! Poczuję się pewniej!
3. Jednak można zjechać z tego stoku. Ile było w tym przyjemności!
4. Zaczynam lubić to swoje nowe zachowanie.
5. Krzyknęła na mnie, a ja odpowiedziałem spokojnie i merytorycznie. Super!
6. Dzisiaj znów przekonałem klienta, a to wszystko dzięki opanowaniu.
7. Przerwałem ten niepotrzebny monolog w najlepszym momencie, przynajmniej nie zraziłem go do siebie.
8. Znów udało mi się zażegnać awanturę. Idzie mi coraz lepiej!

To tylko przykłady. Ich zadaniem jest pokazanie, w jaki sposób i na czym możesz się koncentrować, podsumowując dzień w celu uwarunkowania w sobie nowej postawy i nowych zachowań. Polecam, być robił to codziennie, a Twoje zachowania i postawa zmienią się tak,

ROZDZIAŁ 8

Siła przekonań

Większość ludzi wierzy, że jeżeli zmiana ma być trwała, nie może następować szybko. Czy tak jest naprawdę? Czy proces zmiany musi trwać długo? Znamy powiedzenia: czas leczy rany, to kiedyś minie, kropla drąży skałę, trening czyni mistrza, powtarzanie jest matką wiedzy, co nagle, to po diable. Z drugiej zaś strony słyszymy: im szybciej, tym lepiej, co z oczu, to z serca, szybciej zaczniesz, szybciej skończysz, jak nie zrobisz od razu, nie zrobisz w ogóle itp.

Jeżeli mielibyśmy zastosować te mądrości jako kompasy, które mają nas przeprowadzić przez burzliwe fale życia, bardzo szybko rozbilibyśmy się na skałach. Wiele jest takich sprzeczności w ludowej mądrości. A czym te mądrości są? Większość z nas powiedziała by, że wynikiem doświadczeń zbieranych przez pokolenia. Jeżeli tak, to oznacza, że były to sprzeczne doświadczenia. A doświadczenia nie mogą być sprzeczne, co najwyżej sprzeczna może być ich interpretacja, ona zależy zaś od tego, w jaki sposób doświadczenia te na nas wpływają. I w tym miejscu dochodzimy do tego, o czym mówiliśmy już na początku. Jeżeli coś się wydarzy i jest to dla Ciebie przyjemne (budzi przyjemne uczucia, sprawia radość, wzbudza dobre nastrój), wtedy doświadczenie to wytworzy w Tobie pozytywne przekonania. Jeżeli jed-

nak sprawi Ci ono ból (wprawi w zły nastrój, rozdrażni, wystraszy bądź da się odczuć w postaci bólu fizycznego), wtedy doświadczenie to wytworzy w Tobie przekonania negatywne.

To, jak silne będą te przekonania (zarówno pozytywne, jak i negatywne), zależy także będzie od natężenia emocji, które towarzyszą doświadczeniu oraz czy jest to doświadczenie pierwsze (jednorazowe), czy też powtarzające się. Wyobraź sobie, że jako małe dziecko zobaczysz pierwszy raz dużego, czarnego psa wałęsającego się po wiejskim podwórku i pełen naturalnej ciekawości zaczniesz do niego biec. W chwili kiedy wyciągniesz do niego rękę, pies głośno warknie i draśnie Cię łkami. Matka, obserwująca to zdarzenie, zacznie krzyczeć i płakać, widząc skaleczenie, a Ty poczujesz fizyczny ból. Zbiegnie się rodzina, wszyscy zaczną krzyczeć, lamentować i bić psa.

Jak myślisz, jakie będą Twoje przekonania odnośnie dużych, czarnych, wałęsających się psów? Jak te przekonania będą się kształtowały, jeżeli ilekroć pojedziesz z mamą na wieś, będzie Ci przypominała o tym wydarzeniu, przestrzegając (w dobrej wierze) przed psami? A co się stanie, jeżeli jako starsze i świadome już dziecko będziesz szedł sam połą drogą i zobaczysz biegnącego w Twoją stronę psa? Co wtedy pomyślisz? Czy będziesz sądził, że chce się do Ciebie połasić? A jeżeli uciekniesz przed nim do domu, jak będą się kształtowały Twoje przekonania? — odpali się kotwica z przeszłości i Twoje przekonania zostaną dodatkowo wzmocnione.

Z kolei gdyby wtedy, w tym pierwszym doświadczeniu, pies zaczął się do Ciebie łąsić, lizać Ci rękę i delikatnie

popiskiwać, a Twoja mama, obserwując to, podeszłaby spokojnie, kucnęła i zaczęła mówić do Ciebie miłym głosem oraz wspólnie z Tobą głaskać pieska, zdarzenie byłoby dla Ciebie przyjemne. Gdybyś wiele lat później szedł polną drogą i podbiegłby do Ciebie podobny pies, zaczął się łaścić i bawić z Tobą, Twoje przekonania na temat chodzących samopas czarnych, dużych psów byłyby zupełnie inne.

Tak właśnie tworzą się i warunkują nasze przekonania w stosunku do rzeczy, sytuacji i ludzi. Ich siła jest różna. Niektóre mają na nas ogromny wpływ i kształtują nasze życie. Są tak silnie zakorzenione, że ich zmiana jest niezwykle trudna, a często dla wielu z nas wydaje się wręcz niemożliwa. Są jednakże i takie, które zmieniają się i nie są na tyle istotne, aby wywierały wpływ na Twoje decyzje i działania.

Na szczęście dysponujemy świadomym umysłem i sami możemy oceniać swoje przekonania. Możemy przyjrzeć się im i zastanowić, które nam służą, a które nas niszczą. Jeżeli chcesz coś w życiu osiągnąć, a masz jakieś przekonania, które Cię hamują, możesz zrobić trzy rzeczy:

- ◆ Pierwsza: nic nie zmieniać i dalej „przeciągać linę”, będąc z jednej strony pchanym ku swoim celom, a z drugiej powstrzymywanym przez przekonania.
- ◆ Druga: zrezygnować z celów.
- ◆ Trzecia: zmienić przekonania.

Skoro czytasz tę książkę, to znaczy, że w Twoim przypadku to pierwsze rozwiązanie raczej nie wchodzi w grę. A czy można zrezygnować z celów? Oczywiście, że tak!

Jeżeli jednak są one dla Ciebie ważne i nie chcesz ich odrzucać, a niektóre przekonania wstrzymują Cię od ich realizacji, zmień te przekonania (dla jasności — nie mówimy tu o świadomych przekonaniach światopoglądowych, etycznych czy ideologicznych, tylko o nawykowych poglądach typu: „bezpieczne psy są niebezpieczne” albo „mężczyzna nie płacze”).

Niestety, większość ludzi woli zrezygnować ze swoich celów, z tego, czego pragną, o czym marzą, niż zmienić swoje przekonania. Wynika to m.in. z kolejnego przekonania, że przekonania zmienić się nie da! A nie daje się, ponieważ większość z nas nie wie, iż są to tylko przekonania. Uważa, że „taka jest rzeczywistość”. To poważny błąd, w którym także utwierdzają nas inni ludzie. Przecież nie wszystkie wiejskie psy są złe i gryzą, podobnie jak nie wszystkie łaszą się na widok ludzi i merdają ogonkiem. Tylko Twoje doświadczenie, a ściślej mówiąc, to, co z nim wiążesz, tworzy Twoje przekonanie na temat otaczającego Cię świata.

Naszym życiem kieruje potrzeba unikania bólu i dążenie do przyjemności, efektem zaś wtórnym tego procesu są wyznawane przez nas wartości i przekonania. Pomijając próby dokładnego definiowania przekonania, możemy określić je jako generalizacje i reguły, które tworzymy odnośnie tego, czym coś jest lub co musi się zdarzyć, abyśmy mogli doświadczać danych przeżyć, odczuć, emocji i obserwować efekty.

Mamy dwa rodzaje przekonania. Pierwsze z nich to przekonania ogólne (uogólnione) dotyczące nas samych, innych ludzi, świata, zwierząt, rzeczy, uczuć, emocji itd.,

drugie zaś to zasady (twierdzenia). Przykładami przekonań uogólnionych są stereotypy i różnego rodzaju generalizacje:

1. Jestem za stary.
2. Jestem zbyt młody.
3. Jestem mało inteligentny.
4. Ludzie są cwani.
5. Ludzie są dobrzy.
6. Blondynki są głupie.
7. Kobiety są mądre.
8. Życie jest szare.
9. Życie jest piękne.
10. Praca jest ciężka.
11. Duże czarne psy wałęsające się po wsi są niebezpieczne.

Innymi słowy, nasze przekonania uogólnione (czy też, jak są czasem określane, wierzenia), są swego rodzaju etykietkami, które stworzyliśmy w odniesieniu do otaczającej nas rzeczywistości. Z kolei zasady są to przekonania wyrażone w formie twierdzeń lub definicji, opisujących sytuacje i zjawiska oraz ich wzajemne powiązania. Można je nazwać twierdzeniami, ponieważ są formułowane w charakterystyczny sposób, tak że pojawia się założenie i teza:

„Jeżeli..., to...”, „Jak..., to...”, „Ponieważ..., to...”, „Sko-ro..., to...”, „Kiedy..., to...”, „Im..., tym...” itp.

Na przykład:

1. Jeżeli zarabiam określoną ilość pieniędzy, to czuję się bezpieczny.
 2. Jeżeli wystarczająca liczba ludzi mnie lubi, to czuję się dobrze.
 3. Jeżeli ktoś mówi do mnie głośno, to znaczy, że jest na mnie zdenerwowany.
 4. Ponieważ mam spokojną pracę, jestem szczęśliwy.
 5. Ponieważ rozwijam i uczę się, to wiem, że żyję.
 6. Skoro mnie szanujesz, to nigdy nie podniesiesz na mnie głosu.
 7. Skoro ktoś mnie lubi, to powinien coś ode mnie kupić.
 8. Twoje spojrzenie mówi, że mnie nie lubisz.
 9. Jego zachowanie świadczy o jego dobrych intencjach.
 10. Kiedy mam ważne spotkanie, zawsze się spóźniam.
 11. Kiedy mam urlop, zaczynam chorować.
 12. Kiedy się spieszę, wszystko leci mi z rąk.
 13. Im więcej ja pracuję, tym inni bardziej się objijają.
 14. Jak jestem uprzejmy, to bardziej mnie wykorzystują.
- Te twierdzenia są często „zapisane” w pełnej formie na poziomie nieświadomym, a werbalizujemy je najczęściej w skróconej. Dlatego przytoczone przykłady przybierają formy:

1. W moim wieku nie dostanę już dobrej pracy.
2. Młodych nie zatrudniają.
3. Czuję się niepewnie, bo nie mam pieniędzy.

4. Źle się czuję, kiedy ktoś mnie nie lubi.
5. Jestem zadowolony, mam spokojną pracę.
6. Znów się czegoś nauczyłem, to jest to.
7. Nie krzycz na mnie, zacznij mnie szanować.
8. Pewnie mnie nie lubi, bo nic nie kupił.
9. Jak zawsze muszę się spóźnić na ważne spotkanie.
10. Nie płacz, wiem, że to moja wina.
11. Oczywiście — urlop i od razu choroba.
12. Znów wszystko leci mi z rąk, tak jak zawsze, gdy się spieszę.
13. Ja mam jeszcze więcej obowiązków, a inni się obijają.
14. Zawsze mnie wykorzystują, bo jestem uprzejmy.

Przykładów można podać mnóstwo, ludzie mają bowiem cały przeogromny arsenał różnych zasad. Ciekawe jest to, że w wielu przypadkach każdy z nas ma inne. Zarówno Ty, jak i ja możemy kierować się w życiu tymi samymi wartościami, jednakże nasze zasady odnośnie tego, co musi się zdarzyć, żeby były one spełnione, mogą być diametralnie różne. Większość nieporozumień, jakie miałeś z innymi ludźmi, jest wynikiem różnicy Waszych przekonań. Masz własne zasady, mówiące, jak inni powinni coś robić, zachowywać się lub odzywać, jednak inni ludzie żyją zgodnie ze swoimi zasadami, a nie Twoimi. Czy zastanawiałeś się, dlaczego oczekujesz, żeby inni żyli według Twoich zasad, skoro nawet im nie powiedziałaś, jakie one są? Ale nawet jeżeli byś powiedział, dlaczego mieliby żyć zgodnie z nimi?

Skąd wiesz, że Twoja interpretacja danego doświadczenia jest obiektywna? Skąd wiesz, że jej podstawą nie są przekonania? Może nadszedł czas na to, żebyś przyjrzał się im na nowo krytycznym okiem dorosłego człowieka? Może warto by było przemyśleć niektóre z nich i tak je zdefiniować, aby stały się łatwiejsze do osiągnięcia? Tak, aby dawały Ci siłę, a nie ją odbierały.

Dlaczego na to, żeby być szczęśliwym i spełnionym, masz czekać do momentu kiedy otrzymasz lepiej płatną pracę, ujrzysz Statuę Wolności albo kupisz sobie mercedesa? Przecież to Ty sam możesz sprawić, że każdego dnia będziesz przeżywać te uczucia, których pragniesz, zamiast doświadczać ich raz na długi czas — kiedy dostaniesz premię, awans lub wygrasz milion w lotto.

Dlaczego masz czekać na czyjąś akceptację, która musi być wyrażona w określony sposób, zgodny z Twoimi zasadami, po to aby czuć się dobrze i bezpiecznie? Dlaczego nie możesz tak się czuć bez poszukiwania akceptacji innych ludzi?

Czy zauważyłeś, że w arsenale Twoich zasad pojawiają się irracjonalne poglądy, które są obdarzone dużym ładunkiem emocjonalnym?

Z tego względu możemy spojrzeć na przekonania jeszcze z innej perspektywy, dzieląc je na:

1. Ograniczające (osłabiające).
2. Rozwijające (wzmacniające).

Każde z przekonanych uogólnionych oraz zasad możemy zaliczyć do jednego z tych zbiorów. Weźmy np. te, które spotyka się najczęściej:

1. Muszę to zrobić perfekcyjnie.
2. Muszę dać dobry przykład swoim dzieciom.
3. Powinnam więcej pracować.
4. Muszę przestać się martwić.
5. Powinienem więcej pracować, wtedy się dorobię.

Istnieje u ludzi silna tendencja do tego, żeby wprawiać się w emocjonalny niepokój i utrzymywać się w nim przez warunkowanie takich właśnie autodestrukcyjnych przekonań. Czy, Twoim zdaniem, w takich warunkach jest w ogóle możliwe utrzymanie dobrego stanu i zdrowia psychicznego? Czy ktoś, kto jest wciąż sam przez siebie do czegoś przymuszany, żyje w ciągłym „muszę” i „powinienem”, może czuć się dobrze? Jeżeli myślisz w ten sposób, to znaczy, że czas to zmienić.

Przekonania ograniczające to te, które — używając dużego skrótu — powstrzymują Cię w rozwoju.

1. Powstrzymują Twój rozwój intelektualny i fizyczny.
2. Zabijają kreatywność i otwartość.
3. Ograniczają karierę zawodową.
4. Ograniczają umiejętności.
5. Niszczą przyjaźnie, relacje towarzyskie lub życie rodzinne.
6. Doprowadzają do strat i bankructwa.
7. Zmieniają priorytety.
8. Utrzymują w ciągłym niezadowoleniu z siebie i ze swojego życia.

Są ludzie, którzy twierdzą, że po ukończeniu 40. roku życia nie powinno się zaczynać uprawiania sportu, bo

to niebezpieczne dla zdrowia, a nawet życia. Niektórym wystarczy sama opinia, inni mają w zanadrzu przykłady na potwierdzenie tej tezy. A czy jest niebezpieczne? Jeżeli znajdziesz przykład na to, że tak nie jest, to znaczy, że jest to tylko przekonanie, a nie fakt. Ponadto jeżeli ktoś ukończył 40 lat i żywi takie przekonanie, to bez wątpienia jego kondycja nie ulegnie poprawie w najbliższej przyszłości.

Kiedyś chciałem uprawiać wschodnie sztuki walki. Zacząłem w wieku 12 lat od dzudo, jednak z powodu przejściowych kłopotów zdrowotnych przerwałem treningi i już do nich nie powróciłem. Niemniej moje predyspozycje, takie jak refleks, spostrzegawczość i gibkość, sprawiały, że bardzo chciałem wrócić do sztuk walki. Na studiach zacząłem uprawiać kendo, ale pomyślałem, że już za późno, ponieważ człowiek jest (jak wtedy uważano) sprawny do 30. roku życia — nie ma sensu zaczynać, bo i tak niezbyt długo potrenuję.

Potem w wieku 33 lat spotkałem się z aikido, ale stwierdziłem, że teraz to na pewno jest za późno, trzydziestka jest już za mną i mam coraz więcej obowiązków. Na szczęście trener przekonał mnie, że tak nie jest; niektórzy jego uczniowie zaczęli ćwiczyć nawet w wieku 38 lat. Chodziłem na treningi przez wiele miesięcy i czułem się znakomicie, ale zmiany zawodowe sprawiły, że wyjechałem do innego miasta i byłem zmuszony zaprzestać treningów, gdyż nie było tam sekcji. Później raz jeszcze miałem możliwość ich wznowienia, ale przypomniałem sobie słowa trenera, a wówczas miałem już ukończone 40 lat.

Tak właśnie działają ograniczające przekonania. To one odpowiadają za większość naszych niepowodzeń.

Szczególnym rodzajem przekonań ograniczających są przekonania błędne. Wstrzymują one nasz rozwój w każdym obszarze: fizycznym, intelektualnym, duchowym, psychicznym, finansowym i społecznym.

Weźmy jako przykład takie: „Jestem zbyt słaby, żeby uprawiać sport”. Jest to przekonanie ograniczające, ponieważ wstrzymuje Cię przed rozwojem fizycznym, a w pewnych sytuacjach może działać przeciwko Tobie, bo zamiast rozwijać mięśnie i oczyszczać organizm, będziesz słabł, a Twój system odpornościowy nie będzie Cię skutecznie chronił przed drobnoustrojami. Jednakże w pewnych sytuacjach to przekonanie jest pożyteczne. Może bowiem być tak, że faktycznie z różnych powodów Twój organizm jest słabszy i intensywny ruch może Ci szkodzić, zamiast pomagać. Innymi słowy, nie zawsze przekonania, które Cię ograniczają, są błędne.

Jednakże przekonania, takie jak: „Dopóty nie będę szczęśliwy, dopóki wszystkich nie zadowolę” albo „Tak długo nie będę czuł się dobrze, aż wszyscy mnie polubią”, są z gruntu błędne, ponieważ nie ma możliwości zadowolenia wszystkich ludzi ani sprawienia, aby wszyscy kogoś lubili.

Podobnie jak nie można być doskonałym we wszystkim, co się robi, być nieomylnym, idealnie zbudowanym, perfekcyjnie wykształconym, zjawiskowo pięknym itp.

Są pewne rzeczy, które z samego założenia są niemożliwe do osiągnięcia. Jeżeli ktoś waży 150 kg, a chce

w miesiąc schudnąć do 70 kg i utrzymać tę wagę do końca życia, to skazuje się na porażkę, zanim przystąpi do jakichkolwiek działań.

Każdy z nas ma wiele błędnych przekonań, które zatrzymują nam życie i są przyczyną wielu negatywnych emocji, takich jak złość, frustracja, załamanie, agresja itp. Bywają one naszą prawdziwą zmorą. Są zupełnie nierealne i z gruntu fałszywe. Jednakże najgorsze jest to, że nie mamy nad nimi kontroli, często nie uświadamiamy sobie ich istnienia, nieświadomie poddając się ich władzy.

Na pewno znasz ludzi, którzy uważają, że jeżeli przystąpią do jakiegoś działania, to muszą to zrobić perfekcyjnie, w przeciwnym razie wpadają w złość, rozpacz lub poddają się, w rezultacie czego spada ich samoocena. A ponieważ z niską samooceną żyje się źle, to aby ją podnieść, podejmują się innych zadań, których też nie są w stanie wykonać doskonale. I tak koło się zamyka. Może znasz podobne przykłady z własnego otoczenia?

Są także ludzie, którzy uważają, że „aby osiągnąć sukces, trzeba mieć 100-procentową pewność siebie”. To także jest błędne przekonanie, nie ma bowiem takich ludzi, którzy zawsze i w każdej sytuacji są na 100% pewni siebie. Pewność siebie nie jest cechą charakteru, tylko stanem, w jakim człowiek znajduje się w danym momencie. Kluczowe w tym zdaniu jest stwierdzenie: „w danym momencie”. Znam wiele osób, które odnoszą sukcesy zarówno w życiu osobistym, jak i zawodowym, a często w ich wypowiedziach i zachowaniu nie ma ani krztyny pewności siebie. Mają jednak ogromny arsenał przekonań rozwijających, które pozwalają im osiągać sukcesy.

Błędnym przekonaniem jest także: „Będę bogaty, jeżeli przestanę wydawać pieniądze na przyjemności”. Większość bogatych ludzi to bynajmniej nie są osoby, które ograniczają swoje przyjemności. Bogactwo generuje się z zupełnie czegoś innego niż z ograniczania wydatków na przyjemności.

Wszystkie błędne przekonania łączy wspólny mianownik — są niesłuszne, a co się z tym wiąże, wyznawanie ich nie ma sensu. To tak, jakbyś uważał, że dopóty nie będziesz mógł pojechać na wczasy do Turcji, dopóki nie opanujesz języka tureckiego. Przecież to nie ma sensu! Co ma wypoczynek w Turcji wspólnego z umiejętnością mówienia w tym języku? Dlatego powinieneś zidentyfikować swoje błędne przekonania i pozbyć się ich. Nie jest to proste, bo przekonania tkwią bardzo głęboko w umyśle i próby ich zlikwidowania przy użyciu silnej woli najczęściej kończą się fiaskiem. Niemniej w dalszej części tego rozdziału zobaczysz, jak je z siebie wykorzenić.

Teraz wykonaj poniższe 2-etapowe zadanie.

ZADANIE 20

Etap I

Zastanów się nad swoimi przekonaniemami. Wypisz wszystkie te, które Cię ograniczają, oraz osobno te, które Cię ograniczają i są jednocześnie błędne.

1. Moje ograniczające przekonania:

.....

.....

.....
.....

2. Moje błędne przekonania:

.....
.....
.....
.....

Etap II

Teraz wybierz spośród napisanych przekonań dwa ograniczające i jedno błędne. Zaznacz je w dowolny sposób. W jednym z następnych ćwiczeń będziesz dokonywał ich zmiany.

.....
.....
.....
.....

Skoro masz już wypisane swoje ograniczające i błędne przekonania, możemy przejść do przekonań rozwijających. Są to takie, które pchają Cię do przodu, dzięki którym „rośniesz”.

1. Sprawiają, że stajesz się lepszy, szczęśliwszy, spełniony.
2. Warunkują rozwój intelektualny i fizyczny.
3. Pobudzają kreatywność i otwartość.

4. Wpływają pozytywnie na rozwój Twojej kariery zawodowej.
5. Rozwijają Twoje umiejętności i wiedzę.
6. Budują i podsycają przyjaźnie, znajomości i życie rodzinne.
7. Utrzymują w ciągłym zadowoleniu z siebie i ze swojego życia.

Wspaniałymi przekonaniami rozwijającymi są:

1. W moim młodym wieku tkwi moja siła.
2. Siłą mojego wieku jest doświadczenie.
3. Jestem niepełnosprawny — rozumiem innych, dlatego wiem, jak im pomóc.
4. Bieda w dzieciństwie zahartowała mnie.
5. W relacjach z innymi ludźmi zarówno oni, jak i ja, zyskujemy.
6. Mam dar przemawiania do ludzi.
7. Wydaję na świat mądre i spokojne dzieci.
8. Wierzę w siebie i w swój sukces.
9. Rozwiązuję problemy łatwo i szybko.
10. Jeżeli szef dużo ode mnie wymaga, to mnie docenia.

Jak myślisz, jakie emocje będą towarzyszyć przez okres ciąży kobiecie, która wierzy, że urodzi mądre i spokojne dziecko? Nikomu nie trzeba dzisiaj udowadniać, że emocje i nastroje odczuwane przez przyszłą matkę mają ogromny wpływ na jej dziecko.

Jak będzie zachowywał się młody człowiek, który ma przekonanie, że w jego młodości tkwi jego siła? Czy we-

dług Ciebie ludzie, którzy odnoszą sukcesy, nie wierzą w siebie?

Przekonania to samospełniające się proroctwa.

Znów powracam do miejsca i roli świadomego umysłu w kształtowaniu naszego życia. Niezależnie od opinii różnych ekspertów, jestem głęboko przekonany, że świadomość została nam dana nie tylko po to, aby się zamartwiać i zabezpieczać przed czymś, co albo w ogóle nie nastąpi, albo jest nieuchronne, ale przede wszystkim po to, abyśmy mogli sami kreować swoje wartości i przekonania, a w rezultacie swoje ostateczne przeznaczenie.

Do wielu interesujących przykładów naszych przekonań należy to, które odnosi się do pojęcia sukcesu. Posłużę się tym przykładem, o którym mówi także Anthony Robbins, aby pokazać, w jaki sposób trwanie w ograniczającym przekonaniu oraz jego zmiana wpływają nie tylko na rozumienie samego pojęcia „sukces”, ale także na jakość całego życia. Zauważ, że aby mieć poczucie sukcesu lub porażki, musisz najpierw mieć własną definicję tego, czym jest dla Ciebie sukces. Musisz najpierw w swoim „słowniku przekonań” określić zasadę, która wyznacza, co musi się stać, abyś miał poczucie, czy ów sukces został przez Ciebie osiągnięty czy nieosiągnięty.

Być może nie bardzo chce Ci się w to wierzyć i tak jak zdecydowana większość z nas uważasz, że rozumienie pewnych spraw jest dla każdego z nas identyczne. Wystarczy jednak, że zabawisz się w badacza i przeprowadzisz ankietę wśród swoich najbliższych, znajomych

i współpracowników. Zadaj im pytanie: „Po czym poznasz, że osiągnąłeś sukces lub nie?”. Najprawdopodobniej usłyszysz, że dla jednych decyduje o tym dobra praca i wysokie stanowisko, dla innych — pełen portfel i zarobki na poziomie x złotych miesięcznie, dla kogoś innego — samochód klasy y , dla jeszcze innych — Kochająca rodzina i własny kąpielownia.

Dla pewnych ludzi będzie to niezależność, posiadanie własnego biznesu i kręgu znajomych. Najczęściej jest to zresztą kombinacja kilku czynników. Niemniej definicje sukcesu u różnych osób będą różne. To powinno być dla Ciebie wystarczającym dowodem, że nie ma uniwersalnego pojęcia sukcesu, podobnie jak nie ma uniwersalnego pojęcia porażki, radości, szczęścia, miłości, bogactwa, zła, dobra itd. Są, co prawda, różne definicje encyklopedyczne, jednakże to nie dostosowanie się do nich sprawi, że osiągniesz ten stan, którego pragniesz, tylko Twoje własne przekonanie na temat tego, co i jak powinno wyglądać.

Tylko Twoje przekonania rozwijają Cię lub ograniczają — a ograniczają w tym wypadku, jeśli, ustawiając sobie poprzeczkę na zbyt dużej wysokości, nie masz szans jej przeskoczyć.

W roku 1912 rekord świata w skoku wzwyż wynosił równo 2 m, w 81 lat później Javier Sotomayor osiągnął pułap 2,45 m. Nie zmieniło się to z dnia na dzień, ale działo się stopniowo. Nikt nie był w stanie w ciągu jednego treningu tak rozwinąć swoich umiejętności i techniki, aby podwyższyć rekord o 45 cm. Potrzeba było wielu lat i tysięcy treningów. Jeżeli zatem postawisz sobie

poprzeczkę na wysokości 2,45, a mentalnie i fizycznie jesteś przygotowany do pokonywania tylko 2 m, to możesz się spodziewać jedynie kontuzji i frustracji.

Co zatem zrobić? Masz dwa wyjścia: albo zwiększysz intensywność ćwiczeń, co najprawdopodobniej i tak doprowadzi do kontuzji i końca kariery, albo zrobisz to, co wydaje się rozsądniejsze — obniżysz poprzeczkę, czyli, innymi słowy, ustanowisz nowe przekonanie. W naszym przypadku będzie chodziło o przekonanie, które mówi, co musi zaistnieć, abyś uznał, że sukces osiągnąłeś. Jeżeli Twoja definicja wylicza określone warunki, które muszą być spełnione, abyś miał poczucie sukcesu, i są to warunki wygórowane, to zamiast się męczyć, załamywać i frustrować, po prostu ją zmień. Postaw sobie inne wymagania. Niech będą takie, które będziesz w stanie zrealizować.

Pomyśl, jak czułbyś się, gdyby taka nowa definicja mówiła, że odniosłeś w danym dniu sukces, jeżeli nauczyłeś się choćby jednej, małej rzeczy? Jak czułbyś się, gdybyś w ramach tej definicji określił, że jeżeli w danej sytuacji (kontaktów biznesowych, relacji z ludźmi, pracy, zajęć domowych, działalności społecznej) czegoś się nauczysz, to czujesz się spełniony i szczęśliwy, bo odniosłeś sukces? Jak często mógłbyś wtedy cieszyć się sukcesem i jak bardzo chciałbyś go osiągnąć? Czy byłby wówczas w Twoim zasięgu, czy nie? Czy w ogóle mógłbyś przeżyć dzień przynajmniej bez jednego sukcesu? Odpowiedź jest jednoznaczna i oczywista.

Masz prawo twierdzić, że w ten sposób zaniżasz poziom wymagań w stosunku do siebie, a Twoje ambicje legną

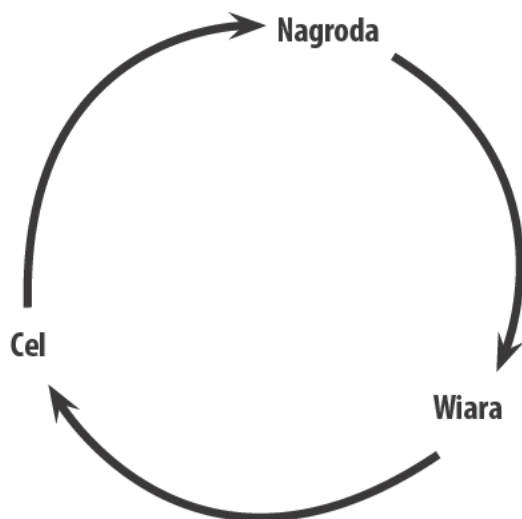
w gruzach. Ale pomyśl: czy faktycznie tak jest? Czy rzeczywiście obniżasz swoje standardy, tak definiując sukces, aby stał się łatwiejszy do osiągnięcia?

Wróćmy raz jeszcze do sportu, który jest kopalnią interesujących przykładów. W roku 1952 angielski maratończyk Jim Peters przebiegł dystans 42,195 km w czasie 2 godz., 20 min i 42 s, ustanawiając rekord świata. Bił ten własny rekord jeszcze 3 razy, aż ustanowiony przez niego w roku 1954 wynik 2:17.39 pozostawał niepokonywany przez kolejne 4 lata. Jim Peters w ciągu 2 lat 4 razy ustanawiał rekord świata, obniżając swój czas o ponad 3 min! Niemniej aktualny oficjalny rekord (z roku 2003) to rezultat prawie o 13 min lepszy od wyniku Petersa z 1954 roku...

Zastanówmy się: czy gdyby Jim Peters postawił sobie za cel osiągnięcie rekordu poniżej 2 godz. i 5 min, zdobyłby w sobie tyle wewnętrznej motywacji, aby tego dokonać? Czy gdyby wyznaczył sobie tak wysoki cel, zrealizowałby go? Potrzeba było prawie pół stulecia, aby taki rezultat został osiągnięty. Mimo to wkład Petersa w historię i rozwój lekkoatletyki jest bezsprzeczny.

Mało osób właściwie rozumie działanie mechanizmu motywacji. Ludzie stawiają sobie zbyt wygórowane cele i wymagania, sprostanie którym bardzo często staje się niemożliwe. Naturalnie nie można akceptować słabości, zniechęcenia i miernoty, ale jeżeli z sukcesem skoczysz łatwo osiągalny cel i za każdym razem, kiedy go zrealizujesz, będziesz odczuwał radość i spełnienie, w inteligentny sposób wykorzystasz mechanizm bólu i przyjemności, który steruje naszym życiem. Kiedy Twój

umysł dostrzeże, że ilekroć sięgniesz celu, otrzymujesz nagrodę, szybko uwarunkuje się na mechanizm:



Sprawi to, że zaczniesz mieć więcej pewności siebie, wiary w swoje możliwości, a wtedy zaczniesz wytyczać większe i ambitniejsze cele, ponieważ będziesz wiedzieć, że i tak — niezależnie od tego, co się stanie — odniesiesz sukces. Czy to nie wspaniałe?

Oto inne przykłady definicji sukcesu, które możesz rozważyć i zastosować: Odnoszę sukces wtedy, gdy:

1. w danej sytuacji się czegoś nauczę.
2. robiąc coś, czynię dobro dla siebie i innych.
3. rozwijam się.
4. podejmuję działania.
5. koryguję swoje błędy.

A jak to jest z porażką, tą zmorą naszego życia? Prawda jest taka, że przekonania większości ludzi na temat sukcesu wyznaczają jego próg na bardzo wysokim poziomie, natomiast co do porażki — na bardzo niskim. Powiedzmy, że ktoś jest handlowcem i definiuje sukces jako podpisanie kontraktów z największymi firmami w branży oraz przekraczanie planu sprzedaży w każdym miesiącu. Z drugiej strony jego definicja porażki jest niewspółmierna do definicji sukcesu, wystarczy bowiem, żeby po raz drugi nie udało mu się umówić spotkania z klientem, a już ogarnia go zwątpienie i niechęć do pracy. Uważa, że ponownie poniósł porażkę. Zwróć uwagę, jak trudno będzie mu osiągnąć sukces, a jak łatwo niepowodzenie (jest to rzeczywisty przykład, znany mi z jednej z firm, w której zarządzałem siecią sprzedaży).

Ile takich własnych definicji porażek w życiu osobistym i zawodowym ma każdy z nas?

Przy takich przekonaniach prawdopodobieństwo porażki jest o wiele większe niż sukcesu. I właśnie dlatego tak niewiele osób osiąga znaczące sukcesy społeczne i zawodowe.

Kiedyś przeczytałem, że niepowodzenia są naturalnymi etapami na drodze do sukcesu i trzeba je zaakceptować, czego przykładami są szlaki kariery Thomasa Edisona, Abrahama Lincolna, Mahatmy Gandhiego, Kirka Douglasa, Ronalda Reagana, Nelsona Mandeli, Sylvestra Stallone'a, Steve'a Fosseta i wielu innych. Ich życie i doświadczenie pokazało, że trzeba akceptować porażkę i pomimo niej dążyć do sukcesu.

Cały świat jest tak skonstruowany, że więcej energii marnuje się, niż wytwarza rezultaty: Ziemia jest zapewne jedyną (albo przynajmniej należy do nielicznych) wśród mrowia planet we wszechświecie, na której istnieje życie; drzewo wyrasta z jednego nasienia, a rozsiewa ich tysiące; człowiek powstaje z jednego plemnika, chociaż udział w zapłodnieniu biorą miliony; aby znaleźć bryłkę złota, trzeba przesiać miliony ziaren piasku.

Świat jest tak skonstruowany, jednak mechanizmy bólu i przyjemności oraz warunkowania, które „zawładnęły” naszymi nieświadomymi zachowaniami, z trudem poddają się racjonalnej perswazji ze strony wyższych struktur mózgu. To właśnie dlatego, mimo że wiem, iż jedzenie chipsów jest szkodliwe dla mojego zdrowia, i tak je zjadam, bo mi smakują i sprawia mi to przyjemność.

Co można zrobić w sprawie porażek? Podobnie jak w przypadku sukcesu, można zmienić ich definicję, ustalając nowe, rozwijające przekonanie.

Jak by to było, gdybyś sukces mógł osiągać łatwo, a porażka przychodziła Ci z trudem? Jeżeli Twoim nowym przekonaniem jest np. „Osiągam sukces wtedy, gdy w danej sytuacji się czegoś nauczę”, to czy w ogóle możesz odnieść porażkę? Przecież, aby jej doznać, musiałbyś niczego się nie nauczyć, a to raczej niemożliwe.

Oto inne przykłady definicji porażki, które możesz rozważyć i zastosować: Porażka ma miejsce wtedy, gdy:

1. nie wyciągam żadnych wniosków.
2. zaprzestaję jakichkolwiek działań.
3. cofam się w rozwoju.

4. nie uczę się na własnych błędach.
5. rezygnuję i poddaję się zupełnie.

Proponowany proceder może wydawać się podejrzany. Pytasz może: „Jak to? Mam tak sobie powiedzieć i gotowe?”.

Otóż, nie wystarczy tylko „tak sobie powiedzieć” — trzeba zmienić to przekonanie, co wymaga pewnego wysiłku z Twojej strony, jednak pamiętaj: nikt nie zmusza Cię do żywienia takich, a nie innych przekonań; możesz sam na nie wpływać i sam je tworzyć. Jeżeli chcesz być bardziej efektywny w pracy, szczęśliwszy w życiu osobistym, osiągać trudniejsze do zdobycia cele i po prostu lepiej się czuć, zmień przekonanie na temat tego, czym jest dla Ciebie sukces, a czym porażka.

Niemniej taka jednorazowa zmiana nie wystarczy, musisz ją utrwalić przez warunkowanie. Ilekroć pomyślisz o sukcesie lub znajdziesz się w sytuacji, w której będziesz mieć poczucie porażki, mów sobie w duchu: „Znów osiągnąłem sukces (posunąłem się do przodu), bo nauczyłem się tego, że...”.

Codziennie przed zaśnięciem, kiedy analizujesz, co wydarzyło się w ciągu minionego dnia, dokonaj podsumowania sukcesów, które w tym dniu odnotowałeś. Przypomnij sobie wszystkie sytuacje, w których czegoś się nauczyłeś. Zastanów się przez chwilę, co dała Ci ta nauka, jak wykorzystasz ją w przyszłości, co zmienisz w swoim zachowaniu, w sposobie myślenia, w pracy, w relacjach z ludźmi, w sposobie patrzenia na świat.

Podsumowanie to może wyglądać np. tak:

1. Teraz będę już wiedzieć, jak obsługiwać to urządzenie.
2. Rozumiem, że dzięki konfliktom z tym człowiekiem rozwijam swoje umiejętności. Coraz lepiej precyzuję swoje cele i komunikuję się. Wiem, że kiedyś na tym zyskam jeszcze więcej.
3. Już wiem, jak nie powinnam z tego typu ludźmi rozmawiać przez telefon. Zmienię podejście.
4. Flaga Indonezji to po prostu nasza, tylko że odwrócona. Jakie to proste!
5. Przestaną litować się nad tym człowiekiem. Przez to, że nie chce mu się walczyć o swoje, że i on, i ja niepotrzebnie cierpimy.
6. Kiedy poczułem ich wzrok na sobie, od razu wpadłem na pomysł, jak poradzić sobie w podobnych sytuacjach. To była dźwignia, wspinała nauka. To mój największy dzisiejszy sukces. Dziękuję.

To kilka przykładów. Może będziesz mieć ich więcej, może mniej. Ważne, abyś inaczej spojrzął na sukces i porażkę i pamiętał o codziennym podsumowaniu. Zobaczysz wtedy, jak łatwo zaczną Ci przychodzić te sukcesy, których kiedyś nie mogłeś osiągnąć. Pamiętaj: życie jest proste, tylko ludzie bardzo je sobie komplikują.

Przejdziemy teraz do praktycznego zdefiniowania sukcesu.

ZADANIE 21

1. Zapisz własną definicję sukcesu, którą obecnie wyznajesz. Napisz, co musi się stać, jakie okoliczności

zaistnieć i jakie warunki muszą być spełnione, abyś powiedział, że odnosisz sukces. Opisz to możliwie jak najdokładniej. Jeżeli chodzi o pieniądze, zapisz konkretną kwotę; jeżeli o rodzinę, zapisz, jak ma wyglądać; jeżeli o pracę, opisz ją; jeżeli o Twój wygląd (waga ciała, figura, ubiór), podaj dokładne parametry; jeżeli o zachowania innych ludzi, opisz konkretnie, jakie mają być itd. Jeżeli w Twoim przypadku istotnych jest kilka obszarów, wybierz maksymalnie dwa.

Zapisz swoje definicje:

.....

2. Wytwórz dźwignię do dokonania zmiany. Dlaczego musisz i dlaczego możesz zmienić swoją definicję? Zapisz to:

.....

3. Sformułuj nową definicję, którą będziesz miał zamiast tej starej. Zapisz ją:

.....

4. Dokonaj analizy kontrastowej. Z trwaniem przy dawnym przekonaniu połącz cierpienie oraz poczuj przyjemność, jaką zyskasz dzięki jego zmianie. Zapisz to:

.....
.....
.....

5. Teraz połącz wszystko to, co zyskasz, kierując się nową definicją sukcesu. Zapisz to:

.....
.....
.....

6. Utrwalaj nową definicję. Ilekroć pomyślisz o sukcesie, powiedz sobie w duchu: „Odnoszę sukces wtedy, kiedy...”. Codziennie wieczorem dokonaj podsumowania dnia, zastanawiając się, ile i jakie sukcesy (w świetle nowej definicji) dzisiaj osiągnąłeś.

.....
.....
.....

Właśnie stworzyłeś nowe przekonanie na temat tego, czym jest dla Ciebie sukces. Jest to Twoja nowa definicja powodzenia. Jak wszystko, co młode, jest jednak słaba i delikatna, dlatego jeżeli chcesz, aby pozostała i przynosiła Ci efekty, musisz ją codziennie (a właściwie kilka lub kilkanaście razy dziennie) warunkować.

Jak to robić? Możesz zapisać to nowe przekonanie w dzienniku lub w specjalnie do tego przeznaczonym zeszycie i każdego dnia je odczytać. W ten sposób można zmienić wiele swoich przekonań (zauważ, że nie na-

pisalem: „Wszystkie przekonania” — zostaw sobie na razie trochę miejsca na niedoskonałość...).

Proponuję, abyśmy wrócili teraz do tego, co zrobiłeś w zadaniu 20, i wspólnie dokonali zmiany wybranych przez Ciebie przekonań.

Abyś mógł odnieść z tego maksymalną korzyść, proponuję Ci inną metodę ich zmiany, która może być wykorzystywana zamiennie z powyższą. Wyznam, że w moim przypadku, który poznasz za chwilę, jest skuteczniejsza i bardzo szybko przynosi wymierne efekty. Jednakże są to sprawy bardzo indywidualne.

Zaraz przystąpisz do ćwiczenia, które będzie warsztatem zmiany przekonań. Może zająć Ci ono około godziny. Dlatego wygospodaruj sobie odpowiednią ilość czasu i znajdź miejsce, w którym będziesz mógł wykonać to zadanie w spokoju.

ZADANIE 22

Zmiana przekonań

Skoro wiesz już, w jaki sposób zmieniać swoje zachowania warunkowe, skorzystamy z tej wiedzy. Proces zmiany przekonań będzie w pewnych punktach z niej czerpał.

1. Wróć do zadania 20 i przypomnij sobie trzy przekonania (dwa ograniczające i jedno błędne), które wtedy zaznaczyłeś.
2. Uświadom sobie, że przekonania, które żywisz, nie są wynikiem Twojego świadomego wyboru, tylko

relacji pomiędzy zaistniałym kiedyś zdarzeniem, a jego interpretacją albo też wpojenia ich Tobie przez kogoś innego (rodzinę, środowisko, kolegów, znajomych, media, ludzi, którzy są dla Ciebie autorytetami). Reguły te nie są Twoje, nie są konsekwencją Twoich świadomych decyzji.

3. Spójrz na te trzy przekonania inaczej, raz jeszcze, od nowa. Przyjrzyj się im z dystansu. Jak bardzo Cię ograniczają? Czy wiesz, że często wprowadzenie jednej małej różnicy zmienia całe życie?

.....
.....
.....

4. Zapisz te trzy przekonania na osobnej kartce:

.....
.....
.....

5. Wytwórz dźwignię do dokonania zmiany. Zastanów się i napisz, dlaczego musisz oraz dlaczego możesz zmienić te przekonania. Pamiętaj, im więcej emocji, tym lepiej. Wyobraź sobie, jak będziesz się czuł (wyglądał) za kilka lub kilkanaście lat, jeżeli nie zrezygnujesz z tych starych przekonań. Zapisz, ile stracisz, ile okazji przejdzie Ci koło nosa, ile przyjemności Cię ominie oraz ile złych emocji i sytuacji przeżyjesz. Zobacz siebie oczami wyobraźni. Przyjrzyj się swojej twarzy, swojemu życiu... Jak będziesz wyglądać, jeżeli te stare przekonania nie znikną doszczętnie

z Twojego umysłu? Napisz swoje przemyślenia wraz ze wszystkimi emocjami, które im towarzyszą.

.....
.....
.....

6. Teraz podrzyj kartkę z zapisanymi przekonaniem. Wstań na chwilę, przeciągnij się, poruszaj głową, ramionami, możesz przejść kilka kroków. Jest to potrzebne w tym celu, abyś zmienił stan, w którym byłeś do tej pory.

.....
.....
.....

7. Ponieważ bilans powinien równać się zeru, teraz w miejsce starych przekonań wytwórz trzy nowe, rozwijające, które Cię wzmocnią. Zapisz je.

.....
.....
.....

8. Napisz teraz, ile zyskasz na tym, że będziesz mieć aktywne w sobie nowe przekonania. Pamiętaj, im więcej emocji, tym lepiej! Wytwórz tyle pozytywnych emocji, ile jesteś w stanie. Wyobraź sobie, jak się będziesz czuł (wyglądał) za kilka, kilkanaście lat, żyjąc z tymi nowymi przekonaniem. Zapisz, ile zyskasz, ile okazji wykorzystasz, ile przyjemności doświadczysz, jak bardzo będziesz się cieszyć z tego,

kim jesteś, czym dysponujesz, ile wspaniałych chwil i sytuacji doświadczysz, ilu ludzi spotkasz. Zobacz siebie oczami wyobraźni. Przyjrzyj się swojej twarzy, swojemu życiu. Jak wyglądasz, jak wspaniale się czujesz, jaka duma, siła, energia i wiara w siebie Cię rozpira! Jak wyglądasz, żyjąc tyle lat z tymi nowymi przekonaniem! Zapisz to wraz ze wszystkimi emocjami, które Ci towarzyszą.

.....
.....
.....

Jak się teraz czujesz?

9. Porównaj to, co napisałeś w punktach 5. i 8. Co bardziej Ci odpowiada? Kim wolisz być w przyszłości, jakie życie wieść? Wolisz zyskiwać czy tracić, być człowiekiem szczęśliwym czy smutnym? Pełnym chęci do życia i energii czy załamany i smętnym? Wybór pozostawiam Tobie...

.....
.....
.....

10. Warunkuj swoje nowe przekonania. Zapisz je w dzienniku i czytaj przynajmniej jeden raz każdego dnia przez okres minimum miesiąca. Potem wracaj do nich tak często, jak to jest możliwe. Sprawi to, że utrwalisz je w sobie.

.....

ROZDZIAŁ 9

Siła wartości

Wartości są pojęciem bardzo złożonym. Można analizować je i opisywać pod wieloma względami w zależności od przyjętego punktu widzenia oraz metody badawczej. My przyjrzymy się im pod kątem codziennej praktyki.

Jak wiesz, naszym życiem kierują ból i przyjemność; umysł nieustannie dąży do odczuwania przyjemności, a unikania bólu. Rezultatem ścierania się tych dwóch sił są przekonania i wartości, leżące u źródeł udanego lub nieudanego życia. Prowadzą one nas w określonych kierunkach, kształtując nasze ostateczne przeznaczenie.

Zastanów się, która z poniżej wymienionych wartości jest dla Ciebie najważniejsza. Masz do wyboru tylko jedną:

1. Sukces.
2. Zabawa.
3. Radość.
4. Pewność.
5. Miłość.
6. Zdrowie.
7. Komfort.
8. Seks.
9. Pomoc.

10. Współczucie.

11. Bezpieczeństwo.

12. Szacunek.

13. Inna (jaka?).

Możesz przeprowadzić ten eksperyment wśród rodziny, znajomych, współpracowników. Poproś każdą z kilku albo najlepiej kilkunastu osób, aby podobnie jak Ty zaznaczyła, która z tych wartości jest dla niej najważniejsza. Zobaczysz, że w wielu przypadkach ludzie będą uznawali inne wartości za priorytetowe.

Jednakże na tym nie koniec, ponieważ dla każdego z nas powyższe „etykiety” znaczą inne rzeczy. Każdy człowiek nauczył się w życiu używać innych słów do określania tych samych stanów i nadawać im różne stopnie ważności (intensywności). Tutaj właśnie wkraczą przekonania. Zarówno dla Ciebie, jak i dla bliskiej Ci osoby najważniejszą wartością może być szacunek, co sprawia, że zarówno ona, jak i Ty wierzycie, iż dobraliście się idealnie. Jednakże Twoja definicja, precyzyjna, co musi zaistnieć, aby wartość ta była zaspokojona, może być inna od definicji partnera.

Wyobraź sobie, że podczas sprzeczki bliska Ci osoba wychodzi z pokoju. W Twoim odczuciu okazała Ci tak brak szacunku, zatem naruszona została najważniejsza z Waszych wartości. Nie możesz zrozumieć tego zachowania, bo przecież dla niej szacunek też jest najważniejszy. Sytuacja taka sprawi, że konflikt między Wami zapewne będzie narastać. Jednakże gdybyś zaczął dopypywać partnera, dlaczego wyszedł z pokoju, mogłoby okazać się, że zrobił to z szacunku dla Ciebie. Emocje

doszły u niego do takiego poziomu, że zaraz wybuchnąłby, toteż postanowił wyjść i poczekać, aż się uspokoi. Jak widać z tego przykładu, nie wystarcza samo wyliczenie wartości; trzeba patrzeć na nie przez pryzmat przekonań, które się z nimi wiążą.

Jak wiesz, w danym momencie zawsze „kasujemy” z uwagi pewne obszary rzeczywistości, a koncentrujemy się na wąskim jej wycinku. To, jaki jest ten wycinek, wynika z naszych wartości. To właśnie one decydują, na co zwracamy uwagę, na czym się skupiamy.

Przypomnij sobie przykład z robieniem zdjęć, przytoczony w rozdziale o koncentracji. Istotne dla Ciebie wartości decydują o tym, w którą stronę skierujesz obiektyw.

Z jednej strony możemy mówić o wartościach „pchających”, które wiążą się z przyjemnymi doznaniem. Z drugiej zaś te, które dotyczą doznań bolesnych, możemy określić mianem wartości „hamujących” lub „postrzymujących”. Do wartości pchających należą:

1. Miłość.
2. Siła.
3. Szczęście.
4. Sukces.
5. Zabawa.
6. Bezpieczeństwo.
7. Komfort.
8. Szacunek.
9. Uznanie itp.

Z kolei te wartości, które powstrzymują nas przed bólem, są wartościami hamującymi, np.:

1. Poniżenie.
2. Wstyd.
3. Złość.
4. Ból fizyczny itp.

Teraz zrób kolejny eksperyment. Zastanów się, których z wymienionych poniżej wartości unikałbyś najbardziej.

1. Frustracja.
2. Złość.
3. Agresja.
4. Wstyd.
5. Poniżenie.
6. Ból fizyczny.
7. Depresja.

Zastanawiając się, którą z nich wybrać, dostrzegalesz na pewno, że jedne są dla Ciebie bardziej, innej mniej ważne. Wyznawane przez każdego wartości układają się w pewną hierarchię, tzw. system wartości. Są ludzie, dla których wstyd jest tak bolesnym przeżyciem, że umieszczają go na najwyższym miejscu tej hierarchii, a frustracja to stan, który ogarnia ich na co dzień i nawet nie zwracają sobie nim głowy. Z drugiej strony spotkamy osoby, dla których wstyd nie jest aż tak przykrym stanem, natomiast już sama myśl o frustracji wywołuje skrajnie nieprzyjemne uczucia.

Czasami nie jest łatwo rozpoznać swój system wartości, gdyż może on funkcjonować na poziomie nieświadomym, a do jego ujawnienia dochodzi najczęściej w sytuacjach ekstremalnych. Kiedy w Tobie lub między Tobą a środowiskiem dochodzi do konfliktu, nieraz stajesz przed wyborem pozostania przy jednych i rezygnacji z innych wartości. Wyobraź sobie, że firma, w której pracujesz, zorganizowała dla pracowników imprezę plenerową. Ponieważ szefowie dali się przekonać, że najlepszym sposobem na integrację zespołu będzie postawienie ludzi w obliczu sytuacji ekstremalnych, jednym z wyzwań ma być przejście po rozżarzonych węglach. Moment, w którym każą Ci stanąć na krawędzi rozżarzonych do czerwoności węgli i zrobić pierwszy krok, nieuchronnie się zbliża. Co zrobisz? Wiesz, że możesz przejść przez ogień, ale nie musisz tego robić. W jaki sposób Twój umysł ma podjąć decyzję, czy to zrobić czy nie?

Ponieważ przez cały czas stara się unikać doświadczeń bolesnych, a robi wszystko, aby doświadczać przyjemności, zacznie analizować i oceniać sytuację. Aby to zrobić, musi odwołać się do poprzednich doświadczeń. Dużą rolę w tym procesie odgrywa komunikacja w mózgu między płatami czołowymi a hipokampem, który przekazuje informacje z archiwum przeszłości. Twój mózg zadaje sobie pytanie: „Czy to, co mam zrobić, da mi przyjemność, czy też sprawi ból?”. Dysponujesz całym arsenalem doświadczeń związanych z przeżywaniem stanów zabawy, przygody, niepewności, strachu, wstydu, odkrywania, wyzwań itp. Powiedzmy, że kiedy doświadczałeś tego typu przeżyć, czułeś się wspaniale i wytworzyło się powiązanie: przygoda i ekstremalne

wyzwania = przyjemność. Wówczas pozycje takie jak wolność, siła, podniecenie, wyzwanie, przygoda, zabawa będą znajdowały się wysoko w Twoim systemie wartości. Jednocześnie obawa i bezpieczeństwo będą umiejscowione stosunkowo nisko. Gdyby było inaczej, najprawdopodobniej odmówiłbyś przejścia po węglach. A jeżeli boisz się i wcale Cię to nie bawi, a jednak godzisz się przejść po żarze, to dlatego, że do głosu dochodzą pewnie inne wartości, np. wstyd i poniżenie, które znajdują się wysoko w systemie wartości wstrzymujących.

Przytoczyłem ten przykład, aby uzmysłwić, że znając system wartości danej osoby, można z dużym prawdopodobieństwem przewidzieć jej zachowanie w wielu sytuacjach. Jak będzie wyglądało życie osoby, która na pierwszym miejscu w swoim systemie wartości ma bezpieczeństwo, a na drugim komfort? W jakie związki i relacje z ludźmi będzie wchodziła? Jak będzie reagować na otwierające się możliwości i nowe przedsięwzięcia? Jakie zawody będzie najchętniej wykonywać? W jaki sposób będzie spędzać wolny czas? Jak będzie starała się wychowywać dzieci?

A jeżeli będziemy mieli do czynienia z osobą, która na dwóch pierwszych miejscach stawia sukces i wyzwania — jak będzie wyglądało jej życie? Jakie zajęcia będzie podejmowała? Jak będzie spędzać wolny czas? Nie trzeba tu być prorokiem. Znając system wartości, łatwo możemy przewidywać, jak wygląda i jak będzie wyglądać życie danego człowieka.

Wróćmy na chwilę do tego, skąd się wzięły Twoje dotychczasowe wartości. Jak wiesz, nie są one wynikiem

przemysleń, inteligentnych wyborów i racjonalnego planu. Ogromną rolę w procesie ich kształtowania odegrali rodzice. Kiedy byłeś dzieckiem i robiłeś coś, co im się podobało, byłeś nagradzany. Nagrodami mogły być poświęcana Ci uwaga, czuły dotyk, przytulenie, pochwała, smakołyk. Jeżeli zaś robiłeś coś, co im nie odpowiadało, byłeś odrzucany, ignorowany, krytykowany. Być może krzyczano na Ciebie, czy nawet dostawałeś lanie.

Proces ten trwał latami i trwa nadal. Zacząłeś poznawać rówieśników, którzy wnosili w Twoje życie własne wartości, ścierające się z Twoimi. Gdy pewne z Twoich wartości nie spotykały się z akceptacją kolegów, byłeś przez nich odrzucany. Jeżeli dotyczyło to grupy, spojonej wspólnymi wartościami, do której chciałeś przynależać, a Twoje wartości były inne — śmiali się z Ciebie, bili albo ignorowali, co w pewnym wieku jest najsroźszą karą. Wówczas mogłeś zacząć zmieniać swoje wartości, tak aby były zgodne z oczekiwaniami innych. Analogiczny proces zachodził w relacjach z nauczycielami, a później w pracy. Żeby dostać nagrodę (pochwała, dyplom, podwyżka, awans), musiałeś grać według zasad innych ludzi i wyznawać ich wartości (często były one szczytne, ale nie to jest tu najważniejsze).

Wartości kształtowane są także przez autorytety i mentorów, których wybrałeś sobie sam albo którzy za takich zostali uznani przez społeczeństwo. Ponadto determinowane są przez cele, do których dążysz i które osiągasz, w związku z czym zmieniają się wraz z nimi. Zapewne zdarzyło Ci się spojrzeć po wielu latach w przeszłość i analizując swoje życie, dziwić się: „Jak ja to mogłem

zrobić? Jak ja tak mogłem wtedy myśleć, przecież teraz nigdy bym tak nie postąpił”.

U wielu osób dochodzi do wewnętrznego konfliktu pomiędzy wartościami. Powiedzmy, że z jednej strony najważniejszą popychającą kogoś wartością jest społeczny sukces, a z drugiej wartością wstrzymującą — strach przed odrzuceniem.

Czy możliwe jest znalezienie kompromisu między tymi wartościami? Z pewnością prędzej czy później pojawiają się problemy, nie można bowiem odnieść sukcesu, unikając odrzucenia. Aby odnieść społeczny sukces w dowolnej dziedzinie, trzeba znosić notoryczne akty odrzucenia. Ludzie, będący na szczycie, wciąż spotykają się z krytyką i wyszydzaniem, problemami i konfliktami, barierami i przeciwnościami. Nie ma wielkich sukcesów bez odrzucenia, nie ma zwycięstw bez porażek — podobnie jak nie ma dobra bez zła i nocy bez dnia. Dlatego jeżeli panicznie boisz się odrzucenia lub porażki, nigdy nie odniesiesz sukcesu. Gdy tylko zaczniesz się do niego zbliżać, będziesz go automatycznie odrzucać ze względu na konflikt w swoim systemie wartości. Będziesz toczyć wewnętrzną walkę z samym sobą.

Najczęściej w takich sytuacjach ludzie poszukują przyczyny swoich problemów poza sobą (świat jest zły, ludzie są podli, życie jest straszne) albo tracą wiarę w siebie (mam pecha, nic mi się nigdy nie uda, jestem nieudacznikiem). Projektują, trywializują lub wypierają problemy, ale nie zastanawiają się, czy w ich systemie wartości nie występuje konflikt. A to dlatego, że prawie nikt z nas dokładnie nie przyjrzał się swoim

wartościom. Nie dość, że większość z nich została nam wpojona, to nawet nie poświęciliśmy kilku minut na przemyślenie, jakie są i w jakich wzajemnych relacjach występują. Wykonaj następujące zadanie.

ZADANIE 23

Chciałbym, abys zastanowił się, jakie są Twoje wartości. Zrobimy to w trzech krokach.

Krok 1

Wypisz to, co uważasz za swoje wartości.

Nie jest to sprawa zbyt oczywista. Jeżeli napiszesz: „samochód, pieniądze, rodzina”, to znak, że powinieś zastanowić się głębiej, nie są to bowiem wartości same w sobie, tylko ich zewnętrzne przejawy. Przecież nie masz rodziny, po to aby mieć rodzinę, tylko z innego powodu. Może jest nim poczucie bezpieczeństwa, radość, bliskość, miłość... Te pojęcia są ostatecznymi wartościami i o nich tu mówimy.

To samo dotyczy samochodu czy pieniędzy. Chcesz mieć pieniądze w jakimś celu. Co dostaniesz dzięki nim — komfort, bezpieczeństwo, szacunek, uznanie? Sam wiesz najlepiej.

Zatem, po pierwsze, zadaj sobie pytanie: Jakie są moje wartości? Co jest dla mnie najważniejsze w życiu? (Może to być miłość, sukces, bezpieczeństwo itd.) W odpowiedziach kieruj się tym, co czujesz.

Wypisz je poniżej pionowo w słupku, pozostawiając odrobinę wolnego miejsca z lewej strony.

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

Co jest dla mnie najważniejsze w pracy, karierze, w relacjach z innymi ludźmi? W chwilach dla siebie, w czasie wolnym? Co jeszcze jest dla Ciebie ważne?

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

Czy oprócz tego jest coś jeszcze? Co?

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

Właśnie stworzyłeś listę swoich wartości.

Krok 2

Teraz, kiedy masz je wypisane, ustaw je w hierarchii, rozpoznając własny system wartości popychających. W wolnym miejscu po lewej stronie przy każdej z nich wpisz liczbę, która odpowiada pozycji danej wartości. Rozważ, które z nich są dla Ciebie najważniejsze, a które mniej ważne; o które będziesz walczył i zabiegał, a które mają mniejsze znaczenie.

Krok 3

Teraz zadaj sobie pytanie: „Jakich emocji i stanów chcę najbardziej uniknąć? Jakich najbardziej nie znoszę?” (np. depresja, nuda, ból fizyczny, poczucie winy, przykrość, frustracja, złość, smutek, wstyd).

Wypisz je poniżej pionowo w słupku.

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

Krok 4

Teraz, kiedy masz je wypisane, ustaw je w hierarchii, poznając własny system wartości wstrzymujących. W wolnym miejscu po lewej stronie przy każdej wartości napisz liczbę, która odpowiada jej pozycji (pierwsza będzie ta, której chcesz unikać najbardziej, a ostatnia — ta, z którą przy sprzyjających okolicznościach, „możesz wytrzymać”).

Znając te listy wartości, wiesz, na czym Twój mózg się koncentruje.

Pamiętaj, że tylko wykonanie tego zadania sprawi, że cały trening przyniesie Ci wymierne korzyści. Dlatego jeżeli go nie zrobiłeś, zrób to teraz. Jeżeli zaś je wykonałeś, gratuluję! Chcę jednak zwrócić uwagę, że ta

identyfikacja systemu wartości jest oparta na Twoich własnych odczuciach i obserwacjach. Aby poznać go dokładniej, powinieneś zrobić głębszą analizę, którą możesz wykonać we własnym zakresie lub na szkoleniu. Teraz najważniejsze jest to, że znowu wiesz więcej o sobie i innych — możemy kontynuować.

Wyobraźmy sobie, że dysponujesz czarodziejską różdżką — genialnym urządzeniem, które do działania nie potrzebuje żadnych skomplikowanych procesorów ani układów scalonych. Dzięki tej różdżce możesz dokonywać dowolnych i nieprawdopodobnych rzeczy. Możesz zmieniać przekonania, dodawać pewności siebie, pobudzać kreatywność, zwiększać poziom inteligencji, a co najważniejsze, dokonywać zmian w systemie wartości swoim i innych ludzi.

Dzisiaj postanowiłeś przetestować możliwości różdżki, wprowadzając korekty w systemie wartości pewnej osoby. Postanowiłeś sprawdzić, co się stanie, gdy zamienisz miejscami pozycje w tym systemie. Teraz priorytetem jest bezpieczeństwo, na drugim miejscu znajduje się komfort, na ostatnim zaś są wyzwania, a tuż przed nimi sukces. Śmiało możesz oczekiwać, że osoba ta najlepiej czuje się, pracując na etacie w stabilnej firmie, nie uprawia żadnego sportu, a jeżeli spędza czas aktywnie, to na pewno nie na bungee (w grę wchodzi spacer, bieganie, może jazda na rowerze). Lubi spędzać urlop w komfortowych warunkach, z dala od rozwrzeszczanych grup i niepewnych miejsc.

Masz swoją różdżkę i chcesz poeksperymentować. Postanowiłeś, że zmienisz system wartości tej osoby, prze-

nosząc bezpieczeństwo i komfort z dwóch pierwszych miejsc na ostatnie, a wyzwania oraz sukces z ostatnich na pierwsze. Jak myślisz, jakie efekty mogą przynieść te zmiany? Co wydarzy się w życiu tego człowieka? Jak się będzie zachowywał? Co zacznie robić? Jakiej pracy będzie teraz poszukiwać? Jak i gdzie spędzi swój najbliższy urlop?

Znów nie trzeba być wróżką, aby wszystko to przewidzieć. Czy ktoś, dla kogo bezpieczeństwo i komfort nie mają znaczenia, a liczy się przede wszystkim potrzeba odnoszenia sukcesu, wyzwanie i przygoda, będzie dalej tkwił na bezpiecznej posadzie niewiele znaczącego, szeregowego pracownika, zagubionego w strukturach ogromnej organizacji? Będzie starał się za wszelką cenę utrzymać swoją pozycję czy będzie raczej poszukiwał wyzwań? A może swoim zachowaniem i postawą zrobi wszystko, aby zwrócić na siebie uwagę przełożonych, otrzymywać wyróżnienia i awansować? A może w ogóle podejmie się działalności na własną rękę? Uruchomi własną firmę i sam zacznie zdobywać rynek? Czy wybierając się na wczasy, będzie poszukiwał komfortu i ciszy, czy zdecyduje się na spływ pontonem rwącymi nurtami górskich rzek?

Na zasadzie zilustrowanej tym przykładem system wartości oddziałuje na nasze myśli, słowa i zachowanie. Wpływa na to, jaki wybieramy zawód, w jakie wchodzimy związki, w którym kierunku zdąża nasze życie i jak będzie wyglądało nasze ostateczne przeznaczenie.

Nie jest też tak, że ktoś, u kogo na pierwszym miejscu są miłość i bezpieczeństwo, ma rację, a ktoś, kto stawia

na radość i zabawę, jej nie ma. To, że wyniosłeś określone wartości ze swojego domu, nie dowodzi, że są one lepsze od tych, które wyniósł ktoś inny. Tym bardziej że wiesz, iż wszystkie zostały ukształtowane pod wpływem mechanizmu bólu i przyjemności.

Teraz jesteś dorosły i podobnie jak przekonania, tak i wartości możesz kształtować, aby prowadziły Cię w kierunku, w którym chcesz iść, a nie w którym zostałeś przypadkowo lub nieumyślnie zaprogramowany.

Powtarzam to po raz kolejny, bo powtarzanie jest matką wiedzy (a w zasadzie umiejętności, bo wiedza, kiedy nie jest używana, staje się bezużyteczna): świadomość mamy po to, aby kierować umysłem nieświadomym tak, by prowadził nas w pożądanym przez nas kierunku. Dlatego swoje wartości możemy w życiu dorosłym kształtować sami. Zresztą i tak przez cały czas zmieniają się one i przebudowują, niezależnie od tego, czy tego chcesz czy nie. Toteż zastanów się, czy chcesz oddać władzę nad ich kształtowaniem zewnętrznym czynnikom i przez to pozwolić im decydować o Twoim życiu, czy może wolisz zacząć samemu świadomie je kształtować i dzięki temu podążać w kierunku, w którym chcesz podążać? Odpowiedz sobie na te pytania teraz.

Jeżeli Twoja odpowiedź brzmi „tak”, to zapraszam dalej.

Pamiętaj:

Jeżeli zmienisz swoje wartości, zmienisz swoje przeznaczenie!

Dysponujesz teraz sporym zasobem informacji o swoich wartościach. Są zapewne wśród nich takie, które nie zawsze wydają się służyć Tobie, za to są bardzo dobre dla innych. Możesz np. mieć czasami wrażenie, że ktoś nadużywa Twojego „dobrego serca”. Większość z nas odczuwa wtedy pokusę odcięcia się od swoich wartości, myśląc, że „gdybyśmy tacy nie byli, życie byłoby łatwiejsze”. Znasz to? Czy jednak naprawdę okazywanie dobrego serca, dzielenie się miłością jest wadą? Takie podejrzenie to nic innego jak przekonanie: „Jeżeli okazuję innym miłość, oni mnie wykorzystują”.

Tym, co należy tu zmienić, nie jest więc sama wartość, ale przekonanie o skutkach, jakie niesie. Wystarczy dokonać analizy kontrastowej — uświadomić sobie, ile dobra dają innym, a ile dobra na każdym kroku mnie spotyka. To nie wartość jest problemem, tylko przekonanie! Dlatego zanim zaczniesz zmieniać swoje wartości, dobrze zastanów się, czy nie wystarczy skorygować przekonań, które się z nimi wiążą.

Pewne wyznawane wartości mogą Ci jednak faktycznie przeszkadzać, powstrzymywać w rozwoju, blokować bogacenie się pod każdym względem. Przykładem takiej wartości (z zakresu wstrzymujących) może być odrzucenie. Jeżeli panicznie się go boisz, nie masz szans na rozwój, awans, wzbogacenie się, zyskanie szczytów itp., co jest szczególnie przykre, jeśli stoi to w sprzeczności z wartościami popychającymi, takimi jak potrzeba rozwoju. W takich właśnie sytuacjach możesz dokonać zmiany. W tym zaś celu musisz dokładnie wiedzieć, czego chcesz — co osiągnąć, jak żyć. Musisz

mieć sprecyzowaną misję życiową oraz długo- i krótkoterminowe cele. Dopiero na takim gruncie można zacząć pracować z wartościami.

Jeżeli ktoś ma duszę podróżnika i odkrywcy, ale przez całe życie inni powstrzymują go przed spełnieniem marzeń, mówiąc: „Weź się do normalnej roboty”, „Przestań jeździć palcem po mapie”, „Nic na tym nie zyskasz”, „Twoja rola w domu jest inna, masz dzieci i trzeba o nie dbać”, „Zejdź w końcu na ziemię” — nie może zrealizować swoich celów. Ktoś inny wykształcił i nadal kształtuje oraz warunkuje jego wartości. Zachodzi tu ciągle „przeciąganie liny” między bólem i przyjemnością.

Czy to prawda, że nie można zrealizować swoich pragnień i jednocześnie spełniać oczekiwań, które pokładają w nas inni ludzie? Może kilka bliskich nam, Polakom, przykładów: Marek Piotrowski, Wojciech Cejrowski, Martyna Wojciechowska, Jacek Pałczyński, Leonid Teliga, Janusz Baranowski. To tylko kilka osób, które spełniają swoje powołanie i misję życiową bez zaniedbywania relacji społecznych. Mają przyjaciół, rodziny i nie narzekają na brak środków do życia.

Jeżeli zatem masz potrzeby, ale Twoje wartości Cię powstrzymują; jeżeli pomiędzy Twoimi wartościami popychającymi i wstrzymującymi zachodzi sprzeczność — to może warto to zmienić? Jest to możliwe, jednak, jak już wcześniej zaznaczyłem, zastanów się, jakie przekonania określają Twoje wartości. Czasami wystarczy zmiana przekonań, a nie całego systemu. Zapraszam do zadania.

ZADANIE 24

Kształtowanie wartości

Wyobraźmy sobie, że moją najważniejszą wartością jest miłość. Skąd mam wiedzieć, czy ta wartość jest zaspokojona? Trzeba zadać sobie pytanie: „Co musi się zdarzyć, abym czuł, że miłość jest obecna w moim życiu?”. Odpowiedź ukaże zaś przekonanie, jakie żywię na temat tego, co musi zaistnieć, abym czuł, że kocham i jestem kochany. Jak pamiętasz, przekonania to reguły, które tworzymy odnośnie do tego, co musi się zdarzyć, by móc doświadczać danych stanów, uczuć lub efektów.

Zastanów się nad swoimi wartościami. Z listy wartości popychających, którą stworzyłeś w poprzednim zadaniu, wybierz dowolne dwie. Może być druga i trzecia lub trzecia i ostatnia. Ty wybierasz. Zaznacz je.

Krok 1

Napisz poniżej odpowiedź na następujące pytanie: „Co musi się stać, abym czuł, że ta wartość jest zaspokojona?”. Innymi słowy, napisz, jaką masz regułę (reguły), która mówi, w jaki sposób „mierzysz” zaspokojenie tej wartości.

Załóżmy, że chodzi o miłość. Zatem np. „Abym czuł się kochany, muszę widzieć, że ktoś troszczy się o mnie, robi mi posiłki, pyta, jak się czuję, pomaga mi w pracy, zawsze wie, kiedy podać mi coś do picia, często się śmieje i nie robi problemów z drobnostek”. Pamiętaj, im precyzyjniej określisz te reguły, tym więcej się do-

wiesz i tym większą zyskasz kontrolę nad sobą i swoim życiem.

Teraz wybierz jedną z wartości i opisz związane z nią przekonania. Co musi się stać, abyś czuł, że jest zaspokojona?

.....

.....

.....

.....

Krok 2 — zmiana przekonania określającego wartość

Dokonaj analogicznego procesu, przez jaki przechodziłeś podczas zmiany przekonań w zadaniu temu poświęconym.

1. Uświadom sobie, że przekonania, które żywisz, nie są wynikiem Twojego świadomego wyboru, tylko relacji pomiędzy zaistniałym kiedyś zdarzeniem a jego interpretacją albo też wpojenia ich Tobie przez kogoś innego. Reguły te nie są Twoje, nie są konsekwencją Twoich świadomych decyzji.
2. Spójrz na te trzy przekonania inaczej, raz jeszcze, od nowa. Przyjrzyj się im z dystansu. Jak bardzo Cię ograniczają? Czy wiesz, że często wprowadzenie jednej małej różnicy zmienia całe życie?
3. Wytwórz dźwignię do dokonania zmiany. Zastanów się i napisz, dlaczego musisz oraz dlaczego możesz zmienić te przekonania. Pamiętaj, im więcej emocji, tym lepiej. Wyobraź sobie, jak będziesz się czuł (wy-

glądał) za kilka lub kilkanaście lat, jeżeli nie zrezygnujesz z tych starych przekonań. Zapisz, ile stracisz, ile okazji przejdzie Ci koło nosa, ile przyjemności Cię ominie oraz ile złych emocji i sytuacji przeżyjesz. Zobacz siebie oczami wyobraźni. Przyjrzyj się swojej twarzy, swojemu życiu... Jak będziesz wyglądać, jeżeli te stare przekonania nie znikną doszczętnie z Twojego umysłu? Napisz swoje przemyślenia wraz ze wszystkimi emocjami, które im towarzyszą.

.....
.....

4. Teraz wstań na chwilę, przeciągnij się, poruszaj głową, ramionami, możesz przejść kilka kroków. Jest to potrzebne, abyś zmienił stan, w którym byłeś do tej pory.
5. Ponieważ bilans powinien równać się zeru, teraz w miejsce starych przekonań wytwórz 3 nowe, rozwijające, które Cię wzmocnią. Zapisz je.

.....
.....

6. Napisz teraz, ile zyskasz na tym, że będziesz mieć aktywne w sobie nowe przekonania. Pamiętaj, im więcej emocji, tym lepiej! Wytwórz tyle pozytywnych emocji, ile jesteś w stanie. Wyobraź sobie, jak się będziesz czuł (wyglądał) za kilka, kilkanaście lat, żyjąc z tymi nowymi przekonaniem. Zapisz, ile zyskasz, ile okazji wykorzystasz, ile przyjemności doświadczysz, jak bardzo będziesz się cieszyć z tego, kim jesteś, czym dysponujesz, ile wspaniałych chwil,

ludzi, sytuacji doświadczysz. Zobacz siebie oczami wyobraźni. Przyjrzyj się swojej twarzy, swojemu życiu. Jak wyglądasz, jak wspaniale się czujesz, jaka duma, siła, energia i wiara w siebie Cię rozpira! Jak wyglądasz, żyjąc tyle lat z tymi nowymi przekonaniami! Zapisz to wraz ze wszystkimi emocjami, które Ci towarzyszą.

.....
.....

Zostań w tym stanie przez pewien czas. Jeżeli masz założoną kotwicę na pewno siebie, możesz ją teraz dodatkowo odpalić. Jak się teraz czujesz?

7. Porównaj to, co napisałeś w punktach 3. i 6. Co bardziej Ci odpowiada? Kim wolisz być w przyszłości, jakie życie wieść? Wolisz zyskiwać czy tracić, być człowiekiem szczęśliwym czy smutnym? Pełnym chęci do życia i energii czy załamany i smętnym?

.....
.....

8. Warunkuj swoje nowe przekonania. Zapisz je w dzienniku i czytaj przynajmniej jeden raz każdego dnia przez minimum miesiąc. Potem wracaj do nich tak często, jak to jest możliwe. Sprawí to, że utrwalisz je w sobie.

ROZDZIAŁ 10

Siła celów

Rozdział ten dedykuję Anthony'emu Robbinsowi, którego metoda wytyczania celów pozwoliła mi opracować i przetestować własną technikę, której niniejszy rozdział jest poświęcony.

Metoda, którą przedstawiam w tym rozdziale, przez cztery lata pod rząd pozwoliła mi osiągać od 70 do 90% założonych przez mnie celów. Zarówno tych materialnych, jak i duchowych.

Na początek wykonaj poniższe 3-częściowe zadanie.

ZADANIE 25

Część I

Odpowiedz na pytanie: kiedy ostatnio świadomie wytyczałeś cele? Jeżeli pamiętasz, podaj dokładną datę, jeżeli nie, napisz mniej więcej kiedy miało to miejsce (miesiąc temu, rok temu, trzy lata, pięć, nigdy).

.....

.....

.....

.....

Teraz (niezależnie od tego, co napisałeś powyżej) napisz trzy cele, które kiedyś sobie postawiłeś i zrealizowałeś.

1.
2.
3.

Teraz napisz, dlaczego, Twoim zdaniem, udało Ci się każdy z nich zrealizować. Może to być np. „Tak się ułożyło”, „Przypadek”, „Miałem szczęście”, „Czasami się udaje”, „Zależało mi”, „Bardzo chciałem”, „To było niespełnione marzenie”, „Wiedziałem, dlaczego chcę je osiągnąć”, „Miałem plan”, „Miałem pomysł”, „Po prostu już musiałem”, „Sytuacja mnie zmusiła”, „Ludzie mnie zmusili”, „Potrafiłem”.

1.
2.
3.

Przeczytaj swoje uzasadnienia. Jeżeli zauważysz w nich jakieś elementy, które się powtarzają, podkreśl je.

Część II

Napisz trzy cele, które kiedyś sobie postawiłeś, ale nie udało Ci się ich zrealizować.

1.
2.
3.

Teraz napisz, dlaczego, Twoim zdaniem, nie powiodła Ci się realizacja każdego z nich. Może to być np. „Tak się ułożyło”, „Przypadek”, „Nie miałem szczęścia”, „Często się nie udaje”, „Nie zależało mi”, „Nie za bardzo chciałem”, „To nie było tak naprawdę moim marzeniem”, „Nie wiedziałem, dlaczego chcę je osiągnąć”, „Nie miałem planu”, „Nie miałem pomysłu na ich osiągnięcie”, „Nie musiałem”, „Nie czułem się zmuszony przez sytuację”, „Nikt mnie nie zmusił”.

1.

2.

3.

Przeczytaj swoje uzasadnienia. Jeżeli zauważysz w nich jakieś elementy, które się powtarzają, podkreśl je.

Część III

Zwróć uwagę na prawidłowości, które dotyczą celów niezrealizowanych oraz celów zrealizowanych. Co było najczęstszą przyczyną realizacji celów?

.....

.....

.....

Co było najczęstszą przyczyną ich niezrealizowania?

.....

.....

.....

To, że ludzie osiągający społeczne i materialne sukcesy, wyznaczają sobie cele, jest prawdą znaną nie od dzisiaj.

Często przytaczany jest eksperyment, który rozpoczęto w 1953 roku w Uniwersytecie Yale. Wtedy to grupie studentów zadano pytanie, czy mają szczegółowe i jasno sprecyzowane cele oraz gotowy plan ich realizacji. Okazało się, że jedynie 3% z nich udzieliło odpowiedzi twierdzącej. Po 20 latach autorzy eksperymentu ponownie spotkali się z jego uczestnikami. Okazało się, że osiągnięcia finansowe owych 3% studentów przewyższyły łączne osiągnięcia finansowe 97% pozostałych. Można dyskutować, czy takie kryterium jest poprawną wykładnią osiągnięć grupy, bo sukcesu nie można mierzyć tylko pod kątem stanu posiadania. Jednakże ankiety były tak skonstruowane, że uwzględniały również subiektywne odczucia co do poziomu zadowolenia czy szczęścia. Także w tym przypadku te 3% respondentów znalazło się w ścisłej czołówce.

Chcemy czy nie chcemy, czy nam się to podoba, czy też nie, i tak przez cały czas, mniej lub bardziej świadomie, wytyczamy cele.

Wytyczamy cele krótkoterminowe (co kupić na obiad, o której wstać, kiedy włączyć telewizor, aby obejrzeć film, kiedy odpisać na mail, co powiedzieć szefowi itd.).

Wytyczamy cele średnioterminowe (kiedy zamówić książki do szkoły, co kupić na święta, kiedy wyjechać na urlop, jak opracować projekt itd.).

Skoro postępujemy w ten sposób na co dzień, to co stoi na przeszkodzie, aby do nawyku planowania krótkoter-

minowego i średnioterminowego dołączyć planowanie długoterminowe?

To nie jest tak, że cele długoterminowe nie działają, to większość z nas wytycza je w niewłaściwy sposób. Skoro bowiem działają cele krótkoterminowe i średnioterminowe, to te długoterminowe też powinny działać. Dlaczego więc dla wielu z nas nie działają?

Głównymi przeszkodami są rozmycie i dystraktory.

Rozmycie

Zwróć uwagę, że wiele tych najważniejszych dla naszego życia celów jest na tyle odległych (3 lub 5 lat), że zbyt często tracimy je z oczu; zwyczajnie zapominamy o nich. I to właśnie jest to rozmycie, które sprawia, że tracimy kontakt z naszymi celami, przez co coraz bardziej spada dla nas ich atrakcyjność. Wszystkie proste wyliczenia pokazują, że praktycznie większość z nas może stać się milionerami tylko i wyłącznie poprzez inwestowanie określonej kwoty pieniędzy każdego miesiąca przez określoną liczbę lat. Załóżmy, że zdecydujesz się inwestować część swoich dochodów. Niech to będzie mniej niż 10% średnich dochodów, czyli 200 zł miesięcznie. Niech to będzie inwestycja bezpieczna, która zwraca 15–16%, to po 26–27 latach na Twoim koncie pojawi się ponad milion zł. Jest on zatem w zasięgu większości z nas. W tym miejscu ktoś mógłby powiedzieć: 26 lat! Tyle czasu! No właśnie, w tym tkwi problem!

Większość z nas woli liczyć na to, że z dnia na dzień wygra ten milion w lotto. Tamten milion, który kiedyś

uzbieramy, jest tak odległy, że ulega rozmyciu. Oczywiście można to zmienić, ale taka postawa jest społecznie akceptowana i jesteśmy dla niej wyrozumiali. Wiele rzeczy jesteśmy sobie w stanie wytłumaczyć, tylko z drugiej strony musimy pamiętać, że niezależnie od tego, czy poszukujemy tłumaczeń braku mądrego działania, czy te działania podejmujemy, to i tak jesteśmy odpowiedzialni za swoje życie.

Dystraktory

Nie żyjemy na świecie sami. Są pośród nas inni ludzie, którzy mają także swoje cele. Istnieją także inne okoliczności zewnętrzne, na które nie mamy wpływu.

Na pewno nie masz wpływu na wiele okoliczności i cele innych ludzi, takich, jak: choroby najbliższych osób, bankructwa firm, w których pracujesz, decyzje i działania ludzi, z którymi prowadzisz interesy, decyzje polityków, niefrasobliwość i brak wyobraźni innych, tempo rozwoju cywilizacyjnego, pogoda, katastrofy itd. Są oczywiście teorie, które zakładają, że na wszystko mamy wpływ w naszym życiu, nawet sami wybieramy sobie rodziców. Jednakże dla nas żyjących tu i teraz lepiej i „zdrowiej” będzie przyjąć, że są takie rzeczy, na które wpływu nie mamy.

Te czynniki zwykliśmy nazywać życiem lub losem. Mówimy: „Takie jest życie”, „Tak chciał los”, „Życie mnie nauczyło pokory”, „Nie mamy wpływu na los” itd.

To te czynniki są odpowiedzialne za to, że albo nie wytyczamy celów, albo wytyczamy je i nie realizujemy,

choć lepszym określeniem byłoby: nie dążymy konsekwentnie do ich realizacji.

Znany amerykański poeta H.W. Longfellow napisał kiedyś:

*Statki, które mijają się nocą,
w przelocie do siebie coś mówią.
Daleki znak, syreny zew,
co w ciemnościach się gubią.
Tak to i my w życiu-oceanie mówimy,
a ktoś nas słyszy
Spojrzenie tylko, tylko głos, tylko znak
— potem znów ciemność i cisza²¹.*

(przekład Zofii Chądzyńskiej)

Nasze życie to wiele spotkań z innymi ludźmi. To konfrontacja ich i naszych opinii, przekonań, wartości i celów. Wiele z nich przywiera do nas na chwilę i mogą zmienić kierunek, którym podążamy. Jeżeli nie mamy wytyczonego własnego kursu, płyniemy wraz z innymi, czasami przed krótką chwilę, a czasami przez pół życia...

Jednak klucz do naszego szczęścia nie jest w podążaniu kursem innych ludzi, tylko własnym. I temu służą cele. Bez celów, bez marzeń, nasze życie staje się puste.

Problem nie leży w tym, czy wytyczanie celów i planowanie ma sens, czy go nie ma, tylko w tym, że większość z nas robi to niewłaściwie.

²¹ Org.: *Ships that pass in the night, and speak each other in passing, only a signal shown, and a distant voice in the darkness; So on the ocean of life, we pass and speak one another, only a look and a voice, then darkness again and a silence.*

Na szczęście są jednak czynniki, na które masz wpływ. A jest to przede wszystkim metoda wyznaczania celów, dzięki której zredukujesz lub wręcz zlikwidujesz rozmocowanie celów i ograniczysz wiele dystraktorów.

Błędy

Przyjrzyjmy się głównym błędom, które ludzie popełniają w procesie wytyczania celów. Najczęściej na proces ten składają się trzy zasadnicze kroki:

1. Ludzie zastanawiają się, co chcieliby mieć (zyskać) lub czego się pozbyć (uniknąć).
2. Określają czas, w którym chcą to zrealizować.
3. O wszystkim zapominają.

Tak w zdecydowanej większości przypadków to wygląda. Nie oznacza to oczywiście, że ta metoda jest koniecznie zła. Jeżeli ktoś stosuje ją zawsze w ten sam sposób i uzyskuje pożądane efekty, to znakomicie, tak trzymać! Wszak w naszym życiu najważniejsze są przekonania, one są kluczem do sukcesu. Jeżeli jednak tylko raz na wiele lat udaje Ci się w ten sposób cokolwiek zrealizować, może to być znak, że metoda jest nieefektywna.

Piszę o tym, ponieważ te powszechnie stosowane metody są w większości przypadków nieskuteczne bądź skuteczność ich jest znikoma. I może byłoby to nieistotne, gdyby nie fakt, że jest to jeden z głównych powodów, dla których wielu ludzi w ogóle nie wierzy w sens wytyczania celów. Trudno więc potem spodziewać się ich realizacji. Skoro zaś nie wytyczamy swoich celów i nie

dążymy do ich osiągnięcia, w naturalny sposób realizujemy cele tych ludzi, którzy je mają.

Co zatem ma wpływ na efektywność tego procesu? Zapewne jak większość osób znasz albo przynajmniej słyszałeś o najważniejszych zasadach wytyczania celów. Wiesz, że powinny być pozytywne, osiągalne, zostać zapisane, mieć określony termin wykonania itd. Niektórzy proponują stosowanie formuły SMART — cel powinien spełniać pięć kryteriów: specyficzność, mierzalność, aprobowalność, relatywność i terminowość (formuła SMART została szczegółowo omówiona w słowniku na końcu książki). Bardzo ważne jest to, aby podczas wytyczania celów wszystkie te kryteria zostały spełnione.

Osobiście nie korzystam z formuły SMART, ponieważ, jak się przekonasz, takie podejście ogranicza możliwości i blokuje rozwój.

W procesie wytyczania celów są jednak elementy, o których większość z nas zapomina lub nie zwraca na nie uwagi. Najczęściej jest to wynikiem przekonania, iż niektóre sprawy są tak oczywiste, że nie warto się nimi zajmować.

Co zatem wpływa na to, że proces wytyczania celów może zakończyć się sukcesem? By przybliżyć się do odpowiedzi na to pytanie, przeanalizujmy metodę stosowaną przez ludzi, którzy stawiają sobie cele, ale potem z reguły ich nie realizują.

Po pierwsze, najważniejsze jest podejście do wytyczania celów.

Większość z nas od dziecka słyszy, że w życiu trzeba „być realistą”, „stąpać twardo po ziemi”, patrzeć „trzeźwym

okiem” na to, co się wokół nas dzieje, a nie „ulegać emocjom”. To tak, jakby kazać psu, żeby nie merdał ogonem, gdy widzi swojego pana. Prawda jest taka, że my, ludzie, jesteśmy emocjonalni. I tak, wbrew temu, czego uczy się handlowców — że klienci podejmują decyzję o zakupie zarówno pod wpływem faktów, jak i emocji — tak naprawdę podejmują ją wyłącznie pod wpływem emocji. Kupujemy coś z jednego spośród dwóch powodów: albo po to, aby poczuć się dobrze, albo po to, by przestać czuć się źle. Reszta jest racjonalizacją, „tłumaczeniem” własnych zachowań emocjonalnych.

Przypomnij sobie, ile razy szedłeś do marketu po to, aby kupić jedną lub dwie potrzebne Ci rzeczy, a wychodziłeś z kilkoma torbami. I na pewno potrafiłeś uzasadnić swój zakup prawdziwymi potrzebami — oczywiście. Podobnie jak masz potrzebę posiadania telefonu komórkowego z szesnastoma milionami kolorów i aparatem z matrycą o rozdzielczości kilku megapikseli. Tylko ciekawe, że jeszcze kilka lat temu wystarczył Ci wyświetlacz dwukolorowy. A w jaki sposób zaspokajałeś tę potrzebę kilkanaście lat temu, kiedy w ogóle nie było telefonów GSM?

Pomyśl też, w jaki sposób poznałeś swojego partnera. Dokonywałeś szczegółowej analizy faktów na jego temat, tak aby odpowiadał Twojemu wcześniej określonymu wizerunkowi? Kierowałeś się rzeczowymi informacjami o tej osobie czy emocjami i uczuciami? Jeżeli masz dzieci, to od momentu ich przyścia na świat kierujesz się twardymi faktami na temat ich wzrostu i wagi, etapu rozwoju organizmu, ilorazu inteligencji, czy może po prostu je kochasz?

Jesteśmy z natury emocjonalni. Raz doznajemy emocji pozytywnych, a innym razem negatywnych, ale zawsze są to emocje. Natomiast bycie 100-procentowym „realistą” jest jedną z najbardziej destrukcyjnych postaw życiowych. Nie twierdzę, że nie powinno się zachowywać realizmu. Na pewno nie można bezwładnie ulegać emocjom. Ale pragnę zwrócić uwagę na to, że należy działać inteligentnie, wykorzystując mechanizmy, które funkcjonują niezależnie od naszej woli.

Po drugie, większość ludzi zapomina, że to, czym się teraz kierują, wynika z ich doświadczeń z przeszłości. Kiedy przyglądają się swoim marzeniom i celom, spoglądają wstecz i na podstawie tego, co wiedzą i umieją, oceniają, co mogą osiągnąć w przyszłości. Innymi słowy, nie uwzględniają możliwości zmian, mimo że te ciągle zachodzą. Aby być lepiej zrozumianym, przytoczę pewien przykład. Wyobraź sobie, że prowadzisz samochód. Musisz zdążyć na spotkanie w ważnej dla Ciebie sprawie. Przez całą drogę skupiasz się na tym, aby dojechać na czas. Szosa jest oblodzona i bardzo śliska. Minąłeś już kilkanaście unieruchomionych aut — jedno leżały w rowie, inne stały w poprzek drogi, a niektórych stłuczek sam byłeś świadkiem.

Co się stanie, jeżeli zaczniesz koncentrować się na tej przeszłości, widocznej w rowach? Im bardziej będziesz o niej myślał, tym większy będzie Cię ogarniał strach, który w końcu zacznie Cię paraliżować. Pojawi się tak wielki lęk, że Twój umysł, zamiast skupiać się na jak najefektywniejszym wykorzystaniu Twoich umiejętności kierowcy, będzie tworzyć czarną wizję tego, co może

się zdarzyć. Osłabnie Twój poziom reakcji, zaczniesz wykonywać nerwowe i nieskoordynowane ruchy i faktycznie może dojść do najgorszego.

Prawda jest taka, że jeżeli zamierzasz tworzyć swoją przyszłość na bazie swoich dotychczasowych doświadczeń, na tym, co działo się w przeszłości, to zbyt daleko nie dojdiesz.

Wytyczanie celów to proces tworzenia czegoś, czego jeszcze nie ma. To wizja, plan, rozwój. Ryba, przystosowując się przed miliardami lat do wyjścia z wody, nie dysponowała nawet świadomym umysłem, by móc wyobrazić sobie, że w dalekiej przyszłości stanie się człowiekiem, który odkryje, że kiedyś nią był.

Z ustalaniem celów jest tak, jak z projektowaniem domu, zanim się w nim zamieszka. Oprócz ołówka i kartki papieru musisz mieć ogromną wyobraźnię, aby wyczarować „pałac”, w którym będziesz mieszkać. A przecież realnie, w rzeczywistości są tylko ołówek, kartka papieru i Ty. Nie Twój realizm, ale inteligencja i wyobraźnia sprawią, że pewnego dnia wprowadzisz się do własnego domu.

Abyś mógł osiągnąć swoje cele, muszą one być wystarczająco silne. Na tyle silne i angażujące, żeby Cię ekscytowały, pochłaniały i prowadziły! Dlatego rzucając się w wir wytyczania celów, nie wstrzymuj się i nie deliberyj. Nie analizuj i nie krytykuj, nie osądzaj i nie bądź realistą! Jeżeli na tym etapie zadasz sobie pytanie: „Jak ja to osiągnę?”, będzie to pierwszy krok w stronę porażki.

Po trzecie, większość ludzi wytycza sobie cele na oślep. Mówią lub piszą: „Chcę mieć to, to i to...”. A po-

tem od razu zastanawiają się, jak (i czy) to osiągną. Ty szukaj odpowiedzi na pytanie: „Dlaczego mam to osiągnąć?”, a nie: „Czy i jak to osiągnąć?”. Dopiero wtedy, kiedy napiszesz cele i wyjaśnisz sobie, dlaczego mają być osiągnięte, zaczniesz zmieniać świat wokół siebie.

Powód jest ważniejszy niż efekt!

Powody

Wbrew temu, co może się wydawać, powodem wytyczania celu nie jest cel sam w sobie. Prawdziwym powodem, z którego to robimy, są uczucia i styl życia, jakie zyskujemy, osiągnąwszy go bądź dążąc w jego kierunku.

Wielu z nas, wytyczając cele, skupia się tylko na rzeczach, na materialnej stronie życia. Zasadniczo nie ma w tym nic złego; można mieć tyle dóbr materialnych, ile się chce, są one naturalną częścią naszej egzystencji na Ziemi. Jednakże niektórzy ludzie, skoncentrowani na posiadaniu dóbr materialnych, poświęcają dla nich uczciwość i prawość, rezygnują z tego, kim chcą być. Kiedy wytyczasz cele, zastanawiaj się więc, po co chcesz coś mieć, dlaczego jest to dla Ciebie ważne.

Mogę wytyczyć sobie cel: chcę mieć milion złotych. Przy odpowiednim obrocie pieniędzmi i ich inwestowaniu mógłbym tę kwotę zgromadzić o wiele szybciej, niż większości z nas się wydaje. Jednakże, czy faktycznie idzie o milion złotych, czy o bycie człowiekiem, który żyje w dostatku i obfitości finansowej i który dzieli się z innymi wokół siebie? Mieć wolność, którą dają te pieniądze, czerpać radość z dawania, ze spędzania czasu

w sposób, w jaki chcę, z tymi ludźmi, z którymi chcę, wtedy i tam, gdzie chcę — to jest źródło prawdziwej motywacji! Obraz tego stylu życia będzie mnie znacznie bardziej motywował niż określona suma pieniędzy.

Mało kto pod koniec życia żałuje, że nie brał więcej nadgodzin w pracy czy że nie zostawia więcej pieniędzy na koncie. Pod koniec życia to nie nasza praca zawodowa ani zgromadzone dobra sprawią, że będziemy szczęśliwi i spełnieni. Ważna będzie jedynie jakość chwil i emocji, które przeżyliśmy, to, kim się staliśmy oraz co wnieśliśmy do życia innych ludzi. To i tylko to zabierzemy ze sobą, odchodząc z tego świata.

Powód osiągnięcia celów dla każdego z nas jest inny i każdy musi znaleźć własny.

Reasons come first, answers come second.

(Najpierw powody, potem odpowiedzi).

Anthony Robbins

Na pewno zauważyłeś, że kiedy masz przed sobą jakiś poważny problem, jego rozwiązanie zależy przede wszystkim od tego, czy będziesz mieć wystarczająco silny powód, aby tego dokonać. Jeżeli nie będziesz go mieć, szanse na sukces są znikome. Pomyśl o tym...

Jeżeli masz wystarczająco silną motywację do rozwiązania problemu, jakoś znajdziesz sposób, żeby to zrobić. Może zaczniesz intensywniej pracować, nabędziesz nowych umiejętności, poszukasz rady lub poprosisz kogoś o pomoc.

Żyjemy w świecie, w którym technologia, metodologia i algorytm są stawiane na ważniejszym miejscu niż szu-

kanie powodów. Jednak na szkoleniach wciąż pokazuję uczestnikom, że aby cokolwiek osiągnąć w dowolnej dziedzinie, potrzebne jest odnalezienie odpowiedzi na oba pytania: „Jak?” i „Dlaczego?”. Umiejętności zarządzania, sprzedaży, marketingu, PR na niewiele się zdadzą, jeżeli człowiek nie widzi powodu, aby zacząć je skutecznie stosować w praktyce, czyli jeśli nie ma motywacji. Z drugiej strony, jeżeli masz wystarczająco silną motywację do zrobienia czegoś (czyli znasz odpowiedź na pytanie: „Dlaczego?”), uzyskanie konkretnej wiedzy lub umiejętności (znalezienie odpowiedzi na pytanie: „Jak?”) nie stanowi większego kłopotu.

„Jak” jest ważne, ale to „dlaczego” jest kluczem do rozwiązania problemu, do sprawienia, że cele zostaną rzeczywiście osiągnięte. Jeżeli poprzestaniesz na wytyczeniu ich i powiedzeniu sobie, że musisz je zrealizować, nie będziesz wystarczająco zainspirowany do ich osiągnięcia. Nie poczujesz podniecenia, które wytworzyłoby dźwignię, będącą trampoliną do uzyskania długofalowych rezultatów. Każdy wielki sukces, zanim się ziścił, musiał zostać powiązany z powodem, leżącym poza nim samym. W tym właśnie tkwi sens uzasadniania celów.

Największym problemem, blokującym wytyczanie celów jest, zasada „3N”:

1. Niedocenianie (ich siły).
2. Niedostrzeżenie (ich siły).
3. Niewiara (w ich siłę).

Ludzie często nie doceniają siły, która drzemie w dysponowaniu jasno sprecyzowanymi celami. Traktują je

z dużą swobodą. Niewielu podchodzi do wytyczania sobie celów na serio. Proces ten uważają bardziej za element noworocznej zabawy niż poważne przedsięwzięcie. Z tego zaś wynikają konsekwencje, a ściślej mówiąc, ich brak. Ludzie ci sądzą (a nawet mówią), że mają przed sobą jakieś cele, ale często na tym się kończy, gdyż w ogóle nie dopuszczają do siebie myśli, iż mogą one być realne i osiągalne. Nie dostrzegają, że wytyczając je, kreują własne życie, są twórcami swojej przyszłości. U źródła takiej postawy leży to, że nie wiedzą, po co mają iść w danym kierunku. Z tego wynika brak entuzjazmu i przekonania, a w konsekwencji niezrealizowanie celów, złość, frustracja i niewiara w cały proces — tak koło się więc zamyka.

Jednym ze sposobów na zmianę tego nastawienia jest znalezienie odpowiednich celów oraz silnych powodów do ich osiągnięcia. Powody te są dla każdego z nas inne, a wytyczając cele, musimy je znaleźć. Jeżeli masz wystarczająco silną motywację, aby coś osiągnąć, zawsze znajdziesz sposób, żeby tego dopiąć. Dlatego najważniejsze staje się znalezienie odpowiedzi na pytanie, dlaczego chcesz je osiągnąć, a dopiero w drugiej kolejności, jak to zrobić.

Innymi słowy, jeżeli chcesz mieć swój dom nad jeziorem, nie wystarczy to powiedzieć czy nawet zapisać. Musisz wiedzieć, po co masz mieć ten dom. Wbrew pozorom odpowiedź: „To jasne, przecież każdy chce”, nie wystarczy. Musisz mieć w sobie żądzę posiadania tego domu, musisz wiedzieć, co konkretnie sprawia, że chcesz go mieć. Dlatego jeżeli Twoje powody są wystarczająco silne, rozwiązania przychodzą — często niezauważalnie.

leżnie do Twoich działań — ze stron, z których nigdy byś się ich nie spodziewał.

Dźwignia

Nauczenie się, jak obsługiwać tę dźwignię („ciśnienie”), o czym pisałem przy okazji zmiany przekonań i warunkowania, jest niezwykle istotne także w procesie wyznaczania celów. Znowu wracamy do dwóch sił, które rządzą naszym życiem: bólu i przyjemności. Jeżeli chcesz osiągnąć swoje cele, musisz wytworzyć w sobie taką dźwignię, która sprawi, że zaczniesz — świadomie i nieświadomie — podążać w ich kierunku. Bez tego ciśnienia nie ma mowy o motywacji. Znaczna część tego ciśnienia powstaje wtedy, kiedy jasno określisz, czego chcesz, i jednocześnie uświadomisz sobie, że jeszcze tego nie masz.

To ciśnienie, którego większość ludzi unika lub wręcz się obawia, nie będzie dla Ciebie przykre, jeżeli poznasz klucz, nauczysz się używać go jako instrumentu do wpływania na siebie, tak abyś mógł działać na rzecz swoich celów. Im większe masz cele i im większy sukces chcesz w życiu osiągnąć, tym więcej ciśnienia musisz wytworzyć, tym więcej musisz żądać od siebie.

Piszę o tym, bo zależy mi na przekazaniu jednej, najważniejszej idei: kluczem do Twojego sukcesu jest to, abyś nauczył się wytwarzać wystarczająco silne „dlaczego” oraz wystarczająco potężną dźwignię, która powoli Ci przejść proces wytyczania celów i je zrealizować. Jak ją wytworzyć? Jak już wiesz, trzeba skoncentrować się na tym, ile radości, przyjemności i szczęścia uzyskasz,

osiągnąwszy swój cel. Jednocześnie powinieneś pamiętać o negatywnych skutkach i emocjach, które się pojawiają, jeżeli tych celów nie zrealizujesz; ile będzie Cię kosztowało ich nieosiągnięcie.

Krótko mówiąc, musisz powiązać osiągnięcie celu z przyjemnością, a nieosiągnięcie z bólem. Dzięki temu Twój umysł będzie prowadzony i zyska stały „napęd”.

Elastyczność

Czy zdarzyło Ci się, że zaplanowałeś sobie jakiś cel, a po jego osiągnięciu powiedziałeś: „Już tego nie potrzebuję, już mi się to nie podoba, już mnie to nie kręci”? Jest to całkiem normalne. Tak się dzieje, gdyż zarówno nasza percepcja oraz charakter, jak i zewnętrzne uwarunkowania życia podlegają nieustannym zmianom. Ewolują nasze doświadczenia, wartości i przekonania. Samochód, o którym kiedyś marzyłeś, z perspektywy lat jest starym gratem. Mieszkania w bloku, którego pragnąłeś, nie kupiłbyś dzisiaj nawet za połowę ceny. Zawód, który kiedyś chciałeś zdobyć, tak się zdevaluował, że wstydzilibyś się dzisiaj do niego przyznać, nie wspominając o tym, że nie zapewniłby Ci życia na godziwym poziomie. Dlatego ważnym aspektem wytyczania sobie celów jest elastyczność. Raz na jakiś czas powinieneś dokonać oceny, czy na bazie Twoich obecnych doświadczeń życiowych, wartości, przekonań, mody oraz tego, kim i gdzie jesteś teraz, jest to wciąż cel dla Ciebie aktualny.

1. Czy nadal chcę to osiągnąć?
2. Czy dalej jest to dla mnie ważne?

3. Czy podążam we właściwym kierunku?

Częstotliwość

Ze względu na zachodzące zmiany i potrzebę elastyczności, warto wytyczać sobie cele stosunkowo często. Nie raz na pięć lat czy na Nowy Rok. Powinieneś to robić nawet dwa razy w roku, a przeglądać i weryfikować je jeszcze częściej. Tym zaś, które są dla Ciebie najważniejsze i opatrzone etykietką: „krótki termin realizacji”, powinieneś przyglądać się kilka razy w tygodniu, a najlepiej codziennie.

Zwróć uwagę, że mówimy o procesie ciągłym i konsekwentnym. Praca z celami nie jest jednorazowym epizodem. Ma należeć do rutynowych, czynności, takich jak mycie zębów czy jedzenie posiłków. Jeżeli faktycznie ten proces stanie się stałym elementem Twojego życia, utrzymasz właściwy kurs ku swoim celom.

* * *

Teraz nadszedł czas, abyś przystąpił do wytyczania celów. Będziesz miał możliwość zaobserwowania tej metody w działaniu. Jeżeli podążysz za wskazówkami, które będą podawał, zbudujesz solidny fundament dla osiągnięcia swoich celów, tych w bliższej i dalszej przyszłości.

Na początek kilka ważnych uwag:

1. Najlepiej wykonaj ten proces w domu. Nie powinieneś zajmować się tym w pracy lub w przerwach pomiędzy innymi zajęciami.

2. Postaraj się, aby nikt Ci nie przeszkadzał. Poinformuj wszystkich, że masz ważne zadanie do wykonania lub wykorzystaj czas, kiedy jesteś sam.
3. Wyłącz telefon, telewizor, radio itp. Możesz puścić sobie jakąś spokojną, pozytywną muzykę, która podnosi Twój nastrój.
4. Na pisanie odpowiedzi poświęć minimum tyle czasu, ile jest sugerowane na każdym etapie (czas podany jest w nawiasach).

Zanim przystąpisz do tego procesu, chcę Cię jeszcze o coś prosić. Kiedy będziesz wytyczać swoje cele, miej świadomość, że stwarzasz swoją przyszłość, która wprowadzi istotne zmiany w życiu Twoim i Twoich bliskich. Nie pisz tylko suchych słów na kartce papieru, ale wyobrażaj sobie to, o czym piszesz, zaangażuj swoje emocje, wizualizuj. Bądź aktywny, nie pasywny!

Ważne jest też, abyś w trakcie tego procesu nie przeprowadzał żadnej weryfikacji! Zapomnij o tym! Po prostu pisz swoje cele — to wszystko, co chcesz osiągnąć, kim być, dokąd pojechać, co w sobie rozwinąć itp. Natomiast nie dokonuj ich weryfikacji!

Pod tym względem jest to proces identyczny z kreatywnym myśleniem. Rzucaj pomysły, marz, twórz, nie stawiaj żadnych barier i żadnych ograniczeń! Nieważne, że jeszcze nie wiesz, jak to wszystko osiągnąć. Ważne, że jeżeli cele będą wystarczająco motywujące — dzięki silnym powodom, z których chcesz je osiągnąć — znajdziesz sposób, aby tego dokonać. Wiem to z własnego doświadczenia.

Za chwilę staniesz u bram tworzenia swojej przyszłości, a przez to, siłą rzeczy, przyszłości innych ludzi. Przystąpisz do wytyczania sobie celów. Ponieważ jest to zadanie z gruntu inne niż wszystkie poprzednie i da Ci bardzo dużo przyjemności, dobrze jest, abyś dysponował od 1,5 do 2 godzin na jego wykonanie. Dlatego zaplanuj, kiedy będziesz mógł do niego przystąpić.

Cele będziesz wytyczać w dwóch obszarach:

1. Cele rozwoju osobistego.
2. Cele ekonomiczne.

Cele rozwoju osobistego to Twoje cele emocjonalne, intelektualne, społeczne i duchowe. Wiążą się z Twoim ciałem (zdrowiem, figurą, kondycją itd.), z tym, kim chcesz zostać, w jakim kierunku się rozwinąć, czego się nauczyć, jakim być człowiekiem itp. Są to najważniejsze cele, bo właśnie ich realizacja decyduje o tym, czy jesteś szczęśliwy czy nie.

Cele ekonomiczne obejmują wszelkie dobra, które chciałbyś posiadać, w tym stan Twoich finansów. Pieniądze pełnią bardzo ważną rolę w naszym życiu. Niemniej nigdy nie brakowało i nadal nie brakuje różnych kontrowersji w podejściu do nich. Niektórzy uważają je za przyczynę wszelkiego zła, ale gdybyśmy się nad tym głębiej zastanowili, doszlibyśmy raczej do wniosku, że to nie pieniądze, ale ich brak jest jego przyczyną. Dlatego wiedz, czego chcesz w sferze ekonomicznej.

Od tego miejsca zaczynamy warsztat wytyczania Twoich celów. Zaplanujesz swoją przyszłość i zrobisz coś, co sprawi, że każdego dnia coraz bardziej będzie ona sta-

wała się Twoją rzeczywistością. Aby wykonać wszystkie przewidziane zadania, będziesz potrzebować co najmniej półtorej godziny.

ZADANIE 26

Cały proces podzielimy na 6 etapów.

Etap 1 — określenie celów

1. Cele rozwoju osobistego

Zacznijmy od celów rozwoju osobistego. Chciałbym, abyś wprowadził się w stan umysłu, który charakteryzuje absolutna wiara i oczekiwanie, że możesz osiągnąć, cokolwiek chcesz. Wyobraź sobie, że możesz mieć wszystko, czegokolwiek zapragniesz. Bądź jak dziecko, ufny, pełen wiary i kreatywny. Masz się otworzyć i zacząć myśleć, o czym tylko zamarzysz. Na weryfikację i krytyczną analizę tych celów przyjdzie czas potem. Teraz pisz bez ograniczeń!

Weź długopis. Będziesz pisać w prawej, szerszej kolumnie, zostawiając węższą z lewej wolną. Postaraj się pisać na tyle szybko, abyś nie zdążył weryfikować pomysłów. Będę Ci również podsuwał różne pomysły w trakcie procesu.

Chcę, abyś sobie wyobraził:

1. Kim chcesz zostać?
2. Co chciałbyś robić?
3. Dokąd chciałbyś pojechać? Jakie kraje zwiedzić?
W jaki sposób?
4. Co chciałbyś stworzyć (zbudować)?
5. Jakie umiejętności chciałbyś opanować?

6. Jakież cechy charakteru wykształcić?
7. Co chciałbyś osiągnąć w swoim zawodzie?
— w ciągu nadchodzącego roku oraz w kolejnych kilkudziesięciu latach.

Oto kilkanaście bardziej szczegółowych pytań ułatwiających:

1. Czego chcesz się nauczyć?
2. Jak chcesz się czuć, jakie bariery chcesz pokonać?
3. Jakich chcesz mieć nauczycieli, kogo chciałbyś spotkać osobiście, z kim chciałbyś pracować?
4. Chciałbyś nauczyć się tańczyć, śpiewać, malować?
5. Może chciałbyś opanować inny język (języki)?
6. Może chciałbyś stanąć przed jakimś wyzwaniem, które Cię wzmocni?
7. Jak chciałbyś traktować siebie i innych ludzi?
8. Ile książek chciałbyś przeczytać w ciągu roku? Jakich?
9. A może sam chcesz napisać książkę?
10. Skomponować piosenkę, która stanie się przebojem?
11. Może chcesz śpiewać i zyskać popularność?
12. Może chciałbyś nauczyć się nurkowania, latania, gry w golfa, czegoś innego?
13. Co chciałbyś dać innym? Co chciałbyś wnieść w życie ludzi?
14. Jakimi ludźmi chciałbyś się otaczać? (Może tymi, którzy Cię rozwijają mentalnie i emocjonalnie?).
15. Może chciałbyś nauczyć się efektywniej zarządzać swoim czasem?

16. Może chciałbyś zjeść śniadanie w Wiedniu, obiad w Paryżu, a kolację w Londynie?
17. Może chciałbyś mieć inny wygląd, inaczej się czuć, schudnąć, mieć więcej energii, większą masę mięśniową?
18. Może chcesz czuć więcej radości każdego dnia?
19. Może chciałbyś zrobić doktorat, habilitację, uzyskać profesurę?
20. Jaką pozycję chciałbyś osiągnąć w życiu zawodowym (publicznym)?
21. O czym jeszcze marzysz?

Zacznij pisać poniżej w prawej, szerszej kolumnie. Powinno Ci wystarczyć na to kilkanaście minut, ale jeżeli potrzebujesz więcej, pisz tak długo, jak zechcesz.

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

2. Cele materialne i ekonomiczne²²

Zasady i procedura są identyczne. Wysił swoją wyobraźnię na tyle, na ile możesz. Przyjmij, że nie masz żadnych limitów ekonomicznych, tak jak szejk nie masz żadnych ograniczeń. Zabaw się i napisz wszystkie rzeczy, które chciałbyś robić i mieć. Ma to być czysta przyjemność, a nie „trzeźwa ocena dostępnych możliwości”. Im więcej przyjemności i zabawy, tym lepiej.

Wyobraź sobie, że znów jesteś dzieckiem i nie ma żadnych ograniczeń. Co chciałbyś robić, mieć i osiągnąć w swoim życiu, poczynając od tego roku? Uwzględnij także ilość pieniędzy na koncie, w funduszach emerytalnych i kapitałowych, polisy, inwestycje w biznes, akcje, wysokość zarobków itp.

1. Może chcesz mieć mercedesa 500 SLR z otwieranym dachem?
2. Może chcesz kupić sobie samochód terenowy albo oldtimera?
3. Może chcesz mieć jacht, samolot, helikopter? (Są one w posiadaniu coraz większej liczby Polaków).
4. Może nowy dom? Chcesz go zbudować? Gdzie? W Polsce, a może za granicą? A może bardziej podobają Ci się zamki?
5. Chcesz jechać do Australii, Chin, Japonii? Wypocząwać w 5-gwiazdkowym hotelu na Mauritiusie?
6. Przypomnij sobie to, o czym marzyłeś, a inni ludzie mówili: „Tego nigdy nie będziesz miał”.

²² Więcej na temat tego, jak pracować z celami finansowymi w mojej najnowszej książce *Żyj i bogać się*.

7. Chcesz mieć własne studio muzyczne? Wydawnictwo? A może stację telewizyjną lub radiową?
8. Chcesz mieć domek na plaży, w lesie, w górach? Może wyspę na oceanie? (Żyją w Polsce ludzie, którzy wychowywali się w domu dziecka, a dzisiaj mają własne wyspy. Pamiętaj o tym!).
9. Może chcesz pojechać na jakiś koncert. Dokąd? A może na bal noworoczny w wiedeńskiej operze? Dlaczego nie? Jeżeli jednym z Twoich celów rozwoju osobistego było, aby nauczyć się tańczyć...?
10. Może chcesz dać coś swoim dzieciom? Co konkretnie? Jaką rzecz? Sumę pieniędzy?
11. Może chcesz mieć kucharza, ogrodnika, kierowcę, pomoc domową?
12. A co z Twoimi pieniędzmi? Ile chcesz w najbliższym czasie zarabiać miesięcznie: 10 tysięcy, 20 tysięcy, 100 tysięcy zł? Napisz.
13. A za kilka lat ile mają wynosić Twoje zarobki?
14. Może chcesz przejść na emeryturę jeszcze w młodym wieku? Przecież „emerytura” to nie kwestia lat życia, tylko uzyskiwania stałego dochodu.
15. Ile chcesz, by Twój majątek był wart za rok, ile za pięć, dziesięć, kilkadziesiąt lat?
16. Ile chcesz mieć w akcjach, obligacjach, funduszach emerytalnych i inwestycyjnych?
17. Może chcesz inwestować w sztukę?
18. Jaką sumę w roku chcesz przeznaczać na cele charytatywne?
19. Napisz wszystko, co ma coś wspólnego z finansami.

Zacznij pisać poniżej w prawej, szerszej kolumnie. Powinno Ci wystarczyć na to kilkanaście minut, ale jeżeli potrzebujesz więcej, pisz tak długo, jak zechcesz.

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

..... —

Etap 2 — określenie terminu realizacji

Ktoś powiedział: cele to nic innego jak marzenia z terminem wykonania. Zapisz obok każdego z nich informację, do kiedy chcesz go zrealizować. Do tego służy wąska kolumna po lewej stronie. Wpisz

1. „1” obok celów, które chcesz osiągnąć w ciągu roku (12 miesięcy od dzisiaj).
2. „5” obok tych, które chcesz osiągnąć w ciągu 5 lat.
3. „10” obok tych, które chcesz osiągnąć w ciągu 10 lat.
4. „20” obok tych, które chcesz osiągnąć w ciągu 20 i więcej lat (to są Twoje życiowe cele perspektywiczne).

Jest to kolejny krok, który angażuje Cię w realizację Twoich celów. Zrób go teraz.

Spośród celów rozwoju osobistego, które chcesz osiągnąć w ciągu nadchodzących 12 miesięcy, wybierz trzy, na których najbardziej Ci zależy. Cyfrę „1”, napisaną przy nich, zakreśl kółkiem albo podkreśl cały zapis. Zrób to tak, abyś spoglądając na listę, od razu wychwytywał te trzy cele.

Pamiętasz, co powiedział Albert Einstein o zdrowym rozsądku? „Zdrowy rozsądek to zestaw przesądów, które wpojono nam do 16. roku życia”. Nie wiem jak Ty, ale ja staram się słuchać i uczyć od ludzi, którzy coś w życiu osiągnęli i są wzorem dla innych.

Wróćmy do Twoich celów. Z listą celów materialnych postąp teraz dokładnie tak samo, jak z poprzednią. Przeczytaj każdy z celów i napisz obok niego informację, do kiedy chcesz go zrealizować, stosując podany klucz (tzn. „1” — w ciągu najbliższego roku itd.), i pamiętaj, nieważne jest teraz, jak je osiągniesz! Nie ma znaczenia, czy jest to możliwe czy nie. Zrób to teraz!

Spośród celów materialnych i ekonomicznych, które chcesz osiągnąć w ciągu nadchodzących 12 miesięcy, wybierz te, na których najbardziej Ci zależy. Uwzględnij wśród nich cel finansowy. Cyfrę „1”, napisaną przy nich, zakreśl kółkiem albo podkreśl cały zapis. Zrób to tak, abyś spoglądając na listę, od razu wychwytywał te trzy cele. Zrób to teraz.

Skoro wytyczyłeś już cele w obu obszarach i masz je zapisane oraz wybrałeś 6 do realizacji w ciągu 12 miesięcy — możemy przejść do 3. etapu.

Etap 3 — motywacja

Teraz do każdego z tych trzech celów rozwoju osobistego oraz trzech materialnych napisz kilka zdań na temat, dlaczego chcesz je osiągnąć. Odpowiedz na pytanie: „Z jakiego powodu tak mocno zależy mi na osiągnięciu tych sześciu celów?”.

Możesz teraz zaobserwować bardzo interesujący proces. W Twoim umyśle będzie zachodzić to, o co wiele osób martwi się na zapas: weryfikacja. Twoje nieświadome odczucia, potrzeby i emocje zdecydują, czy rzeczywiście chcesz osiągnąć dany cel czy niekoniecznie. Napiszesz, co dałoby Ci ich osiągnięcie oraz co byś stracił, nie osiągnąwszy ich. Jeżeli nie będziesz potrafił wzbudzić w sobie emocji, oznacza to, że powody są zbyt mizerne. Jeśli tak się okaże, powinieneś rozważyć inne cele lub poszukać lepszych powodów.

O czym możesz napisać? Napisz o uczuciach, które wyzwolą się w Tobie, kiedy je osiągniesz. Co te cele dla Ciebie znaczą? Ile radości Ci dadzą? Jak będziesz się czuł, kiedy przed upływem roku od dziś wszystkie będą zrealizowane?

Pamiętaj, im więcej emocji, tym lepiej. Pisz to, co Ciebie najbardziej przekonuje. Jeżeli lubisz czuć frajdę, szaloną radość, ekstazę — napisz to. Jeśli należysz do ludzi, którzy lubią czuć się pewnie, bezpiecznie i komfortowo — zapisz to w ten sposób. Jeżeli zaś tym, co Cię motywuje, jest ból w dołku, mrowienie skóry i lzy szczęścia — ujmij to w ten sposób. To Twoje emocje, to Twój wybór, sam siebie znasz najlepiej. Pisz, co chcesz, jed-

nak ważne, abyś włożył w to jak najwięcej pozytywnych emocji. To jest niezmiernie istotne dla tego procesu.

Napisz także, ile i co stracisz, jeżeli tych celów nie uda Ci się osiągnąć. Opisz, jak się będziesz czuć, co będziesz myślał o sobie. Pomyśl, jak będą Cię postrzegać członkowie rodziny, przyjaciele, znajomi, wzorem czego staniesz się dla swoich dzieci. Napisz to, co najskuteczniej do Ciebie przemawia, to, czego najbardziej się obawiasz. Im więcej wytworzysz negatywnych stanów i uczuć, których chcesz uniknąć, tym bardziej Twój umysł będzie dążył do tego, aby ich uniknąć w rzeczywistości przez zrealizowanie celów.

Pisz, począwszy od celów rozwoju osobistego.

M ó j c e l :

Dlaczego bardzo zależy mi na osiągnięciu tego celu?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

M ó j c e l :

Dlaczego bardzo zależy mi na osiągnięciu tego celu?

.....
.....

.....
.....
.....
.....

M ó j c e l :

Dlaczego bardzo zależy mi na osiągnięciu tego celu?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

M ó j c e l :

Dlaczego bardzo zależy mi na osiągnięciu tego celu?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

M ó j c e l :

Dlaczego bardzo zależy mi na osiągnięciu tego celu?

.....
.....

.....
.....
.....
.....
.....
M ó j c e l :

Dlaczego bardzo zależy mi na osiągnięciu tego celu?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Masz sześć celów — trzy w sferze rozwoju osobistego (fizyczne, mentalne, socjalne, emocjonalne i duchowe) i trzy ekonomiczne (rzeczowe, finansowe) — które chcesz osiągnąć w ciągu najbliższych 12 miesięcy; sześć celów, które Cię inspirują, którym jesteś bezgranicznie oddany i szczerze pragniesz je osiągnąć; celów, które pobudzają Cię do działania i masz silne powody, aby je urzeczywistnić.

Pomyśl: jakbyś się czuł, gdyby w ciągu nadchodzących 12 miesięcy wszystkie z nich zostały rzeczywiście osiągnięte? Gdybyś rozwinął w sobie te wszystkie cechy i umiejętności, miał te wszystkie dobra, znalazł się na tym poziomie ekonomicznym, towarzyskim, kulturalnym, społecznym? Co wtedy byś czuł, co byś myślał o sobie, o swoim życiu, jego radości, a także o swoich umiejętnościach wytyczania i realizacji celów?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Etap 4 — warunkowanie

Zbierz tych sześć celów i spraw, abyś miał je zawsze pod ręką. O ile to możliwe, patrz na nie codziennie. Możesz je przepisać na małą karteczkę i włożyć do portfela, teczki, biurka, osłony przeciwsłonecznej w samochodzie lub w inne miejsce, w którym będziesz widzieć je każdego dnia. Kilka razy w tygodniu czytaj je wraz z uzasadnieniem, dlaczego chcesz je osiągnąć. O pozostałych celach na razie nie myśl.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Etap 5 — plan

Każdy z nas jest trochę inny. Jednym wystarczy zapisanie i umotywowanie celów, a inni muszą mieć poczucie

większej kontroli i gotowy plan działania; muszą wiedzieć dokładnie. Jeżeli należysz do tej pierwszej grupy osób, możesz od razu przejść do etapu 6. Jeżeli należysz do tej drugiej grupy, przejdź po kolei cały proces planowania, który jest zawarty w tym 5. etapie. Jeżeli tego nie zrobisz, będziesz mieć poczucie pustki i niepewności. Taki po prostu masz charakter, wykorzystaj jego siłę.

Jeżeli czujesz potrzebę, opracuj plan realizacji tych sześć celów. Możesz to zrobić, odpowiadając pisemnie na poniższe pytania:

Gdzie muszę być i co musi się stać oraz co musi zostać zrobione (jakie podjęte kroki i działania) w ciągu najbliższych trzech miesięcy, abym mógł osiągnąć mój roczny cel?

.....
.....
.....

Możesz także zaplanować te działania na okres miesiąca, a nawet tygodnia.

Etap 6 — akcja!

A teraz etap ostatni, czyli to, co najważniejsze w procesie efektywnego wytyczania celów.

- ◆ Nigdy nie możesz pozostawić wytyczonego celu bez podjęcia działań w kierunku jego osiągnięcia!
- ◆ Nigdy nie możesz pozostawić wytyczonego celu bez podjęcia działań w kierunku jego osiągnięcia!

- ◆ Nigdy nie możesz pozostawić wytyczonego celu bez podjęcia działań w kierunku jego osiągnięcia!

To jest krytyczny moment!

Zadaj sobie pytanie: „Co mam zrobić już teraz, by osiągnąć te cele?” i napisz poniżej w odniesieniu do każdego z nich jedną czynność, którą możesz podjąć natychmiast i która prowadzi Cię w jego kierunku. Jeżeli np. jednym z Twoich celów jest nauczenie się języka, to teraz, tak szybko jak to możliwe, możesz znaleźć najbliższy kurs, zadzwonić, aby ustalić spotkanie. Jeżeli postawiłeś sobie jakiś poważny cel rzeczowy lub finansowy i zastanawiasz się: „Co mogę zrobić, to przecież taki ogrom”, nie przejmuj się tym, pomyśl o jakimkolwiek kroku, choćby najdrobniejszym, w jego kierunku. Jeżeli ma to być nowy samochód, możesz zadzwonić do dealera i umówić się na jazdę próbną lub wejść na stronę www i sprawdzić najnowszą ofertę.

Wszystko jedno, co zrobisz, ważne jednak, abyś zrobił.

Co mogę zrobić teraz dla celu nr 1?

.....
.....

Co mogę zrobić teraz dla celu nr 2?

.....
.....

Co mogę zrobić teraz dla celu nr 3?

.....
.....

Co mogę zrobić teraz dla celu nr 4?

.....
.....

Co mogę zrobić teraz dla celu nr 5?

.....
.....

Co mogę zrobić teraz dla celu nr 6?

.....
.....

A teraz do dzieła! Tak, teraz zrób wszystko to, co właśnie napisałeś. Zadzwoń, odwiedź strony w internecie, porozmawiaj z kimś, idź po katalog do biura podróży. Po prostu zrób to, co napisałeś, że masz zrobić.

Jeżeli tak postąpisz, Twoje cele się zrealizują, jeżeli sobie odpuścisz, jest duże prawdopodobieństwo, że tak się nie stanie.

Dzisiaj ma być dniem działań przybliżających do osiągnięcia tych 6 celów. Jeżeli nie możesz tego zrobić w tej chwili (bo wymaga to np. wyjazdu lub spotkania z kimś), zrób to w ciągu najbliższych kilku, maksymalnie kilkunastu godzin. Nie odkładaj tego. Odkładanie spraw na później to jeden z największych wrogów wszelkiego powodzenia...

Na tym kończy się warsztat wytyczania celów. Jeżeli przeszedłeś przez cały proces, gratuluję, Twoje cele mają bardzo dużą szansę realizacji. Jeżeli wytyczyłeś je,

umotywowaleś, ułożyłeś plan realizacji i podjąłeś działania w kierunku każdego z nich (bądź wiesz, że je podejmiesz w ciągu najbliższych 12 lub 24 godzin), jesteś na dobrej drodze i nawet przy niewielkim wysiłku przynajmniej połowę z nich zrealizujesz. Jeżeli zaś przyłożysz się do tego procesu, będziesz codziennie czytał listę swoich celów, modyfikował ją i podejmował działania w kierunku ich realizacji — osiągniesz wszystkie. To zaś sprawi, że uwierzysz w moc tej procedury, bo przekonasz się, że działa także w Twoim przypadku!

Ufam, że wytyczanie celów da Ci — podobnie jak mnie oraz innym, którzy przez ten proces przeszli — dużo przyjemności i będzie początkiem pasma Twoich sukcesów. Powodzenia!

Twoje przemyślenia

W dzienniku zapisz kilka akapitów, które są efektem Twoich przemyśleń nad dzisiejszą lekturą oraz wykonanymi zadaniami.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ROZDZIAŁ 11

Ostateczny kierunek

Ja nie szukam, ja znajduję.
Pablo Picasso

Po co żyjemy? Jaki jest sens życia? Dokąd zmierzamy?
Po co to wszystko?

Te pytania zadawali i wciąż zadają najwięksi nauczyciele i myśliciele ludzkości.

To najważniejsze pytania, bo odnoszą się do sensu naszej egzystencji. Jednak kiedy patrzymy na współczesny świat, mamy nieodpartą wrażenie, że coraz mniej ludzi je sobie zadaje. Czyżby to oznaczało, że już znaleźli na nie odpowiedź? Czyżby odkryli sens egzystencji i wiedzą, po co żyją? A może jest zupełnie inaczej? Może nie szukają już odpowiedzi, może przestali się zastanawiać? To pierwsze pytanie, jak wszyscy doskonale wiemy, jest z gruntu pytaniem retorycznym.

Wynika zatem z tego, że większość z nas przestała sobie zadawać takie pytania, a jeżeli nawet to robimy, to nie angażujemy się zbyt mocno w poszukiwanie na nie odpowiedzi. Żyjemy z dnia na dzień, z miesiąca na miesiąc, z roku na rok.

Odmierzamy czas godziną wyjazdu do pracy i powrotu do domu, czekamy na weekend jak na zbawienie.

Składając sobie noworoczne życzenia, oczekujemy, że coś w nadchodzącym roku zmieni się w naszym życiu. Najczęściej życzymy sobie zdrowia, szczęścia, spełnienia marzeń, pociechy z najbliższych... Albo, chcąc być oryginalnymi, ściągamy z internetu okazjonalne, gotowe, dowcipne rymowanki.

Mijają lata, przechodzimy na emeryturę i... I w tym ciągłym pędzie życia dochodzimy do jego kresu, wciąż nie wiedząc, po co je wiedliśmy. Oczywiście, jako społeczeństwo, wypracowaliśmy sobie cały arsenał uniwersalnych wartości, które pomagają nam odnajdywać sens w tym, co robimy i kim jesteśmy. Łączymy się w pary i tworzymy rodziny, rodzimy i wychowujemy potomstwo, kształcimy się, pracujemy itp. Ale czy naprawdę to jest to, o co chodzi Tobie i mnie?

Czy naprawdę fakt, że dasz komuś życie, że przedłużysz kolejną gałąź drzewa genealogicznego Twojego rodu, jest tym, co sprawia, że ochoczo zrywasz się rano każdego dnia z łóżka i wychodzisz w świat?

A może praca, którą wykonujesz, organizacja, w ramach której funkcjonujesz, daje Ci poczucie sensu istnienia? Być może... Do czasu kiedy z tych czy innych powodów stracisz tę pracę. Ile w tym wszystkim jest Ciebie, a ile innych ludzi?

Jak często słyszymy słowa, które inni kierują do nas:

- ◆ wykapany ojciec,
- ◆ cała matka,
- ◆ wdałeś się w naszą rodzinę,
- ◆ pamiętaj, najważniejsze jest zdrowie,

- ◆ on (ona) nie jest dla Ciebie,
- ◆ znajdź sobie porządną pracę,
- ◆ bądź dobrym katolikiem.

Przykłady możemy mnożyć. Jednak koniec końców każdy człowiek, którego spotykamy, ma własne życie. Dlatego powinniśmy żyć według własnego, a nie przepisu. W przeciwnym razie staniemy się nieudanymi kopiami ojców, matek, nauczycieli, aktorów czy prezenterów telewizyjnych. W ten sposób moje życie nie będzie Twoim własnym, tylko zlepkiem czyichś wartości, przekonań i uwarunkowanych zachowań, czy wreszcie zwykłych opinii.

Miałem ostatnio sposobność oglądania kilku odcinków bardzo interesującego cyklu filmowego pod tytułem *Jak dobrze jest być...* Pokazywane są w nim największe gwiazdy show biznesu oraz styl życia, jaki wiodą.

Film w sposób niezwykle jednostronny pokazuje, jakie wspaniałe, pozbawione problemów życie prowadzą gwiazdy. To, co najczęściej się w nim pojawia, to wyliczenia dochodów gwiazd oraz sposobu, w jaki lekką ręką wydają miliony dolarów.

Nie byłoby w tym nic złego, gdyby nie fakt, że każdy, kto choćby pobieżnie zna historię życia każdego z bohaterów poszczególnych odcinków, wie, że borykają się oni z identycznymi problemami, jak przeciętny, szary człowiek. Także chorują, leczą się z uzależnień, kilkakrotnie się rozwodzą, mają problemy ze swoimi dziećmi, a kiedy źle im się wiedzie, jak za dotknięciem czarodziejskiej różdżki znikają bliscy przyjaciele, a oni sami po latach

giną w otchłani zapomnienia. Wymownie opowiada o tym klasyczny film *Bulwar zachodzącego słońca*²³ Billy'ego Wildera.

Widzowie, jedni mniej, inni bardziej jawnie, zachwycają się życiem pokazywanym w filmie, serialu czy kolorowym magazynie i starając się, pośrednio lub bezpośrednio, kopiować taki styl życia, prędzej czy później wpadają we frustrację.

Daleki jestem od tonu kaznodziejskiego, od wskazywania, co jest dobre, a co nie, dla czego warto, a dla czego nie warto żyć. Nie chcę nikogo pouczać, w ten czy inny sposób, pokazując mu właściwą drogę. Jednak tym, co sprawia, że nasze życie ma sens, że niezależnie od tego, co się w nim dzieje, kto się w nim pojawia, jakie smutki lub jakie radości nas spotykają, jest dokładnie sprecyzowana misja naszego życia.

Misja życia

Odpowiedz sobie na poniższe pytania: tak lub nie:

1. Czy ktoś kiedyś Cię wykorzystał i poczułeś się strasznie?
.....
2. Czy straciłeś kiedyś pracę i było to dla Ciebie ciężkim przeżyciem?
.....
3. Czy miałeś kiedyś wrażenie, że ogrom problemów Cię przytłacza?
.....

²³ *Bulwar zachodzącego słońca*, reż. B. Wilder, Stany Zjednoczone 1950.

4. Czy zawiodłeś się kiedyś na kims, kto był dla Ciebie ważny?
.....
5. Czy straciłeś ukochaną osobę i Twój świat się zawalił?
.....
6. Czy zmagaleś się z poważną chorobą i miałeś ochotę się poddać?
.....
7. Czy walczyłeś z nałogiem i czuleś się bezradny?
.....
8. Czy brakowało Ci środków do życia i byłeś załamany?
.....
9. Czy myślałeś kiedyś o tym, aby ze sobą skończyć?
.....

Na ile z nich odpowiedziałeś tak?

.....

Ja na wszystkie. Jednak prawda jest taka, że większość ludzi odpowiada twierdząco na większość z nich.

Czy jest zatem jakiś sposób na uniknięcie tych przykrych doświadczeń?

Jest na to wiele sposobów, ale jest z nimi tak samo, jak ze starym silnikiem w samochodzie. Im więcej przejedzie kilometrów, tym bardziej lepki olej silnikowy musimy wlewać. Kiedy jest nowy, zaczynamy od oleju syntetycznego, potem lejemy półsyntetyczny, po to, aby po

wielu latach stwierdzić, że nasz silnik potrzebuje oleju mineralnego, o wiele bardziej gęstego niż ten, który lałiśmy jeszcze całkiem niedawno. Jednak nadchodzi taki dzień, kiedy już żaden olej się nie nadaje. Coś trzeba zrobić z naszym starym silnikiem.

Na szczęście nie jesteśmy samochodami i możemy zabezpieczyć się na całe życie.

Twój ruch

Wybierz z dziewięciu podanych powyżej pytań trzy, na które odpowiedziałeś tak, które są dla Ciebie najważniejsze, i przepisuj je poniżej.

1.

2.

3.

Teraz zastanów się przez chwilę i napisz, dlaczego tak się stało. Co było przyczyną Twojego bólu? Wiem, że to zadanie może wydawać się dziwne, wszak każda z tych sytuacji była poprzedzona przyczyną, która do tego doprowadziła. Tak to może wyglądać, ale nie jest to przyczyna, tylko drogowskaz. Przyznasz, że sam fakt utraty pracy nie musi wcale być tragicznym przeżyciem. Może nawet Tobie zdarzyło się stracić pracę i cieszyć się. Walka z nałogiem wcale nie musi powodować bezradności, a utrata ukochanej osoby, w pewnych warunkach, może być wyzwoleniem.

Dlatego napisz, dlaczego w Tobie te sytuacje wywołały ból, np.: „Straciłem pracę i było to dla mnie tragicz-

nym przeżyciem, ponieważ zarabiałem dużo pieniędzy i podniosłem sobie standard życia, z którego musiałem zrezygnować” albo: „Zawiodłem się kiedyś na kimś, kto był dla mnie ważny, bo na mnie zawsze mógł on polegać”.

Napisz:

1.

.....

2.

.....

3.

.....

Co zaobserwowałeś? Jakie wnioski możesz wyciągnąć?

.....

.....

Zapewne napisałeś, że jest to związane z Twoimi wartościami (uczciwość, wiara, szacunek itp.), przekonaniami (co można, czego nie można, co jakie jest, a jakie chcesz, aby było) oraz potrzebami (pewność, zmienność, uznanie, związki, rozwój).

Wynika z tego, że odczuwałeś ból nie dlatego, że ktoś lub coś było tego sprawcą, ale dlatego, że taka była Twoja interpretacja tego, co się stało.

Niezależnie, dokąd zmierzasz, kim jesteś i co chcesz osiągnąć, najważniejsze, aby przyświecała Ci określona misja — misja Twojego życia.

Misja życia to Twój własny sens, Twojego i tylko Twojego życia. To nie poszukiwanie sensu życia, tylko jego znalezienie. Możesz znaleźć swoją misję, która będzie wyznaczała kierunek Twojego życia. Misję, która sprawi, że Twoje myśli, słowa i działania będą podporządkowane temu, co dla Ciebie jest najważniejsze.

Kiedy odnajdziesz misję własnego życia i zaczniesz nią żyć, wszystko się zmieni.

1. Będziesz mniej podatny na wpływy.
2. Nie będziesz tak łatwo i szybko ulegać chwilowym nastrojom, frustracjom i załamaniom.
3. Będziesz mieć więcej czasu dla siebie.
4. Będziesz żyć pełniej.
5. Będziesz żyć szczęśliwiej, niezależnie od tego, co się będzie działo na zewnątrz.
6. Będziesz wytyczać cele, które będą się realizowały.
7. Przestaniesz żałować tego, czego nie zrobiłeś; zaczniesz cieszyć się tym, co robisz i ekscytować tym, co będziesz robić.
8. Będziesz się cieszyć, ale nie będziesz głupcem, będziesz spokojny, ale nie będziesz nudziarzem, będziesz mądry, ale nie będziesz przemądrzalcem.
9. Posiadając misję, stajesz się wolnym człowiekiem.

Specjalnie na sam koniec zostawiłem to stwierdzenie: „Posiadając misję, stajesz się wolnym człowiekiem”.

Wiem, że wiele osób uważa się za wolnych ludzi. Żyją w wolnym kraju, mają wolną wolę, nie muszą nic robić, jeżeli nie chcą, albo mogą robić, co im się żywnie podoba.

Teraz, kiedy wiele państw wprowadza ograniczenia palenia papierosów w miejscach publicznych, znów powraca problem wolności jednostki. Nałogowi palacze bronią swoich praw, używając argumentów, że są ludźmi wolnymi i mają prawo do palenia i decydowania o własnym zdrowiu i życiu. Skoro tak, to dlaczego skarżą koncerty tytoniowe o odszkodowania za utracone zdrowie i w efekcie życie oraz leczą schorzenia spowodowane paleniem na koszt społeczeństwa?

Nie chcę tu polemizować z palaczami, bo sam paliłem przez 16 lat. Jednak ten przykład pokazuje, jak niewłaściwe mamy pojęcie na temat tego, czym jest wolność.

Czy człowiek, który nie może usiedzieć spokojnie w biurze, bo musi iść zapalić, jest człowiekiem wolnym? Czy szef, który poniża pracownika, żeby odreagować stres, jest wolny? Czy rodzice, którzy podnoszą rękę na własne dziecko, które sami spłodzili i wychowali, są ludźmi wolnymi? Czy przyszedł premier lub prezydent, z potrzeby osiągnięcia władzy, uciekając się do manipulacji ludźmi i wchodząc w konszachty z mafią, jest człowiekiem wolnym?

Misja życia daje tę prawdziwą wolność. Wolność, która jest efektem właściwego wyboru.

Wiele osób myli cele, które chce osiągnąć, z misją. Misja jest czymś więcej niż celem. Misja jest czymś w rodzaju matki celów, bowiem z niej cele się rodzą. W tym między innymi tkwi jej siła. Nawet jeżeli nie uda Ci się osiągnąć tego, co pragnęłaś i tak wciąż będziesz podążać we właściwym kierunku.

Jeżeli nie będziesz mieć własnej misji, będziesz kierować się tym, co dostarczą Ci inni. Tym, co „wmówi” Ci świat zewnętrzny. Nie chcę tu przypominać o tym, jakie i jak silnie działają narzędzia wywierania wpływu stosowane przez korporacje i polityków, które i którzy dążą do zdobycia jak największych wpływów. Mimo coraz większej świadomości wciąż nie zdajemy sobie sprawy z większości tych mechanizmów.

Kiedy masz swoją misję, podążasz własną drogą. Czasami krzyżuje się ona z drogami innych, czasami podążasz wspólnie z nimi... Twoja droga zawsze była, jest i będzie kręta. Zawsze będą wzloty i upadki. Zawsze będziesz spotykać zarówno trudności, jak i okoliczności sprzyjające. Jednak nie to jest ważne, co nam się przydarza, tylko to, jak to interpretujemy. A interpretacja wynika m.in. z misji. Dlatego ustal własną misję. I zrób to właśnie teraz.

Nie mogę Ci radzić, jaka ma ona być. Jedno, co mogę zrobić, to powiedzieć: Ma być Twoja!

Nie ma żadnych przepisów na to, jaka ma być misja. Podobnie jak nie ma dwóch identycznych drzew, dwóch takich samych gór i dwóch podobnych rzek.

Każdy z nas jest indywidualnością, każdy przyszedł na ten świat w innym celu. Nieważne, czy przyniósł mnie bocian, czy znaleziono mnie w kapuście, czy przyniosła mnie wróżka, czy też po prostu, zwyczajnie, urodziła mnie mama, moje życie na tym świecie ma jakiś sens. Gdyby było inaczej, nie miałbym świadomego umysłu, który pozwoliłby mi na zadawanie takich pytań. Zależność tę odkryli filozofowie już setki lat temu.

Nie ma przepisów na misję, ale są pewne wskazówki, które ją określają.

1. Po pierwsze, misja musi być Twoja. Nie moja, nie Twojego ojca, nie matki, nie przyjaciela, nie znanego aktora, nie pisarza, nie piosenkarza ani nie polityka. Musisz ją w sobie odkryć.
2. Po drugie, misja nie może wchodzić w konflikt ze światem zewnętrznym. Nie możesz mieć takiej misji, która krzywdzi innych ludzi, przyrodę czy wszechświat.
3. Po trzecie, co wynika z poprzedniego, misją musisz wносить coś do życia swojego i innych, do przyrody i wszechświata.
4. Po czwarte, misja musi Cię ekscytować. Nie może być wynikiem logicznego przemyślenia i dojścia do wniosku, że to może będzie dobre, bo dobrze brzmi. Kieruj się intuicją.
5. Po piąte, musisz być gotowy oddać życie za swoją misję. Na szczęście żyjemy w takim świecie, w którym raczej nie będziesz musiał za nią umierać, ale musisz mieć przekonanie, że misja jest tak wspaniała, że stanowi jedyny sens Twojego życia, bez niej nie miałoby ono sensu.

Nie mogę Ci mówić, jaka ta misja ma być, ale chcę się podzielić moją. Moja misja brzmi:

Żyję szczęśliwie każdego dnia, czerpiąc z mądrości, radości i dobra wszechświata. Pomnażam je i dzielę się z innymi, wnosząc w ich życie radość, miłość i szczęście.

A teraz, skoro masz te wskazówki, możesz przystąpić do tworzenia własnej misji. Niech zajmie Ci to tyle cza-

su, ile potrzeba. Jeżeli dzień — świetnie. Jeżeli weekend — wspaniale. Jeżeli tydzień — genialnie. Jeżeli miesiąc — jeszcze lepiej. To nie ma znaczenia: stworzysz misję swojego życia — stworzysz coś, co jest ważniejsze od nowego telewizora LCD, telefonu komórkowego, laptopa, aparatu cyfrowego, samochodu, ćwiczeń na siłowni, planów na weekend, klientów, mieszkania, przyjaciela, żony, dziecka itd. Tworzysz coś, co jest ważniejsze od rzeczy najważniejszych. Tworzysz coś, co jest ważniejsze niż wszystko to, co do tej pory robiłeś.

Jeżeli jesteś osobą aktywną, biegasz lub ćwiczysz, zostaw mp3 w domu i w trakcie treningu myśl o swojej misji. Ja, biegając, napisałem cztery książki, setki artykułów, opracowałem dziesiątki programów szkoleniowych i wytyczałem cele.

Jeżeli medytujesz lub lubisz to robić, poświęć medytację swojej misji. Skieruj się ku swojej wewnętrznej mądrości. Zadań pytanie swojej intuicji.

Jeżeli modlisz się, dziękuj Bogu za to, co masz i wyraż, jak wiele mógłbyś z siebie dać Jemu i światu, gdybyś miał swoją misję. Pozwól Mu, aby Cię natchnął.

Jeżeli lubisz pisać i to daje Ci natchnienie, zacznij pisać o swojej misji. O tym, jak jest ważna i jak wyglądałoby Twoje życie, gdybyś miał wspaniałą misję.

Jeżeli robisz wszystkie te rzeczy, rób je z myślą o swojej misji.

Daj spokój z realnym myśleniem i twardym stąpaniem po ziemi. Nic, co człowiek wymyślił i co ukształtowało i wciąż kształtuje nasze życie, nie zostało wymyślono.

ne poprzez realne myślenie i twarde stąpanie po ziemi. Największe teorie powstały w głowach ludzkich dzięki rozważaniom, marzeniom, medytacjom, fantazjowaniu, burzom mózgów i przypadkom.

Zaufaj Tomaszowi Edisonowi, który na pytanie, jak wynalazł tyle urządzeń²⁴, mówił, że każdy, kto przez osiem godzin dziennie myśli tylko o jednym, prędzej czy później zawsze znajdzie odpowiedź.

Teraz zostawiam Cię sam na sam ze swoją misją.

MOJA MISJA:

.....
.....
.....
.....

Doszliśmy do końca naszego spotkania. Dziękuję Ci za wspólnie spędzony czas.

Pamiętaj, że jesteśmy tym, co robimy codziennie. Unikanie bólu i dążenie do przyjemności to dwie główne siły kierujące naszym życiem. To one kształtują nasze przekonania i wartości, a te wpływają na to, na czym się w danym momencie koncentrujemy. Zaś to, na czym skupiamy swoją uwagę, to, o czym myślimy, co mówimy, decyduje o tym, dokąd w naszym życiu zdążamy. To jest właśnie tajemnica zawarta w prostocie naszego życia.

²⁴ Z laboratoriów T.A. Edisona wyszło około 5 tysięcy patentów, z których ponad tysiąc wystawionych zostało na jego nazwisko.

Nieważne, w co wierzysz, kim jesteś, skąd pochodzisz i jaki niesiesz bagaż doświadczeń, wiedzy i umiejętności, jakie masz wykształcenie, ile lat i z czego żyjesz. Najważniejsze jest to, co zdecydujesz, dokąd chcesz iść, kim się stać i jak się czuć. Masz w sobie wszystko, czego Ci potrzeba, aby to osiągnąć. Jedyńm, czego potrzebujesz, jest podjąć decyzję i przystąpić do działania.

Po przeczytaniu każdego z rozdziałów mogłeś zapisywać swoje przemyślenia w pozostawionym specjalnie do tego celu miejscu. Teraz zachęcam Cię do tego, abyś założył własny dziennik i każdego dnia notował w nim swoje przemyślenia, to, czego się nauczyłeś, co sprawiło, że czułeś się dobrze, co dawało Ci siłę oraz jak realizowały się Twoje cele.

Prowadzę swój dziennik od wielu lat. Jak to wspaniale w wolnej chwili powrócić do przeszłości i z perspektywy czasu spojrzeć na zmiany, jakie zachodzą w życiu i swoje dokonania. To bardzo pokrzepiające doświadczenie.

Życzę sukcesów!

Arkadiusz Bednarski

Warszawa, 04.02 2011

Może z czasem zobaczymy rzeczy, których jak dotąd nie możemy sobie wyobrazić.

Galileusz

Kontakt do autora:

Arkadiusz Bednarski

tel. kom. +48600466283

mail: a.b@arkadiuszbednarski.pl

www.arkadiuszbednarski.pl

Niniejsza książka jest częścią szkolenia „Kurs na sukces”, którego program jest dostępny na stronach: www.toptraining.pl i www.arkadiuszbednarski.pl.

www.arkadiuszbednarski.pl

Słownik terminów

Ajurweda (*ayurveda, ayurveda*)

Najstarszy na świecie system filozoficzno-medyczny, wywodzący się ze starożytnych Indii, w pisanej formie znany co najmniej od 5 tysięcy lat. Termin „ayurveda” pochodzi od sanskryckich słów *āyus* „życie” i *veda* „wiedza”, w wolnym przekładzie można by więc rozumieć ją jako „wiedzę o życiu”.

Jej istotą jest świadome dążenie człowieka do pełnej równowagi na poziomie ciała, umysłu i ducha. Ajurwedyjska wiedza medyczna ujmuje człowieka holistycznie, odnosi się do każdego aspektu ludzkiego życia. Zadaniem ajurwedy jest zapobieganie chorobie, a w przypadku jej wystąpienia — usuwanie głębokiej przyczyny, a nie tylko objawów. Celem jest pełne wyzdrowienie, a nie tylko przyniesienie tymczasowej ulgi. Definicją zdrowia według ajurwedy jest stan absolutnie dobrego samopoczucia całej istoty.

Źródło: opracowanie własne

Frankl Viktor Emil (26.03.1905–2.09.1997)

Austriacki psychiatra, psychoterapeuta; przedstawiciel nurtu egzystencjalno-humanistycznego we współczesnej psychologii, twórca systemu zwanego logoteorią

i logoterapią. Autor książki *...trotzdem ja zum Leben sagen (Ein Psychologe erlebt das Konzentrationslager)*, znanej lepiej pod angielskim tytułem *Men's Search for Meannig*²⁵ (Człowiek w poszukiwaniu sensu).

Freud Zygmunt (6.05.1856–23.09.1939)

Austriacki neurolog i psychiatra, twórca psychoanalizy. Poglądy naukowe Freuda ulegały ewolucji. W ich rozwoju można wyróżnić trzy główne fazy. W pierwszej (do ok. 1900 roku) Freud przedstawił interpretację zaburzeń psychicznych oraz program ich diagnozy i terapii, w drugiej (do ok. 1920 roku) wykroczył poza granice medycyny i stworzył teorię struktury oraz funkcjonowania psychiki ludzkiej. W trzeciej natomiast (po 1920 roku) rozszerzył i przekształcił psychoanalizę w filozoficzną koncepcję człowieka i kultury.

Punktem wyjścia całości jego poglądów była opracowana przez niego metoda diagnozy i terapii zaburzeń psychicznych, nazwana psychoanalizą. Opierała się ona na założeniu, iż nie istnieje bezpośredni wgląd w ludzką psychikę. Każde jej badanie z konieczności jest procedurą pośrednią, polegającą na interpretacji ekspresji symbolicznej: wolnych skojarzeń, snów, czynności pomyłkowych. Terapia, polegająca na analizie owej ekspresji, miała doprowadzić do uświadomienia sobie przez pacjenta nieuświadomionych uprzednio dążeń i stłumionych doświadczeń, stanowiących przyczynę nerwic.

Wyjaśniając zaburzenia psychiczne, Freud doszedł do wniosku, że mają one podłoże seksualne i są związane

²⁵ Frankl. V. *Człowiek w poszukiwaniu sensu*, Warszawa 2009.

z tzw. wydarzeniami traumatycznymi, które rozegrały się w okresie wczesnodziecięcym.

Odwołując się do wyników badań klinicznych, stworzył ogólną teorię psychiki ludzkiej. Była to koncepcja dynamiczna. Zasadniczą rolę w życiu człowieka odgrywają bowiem popędy. Pierwotnie Freud zakładał istnienie jednego rodzaju popędu, a mianowicie libido. W późniejszym okresie (m.in. pod wpływem I wojny światowej) wprowadził rozróżnienie na popęd życia (zw. Eros) i destruktywny popęd śmierci (Tanatos). Traktował je jako postaci energii psychicznej, która zachowuje się zgodnie z prawem zachowania energii w fizyce — jeżeli popęd nie może zostać adekwatnie zaspokojony, energia nie ginie, lecz zostaje przemieszczona w inny obszar.

Zdaniem Freuda psychikę ludzką można również rozpatrywać jako nieustanną grę procesów nieświadomych, przedświadomych i świadomych, przy czym to, co świadome, odnosi się jedynie do niewielkiego fragmentu życia. Większość z procesów rozgrywa się pod progiem świadomości, co wyklucza możliwość wglądu bezpośredniego. Freud wyróżnił trzy poziomy organizacji życia psychicznego (tzw. opis strukturalny): id (ono — rezerwuar niedostępnych świadomości popędów), ego (jaźń — świadoma część osobowości, spełniająca funkcje poznawcze i regulatywne) oraz superego (nadjaźń — struktura zawierająca zinternalizowane normy i wzory kulturowe obowiązujące w społeczeństwie, przede wszystkim etyczne i obyczajowe). W wyjaśnianiu zjawisk psychicznych i kulturowych szczególne miejsce

Freud przypisał kompleksowi Edypa. W późniejszym okresie stosował podejście psychoanalityczne również do interpretacji zagadnień kulturowych, tworząc swoiste teorie kultury, religii i sztuki.

Koncepcje Freuda już ok. 1900 roku zaczęły mieć pierwszych zwolenników. Zaliczyć do nich można m.in. A. Adlera, O. Ranka i C.G. Junga, którzy następnie utworzyli własne szkoły.

Gestalt

Terapia stworzona przez Fritza Perlsa i jego żonę Laurę Perls w latach 30. XX wieku. Reprezentowali oni podejście egzystencjalne i fenomenologiczne, oparte na założeniu, że człowieka należy rozumieć w kontekście jego nieprzerwanej relacji ze środowiskiem. Perls cenił sobie badanie bieżącej sytuacji klienta; skupiał się bardziej na procesie niż na treści. Perls twierdził, że to, jak człowiek zachowuje się w chwili obecnej, jest dla samorozumienia znacznie bardziej istotne niż to, dlaczego zachowuje się w ten sposób.

Terapia Gestalt podaje dziewięć zaleceń:

1. Żyj teraz. Zajmuj się tym, co jest teraz, a nie przeszłością lub przyszłością.
2. Żyj tutaj. Zajmuj się tym, co obecne, a nie tym, czego nie ma.
3. Przestań żyć w wyobraźni. Doświadczaj tego, co realne.
4. Ogranicz zbędne myślenie. Raczej smakuj i spostrzegaj.

5. Raczej wyrażaj, zamiast manipulować, wyjaśniać, oceniać czy osądzać.
6. Poddawaj się nieprzyjemności i bólowi dokładnie tak samo jak przyjemności. Nie ograniczaj swojej świadomości.
7. Nie akceptuj żadnego innego „muszę” i „powinienem” niż Twoje własne.
8. Bierz pełną odpowiedzialność za swoje czyny, uczucia i myśli.
9. Poddaj się byciu takim, jaki jesteś.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: G. Corey, *Teoria i praktyka poradnictwa i psychoterapii*, Poznań 2005; Jan Strelau, *Psychologia. Podręcznik akademicki*, T. 2., Gdańsk 2002.

Gliadyna

Rozpuszczalny w alkoholach składnik glutenu. Gliadyny mają szkodliwe działanie na błonę śluzową jelita oraz inne narządy i tkanki u osób o określonych skłonnościach genetycznych. Szkodliwe (toksyczne) działanie gliadyn objawia się przez mechanizmy immunologiczne: u osób z predyspozycją genetyczną następuje wytwarzanie specyficznych przeciwciał oraz substancji szkodliwych, wytwarzanych przez komórki odpornościowe, atakujących błonę śluzową jelita.

Gluten

Substancja złożona głównie z białek (gliadyny i glutenu), znajdująca się w ziarnach pszenicy, jęczmienia

i żyta. Nadaje kleistości i ciągliwości mące po zmieszaniu jej z wodą. Od zawartości białek glutenotwórczych zależy wartość wypiekowa mąki.

Niektóre osoby wykazują nietolerancję glutenu, co jest związane z wytwarzaniem przeciwciał skierowanych przeciwko zawartej w glutenie gliadynie. Gluten mogą zawierać również mielone mięso, parówki, pasztety, nadziewana czekolada, cukierki, piwo i niektóre leki.

Konstrukt

Pojęcie konstruktów wprowadził twórca poznawczej teorii osobowości George Kelly, rozumiejąc przez niego sposób spostrzegania lub interpretowania zdarzeń. Przykładem konstruktów może być dobry–zły. Kelly wyróżnił kilkanaście konstruktów.

Źródło: L.A. Pervin, O.P. John, *Osobowość. Teoria i praktyka*.
Kraków 2002.

Likopen

Węglowodór nienasycony o budowie podobnej do kaučuku. Należy do rodziny karotenoidów występujących u roślin i zwierząt. Jest jednym z najlepszych antyoksydantów (przeciwutleniaczy). Według obecnego stanu wiedzy, jego zadaniem jest ochrona komórek przed niszczącym działaniem wolnych rodników, w związku z czym wykazuje właściwości chroniące organizm przed licznymi chorobami, m.in. zawałem serca, rakiem i schorzeniami neurologicznymi. Likopen występuje w dużych ilościach w pomidorach, arbużach, czerwonych grapefruitach oraz owocach dzikiej róży. Ze wzglę-

du na łatwą rozpuszczalność w tłuszczach jest najlepiej przyswajalny dla człowieka w postaci przetworzonej w ketchupach, sosach pomidorowych, zupach itp.

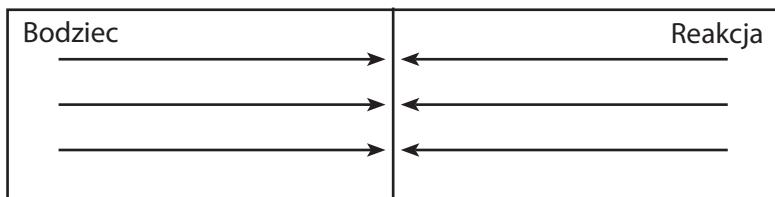
Pektyny

Wielkocząsteczkowe związki organiczne, polimery kwasu galakturonowego; składniki roślinnych ścian komórkowych. Występują głównie w owocach. W kwaśnych roztworach mają zdolność galaretowacenia. Wykorzystywane w sporządzaniu galaretek, dżemów itp.

Proaktywność

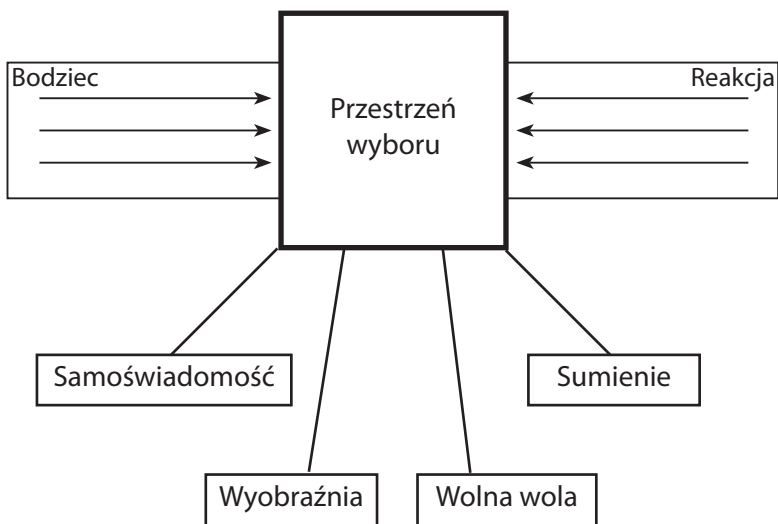
Postawa, w której przyjmujemy, że to my sami decydujemy o kształcie naszego życia przez dokonywane wybory. W naszych rękach leży odpowiedzialność za to, jak nasze życie będzie wyglądało. Przeciwstawną postawą jest podejście reaktywne, kiedy odpowiedzialnością za kształt swego życia obarczamy świat zewnętrzny oraz swoje uwarunkowanie.

Nasze działanie w świecie opiera się na podstawowym prawie akcji i reakcji. Działamy w odpowiedzi na bodźce, pochodzące od nas oraz z zewnątrz. Schematy działania, warunkowanie, ograniczenia, mapy i nawyki powodują, że na konkretny bodziec pojawia się u nas konkretna i stała reakcja. Między nim a reakcją nie ma przestrzeni wolności. Ilustruje to poniższy rysunek:



Rysunek 2. Działanie reaktywne

Działamy nawykowo. Samo działanie nawykowe nie jest jednak niczym złym. Problem tkwi w tym, że często nasze nawyki są szkodliwe zarówno dla nas, jak i dla otoczenia. Aby dokonać w tym zakresie zmiany, potrzebna jest przestrzeń wolnego wyboru – wolnego od nawyków, map uzależnień, ocen innych ludzi; zgodnego z naszym sumieniem, wartościami; zgodnego z nami prawdziwymi, a nie uwarunkowanymi (czasami dobrze, a czasami źle). Proaktywność jest właśnie takim zmienionym sposobem działania, w którym między bodźcem a reakcją dajemy sobie przestrzeń na wybór wolny od naszych determinizmów, lęków, nieświadomych nawyków. Przestrzeń wolnego wyboru, oparta na czterech wskazanych poniżej filarach, pozwala nam reagować na bodźce w sposób bardziej odpowiedzialny, świadomy i spójny (zgodny z nami). Istotę proaktywności przedstawia poniższy rysunek:



Rysunek 3. Działanie proaktywne

Programowanie neurolingwistyczne (NLP)

Rdzeń „neuro” w powyższej nazwie wyraża fundamentalną ideę, iż wszystkie nasze zachowania wypływają z neurologicznych procesów widzenia, słyszenia, węchu, smaku, dotyku oraz odczuwania. Odbieramy świat dzięki zmysłom, nadajemy sygnałom sens, a następnie podejmujemy stosowne działanie. System nerwowy odpowiada nie tylko za niewidzialne procesy myślowe, ale również za widoczne, fizjologiczne reakcje na myśli i wydarzenia. Te drugie stanowią po prostu odzwierciedlenie tych pierwszych na poziomie fizycznym. Ciało i umysł tworzą nierozzerwalną całość, jedną istotę ludzką.

Rdzeń „lingwistyczne” w nazwie wskazuje, iż do porządkowania naszych myśli i zachowań oraz do komunikacji z innymi ludźmi używamy języka. Natomiast „progra-

mowanie” odnosi się do sposobu, w jaki decydujemy się organizować nasze myśli i działania, służące uzyskiwaniu określonych rezultatów.

NLP zajmuje się strukturą subiektywnego doświadczenia ludzkiego. Bada, w jaki sposób porządkujemy to, co widzimy, słyszymy i czujemy; jak przetwarzamy i filtrujemy zewnętrzny świat przez nasze zmysły. Ponadto bada, jak wyrażamy to wszystko za pośrednictwem języka oraz działamy — celowo i nie — uzyskując określone rezultaty.

Źródło: J. O'Connor, J. Seymour, *NLP. Wprowadzenie do programowania neurolingwistycznego*, Poznań 1996.

SMART

Formuła wytyczania celów, tak by były przydatne w zarządzaniu zarówno firmą, jak i osobą. Jest to zbiór 5 następujących kryteriów jakości celu:

Specyficzność — cel i opisujące go pojęcia muszą być konkretne, zrozumiałe i jasno zdefiniowane przez dokładne podanie postaci oczekiwanego wyniku. Trzeba tu zdefiniować wskaźniki, na podstawie których obserwowany i oceniany będzie poziom wykonania.

Mierzalność — konieczne jest przyjęcie, jakie parametry będą mierzone (czas, pieniądze, liczba sztuk, procenty) oraz ustalenie normy (oczekiwanego standardu) realizacji celu w wymiernych kategoriach. Jeśli dana sprawa nie podlega kwantyfikacji, trzeba ustalić inne kryteria oceny stopnia spełnienia celu.

Aprobawalność — uzyskanie konsensusu pomiędzy stawiającym cel a jego wykonawcami zwiększa prawdopodobieństwo jego osiągnięcia zgodnie z oczekiwaniami obu stron. Przygotowanie realizacji powinno być efektem wspólnych przemyśleń, uzgodnień i ustaleń. Zgodność między oceną poziomu realizacji celu wydawaną przez szefów z ocenami wykonawców wiąże cele firmy z celami pracowników, tworzy jasne reguły gry i podnosi motywację.

Relatywność — zgodność z moimi wartościami, przekonaniem itd. Niektóre opracowania mówią nie o relatywności, tylko o realności — osiągnięcie celu zależy od tego, czy w czasie przeznaczonym na jego realizację będą do dyspozycji odpowiednie zasoby ludzkie, środki materialne, finansowe, organizacyjne, uprawnienia do podejmowania określonych decyzji oraz współpraca innych jednostek organizacyjnych firmy.

Terminowość — pojawienie się wyników realizacji celu (bądź stadiów pośrednich) musi być oznaczone konkretną datą. W przypadku celów realizowanych w sposób ciągły ustalane są okresy, w jakich postępy będą obserwowane i podsumowywane.

Układ limbiczny (brzeźny)

Struktury kresomózgowia, położone na powierzchni przyśrodkowej mózgu i otaczające międzymózgowie. Tworzy go bardzo wiele struktur mózgowych, silnie wzajemnie połączonych. Układ ten odgrywa dużą rolę w koordynacji czynności układu somatycznego i auto-

nomicznego oraz w powstawaniu stanów emocjonalnych.

Źródło: A. Longstaff, *Neurobiologia. Krótkie wykłady*, Warszawa 2005.

Woda strukturalna

W przeciwieństwie do wody hydratacyjnej, która tworzy płaszcz hydratacyjny wokół cząsteczek, woda strukturalna jest związana z cząsteczkami w ten sposób, że wchodzi w skład ich budowy. I tak woda strukturalna wchodzi w skład komórek ludzkiego organizmu. W przyrodzie spotyka się ją w warzywach, owocach, świeżo wyciśniętych sokach oraz roztopionym lodzie. Jest to najkorzystniejsza postać wody dla zdrowia człowieka.

Bibliografia

Publikacje książkowe

1. Altman Nathaniel, *Oxygen Healing Therapies*, Rochester 1998.
2. Aronson Elliot, Wilson Timothy D., Akert Robin M., *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Poznań 1997.
3. Bailey Roy, *Zarządzanie stresem. Czyli ćwiczenia, jak sobie z nim radzić*, Warszawa 2002.
4. Bandler Richard, Grinder John, *Z żab w księżniczki*, Gdańsk 1995.
5. Bandler Richard, La Valle John, *Alchemia manipulacji*, Gliwice 2006.
6. Bednarski Arkadiusz, *Wywieranie wpływu na siebie*, Łódź 2007.
7. Bednarski Arkadiusz, *Modelowanie przeznaczenia*, Gliwice 2008.
8. Bednarski Arkadiusz, Chmielewska Justyna, *Władza bez tyranii*, Gliwice 2010.
9. Bednarski Arkadiusz, *Puszka Pandory czy eliksir szczęścia?*, „Zarządzanie i rozwój” 2004, nr 48 (7–8/2004).
10. Bednarski Arkadiusz, *Menedżer w roli psychologa*, „Miesięcznik ubezpieczeniowy” 2008, nr 42–43.
11. Berko Gleason J., Ratner Nan B. (red.), *Psycholinguistyka*, Gdańsk 2005.

12. Cialdini Robert B., *Influence. Science and Practice*, Boston 2001.
13. Corey Gerald, *Teoria i praktyka poradnictwa i psychoterapii*, Poznań 2005.
14. D'Adamo Peter J., Whitney Catherine, *Żyj zgodnie ze swoją grupą krwi*, Warszawa 2001.
15. Davis Roy E., *Ajurweda. Droga do pełni zdrowia*, Warszawa 1998.
16. *Encyklopedia zdrowia*, pod red. W.S. Gumułki i W. Rewerskiego, Warszawa 2000.
17. Frankl Victor E., *Man's Search for Meaning. An introduction to logotherapy*, Boston 1992.
18. Goldblatt Harry, Gladys Cameron, *Induced malignancy in cells from rat myocardium subjected to intermittent anaerobiosis during long propagation in vitro*, „Journal of Experimental Medicine” 1953, nr 97(4).
19. Guyton Arthur C., *The Textbook on Medical Physiology*, Oxford 2005.
20. Kurcz Ida, *Psychologia języka i komunikacji*, Warszawa 2005.
21. Longstaff Alan, *Neurobiologia. Krótkie wykłady*, Warszawa 2005.
22. McCabe Ed, *Oxygen therapies, a New Way of Approaching Disease*, Energy Publications, New York 1988.
23. O'Connor Joseph, Seymour John, *NLP. Wprowadzenie do programowania neurolingwistycznego*, Poznań 1996.
24. Oatley Keith, Jenkins Jennifer M., *Zrozumieć emocje*, Warszawa 2003.

25. Pervin Lawrence A., John Oliver P., *Osobowość. Teoria i praktyka*, Kraków 2002.
26. Robbins Anthony, *Nasza moc bez granic*, Warszawa 1996.
27. Robbins Anthony, *Obudź w sobie olbrzymia*, Warszawa 1996.
28. Shields J.W., *Lymph, Lymph Glands, and Homeostasis*, „Lymphology” 1992, nr 25(4).
29. Schirner Markus, *Techniki oddychania*, Katowice 2003.
30. Schutt Karin, *Ayurweda dla każdego*, Warszawa 1996.
31. Swami Rama, Swami Ajaya, *Jak twórczo wykorzystać emocje*, Bydgoszcz 2001.
32. Trout John, *Biznes to nie bajka*, Warszawa 2000.
33. Zimbardo Philip G., Ruch Floyd L., *Psychologia i życie*, Warszawa 1998.

Publikacje audio

1. Chopra Deepak, *Training the mind, healing the body*, Niles 1997.
2. Dyer Wayne, *It's never crowded along the extra mile*, Carlsbad 2002.
3. Robbins Anthony, *Get the Edge*, San Diego 2001.
4. Robbins, Anthony, *The Time of Your Life*, San Diego 1998.
5. Waitley Denis, *Psychology of Motivation*, Niles 1993.
6. Wilber Ken, *A brief history of everything*, Boston 2001.



Magia perswazji

Aleksander Buczny

Jak być magikiem perswazji i opanować do perfekcji skuteczne wywieranie wpływu na ludzi?

Aby stać się magikiem perswazji, musisz nauczyć się działać tak, jak działa magik. Musisz nauczyć się wykorzystywać ludzkie myślenie, instynkty, które pozwolą Ci świadomie kierować zachowaniem innych osób, jednocześnie nie wzbudzając w nich żadnych podejrzeń.

Tego właśnie możesz się dowiedzieć i nauczyć:

- 👉 Jak skutecznie destabilizować przekonania innych osób, czyli co zrobić, aby przekonać innych do swoich racji.
- 👉 Jak wydawać innym osobom ukryte polecenia i sprawiać, że będą mieli je ochotę wykonywać zupełnie nieświadomie.
- 👉 Zaskakujące polecenie, które automatycznie wprowadzi większość Twoich rozmówców w stan silnej podatności na perswazję.
- 👉 Jak łatwo rozpałać silne pożądanie do kupienia Twoich towarów u trudnych klientów.
- 👉 Jak szybko i skutecznie poradzić sobie z osobami, które są nastawione na „nie” do Twoich propozycji.
- 👉 Skuteczny sposób na zainteresowanie klienta nawet takimi tematami, które wydają mu się wyjątkowo nudne.

Dobra książka, zawierająca sporo technik perswazji, które może wykorzystać każdy niezależnie od wykonywanej profesji. Dobry poradnik dla sprzedawców! Polecam zapoznanie się z tą pozycją!

A. M.

Książkę zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli:

<http://perswazja.zlotemysli.pl>



Psychologia wywierania wpływu i psychomanipulacji

Andrzej Stefańczyk

W jaki sposób skutecznie wpływać na innych i bronić się przed negatywnym wpływem z ich strony?

Zapewne zdajesz sobie sprawę z tego, że manipulacja jest obecna prawie wszędzie. Czy potrafisz jednak zachować się i reagować na nią odpowiednio? Wiesz, jak wykorzystywać perswazję i wywieranie wpływu tak,

aby pracowały dla Ciebie, a nie przeciwko Tobie?

Co jest najlepszą obroną? Niektórzy twierdzą, że atak! I coś w tym jest, Twoim „atakem” może być wiedza zawarta w tej książce. Sama świadomość jest potężną tarczą, która będzie chronić Ciebie i Twoje cele.

Zobacz, czego nauczysz się dzięki tej publikacji:

- 👉 Będziesz śmiać się z nieudolnej manipulacji innych ludzi mając świadomość wiedzy i praktycznych porad zawartych w tej książce.
- 👉 Zrozumiesz, w jaki sposób można nakłonić innych do podjęcia lub zmiany jakiejś decyzji.
- 👉 Zrozumiesz, w jaki sposób można wpływać na emocje innych ludzi skłaniając ich do określonego zachowania.
- 👉 Zrozumiesz istotę komunikacji międzyludzkiej i wpływ poszczególnych jej składników na proces wywierania wpływu na innych ludzi.
- 👉 Będziesz wiedział, w jaki sposób skutecznie obronić się przed manipulacją, tak, aby czuć się bezpiecznie.

Książkę zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli:

<http://psychologia-manipulacja.zlotemysli.pl>



Techniki manipulacji

Sergiusz Kizińczuk

Jak za pomocą kilku słów nakłonić kogoś do zachowania się w taki sposób, jak Ty chcesz?

Czy tego chcesz, czy nie, z manipulacją stykasz się każdego dnia wiele razy. O tym, że dałeś się zmanipulować, przekonujesz się zwykle po czasie. Czasem kupisz coś, co nie jest Ci do niczego potrzebne, czasem pod wpływem manipulacji podejmiesz jakąś niekorzystną decyzję. Targają wtedy Tobą

różne emocje — od złości na samego siebie, do podziwu dla inwencji i umiejętności manipulatora.

Jak wiesz, słowa mają ogromną moc. Trzeba tylko umieć ją wykorzystać. Możesz się tego nauczyć. Pomoże Ci w tym publikacja pt. „Techniki manipulacji”. Przeczytanie tej książki spowoduje, że nauczysz się manipulować innymi w sposób niedostrzegalny dla otoczenia.

Uświadom sobie fakt, iż między wywieraniem wpływu, perswazją czy manipulacją nie ma absolutnie żadnej istotnej różnicy! Bez względu na to, jakich słów użyjesz, cel jest zawsze jeden i ten sam: przekonać drugą osobę, by zachowywała się zgodnie z Twoimi założeniami. Czytając tę książkę, dowiesz się, jak działają i jakich metod oraz sposobów używają sprzedawcy, negocjatorzy, przedstawiciele handlowi, a nawet oszuści.

Po przeczytaniu tej publikacji człowiek zdaje sobie sprawę, że prawie codziennie staje się ofiarą manipulacji. Bardzo ważne jest, aby móc się skutecznie przed nią bronić. I to właśnie jest opisane w sposób zrozumiały dla każdego człowieka. Dlatego polecam wszystkim — nie dajcie się!

Andrzej

Książkę zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli:

<http://techniki-manipulacji.zlotemysli.pl>