



Spójrz inaczej

Pięciu wędrujących ślepców spotkało słonia. Zetknęli się z nim pierwszy raz, więc postanowili go dokładnie poznać. Pierwszy dotknął trąby i uznał, że słoń ma postać węża. Drugi złapał za ucho i stwierdził, że słoń ma kształt liścia palmowego. Trzeci, obejmując wielką nogę, mówił, że słoń wygląda jak drzewo. Czwarty poklepał słonia po boku, więc upierał się, że to wielka ściana. Wówczas piąty chwycił ogon zwierzęcia i krzyknął: ludzie, jesteście nie tylko ślepi, ale również głupi. Przecież słoń ma kształt liny. Który miał rację?

Wszyscy i żaden. Wszyscy, ponieważ każdy poznał tylko fragment rzeczywistości. Ża-

den, bo żaden nie potrafił ogarnąć całości. W życiu doświadczamy podobnych sytuacji, gdy np. składamy zeznania jako świadkowie wypadku samochodowego. Zwykle każdy podaje nieco inną wersję zdarzeń. Dlaczego, choć uczestniczymy w tym samym wydarzeniu, spostrzegamy je trochę inaczej?

Do poznawania świata używamy pięciu zmysłów: wzroku, słuchu, dotyku, węchu i smaku. Rzeczywistość dostarcza nieskończonej liczby możliwych wrażeń zmysłowych, z których odbieramy tylko niewielką część. Na podstawie spostrzeżeń budujemy swój model świata. Nie zawsze odpowiada on rzeczywistości, bowiem świat jest tak rozległy i bogaty, że aby nadać mu znaczenie, musimy

go upraszczać. Tworzymy więc mapę naszych przeżyć wewnętrznych – subiektywny obraz sytuacji i zdarzeń. Mapa jednak nie jest terenem, który odzwierciedla, choć pomaga w jego poznawaniu. To, jaki rodzaj map tworzymy, zależy od tego, co spostrzegamy i dokąd chcemy iść. Gdy spędzasz wakacje nad jeziorem, zauważasz, że różne osoby inaczej spostrzegają to miejsce. Dla rybaka najważniejsze, że w jeziorze są ryby. Dla osoby uprawiającej windsurfing – wiatr i fale. Matka z małymi dziećmi natomiast szuka bezpiecznego miejsca do zabawy.

Od czego zależy nasze spostrzeganie? Główne mechanizmy pozwalające nam porządkować napływające informacje, to procesy generalizacji, zniekształcania i kasowania, nazywane również filtrami percepcji. Działają one zgodnie z naszymi przekonaniem i wartościami. Chronią świadomość przed niepotrzebnymi, względnie nieważnymi informacjami. Procesy te nie są ani dobre, ani złe. Są po prostu sposobem funkcjonowania naszego umysłu.

Generalizacja jest procesem, w którym wyciągamy ogólne wnioski opierając się na jednym, dwóch lub kilku doświadczeniach. Pełni ona ważną rolę w procesie uczenia się, gdyż nasze doświadczenie i wiedzę porządkuje w ogólne kategorie. Dziecko, które spostrzeże, że wróbel lata, będzie wiedziało, że latają też inne ptaki. Czasem jednak myślenie w kategoriach ogólnych byłoby niejasne i nieodpowiednie. Jeśli wiele różnych doświadczeń zgrupujemy w jednej kategorii, powstanie niebezpieczeństwo dostrzegania tylko cech je łączących, bez widzenia różnic. Przyzwolenie na wyjątki pozwala uzyskać bardziej realistyczną percepcję – pingwin jest ptakiem, choć nie lata. Generalizacja może więc pełnić negatywną funkcję. W fobii jednorazowe doświadczenie zetknięcia się z bodźcem wywołującym lęk zostaje uogólnione na wszystkie obiekty przypominające ten bodziec.

Zniekształcanie natomiast polega na „błędnej” interpretacji rzeczywistości. Z tym rodzajem filtrów percepcji mamy np. do czynienia w procesie twórczym, gdy poeta, patrząc na kwitnącą jabłoń, widzi pannę młodą w bieli i pisze poemat lub gdy osobie prowadzącej wieczorem samochód wydaje się, że zamiast człowieka widzi na skraju drogi drzewo.

Kasowanie – trzeci filtr percepcji – pojawia się, gdy selektywnie zwracamy uwagę na pewne aspekty doświadczenia, a na inne nie. Oznacza ono, że pomijamy pewne sensoryczne informacje. Bez tego filtra odbieralibyśmy świadomie zbyt wiele informacji.

Badania G. Millera wykazały, że nasza świadomość może przyjąć około siedmiu informacji na sekundę. Na co dzień nie odbieramy świadomie wszystkich bodźców płynących z naszego ciała. Wyobraźmy sobie, jaki po-

wstałby szum informacyjny, gdybyśmy w każdej sekundzie odczuwali świadomie bicie swego serca, ciśnienie krwi, fale przepływu krwi przez naczynia krwionośne itd. Z drugiej strony kasowanie może też odgrywać negatywną rolę, jeśli kasuje ważne dla nas informacje, powodując, że wchodzimy na przejście dla pieszych nie zauważając czerwonego światła.

Przekonania to kolejny filtr, na podstawie którego budujemy nasz model świata. Podstawowe zasady wpojone nam w procesie wychowania czy wynikające z kultury są hipotezami na temat otaczającego nas świata. Nie zawsze możemy je zweryfikować, jednakże dla nas są one prawdziwe. Kiedy w coś wierzymy, działamy tak, jakby to była prawda i nie mamy potrzeby sprawdzania tego. Matka przekonana, że świat jest pełen niebezpieczeństw będzie nadopiekuńcza, nie pozwoli dziecku samodzielnie poznawać świata. Kiedy nauczycielom powiedziano, że jedna grupa dzieci wykazuje wyższy poziom inteligencji niż druga, wobec czego oczekuje się od nich lepszych wyników, okazało się, że przekonanie nauczycieli o lepszych możliwościach uczniów spowodowało takie działanie filtrów percepcji, że grupa o wyższym ilorazie inteligencji istotnie okazała się lepsza. Podsumowując: gdy idziemy przez świat szukając doskonałości – znajdziemy ją, jeżeli szukamy nieszczęścia – spotkamy je.

Najbardziej nieświadomym filtrem są nasze wartości. Dzięki nim decydujemy, czy nasze działania są dobre, czy złe. Wartości uosabiają to, co jest dla nas istotne i wspierają się na naszych przekonaniach. Wartości są generalizacjami głębokiego systemu przekonań, tworzą fundamentalne zasady, według których żyjemy. To one są stolicami na naszej mapie świata. Według nich orientujemy się, w którą stronę chcemy iść lub od czego chcemy uciec. Dostarczają nam motywacji i nadają kierunek naszemu działaniu. Człowiek, dla którego naczelną wartością są dobra materialne inaczej spostrzega świat, niż ktoś, dla kogo najważniejsze są relacje międzyludzkie. Ten pierwszy spotkanie towarzyskie potraktuje jako okazję do poznania wpływowych osób, drugi będzie nastawiony na spędzenie czasu w miłym towarzystwie.

Przekonania i wartości przyswajamy od znaczących osób w procesie wychowania i modelowania. Nie wiemy, dlaczego coś robimy, z jakiego powodu dokonaliśmy takiego, a nie innego wyboru. Przekonania zawsze są prawdziwe i wpływają na to, co możemy, a czego nie możemy zrobić. Jest takie powiedzenie: „Czy uważasz, że potrafisz czegoś dokonać, czy też uważasz, że nie potrafisz – zawsze masz rację”.

Niektóre wartości i przekonania mogą nas ograniczać. Przekonanie „nigdy mi się nie uda” lub „nie potrafię rysować” ogranicza możliwości wyboru zachowań, które mogłyby przynieść nam korzyści. Cierpienie jako wartość wyrażająca się w przekonaniu „cierpienie uszlachetnia” powoduje dążenie do negatywnych stanów emocjonalnych, zawężając nasz sposób odbioru i przeżywania świata. Człowiek mający przekonanie, że pieniądze szczęścia nie dają, a uznający szczęście za wartość, do której dąży, odnosząc sukces finansowy będzie w konflikcie z samym sobą. Stanie przed dylematem wartości: dobra materialne czy szczęście?

Jak powstaje taki dylemat? Otóż dla wyrażania wartości bardzo często stosujemy nominalizację, czyli zamieniamy czasownik opisujący działanie w abstrakcyjny rzeczownik, którego nie można zobaczyć, usłyszeć lub dotknąć. Nominalizacje nie są złem, jednak trzeba pamiętać, że kryją one największe różnice pomiędzy mapami świata różnych osób. Dla jednej osoby wolność może oznaczać możliwość podejmowania samodzielnych decyzji, dla kogoś innego brak jakichkolwiek ograniczeń. Również często dla nas samych są to magiczne słowa na tyle ogólne, że nie wiemy, co dokładnie oznaczają.

Uświadczenie sobie własnych wartości i ich systemu polega na odkryciu znaczenia słów i znalezieniu sposobów ich realizacji w życiu. Pomoże nam to ponownie je ocenić i rozstrzygnąć, czy dalej funkcjonują w jak najlepiej pojętym dla nas interesie. Być może odkryjemy, że pewne z nich są już zdewaluowane albo w ogóle nie były nam potrzebne, być może pewne wartości nie wykluczają się, a wprost przeciwnie – podlegają pod tę samą kategorię. Obok proponujemy proces wywodzący się z technik Neuro-lingwistycznego Programowania, umożliwiający przekonanie się, jak funkcjonuje twój system wartości. Dzięki niemu możemy uświadczyć sobie własne przekonania i wartości oraz zwiększyć swą zdolność spostrzegania i poszerzyć ją tak, by w nasze pole widzenia świata włączyć więcej „terytorium”. Możemy zmienić własną percepcję zjawisk i sytuacji oraz dostrzegać rzeczywistość bardziej świadomie. Być może nasz pracodawca przestanie być wtedy dla nas człowiekiem, który bogaci się na naszej pracy, pies przestanie być zwierzęciem, które gryzie, a słoń, którego spotkali ślepcy odzyska pełnię swojego jestestwa.

Hanna Grzybek
Lidia Węgrzynowicz

*Hanna Grzybek pracuje w szkole dla dzieci niepełnosprawnych umysłowo w Krakowie.
Lidia Węgrzynowicz jest trenerem Neuro-lingwistycznego Programowania.*

Ustalanie hierarchii wartości – ćwiczenie

Partner prosi, byś wybrał około 12 istotnych dla ciebie wartości i zapisał je na małych kartkach.

Prosi, żebyś ułożył kartki przed sobą tak, jak ci najbardziej odpowiada, przyjrzał się wypisanym wartościom i wybrał z nich około siedmiu najbardziej istotnych.

Partner prosi, abyś kartki z wybranymi siedmioma wartościami ponownie ułożył przed sobą tak, jak ci najbardziej odpowiada.

Partner obserwuje twoją postawę ciała oraz mimikę podczas całego procesu. Etap ustalania hierarchii wartości jest zakończony, kiedy wydajesz się zadowolony.

Jeżeli nie – partner pomaga ci w organizowaniu systemu wartości, proponując porządkowanie kartek i sprawdzenie, czy inny układ nie jest bardziej odpowiedni.

Uwaga: staramy się ustalić układ hierarchiczny wartości w postaci „ścieżki” z nadrzędną wartością na górze, do której będziemy dążyć poprzez realizację wartości podrzędnych. Wyobraź sobie układ wartości w kole: stojąc przodem w kierunku jednej wartości inną masz za plecami. Czy taki układ jest korzystny?

Partner pyta, w ilu procentach realizujesz obecnie daną wartość.

Zapisujesz procent urzeczywistnienia danych wartości na odpowiadających im kartkach.

Partner prosi, żebyś zdecydował dla każdej z wartości, na jakie trzy konkretne i rozpoznawalne dla innych sposoby będziesz chciał realizować je w życiu.

Prosi, żebyś zapisał je na kartkach, używając pozytywnych stwierdzeń.

Uwaga: w ten sposób pozbywamy się nominalizacji, zamieniając abstrakcyjne rzeczowniki w czasowniki opisujące działania.

Partner pyta, o ile procent wzrośnie stopień realizacji wartości w twoim życiu po wprowadzeniu podjętych postanowień. Zapisujesz nową wartość procentową na kartkach odpowiadających danym wartościom.

Partner obserwuje twoją postawę ciała i mimikę. Jeżeli odniesie wrażenie, że doświadczasz komfortu, proces można uznać za zakończony.