

Mateusz Grzesiak



Psychologia Zmiany

— *najskuteczniejsze narzędzia pracy
z ludzkimi emocjami, zachowaniami
i myśleniem*



Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION 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 HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Barbara Lepionka
Projekt okładki: ULABUKA

Fotografia na okładce została wykorzystana za zgodą Shannon Stent/iStock.
Fotografie na str. 13, 282, 286, 296: Wojciech Rosegnal.

Wydawnictwo HELION
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onepress.pl/user/opinie/comeco>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-283-1363-7

Copyright © Helion 2017

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

WSTĘP	9
PSYCHOLOGIA ZMIANY	15
Interdyscyplinarność	18
Źródła wiedzy	28
Formy pracy	44
Konteksty pracy	48
ZAŁOŻENIA	53
Zasady działania systemów	55
Świadome doświadczanie	64
Tworzenie modeli	72
STRUKTURA ZMIANY	77
Diagnoza	79
Struktura problemu	85
Część wspólna	108
Edukacja	114
NARZĘDZIA	117
Diagnoza	119
Zmiana	138
Implementacja	198
Gotowe rozwiązania	211

ZAWÓD PEOPLE HELPERA	263
Sytuacja rynkowa	266
Modele biznesowe	268
Logistyka	270
Umowa	271
Superwizja	276
EPILOG	281



INTERDYSCYPLINARNOŚĆ

W dziedzinie szeroko pojmowanych nauk zajmujących się człowiekiem obserwujemy dwie tendencje. Z jednej strony mamy multiplikację dziedzin — na początku, w antyku, człowiekiem, kondycją jego umysłu, ciała i duszy, relacjami z innymi ludźmi, procesami historycznymi etc. zajmowała się przede wszystkim filozofia. Jako metanauka, matka wszystkich innych dziedzin wiedzy, stojąc w opozycji do mitu (wiara), filozofia (racjonalne rozumowanie) starała się zrozumieć całość mechanizmów rządzących światem w ogóle i człowiekiem w tym świecie w szczególności. Później nastąpiło rozbicie wiedzy na poszczególne dziedziny — filozofii pozostawiono zadanie poszukiwania niereligijnych wyjaśnień zjawisk wymykających się nauce, religia miała zadbać o aspekt duchowy, królową poznania uczyniono zaś naukę, coraz bardziej dzieląc ją i kawałkując na ścisłe specjalizacje. I tak na przykład badaniami funkcjonalnymi nad ludzkim mózgiem zajmują się dziś m.in. psychologia poznawcza, neurologia, neurobiologia, lingwistyka, biofizyka, logika i... filozofia umysłu.

Specjalizacja nauki sama w sobie jest konieczna. Wszak ilość wiedzy, nasza znajomość świata, możliwości jego badania stale rosną. Niestety, specjalizacji towarzyszy też inne zjawisko: zamykanie się specjalistów na wiedzę będącą domeną pokrewnych specjalizacji. Niech przykładem będzie tu medycyna, gdzie kardiolog może pozostać ślepy i głuchy na niepokojące sygnały wysyłane przez brak motywacji pacjenta, a endokrynolog nie dostrzega z kolei objawów wskazujących na psychiczne podłoże fizjologicznej dysfunkcji

układu hormonalnego... Każdy „leczy” pacjenta jedynie w zakresie swojej specjalizacji i nie jest w stanie spojrzeć na niego jako całość, a w efekcie proces leczenia jest kosztowny, długotrwały i po prostu nieskuteczny. Co lekarzowi po tym, że postawi dobre diagnozy, jak pacjent mu nie zaufa i nie weźmie lekarstw?

Podobny mechanizm działa także w moim środowisku zawodowym. Psychologia behawioralna, humanistyczna, analityczna, coaching — każda z tych specjalności „patrzy” na człowieka z innej strony, wypracowała inne mechanizmy poznawcze, a co za tym idzie, stosuje odmienne praktyki. People helper będący coachem dopatry się u klienta innych punktów zapalnych niż freudysta i zaproponuje całkowicie odmienne metody pracy z nimi. Jeśli te metody okażą się niewystarczające, to i człowiek poszukujący pomocy, i ten, który będzie chciał mu tej pomocy udzielić, poniosą klęskę.

Dlaczego? Ponieważ coaching, choć oferuje ileś skutecznych narzędzi pozwalających na pomaganie ludziom, nie pozwala na dawanie rad i sugestii, bo jest ograniczony określonymi regułami. Wyobraź sobie, że możesz powiedzieć klientowi, co ma zrobić, bo dla Ciebie to łatwe, albo możesz zdiagnozować go szybciej, niż on sam mógłby to zrobić, i nie robisz tego, bo „nie wolno”. To niepraktyczne i nieetyczne, ponieważ człowiek staje się narzędziem służącym do realizacji postanowień dziedziny, a powinien być celem samym w sobie. Coach, nawet jeśli dobrze opanował swój wycinek nauki o człowieku i do perfekcji doprowadził odpowiednie w jego zakresie metody pomagania, może pozostać nieświadomy aspektów, którymi zajmują się inne



specjalizacje psychologiczne, psychospołeczne, religioznawstwo etc. W tej sytuacji łatwo mogą umknąć mu problemy spoza jego „działki”. I nie o sam coaching tu chodzi, bo przykłady można by czerpać z dowolnej innej dziedziny związanej z pracą z człowiekiem — każda szkoła ma ograniczenia, wynikające z tego, że bardziej dba o własne zasady niż o kreatywną inteligencję, ponieważ to dopiero ta pomaga ludziom. Na szczęście w ostatnich latach można zaobserwować pierwsze jaskółki zmian. Coraz częściej mówi się i pisze o konieczności powrotu do postrzegania człowieka jako całości. Powoli uczymy się na nowo traktować ciało i ducha jako mechanizmy ściśle powiązane ze sobą, ale i ze środowiskiem życia (duże zasługi ma tu filozofia Wschodu). Przyczyn chorób będących zmorami naszych czasów — takich jak choroby serca, nowotwory — czy depresji upatrujemy na przykład nie tylko w zawodności naszych organizmów, lecz także w gwałtownych zmianach, które zachodzą w otoczeniu (systemie). Wszystko jest ze sobą połączone. Wówczas na pytanie: „Jakim nurtem pracujesz?”, jeśli w ogóle się ono pojawi, będzie można odpowiedzieć: „Wszystkimi” i nie wzbudzi to zdziwienia.

Najwyższy czas, by także różnorodne psychologie i nauki pokrewne się do siebie zbliżyły i zaczęły przenikać, po to by praktycy — coachowie, psychologowie, mentorzy, terapeuci, konsultanci, stratedzy — mogli skuteczniej pomagać swoim klientom i pacjentom, dostrzegając całość problemu, a nie tylko jego wycinek, i w zależności od diagnozy stosując metodykę tej dziedziny, która pomoże najlepiej temu konkretnemu człowiekowi.

By dobrze zobrazować to, co mam na myśli, posłużę się przykładem z dziedziny sportu, ponieważ to właśnie obserwacja reguł dotyczących sportu doprowadziła mnie do stworzenia obszaru psychologii zmiany. Od lat interesuję się trenowaniem sztuk walki i jestem wielkim pasjonatem brazylijskiego jiu-jitsu. Jako wojownik można się doskonalić w bardzo wielu różnych dyscyplinach — od boksu do zapasów czy karate. Ale najlepszymi, najskuteczniejszymi zawodnikami są ci, którzy potrafią sprawnie łączyć techniki charakterystyczne dla rozmaitych sztuk walki i korzystać z nich w zależności od potrzeb. Jeśli do umiejętności boksera dodamy techniki jiu-jitsu, to stanie się on o wiele lepszym bokserem. Nie dotyczy to tylko walki na ringu, podobnie jest w każdej innej dziedzinie sportu, na przykład w tańcu — jeżeli tancerz nowoczesny dobrze pozna kroki tanga, będzie tańczył o wiele ciekawiej i będzie miał lepszy styl na parkiecie.

Ten koncept łączenia ze sobą wiedzy, umiejętności i praktycznych technik pochodzących z różnych dziedzin staram się praktykować w swoim życiu. Opanowawszy jedną dyscyplinę, sięgam po inną, nieznaną i staram się odkryć drzemiące w niej możliwości. Zawsze dochodzę do momentu, w którym okazuje się, że dwie z pozoru różne dziedziny wiedzy ściśle się ze sobą łączą i uzupełniają. Przyjmuję zasadę, że żadna nie jest lepsza. W moim rozumieniu pozostają równorzędne, co pozwala mi, jako człowiekowi, ale także people helperowi, uniknąć pułapki fanatyzmu — każdy zagubiony ekspert w dowolnej uprawianej przez siebie dyscyplinie będzie się starał przekonywać otoczenie, że to jego dyscyplina jest najlepsza. Ja nie wybieram



tej drogi, ponieważ wiem, że prawdziwą i skuteczną życiową mądrość osiąga się jedynie dzięki czerpaniu z wielu różnych dziedzin jednocześnie. Pomyśl tylko — trzy największe religie monoteistyczne mówią o Bogu, opowiadają podobne historie, kierują się zasadami w niektórych przypadkach całkowicie się ząbajającymi, ale mimo to ich wyznawcy mogą ze sobą walczyć i zabijać, by dowieść, że ich Bóg jest lepszy. To przykre i smutne, ale faktem jest, że ten, kto ma w rękę tylko młotek, wszędzie widzi gwoździe. Dlatego wolę mieć cały arsenał narzędzi, bo zwiększa to możliwość naprawienia wszystkiego.

Tak samo jak zawodnik trenujący sztuki walki, każdy z nas chce w życiu wygrywać, czyli osiągać zamierzone cele. Ja także. I dlatego tak samo jak wojownik, który zna tajniki karate, judo, taekwondo i brazylijskiego jiu-jitsu, people helper powinien dobierać narzędzia do okoliczności. By to zrobić, musi te okoliczności znać i wiedzieć, które rozwiązanie sprawdzi się w danej sytuacji. Zgłębiając kolejne zagadnienia, stajemy się lepszą, skuteczniejszą wersją siebie, niż gdybyśmy ograniczyli się jedynie do wybranej początkowo, wąskiej specjalizacji. Stajemy się taką wersją siebie, która ma o wiele większe szanse na wygraną. Zarówno w walce o siebie, czyli o własne szczęśliwe i spełnione istnienie, jak i w działaniach jako people helper.

Jak to funkcjonuje w praktyce? By to pokazać, przedstawę przykład z mojej praktyki zawodowej. Kiedy prowadzę szkolenie dla naukowców i tłumaczę jego uczestnikom modele psychologiczne, staję się bardziej intelektualny — przekazując twardą wiedzę, posługuję się odpowiednim, naukowym językiem, nieco suchym, konkretnym, pozbawionym

ozdobników oraz aspektu emocjonalnego. Dlaczego? Ponieważ ten sposób przekazu jest bliższy moim słuchaczom i tym samym daje im poczucie bezpieczeństwa. Trzeba jednak być czujnym, bo w pewnym momencie następuje przeciążenie i pojawia się nuda. Słuchający zaczynają się wiercić na krzesłach, rozglądać się po sali, ogarnia ich znużenie. Tak działa zbyt duża ilość informacji naraz. Wówczas przełączam sposób mówienia na „emocjonalny”. Opowiadam dowcip albo barwną anegdotę. Zadaję pytania. To właśnie jest różnorodność w działaniu! W trakcie wykładu przełączam się między rolą poważnego naukowca a rolą charyzmatycznego mówcy, ponieważ dzięki temu osiągam maksymalną skuteczność przekazu.

To mieszanie ról i metod działania tak samo dobrze jak podczas wykładu sprawdza się w innych obszarach mojej aktywności zawodowej (w życiu prywatnym oczywiście także). Działa to nie tylko w moim przypadku — każdy people helper będzie w stanie znacznie poprawić efekty swojej pracy, jeśli zamiast skupiać się na jednej dziedzinie i w niej zamykać, nauczy się czerpać z różnych dyscyplin, technik czy narzędzi. Pozwoli mu to sięgnąć zawodowych szczytów jako coachowi, trenerowi, konsultantowi lub mentorowi. Coach, trener, mentor, psychoterapeuta — nazwa zawodu, jaki się uprawia, stanie się rzecz jasna de facto nieistotna, ponieważ będąc people helperem, korzysta się z wiedzy, którą posługują się specjaliści w każdej z tych dziedzin. Warto to robić dla swoich pacjentów czy klientów, warto także dla siebie samego.



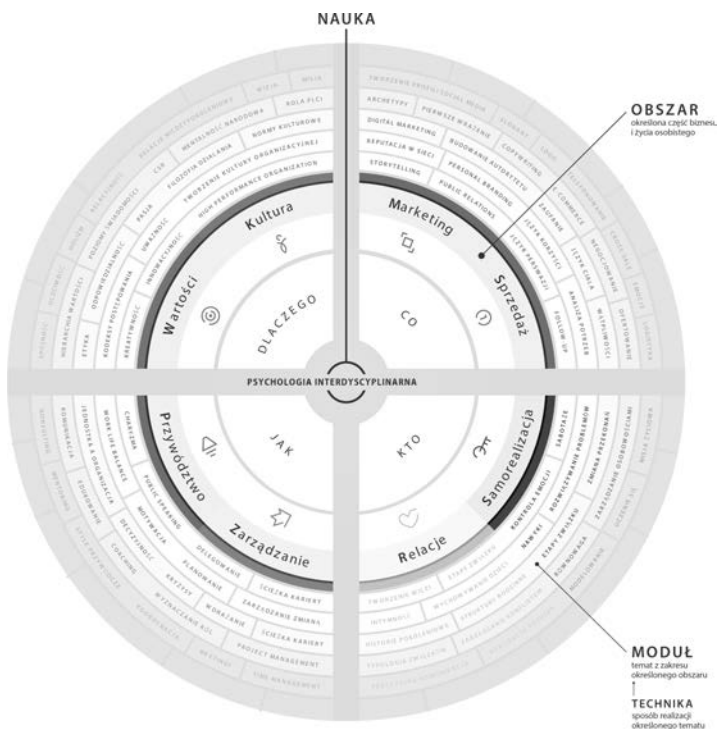
Ja już na wczesnym etapie swojej kariery people helpera, ucząc się wielu rzeczy, odkryłem, że każda dyscyplina dostarcza jedynie części niezbędnej wiedzy na temat człowieka. Badając kolejne i kolejne obszary nauk społecznych, przekonałem się, że żadna z nich, przy całej swojej mądrości, nie jest kompletna. Ma luki, które uzupełnić można jedynie wiedzą z innej dziedziny. Jednak ta następna, wydawałoby się, rozjaśniająca wszelką ciemność specjalizacja w miarę poznawania ujawnia przed studiującym kolejne luki... i tak bez końca. Czy to źle dla uczącego się? Absolutnie nie, ponieważ sięgając po następne dyscypliny, poszerzamy możliwości własnego umysłu. Studiując na przykład psychoanalizę, potem psychologię behawioralną, NLP, szamanizm etc., w pewnym momencie dochodzimy do granicy, za którą następuje niepohamowany rozwój intelektualny. Uwolnienie inteligencji potencjalnej pozwala nie tylko godzić rozbieżności, na przykład pomiędzy warsztatem psychoterapeuty a warsztatem coacha (mając dostęp do obu tych dziedzin, można na bieżąco korzystać ze wszystkiego, co oferują), ale także budować całkiem nową jakość. Dodając do siebie kolejne dyscypliny, people helper jest w stanie tworzyć połączenia między dziedzinami wiedzy i twórczo je przekształcać. Patrząc na sprawę z całkowicie praktycznego punktu widzenia, można zauważyć, że każde takie połączenie ma potencjał budowania nowego rynku. Posłużmy się analogią kulinarną: jeśli istnieje kuchnia meksykańska, której charakterystyczną cechą jest stosowanie wielu ostrych przypraw, i kuchnia „amerykańskich steków”, dlaczego by ich nie połączyć? Co stoi na

przeszkodzie, aby stworzyć nowy rynek dla restauracji, barów, producentów żywności? Nic, dlatego taki rynek powstał — nazywa się Tex-Mex. Ten przykład pokazuje, że istnieje nieskończenie wiele możliwości tworzenia nowych rynków, a jedyne ograniczenia wynikają z ludzkiej wiedzy i wyobraźni.

W moim przekonaniu przyszłością people helperów jest właśnie erudycja opierająca się na połączeniu wielu dziedzin ze sobą. Niezwykle wszechstronny people helper czerpie z technik coachingowych, psychoterapii, psychologii i mnóstwa innych, kreując na tej podstawie nową jakość. Jednak podążanie tą drogą nie jest dla każdego! Wymaga zarówno ambicji, jak i pokory. Ambicji, ponieważ bycie people helperem oznacza gotowość do ciągłego rozwijania się, wypełniania luk we własnej wiedzy i mądrości. Pokora jest potrzebna z kolei do tego, by umieć przyznać się do swojej niewiedzy. Do tego, by uznać czyjąś wyższość w danej dziedzinie i by się od niego tej dziedziny nauczyć. Tylko wówczas będzie można nieustannie podnosić jakość swoich działań i stawać się prawdziwie wszechstronnym people helperem. Zresztą na koniec dnia to przecież rynek wybiera — ci, którzy mają wiedzę i umiejętności, zarabiają pieniądze i są znani. To bardzo prosta weryfikacja. Kiedy stajesz się w tym dobry? Gdy nieustannie konfrontujesz się z problemami i z własnymi trudnymi emocjami. Bierzesz to, co się w Twoim życiu dzieje, budujesz z tego modele, uczysz innych. Stajesz się silniejszy, bardziej odporny, bardziej oswojony, nawet z najtrudniejszymi emocjami. Wtedy zyskujesz zdolność pomagania ludziom. People helper, który



żyje w ten sposób, jest jak stare wino: im więcej czasu mija, tym lepszej jest jakości. Musisz jedynie połykać doświadczenia i nie pozwolić, by którekolwiek z nich stało się silniejsze od Ciebie. Musisz zdawać sobie sprawę z tego, że uprawianie zawodu coacha jest ważniejsze od Ciebie samego. To zawód, który nas tworzy, to dzięki niemu stajemy się lepszymi ludźmi.



Psychologia Interdyscyplinarna

*Szczegółowy opis schematu psychologii interdyscyplinarnej
znajdziesz na stronie: www.mateuszgrzesiak.com/pi*

Manifestacją tego holistycznego podejścia i owocem mojej wieloletniej pracy jest psychologia interdyscyplinarna, przedstawiona na grafice. To nauka, która łączy narzędzia psychologiczne z różnych dziedzin w celu stworzenia praktycznych modeli zmiany i aplikuje je w ośmiu obszarach biznesu i życia osobistego: sprzedaży i marketingu, samorealizacji i relacji, kultury i wartości, przywództwa i zarządzania. Każdy z tych obszarów jest podzielony na moduły, czyli określone tematy. Moduły są systematycznie rozbudowywane na podstawie nowych odkryć, a także rezultatów badań prowadzonych w ramach mojego instytutu szkoleniowo-badawczego. Są one operacjonalizowane technikami, czyli sposobami realizacji określonego tematu, które ewoluują podobnie jak moduły. Techniki są najmniejszą i niepodzielną częścią Koła Psychologii Interdyscyplinarnej, a każda z nich jest gotowym do użycia i powtarzalnym narzędziem komunikacyjnym.

Psychologia interdyscyplinarna to klasyfikacja umiejętności miękkich. Tak jak fizyka czy chemia wchodzi w świat nauk ścisłych, tak marketing czy sprzedaż — w świat kompetencji miękkich. Teraz ludzie wiedzą, czego się uczyć, i mogą rozwijać się z pomocą takich osób jak ja lub samodzielnie.

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION



- 1. ZAREJESTRUJ SIĘ**
- 2. PREZENTUJ KSIĄŻKI**
- 3. ZBIERAJ PROWIZJĘ**

Zmień swoją stronę WWW
w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

Czy wiesz, kim jest **people helper**? To ktoś, kto pomaga innym zmieniać ich myślenie. Czasem jest to wykształcony psycholog, certyfikowany terapeuta, trener umiejętności miękkich, medytujący buddysta, filozof zajmujący się mentoringiem, ksiądz zbliżający do Boga, motywujący swój zespół menedżer, wychowujący dziecko rodzic lub aktor sięgający po narzędzia psychodramy – zawodów zajmujących się psychologią zmiany jest wiele. Ale dla odbiorcy mniejsze znaczenie ma to, jak się nazywasz, dla niego liczy się rozwiązany problem i uzyskanie pomocy w osiągnięciu celów. Najlepsi w tej dziedzinie mają zawsze arsenał skutecznych narzędzi pochodzących z różnych dyscyplin. Przegrywają ci, którzy ograniczają się do niewielu metod albo mają przestarzałe narzędzia – ten, kto ma młotek, wszędzie widzi gwoździe. **Wygrywają za to ci, którzy czerpią z wielu szkół pracy z umysłem człowieka.**

W tej książce znajdziesz najskuteczniejsze techniki pracy z ludzkimi emocjami, zachowaniami i myśleniem, wykorzystywane w coachingu, terapii, mentoringu i consultingu. Opanowanie wiedzy i umiejętności z tego zakresu pozwala pomagać sobie i innym ludziom diagnozować ich problemy, rozwiązywać je, wykorzeniać negatywne zachowania, motywować, podnosić potencjał służący realizacji zamierzeń, zmieniać przekonania. Jeśli chcesz się tego nauczyć, ta książka jest dla Ciebie.



Mateusz Grzesiak

– psycholog interdyscyplinarny i międzynarodowy trener, przedsiębiorca, autor 11 książek.

książkiklasybusiness

n e
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:
👉 <http://onepress.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
👉 <http://onepress.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
👉 <http://onepress.pl/nowosci>

Helion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

Patron medialny:


psychologia dla ciebie

sens

cena 39,90 zł

ISBN 978-83-283-1363-7



 Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>

 Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900
 **0 601 339900**