

## Programowanie neurolingwistyczne

Autor tekstu: **Derren Brown**

Tłumaczenie: **Radosław Madejski**

**K**ażdemu, kto choć odrobinę interesuje się hipnozą, szczerze odradzam programowanie neurolingwistyczne. Kiedy jako student zacząłem czytać o hipnozie i zajmować się nią w praktyce, stałem się zdecydowanym entuzjastą NLP, głównie dzięki porywającemu stylowi i zachwycającej zawartości książek autorstwa bądź na temat Richarda Bandlera i Johna Grindera, twórców tej techniki. Stanowią one znakomitą lekturę, szczególnie dla osób pozbawionych sceptycyzmu. Zacząłem włączać NLP do swoich pokazów hipnozy oraz drobnych sesji terapeutycznych udzielanych osobom, którym chciałem pomóc na przykład w rzuceniu palenia.

Po jakichś sześciu latach osvajania się z technikami i podejściem NLP w przyпіlywie obłądu pomyślałem, że mógłbym zająć się hipnoterapią na szerszą skalę, uznałem więc za stosowne uzyskanie odpowiednich uprawnień. W tym celu zacząłem uczęszczać na kurs NLP, który między innymi prowadził Bandler, i zdobyłem potrzebny mi stopień „specjalisty”. Kurs ten, jak na ironię, zamiast wzmocnić moje ambicje, zniechęcił mnie do nowej profesji. Teraz wielu zwolenników NLP analizuje moje programy telewizyjne, posługując się własnymi kategoriami. Pojawiają się również ludzie, którzy oskarżają mnie o nieuczciwość, gdy deklaruję, że posługuję się tą metodą podczas każdego występu (w rzeczywistości nigdy o tym nie wspominałem). Jakby komplikacji było mało, ostatnio NLP ugruntowało swoją pozycję jako modna technika magiczna o wątpliwej skuteczności.

„Cóż to jest?” – słyszę teraz, jak pytasz mnie głosem wystraszzonego nowicjusza. No cóż, bystrzaku, to jest popisowe pytanie, na które nikt nie udzieli ci wyczerpującej odpowiedzi. Cóż to < jest w rzeczy samej? Mówiąc szczerze, nic porównywalnego z > Bestseller odkryciem Ameryki. Słowa „programowanie neurolingwistyczne” angielskiego psycho-sugerują, że ma to coś wspólnego z językiem i mózgiem, które iluzjonisty w polskim programują się nawzajem. Jakkolwiek mówi się, że Bandler stworzył tłumaczeniu pod to pojęcie, gdy policjant z drogówki zapytał go o zawód, więc nie patronatem portalu powinniśmy zbytnio się przejmować skomplikowanym tytułem. Racjonalista.pl. [Zobacz](#) Gdybyś jednak był miłośnikiem zawiłych definicji, to Bandler wyjaśnia [więcej...](#) na swej stronie internetowej, że „Programowanie Neuro- (http://www.racjonalista.pl/ks.php/k,1874) Lingwistyczne™ rozumiane jest jako zgłębianie struktury subiektywnego doświadczenia oraz tego, co można na jego podstawie wywnioskować, i opiera się na przekonaniu, że każde zachowanie ma swoją strukturę”.

Należy sprawiedliwie przyznać, że NLP jest solidnym programem treningowym dotyczącym komunikacji międzyludzkiej i osobistych przemian. Uczy się go na kursach i seminariach, znajduje zastosowanie w biznesie, a także jako metoda terapeutyczna. Stanowi jedno z wielu podobnych przedsięwzięć, aczkolwiek zdaje się należeć do tych, które cieszą się największym powodzeniem. Niezrównany mistrz w dziedzinie samodoskonalenia, Anthony Robbins, twierdzi, że dzięki NLP przekształcił swoje życie i wkroczył na drogę osobistych przemian o kolosalnym znaczeniu. Wiele wyjaśnia metafora, która określa NLP jako „oprogramowanie dla mózgu” albo instrukcję najbardziej użytecznego postrzegania świata. Kolejne często używane sformułowanie mówi, że „mapa nie jest terenem”, czyli innymi słowy, nasze postrzeganie świata odzwierciedla tylko to, jak go sobie wyobrażamy, czyli nie jest tym samym co rzeczywistość. Niewątpliwie jest to podstawowa zasada, o której należy pamiętać, kiedy rozważamy nasze przeświadczenia.

Grinder (lingwista) oraz Brindler (matematyk) stworzyli NLP w połowie lat siedemdziesiątych XX wieku, zwracając uwagę na to, jak odnoszący wielkie sukcesy terapeuci pokroju Ericksona dochodzą do swoich efektów. „Rozpracowali strategię” tych wybitnych



specjalistów, a potem jeszcze innych, specjalizujących się w rozmaitych dziedzinach, aby móc przybliżyć ich metody każdemu, kto chce osiągać takie same sukcesy. Z biegiem czasu opracowali model przetwarzania języka przez mózg i stwierdzili, że nieustannie wywierają one na siebie wzajemny wpływ. Część tego, co odbywa się w naszym mózgu (konkretnie to, jak wyobrażamy sobie świat), zostaje wyrażona za pomocą słów i przywiązując szczególną wagę do używanego przez nas języka, możemy znacząco wpłynąć na nieświadome procesy neurologiczne w mózgu słuchacza.

Chociaż twórcy NLP przestudiowali dzieła wielu czołowych profesjonalistów, formułując swoje idee najwyraźniej pominęli odkrycia w dziedzinie neurologii. Ich podejście było w rzeczy samej bardziej pragmatyczne – obrać za punkt wyjścia zaobserwowane zjawiska, które wydawały się miarodajne, i stworzyć łatwo przyswajalne koncepcje w oparciu o to, co jest *użyteczne* albo *wyduje się najskuteczniejsze*, nie próbując wyjaśnić, na jakiej zasadzie to funkcjonuje. Takie pragmatyczne nastawienie prekursorów jest obecnie przysłonięte ogromnym kombinatem głupawych teorii, przesadnego stylu, ewangelicznych skłonności i trwających w nieskończoność samonapędzających się kursów, co w sumie przypomina coś na kształt piramidy, na której szczycie radośnie zasiada Bandler. (Grinder jak się wydaje, ma dokładniejsze pojęcie o tym, co składa się na dobre NLP i odnosi się z lekkim cynizmem do zachodzących w nim przeobrażeń.)

Widziałem Bandlera przy pracy i bez wątpienia sprawia on dosyć niezwykle wrażenie, jak przystało na dobrego showmana. Jest sugestywny i charyzmatyczny, a zarazem nieprzyjemny. Można pokochać jego świat i czcić jego poglądy, jednocześnie nie do końca mu wierząc. Nie jest trudno wybrać kogoś z grupy podatnych na sugestię i rozentuzjzmowanych zwolenników, po czym na oczach widowni zapewnić mu doznanie, które zdaje się wnosić ogromne zmiany. Do tego sprowadza się cała jego charyzma i osiągnięcia. Z pewnością wyróżnia się w tej dziedzinie, co sprawia, że trudno odróżnić, czy jest tak bardzo skuteczny, czy też jest to błyskotliwy i zniewalający naciągacz.

Jeden z aspektów NLP, który zawsze będzie przysparzał mu wielkiej popularności, to olśniewające i fantastyczne deklaracje, że każdy może zostać geniuszem dzięki procesowi zwanemu „modelowaniem”. Chociaż Bandler może się osobiście dystansować od niektórych przesadzonych obietnic, jakie dają terapeuci (w większości jego uczniowie), to sam pozwala sobie na bardzo mocne stwierdzenia dotyczące tego, co można osiągnąć, a poza tym jest obecnie tylko jednym z głosów w tej rozległej dziedzinie. (Ponieważ w NLP nie ma nic stałego, a Bandler jest intrygującą, ale pokretną osobowością, jeśli przyprzeć go do muru, wydaje się uczciwie krytykować niektóre z tych deklaracji wobec braku konkretnych alternatyw czy nawet wyraźnego punktu odniesienia.) Aby przystąpić do „modelowania”, musimy najpierw poznać nieświadome strategie osoby, którą chcemy naśladować. W tym celu zadajemy szereg kluczowych pytań, które odsłaniają wszystkie etapy jej wewnętrznych procesów. Są to rzeczy, o jakich ta osoba normalnie nie myśli, i dojdzie do nich dopiero pod kierunkiem naszych pytań. Następnie wypróbujemy te procesy na sobie i używając wyobraźni, staramy się myśleć i odczuwać jak osoba, od której chcemy się uczyć. Przyjmujemy jej umiejętności jako swoje własne.

Być może brzmi to trochę zawile, ale chyba się zgodzisz, że zaciekawienie ludźmi, których zachowanie podziwiamy i na których przykładzie chcielibyśmy się uczyć, to rzecz pozytywna i wartościowa. Sensownie byłoby tak postępować, ale niektórzy nie są skłonni myśleć w ten sposób. Zwykle uważamy, że jesteśmy przywiązani do swojej osobowości oraz problemów i na tym koniec. Z pewnością świat technik samodoskonalenia ma nam wiele do zaoferowania i możemy się nauczyć, jak stosować w praktyce nowe zachowania, które przyniosą nam wyzwolenie. Problem pojawia się jednak, gdy traktujemy NLP jak coś w rodzaju magicznego procesu. W jednym z eksperymentów jedna grupa „modelowała” osobę strzelca wyborowego, podczas gdy druga ćwiczyła za pomocą tradycyjnych metod. Obie miały tyle samo czasu na naukę i obie osiągnęły ten sam poziom umiejętności strzeleckich. Modelowanie nie okazało się jakąś magiczną metodą, jeśli chodzi o tak wymierne i konkretne umiejętności. Osobiście pamiętam zachwyty, którego doznałem, patrząc, jak znajomy adept NLP demonstruje wynik swej sesji „modelowania” żonglera. Gdy po raz dwunasty wyciągał piłeczki spod sofy stało się jasne, że nie uczył się wcale szybciej, niż gdyby to robił w sposób tradycyjny.

Modelowanie może prawdopodobnie znaleźć szersze zastosowanie w nauce podrzędnych, słabiej przyswajalnych (i mniej wymiernych) umiejętności, takich jak charyzma albo efektywne podejście do rozwiązywania zadań. Jest to jednak bardziej przyziemny obraz modelowania niż ten, którego NLP używa, aby przyciągać ludzi. Mówi ci się, że możesz zamienić się w

Pavarottiego lub Einsteina dzięki jakiemuś zaczarowanemu i błyskawicznemu procesowi programowania mózgu. O ile bez wątplenia pierwotna intencja tej techniki była zupełnie inna, na pewno taka zwodnicza koncepcja jest propagowana obecnie. Tak wyolbrzymione deklaracje, niesprawdzone i niewytłumaczalne, głoszone przez rozrastający się przemysł, który wywiera wpływ na życie osobiste oraz biznes, to chyba coś niepokojącego.

Kolejna sugestia nasuwa się sama. Czy nie mogę uczyć się w ten sposób od innych ludzi, nie nazywając tego programowaniem neurolingwistycznych? Czy przez cały czas nie wzorujemy się na innych ludziach i nie staramy się dorównać naszym mentorom? Oczywiście odpowiedź brzmi „tak”. Ponieważ NLP ma swe korzenie nie tylko w działalności Bandlera i Grindera, ale też w pewnych zapatrywaniach Freuda, Junga, Chomsky’ego oraz wszystkich tych terapeutów, którymi inspirowali się jego twórcy, i ponieważ za swój punkt wyjścia obiera coś, co już funkcjonuje, niewiele ma w sobie oryginalności. Jednym z wielu denerwujących przyzwyczajzeń, jakie cechują zwolenników tej techniki, jest głoszenie opinii, że jeśli chodzi o świadomy wgląd w wewnętrzne procesy człowieka, nic nie może się równać z NLP.

Podjęmowano starania, aby zbadać, czy niektóre z bardziej wymiernych twierdzeń NLP faktycznie mają jakąś wartość. Zbiór takich właśnie deklaracji otacza koncepcje „podstawowych systemów reprezentacji” oraz „sygnałach dostępu oka”.

## Coś w tych oczach jest (czasami)

Według NLP wyobrażamy sobie świat w sposób wizualny, słuchowy albo oparty na wrażeniach dotykowych (kinestetyczny). Są to „systemy reprezentacji”. Kiedy o czymś myślimy, tworzymy w głowie obraz tej rzeczy, słyszymy coś w myślach, kojarzymy to z jakimiś odczuciami albo łączymy ze sobą powyższe możliwości. Na przykład wyobraź sobie, że ktoś cię zapytał, czy chcesz przyjść do Royal Albert Hall na wykład o Smerfach. Zakładając, że twoja odpowiedź brzmi „tak”, możesz a) oczyma wyobraźni ujrzeć Smerfy, b) przywołać obraz Royal Albert Hall, c) usłyszeć bliżej niesprecyzowany urywek wykładu albo siebie zadającego dyskretne pytanie o Smerfetkę, które zawsze cię nurtowało, czy wreszcie d) wyobrazić sobie swoje odczucia w związku z powyższym i zauważyć, że są całkiem przyjemne.

Wielu zwolenników NLP twierdzi, że ludzie zazwyczaj mają predyspozycje do określonego systemu reprezentacji. Innymi słowy, ktoś będzie skłonny raczej widzieć obrazy niż słyszeć głosy, a ktoś inny woli bezpośrednio łączyć się ze swoimi odczuciami.

W przypadku kompozytora można by się na przykład spodziewać, że system reprezentacji będzie w pierwszym rzędzie opierał się na wrażeniach słuchowych, ponieważ jest on najbardziej związany ze światem dźwięku. Inni wyznawcy NLP uważają taki pogląd za mylący i według nich bardziej trafnie byłoby powiedzieć, że ludzie przez cały czas poruszają się między różnymi systemami postrzegania wzorców. Toteż nasz kompozytor mógłby być „słuchowy”, myśląc o muzyce, ale kupując ubrania, prawdopodobnie stanie się „wizualny”. Taki scenariusz mieszanych systemów postrzegania wzorców wydaje się bardziej prawdopodobny, chociaż świadczy o tym, że koncepcja *głównego* (a przez to przewidywalnego) systemu reprezentacji, jest beзуżyteczna.

Dlaczego system postrzegania wzorców ma znaczenie? No cóż, NLP twierdzi, że jeśli możemy się dowiedzieć, jak ludzie postrzegają świat w danym momencie, możemy nawiązać z nimi bliższy kontakt, a to pociąga za sobą silniejszy wpływ. Wyobraź sobie na przykład, że chcesz kupić nowy zestaw hi-fi. Stary jest już sfatygowany, a poza tym chciałbyś mieć coś nowocześniejszego. Masz pewne wyobrażenie, jakiego rodzaju sprzętu poszukujesz, udajesz się zatem do sklepu i pytasz o nowy odtwarzacz. W odpowiedzi słyszysz: „Nie mamy żadnego. To jest sklep ze zdrową żywnością”. Idziesz więc do sklepu elektronicznego i zwracasz się do sprzedawcy: „Rozglądam się za sprzętem hi-fi. Mogę jakiś zobaczyć? Widziałem kilka ładnych na wystawie”. Sprzedawca wie, który z odtwarzaczy ma najlepsze recenzje w prasie specjalistycznej i który sprawuje się lepiej od innych. Podaje ci więc nazwę modelu. Pytasz go o szczegóły, a on informuje cię, że ten egzemplarz ma znakomite brzmienie. Opowiada ci o częstotliwościach i typach głośników, złotych stykach i parametrach technicznych. Chcesz obejrzeć to cudo, a sprzedawca spełnia twoje życzenie. Dodaje coś jeszcze na temat jakości dźwięku, ale jakoś nie czujesz się podekscytowany. Na innej półce dostrzegasz piękny odtwarzacz i jego widok napawa cię ożywieniem. Pytasz o niego, a sprzedawca mówi ci, że jego brzmienie się nie umywa, głośniki nie mają tej samej mocy, a jakość wzmacniacza jest niższa. Jesteś zmieszany i nie wiesz, czego chcesz. Wychodzisz mówiąc, że jeszcze się

zastanowisz.

Sprzedawca, który miałby pojęcie o systemie postrzegania wzorców, zachowałby się zupełnie inaczej. W przytoczonej powyżej historyjce sprzedawca ma ze zrozumiałych względów słuchowy system postrzegania wzorców dotyczący odtwarzaczy muzycznych – pracuje w branży zbyt długo, aby przejmować się wyglądem zewnętrznym urządzenia. Z łatwością może wychwycić różnice w brzmieniu dobrego i złego sprzętu i chce podzielić się swoim entuzjazmem. Ty jednak w pierwszym rzędzie jesteś zainteresowany kupnem czegoś, co pięknie wygląda. Sposób, w jaki zaczynasz rozmowę ze sprzedawcą, powinien mu to uświadomić. Używasz wielu wizualnych słów. *Rozglądasz się* za sprzętem hi-fi. Chciałbyś jakiś *zobaczyć*. *Widziałeś* kilka ładnych na wystawie. Ponieważ jednak sprzedawca jest przywiązany do własnego systemu postrzegania wzorców, nie dochodzi do transakcji. Jesteś zdezorientowany i czujesz się zawiedziony. Ten człowiek powinien cię wysłuchać, a potem zaprezentować ci kilka pięknie wyglądających odtwarzaczy, które jego zdaniem cechowałaby odpowiednia dla ciebie jakość dźwięku, a opuściłbyś sklep zadowolony.

Techniki sprzedaży bardzo mnie interesują i jestem przekonany, że często klient mówi dokładnie, czego oczekuje. Sprzedawcy zazwyczaj popełniają błąd, przejawiając sztywne nastawienie, i z reguły nie są na tyle elastyczni, aby klient mógł wskazać im najprostszą drogę do sfinalizowania transakcji. Co ciekawe, takie same nieporozumienia mogą mieć miejsce w relacjach międzyludzkich. Zresztą wszystko to wiąże się z obecnością albo brakiem bliskiego kontaktu. Na przykład żona uskarża się, że mąż zbyt rzadko wyznaje jej miłość. Mąż nie może tego zrozumieć, ponieważ częściej niż którykolwiek ze znanych mu mężczyzn wraca do domu z kwiatami albo kupuje jej prezenty. Sposobem na rozwiązanie tego paradoksu jest odkrycie, że każda ze stron kieruje się innym systemem postrzegania wzorców istotnych w wyrażaniu uczuć. Żona wolałaby *usłyszeć* coś miłego, niż *widzieć* upominki i kwiaty, podczas gdy mąż jest w tej sytuacji bardziej „wizualny” i uważa, że „widoczne” dowody przywiązania są ważniejsze. Bardzo by się przydało, gdyby obydwójce potrafili to docenić, tak aby jedno albo każde z nich zmieniło swe zachowanie, nie mając przy tym poczucia niesprawiedliwości. I czyż to nie jest powszechny błąd? Ilu z nas ma trudności z określeniem, w jaki sposób czują się kochani ci, których kochamy? Zwykle zachowujemy się w taki sposób, jaki sami byśmy docenili, ale może to być całkowicie chybione. [1]

Póki co, doskonale. Powyższy przykład dowodzi, że używane przez nas słowa mogą zawierać pewne wskazówki co do systemu postrzegania, z jakiego należałoby skorzystać. Według NLP stwierdzenia, które wygłaszamy, są bezpośrednim odzwierciedleniem naszego systemu postrzegania wzorców. W związku z tym ktoś, kto używa sformułowania: „Widzę, o co ci chodzi”, wyraża dosłownie fakt, że jest w stanie przywołać dokładny obraz tego, o czym mówisz. Ludzie korzystający z słuchowego systemu postrzegania mogliby w takiej sytuacji powiedzieć: „To brzmi świetnie”, zaś osoba myśląca kinestetycznie powiedziałaby: „Czuję się z tym dobrze”. Dlatego też, aby nawiązać z kimś porozumienie, powinieneś używać tego samego rodzaju stwierdzeń, które będą dostosowane do jego systemu postrzegania. Zgodnie z takim myśleniem należy dosłownie „mówić w jego języku”.

O ile może się to w pewnym stopniu wydawać możliwe do przyjęcia, jest to rzecz, której należy przyjrzeć się z dystansu. Zaczynamy bowiem przekraczać granicę magicznego świata NLP, gdzie wiara i naiwność mogą natrafić na podatny grunt. Wyznawcy NLP twierdzą również, że można rozróżnić systemy postrzegania wzorców, przyglądając się ruchom gałek ocznych rozmówcy. Wystarczy zadać komuś pytanie, które zmusi go do poszukiwania w myślach odpowiedzi, a następnie obserwować jego oczy. Przed nawiązaniem kontaktu wzrokowego z tobą rozmówca powinien zerknąć w bok albo skierować spojrzenie w górę, pogrążając się w zadumie. Kierunek, w którym patrzy, ma rzekomo informować o tym, co dzieje się w jego głowie. Szczegóły tej teorii zawiera poniższy wykres.



Wykres ukazuje znaczenie ruchów oczu, jakie wykonuje osoba znajdująca się naprzeciwko nas. Nawet najbardziej zagorzali zwolennicy NLP przyznają, że nie sprawdza się to we wszystkich przypadkach, lecz raczej stanowi regułę opartą na doświadczeniu. Niemniej jednak argumentują, że każdy przywiązuje się do swojego wzorca. Skróty oznaczają co następuje:

- Wk – WZROKOWY konstruowane obrazy
- Sk – SŁUCHOWY konstruowane dźwięki
- K – KINESTETYCZNY / odczucia
- Wz- WZROKOWY zapamiętane obrazy
- Sz – SŁUCHOWY zapamiętane dźwięki
- Ar – SŁUCHOWY rozdwojony (dialog wewnętrzny)

Spojrzenie skierowane na wprost jest w tym modelu kolejnym sygnałem, który świadczy o zachodzeniu procesu „konstruowania obrazu”. „Konstruowany” znaczy tyle, że dźwięk lub obraz jest tworzony, a nie przywoływany z pamięci. Zatem jeżeli właśnie próbujesz sobie przypomnieć wygląd swego pokoju z dzieciństwa (przerwij na moment czytanie i odłóż książkę), powinieneś odkryć, że twoje oczy powędrują do góry i w bok. Prawdopodobnie spojrzysz w lewo, co według tego modelu oznacza obraz przywołany z pamięci. A potem, kiedy sobie uzmysłowisz, że twój obecny pokój ma zupełnie inny wystrój, i zaczniesz się zastanawiać nad tym, jak powinien wyglądać, twoje oczy zgodnie z modelem wykonają ruch po przekątnej, aby ułatwić konstruowanie obrazu. Natomiast gdybyś wychwycił najlżejszy odgłos dobiegający z zewnątrz, powinieneś dostrzec, że twoje oczy wędrują w bok na poziomie uszu, a nie w górę, jak w przypadku wyobrażeń wizualnych. Możliwe, że ma to coś wspólnego z naturalną tendencją do przechylania głowy w sytuacji, gdy wytężamy słuch.

Moim zdaniem uczciwie byłoby zaznaczyć, że chociaż może się to wydawać trochę ezoteryczne, znajduje odzwierciedlenie w tym, co zauważamy podczas wielu kontaktów międzyludzkich. Jeśli zapytasz dziewczynę, czy chciałaby poznać twoich rodziców, a ona na moment spuści wzrok, zanim odpowie ci „tak”, oznacza to, że przez chwilę czuła się niepewnie i zastanawiała się nad swoimi emocjami albo zadawała sobie pytanie, czy jest to coś, czego naprawdę chce. Gdybyś był tak miły jak ja, mógłbyś nawet powiedzieć: „Nie musisz tego robić, skoro nie masz ochoty”, widząc taki przeblysł niezdecydowania. Gdyby zaś jej oczy na moment powędrowały w górę, możesz wywnioskować, że zastanawiała się przez ułamek sekundy, ale nie targały nią sprzeczne uczucia. O ile więc ogólna zasada ukazana w powyższym przykładzie ma swoje korzenie w realiach życia codziennego, nie do końca wiadomo, na ile jest ona tak naprawdę miarodajna i użyteczna. Ujmując to inaczej, wiele może zależeć od tego, czy wtajemniczony obserwator szuka takich sygnałów, które odpowiadają jego oczekiwaniom.

Owa hipoteza na temat ruchów gałek ocznych była wielokrotnie badana przez naukowców, którzy niezmiennie dowodzili jej bezpodstawności. Trudno jednak orzec, czy przyczyną było nieprawdziwe założenie, czy też niewłaściwie przeprowadzony eksperyment.

Zwolennicy NLP naturalnie opowiadają się za tym drugim. Testy zazwyczaj przeprowadza się w sposób następujący. Osobie, która nie zna celu badania, zadaje się serię pytań, które zdaniem naukowców wywołają wyraźny proces wizualny, słuchowy bądź kinestetyczny. Na przykład eksperymentator zadaje pytanie obliczone na reakcję kinestetyczną, które mogłoby brzmieć: „Jakie by to było uczucie – pływać w makaronie?“, po czym obserwuje ruch gałek ocznych badanego. Problem stanowi fakt, że pytanie tego rodzaju mogłoby oczywiście wzbudzić najpierw reakcję wizualną (obiekt wyobraża sobie siebie zanurzonego w makaronie), czy nawet słuchową (obiekt powtarza w myślach pytanie i poszukuje odpowiedzi). Teoretycznie może to spowodować, że zanim dojdzie do oczekiwanej reakcji kinestetycznej, w pierwszej kolejności pojawią się inne ruchy gałek ocznych. Chociaż po nich mogą nastąpić te „właściwe“, niekoniecznie musi to zostać ujęte w wynikach. Bez dokładnego sprawdzenia protokołu z tych eksperymentów trudno rozstrzygnąć, na ile są one wiarygodne. Skoro jednak teoria ruchów gałek ocznych jest tak trudna do potwierdzenia, choć obserwatorzy starają się przyjąć możliwie najbardziej obiektywne stanowisko, można by wywnioskować, że nie sposób na niej polegać, jak to czynią tendencyjnie nastawieni zwolennicy NLP, którzy zresztą nie podejmują żadnych eksperymentów. Osobiście podejrzewam, że gdyby owa teoria była faktycznie tak niezawodna, wyniki badań okazałyby się o wiele bardziej pozytywne.

Nie ulega jednak wątpliwości, że reakcje niektórych ludzi z wyraźną regularnością odpowiadają schematowi ruchów gałek ocznych, warto więc przynajmniej mieć świadomość, że taka teoria istnieje. Entuzjaści programu *The Heist* powinni jeszcze raz obejrzeć sekwencję, w której uczestnicy eksperymentu wymieniają zapamiętane podczas seminarium słowa. Nauczyłem ich systemu powiązań, co oznacza, że każde przejście do następnego słowa polega na przywołaniu jakiegoś dziwnego obrazu. Możecie zauważyć, jak przypominając sobie każdy z obrazów, ochotnicy zachowują się zgodnie z modelem NLP. Wygląda to niemal jak podręcznikowy pokaz.

Przeprowadzono również podobne testy, aby sprawdzić, czy faktycznie czujemy się swobodniej w towarzystwie ludzi, którzy odpowiadają naszym systemom reprezentacji. Także i tutaj nie udało się wykazać, aby takie dopasowanie wzmacniało więzi czy zaufanie. Jeden z badaczy odkrył, że terapeuci, którzy dostosowują się do języka swoich klientów, są w rzeczywistości mniej wiarygodni i skuteczni. Znowu jednak, nie znając dokładnego przebiegu badań, trudno jest ustalić, w jakim stopniu inne czynniki wpłynęły na taki wynik. Takie same trudności towarzyszą wielu innym badaniom, które poruszają dosyć subtelne kwestie relacji interpersonalnych.

Musimy zachować ostrożność, choć nie oznacza to, że teorie NLP nie powinny być odpowiednio zbadane, być może przy współpracy ich twórców z naukowcami, którzy mogliby zaproponować zadowalającą dla wszystkich procedurę badawczą. NLP to ogromny interes i choćby z tego względu warto potraktować je poważnie, aczkolwiek nigdy nie była to „zmiana paradygmatu“, jak uważają Bandler i Grinder. Kurs, na który uczęszczałem, zorganizowany był z rozmachem (czterystu uczestników) i miał bardzo ewangeliczny ton. Kojarzył mi się z ruchem zielonoświątkowców, z którymi byłem związany kilka lat wcześniej. Chociaż kurs bardzo mi się podobał i bez wątplenia wstrzeliłem się w jego rytm, podobieństwo do kościoła sprawiało, że niekiedy czułem się trochę nieswojo. Odkryłem, że w obu przypadkach znajduje zastosowanie pewna technika manipulacji, oparta na mentalności typu „potrafimy śmiać się z samych siebie“. Zarówno mistrzowie NLP, jak i charyzmatyczni przywódcy religijni, stojąc na scenie, zachęcają czasem zgromadzonych do śmiechu, podczas gdy sami parodiują niektóre ze swych zabawniejszych wyczynów. Kiedy w odpowiedzi rozlegają się chichoty, obecne na sali zasoby inteligentnego sceptycyzmu topnieją bez reszty i widowisko może przebiegać bez zakłóceń i rozbieżności zdań. Niektóre kursy NLP mogą wystrzegać się przesadnego szumu i teatralności, ale zwykle popełniają inny błąd i zagłębiają się zbyt w technikę. Zarówno Bandler, jak i Anthony Robbins reklamują swój towar przede wszystkim jako rodzaj nastawienia i jawnie posługują się ewangelicznym zadęciem, aby sprawić, że staniemy się bardziej uczuciowi i podatni na sugestię, co daje im pewność, że a) przesłanie osiągnie swój cel i b) zechcemy zapłacić za kolejne kursy.

W piątym wieku naszej ery wędrujący po Grecji sofiści zarabiali na życie, udzielając rad, które miały zapewnić sukcesy w polityce. Wygłaszali wykłady i kształcili uczniów, pobierając za to słone opłaty. Uczyli młodych polityków, jak sprawić, aby tłum im uwierzył. Sofiści szczylicili się swoją umiejętnością przekonywania ludzi, że czarne jest białe, oraz udzielania satysfakcjonujących odpowiedzi w dziedzinach, o których nie mieli pojęcia. Kunsztownie dobierając słowa i posługując się barokowymi metaforami, potrafili zbić z tropu i uciszyć swych

przeciwników, lecz nie byli zainteresowani poszukiwaniem prawdy. Ich działalność stanowiła odpowiedź na powszechne wśród ludzi pragnienie sukcesu bez angażowania wysiłku i zdobywania wiedzy, a jedynie poprzez spryt i naśladownictwo. To bardzo stary biznes.

Na koniec kursu, który trwał jedynie cztery dni, otrzymałem certyfikat terapeuty. Nie musiałem zdawać żadnych egzaminów ani w jakikolwiek inny sposób „zapracować” na swoje uprawnienia. Pod wieloma względami kurs zmierzał do tego, by zakorzenić w nas „zdeteterminowane” nastawienie do zmieniania siebie lub innych na lepsze, toteż jakiś rodzaj formalnych sprawdzianów mógłby się wydać rozczarowująco przyziemny. Takim oto sposobem około czterystu uczestników, z których niektórzy byli wyraźnie niezrównoważeni bądź zagubieni, otrzymało wolną rękę, aby po czterech dniach pretensjonalnego spędu okrzyknąć się terapeutami i leczyć załamanych ludzi pod szyldem NLP. Powiedziano nam, że po roku mamy skontaktować się z organizatorami i powiedzieć, dlaczego nasze licencje powinny zostać przedłużone, a jeśli będziemy kreatywnie wykorzystywać swą znajomość NLP, prześlą nam kolejny certyfikat na drugi rok działalności. Ponieważ te kilka dni spędzone w towarzystwie setek przyszłych terapeutów zniechęciło mnie do zawodowego praktykowania NLP, nie miałem zamiaru już więcej z nikim się kontaktować. Po roku otrzymałem jednak list, który przypominał mi, abym zadzwonił i porozmawiał o przedłużeniu moich uprawnień. Zignorowałem go, jednak po niedługim czasie przyszło następne powiadomienie, którego autorzy oświadczyli, że z radością przyślą mi nowy certyfikat, jeśli tylko się z nimi skontaktuję. Łatwość, z jaką szafowali tymi dokumentami, wzbudziła we mnie pewne podejrzenia i znowu zignorowałem ich prośbę. Wkrótce potem znalazłem w skrzynce pocztowej piękny nowy dyplom uprawniający mnie do kolejnego roku praktyki.

Polecamy również, w polskim tłumaczeniu, „[Mesjasza](http://uk.youtube.com/watch?v=Dcg6LfGieRc&feature=Playlist&p=752F68E4AD0A3F17&index=0&playnext=1)” (<http://uk.youtube.com/watch?v=Dcg6LfGieRc&feature=Playlist&p=752F68E4AD0A3F17&index=0&playnext=1>) Derrena Browna, demaskujący szarlatanów.

Zobacz także te strony:

[Programowanie neurolingwistyczne a rehabilitacja](#)

[Preferowane style myślenia - metaprogramy](#)

[Między etyką a psycholingwistyką kognitywną](#)

[Komunikacja w sytuacjach oporu emocjonalnego w negocjacjach i zarządzaniu](#)

[Skuteczności i etyczność](#)

Przypisy:

**[1]** Ważne spostrzeżenie. Dowiedz się od tych, którzy są ci bliscy, kiedy czują się docenieni, a potem wciel to w życie. Albo zapytaj ich, jakimi chcieliby być zapamiętani po śmierci. Pozwoli ci to pojąć, w jaki sposób chcą być postrzegani i podbijasz ich serca, gdy po kilku miesiącach użyjesz właściwych słów, aby wyrazić swe uczucia. Nie ma powodu, aby miało to być nieszczerze – to tylko sposób, aby sprawić, że twoja szczerłość doprowadzi do rzeczywistych efektów.

#### **Derren Brown**

Ur. 1971. Osobowość telewizyjna, showman lubiący określać swój zawód jako "psychologiczny iluzjonista". Studiował prawo i filologię germańską na uniwersytecie w Bristolu, gdzie w 1996 rozpoczął serię występów jako hipnotyzer sceniczny. Od jego pierwszego telewizyjnego show na Kanale Czwartym pt. "Derren Brown: Mind Control in 2000" Derren Brown był coraz bardziej znany dzięki umiejętności "czytania umysłu". Dzięki swym umiejętnościom i wprawie Brown przedstawił się jako ktoś, kto jest w stanie coś przepowiedzieć, a także wpływać na ludzkie myśli przy użyciu subtelnej sugestii, manipulować ich decyzje przy użyciu różnych procesów oraz odczytywać szczegółowe znaki psychiki ludzi oraz języka ciała w taki sposób, aby dowiedzieć się o czym faktycznie myśli dana osoba.

[Strona www autora](#)



[Pokaż inne teksty autora](#)

(Publikacja: 30-11-2008 Ostatnia zmiana: 21-12-2008)

[Oryginał.](http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,6229) (<http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,6229>)

Contents Copyright © 2000-2008 Mariusz Agnosiewicz

Programming Copyright © 2001-2008 Michał Przech

Autorem tej witryny jest Michał Przech, zwany niżej Autorem.  
Właścicielem witryny są Mariusz Agnosiewicz oraz Autor.

Żadna część niniejszych opracowań nie może być wykorzystywana w celach komercyjnych, bez uprzedniej pisemnej zgody Właściciela, który zastrzega sobie niniejszym wszelkie prawa, przewidziane w przepisach szczególnych, oraz zgodnie z prawem cywilnym i handlowym, w szczególności z tytułu praw autorskich, wynalazczych, znaków towarowych do tej witryny i jakiegokolwiek ich części.

Wszystkie strony tego portalu, wliczając w to strukturę katalogów, skrypty oraz inne programy komputerowe, zostały wytworzone i są administrowane przez Autora. Stanowią one wyłączną własność Właściciela. Właściciel zastrzega sobie prawo do okresowych modyfikacji zawartości tej witryny oraz opisu niniejszych Praw Autorskich bez uprzedniego powiadomienia. Jeżeli nie akceptujesz tej polityki możesz nie odwiedzać tej witryny i nie korzystać z jej zasobów.

Informacje zawarte na tej witrynie przeznaczone są do użytku prywatnego osób odwiedzających te strony. Można je pobierać, drukować i przeglądać jedynie w celach informacyjnych, bez czerpania z tego tytułu korzyści finansowych lub pobierania wynagrodzenia w dowolnej formie. Modyfikacja zawartości stron oraz skryptów jest zabroniona. Niniejszym udziela się zgody na swobodne kopiowanie dokumentów portalu Racjonalista.pl tak w formie elektronicznej, jak i drukowanej, w celach innych niż handlowe, z zachowaniem tej informacji.

Plik PDF, który czytasz, może być rozpowszechniany jedynie w formie oryginalnej, w jakiej występuje na witrynie. **Plik ten nie może być traktowany jako oficjalna lub oryginalna wersja tekstu, jaki zawiera.**

Treść tego zapisu stosuje się do wersji zarówno polsko jak i angielskojęzycznych portalu pod domenami Racjonalista.pl, TheRationalist.eu.org oraz Neutrum.eu.org.

Wszelkie pytania prosimy kierować do [redakcja@racjonalista.pl](mailto:redakcja@racjonalista.pl)