

— IDŹ DO —

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

— KATALOG KSIĄŻEK —

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

— TWÓJ KOSZYK —

DODAJ DO KOSZYKA

— CENNIK I INFORMACJE —

ZAMÓW INFORMACJE
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

— CZYTELNIĄ —

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Czas na zmianę. Podręcznik hipnotycznego wywierania wpływu

Autor: Richard Bandler

Tłumaczenie: Anna Zawadzka

ISBN: 978-83-246-0858-4

Tytuł oryginału: [Time for a Change](#)

Format: A5, stron: 256



Oswojone stany podświadomości

- Zdobądź instrukcję wywoływania pożądanых reakcji
- Poznaj możliwości własnego umysłu
- Pomagaj innym pokonać chaos

Ustalmy jedną podstawową rzecz: nie ma takiej możliwości, żeby wiedzieć wszystko. Nikt – naukowcy, lekarze, badacze wszelkich ulotnych zjawisk – nie są w stanie wytłumaczyć każdej zachodzącej reakcji, powodów niektórych emocji, a już na pewno nie mogą poznać do końca potęgi ludzkiego umysłu. A wiadomo, że im bardziej tajemnica niezgłębiona, tym bardziej fascynująca...

Richard Bandler zaprasza Cię w podróż w głąb ludzkiej świadomości i podświadomości. Przybliży zagadkowy świat hipnozy, zwiększania możliwości intelektualnych, siły psychiki i tajników kontrolowania emocji. Wyobraź sobie, że możesz doświadczać każdego szczegółu przepięknego zachodu słońca, symfonii lub masażu tak mocno, jak nigdy dotąd. Czy chcesz, by ta intensywność trwała bez końca? A może czujesz w sobie pokłady energii, którą możesz podzielić się z innymi, by wpływać na ich samopoczucie? W takim razie już teraz dowiedz się, jak:

- wykorzystać potęgę słowa (pobudzanie skojarzeń, projektowanie ukrytych przekazów, wzbudzanie nadziei),
- wpływać na submodalności (parametry uczuć, obrazów i dźwięków),
- zakładać kotwice i wywoływać oczekiwane emocje,
- rozpocząć spacer przez czas.

SPIS TREŚCI

Indukcja	7
Wstęp	11
Rozdział 1. Zmiana w zwolennika.....	17
Rozdział 2. Uwierz w siłę śmiechu.....	39
Rozdział 3. Wskazówki z zaginionej instrukcji obsługi.....	59
Rozdział 4. Niewerbalne indukcje hipnotyczne.....	71
Rozdział 5. Wzorzec porządkowania.....	89
Rozdział 6. Więcej czasu na zmianę.....	111
Rozdział 7. Wzorce spowalniania czasu.....	129
Rozdział 8. Fenomen hipnotyczny — hiperestezja.....	159
Rozdział 9. Przeprogramowanie ograniczających decyzji	175
Epilog	189

Dodatek A Wskazówki systemu reprezentacji (Accessing Cues).....	201
Dodatek B Metamodel	203
Dodatek C Presupozycje językowe.....	231
Dodatek D Submodalności	237
Dodatek E Przeramowanie	239
Dodatek F Harmonizowanie tonu głosu	243
Dodatek G Słowniczek pojęć związanych z NLP	247

ROZDZIAŁ 1

ZMIANA W ZWOLENNIKA

Zaszczep postawę charakterystyczną dla NLP

Najpierw należy przyjrzeć się ludziom o doskonałych zdolnościach komunikacyjnych i wspaniałym klientom. Ja to zrobiłem. W ten sposób odkryłem błąd leżący u samych podstaw psychologii. Dlatego opracowałem coś innego.

Psychologowie, badając fobie, poszukiwali setek ludzi z fobiami. Szukali jedynych osób, które nie wiedziały, jak poradzić sobie z tym problemem! Ja zastosowałem inne podejście. Znalazłem dwie osoby, które miały fobię, ale ją przezwyciężyły. Następnie dowiedziałem się, w jaki sposób tego dokonały.

Nauczyłem się tego od obdarzonego niezwykłymi talentami Milтона Ericksona. Kiedy klienci zwracali się do niego z problemem, zawsze szukał osoby, która go nie miała. Następnie starał się znaleźć sposób, by ludzie, którzy napotkali tę trudność, upodobnili się do tych, którzy jej nie mieli.

Obserwowałem pewnego razu jego pracę z chorą psychicznie osobą. Ta pani nie umiała odróżnić rzeczywistości od fikcji. Do pokoju weszła ze swoim psychiatrą. On przedstawił długi i niezwykły opis psychiatryczny tego, co się z nią złego działo. A wystarczyło po prostu powiedzieć, że zwirowała.

Zwariowała w dość specyficzny sposób. Zasadniczo ta kobieta nie potrafiła odróżnić tego, co zdarzyło się naprawdę, i tego, co sobie wymyśliła lub ktoś jej opisał.

To właśnie jest miłe w przypadku wariatów. Nigdy nie są wariatami w sposób przypadkowy. Zawsze w taki bądź inny uporządkowany sposób.

Aby się spotkać z Miltonem, jej psychiatra przyleciał z nią do Arizony. Kiedy skończył opis przypadku, Milton odwrócił się do tej pani i powiedział: „Pani wyjechała z domu, przyjechała tutaj zielonym kombi, oglądała po drodze krajozaby. Ile trwała cała podróż?”. Odpowiedziała: „Dwadzieścia sześć godzin”. W rzeczywistości przylecieli samolotem i zajęło to dwie godziny. Nie umiała tego rozdzielić.

Milton oprócz wprowadzenia jej w odmienny stan świadomości użył tego stanu do zaszczepienia potrzebnych jej umiejętności. Wiedział, że nie funkcjonuje. Znał również tego niezwykły powód. Ona nie wiedziała, jak ma to robić!

Podoba mi się to, gdzie Milton znalazł informacje. Odwrócił się, spojrzął na psychiatrę i wskazał na fotel. Ten człowiek miał wszystkie stopnie naukowe. Prowadził nawet w jednym ze stanów Instytut Ericksona. I nagle dał pokaz czegoś, co nazywam głębokim i przygniatającym strachem. Kiedy przestraszony spojrzął na klientkę, Milton powiedział: „Teraz, żeby panią uspokoić, chciałbym pokazać, że trans nie jest niczym niebezpiecznym”.

W moim umyśle natychmiast pojawiło się ostrzeżenie: „To musi być niebezpieczne! Zwłaszcza dla niego! Teraz!”. Mężczyzna podszedł do fotela i zaczął siadać, a gdy tylko osiągnął punkt, w którym nie mógł się już cofnąć, Milton powiedział: „Wchodzisz w trans”. Mężczyzna opadł z głośnym plaśnięciem.

Milton powiedział: „Teraz, gdy tu siedzisz, chcę, żebyś pomyślał o trzech rzeczach, które z absolutną i całkowitą pewnością miały miejsce. Pomyśl o wydarzeniach, których jesteś całkowicie pewny, nie o zdarzeniach duchowych, ale o takich jak to, czy jadłeś dziś śniadanie”. Milton przeprowadził go przez trzy zdarzenia, które wydarzyły się tego dnia, po czym powiedział: „Teraz wymyśl trzy wydarzenia”. Następnie Milton kazał mu wejść w jeszcze głębszy trans, a jego nieświadomy umysł wyjaśnił mu sposób, w jaki orientował się, które wydarzenia miały naprawdę miejsce.

Siedziałem tam przez cały czas trwania sesji, wchodziłem i wychodziłem z transu. Tak zawsze działo się w pobliżu Milтона. Różnica polegała na tym, że ja dorastałem w latach 60. Przyzwyczaiałem się do bycia na haju. Z tego, co powiedział ten dżentelmen, zrozumiałem jedno. Obrazy różnią się wyglądem. O obrazy prawdziwych zdarzeń Milton spytał: „Jaka jest różnica?”. Terapeuta odpowiedział dosłownie: „Wydają się kwadratowe, zaś te inne są niewyraźne, przezroczyste i nie mają żadnego kształtu”.

Do tego momentu klientka również weszła w trans. Milton powiedział: „Szczęśliwie i dogodnie dla nas klientka weszła już w stan odmiennej świadomości”. Innymi słowy, całkowicie odpłynęła.

Odwrócił się i nakazał jej zastanowić się nad zdarzeniami, które się wydarzyły. Kazał jej umieścić je w kwadratowych obrazach. Następnie wymyślił fantazje i kazał jej wyobrazić je sobie jako obrazy niewyraźne, przezroczyste i bez żadnego wyraźnego kształtu. Poinstruował jej nieświadomy umysł, by właśnie w ten sposób zaczął oddzielać wydarzenia. Obecnie, gdy telewizja ma zazwyczaj kształt kwadratu, zalecałbym inny sposób oddzielania rzeczywistości od fantazji.

To zdarzenie zapoczątkowało coś, co wypracowałem wraz z moimi przyjaciółmi Chrisem Hallem i Toddem Epsteinem oraz innymi osobami, które mi pomagały. Nazywam to teraz submodalnościami. Submodalności można nazwać walutą umysłu. Można je wymieniać i wprowadzać dzięki nim zmiany.

Obiekcje dotyczące obiektywności

Ludzie dyskutują o subiektywności i obiektywności już od wielu lat.

Jako student nie interesowałem się psychologią. Po pierwsze, naukowcy i klinicyści nie chcieli ze sobą rozmawiać. Wydawało mi się, że jeśli w medycynie naukowcy nie lubią lekarzy praktyków i nie mówią im, czego dokonali, a lekarze nie proszą o informacje, które są im potrzebne, to wszyscy nas pozabijają.

Naukowcy uważali swoją pracę za bardzo prestiżową. Torturowali szczury. Praktycy wychodzili na zewnątrz i dotykali drzew, starając się porozumieć z samym sobą. Dziedzina zmierzała wprost ku ozonowi, który zaczął zanikać, podobnie jak ci psychologowie, którzy posunęli się za daleko.

Spotykałem profesorów, którzy mówili o obiektywnych eksperymentach. W przeszłości miałem kontakt z fizyką. Fizycy wiedzą, że obiektywność przestała być możliwa już dawno temu. Einstein nauczył nas, że nic nie jest obiektywne. Wszystko jest relatywne. Zależy od punktu widzenia.

Einstein mówił o jeździe na promieniu światła. Załóżmy, że potrafiłbyś jechać na cząstce światła, fotonie. Inna osoba jechałaby obok na innym fotonie. Czym ten punkt widzenia różni się od siedzenia na moście i patrzenia na ludzi przelatujących na fotonach? Co by było, gdyby dwie osoby jechały

obok siebie na dwóch fotonach i rzucały do siebie piłeczkę? Z perspektywy jeźdźców wydawałoby się, że tor lotu piłki jest linią prostą. Z perspektywy osób siedzących na moście wyglądałoby to tak, jakby poruszała się po łuku. Co więcej, przy prędkości światła nie mają zastosowania zwykłe zasady dotyczące czasu i przestrzeni.

Pogląd, że rzeczy mogą być relatywne również w psychologii, doprowadził mnie do subiektywności obiektywniej. Podczas moich różnorodnych badań ludzie mówili o subiektywności jak o grzechu. Jednak ja lubię grzech. Chciałem wiedzieć, jak to działa.

Ten pogląd jest prawdziwy w przypadku naszej całej dziedziny. W rzeczach, które badamy, od hipnozy począwszy i na fizyce skończywszy, szukamy subiektywnego doświadczenia. W modelowaniu badamy subiektywne doświadczenia ekspertów. Jak oni to robią? Robimy to samo, żeby nauczyć się wpływać na ludzi w podobny sposób. Zamiast myśleć o rzeczach jako dobrych lub złych, chcemy znać ich funkcjonowanie, znać odpowiedź na pytanie: „Jak to robisz?”.

Kilka rzeczy będzie przypominało gotowanie z książką kucharską. Nie ma dobrego lub złego ciasta czekoladowego, nim nie zostanie napoczęte. Z przepisu można nauczyć się podstawowej struktury, według której wykonuje się rzeczy. Następnie każdy wprowadza niewielkie zmiany zgodnie z własnym przekonaniem.

W następnych rozdziałach chcę przekazać Ci podstawy tego, czego nauczyłem się od Milтона i innych wielkich osobowości. Co więcej, możesz zacząć tworzyć podwaliny własnej wiedzy. Potem z tego, co robisz z wierzeniami lub hipnozą, możesz stworzyć coś bardziej głębokiego i poważnego.

Przez podstęp do wiary

Najbardziej pouczająca rzecz przydarzyła mi się po powrocie ze spotkania z Miltonem. W tamtych czasach hipnotyzowałem wszystko, co mi podeszło pod rękę. Chciałem sprawdzić, czy to, co powiedział, rzeczywiście działa. Nie zależało mi na prawdzie scholastycznej. Chciałem dowiedzieć się, czego można dokonać, gdy da się z siebie wszystko i spróbuje wszystko.

Kupiłem zatem książkę *Advanced Techniques of Hypnosis and Therapy*, która jest zbiorem artykułów Ericksona z wielu lat. Opisuje w nich wywołane przez siebie różnorodne stany odmiennej świadomości oraz różne efekty hipnotyczne, takie jak zniekształcenie czasu, daltonizm, niedosłuch i wiele innych rzeczy.

W tym czasie prowadziliśmy grupę eksperymentalną — studentów ostatniego roku studiów magisterskich, czyli doświadczalnych świnek ludzkości! Przez dziewięć miesięcy, raz w tygodniu, zbieraliśmy się razem i próbowaliśmy wszystkiego. Jeśli coś się nie udawało, robiliśmy to inaczej.

Tradycyjnie uważa się, że w hipnozie istnieje coś takiego jak podatność. Hildegard ze Stanfordu udowodnił, że są osoby, które daje się zahipnotyzować, oraz takie, w przypadku których jest to niemożliwe. Pomiął on jednak coś, co w lingwistyce nazywamy wykonawcą. Jest to ktoś lub coś, co w rzeczywistości wykonuje pracę. Zapytaliśmy więc: „Zahipnotyzować przez kogo?”.

Zebraliśmy grupę ludzi i zaczęliśmy przeprowadzać na nich doświadczenia. Niektórzy potrafili zrobić wszystko z łatwością. Inni zdołali wykonać wszystko, gdy już nauczyli się, w jaki sposób tego dokonać. Kilkoro mogło wejść w głęboki trans, ale nie potrafiło wywołać żadnych fenomenów.

Pewnego dnia siedziałem przy stole z kolegą, oglądaliśmy obrazek przeznaczony na okładkę *Struktury Magii*. Wszedł w głęboki trans. Opadły mu powieki. Powiedziałem mu, że gdy otworzy oczy, obrazek zniknie. Po czym kazałem mu wejść w jego wnętrze i policzyć do dziesięciu. Kiedy dojdzie do dziesięciu, obrazek zniknie.

Ten człowiek był już zniechęcony. Od sześciu miesięcy próbował z niepowodzeniem uzyskać fenomen hipnotyczny. Kiedy zaczął liczyć, podniosłem obrazek. Wsunąłem go pod stół. Otworzył oczy i jęknął: „O rany!”. Natychmiast powiedziałem: „Tak jest! Teraz zamknij oczy”. Ponownie położyłem obrazek na stole.

Kiedy otworzył oczy, powiedział „Boże!”. Stwierdziłem: „To oznacza, że możesz zrobić wszystko”. Od tego momentu potrafił uzyskać każdy fenomen hipnotyczny — dowolne halucynacje czy zniekształcenie czasu. Nie wspomnę nawet o tym, czego potrafił dokonać poza hipnozą.

Podbudowałem w nim wiarę, bez względu na to, w jak bardzo prymitywny sposób. Świat zewnętrzny nie uległ żadnej zmianie. Nic się nie zmieniło w jego strukturze neurologicznej. Zmieniła się tylko wiara.

Wiara w hipnozę

To zdarzenie kazało mi się zastanowić nad działaniem wiary. W przypadku hipnozy, jak i dla wielu innych rzeczy, to przekonania tworzą pociąg pospieszny, który szybko i efektywnie wiezie ludzi głęboko w odmienne stany świadomości. Zwiększa wiarę ludzi w swoje umiejętności nie tylko w transie, ale w całym zewnętrznym świecie. Korzystaj z tego.

Wielu ludzi uważa, że wejście w trans wiąże się z utratą kontroli nad sobą. W rzeczywistości tę kontrolę się zyskuje.

Zaczyna się kontrolować tętno, ciśnienie krwi, zdolność zapamiętywania, umiejętność wykorzystywania siły fizycznej lub sprawności, możliwość kontrolowania czasu i percepcji. Pod koniec tej książki będziesz potrafił wykonać tego rodzaju rzeczy. To zwiększy zakres możliwości związanych z samym sobą, jak i innymi ludźmi. Poznaj obie strony i obie odpowiedzialności. Wtedy dowiesz się, czym jest kontrola i do czego warto ją stosować.

Pracujemy tu z bardzo prostymi elementami. Ilu z was miało do czynienia z submodalnościami? W rzeczywistości przez całe życie używaliście submodalności, nawet o tym nie wiedząc.

Postawa par excellence

Zwróć uwagę na różnice w sposobie, w jaki uczą inni i ja. Uznaj znaczenie własnej postawy. NLP to więcej niż metodologia. To również postawa, jaką przyjmuje się podczas korzystania z tej nauki. Jeśli brak Ci wiary, że możesz zrobić wszystko...

Zatrzymaj się. Poświęć kilka minut, by się czegoś nauczyć. Zamknij oczy. Pomyśl o osobach, które sprawiają Ci problemy. Pomyśl o tych, na widok których cichy głos w Twojej głowie mówi: „O cholera!”. Po prostu zamknij oczy i wróć do takich sytuacji. Przyjrzyj się im. Wybierz jedną osobę. Widząc, że ta osoba wchodzi, usłysz dokładnie, skąd dochodzi ten cichy głos, i zwróć uwagę, jakie wywołuje w Tobie uczucia. Jeśli powiększysz obraz i rozjaśnisz jego kolory, prawdopodobnie poczujesz się gorzej. Prawda?

Teraz spróbuj inaczej. Zalecam, by ludzie próbowali tego przed spotkaniem z klientami. Mimo wszystko wyobraź sobie, że ta osoba jest Twoim klientem.

Wyobraź sobie wąwóz, po obu jego stronach piętrzą się góry. Powiększ obraz, aż wypełni ekran wielkości 12 metrów. U dołu na samym końcu wąwozu chcę, żebyś umieścił swojego klienta. Niech będzie bardzo mały. Na szczycie każdej góry możesz dodać niewielką błyskawicę.

Tuż przed sobą umieść dwunastometrową pumę — wielkiego ryczącego kota. Wkrocz na scenę i wejdź w kota, powiększając się w swoim umyśle. Z punktu widzenia tego kota spojrz wygodniale na swojego klienta. Wciąż patrząc z góry na tę osobę, uderz raz łapą w ziemię i zobacz, jak drży. Ujrzyj strach w oczach swojego klienta. Teraz możesz usłyszeć bardzo głośne dudnienie grzmotu i potrafisz zaryczeć jeszcze głośniej.

Powiększaj ten obraz coraz bardziej. Zaostrz kolory. Teraz możesz usłyszeć, jak mówisz do klienta, patrząc na niego z góry: „Twój tyłek jest mój!”. Zwróć uwagę, czy to zmienia Twoje samopoczucie.

Jeśli nie zauważyłeś żadnej zmiany, sprawdź swój puls. Sprawdź, czy go masz. Przy powiększaniu obrazu możesz również zwiększać głośność dźwięku. Teraz na każdym ze szczytów umieść czarnych śpiewaków gospel, którzy śpiewają: „Ruszaj, do dzieła! Zmień ich tyłki!”.

Podstawowe elementy przekonań

Przyjrzyj się swojej postawie i zacznij naprawdę wierzyć, że dokonanie czegoś dla ludzi jest także Twoim zadaniem. Nie tylko pozwalaj im się rozwijać. Przyszli. Zapłacili Ci, byś zmienił ich życie. I na Boga, zrobisz to dla nich.

Nazwij to budowaniem postawy lub nastawienia. Jeśli zaczniesz pracować z takim nastawieniem, wystarczy, że dodasz sporo umiejętności. Umiejętność powstaje z tego samego

rodzaju elementów podstawowych. Rozważmy na przykład omawiany przed chwilą obraz.

Powiększ obraz. Coraz bardziej wzmacniaj dźwięk chórk. Niech zacznie się rozlegać wszędzie. Przybliż obraz. Co teraz czujesz? Czy zmienia się intensywność Twoich doznań? Jeśli tak, wzmacniaj dźwięk, aż poczujesz, jak rośnie Twoja wewnętrzna moc. Zamiast mówić na widok klienta: „O, cholera”, powiedz do siebie: „Bułka z masłem!”.

Tak samo postępowałeś, gdy zaczynałeś chodzić. Robiłeś kolejno bardzo małe kroczki, po czym składając je, dałeś podstawę do badania całego nowego świata aktywności: świata uczenia się, rozumienia i świata większej kontroli nad własnym otoczeniem.

Zmień swoje nastawienie. Zadaj sobie parę pytań. Przez moment zbadaj własny umysł.

Mógłbyś klienta podejść. Zabranie i schowanie obrazka nie przyniesie efektu w przypadku każdego klienta. Ten człowiek akurat w tym momencie i tym miejscu w ogóle tego nie oczekiwał. Ta sztuczka zmieniła jego przekonanie. Tu nie chodziło o przesunięcie obrazka. Najważniejsza była zmiana jego przekonania.

Moc placebo

Być może sądzisz, że placebo działa, ponieważ dana osoba nie wie, że to jest placebo. Działa z powodu przekonania. W Stanach robimy niezwykłą rzecz. Testujemy wszystkie leki przez porównanie ich z placebo. Na tym właśnie polega badanie metodą podwójnie ślepą. Mam więc więcej informacji na temat placebo niż na temat wszystkich leków razem wziętych.

Razem z Robertem Diltsem wpadliśmy na pewien pomysł. Postanowiliśmy wypuścić na rynek produkt — maleńkie puste kapsułki o nazwie placebo. Bez żadnych efektów ubocznych.

Robert był w tamtym czasie moim studentem na ostatnim roku studiów magisterskich. Zajmował się badaniami nad standardowymi problemami zdrowotnymi, takimi jak bóle głowy. Postanowiliśmy opublikować małą broszurę z indeksem. Ktoś mógłby zajrzeć pod hasło „ból głowy” i przeczytać: „W porównaniu z innymi lekami testowane placebo działało w pięciu przypadkach na sześć”. Kolejne zdanie to: „W razie bólu głowy weź sześć tabletek”.

Przedstawiciele Amerykańskiej Agencji ds. Żywności i Leków (FDA) złożyli zażalenie. Powiedzieli, że efekt minie. Placebo straci swoją skuteczność. Wiedzieliśmy, że to się może stać. Niektórzy ludzie nie potrafią stworzyć trwałego przekonania za pierwszym razem. Odsłoniliśmy nasz plan B: „NOWOŚĆ! PLACEBO PLUS! DWUKROTNIE WIĘCEJ OBOJĘTNYCH SKŁADNIKÓW! DWA RAZY SILNIEJSZE DZIAŁANIE NIŻ KIEDYKOLWIEK WCZEŚNIEJ!”.

Oczywiście agencją FDA rządzą firmy farmaceutyczne. Dlatego nie pozwoliłyby nam tego zrobić. Nie mogły znaleźć żadnego niebezpieczeństwa. Kapsułki były puste. Nic w nich nie było. Powiedzieli nam, że to nielegalne i niemoralne. „Zresztą to nigdy nie zadziała, więc nie pozwolimy wam tego zrobić”.

Udowodniliśmy, że to by zdało egzamin. Dostaliśmy od nich wyniki dekad ich eksperymentów. Mamy również własne wyniki.

Moi klienci często wiedzieli, że to placebo, w momencie gdy je dostawali. I wciąż tak jest. W rzeczywistości przekazują im umiejętność uwierzenia, że to działa, ponieważ jest

to placebo. Wyjaśniam, że ponieważ już wiedzą, że to placebo, jego działanie będzie trwałe. I tak jest. Chcę, byś zaczęła od zrozumienia struktury działania wiary.

Niemożliwość zahipnotyzowania

Wiele można się uczyć o tempie i tonalności. Można ćwiczyć z magnetofonami, odtwarzaczami płyt CD, metronomami i innym urządzeniami. Dysponujemy znacznie bardziej wyszukanyim sprzętem, niż w rzeczywistości jest nam potrzebny.

W wielu książkach autorzy twierdzą, że *tempo i tonalność nie ma znaczenia podczas wprowadzania w stan głębokiego transu*. Wyobraź sobie, że słyszysz te słowa wypowiedziane przez Myszkę Miki i Muhammada Alego. Myślę, że to ma znaczenie. Od razu nasuwa się wniosek, że tempo i tonalność nie miały żadnego znaczenia, ponieważ osoba, która to pisała, nie potrafiła wpływać na ton lub tempo swojego głosu.

Moi przeciwnicy, w czasie gdy naprawdę chcieli dowieść, że jestem oszustem, przeprowadzili eksperyment. Prowadziłem seminarium dla trzystu pięćdziesięciu osób. Dwóch psychiatrów z laboratorium Hildegarda przyproceedziło niewysoką panią. Powiedzieli: „Ta pani ma udokumentowane zero Hildegarda. Nie można jej zahipnotyzować”. Obstawili ją z obu stron.

Na jej twarzy widoczna była dezorientacja. Poznają trans, gdy go widzę. Powtórzyli: „Nie można jej zahipnotyzować”. Zaczęła kiwać głową.

Pomyślałem, że możemy przeprowadzić mały pokaz. Prowadziłem ją do wysokiego, barowego krzesła stojącego na scenie. Okręciłem ją dookoła i umieściłem na nim plecami

do widowni. Poprosiłem, by przez chwilę postarała się odprężyć.

Następnie podszedłem do widowni i obwieściłem, że tych dwóch miłych panów z Hildegard w Stanfordzie przyprowadziło osobę, której nie można zahipnotyzować. Chciałem pokazać, że niektórych osób rzeczywiście nie daje się zahipnotyzować. Wciąż zastanawiam się nad tym, jak to się dzieje, że są osoby, które pozwalają się zahipnotyzować przez monotonną drugorzędną indukcję z magnetofonu, tak jak robił to Hildegard. Postanowiłem o tym nie wspominać.

Następnie obróciłem stół i powiedziałem do tej pani: „Gdybym powiedział »Zamknij teraz oczy!«, nie mogłabyś tego zrobić”. A ona zamknęła oczy. Dlaczego? Ponieważ istnieje różnica między siedzeniem na krześle i słuchaniem nagrania w laboratorium a siedzeniem na krześle barowym, słuchaniem prawdziwej osoby i patrzeniem się w twarz trzystu pięćdziesięciu osób. Jest to różnica w percepcji.

Czy to nie oznacza, że wszyscy powinniśmy mieć w naszych biurach widownię składającą się z setek osób? To znacznie ułatwiłoby wprowadzanie w trans. Ta kobieta nigdy nie stała przed tak liczną widownią. Patrzyła na morze twarzy. To zmieniło stan jej świadomości. Kiedy z wrażenia zaparło jej dech, a ja powiedziałem „Zamknij oczy!”, zareagowała natychmiast.

W rezultacie osiągnęła prawie każdy fenomen głębokiego transu. Wszystkie zademonstrowałem jako rzeczy, których nie mogła robić. Stojąc tuż przed nią, powiedziałem: „Gdybym uniósł jej ręce do góry w ten sposób, powinny tak pozostać”. I puściłem. I stało się tak, jak powiedziałem. Ja jednak na nią nie patrzyłem. Wszyscy krzyczeli *Och!* i pokazywali na nią, by zwrócić moją uwagę. Zawsze miło utrzymywać taki stan. Wtedy odbiorcy lepiej słuchają.

Badanie przekonań

Chcę, byś zaczął od bardzo prostej rzeczy. Wejdź wewnątrz siebie i pomyśl o czymś, w co zdecydowanie wierzysz. Wybierz coś wolnego od treści emocjonalnych. Wiem, że niektórzy Czytelnicy mają nieco doświadczenia w psychologii. Wyzwól się z niego! Zaufaj mi. Pomyśl coś mniej więcej takiego: „Czy wierzysz, że jutro wstanie słońce?”. Nie wybieraj: „Czy wierzysz, że jesteś wartościową osobą?”. To musi być coś prostego, żeby zadziałało. Jeżeli tylko zaczniesz dodawać treść, staje się mniej efektywne. Im więcej emocji, tym mniej informacji.

Czy jako dziecko rysowałeś postacie z kresek na bloczku kartek i szybko przerzucałeś kolejne strony? Daje to efekt ruchu. Czy widziałeś kiedyś coś takiego? Gdybym rysował na takim bloczku, ale dawał Ci po jednym rysunku tygodniowo przez pięć lat, jaki wzorzec rozpoznałby z tego Twój mózg? Nie zobaczyłbyś tego efektu. Wystarczy jednak jeden raz przekartkować wszystkie rysunki. Tak właśnie działa mózg. Uczy się robić rzeczy szybko i prosto. Tworzy wzorce.

Szybka zmiana

Łatwiej wyleczyć fobię w ciągu dziesięciu minut niż pięciu lat. Tej sztuki dokonywałem przez dziesięć lat, zanim wiedziałem na tyle dużo, by komuś o tym powiedzieć. Nie uświadamiałem sobie, że to szybkość, z jaką robi się rzeczy, przesądza o ich trwałości.

Umiałem leczyć fobie. Inni nie potrafili. Niektórzy stosowali te same techniki, ale wciąż się im nie udawało.

Nauczyłem ludzi leczenia fobii. Część leczenia prowadzili w ciągu jednego tygodnia, w drugim kolejną i resztę w trzecim. Następnie przychodzili do mnie i mówili: „To nie

działa!”. Wystarczy jednak przeprowadzić je w ciągu pięciu minut i powtarzać dotąd, aż zacznie się dziać bardzo szybko, by mózg zrozumiał. To właśnie część tego, w jaki sposób uczy się mózg.

Byłem bardziej niecierpliwy od nich. Siedzieli, rozciągając terapię na godzinę. Ja chciałem, by ludzie wychodzili z mojego gabinetu po pięciu minutach, żebym mógł zająć się własnymi sprawami. To opłacało się moim klientom.

Odkryłem, że ludzki umysł nie uczy się wolno. Uczy się szybko. Nie wiedziałem tego. Ja po prostu szybko się poruszam.

Wydaje się, że w ten sam sposób działa cały wszechświat. Jeśli weźmie się kawałek metalu i zegnije go szybko i mocno, nadany mu kształt pozostanie. Gdyby zgiąć go wystarczająco mocno i szybko, mógłby się złamać. Jeśli będzie się go po prostu powoli naciskać, po chwili wróci do pozycji pierwotnej. Aby rzeczy stały się trwałe, potrzebna jest szybkość.

Tą samą zasadą należy się kierować, jeśli chcemy, by kształtu nabrały idee. Załóżmy, że przeprowadzamy kogoś przez szybki proces leczenia fobii. Aby zadziałał, ludzie muszą szybko przejść przez kolejne etapy, zwłaszcza podczas końcowego powtarzania. To szybkość powoduje, że zmiana zostaje na trwałe. Ja z tego już nie korzystam. Jest to dla mnie zbyt wolne.

Czasami, aby się zsynchronizować, mocno Cię chwytam i trzymam. Dotrzymaj mi kroku lub wpadnij w poślizg. Możesz się synchronizować z pacjentem, aż wejdiesz w jego buty. Tak trzeba robić w przypadku empatii. Wykaż empatię w stosunku do żyjących szczęśliwie w małżeństwie laureatów nagrody Nobla, którzy bawią się w sposób mądry i dobry. W przypadku ofiar synchronizuj się, aby dowiedzieć się, co zrobić, żeby zareagowały. Następnie stopniowo

wyciągaj je z tego, w czym utknęły. Dostosuj się, by prowadzić.

Powolne uczenie

Możesz popełnić błąd Montessori i zastosować ultymatywne tempo. Dzieci kinestetyczne uczą zawsze metodami kinestetycznymi. U dzieci wizualnych zawsze stosuj język wizualizacji. Takie działanie prowadzi do okaleczenia ich na całe życie! Naucz ludzi używać wszystkiego, co mogą, i tak szybko, jak tylko potrafią.

Niemowlęta zaczynają się uczyć mówić. Nie wiedzą nawet, że istnieje język. Dzieci potrafią się uczyć języka bardzo szybko. Potrafią uczyć się języków obcych, gdy ledwie znają ojczysty. Nasz system edukacji zawodzi całkowicie. Uczymy ich przez dwanaście lat, więc później nie potrafią wymówić nawet jednego słowa.

Inny problem stanowi to, gdzie uczymy języka. Kiedy chodziłem do szkoły, siedzieliśmy przed tablicą z wejściami na słuchawki i słuchawkami na uszach. Z tą tablicą kojarzyła mi się każda wypowiedź w języku hiszpańskim, którego się uczyłem. Pojechałem do Meksyku. Usłyszałem hiszpański. Zobaczyłem tablicę. Poczułem się jak w szkole. To nie pomogło mi się porozumieć. Było jednak fajne, pod warunkiem że lubisz takie tablice.

Wyślij kogoś do Meksyku. Daj mu dwie butelki tequili. Do rana będzie mówić w lingua franca. Jednak żartowanie z tych rzeczy to za mało. Musisz je sobie wziąć do serca. To Twoje życie. To życie naszych dzieci.

Kiedy tylko przestałem o tym myśleć, wyszedłem, dobrze się bawiłem i robiłem różne rzeczy w towarzystwie ludzi i związane z ludźmi. Wtedy uczysz się języka. To dotyczy wszystkiego. Jednak ludzie się do tego nie stosują.

Problem możliwości

Ludzie myślą o tym, czego nie potrafią robić. Prowadziłem seminaria generatywne. Mówiłem: „Tu nie chodzi o zmianę leczniczą. Przychodźcie, bo chcecie dobrych rzeczy”. Ludzie przychodzą. Nie pozwalają jednak sobie na zakres, w którym mogliby wyobrazić sobie możliwości.

Przychodzą i mówią: „Chcę pozbyć się mojego wewnętrznego dialogu”. Mówię: „Zabij się, a na pewno ucichnie”. Odpowiadają: „Chwileczkę...”.

Muszą zrozumieć, by marzyć o tym, co jest możliwe. Nawet nie znają problemu. Najpierw przeszli przez etap myślenia: „Znam rozwiązanie! Gdybym nie prowadził wewnętrznego dialogu, czułbym się dobrze. Wtedy byłbym człowiekiem światłym”. W zamian mogliby zrozumieć, że możemy wybrać to, co wskażemy jako problem, i zdecydować, z którego procesu skorzystać.

Mogliby prowadzić wewnętrzne rozmowy, tak jak Mozart. Motywowałyby ich opera. Wtedy chcieliby zatrzymać wszystkie swoje głosy. Świetnie by się bawili, tak jak Mozart. Ich świat rozbrzmiewałby muzyką i emocjami zamiast nieprzyjemnymi, lamentującymi i skrzeczącymi głosami.

Decydujące szczegóły

Cokolwiek stanie Ci na drodze, ruszaj szybko do przodu, aby nie mogło dotrzymać Ci kroku. Poruszaj się szybko. Im szybciej jedziemy, tym mniej szczegółów zauważamy. Ludzie płaczą się w szczegółach. Nie wiemy, kiedy poruszać się szybko, a kiedy wolno. A wtedy podejmujemy złe decyzje.

Wartość szczegółu zależy od tego, czego chcesz się nauczyć. Uczymy się przejeżdżać przez most. Czy chcesz posuwać się przez niego krok po kroku? Aby w tym czasie

przez głowę mogły Ci przejść wszystkie możliwe sposoby spadnięcia? Ważny jest rezultat — chcesz dojechać. Znajdź sposób, by cieszyć się procesem.

W wojsku uczą przechodzenia po kładce. Żołnierze chodzą po kładce uniesionej 2 centymetry nad podłogą. Następnie podnoszą ją na wysokość 6 metrów. Wtedy żołnierze przechodzą wolniej niż na ziemi. Patrzą w dół, gromadzą dane, które są im zupełnie zbędne. Wystarczą im dane o kładce. Gdyby zrobili to w identyczny sposób, co nad samą ziemią, mogliby uzyskać te same wyniki. Przez zbyt silne uświadomienie sobie wysokości stali się zbyt świadomi możliwości upadku.

Informacja jest istotna w zależności od sytuacji. Potrzebne jest przekonanie: „Spójrz na kładkę i przejdź. Nie ma różnicy”. Filtruj i wybieraj te informacje, które warto zarejestrować.

W Houston wspinałem się tak wysoko, jak to tylko było możliwe — wysokie drzewa, występ skalny. Jeżeli wszystko jest płaskie, wysokość wydaje się znacznie większa. Pamiętam, gdy po raz pierwszy zobaczyłem ludzi pracujących na wieżowcu. Spojrzałem do góry. Poruszali się na linach. Pomyślałem: „Oni postradali zmysły”.

Stałem wtedy na 17. piętrze i myślałem tak, patrząc w górę, jakby te kolejne 17 pięter naprawdę robiło jakąś różnicę. Nagle spojrzałem w dół. Jaka wysokość wystarczy, by, spadając, rozbić się w pył? Powyżej pewnej wysokości nic innego nie może się przydarzyć.

Budowniczy wołą wszystko śledzić. Zwracają uwagę na takie rzeczy, jak narzędzia i wiatr. Tego właśnie nauczyłem się pilnować. Stałem na platformie. Choć stałem na podłodze, niewiele brakowało, a zdmuchnąłby mnie wiatr. Byłem zajęty przyglądaniem się tamtym na górze. Nie patrzyłem, gdzie idę. Oni widzieli, że podmuch wiatru się zbliża.

Zanim do nich dotarł, przygotowali się i odpowiednio wychylili. Mieli wystarczająco rozsądku, by zwrócić na to uwagę. Mnie podmuchał.

Buduj przekonania, które niosą przekaz: „Zaplanuj porządki i zachowania dotyczące zadania. Dzięki temu zadanie stanie się proste”. W przeciwnym razie efekt będzie zupełnie odwrotny. Zbyt dużo wiadomości.

Dekonstrukcja przekonań

Teraz chcę, byś się zatrzymał i pomyślał o czymś, w co całkowicie, zupełnie i absolutnie wierzysz. Po prostu zatrzymaj się. Pomyśl o tym. Pomyśl o czymś, co znasz.

Chcę skierować Twoją uwagę na następujące różnice. Zauważ, co się dzieje, gdy pojawia się pytanie: „Czy jutro wstanie słońce?”. Zwróć uwagę na sposób, w jaki reprezentujesz kategoryczność. Słońce jutro wszędzie.

Prawdopodobnie na studiach zetknąłeś się z egzystencjalizmem. I tak potrafisz dyskutować o wszystkim. Jednak pytanie brzmi: „Czy wierzysz w to, czy nie?”. Jeśli chcesz odkryć: „Czy potrafisz o tym filozofować?”, wróć na studia. Jeśli musisz, wybierz coś takiego, jak: „Czy oddychanie jest użyteczne?”.

Kiedy już coś wybierzesz, chcę, byś zwrócił uwagę na różne związane z tym rzeczy. Czy głos dochodzi z tej lub drugiej strony? Czy dochodzi z wnętrza głowy, sprzed Ciebie bądź z tyłu? Czy się przesuwają? Czy idzie do góry lub do dołu? W bok? Dookoła? Niektóre głosy dochodzą z tyłu, inne z przodu.

Czy czytałeś kiedyś Stephena Kinga? Czy podobałoby Ci się prowadzenie takiego wewnętrznego dialogu? Mnie nie! Częścią jego strategii motywacyjnej był głos rozbrzmiewający

około pół metra za nim, który brzmiał jakby wydobywał się z głębokiej jamy. Ryczał „Bierz się do roboty!”. To na pewno motywujące.

Wybierz również coś, co może, ale nie musi być prawdą. To nie oznacza, że nie jest prawdą, tylko może nią nie być. Weźmy na przykład rozgrywki w następnym tygodniu: „Może być tak lub inaczej” albo: „Co chcesz na lunch?”. Możesz odpowiedzieć: „Nawet nie wiem, czy będę go jadł”. Wybierz coś, co może, ale nie musi być prawdą.

Przejdź ze mną przez to krok po kroku. Weź teraz kolejno oba przekonania. Najpierw pomyśl o tym, w co wierzysz. Następnie pomyśl o tym, co może, ale nie musi być prawdą. Teraz masz wiarę i wątpliwość.

Zależy mi szczególnie na tym, byś zwrócił uwagę, *gdzie* pojawiają się obrazy. Czy mają inne położenie? Czy jeden jest na górze, a drugi na dole? Czy jeden jest po prawej, a drugi po lewej stronie? A może pojawiają się w tym samym miejscu?

Wiara i wątpliwość

Tak jest. Przyjrzyj się pierwszemu. Teraz drugiemu. Zwróć uwagę, czy są w różnych miejscach. I jak? Tak, silna wiara jest dokładnie na wprost i niżej; wątpliwość jest po lewej. A co w przypadku innych osób? U każdego wygląda to trochę inaczej.

Właśnie z takich rzeczy składa się subiektywność. Wszyscy odbieramy obrazy, głosy, uczucia, smak, stan równowagi, zapach. To właśnie tam jest.

W przypadku subiektywności nie można się mylić. To jest ta jedyna rzecz w życiu, w przypadku której *nie można się mylić*. To *Twoja* subiektywność. Jeśli obraz wydaje się być po lewej stronie, to właśnie tak jest.

Przyjrzyj się reprezentacjom. Najpierw jednej, potem drugiej. Czy jeden z obrazów jest większy? Jaśniejszy? Bliższy? Czy jeden jest w kolorze, a drugi czarno-biały? A może oba są w kolorze lub oba czarno-białe? Czy jeden przypomina slajd, a drugi zdjęcie? A może oba są filmami? Czy jeden ma dobrą ostrość, a drugi złą? Czy jeden jest trójwymiarowy, a drugi płaski?

A co z dźwiękiem? Czy głos dochodzi z różnych kierunków w zależności od obrazu? Czy ma inne tempo? Czy brzmi, jakby głos zaczynał się zbliżać lub oddalać? Czy to Twój głos, czy ojca?

Niekiedy udaje się wszystko rozłożyć na takie proste elementy. Miałem kiedyś klienta, w przypadku którego dźwięk reprezentacji prawdy absolutnej był głosem babci. Kiedy coś nie było prawdą, był to głos jego matki. W ten sposób klasyfikował rzeczy. Powiedział mi, że wierzy, że nie może wejść w głęboki trans. Kazałem mu zmienić głos w tym przekonaniu na ten drugi.

Poznałeś już te różnice? To są na razie duże elementy całej układanki. Bardziej szczegółowo zajmiemy się nimi trochę później.

Pokaz zaszczepienia przekonania

Na razie chcę, byś zastanowił się nad możliwością wejścia w głębszy i bardziej całkowity trans, niż kiedykolwiek wy-dawał Ci się możliwy. Chcę, byś to zrobił w bardzo określony sposób. Zacznij od stworzenia obrazu siebie w takim transie z pozycji czegoś, co mogłoby być, ale nie musi być prawdą. Nie umieszczaj go jeszcze w położeniu silnego przekonania. Zacznij od umieszczenia go w pozycji wątpliwości.

Czy mógłbyś mi pomóc przez chwilę? U Ciebie coś, co mogło, ale nie musiało być prawdą, znajdowało się u góry i po

lewej, prawda? Chcę, byś umieścił pomysł, że możesz wejść w taki bardzo głęboki trans dokładnie w tej pozycji. W porządku? Teraz powoli go przesuwaj, aż osiągnie punkt na linii horyzontu. Następnie szybko go przesun do góry, *szuuu!*. Tak szybko. Przesun go w położenie, w którym znajduje się silne i mocne przekonanie z odpowiednią reprezentacją dźwiękową. Niech będzie tego samego rozmiaru, w tym samym zbliżeniu i zrób to bardzo szybko. Zaczynij już teraz.

Tak jest...odpłyn w dal z rosnącym poczuciem komfortu, satysfakcji i zadowolenia z tego, że tak łatwo jest naprawdę nauczyć się wchodzić w głęboki, wygodny i relaksujący stan. Chcę, by Twoja podświadomość dała Ci prawdziwe poczucie bezpieczeństwa płynące z wiedzy, że możesz naprawdę uczyć się z Twojego drugiego umysłu, że możesz naprawdę nauczyć się wprowadzać dowolne zmiany i opanowywać wszystkie umiejętności, których pragniesz. Chcę, byś wiedział, kiedy chcesz wrócić do tego stanu i w rzeczywistości wejść w niego dwa razy głębiej *teeeeeraaaaz*. Tak jest — do samego końca.

Chcę, byś zobaczył, że za każdym razem, gdy dotknę Cię w ten sposób, możesz wejść w całkowity trans lub możesz z niego wrócić, nawet jeśli tylko poczujesz tam moją rękę. I oczywiście, gdybym dotknął Twojego drugiego ramienia, mógłbyś wrócić do świadomości i czuć się absolutnie i całkowicie *wybornie*. Dokładnie tak. Do samego końca. Jesteś z powrotem?

Tak, chyba wróciłeś.

Dziękuję!