

Arkadiusz Bednarski

# Wywieranie WPŁYWU NA SIEBIE

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



Ten ebook zawiera darmowy fragment publikacji ["Wywieranie wpływu na siebie"](#)

Darmowa publikacja dostarczona przez  
[PatBank.pl - bank banków](#)

Copyright by Złote Myśli & Arkadiusz Bednarski, rok 2011

Autor: Arkadiusz Bednarski

Tytuł: Wywieranie wpływu na siebie

Data: 07.09.2016

Złote Myśli Sp. z o.o.

ul. Kościuszki 1c

44-100 Gliwice

[www.zlotemysli.pl](http://www.zlotemysli.pl)

email: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto:kontakt@zlotemysli.pl)

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody Wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli.

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.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

# 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

## 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 wypełniają 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 mogą 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. Imiałem 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 mieszkałem.

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 sądzę, 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.

Kiedyś 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 codziennie<sup>1</sup>. 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...

---

<sup>1</sup> 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 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 przejdziesz 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 postrzeżasz 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. Czuleś, 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 podejrzaný 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 wspaniałe 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 kilkukrotnie, 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. Wytyczanie 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 świstu (siuuu, łuszszzsz, łuszszzsz). 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?

## Dlaczego warto mieć pełną wersję?



Trzymasz w ręku udoskonalone (poprawione i rozszerzone) drugie wydanie książki „Wywieranie wpływu na siebie”, która w pierwszej wersji sprzedana została w kilkunastu tysiącach egzemplarzy. „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. Z informacji uzyskanych od czytelników pierwszego wydania: książka wpłynęła pozytywnie na życie zawodowe i osobiste. Udało im się: awansować, otworzyć własne firmy, zwiększyć efekty swoich działań w obecnej pracy, pozbyć się nałogów zadbać

o swoją kondycję „Złotym cielcem” naszych czasów stało się dążenie do kariery, pojętej jako uzyskanie popularności wraz z dużą ilością pieniędzy na koncie. Ale obierając ten kierunek i nawet uzyskując upragniony cel, wielu ludzi zauważa ze zdziwieniem, że to, co na początku tej drogi postrzegali jako szczęście i spełnienie, teraz, kiedy stało się rzeczywistością, wcale ich nie cieszy. Mozolnie wspinali się po drabinie prowadzącej do ich prywatnego nieba, a kiedy już się w nim znaleźli, okazało się, że przystawili tę drabinę do niewłaściwej ściany. Książka, którą, szanowny Czytelniku, trzymasz właśnie w ręku, pozwala uniknąć takiej pomyłki, prowadzi bowiem uważnie i cierpliwie do poznania swoich prawdziwych potrzeb i predyspozycji. - Zuzanna Celmer - licencjonowany terapeuta

Pełną wersję książki zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli

<http://www.zlotemysli.pl/prod/10072/wywieranie-wplywu-na-siebie-arkadiusz-bednarski.html>

[Dodaj do koszyka](#)