

Tytuł oryginału:

THE ACORN PRINCIPLE: Know Yourself – Grow Yourself

Copyright © 1998 by Jim Cathcart. All rights reserved

Rysunki i ilustracje copyright © 1998 by Jim Cathcart & the Cathcart Institute.

Przedmowa copyright © 1998 by Denis E. Waitley. All rights reserved

Original English language edition published by
St. Martin's Press, 175 Fifth Avenue, New York, N.Y. 10010, USA

Przekład: Dorota Stefańska-Szewczuk

Konsultacja językowa: Marian J. Waszkiewicz

Redakcja: Justyna Miska



Korekta: Anna Żółcińska

Projekt okładki: Beata Kulesza-Damaziak

Skład: Katarzyna Makaruk

Copyright for the Polish edition © 2002 & translation © 2003 by
Wamex, Göteborg.

Published in cooperation with MT Biznes Ltd., Warszawa.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Książka ta nie może być reprodukowana
w całości lub w części – w jakiegokolwiek formie – bez pisemnej zgody
wydawnictwa Wamex.

Wydawnictwo MT Biznes sp. z o.o.

ul. Kolejowa 9/11, 01-217 Warszawa

tel./fax (22) 63 1 40 83

www.mtbiznes.pl

e-mail: info@mtbiznes.pl

ISBN 83-88970-61-5

*Dla L.E. Fudge,
dziewczyny, która miała odwagę
pójść własną drogą rozwoju*

oraz

*Elizabeth Cathcart,
kochającej matki i oddanej przyjaciółki*



Spis treści

Podziękowania	9
Słowo wstępne dr. Denisa E. Waitleya	13
Przedmowa	17
Część pierwsza: <i>Poznaj swe naturalne predyspozycje</i>	21
1. Nieustannie poznawaj samego siebie	27
2. Zasada zołędzia: nosisz w sobie załączek dębu	37
3. Czy żyjesz pełnią życia?	49
Część druga: <i>Poznaj samego siebie: wędrówka po meandrach własnej osobowości</i>	63
4. Układy funkcjonujące w tobie i twym otoczeniu	67
5. Siedem wartości wrodzonych, czyli na czym ci zależy i dlaczego tego pragniesz	73
6. Szukamy strefy optymalnej szybkości osobistej	91
7. Jakiego rodzaju jest twoja inteligencja?	109
8. W jaki sposób myślisz? Twoje pasmo intelektualne	125
9. Styl zachowania, czyli to, co inni nazywają twoją „osobowością”	139

10. Zrozumieć swoją przeszłość: natura + pielęgnacja = rozwój	155
11. Konstruujemy profil osobowy – twoja charakterystyka	171
<i>Część trzecia: Pielęgnuj urodzone predyspozycje</i>	
12. W jaki sposób twoje związki z innymi cię definiują? Rozwijamy krąg najbliższych związków	191
13. W poszukiwaniu sensu: wewnątrz i na zewnątrz	195
14. Identyfikacja psychologicznych słabych punktów	213
15. Siatka spełnienia – dwa czynniki, które determinują twe życie	231
16. Twoja wizja przyszłości określa, kim będziesz	245
Posłowie	263
Dalsze zastosowania tej książki	279
	285



1.

Nieustannie poznawaj samego siebie

Mieliliśmy przed sobą dziesięć godzin ciężkiego marszu i byliśmy bardzo podkscytowani. Przed nami wznosiła się góra, której szczyt zdawał się mówić z uśmiechem: „Nawet nie przypuszczacie, jaki szykuję dla was widok!” Doszedłszy do głębokiego strumienia, stanęliśmy w obliczu wyboru: czy zejść po skarpie w dół i brodząc w wodzie, przedostać się na drugi brzeg, czy też spróbować przeskoczyć przez rozpadlinę? Żadna z opcji nie wydawała się szczególnie zachęcająca, przeszkodę trzeba było jednak pokonać.

Większość z nas postanowiła przejść w bród, ale jeden członek grupy, Tony, zdecydował się na skok. Z wyrazem determinacji na twarzy ruszył naprzód. Pokonał przeszkodę nawet z pewnym zapasem bezpieczeństwa, lecz upadł na ziemię wijąc się z bólu. Wyglądało na to, że odczwała się dawna kontuzja kolana pochodząca jeszcze z okresu studiów.

Następne dziesięć godzin było dla Tony'ego prawdziwą meczarnią. Bólkolana odebrał mu całą przyjemność wspinaczki. Wszyscy inni doskonale się bawili.

Czy byłeś kiedyś w podobnej sytuacji? Czy zdarzyło ci się przecenić własne możliwości fizyczne i w efekcie doznać kontuzji? A w sferze psychiki? Może przeliczyłeś się kiedyś, błędnie oceniając swe zdolności, lub też zbagatelizowałeś rolę, jaką w danej sytuacji odegrają uczucia? Większość z nas odpowie na te pytania twierdząco.

Świadomość samego siebie – znajomość własnej natury, zdolności oraz sposobu reagowania na ludzi i zdarzenia – stanowi prawdopodobnie najcenniejszą z umiejętności niezbędnych, by odpowiednio pokierować swym życiem. Im lepiej poznasz samego siebie, tym trafniejsze będą twoje decyzje. Z kolei im trafniejsze decyzje będziesz podejmował, tym bardziej udane będzie twoje życie.

W porównaniu z ludźmi, którzy niezbyt dobrze znają samych siebie, **osoby o wysokim stopniu samoświadomości:**

- są lepszymi słuchaczami;
- są mniej nieśmiałe;
- rzadziej oceniają innych;
- rzadziej podejmują się zadań, do których nie mają predyspozycji;
- trafniej oceniają ryzyko;
- chętniej przyznają się do błędów;
- łatwiej odzyskują równowagę naruszoną przez rozczarowania;
- rzadziej są nieobecne w pracy;
- wydajniej pracują;
- skuteczniej radzą sobie ze stresem;
- rzadziej miewają problemy w stosunkach z innymi.

Krótko mówiąc, ludzie o wysokiej samoświadomości częściej odnoszą sukcesy i prowadzą pełniejsze życie. Znacznie łatwiej się też z nimi współpracuje.

Codziennie stajesz w obliczu wyborów: spotkać się z kimś czy nie, dokąd pójść, co zrobić, jak uporać się ze stawianymi przez życie wyzwaniami. Im lepiej potrafisz wybierać, tym bardziej zachęcający będzie rezultat.

Ktoś zapytał kiedyś słynnego filantropa dr. Alberta Schweitzera, jaki błąd jego zdaniem popełniają współcześni ludzie. Odpowiedź brzmiała: „Większość po prostu nie myśli”.

Oczywiście wszyscy myślimy na wielu różnych płaszczyznach. Większość z nas nie zastanawia się jednak nad tym, **jak** myślimy. Brakuje nam samoanalizy. Gdybyśmy znali wzorce występujące w myśleniu i uczuciach, znacznie lepiej rozumielibyśmy samych siebie. Zaoszczędzilibyśmy sobie wiele bólu, dokonując lepszych wyborów życiowych, i unikali związków z góry skazanych na problemy lub inaczej je ukierunkowywali.

Zygmunt Freud powiedział: „Kłopot w tym, że większość ludzi zbyt szybko kończy proces samoanalizy i zadawała się byle czym”. Temu właśnie poświęcona jest ta książka: umiejętności rozumienia, co sprawia, że jesteś tym, kim jesteś. Zagłębiając się w lekturze i wykonując proste ćwiczenia, dowiesz się o sobie rzeczy, o których większość ludzi nie tylko nie wie, ale nawet nie podejrzewa ich istnienia!

Dowiedz się:

- dlaczego niektóre osoby cię pociągają, a inne odpychają;
- w jaki sposób można przewidzieć własną instynktowną reakcję na różne sytuacje;
- w jakich warunkach funkcjonujesz najlepiej i dlaczego;
- jakie są słabe strony typowego dla ciebie sposobu rozumowania;

- dlaczego pewne rzeczy lubisz, a za innymi nie przepadasz, i jak wykorzystywać tę wiedzę, by motywować samego siebie;
- kto wywiera największy wpływ na twoje życie i jak stworzyć lepsze relacje z tymi osobami oraz innymi ludźmi;
- jak pokierować zwykłymi codziennymi czynnościami w taki sposób, by rozwijać nowe umiejętności, nieustannie podnosząc jakość życia.

Mapy, fotografie i przewodnicy

W tym miejscu proszę o cierpliwość – na końcu czeka cenna nauka.

Jak dobrze znasz miasto Meksyk? Gdybyś zdany na samego siebie miał znaleźć drogę do wskazanego miejsca, czybyś sobie poradził? Odpowiedź będzie zależała od kilku czynników: twojej znajomości języka hiszpańskiego, wrodzonego zmysłu orientacji, umiejętności wykorzystania wskazówek zawartych w układzie ulic i architektury budynków, a nawet umiejętności nawiązywania kontaktów i porozumiewania się z ludźmi. Wszystkie te elementy złożą się na umiejętność poruszania się w terenie.

Zalóżmy, że masz dotrzeć do biura pewnej firmy przy Alei Żółędzi 101. Od czego zacząłbyś poszukiwanie wymienionego miejsca? Jedną z możliwości to zapytać o drogę. Gdybyś znał język, a zagadnięta osoba wiedziała, gdzie znajduje się ta ulica, sprawa byłaby stosunkowo prosta.

Można by też posłużyć się planem miasta. Nie będzie on jednak przypominał terenu, po którym miałbyś się poruszać, ponieważ mapy składają się z kombinacji linii, barw, kształtów i słów. Mimo to dla osób, które potrafią się nimi posługiwać, plan stanowiłby dużą pomoc.

Znalazłszy się w sąsiedztwie poszukiwanego miejsca, będziesz się kierował nazwami ulic, chyba że dysponowałbyś fotografią interesującego cię budynku. W takim wypadku bez problemu go rozpoznasz, będzie bowiem wyglądał tak samo jak na zdjęciu.

Jak dobrze znasz **samego siebie**? A swoich najbliższych współpracowników i przyjaciół? Gdybyś miał na własną rękę starać się ich zrozumieć, jak byś sobie z tym poradził?

Zasady i narzędzia, które wykorzystales, szukając drogi w Meksyku, mogą także posłużyć ci za przewodnika w poznawaniu samego siebie oraz innych. Możesz się nauczyć pewnie poruszać się wśród indywidualnych różnic i osobowości pod warunkiem, że będziesz miał plan, fotografię i przewodnika. Brak któregokolwiek z tych trzech elementów spowoduje, że nadal będziesz się czuł zdezorientowany i bezradny.

Fotografia bardzo się przydaje, ale bez planu można szukać danego miejsca w zupełnie niewłaściwej okolicy i nigdy do niego nie trafić. Także przewodnik stanowi dużą pomoc, jednak nie mając planu ani zdjęcia, będziesz całkowicie od niego uzależniony. Z kolei plan zawiera wiele informacji, ale bynajmniej nie przypomina rzeczywistych miejsc, do których się odnosi.

Katwo wysnuć stąd wniosek: aby kogoś zrozumieć, trzeba na początek dysponować opisem danej osoby zawierającym informacje o jej najważniejszych cechach. Na przykład: „John jest mężczyzną, ma 188 cm wzrostu, 35 lat, wychował się w Teksasie, mówi po angielsku i hiszpańsku, z wykształcenia jest matematykiem i ma ogromne poczucie humoru”. Mnóstwo przydatnych informacji, wkrótce jednak masz dowiedzieć się o wiele więcej.

Warto by nauczyć się rozpoznawać u siebie, a także u innych napotykanych osób, następujące cechy:

- Wartości wrodzone: wewnętrzne motywy determinujące zainteresowania i wybory danej osoby – to, na czym jej zależy.
- Indywidualna szybkość: tempo i obciążenie, przy którym dany człowiek funkcjonuje najlepiej – właściwa mu „strefa” optymalnego funkcjonowania.
- Inteligencja: indywidualne, zróżnicowane przejawy inteligencji – zdolności danej osoby.
- Styl rozumowania (pasmno intelektualne): jaki typ myślenia – koncepcyjny, strategiczny czy operacyjny – preferuje dana osoba w większości sytuacji i jaką ilość informacji potrafi jednocześnie przetworzyć.

• Styl zachowania: przewidywalne wzorce zachowania człowieka zarówno w sytuacjach pozytywnych, jak i negatywnych – jak odbierają go inni.

• Wpływ przeszłości: wpływ i skutki doświadczeń z przeszłości – czy dana osoba ma na starcie przewagę, czy rozpoczyyna z gorszej pozycji.

Dysponując takimi danymi, miałbyś w kontaktach z ludźmi ogromną przewagę. Potrafiłbyś przewidzieć, co się danej osobie spodoba, a co przyjmie z niechęcią, jak podejdziesz do nowego zadania, co zrobi w sytuacji stresu, jak może interpretować zachowanie innych itd.

Tego właśnie nauczyysz się podczas lektury. Książka *Od żółędzia do dębu* proponuje plan, fotografię oraz wycieczkę z przewodnikiem po zawłosciach natury ludzkiej, także – i przede wszystkim – twojej własnej. „Plan” składa się z szeregu modeli, które dają możliwość zastanowienia się nad dzielącymi ludzi różnicami. Dowiesz się, jak podchodzić do osobowości i zachowań w sposób nie tylko sensory, ale pozwalający też określić optymalne postępowanie z każdą osobą.

„Fotografia” przedstawia dokładny opis i przykłady poszczególnych cech i zachowań.

„Wycieczka z przewodnikiem” zacznie się od Ciebie. Wykonując krótkie ćwiczenia, będziesz miał okazję przernalizować każdy aspekt swojej osobowości, a także osobowości tych wszystkich, z którymi jesteś związany.

Pozwolą ci one skompilować dziennik samoświadomości i zrozumieć rzeczy, które wcześniej uważałeś za pozbawione większego sensu. W przedstawionych tu profilach rozpoznasz samego siebie. Psychologowie posługują się w takich wypadkach terminem „hipotetyczna trafność”. Zjawisko to występuje wówczas, gdy ktoś czytając swą charakterystykę stwierdza: „Tak, to ja. Tak właśnie widzę samego siebie”.

W tym miejscu złożę pewną obietnicę. Jeśli po przeczytaniu książki i wykonaniu zawartych w niej ćwiczeń **nie** rozpoznasz siebie w sporządzonej charakterystyce osobowej – jeśli nie stwierdzisz, że proces ten pozwolił ci zdecydowanie lepiej zrozumieć samego siebie – osobiście zwrócę ci pieniądze. Nieważne, że kupiłeś książkę u kogoś innego. Po prostu napisz, że w twoim wypadku książka się nie sprawdziła, i odesłaj swój egzemplarz wraz z paragonem na adres mojego biura, a otrzymasz czek na kwotę odpowiadającą cenie zakupu.

To bardzo śmiała propozycja, zastanówmy się więc, *dla czego w ogóle powinni ci zależeć na wyższym stopniu samoświadomości*.

Przez ponad dwadzieścia lat pracy dydaktycznej w dziedzinie rozwoju człowieka przekonałem się, że bardzo niewiele osób zastanawia się nad tym, jak myśli i działa oraz dlaczego tak się dzieje. Oczywiście, czasami czytają horoskopy, dają pismo do analizy czy dzwonią do medium. Poza tymi sporadycznymi rozwiązkami rzadko jednak zadają sobie pytanie

o to, w jaki sposób myśla, dlaczego dokonują określonych wyborów, w jakich warunkach funkcjonują najefektywniej i z kim im się najlepiej układa.

Gdyby tylko poświęcili tym zagadnieniom nieco uwagi, zaoszczędziliby wiele zmarnowanego czasu i wysiłku. Jednym z moich ulubionych przykładów jest Mike, człowiek, który wychował się na przedmieściu Nowego Jorku, gdzie jego ojciec pracował jako dziennikarz.

Od najmłodszych lat Mike pragnął zostać pisarzem. Kiedy podjął studia, okazało się, że jego najlepsze próby zyskują oceny zaledwie przeciętne. Podkopało to pewność siebie tego młodego człowieka, postanowił więc zmienić kierunek studiów. Ponieważ od dawna interesował się naukami przyrodniczymi, złożył dokumenty w akademii medycznej i został przyjęty. Już na pierwszym roku próbował rzucić studia, dał się jednak namówić do kontynuowania nauki. Drugi rok studiów był jeszcze gorszy, Mike ponownie próbował odejść. Na trzecim roku miał już wszystkie powyższe uszu, odbył więc kolejną rozmowę z opiekunem roku, który i tym razem przeforsował swoje zdanie. Przerwanie studiów na czwartym roku nie miało już większego sensu, tak więc Mike został na uczelni, ukończył ją i zdobył dyplom lekarza. I wtedy porzucił ten zawód.

Jeszcze podczas studiów, pragnąc oderwać się od medycyny, Mike na nowo wziął się do pióra. Wkrótce też zaczął się utrzymywać z pisania dreszczowców. W ten sposób powrócił do swej życiowej pasji i zdecydował się przy niej pozostać.

Ów Mike to Michael Crichton, który mógł być całkiem niezłym lekarzem (choć brakowało mu przekonania), a został doskonałym pisarzem, bo zdecydował się podążyć za pasją i wykorzystać swe wrodzone atuty. Wybór ten doprowadził

go do wymarzonej kariery i zaowocował szeregiem bestsellerów, takich jak: „*Antromeda*”, „*Znaczy śmierz*”, „*Kula*”, „*Człowiek terminal*”, „*Wielki skok na pociąg*”, „*Jurassic Park*”, „*Wschodzące słońce*”, „*Zaginiony świat*”, „*Linia czasu*” i „*Kongo*” oraz popularnym serialem telewizyjnym *ER*.

Chwila na refleksję

Jak byś się czuł, gdybyś po ukończeniu akademii medycznej stwierdził, że wcale nie chcesz być lekarzem? Co zrobiłbyś w takiej sytuacji? Czy popadłbyś w depresję i zatrzymał się w rozwoju, czy też podobnie jak Michael szukałbyś nowych sposobów wykorzystania swej wiedzy i wrodzonych predyspozycji?

Ludzie, którzy znajdują czas na analizę i pracę nad sobą, mają ogromną przewagę nad innymi. Wyobraź sobie na przykład, że jesteś nauczycielem i że zgłasza się do ciebie nowy uczeń o dużym stopniu samoświadomości i zwraca takimi oto słowami:

„Chciałbym się czegoś od ciebie nauczyć, pozwól więc, że powiem coś o sobie. Zwykle myślę w sposób operacyjny, tak więc potrzebne mi będą konkretne przykłady wykładanych idei. Potrafię skutecznie pracować z kilkoma pojęciami naraz, ale od pewnego punktu jednoczesne wprowadzanie nowych treści powoduje, że zaczynam się gubić. Czuję się lepiej, kiedy mogę nadać ideom wymiar fizyczny. Wynika to z faktu, że mam wyższy poziom inteligencji fizycznej niż werbalnej czy matematycznej. Najlepiej uczę się poprzez działanie. Mam stosunkowo małą szybkość, dołóż więc starań, by nauka była dla mnie przyjemnością. Gdy kojarzy się z pracą tracę motywację i trudno mi się skoncentrować. Wartości najważniejsze w moim życiu to zamożność, empatia i estetyka. Najlepiej zatem uczyć się wtedy, gdy widzę związek

danych treści z zarabianiem pieniędzy lub pomocą innym. Poza tym istotne znaczenie ma dla mnie atrakcyjna wizualnie prezentacja materiału. A propos, jeśli idzie o styl zachowania, reprezentuję typ towarzyski. Lubię dużo mówić i często w trakcie nauki pozwalam sobie na żarty. Nie wpływa to bynajmniej z braku szacunku, po prostu taki mam sposób bycia. Otoczenie, w jakim się wychowałem, niechby mnie wspierało, więc czasami brak mi pewności siebie. Zabiorę się do działania, ale mogę potrzebować większej zachęty niż inni. Najbardziej ufam autorytetom i własnemu doświadczeniu, może więc zechcesz zachęcić mnie do nauki również z innych źródeł. Mam nadzieję, że te informacje okażą się przydatne w pracy ze mną.”

Wielu uzna powyższy opis za nieco przytłaczający. Taka reakcja jest zupełnie naturalna... dla każdego, kto nie zetknął się z charakterystyką żołędzia. W trakcie lektury książki nauczyłeś się posługiwać taką charakterystyką i dzięki temu analizując samego siebie zrozumiesz też innych. Charakterystyka żołędzia pozwoli ci sformułować opis własnej osoby w taki sposób, że inni zapragną dopomóc ci w osiągnięciu sukcesu. Co więcej, znacznie lepiej zrozumiesz ludzi, których napotykasz na swej drodze. W pewnym sensie możesz wykorzystywać własną samoświadomość, by pomóc innym zrozumieć siebie. Będziesz w stanie przystosować się do nich, a nawet pomóc im przystosować się do ciebie.



2.

Zasada żołędzia: nosisz w sobie zalążek dębu

Do dziś w korze można wyczuć wglębenie w miejscu, gdzie mój ojciec wyciął kiedyś swoje inicjały. Leży ono dokładnie poniżej punktu, w którym zawieszona była sznurówka drabinka prowadząca do domku na drzewie. Boże, jak pysznie bawiliśmy się będąc dziećmi.

Dziś w naszym domu mieszka ktoś inny, a nowe pokolenie dzieci toczy bitwy na żołędzie. Zastanawiam się, ile różnych rodzin, ptaków, wiewiórek, pszczoł, gąsienic i dżdżownic na przestrzeni lat harmonijnie współżyło z tym starym drzewem. Uwielbiam ten dąb. Setki razy wylegiwałem się w jego cieniu, wspinałem na konary i grabiełem liście.

Duże drzewo ma w sobie coś ojcowskiego. Daje schronienie, ciepło, cień i osłonę przed deszczem. Zmienia się i rośnie, a jednocześnie zapobiega erozji gleby, dostarcza pokarmu zwierzętom, także owadom, oraz wytwarza ten na odnowienie atmosfery.