

Benedykt  
Peczko



# AUTO COACHING DLA KAŻDEGO

Odnajdź swoje  
mocne strony i osiągnij  
zaplanowane cele

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca 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 wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Wojciech Ciuraj

Projekt okładki: Jan Paluch

Grafika na okładce została wykorzystana za zgodą Shutterstock.com

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: [onepress@onepress.pl](mailto:onepress@onepress.pl)

WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onepress.pl/user/opinie/autoco>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-283-8691-4

Copyright © Benedykt Peczeko 2023

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

## SPIS TREŚCI

WPROWADZENIE .....	9
Dziedzictwo jaskiniowców .....	11
Jak twarde są umiejętności miękkie? .....	16
Jak czytać tę książkę? .....	17
ROZDZIAŁ 1.	
<b>Potęga założeń</b> .....	<b>21</b>
Założenia sprzyjające pozytywnej zmianie .....	23
ROZDZIAŁ 2.	
<b>Sztuka formułowania problemów</b> .....	<b>28</b>
Odpowiednie przeformułowanie problemu — otwarcie na możliwości jego rozwiązania .....	32
ROZDZIAŁ 3.	
<b>Siła metafor</b> .....	<b>48</b>
Czym jest metafora? .....	49
Przykłady z przeszłości .....	50
Różnorodność metafor i ich wspólne cechy .....	54
Konsekwencje wyboru metafory .....	55

Transformacja ograniczających metafor — od problemu do rozwiązania . . . . .	63
ROZDZIAŁ 4.	
<b>Od problemu do celu . . . . .</b>	<b>74</b>
Wszyscy stosują wizualizację . . . . .	97
Od obrazu w głowie do reakcji w ciele . . . . .	101
Wbrew przeszkodom . . . . .	111
Tylko nie w drzewo! . . . . .	120
ROZDZIAŁ 5.	
<b>Wewnętrzne zasoby . . . . .</b>	<b>122</b>
Więcej o kotwiczeniu . . . . .	135
Modelowanie . . . . .	137
Świętowanie jako metoda powiększania i utrwalania swoich zasobów . . . . .	141
Uśmiech przez łzy, ale jednak uśmiech . . . . .	154
ROZDZIAŁ 6.	
<b>Ukryte programy umysłu . . . . .</b>	<b>157</b>
ROZDZIAŁ 7.	
<b>Nieświadomość — jak ją spożytkować w autocoachingu . . . . .</b>	<b>164</b>
Relacja między świadomością a nieświadomością — kilka pomocnych metafor . . . . .	166
Pragmatyczne podejście do zagadnienia nieświadomości . . . . .	170
Więcej o języku nieświadomości . . . . .	182
Nowoczesne metafory . . . . .	191

## ROZDZIAŁ 8.

<b>Model wielopoziomowego funkcjonowania człowieka . . . . .</b>	<b>193</b>
Charakterystyka poszczególnych poziomów . . . . .	194
Wskazówki językowe . . . . .	199
Dynamika modelu . . . . .	200
Znaczenie modelu dla coachingu i autocoachingu . . . . .	202
Wnioski praktyczne dla autocoachingu — podsumowanie . . . . .	211

## ROZDZIAŁ 9.

<b>Przekonania — błogosławieństwo czy przekleństwo? . . . . .</b>	<b>214</b>
Funkcja przekonań . . . . .	214
Przekonania a emocje . . . . .	216
Tendencja do samopotwierdzania się przekonań . . . . .	217
Formowanie się przekonań i wartości . . . . .	222
Źródła przekonań i wartości . . . . .	224
Przekonania odporne na zmianę . . . . .	230
Od przeszkadzających emocji do ograniczających przekonań . . . . .	235

## ROZDZIAŁ 10.

<b>Twoje miejsce na ziemi — w poszukiwaniu swojej misji . . . . .</b>	<b>254</b>
Właściwość misji . . . . .	259
Świadomy wybór . . . . .	261
<b>Podsumowanie i wskazówki końcowe . . . . .</b>	<b>269</b>
<b>BIBLIOGRAFIA . . . . .</b>	<b>280</b>
<b>ŹRÓDŁA INTERNETOWE . . . . .</b>	<b>285</b>

# PRZEKONANIA — BŁOGOSŁAWIEŃSTWO CZY PRZEKLEŃSTWO?

*Ponieważ ewolucja zbudowała wiarę z gotowych elementów, które ukształtowały się ewolucyjnie w zupełnie innych celach, często zapominamy, skąd się wzięły nasze przekonania (jeśli kiedykolwiek to wiedzieliśmy), albo jeszcze gorzej — jesteśmy całkowicie nieświadomi tego, w jak wielkim stopniu ulegamy wpływowi nieistotnych informacji.*

— Gary Marcus<sup>74</sup>

## FUNKCJA PRZEKONAŃ

Podstawowe zadanie przekonań to zapewnienie człowiekowi orientacji w świecie. Przekonania kategoryzują, porządkują i czynią zrozumiałymi obserwacje, doświadczenia i informacje, jakie zbieramy każdego dnia i w dłuższych okresach życia. Z tego powodu przekonania ludzkie mają charakter względnie stały, a często mogą nawet przetrwać w niezmienniej formie przez całe życie. Bez takiej trwałości przekonań trudno byłoby sprawnie funkcjonować. Gdyby co chwila zmieniał się nasz obraz świata

---

74 G. Marcus, *Prowizorka w mózgu. O niedoskonłościach ludzkiego umyśtu*, Smak Słowa, Sopot 2009, s. 55.

i nas samych, to niczego nie można byłoby być pewnym, rzeczywistość wokół i w nas wydawałaby się chaosem. Jakikolwiek przewidywanie czy planowanie nie miałyby sensu. Przekonania narzucają zatem temu chaosowi pewien porządek. Tworzą „mapę” rzeczywistości, którą znacznie łatwiej zrozumieć i ogarnąć. Problem polega na tym, że taką samą tendencję do niezmienności mają tzw. przekonania ograniczające, na przykład: „Nie zasługuję na szacunek”, „Mam słabą odporność”, „Nikomnie można ufać” itp.

Zmiana przekonań odbywa się czasami spontanicznie, w wyniku silnych przeżyć emocjonalnych, spotkań, rozstań czy innych wydarzeń (w tym tzw. dziejowych). Zazwyczaj jednak proces ten nie dokonuje się bezboleśnie. Ludzie wykazują silną tendencję do obrony swoich przekonań, a próba ich zmiany przez zastosowanie perswazji, przekonywania i argumentowania zwykle wzbudza różnorakie emocje: niepokój, lęk, irytację i agresję. Niepokój i lęk, ale także irytacja i gniew są związane z możliwością utraty ustalonych i nawykowo podtrzymywanych przeświadczeń na temat świata oraz pewności, że znamy prawdę, że wiemy, jak jest, a więc także jak żyć. Zachwianie tej pewności burzy poczucie bezpieczeństwa i rodzi cierpienie. W procesie weryfikowania przekonań (ich uaktualniania, poszerzania, wzbogacania) jest to całkowicie naturalny etap przejściowy. Ale to właśnie z jego powodu ludzie reagują agresją lub co najmniej niechęcią wobec tych osób, które przyczyniają się do zwątpienia w to, co jak dotąd wydawało się oczywistością. Nieświadomie zaczynają utożsamiać takie osoby ze źródłem zagrożenia, bólu i cierpienia.

Ta sama zasada odnosi się do zmiany jakichkolwiek przekonań, w tym również ograniczających, i tym samym nie zależy od ich treści. To dlatego osoby cierpiące z powodu swoich ograniczających przekonań równocześnie odruchowo bronią się przed ich zmianą. Jest to jedna z postaci tzw. oporu w poradnictwie, psychoterapii, czasem także w coachingu. Pacjenci lub klienci, którzy zaczynają sobie uświadamiać, co się z nimi wtedy dzieje,

często wyjaśniają to mniej więcej w następujący sposób: „Wiem, że mój sposób myślenia o sobie i o świecie sprawia mi wiele cierpienia. Czasami jest ono tak wielkie, że nikomu nie życzę, aby znalazł się na moim miejscu. I wiem teraz, że mógłbym nawet zacząć patrzeć na świat i na siebie inaczej... Ale wcale nie jestem pewien, jak to by wtedy było. To prawda, że teraz się męczę, ale przynajmniej wiem, czego się spodziewać. Jest okropnie, ale poruszam się po znanym terenie. Po zmianie ma być niby lepiej, ale jak ja się w tym wszystkim odnajdę?”. Niektórzy mówią nawet wprost: „Lepsze znane piekło niż nieznaną raj”.

## PRZEKONANIA A EMOCJE

Jak już wiemy, przekonania są uogólnieniami na temat rzeczywistości. Jednakże oprócz tego czynnika poznawczego zawierają one również element emocjonalny, który wzmacnia ich trwałość i subiektywne wrażenie „prawdziwości” danego przekonania. Każde przekonanie ma swój początek. Najczęściej jest nim pewne doświadczenie lub seria doświadczeń, na podstawie których formułowane są uogólnienia. Zazwyczaj towarzyszą im również doznania emocjonalne, pozytywne (np. radość, pewność siebie, zadowolenie, duma) lub negatywne (np. lęk, wstyd, niepewność, smutek). Możemy zatem opisać przekonanie następującym równaniem:

$$\text{PRZEKONANIE} = \text{UOGÓLNIENIE} + \text{EMOCJA} + \text{FIZJOLOGIA}$$

Tym bardziej staje się zatem zrozumiałe, dlaczego próba zmiany czyichś przekonań, nawet tych najbardziej irracjonalnych, dokonywana poprzez odwoływanie się jedynie do logiki, zdrowego rozsądku, argumentów rozumowych, najczęściej nie przynosi oczekiwanego rezultatu. Dzieje się tak, ponieważ takie argumenty co prawda uwzględniają poznawczy aspekt przekonań, lecz całkowicie pomijają ich wymiar emocjonalny i sprzężone z nim reakcje cielesne. Stąd tak wielka popularność, szczególnie w USA



i Europie Zachodniej, tzw. racjonalno-emotywniej terapii zachowania (i pokrewnych), która uwzględnia łącznie te czynniki i posługuje się metodami wywierającymi wpływ — jak wskazuje sama nazwa — równocześnie na sferę poznawczą, emocjonalną i zachowania człowieka<sup>75</sup>.

## TENDENCJA DO SAMOPOTWIERDZANIA SIĘ PRZEKONAŃ

Jest to jedno z najbardziej interesujących zjawisk związanych z funkcjonowaniem przekonań. Podstawą jego zrozumienia jest odkrycie, że raz uformowane i świadomie lub nieświadomie przyjęte przekonanie staje się jednym z tzw. filtrów percepcyjnych. To znaczy, że od tej pory uwaga „posiadacza” danego przekonania zaczyna działać selektywnie w taki sposób, że wybiera z otoczenia to, co pasuje do przekonania, i odrzuca to, co nie jest z nim zgodne. Owa selekcja dokonuje się już na poziomie nieświadomym w takim stopniu, że do świadomości odbiorcy dociera najczęściej to, co odpowiada jego oczekiwaniom.

Prostym tego przykładem może być sytuacja, kiedy zauważamy na przykład w sklepie albo na ulicy znajomego. On zaś patrzy w naszą stronę, lecz nas nie dostrzega. To zdumiewające, ale zdarzyło się kilkakrotnie, że moi znajomi nie widzieli mnie nawet wtedy, gdy zbliżyłem się do nich na wyciągnięcie ręki, a oni z bliska patrzyli w moim kierunku. I wcale nie były to osoby, których „usprawiedliwiłby” fakt, że dawno się nie spotykaliśmy, i które mogły mnie z tego powodu nie rozpoznać. Wręcz przeciwnie, czasami widzieliśmy się poprzedniego dnia. Reagowali na moją obecność dopiero wtedy, gdy głośno ich pozdrowiałem albo dotykałem

75 A. Ellis, *Terapia krótkoterminowa — lepiej, głębiej, trwalej*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Sopot 1998; M.C. Maultsby, *Racjonalna terapia zachowania*, Fundacja ALTERNA, Poznań 1992, s. 183 i nast.

ich ramienia. Z autentycznym zdziwieniem na twarzy zazwyczaj mówili wtedy: „Cześć! Co ty tu robisz? Nie spodziewałam się spotkać tutaj ciebie”. Otóż to! Nie spodziewali się, a więc ich umysły były nastawione wówczas na coś zupełnie innego. Moja obecność w tym czasie i w tym miejscu nie pasowała do tego nastawienia. Dlatego gdybym aktywnie nie zwrócił na siebie ich uwagi, pewnie przeszliby obok mnie tak, jakby mnie tam w ogóle nie było. A zapytani później, czy byłem w określonym czasie w danym miejscu, upieraliby się, że nie. I mieliby rację — dla nich mnie tam nie było. Taki przebieg sytuacji też sprawdziłem wielokrotnie.

Opisany powyżej przykład to zaledwie próbka tego, jak funkcjonują całe systemy przekonań, złożone, rozbudowane i dotyczące różnych aspektów życia. Załóżmy, że Jan jest przekonany o braku umiejętności płynnego wypowiadania się w towarzystwie. Kiedy znajdzie się w gronie znajomych, myśli o swoich kłopotach z wypowiadaniem się zwiększa jego napięcie emocjonalne i sprawia, że zwleka z zabraniem głosu nawet wtedy, gdy bardzo się z czymś nie zgadza albo całym sercem coś popiera. Im dłużej zwleka, tym więcej pojawia się myśli typu: „No tak, jak zwykle w takich sytuacjach nie umiem stanąć na wysokości zadania. Ja chyba w ogóle nie nadaję się do ludzi”. A kiedy wreszcie zacznie mówić, wtedy myśli o tym, że o ile siebie zna, to może coś poplątać i się ośmieszyć. Oczywiście rosnące w ten sposób napięcie coraz bardziej utrudnia wypowiadanie się i faktycznie może doprowadzić do niepożądanego efektu. Wówczas Jan dochodzi do wniosku, że lepiej było nic nie mówić, a jego przekonanie o braku umiejętności wypowiadania się ulega wzmocnieniu po raz kolejny. Błędne koło się domyka.

Jak zauważa Paul Watzlawick, ten sam mechanizm działa również w grupach i większych społecznościach: „Im wyżej w jakimś kraju zostają wyśrubowane stawki podatkowe z myślą o wyrównaniu oszustw podatników, uważanych oczywiście za nieuczciwych, tym większa liczba uczciwych dotąd obywateli skłania się też do szachrajstwa. Każda prze-

powiednia mającego wystąpić deficytu lub podrożenia jakiegoś towaru, jeżeli wierzy w nią dostateczna liczba ludzi, prowadzi do chomikowania, a przez to do deficytu lub podrożenia tego towaru (niezależnie od tego, czy przepowiednia była »obiektywnie« prawdziwa, czy też nie»<sup>76</sup>.

Każda myśl, każde skojarzenie, każde przewidywanie zawierają w sobie pewne elementy doznań zmysłowych. Jak już wiemy, człowiek kontaktuje się ze światem za pośrednictwem swoich pięciu zmysłów: wzroku, słuchu, dotyku i wycucia ruchu oraz węchu i smaku. Pamiętamy również, że pierwsze okresy w rozwoju dziecka są związane z niezwykle intensywnym badaniem świata poprzez wkładanie do ust różnych przedmiotów, potrząsanie nimi, stukanie, rzucanie na podłogę, przyglądanie się im itd. Tego typu doświadczenia stają się podstawą do skojarzenia później określonych bodźców i wrażeń z poszczególnymi słowami. Bez takich doświadczeń opanowanie języka mówionego byłoby niemożliwe, ponieważ dziecko nie mogłoby odnieść nazw do konkretnych obiektów czy zjawisk, które są przecież możliwe do zarejestrowania tylko za pomocą zmysłów. Kiedy dziecko zaczyna uczyć się mówić, wytwarza automatyczne skojarzenia pomiędzy słowem a zmysłową reprezentacją tego, do czego się ono odnosi. Kiedy ktoś powie do nas „stół”, dokładnie wiemy, o co chodzi, gdyż — świadomie czy nieświadomie — odtwarzamy w swym umyśle obraz stołu. Niekiedy nawet jego obrazowi mogą towarzyszyć inne skojarzenia: skrzywienia nóg stołu, odgłosu stawianych na nim przedmiotów, zapachu drewna lub lakieru, dotyku jego powierzchni itd. Kiedy natomiast słyszymy słowa „błyskawica”, „mróz” lub też „tyk świeżego soku z cytryny”, to natychmiast automatycznie wytwarzamy stosowne — i zupełnie inne niż w przypadku stołu — reprezentacje zmysłowe tych pojęć. Nawet

76 P. Watzlawick, *Jak być nieszczęśliwym*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993, s. 79. Zob. również: *The Invented Reality*, red. P. Watzlawick, Norton & Company, New York 1984. Pod kątem omawianego tu tematu godny szczególnego polecenia jest rozdział pt. *Self-Fulfilling Prophecies*, s. 95–116.

bardziej ogólne i abstrakcyjne pojęcia mają swoją zmysłową reprezentację. Na przykład słowo „zdrowie” jednej osobie może się kojarzyć z ładną cerą i różowymi policzkami (reprezentacja wzrokowa), a komuś innemu z poczuciem lekkości i energii w ciele (reprezentacja czuciowo-kinestetyczna).

Podobnie też każde przekonanie jest ściśle powiązane z określonymi skojarzeniami zmysłowymi. Jeśli na przykład ktoś wierzy w to, że nic mu się w życiu nie udaje, to nieświadomie tworzy w umyśle film, często ze ścieżką dźwiękową, przedstawiający kolejne jego porażki. Problem w tym, że tego typu obraz zaczyna funkcjonować podobnie jak dane komputerowi polecenie wykonania jakiegoś zadania. Komputer nie dyskutuje z jego użytkownikiem na temat tego, czy polecenie jest dobre dla tego drugiego, czy też nie. On je po prostu wykonuje. Analogicznie działa nasz „wewnętrzny komputer”.

Co więcej, organizm ludzki zachowuje się tak, jakby nie odróżniał faktów od fikcji, rzeczywistości fizycznej od wyobrażeń na jej temat. Gdyby tak nie było, kinematografia nie miałaby racji bytu. Kiedy ludzie oglądają jakiś film, to przecież wiedzą, że mają do czynienia z fikcją. Są świadomi tego, że tak naprawdę nikt tam nie ginie, że to tylko aktorzy, że wiele scen to efekty specjalne, tricki komputerowe itp., a mimo to podczas projekcji melodramatów ludzie są wzruszeni i płaczą, oglądając filmy akcji — przeżywają stres, napięcie, oburzenie, agresję itp.; horrory budzą w nich lęk, obrzydzenie, trwogę. Organizm reaguje tak, jakby to wszystko działało się naprawdę — zwiększa się ciśnienie krwi, tętno, pocenie się, przyspiesza się diureza (kinomani dobrze wiedzą, że lepiej nie pić zbyt wiele przed seansem), wzrasta napięcie mięśni oraz ilość cukru i adrenaliny we krwi. Jest to kolejny fascynujący przykład siły oddziaływania umysłu na ciało.

Nasze wewnętrzne filmy działają bardzo podobnie, nawet wtedy, gdy wyświetlamy je sobie na poziomie nieświadomym. Z tego punktu widzenia przekonania można by porównać do wciąż powielanych projekcji tego

samego filmu — w zależności od jego treści stan emocjonalny „widza” staje się pozytywny lub negatywny.

Jeszcze bardziej spektakularnego przykładu samospełniania się przekonania dostarczają eksperymenty z zastosowaniem leków i zabiegów placebo. Efekt placebo polega na tym, że zastosowanie na przykład chemicznie obojętnej substancji — gdy pacjent jest przekonany, że to konkretny lek — wywołuje taki skutek, jakby to faktycznie było owo lekarstwo. Dane statystyczne podają, że efekt ten występuje średnio u około 30% populacji. Ale w przypadku redukcji bólu dzięki zastosowaniu placebo aż u 54% pacjentów uzyskano taki sam skutek jak przy użyciu morfiny<sup>77</sup>. Robert Dilts opisuje również eksperyment, w czasie którego pacjenci onkologiczni zostali poddani „chemoterapii” placebo. Jedna trzecia tej grupy straciła włosy — jak to zwykle bywa w takich przypadkach. Rzecz w tym, że w istocie żadnej chemoterapii nie było, a pacjenci przyjęli substancje chemicznie obojętne!

Zabiegi placebo mają podobny charakter. Dobrym przykładem może być najlepiej funkcjonująca w stanie Kalifornia w USA maszyna do elektrowstrząsów, która przez trzy lata była odłączona od sieci elektrycznej! Pacjenci otrzymywali znieczulenie ogólne, aby „złagodzić zabieg”. Wierzyli więc, że otrzymali autentyczny, choć dzięki znieczuleniu bezbolesny szok elektryczny. Okazało się, że następowała u nich większa poprawa niż u pacjentów, którzy poddawani byli autentycznym elektrowstrząsom<sup>78</sup>.

---

<sup>77</sup> Dilts, *Changing Beliefs...*, s. 12.

<sup>78</sup> Tamże.

## FORMOWANIE SIĘ PRZEKONAŃ I WARTOŚCI

Jakkolwiek dokonuje się ono przez całe życie człowieka, to wyróżnia się trzy główne okresy i odpowiadające im mechanizmy formowania się przekonań i wartości. Według prezentowanej tu koncepcji amerykańskiego socjologa Morrisa Massey'a do dwudziestego pierwszego roku życia człowiek rozwija podstawowe przekonania i wartości, a wszelkie zmiany, które następują po tym okresie, stanowią rozwinięcie tych struktur<sup>79</sup>.

**Imprinting** (wdrukowanie). Jest to pierwszy etap formowania się przekonań i wartości, który trwa od momentu urodzenia do siódmego roku życia. W tym okresie człowiek jest najbardziej podatny na wpływy środowiska i nasiąka nimi jak gąbka. Ponieważ okres ten obejmuje również przedwerbalną fazę rozwoju, imprinting może mieć niekiedy charakter bardziej emocjonalny niż werbalny. Tego typu wdrukowanie dokonuje się w sposób nieświadomy i staje się integralnym elementem tzw. filtrów percepcyjnych i „oprogramowania” umysłu danej osoby. Typowym przykładem imprintingu są doświadczenia silnie naładowane emocjami. Niekiedy wystarczy jedno takie doświadczenie, aby mogło się utrwalić określone przekonanie. Przypomnijmy sobie przykład kilkuletniego chłopca uczącego się zawiązywać sznurowadła na kokardkę. Początkowo nie może poradzić sobie z tak trudnym zadaniem, ale kiedy ma już zrezygnować z dalszych prób, osiąga sukces, czemu towarzyszą uczucia radości i dumy. Co więcej, udaje mu się powtórzyć ten wyczyn w obecności rodziców, którzy wyrażają swój szczerzy zachwyt i wzmacniają doświadczenie sukcesu swojego synka, nie szczędząc określeń typu „dzielny”, „zdolny”, „wspaniały” itp. oraz całusów i uścisków. Tego typu przeżycia rozwijają poczucie własnej wartości, pewności siebie i przeświadczenie o swoich możliwościach, a także przekonanie, że wytrwałe próby prowadzą do sukcesu. Kiedy później niepotrafiący zawiązywać sznurowadeł rówieśnicy odkrywają, że ich

---

79 James, Woodsmall, *Time Line Therapy...*, s. 161–162.

kolega posiada taką umiejętność, nie kryją swojego podziwu, a nawet zazdrości. W ten sposób ów pozytywny imprinting ulega dalszemu społecznemu wzmocnieniu. Kiedy później w życiu tego chłopca powtarzają się tego typu pozytywne doświadczenia (i związane z nimi pozytywne wdrukowanie), przekonanie o swoich zdolnościach i możliwościach rozwija się w dalszym ciągu i staje się integralnym składnikiem tożsamości już dorosłego człowieka („Jestem zdolny”, „Potrafię”, „Radzę sobie w życiu”).

Łatwo sobie wyobrazić, jak przebiega proces negatywnego imprintingu. Jest on dokładną odwrrotnością powyższego przykładu. Kiedy dziecku się coś nie udaje lub coś zepsuje i następnie zostanie skrzyzczane bądź w inny sposób ukarane przez rodzica albo inną znaczącą osobę, to łatwo rozwija w sobie poczucie niskiej własnej wartości oraz niemożności poradzenia sobie z danym zadaniem. Jeżeli takie sytuacje powtarzają się i towarzyszą im wystarczająco silne negatywne emocje, przeświadczenie o swojej niezaradności i niepewność mogą zostać przez to dziecko nieświadomie uogólnione na całe życie: „Nic mi się nie udaje. Po co mam próbować, skoro i tak nie dam rady”. Należy tu podkreślić, że gdy dziecko znajduje się w negatywnym stanie emocjonalnym, niekiedy nawet w stanie szoku wywołanym przestraszeniem z powodu tego, co zrobiło (lub z powodu gwałtownej reakcji dorosłego), mechanizmy obronne jego osobowości ulegają osłabieniu, a czasami wręcz chwilowemu wyłączeniu. Tym samym dziecko staje się wtedy bardzo podatne na sugestie i bezkrytycznie przyjmuje komunikaty typu: „Jesteś do niczego”, „Przez ciebie będę krócej żyła”, „Wszystko przez ciebie”, „Chyba w szpitalu podmienili mi dziecko” itp., które wywołują wręcz efekt hipnotyczny i bezpośrednio zapadają w jego nieświadomość.

Na szczęście zmiana ograniczających przekonań i związanych z nimi uprzedzonych emocji (lęku, smutku, poczucia winy i innych) jest możliwa. Pierwszym ważnym etapem tego procesu jest uświadomienie ich sobie i opisanie.

**Modelowanie** to drugi etap formowania się przekonań i wartości, który obejmuje okres między ósmym a trzynastym rokiem życia. Znamy już to pojęcie z poprzednich części książki, ale warto dopowiedzieć na jego temat nieco więcej. Dominujące u dzieci modelowanie intuicyjne może być procesem częściowo świadomym, ale i tak znaczna jego część pozostaje poza zasięgiem świadomej kontroli. Nie jest to jednak proces przypominający odciśnięcie jakiegoś wzoru w miękkim wosku, jak w przypadku imprintingu. Lepszą metaforą jest tutaj kopiowanie jakiegoś obrazu. Modelowanie polega na naśladowaniu wzorców myślenia, odczuwania, wartościowania, zachowania i innych, prezentowanych przez osoby, które — świadomie lub nieświadomie — uznajemy za autorytety czy wzory do naśladowania. To w tym właśnie okresie ważni zaczynają być idole tacy jak postaci historyczne, piosenkarze, aktorzy czy sportowcy.

**Socjalizacja** obejmuje okres między czternastym a dwudziestym pierwszym rokiem życia i jest procesem, w którym świadomość ma stosunkowo największy udział w porównaniu z dwoma poprzednimi. W tej fazie formowania się przekonań i wartości największą rolę odgrywają interakcje społeczne związane również z poczuciem przynależności do danej grupy czy społeczności oraz z wyborem określonych norm i wartości społecznych. Do dwudziestego pierwszego roku życia wszystkie centralne przekonania i wartości zostają uformowane, a ich zmiana jest po tym okresie możliwa przede wszystkim pod wpływem głębokich przeżyć emocjonalnych, podczas korzystania z profesjonalnej pomocy lub w wyniku świadomych starań, na przykład w trakcie autocoachingu.

## ŹRÓDŁA PRZEKONAŃ I WARTOŚCI

**Rodzina** jest pierwszym i wywierającym największy wpływ na dziecko źródłem przekonań i wartości. Będąc od niej całkowicie uzależnione, dziecko wchłania przekonania, wartości i postawy, werbalnie i niewer-



balnie komunikowane przez jego rodziców, ale również dziadków, ciotce, wujków i innych członków rodziny. W ten sposób, nie zdając sobie z tego sprawy, dziecko staje się „spadkobiercą” rodzinnej tradycji i na tej podstawie buduje swoją tożsamość. Nawet jeśli dana rodzina posiada system wartości, przekonań i związanych z nimi postaw, które mają charakter destruktywny i stają się następnie źródłem cierpienia dla dziecka, to i tak jest ono gotowe bronić tej „spuścizny” lub, świadomie ją potępiając, nieświadomie zgodnie z nią działać. Przykładem mogą być osoby, które jako dzieci były traktowane przez swoich rodziców surowo, a nawet doświadczały przemocy. Kiedy stały się starsze, obiecywały sobie wielokrotnie, że gdy w przyszłości same zostaną rodzicami, nie będą wychowywać swoich dzieci tak, jak im samym się to przydarzyło. Ale potem, kiedy faktycznie rodzą im się dzieci, ku swemu przerażeniu zauważają, że mimowolnie zaczynają je traktować tak, jak same były w dzieciństwie wychowywane. Niekiedy dzieje się tak nawet wbrew uczuciom miłości i serdeczności, jakie odczuwają w stosunku do swoich dzieci. To właśnie tego typu wewnętrzny konflikt staje się bezpośrednią przyczyną zgłaszania się po profesjonalną pomoc. Można stwierdzić, że osoby takie wykazują stosunkowo wysoki poziom samoświadomości. Jakże często jednak ludzie stają się nieświadomymi ofiarami ograniczającego i rodzącego cierpienia wdrukowania.

Ponieważ w pierwszych latach życia dziecka zazwyczaj spędza ono najwięcej czasu z członkami rodziny, to rodzina właśnie jest najpotężniejszym źródłem imprintingu<sup>80</sup>.

80 Wiele oczywiście zależy od tego, z którym z członków rodziny dziecko spędza najwięcej czasu, z kim buduje najsilniejszą więź oraz kogo uznaje za największy autorytet. W pierwszym okresie jego życia jest to najczęściej matka, potem staje się ważny również ojciec. Czasami jednak to dziadkowie albo inni członkowie rodziny (a nawet osoby spoza rodziny) przejmują opiekę nad dzieckiem, gdy na przykład rodzice pochłonięci są pracą lub z jakichś innych względów mają ograniczony kontakt z dziećmi.

**Rówieśnicy** są szczególnie ważnym źródłem wzorców myślenia, wartościowania i działania w tym okresie rozwojowym, który charakteryzuje się zwiększonym dążeniem do samodzielności i uniezależniania się od rodziny. Według prezentowanego tu modelu odpowiada on mniej więcej fazie socjalizacji, a więc wiekowi między czternastym a dwudziestym pierwszym rokiem życia. Dążąc do wyodrębnienia swojej indywidualności i niezależności, nastolatek odrzuca niektóre z norm, przekonań i zasad, przekazanych mu przez rodzinę. i w poszukiwaniu „budulca” dla swojej nowej tożsamości zwraca się w kierunku szerszego systemu społecznego, jakim jest grono kolegów i koleżanek, przyjaciół itp. Najczęściej jednak te przekonania i wartości, które wcześniej ukształtowały się w nim w drodze szczególnie silnego wdrukowania, pozostają niezmienione i nieuświadomione. Mogą co najwyżej zyskać nową filozoficzną „nadbudowę” (mechanizm racjonalizacji). Na przykład kilku- czy kilkunastoletni chłopiec, który przeżył bolesną utratę bliskiej osoby, po czym stłumił rozpacz związaną z tym doświadczeniem, może w przyszłości tłumaczyć swój brak zaangażowania emocjonalnego w relacjach z kobietami (czy w ogóle ludźmi) „wyższością” rozumu nad uczuciami. Na poziomie nieświadomym może jednak odczuwać silny lęk przed możliwością kolejnej utraty kochanej osoby. Brak emocjonalnego zaangażowania się daje zatem pozorne zabezpieczenie przed cierpieniem wynikającym z rozstania. Pozorne, ponieważ na poziomie nieświadomym i tak doświadczane jest wtedy cierpienie związane z niezrealizowaną bliskością i miłością oraz z tęsknotą za nimi.

**Szkoła** przekazuje dzieciom i młodzieży bardzo szerokie spektrum przekonań i wartości — i to nie tylko poprzez nauczane treści, ale również poprzez ideologie lansowane przez organizacje oświatowe (lub większe systemy ideologiczne, których te ostatnie są narzędziem) oraz przez postawy i zachowania nauczycieli. Szkoła jest instytucją i jako taka może oddziaływać na młodych ludzi ze szczególną siłą. Struktura władzy, system ocen, nagród i kar, statut szkoły, nawet sam budynek — wszystko to wzmacnia siłę oddziaływania na ucznia, który przecież jest zaledwie

jednostką w tym wielkim systemie. Jednakże największy i najbardziej bezpośredni wpływ na niego wywiera kontakt z nauczycielem, z jego poglądami i systemem wartości oraz sposobem, w jaki nauczyciel urzeczywistnia je (lub nie) w swoim działaniu.

**Religia.** Nie sposób przecenić siły oddziaływania religii na proces kształtowania się przekonań i wartości u młodego człowieka. Jest ona tym większa, że religia odwołuje się do wyższego autorytetu (Bóg, Opatrzność itp.). Poza tym przekonania religijne reprezentują najwyższy poziom abstrakcji — odnoszą się do rzeczywistości ponadzmysłowych i ponadracjonalnych. Tym samym należą one do klasy przekonań, które najtrudniej zweryfikować poprzez odniesienie się do kryteriów fizykalnych.

Tradycja religijna stanowi istotne tło dla rozwoju indywidualnego systemu wartości i przekonań. Jest ona przecież źródłem zasad etycznych, norm społecznych, sposobu rozumienia świata i naszego w nim miejsca. Zanim jeszcze dziecko zrozumie, czym jest religia, już przyswaja sobie za pośrednictwem swoich rodziców (opiekunów) wiele głoszonych przez nią wartości i przekonań. W podobny sposób oddziałują systemy filozoficzne wyznawane przez opiekunów, także te, które sytuują się w opozycji do religii. Ateizm, agnostycyzm, materializm, relatywizm i im podobne również zawierają szereg własnych dogmatów i założeń, które wprost lub nie wprost kształtują obraz świata dziecka.

**Kultura.** Każdy krąg kulturowy zawiera w sobie i przekazuje kolejnym pokoleniom określone sposoby interpretowania świata, nadawania mu sensu oraz normy współistnienia jej przedstawicieli. Obyczaje, tradycje, mitologia, wiedza, technika, sztuka, religia to tylko niektóre elementy kultury. Kultura hinduska czy afrykańska znacznie różnią się od kultury Zachodu, ale Hindus czy Afrykanin wychowany w Ameryce lub Europie różni się od pozostałych ich mieszkańców głównie pochodzeniem etnicznym. Natomiast jego styl życia, sposób rozumienia świata, dążenia

i cele są z reguły podobne do jego rodzimych na danym terenie sąsiadów. Kultura nie jest jednak tworem statycznym i podlega ciągłym przeobrażeniom. Mają na nie wpływ między innymi:

- **Wydarzenia historyczne.** Na przykład wielkie odkrycia naukowe czy geograficzne wywierają potężny wpływ na ludzkie poglądy i hierarchię wartości. Przewrót kopernikański stopniowo całkowicie zmienił obraz kosmosu, a odkrycie Ameryki zmusiło do zrewidowania dawnych poglądów na temat granic znanego świata. Również inne zdarzenia historyczne, takie jak wojny, zamachy, kataklizmy, kryzysy itp., nie pozostają bez wpływu na sposób myślenia i zachowania. Niekiedy są to zmiany dramatyczne, które relacjonowane są w następujący sposób: „Mój świat legł w gruzach”, „Runęło wszystko, w co wierzyłem”, „Muszę od nowa nauczyć się jak żyć, w co wierzyć i jakimi zasadami się kierować”.
- **Okresy historyczne.** O ile wydarzenia historyczne odnoszą się do krótkich odcinków czasu, o tyle okresy historyczne mogą obejmować życie całych pokoleń. W ostatnim stuleciu możemy mówić o tak szybkich przemianach społecznych i kulturowych, że każde kolejne pokolenie zdaje się reprezentować odmienne systemy przekonań i wartości. Na przykład osoby urodzone w naszym kraju we wczesnych latach powojennych (druga połowa lat 40. i lata 50.) były wychowywane w atmosferze świeżych jeszcze wspomnień II wojny światowej. Lata 60. i 70. nasycone były już odmiennym klimatem kształtowanym przez „propagandę sukcesu”. Lata 80. to okres dążenia do wolności, swobód obywatelskich i demokracji. Z kolei w latach 90. rozwój gospodarki kapitalistycznej i wolnego rynku sprawił, że większą wartość zaczęto przypisywać w naszym kraju przedsiębiorczości, konsumpcji, posiadaniu dóbr materialnych, karierze i amerykańskiej ideologii sukcesu.
- **Media** to w dzisiejszej dobie wszechobecny nośnik informacji. Media kształtują również standardy myślenia, oceniania, trendy i mody —

zgodnie z przekonaniem, wartościami czy po prostu interesami ich właścicieli i rzeczników. Można się zastanowić, jaki wpływ na sposób myślenia odbiorcy wywiera dziesiątki, a nawet setki czy tysiące razy powtarzana reklama, sugerująca, że czekoladowy baton z powodzeniem zastępuje obiad. Autorzy reklam starają się obejść ich bezosobowy charakter, wkładając tego typu sugestie w usta znanych i lubianych aktorów, piosenkarzy, sportowców i innych postaci publicznych. Michel Desmurget w książce *Teleogłupianie — o zgubnych skutkach oglądania telewizji nie tylko przez dzieci* przytacza liczne badania naukowe wykazujące zakres i głębość wpływu mediów na kształtowanie się poglądów, postaw i zachowań odbiorców<sup>81</sup>. Biorąc pod uwagę ilość czasu, jaki ludzie spędzają przed ekranem telewizora, komputera, korzystając z mobilnego internetu, oraz wszechobecne przekazy medialne (bilbordy, plakaty, telewizja w metrze, pociągach, samolotach itd.), staje się zrozumiałe, jak silnie hipnotycznemu wpływowi podlegają.

- **Położenie geograficzne i warunki ekonomiczne.** Jest zrozumiałe, że trudne warunki geograficzne i nadmierne ubóstwo sprzyjają formułowaniu takich uogólnień jak na przykład „Życie to ciągła walka o byt”. Z kolei korzystne położenie geograficzne i (co najmniej) wystarczające środki materialne przyczyniają się do wytworzenia przekonania, że „Świat jest przyjazny” albo „Opatrzność się o nas troszczy”<sup>82</sup>.

81 M. Desmurget, *Teleogłupianie*, Czarna Owca, Warszawa 2012.

82 Por.: James, Woodsmall, *Time Line Therapy...*, s. 163–169.

## PRZEKONANIA OPORNE NA ZMIANĘ

Była już mowa o tym, dlaczego trudno jest zmienić raz utrwalone przekonania jako elementy poznawcze, których zadaniem jest zapewnienie względnego poczucia stabilności w ciągle zmieniającym się świecie. Innym aspektem tego zjawiska jest brak adekwatnego rozpoznania upływu czasu przez nieświadomy umysł. Raz dokonany wybór, raz rozwinięte przekonanie, raz utrwalony schemat poznawczy, który sprawdził się w pewnym okresie życia, jest traktowany przez nieświadomość jako od tej pory obowiązujący. Wygląda to tak, jakby dla nieświadomości upływ czasu nie istniał albo jakby co najmniej się nie liczył.

Pomocne jest przy tym zrozumienie, że wielokrotnie przywoływane w tej książce pojęcie reprezentacji zmysłowych (lub poznawczych) nie ogranicza się tylko do obrazowych przedstawień świata, które mają charakter wyłącznie subiektywny. Odpowiadają im bowiem struktury połączeń w sieciach neuronów ludzkiego mózgu. Struktury te utrwalają w mózgu nie tylko reprezentacje elementów świata dostępnych dzięki obserwacjom zmysłowym pojedynczych zjawisk, ale poprzez kojarzenie i inne procesy przetwarzania informacji mózg łączy pozyskiwane dane zmysłowe w rozbudowane całości, tworząc reprezentacje bardziej ogólnych wzorców, powiązań, zależności i zasad, których znajomość jest im niezbędna do adaptacji i przetrwania zarówno w świecie fizycznym, jak i społecznym<sup>83</sup>.

Tym samym również systemy przekonań jako swego rodzaju programów i regulatorów ludzkiego funkcjonowania posiadają swoje reprezentacje neuronalne. Trzeba więc pamiętać, z czym się mierzymy w przypadku próby zmiany choćby jakiegoś jednego, „niepozornego”, ograniczającego, przedawnionego przekonania. W pewnym sensie dążymy wtedy

---

83 M. Spitzer, *Jak uczy się mózg*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 69–81.

do przekształcenia materii swojego mózgu. A do tego dochodzą jeszcze sprzężone z przekonaniem emocje i ich fizjologiczne korelaty w postaci bardzo konkretnych procesów biochemicznych, elektromagnetycznych, reakcji narządowych, mięśniowych itp. Na szczęście zmiany takie są możliwe, lecz najczęściej do ich osiągnięcia nie wystarcza zmiana samych treści naszych myśli. Potrzebne jest zastosowanie bardziej wszechstronnych metod, do których wprowadzeniem jest pełniejsze uświadomienie sobie swojego systemu przekonań.

### **ĆWICZENIE 9.1. Inwentaryzacja przekonań**

Choć przekonania są jednym z najważniejszych czynników określających sposób ludzkiego funkcjonowania, to większość z nich nie jest uświadomiona. Kiedy mowa o przekonaniach, ludzie zwykle myślą o swoim światopoglądzie, wierze religijnej, ideologiach itp., ale choć są to bardzo ważne obszary, to w tym ćwiczeniu chodzi o coś zupełnie innego. Skupiamy się tutaj na przekonaniach o sobie i o swoim życiu oraz na tym, w jaki sposób posiadany system przekonań przesądza o jakości naszego życia i działania. Im więcej uświadomimy sobie na ten temat, tym większą możemy mieć kontrolę nad własnym losem. Raz jeszcze przypomnijmy sobie wypowiedź Anthony’ego de Mello: „Co sobie uświadamiasz, to też kontrolujesz; to, czego sobie nie uświadamiasz, kontroluje ciebie. Zawsze jesteśmy niewolnikami tego, czego sobie nie uświadamiamy; jeśli sobie coś uświadamisz, uwolnisz się od tego. To coś jest oczywiście nadal w tobie, jednak nie stanowi dla ciebie przeszkody. Nie kontroluje cię i nie zniewala. I na tym polega podstawowa różnica. Świadomość, świadomość i jeszcze raz świadomość”<sup>84</sup>.

Do sporządzenia listy Twoich przekonań posłużymy się modelem poziomów funkcjonowania, który został omówiony w poprzednim rozdziale.

<sup>84</sup> De Mello, *Przebudzenie...*, s. 75.

Przekonania są tam przedstawione jako jeden z poziomów tego modelu, jako uogólnienia formułowane na temat niezliczonych aspektów świata, w tym siebie samych. Jako takie tworzą one gęszcz przeświadczeń, opinii, interpretacji, ocen, osądów i nastawień w odniesieniu do wszystkiego, o czym jesteśmy w stanie pomyśleć. Część z nich wywodzi się z bardzo odległych w czasie okresów i dawno się zdezaktualizowała, ale w mniejszym czy większym stopniu nadal decyduje o naszych wyborach i działaniach. Aby skuteczniej odkryć charakter tej mentalnej płątaniny w swoich głowach, możemy wykorzystać wielopoziomowy model Diltsa. Daje to szansę na większe uporządkowanie samowiedzy w zakresie swojego systemu przekonań jako całości, jak też na temat kluczowych pojedynczych przeświadczeń. Możesz posłużyć się przy tym swoimi notatkami zgromadzonymi podczas wykonywania ćwiczenia 8.1 z poprzedniego rozdziału.

### Etapy ćwiczenia

1. Zaczynij od poziomu środowiska, Twojego otoczenia. Jakie są Twoje przekonania na jego temat:
  - Czy Twoje środowisko jest dla Ciebie przyjazne i wspierające?
  - Jakie możliwości daje Ci to środowisko?
  - Jakie narzuca ograniczenia?
  - Czy według Ciebie to środowisko jest lub może być źródłem satysfakcji? I dlaczego tak lub dlaczego nie?
  - Jakie masz przekonania na temat wpływu tego środowiska na Twoje życie, zdrowie, relacje itd.?
  - Jakie są Twoje przekonania o poszczególnych elementach otoczenia, w którym się na co dzień znajdujesz:
    - » ludzi, którzy Cię otaczają,
    - » przedmiotów,
    - » miejsc,
    - » klimatu,
    - » kraju itd.?



- Jaki wpływ wywierają te przekonania na Twoje działania i samopoczucie?
2. Przejdź teraz do poziomu zachowań i uświadom sobie:
- Co myślisz o swoim stylu życia?
  - Które swoje działania uważasz za korzystne?
  - Które z nich Twoim zdaniem są niepożądane i dlaczego?
  - Myśląc o swoich nawykach, jak Ci się wydaje, skąd one się wzięły?
  - Jak należy się zachowywać?
  - Jak się zachowywać nie powinno?
  - Jakie są Twoje inne ogólne przekonania na temat zachowań swoich i innych ludzi?
3. Pomyśl o sferze umiejętności i odpowiedz sobie na pytania:
- Jak oceniasz swoje umiejętności w różnych obszarach życia (zawodowym, osobistym)?
  - Co umiesz wystarczająco dobrze?
  - Czego Twoim zdaniem powinieneś/powinnaś się jeszcze nauczyć?
  - Jakich potrzebnych umiejętności Twoim zdaniem nie dasz rady opanować?
  - Co to dla Ciebie znaczy, że możesz rozwijać nowe umiejętności?
  - Jakie znaczenie przypisujesz temu, że niektórych potrzebnych umiejętności trudniej Ci się nauczyć?
  - Co jest przyczyną braku u Ciebie pewnych umiejętności?
  - Z czego wynika, że masz te umiejętności, którymi się posługujesz?
  - Jakie inne masz przekonania na temat swoich umiejętności, uczenia się itp.?
4. Przenieś się teraz na poziom przekonań i poświęć im swoją uwagę:
- Co myślisz o roli, jaką przekonania odgrywają w Twoim życiu?
  - Wypisz te przekonania, które mają dla Ciebie największy sens.
  - Przy każdym z nich napisz, dlaczego tak uważasz.

- Sporządź listę przekonań, które wprowadzie mogą być dla Ciebie pozbawione sensu, ale uporczywie trwają (lub powracają) w Twoim umyśle.
- Przy każdym z nich wyjaśnij, dlaczego uważasz je za irracjonalne lub po prostu za niewłaściwe.
- Co myślisz o możliwości zmiany swoich ograniczających przekonań?
- Skąd się wzięły Twoje główne przekonania?
- Co myślisz o przekonaniach osób z najbliższego otoczenia?
- Jak się czujesz ze swoimi przekonaniem?

**5. Przechodzimy do wartości:**

- Pomyśl o swoich głównych wartościach i odpowiedz sobie na pytanie, dlaczego są one dla Ciebie ważne.
- Jaką rolę odgrywają wartości w Twoim życiu?
- Jak Twoje wartości mają się do wartości osób z najbliższego otoczenia?
- W jakim stopniu postępujesz zgodnie ze swoimi wartościami?
- Dlaczego tak uważasz?
- Jakie Twoim zdaniem wartości, mają wpływ na podejmowane przez Ciebie decyzje, wybory i działania?
- Jakie masz jeszcze inne ogólne przekonania na temat wartości?

**6. Przenieś swoją uwagę na poziom tożsamości:**

- Jakie masz ogólne przekonanie na temat swojej tożsamości?
- Dlaczego jesteś tym/tą, kim jesteś?
- Co z tego dla Ciebie wynika?
- Sporządź listę pełnionych przez siebie ról, z którymi identyfikujesz się najbardziej.
- Przy każdej z nich napisz wyjaśnienie, dlaczego tak jest.
- Kolejna lista obejmuje role, które wprowadzie w życiu pełnisz, ale z którymi się nie utożsamiasz, może nawet ich nie lubisz.

- Przy każdej z tych ról odpowiedz sobie na pytanie, dlaczego ich nie lubisz oraz dlaczego mimo wszystko je pełnisz.
  - W co jeszcze wierzysz na temat swojej tożsamości?
7. I wreszcie pora na poziom misji:
- Co myślisz na temat swojej misji, powołania, miejsca w świecie?
  - Dlaczego tak uważasz?
  - Które działania, umiejętności, przekonania, wartości i role najbardziej pomagają Ci wypełniać swoją misję?
  - Które przeszkadzają?
  - Co według Ciebie jest źródłem Twojej misji?
  - Co jesteś w stanie poświęcić, by pozostać wiernym(-ą) jej pełnienia?

## **OD PRZESZKADZAJĄCYCH EMOCJI DO OGRANICZAJĄCYCH PRZEKONAŃ**

Tylko z części z nich zdajemy sobie sprawę, podczas gdy większość pozostaje niewidoczna dla świadomości. Wynika to między innymi z tego, że patrzymy na świat przez okulary naszych przekonań, zapominając, że nosimy je na nosie. Widzimy więc efekt końcowy, wynik filtrowania i zniekształcania danych przez takie czy inne soczewki. Drugi powód jest taki, że znaczna część naszych przekonań powstała w czasie, gdy jeszcze nie umieliśmy mówić albo dopiero rozwijaliśmy tę umiejętność. Dlatego utrwalające się wtedy przekonania często przybierały formę przeświadczeń bardziej odczuwanych niż rozumianych, bardziej intuicyjną niż w postaci wniosków ubranych w kształt zdań oznajmujących.

Z tego względu w takich przypadkach punktem wyjścia w poszukiwaniach ograniczających przekonań są emocje i odczucia cielesne, a nie gotowe, językowo sformułowane uogólnienia. Chodzi o takie emocje jak na

przykład niepokój, smutek, poczucie winy, złość (także na siebie), niskie poczucie własnej wartości, wstyd itp. Nie mówię przy tym o pojedynczych chwilowych reakcjach emocjonalnych, które pojawiają się całkiem adekwatnie do tej czy innej sytuacji. W odniesieniu do ograniczających przekonań interesują nas emocje często się powtarzające lub długo się utrzymujące, i to w zróżnicowanych okolicznościach. Takie emocje mogą być wręcz stałym elementem dominującego stanu wewnętrznego danej osoby.

## PRZYPADEK SYLWII

Sylwia to czterdziestoletnia bezdzietna rozwódka, całkowicie poświęcająca się swojej pracy na stanowisku menedżerskim. Po rozpadzie małżeństwa była w kilku krótkich nieudanych związkach. W chwili zgłoszenia się na coaching nie miała partnera i praktycznie nie utrzymywała kontaktów towarzyskich. Jej celem było ułożenie planu dotyczącego spędzania weekendów w sposób „produktywny i rozwijający”, jak to określiła, oraz odpowiednie wzmocnienie motywacji do jego realizowania w praktyce. W trakcie sesji pojawił się jednak trop wskazujący na możliwość istnienia nieuświadomianego sobie przez nią przekonania blokującego o dość rozległym zasięgu. Poniższy fragment zapisu sesji pokazuje, w jaki sposób wychodząc od przeszkadzającej emocji, możemy dojść do identyfikacji ograniczającego przekonania.

**Coach:** W jaki sposób, Sylwio, chcesz spędzać weekendy?

**Sylwia:** Wydawało mi się, że jest wiele rzeczy, na zrobieniu których w wolnym czasie mi zależy, ale teraz nie jestem już pewna.

**C:** O czym konkretnie myślałaś?

**S:** Na przykład żeby pójść na rower albo chociaż na spacer, a jak będzie niesprzyjająca pogoda, to żeby się pogimnastykować. W ciągu tygodnia brakuje mi takiego ruchu i moje ciało wyraźnie to odczuwa.

Szybciej się męczę, wchodząc po schodach, trudniej mi się schylać, wkurza mnie oponka w talii...

- C:** Czy zadbanie o aktywność fizyczną w dni wolne od pracy będzie dla ciebie wystarczającą zmianą?
- S:** Nie, nie będę przecież ćwiczyć całą sobotę i niedzielę. Trochę czasu przeznaczyłabym na lektury. Zawsze lubiłam czytać, ale praktycznie od dłuższego czasu tego nie robię i bardzo mnie to frustruje, bo mam wiele ciekawych książek czekających w kolejce. Chętnie poszłabym do kina, na jakąś wystawę albo koncert. Tu jest jednak problem, bo dziwnie jest tak samemu. Jak jeszcze wszędzie widzę pary, rodziny, grupy znajomych, to mi przypomina o mojej samotności i takie wyjście z domu kończy się fatalnie.
- C:** Brałaś pod uwagę odświeżenie swoich znajomości? Wydaje się, że weekendy temu sprzyjają?
- S:** Tak, nawet próbowałam, ale okazuje się, że dawne koleżanki są teraz w swoich tematach, bo większość założyła rodziny albo jest w związku z partnerem zazdrosnym o ich czas. Albo którego one same chronią przed koleżankami, zwłaszcza takimi samotnymi jak ja. Kilka razy udało się nawet spotkać w dawnym „babskim” gronie, ale dziewczyny rozmawiały głównie albo o swoich facetach, albo o dzieciach. Ja czułam się tam obco i na koniec byłam mocno zmęczona i sfrustrowana. No więc dałam sobie spokój...
- C:** A co z budowaniem nowych znajomości?
- S:** Chyba nie wierzę, że jeszcze mogę.
- C:** A jakie masz przekonanie na ten temat?
- S:** Kiedyś wydawało mi się, że mogę mieć wielu znajomych, że możemy spędzać wspólnie czas, ale teraz sama nie wiem... Widzę, że zachowuję się przeciwnie do tego, w co kiedyś wierzyłam. Teraz gdy myślę o kontaktach z ludźmi, to zaraz pogarsza mi się samopoczucie.

- C:** Gdy myślisz o kontaktach z innymi, to jakie masz na ten temat przekonanie?
- S:** Nie wiem... Raczej czuję smutek. I żal. Ale zupełnie nie wiem, skąd się to bierze.
- C:** Sylwio, chciałbym cię prosić, żebyś przez chwilę pomyślała teraz o swoich kontaktach z ludźmi. Czy możesz to zrobić?
- S:** Tak.
- C:** Świetnie. W takim razie zrób to teraz i sprawdź, czy pojawią się również smutek i żal.
- S:** (Po chwili) Są te uczucia.
- C:** Utrzymaj swoją uwagę na tych uczuciach i wzmocnij je, proszę, przez chwilę. Poczuj je w tak pełny sposób, jak to tylko możliwe.
- S:** Chce mi się płakać. Czuję się jak mała dziewczynka, z którą nikt nie chce się bawić.
- C:** Gdy skupiasz uwagę na tych emocjach, to jaka myśl przychodzi ci jako pierwsza na temat twoich relacji z ludźmi lub na temat siebie samej?
- S:** Że jestem gorsza i nieważna, więc nie mam niczego wartościowego do zaoferowania innym. Nic dziwnego, że się mną nie interesują...
- C:** To kilka powiązanych ze sobą przekonań. Które z nich wydaje ci się najsilniejsze? Które z nich jest według ciebie źródłem pozostałych?
- S:** Że jestem gorsza.
- C:** I mnie się tak wydaje. Trudno poszukiwać kontaktów z innymi, nie mówiąc już o bliskości, gdy *wydaje nam się*, że jesteśmy — w cudzo-słowie — gorsi.

W powyższym zdaniu coach zastosował przeformułowanie sposobu myślenia klientki, dodając i akcentując słowo „wydaje się”, co ma pozbawić jej wypowiedź charakteru kategoriycznego stwierdzenia („jestem gorsza”)

i wskazać na subiektywny (niepotwierdzony „faktami”) sposób porównywania siebie do innych. Poza tym użył wyrażenia „w cudzysłowie”, co sugeruje, że nie należy traktować określenia „gorszy” czy „gorsza” dosłownie. To oczywiście nie wystarcza do całkowitego rozwiązania problemu klientki, ale „zmiękcza” sztywny charakter jej sformułowań, kwestionuje przypisywanie im prawdziwości i przygotowuje grunt do dalszej pracy na ten temat.

Przypadek Sylwii ilustruje, w jaki sposób wychodząc od przeszkadzających emocji, dochodzimy do werbalnego określenia ograniczających przekonań. Niekiedy może nawet po raz pierwszy takie przekonanie zostaje wówczas sformułowane w zrozumiały sposób. Przedtem było ono przecuciem, stanem, doznaniem w ciele, trudnym i przykrym, ale bez wyjaśnienia, jaki schemat myślowy mu towarzyszy i je podtrzymuje. Wydobywanie takich przekonań na powierzchnię świadomości umożliwia bliższe przyjrzenie się im. „Potwory”, których pomrukiwania słyszeliśmy od dłuższego czasu i które budziły w nas negatywne uczucia, wreszcie wychodzą z cienia i możemy spotkać się z nimi twarzą w twarz. Już samo to czyni je często mniej strasznymi, gdy dociera do nas, z czym w istocie mamy do czynienia.

Czasem wręcz przypomina to scenę ze spektaklu telewizji pt. *Igraszki z diabłem*, inscenizacji sztuki czeskiego autora, Jana Drdy. W scenie tej rozbójnik Sarka Farka zachodzi od tyłu weterana dragonów, Marcina Kabata, i nie pozwalając mu się odwrócić, mówi do niego: „Kto na mnie jednym okiem spojrzy, cholerny strach zaraz nim siepie i wszystkie włosy dęba mu stają. Kto na mnie obydwoma oczami spojrzy, temu gęsia skórka wyskakuje na całym ciele i do samej śmierci nie będzie wesoły. A na kogo ja sam groźnym okiem spojrzę, ten w tej minucie ze strachu bzika dostaje”. Marcin Kabat wyjaśnia mu jednak, że nigdy nie widział żadnego zbója i chciałby chociaż jednym okiem na niego popatrzeć, na co Sarka Farka przystaje. Gdy Marcin spogląda na zbója najpierw jednym, a potem obydwoma oczyma, stwierdza jednak, że nic nie czuje, i prosi go, aby to on

popatrzył na Marcina tym swoim groźnym, strasznym okiem. Sarka Farka stara się jak może, ale na Marcinie nie robi to żadnego wrażenia. „A niech to piorun strzeli, co to za natura? Eee, całą przyjemność mi zepsułeś! Jakże mi cię mordować, skoro się mnie nie boisz?” — powiada na to zbój.

Gdy uświadamiamy sobie nieadekwatność przestarzałych, ograniczających przekonań, ich absurdalność i nieprzystawanie ani do teraźniejszych okoliczności, ani do tego, kim obecnie jesteśmy i czym dysponujemy (wiedza, umiejętności, doświadczenie itd.), przynajmniej część z nich szybko traci swoją dawną moc.

### **PRZYPADEK ROBERTA**

Robert miał 28 lat, gdy zgłosił się na coaching, którego tematem było powtarzające się poczucie zagrożenia dotyczące jego relacji z kobietami. Czuł się tak, jakby jego kolejne relacje miały zakończyć się dla niego stratą i rozpadem związku. Chodził na siłownię, trenował sztuki walk, ćwiczył na strzelnicy. Wszystko to powodowało, że jego warunki fizyczne i zdolności samoobrony były dalece ponadprzeciętne. Jednak ilekroć pojawiało się jakieś zagrożenie dla jego związku, na przykład w postaci sytuacji kryzysowej czy choćby zwykłej kłótni albo cichych dni, a zwłaszcza gdy inny mężczyzna zaczynał się interesować jego dziewczyną, Robert czuł wtedy bezsilność i bezradność. Oto streszczenie sesji skupiającej się na poszukiwaniu jego przekonań na temat relacji z kobietami.

**Coach:** Robercie, jakie przekonanie masz na temat swoich związków?

**Robert:** Trudno powiedzieć, chciałbym wierzyć, że mogę zbudować trwałą relację, a moja kobieta pozostanie przy mnie na dobre i na złe.

**C:** Obecnie brak ci takiej pewności?

**R:** Tak. Nie rozumiem tego, bo nawet gdy wszystko dobrze się układa, z tyłu głowy czai się niepokój, szczególnie jak gdzieś razem wychodzimy albo gdy bierzemy udział w spotkaniach, gdzie są inni mężczyźni.



Wcale nie muszą być atrakcyjni, ale gdy widzę ich śmiałość, pewność siebie i jeszcze te spojrzenia na moją dziewczynę...

- C:** Jaka myśl pojawia się wtedy w twojej głowie? [Pytanie o przekonanie].
- R:** To jest bardziej jakiś paraliż. [Odpowiedź dotyczy stanu wewnętrznego, nie przekonania]. Jeśli w ogóle coś wtedy myślę, to że jest to głupie. No bo biorąc sprawę na zdrowy rozum, większość z nich fizycznie nie miałyby ze mną większych szans. Ale ja czuję, że tracę dostęp do wojownika w sobie, pojawiają się bezradność i lęk przed stratą ukochanej.
- C:** Jakie twoje przekonanie mogłoby pasować do tego stanu? [Ponowna próba przejścia od emocji do powiązanego z nimi przekonania].
- R:** Nie wiem, mam pustkę w głowie, którą coraz bardziej wypełnia mieszanina emocji — lęku, bezsilności, smutku, żalu, a potem złości na siebie. [Nadal niemożność wyjścia poza sferę uczuć i ubrania w słowa ukrytego poza nimi sposobu myślenia].
- C:** Robercie, pomyśl, proszę, o sytuacji albo chociaż o przybliżonym okresie swojego życia, kiedy po raz pierwszy tak się poczułeś.
- R:** [Po chwili namysłu] Miałem wtedy kilka lat, pięć, może sześć. Przyjaźniłem się z dziewczynką mniej więcej w moim wieku. Spotykaliśmy się regularnie na placu zabaw. Były tam także inne dzieci, ale my zawsze bawiliśmy się razem. Bardzo ją lubiłem. Wiedziałem, że z wzajemnością. Może to było coś więcej... W każdym razie zawsze czekałem na chwilę, kiedy znowu się spotkamy i będziemy się razem bawić. Któregoś dnia podszedł do nas chłopiec, też stały bywalec tego placu, i powiedział: „Teraz będziesz moją przyjaciółką i będziesz się bawić ze mną”. Po czym wziął moją wybraną za rękę i poszli się bawić razem, a ja zostałem sam. Nic nie zrobiłem, nie zareagowałem, nie wyraziłem sprzeciwu, nie zawańczyłem o nią. A ona bezwolnie poszła z nim. I tak zostało, to był koniec naszej przyjaźni. Od tamtej pory bawiła się z nim, jak kiedyś ze mną. Wkrótce w ogóle już nie chciałem chodzić na ten plac zabaw.

- C:** To bardzo ważne skojarzenie, Robercie. Czy twoim zdaniem tamto zdarzenie mogło zapoczątkować to, co dotychczas przeżywałeś w relacjach z kobietami?
- R:** Tak, teraz to widzę. Chyba jeszcze nie wyszedłem z tej piaskownicy, z której zgodziłem się uprowadzić moją najbliższą przyjaciółkę!
- C:** Nie wydaje mi się, żebyś się na to kiedykolwiek zgodził. Tamten mały Robercik został całkowicie zaskoczony i nie potrafił zareagować w sposób, który dzisiaj może się wydawać oczywisty, ale nie był takim dla twojego młodszego „ja”, znajdującego się w stanie szoku. Tamten chłopiec, jakim wówczas byłeś, nie miał wystarczającego dostępu do swoich wewnętrznych zasobów. Zresztą miał ich nieporównanie mniej niż ty obecnie. Trudno wymagać od swojego kilkuletniego „ja”, by zachowywało się w sposób dorosły. [Coach stosuje przeramowanie, którego zadaniem jest pomóc klientowi zobaczyć omawianą sytuację w sposób wolny od obwiniania siebie oraz podkreślić różnicę między jego dawnymi a obecnymi możliwościami].
- R:** Tak, ja to rozumiem. Ale nie pojmuję moich reakcji w podobnych sytuacjach, kiedy już byłem starszy.
- C:** Kiedy patrzysz na tamtą sytuację w piaskownicy, to jak ci się wydaje, jakie przekonanie na temat swoich relacji z kobietami rozwinął wtedy Robercik? [Kolejna próba wydobycia ograniczającego przekonania. Coach celowo używa zdrobnienia imienia, by podkreślić różnicę między Robercikiem wtedy a Robertem teraz].
- R:** Że nie potrafi zatrzymać przy sobie dziewczyny, na której najbardziej mu zależy. A po drugie, że nigdy nie może być pewny związku. Nigdy nie wiadomo. Bo przecież nawet gdy wszystko jest wspaniale, ona może odejść z innym. W jednej chwili są razem, a nagle jej nie ma.
- C:** Jak ci się wydaje, dlaczego tamta dziewczynka zachowała się w taki sposób?

- R:** Ona też była zaskoczona i odruchowo poszła z tamtym chłopakiem. Ale później to ja zniknąłem z jej świata. Nigdy też nie zrobiłem tego co on. Nie podszedłem do nich i nie powiedziałem na przykład „Już się pobawiliście”, a potem nie wziąłem jej za rękę i nie poprowadziłem ze sobą. Skoro nie zareagowałem w żaden sposób, to może ona w ogóle nie wiedziała, jak bardzo mi na niej zależało?
- C:** Robercie, kiedy patrzysz teraz z dystansu na tamto zdarzenie, to jaką najlepszą lekcję możesz z niego wyciągnąć i jak możesz ją wykorzystać w teraźniejszości?
- R:** Po pierwsze, w przypadku zagrożenia związku reagować natychmiast. Rozmawiać z partnerką, mówić o swoich uczuciach, sprawdzać, co się z nią dzieje. Po drugie, jak trzeba, to stawiać granice rywalowi. W tamtej piaskownicy właśnie robiliśmy babki z piasku, więc mogłem choćby powiedzieć — „Tylko skończymy robić babki”. W ten sposób zaznaczyłbym chociaż swoją obecność, zadbałbym też o przyjaciółkę. Mogłem też wstać (byłem wyższy od tamtego chłopaka), a ja nadal siedziałem. I jeszcze jedno przychodzi mi na myśl, chociaż to nie ogranicza się do tamtej sytuacji w piaskownicy. Uświadomiłem sobie, że kilkakrotnie wybierałem sobie na partnerki dziewczyny, które określiłbym jako niezdecydowane, którym trudno było utrzymać się w jednej relacji, które miały trudność z wejściem w głębszy związek lub które łatwo ulegały uwodzicielskim zabiegom komplementarzysty. Ja traktuję związki poważnie, więc dla mnie to był koszmar, ale dochodzę do wniosku, że sam go sobie fundowałem, jakby powielając sytuację z placu zabaw.
- C:** Widząc to teraz, co zasugerowałbyś tamtemu mężczyźnie, jakim wcześniej byłeś? Jaką wskazówkę byś mu podsunął?
- R:** Przede wszystkim wybieraj sobie na partnerki kobiety, które traktują związek podobnie poważnie jak ty. Poza tym, aby zatrzymać przy sobie partnerkę, możesz zrobić o wiele więcej, niż ci się wydaje. Jesteś teraz

wystarczająco silny i wiesz, co robić, więc po prostu wykorzystuj swoje możliwości i doświadczenie.

**C:** To brzmi jak zestaw nowych, wspierających przekonań!

**R:** [Uśmiecha się].

**C:** Roberte, co konkretnie możesz zrobić ze swojej strony, by zatrzymać kobietę przy sobie i chronić waszą więź?

**R:** Gdy będę już pewny i zdecydowany, mogę się oświadczyć, a potem założyć rodzinę z moją wybranką. I pewnie nie będę nawet musiał objąć gęby jakimś rywalowi. Ale nadal będę trenował umiejętnośći wojownika. To daje mi większe poczucie pewności siebie.

Gdy kończyliśmy coaching, Robert był już „po słowie” ze swoją partnerką i mieli wyznaczoną datę ślubu. Z jego relacji wynikało, że oboje byli szczęśliwi. Mimo to od czasu do czasu pojawiał się u niego stan wzmożonej czujności i troski o przyszłość związku. Robert uznał jednak, że pełni on pozytywną funkcję, i nie chciał się go całkowicie pozbywać. „Wiesz, wojownik nie powinien całkowicie usypiać swojej czujności. Przecież samurajowie potrafili głęboko medytować, gdy robili to z półotwartymi oczami i w siadzie klęcznym (na piętach), z którego w każdej chwili mogli szybko stanąć do walki” — powiedział.

Przypadek Roberta pokazuje, że nie zawsze łatwo jest dokonać odkrycia ograniczających przekonań, wychodząc wprost od przeszkadzających emocji. Czasami potrzebne jest odnalezienie doświadczenia „źródłowego”, kiedy po raz pierwszy przeżyliśmy określony stan uczuciowy, daną reakcję emocjonalną. Gdy przypominamy sobie kontekst tamtej sytuacji, gdy odtworzamy w pamięci obraz tamtej sytuacji, łatwiej jest również wyciągnąć wnioski dotyczące sposobu myślenia, dokonanej wówczas generalizacji (w przypadku Roberta: „Nie potrafię zatrzymać przy sobie dziewczyny, na której najbardziej mi zależy, nigdy nie mogę być pewny związku”).

## **ĆWICZENIE 9.2. Od emocji do przekonania**

### **Etapy ćwiczenia**

1. Wybierz niepożądane uczucie czy reakcję emocjonalną, które dotychczas utrudniały Ci funkcjonowanie. Takie stany mogą się powtarzać nawet bez związku z obecną sytuacją, a nawet jeśli wydawałyby się taki związek posiadać, to mogą być nieproporcjonalnie intensywne i/lub utrzymywać się zbyt długo. Często może towarzyszyć im wrażenie, że nie rozumiemy tych stanów ani tego, czego one dotyczą.
2. Daj sobie chwilę na to, by poobserwować tę emocję.
  - Jakie to jest uczucie?
    - » Niepokój?
    - » Rozdrażnienie?
    - » Zniecierpliwienie?
    - » Rezygnacja?
    - » Żal?
    - » Jeszcze inne?
  - Jakie jest natężenie tej emocji?
    - » Niskie?
    - » Średnie?
    - » Wysokie?
    - » Zmienne?
  - W jaki sposób odczuwasz ją w ciele?
    - » Jako ucisk?
    - » Ból?
    - » Zimno?
    - » Gorąco?
    - » Ciężar?
    - » Napięcie?
    - » Wibrację?

- Gdzie w ciele jest obecne to odczucie?
    - » W brzuchu?
    - » W klatce piersiowej?
    - » W głowie?
    - » W plecach?
    - » W ramionach?
    - » W nogach?
    - » Gdzieś indziej?
  - Jeśli z tą emocją są powiązane jeszcze inne wrażenia, opisz je wszystkie.
- 3.** Pomyśl o sobie, o swoim życiu, o tej emocji i zauważ pierwszą myśl, pierwszy ogólny sąd na swój temat, na temat świata, życia itp., jaki przychodzi Ci wtedy do głowy. Możesz także zadać sobie pytania pomocnicze:
- Gdybym miał(a) przełożyć tę emocję na jakieś przekonanie, to jak ono by brzmiało?
  - Do jakiego przekonania ta emocja najlepiej pasuje? Do jakiego sposobu myślenia o sobie, o życiu, o świecie?
  - Do jakiego przekonania ta emocja całkowicie nie pasuje?
  - Gdybym znał(a) osobę, u której taka emocja by się powtarzała lub nawet dominowała, to jakie przekonanie tej osoby mogłoby moim zdaniem być powiązane z tym uczuciem?
- 4.** Ten punkt jest opcjonalny. Jeśli uznasz to za pomocne, możesz zadać sobie pytania:
- Kiedy po raz pierwszy poczułem(-am) tę emocję w taki sposób; kiedy pojawiła się we mnie świadomość, że ją mam?
  - Co to był za okres w moim życiu?
  - Czy było to związane z jakąś konkretną sytuacją, a jeśli tak, to jakie towarzyszyły jej okoliczności?
  - Gdzie miało to miejsce?

- Kto był tam obecny oprócz mnie?
- Co się wtedy wydarzyło i jaki miało to wpływ na tamto moje młodsze „ja”?
- Jakie przekonanie rozwinęło wtedy tamto dziecko czy młodsza osoba, którą wówczas byłem(-am)?

Zachowaj otwartość na spontanicznie przychodzące odpowiedzi, pierwsze skojarzenia i intuicje. Najpierw je zapisuj w postaci nieocenzurowanego czy nieprzetworzonego intelektualnie materiału. Dopiero potem możesz dokładniej je przemyśleć i ewentualnie zredagować tak, by uzyskać najbardziej przemawiające do Ciebie sformułowanie odkrywanego przekonania.

Poszukiwanie pierwotnego przeżycia, które zapoczątkowało odczuwanie emocji będącej punktem wyjścia w tym ćwiczeniu, oraz powiązanego z nim przekonania nie zawsze jest potrzebne. Dlatego określiłem ten punkt jako opcjonalny. Gdyby zawiodły wszelkie inne próby wydobycia ograniczającego przekonania, wtedy warto na wszelki wypadek sprawdzić, czy w przeszłości takie wydarzenie w ogóle miało miejsce. Pamiętajmy jednak, że znaczna część przekonań, także ograniczających, kształtuje się w przeciągu dłuższego okresu, na przykład pod wpływem bardziej długotrwałych sytuacji, powtarzających się okoliczności tego samego rodzaju albo po prostu w wyniku wielokrotnie powtarzanego przekazu przez osoby znaczące z najbliższego otoczenia. Przypadek Roberta przedstawia tylko jeden z możliwych mechanizmów tworzenia się niepożądanych przekonań.

Kontynuuj swoje poszukiwania do skutku. Czasem może być potrzebne powracanie do tego ćwiczenia co pewien czas, zadawanie sobie tych samych pytań, a Twoja nieświadomość może potrzebować więcej czasu na odpowiednie wsparcie dla Ciebie. Unikaj poganiania siebie, wywierania presji, daj sobie, w tym swojej nieświadomości, wszystek potrzebny czas,

szanując jej tempo i rytm działania. Podobnie jak w przypadku innych podobnych ćwiczeń, odpowiedź może się pojawić w najmniej oczekiwanym momencie. Gdy tak się stanie, pamiętaj o podziękowaniu. Odkrycie swojego wcześniej nieuświadomianego sobie ograniczającego przekonania to krok milowy na Twojej ścieżce. I choć samo w sobie może ono powodować niechęć, irytację, napięcie i inne negatywne reakcje, to fakt jego odkrycia jest kolejnym powodem do świętowania!

### **ĆWICZENIE 9.3.    Zmiana przekonań dzięki zastosowaniu metody obrazowania**

Wiemy już, że nawet abstrakcyjne pojęcia i sformułowania mają swoją reprezentację neuronalną w mózgu. Wiemy, że zarówno naukowcy, tacy jak Antonio Damasio, jak i praktycy, jak Arnold Lazarus, podkreślają, iż za każdym takim pojęciem czy sformułowaniem kryją się pewne wielozmysłowe wyobrażenia. Tym samym przekonania również są sprzężone z obrazami, dźwiękami i doznaniem ciała, które są tych przekonań zmysłowym zapisem. Często jest nawet tak, że można mieć o wiele łatwiejszy dostęp do przekonań wyrażających się w emocjach i obrazach niż do ich językowych formułek. I łatwiej modyfikować ten ich zmysłowy zapis niż werbalny, stwarzający pozory racjonalności.

Obecne ćwiczenie uczy, jak dokonywać istotnych zmian przekonań, omijając kolczaste zasieki utworzone ze słów i schematów nawykowego myślenia.

#### **Etapy ćwiczenia**

1. Wybierz przekonanie, które uważasz za szczególnie przeszkadzające w realizacji Twojego celu lub — bardziej ogólnie — blokujące Twoje plany, zainteresowania, dążenia do zmiany.



2. Pomyśl o tym, jaki obraz kojarzy Ci się z tym przekonaniem. Czasem może się on odnosić do jakiejś sytuacji z przeszłości albo pewnego okresu Twojego życia, ważnej relacji z osobą lub grupą osób itp. Czasami jednak taki obraz jest tylko wizualną metaforą, symboliczną reprezentacją Twojego przekonania, niepowiązaną z nim w bezpośredni sposób. Niezależnie od charakteru skojarzonego obrazu, zauważ:

- Co ten obraz przedstawia? Jaka jest jego treść?
- Gdzie się dzieje jego akcja?
- Jakich czasów dotyczy ten obraz?
- Czy są tam inni ludzie?
- Jakie elementy tego obrazu najbardziej przyciągają Twoją uwagę — w znaczeniu pozytywnym lub negatywnym?
- Gdzie w przestrzeni znajduje się ten obraz w stosunku do Twojej obecnej fizycznej lokalizacji? Umysł nieświadomie wybiera umiejscowienie poszczególnych scen lub całych filmów w przestrzeni, podobnie jak widz w kinie wybiera, czy woli kupić miejsce blisko ekranu, czy dalej, na wprost ekranu, czy bliżej wyjścia, po lewej stronie, czy po prawej, na poziomie pierwszym, czy drugim itd.
- Jakiej wielkości jest to obraz?
- Jaki jest stopień jego wyrazistości, kontrastu, jasności itp.?
- Jest ruchomy czy statyczny?
- Jaki kolor lub kolory dominują w tym obrazie?
- Czy widzisz go z perspektywy widza, czy raczej aktora uczestniczącego w akcji?
- Czy jest to film niemy, czy ma ścieżkę dźwiękową?
- Jeśli posiada ścieżkę dźwiękową, to są to dialogi, muzyka, odgłosy natury, dźwięki mechaniczne czy jeszcze inne?
- Jakie emocje on w Tobie wywołuje, gdy na niego patrzysz?
- Jakie doznania w ciele temu towarzyszą?
- Jakie są jeszcze inne ważne aspekty tego obrazu?

3. Zaczynij eksperymentować z obrazem i jego ścieżką dźwiękową. Wyobraź sobie, że posiadasz nieograniczone możliwości modyfikowania:
- Jakości obrazu:
    - » lokalizacji w przestrzeni,
    - » wielkości,
    - » jasności,
    - » kolorów,
    - » dźwięków,
    - » głosów itd.
  - Możesz także dodawać do niego nowe elementy i usuwać dawne.
  - Zmieniaj proporcje — możesz:
    - » dowolnie powiększać niektóre elementy obrazu i pomniejszać w tym czasie inne,
    - » zwiększać jasność niektórych fragmentów obrazu i przyciemniać inne,
    - » zwiększać wyrazistość niektórych części obrazu i rozmywać inne,
    - » przesuwać na pierwszy plan jedne elementy, a na dalszy plan inne,
    - » wzmacniać jedne dźwięki i równocześnie wyciszać inne itd.
  - Zmieniaj perspektywę:
    - » zobacz obraz z góry, z lotu ptaka,
    - » zobacz go od dołu, jakby akcja toczyła się na grubej szybie pancерnej,
    - » popatrz na niego od tyłu, widząc tylko plecy uczestników,
    - » odwróć obraz do góry nogami,
    - » oglądaj go ze stale zmieniającej się perspektywy, jak w przypadku zastosowania drona obserwacyjnego.
  - Puść wodze fantazji, pozwól swojej wyobraźni na najbardziej szalone eksperymenty.

- Zauważ, jak te modyfikacje zmieniają Twoje emocje związane z obrazem.
  - Kontynuuj tę część ćwiczenia, aż uzyskasz wersję obrazu najbardziej wspierającą.
- 4.** Teraz powtórz głośno lub w myślach wybrane na początku ćwiczenia ograniczające przekonanie. Odpowiedz sobie na pytania:
- Jaka jest Twoja pierwsza reakcja, kiedy obecnie myślisz o tym przekonaniu?
  - Co się zmienia w sferze emocji?
  - Czy wybrane przez Ciebie do tego ćwiczenia przekonanie nadal wydaje się aktualne?
  - Jeśli nie, to co się zmieniło?
  - Jakim nowym przekonaniem chcesz zastąpić tamto?
  - Dlaczego uważasz, że to nowe przekonanie jest bardziej adekwatne?
  - Jakie mogą być następstwa dla Ciebie, gdy przyjmiesz to nowe przekonanie?
- 5.** Odkryj, jaki obraz najlepiej pasuje do Twojego nowego przekonania. Daj sobie czas, by stworzyć go w swojej wyobraźni:
- Zadbaj o jego szczegóły, takie jak:
    - » wielkość,
    - » lokalizacja w przestrzeni,
    - » odległość od Ciebie
    - » wszelkie inne, które możesz wyregulować za pomocą swoich mentalnych przycisków i pokręteł.
  - Dodaj do niego odpowiednią ścieżkę dźwiękową. Pamiętaj, że w wyobraźni wszystko jest możliwe, więc nawet jeśli logiczny umysł próbowałby wtrącać swoje trzy grosze, możesz mu powiedzieć po prostu: „Nie teraz”, „To nie twoje zadanie”, „Twoje

- nieocenione kompetencje polegają na zupełnie czymś innym” i powrócić następnie do pracy z wyobraźnią.
- Upewnij się, że nowy obraz jest połączony jednoznacznie z pozytywnymi emocjami. Gdyby tak nie było, kontynuuj jego zmiany, aż uzyskasz całkowicie pozytywną emocjonalną reakcję powiązaną z obrazem.
  - Określ, jaka nowa emocja wtedy dominuje:
    - » Radość?
    - » Spokój?
    - » Ekscytacja?
    - » Wdzięczność?
    - » Jeszcze inna?
  - Gdzie w swoim ciele ją odczuwasz?
  - Jakie to są cielesne odczucia?
    - » Rozpieranie?
    - » Ciepło?
    - » Wibrowanie?
    - » Przyływ energii?
    - » Lekkość?
    - » Jeszcze inne?
- 6.** Sprawdź, czy nowe przekonanie jest całkowicie spójne z jego reprezentacją wizualną (nowym obrazem) oraz odnoszącymi się do niego emocjami. Gdyby tak nie było, potrzebna byłaby dalsza „obróbka” mentalna tych elementów, aby w końcu zaczęły do siebie całkowicie pasować. Gdy ten etap zostanie osiągnięty, przejdź do ostatniego punktu ćwiczenia.
- 7.** Wyobraź sobie, jak idziesz przez życie ze swoim nowym przekonaniem oraz towarzyszącymi mu wyobrażeniami i emocjami:
- Co staje się wtedy dla Ciebie możliwe? Jakie nowe horyzonty się przed Tobą otwierają?

- Jak to wpływa na Twoje funkcjonowanie w życiu osobistym?
- Co to zmienia w kontekście Twojej aktywności zawodowej?
- Jakie są następstwa zmiany dawnego przekonania na nowe dla Twoich relacji z ludźmi? Jak oni reagują na tę zmianę?
- Jeśli zmiana przekonania powodowałaaby jakieś następujące potem trudności czy wyzwania, to czy jest ona mimo wszystko warta swojej ceny?
- Jeżeli odpowiedź na ostatnie pytanie jest pozytywna, ćwiczenie kończy się na tym etapie.
- Gdyby jednak pytanie to (lub któreś poprzednie) budziło jakieś wątpliwości, określ i zaplanuj dodatkowe warunki oraz sposoby zabezpieczenia siebie i swoich relacji po zmianie przekonania.



# PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

**Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!**

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA  
**Helion** 

# Zostań swoim najlepszym przyjacielem. Trenerem. Nauczycielem. I pomocnikiem

Coaching definiuje się jako interaktywny proces rozwoju zawodowego lub osobistego. Sięgając po metody rodem z psychologii, coaching pomaga poprawiać wyniki, osiągać cele i odpowiadać na ważne pytania związane z działaniem firmy, karierą lub życiem prywatnym. W tym procesie uczestniczą zwykle co najmniej coach i osoba, która korzysta z jego usług.

A gdyby tak, korzystając z profesjonalnych i sprawdzonych narzędzi coachingowych, samemu udzielić sobie wsparcia? Dokonać analizy i diagnozy sytuacji, która sprawia problem? Odpowiedzieć sobie na pytanie o to, w jakim kierunku chce się iść, i po prostu w nim podążać? Brzmi jak bajka? Tylko na początku. Autor tego podręcznika autocoachingu napisał go właśnie po to, by udostępnić Ci odpowiedni zestaw narzędzi, dzięki którym samodzielnie poradzisz sobie z wieloma problemami, jakie życie stawia przed każdym z nas. Oczywiście, ta książka nie zastąpi w pełni ani coacha, ani terapeuty, ale stanie się — mamy nadzieję! — Twoim wsparciem w codziennych zmaganiach zawodowych i osobistych.

**Benedykt Peczeko** — psycholog, certyfikowany psychoterapeuta, coach, trener, supervisor psychoterapii i coachingu. Współautor systemu akredytacji coachów, supervisorów, programów szkoleń i ośrodków szkoleniowych w Izbie Coachingu. Założyciel i dyrektor Polskiego Instytutu NLP, przedstawiciel na Polskę The European Association for Neuro-Linguistic Psychotherapy. Członek założyciel i były wieloletni prezes Polskiego Stowarzyszenia Neuro-Lingwistycznej Psychoterapii, a także jego przedstawiciel w związku stowarzyszeń Polska Rada Psychoterapii. Współpracuje z Uniwersytetem SWPS, gdzie prowadzi zajęcia w ramach podyplomowych studiów coachingu i mentoringu. Autor wielu publikacji upowszechniających wiedzę z zakresu praktycznej psychologii.

W pracy nastawiony jest na odkrywanie i uaktywnianie wewnętrznych zasobów osób, którym pomaga. Kieruje się dewizą Milтона Ericksona, który mawiał: „Jeśli możesz dokonać zmiany szybciej, łatwiej i przyjemniej, zrób to szybciej, łatwiej i przyjemniej”.

Prowadzi blog pod adresem <https://econlp.eu/blog/>.

**onepress**



Księgarnia internetowa:  
<http://onepress.pl>



**HELION SA**  
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice  
tel.: 32 230 98 63  
[onepress@onepress.pl](mailto:onepress@onepress.pl)

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:

**ebookpoint**

ISBN 978-83-283-8691-4



9 788328 386914

Cena: 49,90 zł