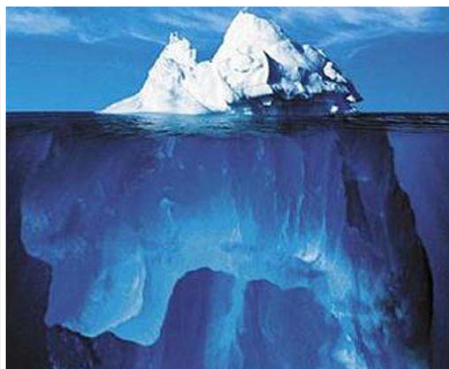


# PUSTA KLATKA

Andrzej Nowel



Z pewnością wiesz o tym, że większość procesów psychicznych rozgrywa się poza świadomością. Mówimy często, że świadomość jest jak czubek góry lodowej. Że 90% naszej psychicznej aktywności ma miejsce w głębinach naszej nieświadomości. Jako coach, jaki procent czasu pracy z klientem poświęcasz procesom nieświadomym?

**A**rl Gustav Jung, genialny szwajcarski psycholog i psychoterapeuta, uważał, że Nieświadomość człowieka zawiera ogromną liczbę obrazów. Twierdził, że w istocie cała Nieświadomość składa się z obrazów, jest z nich zbudowana. Psychologia analityczna Junga, a także opierająca się na niej jego metoda psychoterapii i rozwoju polega na przenoszeniu tych obrazów w pole Świadomości, asymilowaniu ich energii i poznawaniu ich znaczenia.

Dzisiaj nauka o mózgu potwierdza obserwacje i intuicyjne odkrycia Junga. Mimo że wielu ludzi wierzy jeszcze głęboko w to, że myśli mają postać słów, to odkrycia naukowe potwierdzają ponad wszelką wątpliwość, że jest inaczej.

Myślenie nie jest „dialogiem wewnętrznym”. Myśli mają postać obrazów, a nie słów.

Około 70% bodźców dociera do mózgu poprzez zmysł wzroku. Ponadto, bodźce z innych zmysłów, niezależnie od modalności, zamieniane są na obrazy. Są więc obrazy słuchowe, smakowe, czuciowe.

Rzeczywisty sposób myślenia człowieka to operowanie tymi obrazami.

Naukowcy udowodnili również, że większość procesów myślowych odbywa się poza naszą świadomością.

*Dopóki nie uczynisz nieświadomego świadomym, będzie ono kierowało twoim życiem, a ty będziesz nazywał to przeznaczeniem.*

Carl Gustav Jung

**Skoro tak jest, to czy nie powinniśmy, jako coachowie, pracować z klientem zarówno na poziomie świadomym jak i nieświadomym?**

**Jeśli ludzie pojmują świat za pomocą obrazów, czy nie powinniśmy rozmawiać z klientem tym językiem – językiem obrazów?**

**Czy nie powinniśmy starać się dotrzeć do tych-mających postać obrazów wewnętrznych treści, skoro tam jest ukryte pierwotne i prawdziwe znaczenie, jakie nasz klient nadaje rzeczom i zdarzeniom?**

Sądzę, że powinniśmy, bo dzisiejsza codzienna praktyka life coachingu ma na ce-

lu głównie (a często wyłącznie – w zależności od szkoły i metody) procesy świadome. Rozmawiamy o świadomych potrzebach i celach klienta, pracujemy na jego świadomych wartościach, usuwamy jego świadome ograniczenia i zmieniamy jego świadome przekonania.

Parafrazując lapsus językowy Geralda Forda, można by powiedzieć, że gdyby Jung żył, przewróciłby się w grobie...

Nie chcę przez to powiedzieć, że praca na poziomie Świadomości jest czymś niewłaściwym. Wręcz przeciwnie. Sam Jung często powtarzał, że najpierw należy pracować na tym poziomie. Jednak, kiedy materiał Świadomości się wyczerpie lub kiedy stoimy wobec impasu lub jakiejś trudności, której nie rozumiemy i nie potrafimy pokonać, musimy zejść głębiej i zastosować zupełnie inne podejście.

Być może już wiesz, że zawodowo zajmuję się przekazywaniem wiedzy na temat psychologii analitycznej Carla Gustava Junga. Tworzę też narzędzia umożliwiające zastosowanie tej wiedzy w psychoterapii i coachingu. Przedstawię Ci teraz jedno z takich narzędzi – technikę pozwalającą w relatywnie prosty sposób odkryć to, co nie-

świadome. Możesz ją zastosować w pracy z każdym klientem, a najbardziej przyda Ci się ona w momencie, kiedy napotkasz przeszkodę lub trudność mającą swe źródło w Nieświadomości klienta.

### Poznaj działanie tej techniki na przykładzie rzeczywistego klienta i jego problemu.

Jakiś czas temu starałem się pomóc Michałowi, młodemu i odnoszącemu sukcesy menedżerowi w dużej firmie z branży finansowej.

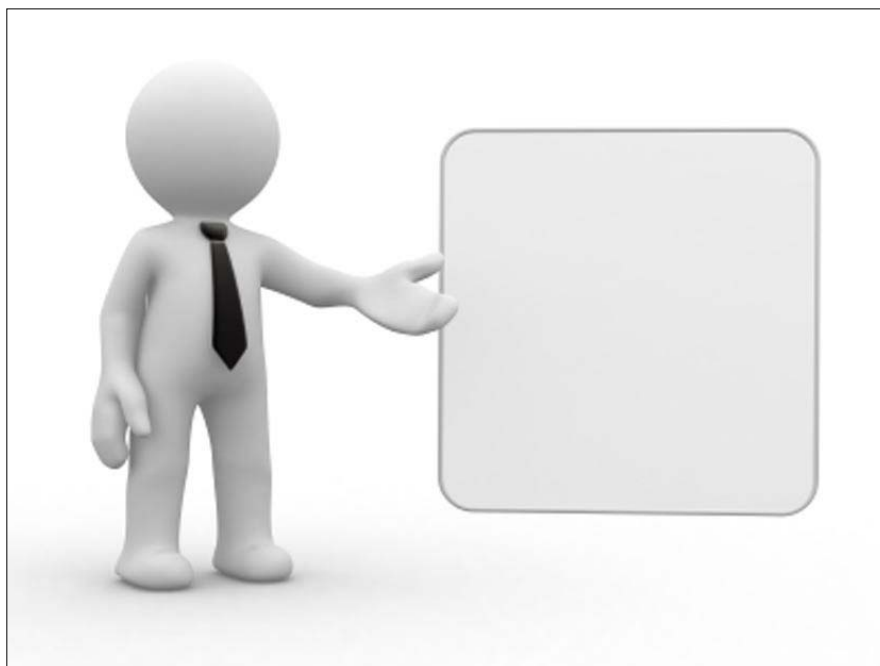
Michał, mimo tego że na gruncie zawodowym i materialnym osiągnął, jak sam mówił, praktycznie wszystko o czym kiedyś marzył, nie czuł się spełniony ani zadowolony z życia.

Bardzo często w trakcie naszej rozmowy powtarzał, że jego życie jest „puste”.

Nie potrafił wyjaśnić dlaczego tak myśli. Po prostu „tak czuł”.

Poprosiłem go, żeby otworzył wyszukiwarkę grafiki google i wpisał słowo „empty” (ang. pusty), a następnie wybrał z wyników zdjęcie lub zdjęcia, które według niego odnosiłyby się do niego i jego sytuacji.

Michał wybrał i pokazał mi następujące zdjęcie (Rysunek 1).



Rysunek 1.

Co przedstawia to zdjęcie? – spytałem.

To ja.-odpowiedział Michał.

Opowiedz mi o tym coś więcej. – poprosiłem.

Michał westchnął i powiedział:

To ja, taki mały, szary człowieczek, bez twarzy, bezbarwny, niemający nic do powiedzenia...

Ja również, podobnie jak ten narysowany człowieczek, nic nie mówiłem.

Michał westchnął znowu i dodał:

Nie wiem czy wyciągam rękę bo coś pokazuję czy proszę o wsparcie.

Kiedy Michał to powiedział zaśmiał się ale ja widziałem, że nie jest mu wcale wesoło.

Spytałem:

– Co byś zmienił na tym obrazku?

Pokolorowałbym go – powiedział Michał po chwili namysłu. – I namalowałbym sobie twarz.

Uśmiechnął się i powiedział:

–Najlepiej jakąś wesołą.

## 5 GŁÓWNYCH MYŚLI

1. Myśli mają postać obrazów, a nie słów.
2. Większość procesów psychicznych ma charakter nieświadomy.
3. Praktyka life coachingu jest często nastawiona wyłącznie na pracę na poziomie werbalnym i świadomym.
4. Life coach powinien pracować z klientem zarówno na poziomie Świadomości jak i Nieświadomości.
5. Life coach powinien komunikować się z klientem (z Nieświadomością klienta) za pomocą języka obrazów.

A co z tą ręką? – zapytałem i uśmiechnąłem się. – Pokazujesz czy prosisz?

Michał zastanawiał się dłuższą chwilę, po czym powiedział: – W tę dłoń włożyłbym pędzel.

Pędzel – zdziwiłem się.

Tak. – odparł Michał. – Bo tym pędzlem mogę na tej tablicy namalować obraz...

Czekałem na to, co Michał powie dalej i w końcu się doczekałem, chociaż milczał jakieś 23 minuty.

Kiedy byłem w liceum... i na studiach, – zaczął – miałem zespół. Graliśmy różną muzykę, głównie rockową... To było... super... Po studiach rozstaliśmy się i przestaliśmy razem grać, ale chyba bardzo mi tego brakuje... Bo teraz tylko... krawat i pusta tablica...

Tak właśnie Michał znalazł to, co wcześniej było w miejscu, gdzie dzisiaj miał pustkę.

Zauważ jak Michał doszedł do muzyki i zespołu przez skojarzenie z malarstwem (sztuka), pędzlem i wyciągniętą dłonią przy tablicy. Tak właśnie działa Nieświadomość. Skojarzenia i obrazy.

Tak myślimy na najgłębszym poziomie.

Te wewnętrzne obrazy i skojarzenia zostały poruszone, „obudzone” w Nieświadomości Michała w momencie kiedy zobaczył ten obrazek w internecie.

W rzeczywistości to nie Michał, tylko jego Nieświadomość wybrała ten obrazek.

Jak możesz zastosować tę technikę pracując z Twoim klientem?

Otwórz wyszukiwarkę grafiki google. Użyj słowa lub słów, które wydają Ci się kluczowe w danej sytuacji.

Możesz poprosić klienta aby dokończył jedno lub parę z poniższych zdań.

Mój problem jest jak...

Moja sytuacja jest jak...

W tej sytuacji jestem jak...

Poszukiwanie rozwiązania jest jak...

To, co klient odpowie, wpisz w wyszukiwarkę i poproś klienta aby wybrał obrazek lub obrazki, które według niego przedstawiają jego i jego sytuację.

W ramce na końcu artykułu znajdziesz przykłady stron internetowych na których znajdziesz wiele ciekawych obrazków i zdjęć do wykorzystania.

Kiedy klient wybierze obrazek lub zdjęcie, zadaj mu pytania.

Zacznij od najbardziej ogólnych pytań i poleceń:

- Co przedstawia ten obrazek?
- Opisz mi co widzisz.

Potem pytaj o szczegóły. Podam Ci parę przykładów.

W rozmowie z Michałem mogłem zapytać:

- Kim jest ten człowieczek?
- Skąd się tam wziął?
- Gdzie się znajduje? Co jest w otoczeniu jego i tablicy?
- Dlaczego jest szary?
- Dlaczego nie ma kolorów?
- Dlaczego nie ma twarzy?
- Dlaczego ma tylko krawat?
- Dlaczego ma wyciągniętą dłoń?
- Do czego służy ta tablica?
- Co ten człowieczek zrobi z tą tablicą?
- Dlaczego tablica jest pusta?
- Co ten człowieczek myśli? Co czuje?
- Co się stanie za chwilę?

Wyobraź sobie, że jesteś tym człowieczkiem. Opowiedz o sobie. Opowiedz co robisz. Powiedz co myślisz i co czujesz. Powiedz czego chcesz.

Co byś zmienił w tym obrazku?

Jaką radę dałbyś temu człowieczkowi?

Wymyśl własne pytania, dopasuj się do sytuacji i kieruj się intuicją. Obserwuj reakcje niewerbalne klienta. One wskażą Ci kierunek poszukiwań.



Rysunek 2.

Pamiętaj tylko o jednej ważnej rzeczy. Postaraj się niczego nie zakładać i nie sugerować.

Nie pytaj na przykład:

- Dlaczego ten człowieczek jest sam? (Bo może przed nim jest audytorium)
- Czy ten człowieczek jest smutny? (Lepiej spytać: Jak ten człowieczek się czuje?)

### A jak zakończyła się historia z Michałem?

Dzisiaj Michał nie jest już menedżerem. Zrezygnował z wspaniale zapowiadają-

### Strony internetowe, na których możesz szukać obrazków i zdjęć według słów kluczowych:

[www.gettyimages.com](http://www.gettyimages.com), [www.corbisimages.com](http://www.corbisimages.com), [www.webshots.com](http://www.webshots.com), [www.istockphoto.com](http://www.istockphoto.com), [www.flickr.com](http://www.flickr.com)

cej się kariery w świecie wielkich finansów i jest... muzykiem. Gra w zespole i chyba jest szczęśliwy. Mam w swojej kolekcji jedną płytę tego zespołu.

Jest możliwe, że Ty również...

Na koniec naszej rozmowy, Michał powiedział do mnie: -Wiesz, najpierw rozważałem inny obrazek, dopiero potem zdecydowałem się jednak na szarego człowieczka przy tablicy...

Michał pokazał mi ten obrazek. Oto on (Rysunek 2). Popatrz. I zobacz.

### Źródła

- Góra lodowa: [http://www.artsklep.pl/plakaty/galerie/gora-lodowa-61x92\\_260.jpg](http://www.artsklep.pl/plakaty/galerie/gora-lodowa-61x92_260.jpg)
- Obrazek Michała: <http://snowcrashing.com/2009/09/11/beyond-the-apple-hype-the-app-stores-ecosystem/>
- Empty cage: <http://www.flickr.com/photos/h-k-d/3063566547/>

### O AUTORZE



**Andrzej Nowel** – Trener i nauczyciel. Prowadzi szkolenia ze sprzedaży, obsługi klienta i rekrutacji sprzedawców. Uczy - głównie trenerów i coachów - psychologii Carla Gustava Junga i wiedzy o funkcjonowaniu mózgu. Na stałe współpracuje z Instytutem NLP Coaching.

#### Kontakt

Mail: [andrzej.nowel@gmail.com](mailto:andrzej.nowel@gmail.com)  
Telefon: 601 705 236

REKLAMA

