

W PROSTOCIE TKWI SIŁA



wydanie III

NLP

dla
bystrzaków

Ustalaj
osiągalne cele i strategię

Buduj relacje i korzystaj
ze skutecznej komunikacji

Dokonuj zmian w życiu
i zaspokajaj wszystkie
ambicje

Romilla Ready

trener i coach z zakresu
relacji interpersonalnych

Kate Burton

Tytuł oryginału: Neuro-linguistic Programming For Dummies, 3rd Edition

Tłumaczenie: Cezar Matkowski

ISBN: 978-83-283-6129-4

Original English language edition Copyright © 2015 John Wiley & Sons, Ltd, Chichester, West Sussex.
All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part any form. This translation published by arrangement with John Wiley & Sons, Inc..

Oryginalne angielskie wydanie © 2015 John Wiley & Sons, Ltd, Chichester, West Sussex.
Wszelkie prawa, włączając prawo do reprodukcji całości lub części w jakiegokolwiek formie, zarezerwowane.
Tłumaczenie opublikowane na mocy porozumienia z John Wiley & Sons, Inc.

Translation copyright © 2019 by Helion S.A.

Wiley, the Wiley Publishing Logo, For Dummies, Dla Bystrzaków, Dummies Man and related trade dress are trademarks or registered trademarks of John Wiley and Sons, Inc. and/or its affiliates in the United States and/or other countries. Used by permission.

Wiley, the Wiley Publishing Logo, For Dummies, Dla Bystrzaków, Dummies Man i związana z tym szata graficzna są markami handlowymi John Wiley and Sons, Inc. i/lub firm stowarzyszonych w Stanach Zjednoczonych i/lub innych krajach. Wykorzystywane na podstawie licencji.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

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.

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

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://dlabystrzakow.pl/user/opinie/nlpby3>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion SA

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: dlabystrzakow@dlabystrzakow.pl

WWW: <http://dlabystrzakow.pl>

Printed in Poland.

- [Kup książkę](#)
- [Poleć książkę](#)
- [Oceń książkę](#)

- [Księgarnia internetowa](#)
- [Lubię to! » Nasza społeczność](#)

Spis treści

O autorkach	13
Podziękowania od autorek	15
Wstęp	17

CZĘŚĆ I: PRZEDSTAWIENIE NLP 23

ROZDZIAŁ 1: Wyjaśniamy NLP 25

Czym jest NLP?	26
Kilka prostych definicji	27
Gdzie się to wszystko zaczęło i dokąd zmierza?	27
Uwaga na temat uczciwości	28
Filary NLP. Prosto i jasno	29
Modele i modelowanie	31
Model komunikacji w NLP	31
Modelowanie doskonałości	32
Jak używać NLP w celu osiągnięcia lepszych wyników?	32
Nastawienie to podstawa	33
Ciekawość i zdziwienie to dobra rzecz	33
Zmiana zależy od Ciebie	33
Baw się!	34

ROZDZIAŁ 2: Podstawowe założenia NLP 35

Założenia NLP	36
Mapa nie jest terytorium	36
Ludzie reagują zgodnie z ich mapą świata	38
Nie ma porażki, jest tylko informacja zwrotna	39
Znaczenie komunikacji wyznacza odpowiedź	41
Jeżeli to, co robisz, nie działa, zrób coś innego	41
Nie możesz się nie komunikować	43
Jednostki posiadają wszystkie zasoby, jakich potrzebują do osiągnięcia założonych celów	44

	Każde zachowanie ma pozytywną intencję	45
	Ludzie to znacznie więcej niż ich zachowanie	46
	Umysł i ciało są połączone i oddziałują wzajemnie na siebie	47
	Wybór jest lepszy niż brak wyboru	48
	Modelowanie skutecznego działania prowadzi do doskonałości	49
	Ostatnie słowo na temat założeń — wypróbuj je na własną rękę	50
ROZDZIAŁ 3:	Kto kieruje autobusem?	51
	W jaki sposób nasze lęki mogą zwodzić nas na manowce?	52
	Świadomość i nieświadomość	53
	Twoja interesująca nieświadomość	53
	Co w mózgu piszczy	56
	Trzy główne elementy	56
	Neuroplastyczność jako podstawa rozwoju	57
	Twój siatkowaty — Twój system naprowadzania	58
	W jaki sposób tworzą się wspomnienia?	60
	Zespół stresu pourazowego (PTSD)	61
	Fobie	62
	Szybki lek na fobie	63
	Przekonania i wartości naprawdę się liczą	64
	Siła przekonań	64
	Wartości	66
	Wymarzyć przyszłość	71
ROZDZIAŁ 4:	Rządzenie własnym życiem	73
	Kontrolowanie pamięci	73
	Widzisz coś, ponieważ w to wierzysz	75
	Gra w obwinianie	76
	Gdy działanie jest blokowane przez problem	77
	Przejście do skupienia się na wynikach	78
	Kroczenie ścieżką ku doskonałości	78
	Wiedzieć, czego się chce	79
	System SMART — poprawne formułowanie celów	80
	Sukces w czterech krokach	86
	Koło życia	87
	Dziennik Twoich wymarzonych celów	88
	Po prostu działaj!	90

CZĘŚĆ II: JAK WPŁYWAĆ NA LUDZI I ZDOBYWAĆ PRZYJACIÓŁ? 91

ROZDZIAŁ 5: **Widzenie, słyszenie i czucie sposobem na lepszą komunikację 93**

Czym są zmysły?	95
Filtrowanie rzeczywistości	96
Usłysz, co myślą inni	98
Wsluchaj się w słowa	100
W krainie synestezji	101
Tworzenie relacji za pomocą słów	102
Skąd wziąć tłumacza?	104
Czy te oczy mogą kłamać?	105
Jak system WSK może działać na Twoją korzyść?	108

ROZDZIAŁ 6: **Tworzenie relacji 113**

Dlaczego relacja jest tak ważna?	114
Rozpoznawanie relacji	115
Określenie osoby, z którą chcemy nawiązać relację	115
Podstawowe techniki tworzenia relacji	117
Ośiem sposobów poprawienia swoich relacji	118
Krąg komunikacji i budowania relacji	118
Harmonizowanie i odzwierciedlanie	121
Prowadzenie w tańcu	123
Tworzenie relacji w komunikacji wirtualnej	124
Jak i dlaczego zrywać relacje?	126
W jaki sposób uprzejmie zerwać relację?	126
Potęga słowa „ale”	128
Rozumienie punktów widzenia innych osób	129
Badanie pozycji percepcyjnych	129
Metalustro NLP	130

ROZDZIAŁ 7: **Zrozumcie, a będziecie rozumiani. Metaprogramy ... 133**

Podstawy metaprogramów	134
Metaprogramy i wzorce językowe	135
Metaprogramy i zachowanie	136
Proaktywny/reaktywny	137
Do/od	138
Opcje/procedury	142
Wewnętrzny/zewnętrzny	143

Ogólny/szczegółowy	145
Identyczność/identyczność i różnorodność/różnorodność	147
Perspektywy czasowe	150
Kombinacje metaprogramów	152
Rozwijanie metaprogramów	153

ROZDZIAŁ 8: Sterowanie komunikacją155

Model komunikacji NLP	156
Scenariusz 1.	157
Scenariusz 2.	158
Model komunikacji NLP	159
Przetwarzanie informacji	159
Każdemu według uznania	163
Wypróbuj skuteczną komunikację	169

CZĘŚĆ III: SKRZYNIKA Z NARZĘDZIAMI171

ROZDZIAŁ 9: Kotwiczenie173

Początki korzystania z kotwic NLP	175
Kotwiczenie i tworzenie stanu zasobnego	175
Wywoływanie i kalibrowanie stanów	177
Ustalanie własnego repertuaru kotwic	178
Rozpoznawanie własnych kotwic	179
Przegląd emocji. Sekwencjonowanie stanów	181
Zmiana stanów za pomocą kotwic	181
Barokowy rytm	182
Stawianie się na miejscu innego człowieka	184
Więcej o kotwicach	184
Zmiana kotwic negatywnych	184
Kotwice sceniczne	186
Podsumowanie wiadomości dotyczących kotwic	188

ROZDZIAŁ 10: Pulpit sterowniczy189

Submodalności, czyli w jaki sposób zapisujemy nasze doświadczenia	190
Podstawowe informacje, czyli czego potrzebujesz, zanim zaczniesz	191
Asocjacja czy dysocjacja?	191
Określanie szczegółów wspomnień	192
Odrobina praktyki	196
Zrozumieć submodalności krytyczne	197
Dokonywanie zmian w życiu	198
Łagodzenie bolesnych doświadczeń	199
Zmiana ograniczających przekonań	199

	Tworzenie przekonania wzmacniającego	200
	Jak pozbyć się bólu kręgosłupa?	201
	Ćwiczenie ze świstem	201
	Formularz submodalności	203
ROZDZIAŁ 11:	Praca z poziomami logicznymi	205
	Zrozumieć poziomy logiczne	206
	Zadawanie właściwych pytań	207
	Logiczne poziomy krok po kroku	208
	Praktyczne wykorzystanie poziomów logicznych	210
	Właściwy sposób na zmianę	211
	Otoczenie	211
	Zachowanie	212
	Zdolności	213
	Przekonania i wartości	215
	Tożsamość	217
	Cel	218
	Odkrywanie poziomów innych ludzi. Język i poziomy logiczne	219
	Ćwiczenia związane z poziomami logicznymi.	
	Budowanie zespołu w pracy i zabawie	220
ROZDZIAŁ 12:	Nawyki. Odkrywanie sekretnych programów	223
	Ewolucja strategii	224
	Model bodziec-reakcja	224
	Model TOTE	224
	Strategia NLP = TOTE + systemy reprezentacji	225
	Strategia NLP w praktyce	225
	Czy te oczy mogą kłamać? Rozpoznawanie strategii innych	227
	Ćwiczenie strategii	229
	Łączenie strategii z poziomami logicznymi	230
	Zdobywanie nowych umiejętności	230
	Rekodowanie swoich programów	232
	Liczy się „jak”	232
	Strategie NLP w miłości i sukcesie	234
	Strategia głębokiej miłości	234
	Strategie wpływu na ludzi	236
	Strategia poprawnego pisanie NLP	237
ROZDZIAŁ 13:	Podróż w czasie	239
	W jaki sposób zorganizowane są Twoje wspomnienia?	240
	Odkrywanie własnej linii czasu	242
	Zmiana linii czasu	244

Podróż linią czasu do stacji Szczęśliwość	247
Eliminowanie negatywnych emocji i ograniczających decyzji	247
Uzyskiwanie przebaczenia	250
Pocieszanie młodszego siebie	250
Pozbywanie się lęku	250
Budowanie lepszej przyszłości	252

ROZDZIAŁ 14: Sprawny mechanizm255

Hierarchia konfliktu	256
Od całości do części	258
Intencje części	258
Docieranie do sedna sprawy	259
Na pomoc! Mam problem ze sobą!	260
Słuchanie swojej nieświadomości	260
Opowiadanie się po jednej ze stron	260
Scalanie — integracja części swojego umysłu	261
Wizualny koktajl	261
Przeramowanie — co by było, gdyby?	263
Rozwiązywanie większych konfliktów	265

CZĘŚĆ IV: SŁOWO NA WEJŚCIE267

ROZDZIAŁ 15: Jądro problemu — metamodel269

Zbieranie istotnych informacji przy wykorzystaniu metamodelu	271
Pominięcie, czyli gdy nie wszystko jest jasne	274
Uogólnienia, czyli zawsze uważaj na wszystko i wszystkich	276
Zniekształcenia, czyli dotyk fantazji	278
Korzystanie z metamodelu	279
Dwa proste kroki	280
Kilka wpadek	282

ROZDZIAŁ 16: Hipnotyzowanie słuchaczy285

Język transu — model miltonowski	286
Wzorce językowe a model miltonowski	287
Inne aspekty modelu miltonowskiego	289
Twój preferowany model	290
Ważna sztuka niejasności	290
Wchodzimy głębiej	293
Zaprzyjaźnić się z hipnozą	293
Codzienny trans	294

ROZDZIAŁ 17:	Historie, baśnie i metafory.	
	Opowieść jako droga do podświadomości	299
	Opowieści, metafory i Ty	300
	Opowieści Twojego życia	300
	Podstawy gawędziarstwa	301
	Opowieści w pracy	302
	Dar dla następnych pokoleń	303
	Potężne metafory	304
	Metafory w NLP	304
	Wykorzystywanie metafor w celu znalezienia nowych rozwiązań	305
	Metafory pośrednie i bezpośrednie	307
	Tworzenie własnych opowieści	308
	Osobisty dziennik gawędziarza	308
	Więcej sposobów rozwoju zdolności gawędziarskich	310
	Stosowanie delikatnej perswazji	311
	A to mi przypomina... Dodawanie kolejnych wątków	311

ROZDZIAŁ 18:	Zadawanie właściwych pytań	315
	Zanim zaczniesz. Strategie zadawania pytań	316
	Oczyszczanie własnego języka — eliminowanie uprzedzeń	316
	Liczy się to, jakim się jest	321
	Wciskanie przycisku „Stop”	321
	Testuj swoje pytania	322
	Uznaj pozytywne zdania za normę	322
	Zrozumieć, czego się chce	322
	Czego chcę?	323
	Co mi to da?	323
	Podejmowanie decyzji	324
	Podważanie ograniczających przekonań	325
	Właściwy człowiek na właściwym miejscu. Kwestia motywacji	326
	Czego oczekujesz w pracy?	327
	Dlaczego to jest istotne?	327
	Skąd wiesz, że działasz skutecznie?	328
	Dlaczego wybierasz tę właśnie pracę?	328
	Rozmowa z samym sobą	329

CZĘŚĆ V: INTEGRACJA NAUKI

ROZDZIAŁ 19:	Pierwsze próby modelowania	333
	Rozwijanie umiejętności przez modelowanie	334
	Należy zrozumieć, że modelowanie to naturalny talent	336
	Wejście w strukturę głęboką	337

Modelowanie — studium przypadku	338
Niechętny wzorzec	339
Taniec zaklinacza deszczu	340
Kluczowe etapy modelowania	341
Zrozumienie wyniku	342
Określenie wzorca	342
Określanie praktycznej metody modelowania	343
Gromadzenie danych	344
Budowanie modelu	345
Testowanie prototypu	346
Upraszczenie rezultatów	346
ROZDZIAŁ 20: Torowanie drogi zmianom	351
Jak znaleźć jasność myślenia i kierunek działania?	352
Zrozumienie struktury zmiany	353
Cykl żałoby Kübler-Ross	353
Stosowanie logicznych poziomów NLP	357
Trzymanie się wartości	362
Jak ważna jest komunikacja?	363
Kształtowanie nastawienia do zmian	364
Pozbywanie się strachu	365
Chęć eksperymentowania	367
Uzyskiwanie pomocy	368
Wzmacnianie zasobów	368
Prowadzenie w przód	369
Planowanie	369
Jeden krok naprzód	370
Pierwszy, najważniejszy krok	370
Zamknięcie i uczczenie sukcesu	371

CZĘŚĆ VI: DEKALOGI 373

ROZDZIAŁ 21: Dziesięć zastosowań NLP	375
Własny rozwój	375
Zarządzanie relacjami zawodowymi i osobistymi	376
Negocjowanie podwójnej wygranej	377
Przywódcze motywowanie pracowników	378
Tworzenie wspaniałych prezentacji	379
Zarządzanie czasem i cennymi zasobami	381
Coaching sukcesu	381
Wykorzystywanie NLP do wspierania swojego zdrowia	382
Więź ze słuchaczami. Porada dla trenerów i nauczycieli	383
Poszukiwanie optymalnej pracy	385

ROZDZIAŁ 22: Dziesięć wartościowych książek387

Przekonania. Ścieżki do zdrowia i dobrobycia	387
NLP. Studium struktury subiektywnych doświadczeń	388
Magia w działaniu. Sesje NLP Richarda Bandlera	388
Z żab w książniczki	388
Magia przywództwa	389
Sztuka stosowania NLP w grupie. Ja, mój zespół i ja	389
Magia metafory	389
Etyczna manipulacja, czyli jak sprawić, żeby ludzie naprawdę Cię lubili	390
Struktura magii. Kształtowanie ludzkiej psychiki, czyli więcej niż NLP	390
Obudź w sobie olbrzyma	390
Metafory w naszym życiu	390

ROZDZIAŁ 23: Dziesięć filmów przedstawiających procesy NLP393

Avatar	393
Wolny dzień pana Ferrisa Buellera	394
Diuna	395
Lepiej być nie może	396
Podkręć jak Beckham	397
Pole marzeń	398
Gattaca — szok przyszłości	399
Matrix	399
Wszystko albo nic	400
Philomena	401
NLP w kinie	402

CZĘŚĆ VII: DODATKI403

DODATEK A: Lista zasobów405

DODATEK B: Tworzenie relacji407

DODATEK C: Lista kontrolna poprawnie sformułowanych celów ...409

DODATEK D: Arkusz submodalności411

Skorowidz413

- » Przedstawimy założenia NLP.
- » Przetestujemy założenia NLP.
- » Wejdziemy w skórę kogoś innego.
- » Nauczysz się elastycznego działania, aby w każdej interakcji przyjmować 100% odpowiedzialności.

Rozdział 2

Podstawowe założenia NLP

Belinda jest matką swojej ukochanej jedynaczki, Mary. W wieku dziesięciu lat Mary była nieco rozpuszczona, gdyż urodziła się po tym, jak Brenda i Jim pogodzili się z myślą, że chyba nigdy nie będą mieli dzieci. Ich córka miała częste napady złości, podczas których potrafiła tarzać się po podłodze, krzycząc i wymachując rękami i nogami.

Belinda nie była w stanie poradzić sobie ze złością swojego dziecka, więc pewnego dnia postanowiła je naśladować. Wzięła z szafki dwa garnki i zaczęła tłuc nimi o podłogę, a przy tym krzyczała i rzucała się lepiej niż jej latorośl. Łatwo się domyślić, co się stało potem. Mary popatrzyła na matkę z niemym zdziwieniem, dochodząc do wniosku, że jest ona znacznie lepszą złošnicą i z pewnością wygra każdy taki „pojedynek”. Od tego wydarzenia napady złości córeczki ustały jak ręką odjął. Belinda odzyskała kontrolę nad swoją relacją z Mary dzięki większej elastyczności zachowania.

Ta krótka anegdota ilustruje to, w jaki sposób *osoba o najwyższej elastyczności w danym systemie może wpłynąć na ten system*. To stwierdzenie nie jest wynikiem eksperymentu laboratoryjnego, ale *założeniem NLP*, które, jeżeli zostanie zaadaptowane i przeciwiczone, może pomóc Ci w Twojej podróży przez życie. Powyższa

opowiastka pokazuje zaledwie jeden z tych „użytecznych poglądów” czy też jedno z założeń tworzących podstawę NLP.



Założenie to znane jest jako prawo wymaganego zróżnicowania i wywodzi się z teorii systemów. Zostało ono sformułowane przez Rossa Ashby'ego, brytyjskiego psychiatrę, który był również pionierem w dziedzinie cybernetyki. Nie wchodząc w głębsze szczegóły, prawo wymaganego zróżnicowania mówi, że szanse powodzenia osoby znajdującej się w danym systemie są wprost proporcjonalne do poziomu elastyczności zachowania, który dana osoba zdecyduje się przejawiać.

W kontekście komunikacji oznacza to, że jeżeli ktoś nie jest w stanie zrozumieć, co starasz się przekazać, dobrze jest wykazać się elastycznym i twórczym podejściem, zmieniając treść lub sposób jej wyrażania do chwili, w której przekaz zostanie zrozumiany. Sugerujemy jednakowoż nie ograniczać się wyłącznie do podnoszenia głosu.

Założenia NLP

Założenia NLP są jedynie generalizacjami dotyczącymi świata. W tym rozdziale przedstawimy i rozważymy te założenia wymyślone przez twórców NLP, które uważamy za najistotniejsze.

Mapa nie jest terytorium

Jedno z pierwszych założeń brzmi: *mapa to nie terytorium*. Stwierdzenie to zostało opublikowane w piśmie „Science and Sanity” przez polskiego hrabiego i matematyka, Alfreda Korzybskiego, w roku 1933. Korzybski odnosił się do tego, że za pośrednictwem zmysłów (wzroku, słuchu, dotyku, smaku i węchu) odbieramy świat, czyli terytorium. Wszystkie te zewnętrzne zjawiska są następnie przetwarzane przez filtry umysłu, takie jak nasze wartości, poglądy i doświadczenia (patrz rozdział 3.), dzięki czemu wytwarzają w umyśle wewnętrzne reprezentacje, czyli mapę.

Ta wewnętrzna mapa świata zewnętrznego, ukształtowana przez Twoje spostrzeżenia, nigdy nie stanowi idealnej repliki. Innymi słowy, to, co jest na zewnątrz, nigdy nie może być takie samo jak to, co znajduje się w Twoim mózgu lub mózgu innej osoby.

Pozwólmy sobie na pewną analogię. Kiedy siedzę w swoim gabinecie i piszę, spoglądam czasem przez okno na rosnący w ogrodzie dąb. Jego odzwierciedlenie, które tworzę w swoim umyśle, po zamknięciu oczu jest całkowicie odmienne od tego drzewa. Nie jestem botanikiem i dlatego mogę nie zauważyć cech, które botanik mógłby zaobserwować. To, że nie zauważam tych szczegółów i nie uwzględniam ich w swojej reprezentacji, nie oznacza jednak, że one nie istnieją.

Przypomnij sobie wakacje, podczas których zdarzyło Ci się zasmakować w lokalnej kuchni, a zwłaszcza w jednym konkretnym daniu. Po powrocie do domu możesz powtórzyć te doznania, udając się do restauracji, w której serwowane jest właśnie takie danie. Przeglądając menu, przywołujesz obrazy, dźwięki, zapachy i smaki z wakacji. Następnie zamawiasz ulubione danie, czekasz z niecierpliwością, czujesz ślinę napływającą do ust, gdy widzisz podchodzącego kelnera, patrzysz na talerz i ... nic się nie zgadza! Otrzymane danie nijak nie wygląda ani nie smakuje jak to z wakacji. Innymi słowy, konkretny posiłek nie odpowiada „mapie” istniejącej w Twoim umyśle.



ZAPAMIĘTAJ

Podsumowując, różni ludzie będą tworzyć odmienne reprezentacje wewnętrzne tej samej rzeczy, zależnie od kontekstu i własnego doświadczenia.

Przepuszczanie spostrzeżeń przez osobisty filtr

Twoje zmysły bombardują Cię dwoma miliardami bitów informacji na sekundę, ale Twój świadomy umysł może przetwarzać jedynie od pięciu do dziesięciu elementów informacji, jaka do niego trafia, więc bardzo duża część nie przechodzi przez taki filtr. Proces ten jest uzależniony od Twoich poglądów i wartości, wspomnień, decyzji, doświadczeń oraz kulturowego i społecznego tła. Wszystko to sprawia, że do świadomości dostaje się wyłącznie to, do czego dostrojony jest Twój umysł.



NLP W PRAKTYCE

Kiedy będziesz w towarzystwie innych osób, wybierz jakiś element otoczenia (np. widok z okna) i poproś każdego z obecnych, aby stworzył jego krótki opis. Zwróć uwagę na to, do jakiego stopnia doświadczenie każdej z zaangażowanych w zabawę osób będzie wpływać na jej opis postrzeganego świata.

Niektórzy mieszkańcy Europy i Ameryki Północnej mogą przeżyć kulturowy szok podczas wizyty w krajach takich jak Indie czy Meksyk. Z racji swojego tła kulturowego mogą być zaskoczeni poziomem ubóstwa w niektórych rejonach tych krajów, gdzie ludzie zaakceptowali biedę jako część swojego życia.

Nieznane terytorium. Wędrowanie po mapie innej osoby

Każdy z nas posiada własną mapę świata i aby ułatwić sobie komunikację, dobrze jest przynajmniej spróbować zrozumieć wewnętrzną rzeczywistość czy też mapę osoby, z którą się komunikujemy.



ANECDOTA

Romilla kupowała swego czasu rybę z frytkami, przy czym poproszono ją o wypełnienie krótkiego formularza na temat jakości i ceny jedzenia oraz obsługi klienta. Kobiety za barem były bardzo poirytowane, ponieważ jeden z poprzednich klientów dość niegrzecznie odmówił wypełnienia ankiety. Romilla zapytała je, czy pomyślały, że ten człowiek mógł nie umieć czytać i zdenerwował się, gdyż pytanie go zmieszało. Zmiana, która zaszła w tych kobietach, była błyskawiczna. Jedna z nich powiedziała: „Och, nie pomyślałam w ogóle o tym”. Ich nastawienie zmieniło się z gniewu i rozdrażnienia w głęboką sympatię. Same też poczuły się lepiej, pozbywszy się całej swojej negatywnej energii, którą tłumiły w sobie przez ostatnich kilka godzin.



NLP W PRAKTYCE

Poniższe ćwiczenie pomoże Ci rozwinąć tolerancję lub przynajmniej ułatwi Ci zrozumienie dla osób, których reakcja zwykle budziła w Tobie zaskoczenie, zdenerwowanie bądź zmieszanie:

- 1. Policz wszystkie błogosławieństwa w swoim życiu.**
- 2. Kiedy skupiasz się na własnym powodzeniu, bądź hojny.**
- 3. Zadaj sobie pytanie, co dzieje się w świecie takiej osoby, że wywołuje u niej takie zachowanie.**

Kiedy opanujesz już ten proces, możesz odkryć, że nie tylko czyni Cię on szczęśliwszym człowiekiem, ale także sprawia, że jesteś w stanie lepiej akceptować innych ludzi oraz ich nietypowe zachowania.

Ludzie reagują zgodnie z ich mapą świata

Ty reagujesz zgodnie z mapą świata istniejącą w Twojej głowie. Jest ona oparta na tym, w jaki sposób postrzegasz swoją tożsamość, oraz na Twoich wartościach i poglądach, a także postawach, wspomnieniach i tle kulturowym.

Czasami mapa świata, którą wykorzystuje dany człowiek, może wydawać Ci się całkowicie absurdalna. Jednakże odrobina zrozumienia i tolerancji może wzbogacić Twoje życie.



Kiedy dr Diwan był młodym lekarzem, część praktyk odbywał w szpitalu psychiatrycznym. Jednym z pacjentów był dystyngowany, świetnie wykształcony wykładowca filologii angielskiej. Niepokojącym objawem u tego człowieka było chodzenie w nocy z otwartym parasolem. Był on bowiem przekonany, że promienie księżyca sprowadzą na niego „oblęd księżycowy”. Pomimo to bardzo lubił przekazywać swoją wiedzę o literaturze członkom personelu.

Gdyby wykazali brak tolerancji, ignorując lub izolując wykładowcę, być może nie spostrzegliby nawet, o ile uboższe byłoby ich doświadczenie, gdyby nie dane było im wysłuchać zajmujących opowieści o literaturze ani zaznajomić się z poczuciem humoru profesora.

To założenie jest bardzo silne, jeśli zastosować je w treningu personalnym. Jako trener musisz uważnie monitorować swoje zachowanie, aby mieć pewność, że nie próbujesz wpłynąć na kierunek sesji, starając się dopasować ją do własnych wartości, poglądów lub posiadanych umiejętności. Amerykański psycholog Abraham Maslow powiedział podobno, że kiedy naszym jedynym narzędziem jest młotek, wówczas traktujemy wszystko tak, jakby było gwoździem. Jeżeli masz ulubioną metodę pracy, polegającą na przykład na wykonywaniu określonych czynności, kiedyś może się okazać, że dany klient nie reaguje na tę metodę, więc trzymanie się jej zmniejszy skuteczność Twojej pracy.



Po awansie na stanowisko kierownicze Jack zorientował się, że ledwie daje sobie radę z wykonywaniem wszystkich nowych obowiązków, i zdecydował się skorzystać z pomocy trenera. Polecono mu niejaką Sue. Rozpoczęła ona sesję od długiej listy procedur, które Jack miał wykonać. Jednakże próbując wykonać ćwiczenia zlecone przez trenerkę, Jack czuł się tak, jakby do jego obowiązków zawodowych dołączyły kolejne, co zaowocowało podwyższeniem poziomu stresu. Dlatego zdecydował się na trening z Christiną, wykorzystującą podejście bardziej indywidualne. Dzięki temu Jack poczynił spore postępy, gdyż zorientował się, że bagaż emocjonalny, z którego nie zdawał sobie sprawy, przeszkadzał mu w wykonywaniu obowiązków. Zrozumiał też, że w pracy może wykorzystywać procedury lepiej dopasowane do jego osobowości.

Nie ma porażki, jest tylko informacja zwrotna

To bardzo ważne założenie, które można wykorzystać w swoim życiu. Każdy popełnia błędy i doświadcza marazmu. Zawsze jednak masz wybór pomiędzy pozwoleniem na to, by złe wyniki wpędziły Cię w stan bierności, a wyciągnięciem nauki z tych wydarzeń, zebraniem sił i podjęciem drugiej próby rozwiązania problemu.

Romilla uczęszczała kiedyś na kurs prowadzony przez wspaniałego nauczyciela hawajskiego mistycyzmu, Serge'a Kahilię Kinga, podczas którego powiedział on, że nigdy jeszcze się nie pomylił. To wywołało chichot wśród zgromadzonych, a błysk w oku, który wtedy się pojawił u Kinga, nie pasował do poważnej miny, którą starał się zachować. Dopiero po chwili dodał, że co prawda nie zawsze osiągał pożądaną wyniki, ale nigdy też się nie mylił.

Patrząc na przykład Sue z poprzedniej anegdoty, można dojść do wniosku, że jako trener poniosła ona porażkę. Praca z Jackiem mogłaby jednak dać jej więcej informacji zwrotnej, gdyby Sue miała wystarczająco dużo samoświadomości, aby dostrzec, że nie pomogła swojemu klientowi osiągnąć założonych przez niego celów, a następnie poszerzyć swoje umiejętności bądź zmienić metodę wywiadu wstępnego, aby mieć pewność, że jej klienci będą w stanie czerpać korzyści ze stosowanego przez nią modelu pracy.

DZIECIĘCA MAPA ŚWIATA

Dziecięca mapa świata może czasami dać dorosłym do myślenia! Świetnie ilustruje to ta oto krążąca w internecie historia.

Pewien policjant siedział w radiowozie ze swoim psem, kiedy zobaczył, że przygląda mu się mały chłopiec. Po chwili chłopiec zapytał, czy w samochodzie naprawdę siedzi pies. Policjant potwierdził, na co jego rozmówca popatrzył na niego całkowicie zmieszany i spytał: „A co ten pies zrobił, że go pan aresztował?”.



ANEGDOTA

Pewnego razu miałyśmy okazję słuchać prelekcji Liz Jackson, damy Orderu Imperium Brytyjskiego i znanej businesswoman. Występując na spotkaniu z okazji Dnia Kobiet, powiedziała, że przede wszystkim nie należy bać się porażek. Ona sama musiała zmierzyć się z bardzo poważnym problemem, jakim była utrata wzroku, ale pomimo tej trudności udaje się jej skutecznie zarządzać firmą, brać udział w programie 'Secret Millionaire' i występować jako mówczyni motywacyjna. Zdaniem Liz porażka to jedna z najlepszych okazji do nauki. Liz często nakłania ludzi do mówienia o własnych ambicjach i do wpływania na nowe, nieznane wody, chociaż może to oznaczać chwilową dezorientację, a nawet paniczny strach. Jeżeli bowiem takie działanie zakończy się nawet niepowodzeniem, to uzyskane doświadczenie będzie tego warte.



ZARGON NLP

Zwykła informacja zwrotna wiąże się z otrzymywaniem komunikatu lub też odpowiedzi od innej osoby. Znaczenie informacji zwrotnej zostało rozszerzone w kontekście tego założenia NLP, aby rozciągnąć je także na wyniki określonej sytuacji.

Thomas Alva Edison jest osobą, od której można nauczyć się wiele o informacji zwrotnej. Choć znany jest jako wynalazca żarówki, opracował też wiele innych wynalazków. Jego geniusz polegał na wypróbowywaniu pomysłów, uczeniu się na niespodziewanych rezultatach i ponownym wykorzystywaniu elementów innych nieudanych doświadczeń. Podczas gdy inni ludzie postrzegali jego nieudane próby wynalezienia nowego źródła światła jako porażki, sam Edison twierdził, że po prostu wynajdował nowe sposoby na to, jak nie wynaleźć żarówki.



ZAPAMIĘTAJ

Martwienie się „porażką” sprawia, że skupiasz się na negatywnych aspektach przeszłości. Jeżeli przyjrzyś się informacji zwrotnej i uzyskanym wynikom, nawet tym nieprzyjemnym, będziesz w stanie odkryć nowe możliwości i podążać dalej.



NLP W PRAKTYCE

Kiedy już stawisz czoła „porażce”, możesz wykorzystać założenia NLP, aby znaleźć okazje do rozwoju poprzez zadawanie sobie poniższych pytań.



ZAPAMIĘTAJ

Pomyśl o któreś ze swoich „porażek” i zadaj sobie następujące pytania:

- » Co pragnę osiągnąć?
- » Co udało mi się osiągnąć dotąd?
- » Jaką informację zwrotną udało mi się otrzymać?
- » Czego udało mi się nauczyć?
- » Jak mogę wykorzystać tę naukę w pozytywny sposób?
- » W jaki sposób zmierzę swój sukces?

Następnie weź się w garść i spróbuj jeszcze raz!

Pamiętaj, że ludzie ustawicznie się zmieniają i niektóre z dawnych celów mogą nie odpowiadać osobie, którą jesteś w obecnej chwili. Możesz zorientować się, że uzyskasz większy wpływ, zarządzając i kierując projektem, niż robiąc coś, co sprawia Ci przyjemność (np. programowanie lub testowanie procesów), ale jed-

nocześnie nie pozwala uzyskać szybkich wyników. Jeżeli zdecydujesz się na zmianę kierunku działania po przeanalizowaniu swoich wartości i celów (w rozdziale 4. piszemy o stawianiu sobie osiągalnych celów) oraz rozważeniu wszystkich za i przeciw, to działanie takie nie jest porażką, lecz racjonalną reakcją na uzyskaną informację zwrotną.

Znaczenie komunikacji wyznacza odpowiedź

Niezależnie od tego, jakie szlachetne idee przyświecają Twojej chęci komunikacji, sukces interakcji zależy od tego, jak dobrze wiadomość została przyjęta przez odbiorcę, nie od tego, jak bardzo chcesz coś przekazać. Innymi słowy, znaczenie komunikacji opiera się na odpowiedzi.

Jest to kolejne silne założenie dotyczące komunikacji. Składa ono na Twoje barki ciężar odpowiedzialności za przekazanie tego, co pragniesz przekazać. Kiedy zaakceptujesz to założenie, nie będziesz już obwiniać innych za nieporozumienia. Jeżeli otrzymana odpowiedź jest inna niż ta, której oczekujesz, to Ty, student NLP, będziesz posiadać narzędzia pozwalające wykorzystać swoje zmysły do zrozumienia tego, że druga osoba czegoś nie zauważa. Uzyskasz przy tym elastyczność konieczną do innego działania poprzez czyny i słowa.

Do Twoich obowiązków należy dbanie o jasność przekazywanych treści, ale jednocześnie musisz również uzyskiwać informacje konieczne do zrozumienia tego, co mówią do Ciebie inni. Ludzie często lękają się prosić o wyjaśnienia, nie chcąc wyjść na głupich lub niekompetentnych. Niestety działanie w oparciu o błędnie zrozumiane informacje potrafi być bardzo kosztowne. Osoby pewne siebie i swojej wiedzy w danym zakresie mniej obawiają się zadawać pytania.



ZAPAMIĘTAJ

Zacznij zatem, myśląc o końcu, i myśl o tym, jaki wynik pragniesz osiągnąć w danym akcie komunikacji. Co by się stało, gdyby murarz zaczął układać cegły jedna na drugiej bez żadnego planu? Na pewno nie wyszłaby z tego katedra! Aby zbudować coś, co będzie miało silne podstawy, potrzebujesz zacząć z godną architekta wizją wyniku. Jest to także bardzo dobry sposób na trzymanie emocji na wodzy, kiedy znajdujesz się w sytuacji, która może gwałtownie się pogorszyć.

Jeżeli chcesz odkryć więcej na temat świadomości zmysłowej, zajrzyj do rozdziału 5. W rozdziale 8. przedstawiamy więcej sposobów na ćwiczenie elastyczności zachowania i dodatkowe wskazówki dotyczące radzenia sobie z emocjami w ciężkich chwilach.

Jeżeli to, co robisz, nie działa, zrób coś innego

Jest to bardzo proste, a mimo to nie zawsze modyfikujemy swoje zachowanie. Często postępujemy w jeden i ten sam sposób, z nadzieją, że osiągniemy inne wyniki. Zmiana własnego zachowania jest bowiem trudniejsza niż kontynuowanie starych nawyków i liczenie na zmianę zachowania innych ludzi. Mimo to

należy starać się zmieniać siebie, gdyż powodzenie daje ogromną satysfakcję i poczucie kontroli, natomiast próby zmiany innych ludzi na ogół kończą się rozczarowaniem.



ZAPAMIĘTAJ

Nie każdy posiada takie zdolności jak Ty, a sam fakt, że właśnie czytasz tę książkę, jest dowodem na to, że chcesz wprowadzić w swoim życiu zmiany. Chcemy też powiedzieć, że zmiana swojego nastawienia wymaga znacznie mniejszego nakładu energii niż próby zmuszenia kogoś, by nagiął się do naszych oczekiwań.

Jeżeli zaakceptujesz to założenie NLP, to uznasz, że lepiej jest zmienić taktykę niż kontynuować walenie głową w mur czy narzekanie na osobę, nad którą mamy bardzo mało kontroli. Jednakże zanim możliwa będzie zmiana takiej taktyki czy też dokonanie czegoś innego, należy zrozumieć, dlaczego to, co robisz w danej chwili, nie działa skutecznie.

Dlaczego zatem Twoje działania kończą się fiaskiem? Czy przyczyną tego może być brak dokładnego wyrażenia tego, co się chce? Być może inni nie dostrzegli jeszcze zasobów potrzebnych do wspomoczenia Cię w osiągnięciu celów. Co musisz zatem zmienić, aby osiągnąć dobre wyniki?

To, na czym się skupiasz, i to, jak nadajesz znaczenie doświadczeniom, wpływa na Twój nastrój i umiejętności wprowadzania zaplanowanych zmian w swoim życiu. Pamiętaj, że tak jak możesz zmieniać sposób, w jaki się komunikujesz, możesz również zmieniać to, na czym się skupiasz, i sposób, w jaki to na Ciebie wpływa. Jeżeli na przykład nie zawsze układa Ci się z partnerem, masz dwa wyjścia: możesz zamknąć się w sobie i koncentrować na negatywnych wewnętrznych komentarzach, ale możesz też poczekać na odpowiedni moment i wyjaśnić, jak się czujesz, a następnie zapytać, co tworzy barierę między Wami i co możesz zrobić, aby rozwiązać ten problem.



ZAPAMIĘTAJ

Pozytywna informacja zwrotna działa wyśmienicie, więc jeżeli partner faktycznie otwiera się na komunikację, zacznij słuchać, reaguj odpowiednio i daj mu do zrozumienia, jak bardzo jest dla Ciebie ważny Wasz związek.



ŻARGON NLP

TWÓJ GŁÓWNY (PIERWOTNY) SYSTEM REPREZENTACJI

Doświadczasz świata za pośrednictwem pięciu zmysłów: wzroku, słuchu, dotyku, smaku i powonienia. Jest bardziej niż pewne, że używasz jednego z tych kanałów przekazu częściej niż pozostałych, zwłaszcza w chwili stresu. System ten nosi nazwę *głównego* lub *pierwotnego systemu reprezentacji*. Wpływa on na Twój sposób uczenia się i przedstawiania zewnętrznego świata w umyśle. Więcej na temat korzystania z pięciu zmysłów znajdziesz w rozdziale 5.



Patricia była studentką, która najlepiej uczyła się za pośrednictwem dotyku. Oznaczało to, że miała poważne problemy z przyswajaniem wiedzy w tradycyjny, oparty na wykładach sposób, ponieważ są one dostosowane do ludzi wykorzystujących przede wszystkim pamięć wzrokową lub słuchową. W wyniku tego Patricia miała kłopoty z utrzymaniem dobrych ocen i czuła, że nie może wykorzystać całego swojego potencjału.

Mniej zdolny nauczyciel mógłby zrzucić całą winę na nią i powiedzieć, że jest głupia lub nie przykładą się do nauki. Na szczęście jej wykładowca zauważył, że Patricia potrzebuje wyjaśnienia jej metod uczenia się i prowadzenia lekcji w bardziej praktyczny sposób. Szczęście studentki polegało na tym, że trafiła na wykładowcę, który potrafił dostosować swoje metody do potrzeb studenta, a także wziąć odpowiedzialność za nauczanie. Zamiast obwiniać samą Patricję za słabe wyniki, nauczyciel znalazł sposób na dotarcie do niej.

Nie możesz się nie komunikować

To założenie jest bardzo ważne, ponieważ pozwala zauważać subtelne przekazy, które każdy z nas wysyła nieświadomie. Czy kiedykolwiek zdarzyło Ci się brać udział w spotkaniu, w którym wszyscy zachowywali się względem siebie bardzo uprzejmie, ale w powietrzu dało się wyczuć silne napięcie? Jeśli tak, to najpewniej udało Ci się odczytać mowę ciała i tembr głosu innych ludzi. Dzieje się tak, ponieważ pomimo naszych najlepszych intencji nie jesteśmy w stanie się nie komunikować. Nawet cisza jest komunikatem, na przykład zachętą do kontynuowania, oznaką braku zainteresowania, świadectwem niechęci. Kwestia ta została wspaniale przedstawiona w fascynującej pracy profesora Alberta Mehrabiana, który dowiódł, że podczas mówienia o uczuciach i postawach, zwłaszcza kiedy istnieje spora rozbieżność między mową ciała a wypowiadanymi kwestiami, nasze słowa mają bardzo mały wpływ w porównaniu z tonem, jakim się posługujemy, i postawą ciała (więcej o badaniach Mehrabiana znajdziesz w rozdziale 6.).

Dobłą ilustracją tego założenia jest gra w pokera. Gracz może wygrać, nawet mając słabe karty, jeżeli jest w stanie odczytywać przekazy nieświadomie wysyłane przez innych graczy. Wstrzymywanie oddechu lub tiki nerwowe to komunikaty mogące świadczyć o nerwowości lub napięciu, ale szczegóły można poznać, dopiero przyglądając się uważnie reakcjom graczy. Zmiana w sposobie obstawiania może powiedzieć wiele o stanie umysłu grającego, a co za tym idzie, także o kartach, jakie może mieć on w ręce.



Z czytaniem w myślach mamy do czynienia w chwili, gdy zakładamy, że rozumiemy komunikat w oparciu o nasze własne doświadczenia lub wzorce zachowań. Jeżeli widzisz, że ktoś marszczy brwi podczas Twojej wypowiedzi, być może znaczy to, że stara się on skupić na Twoich słowach. Jeżeli jednak marszczenie brwi kojarzysz przede wszystkim z podenerwowaniem na podstawie doświadczeń z nauczycielami bądź rodzicami, zakładanie, że ten konkretny słuchacz jest podenerwowany, może okazać się błędne. Z kolei zapytanie tej osoby, dlaczego

marszczy brwi, może ją rozkojarzyć. Założenie zaś, że masz do czynienia z niechęcią, może sprawić, że zaczniesz myśleć defensywnie, oczekując krytyki, jak w innych podobnych sytuacjach.



OSTRZEŻENIE

Staraj się nie zakładać z góry, opierając się wyłącznie na własnych doświadczeniach, co inna osoba komunikuje werbalnie lub niewerbalnie.

Jednostki posiadają wszystkie zasoby, jakich potrzebują do osiągnięcia założonych celów



ANEGDOTA

Uwielbiamy to założenie! Jest bardzo pozytywne. Zdanie to oznacza, że każdy posiada potencjał umożliwiający rozwój. Należy przy tym zauważyć, że być może nie wszyscy posiadamy wszystkie wewnętrzne zasoby konieczne do osiągnięcia celów bieżących, ale wszyscy posiadamy potencjał do zdobywania dalszych zasobów, zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych.

Zasoby wewnętrzne mogą mieć związek z eliminowaniem zachowań utrudniających nam osiągnięcie celów, takich jak na przykład mówienie sobie „ależ ze mnie debil” za każdym razem, gdy coś nam nie wychodzi, co może poważnie nadwładzać poczucie własnej wartości. Zasobami zewnętrznymi mogą być na przykład kursy, na których nauczymy się nowych umiejętności bądź rozwiniemy istniejące, albo poproszenie kogoś, by był naszym mentorem w miejscu pracy.

Nauka asertywności daje nam więcej zasobów wewnętrznych i zewnętrznych, gdyż uczy nas lepszego zarządzania naszym umysłem oraz skuteczniejszych interakcji z innymi.



ANEGDOTA

Tom, ośmioletni uczeń podstawówki, był gnębiony w szkole. Poprosił jednak ojca, by ten pomógł mu zrobić coś z jego prześladowcami. Ojciec powiedział zaś synowi, żeby ten zachowywał się bardziej asertywnie i z większą pewnością siebie. Tom nie wiedział, jak to zrobić.

Uwielbiał jednak film *Terminator*, a jego idolem był Arnold Schwarzenegger. Ojciec nauczył Toma ćwiczenia *krąg doskonałości* (więcej na temat tego ćwiczenia znajdziesz w rozdziale 9.) i poprosił syna, aby wyobrażał sobie, że wchodząc do kręgu, staje się swoim idolem. Dzięki temu Tom zyskał pewność siebie, która zaczęła przejawiać się w jego zachowaniu, języku ciała i nastawieniu do innych. Gnębiciele uciekli, gdzie pieprz rośnie, a Tom zyskał wielką popularność wśród słabszych dzieci, które bardzo chciały, żeby nauczył ich tej techniki.

Krąg doskonałości jest wspianą techniką wzbudzania w sobie stanu silnie wzmacniającego pewność siebie. Dobrze jest skorzystać z niej przed wygłaszaniem prezentacji bądź przed spotkaniem w miejscu pracy, kiedy czujemy, że obecność innych budzi w nas niepokój.

Każde zachowanie ma pozytywną intencję

Niestety dotyczy to również zachowań przeciwnych, czyli szkodliwych bądź bezproduktywnych. Przy złym zachowaniu pozytywna intencja, nazywana w tym przypadku *zyskiem wtórnym*, jest dość dobrze ukryta.



ZARGON NLP

Zysk wtórny jest zyskiem otrzymywanym nieświadomie z pewnego zachowania, które uważane jest za osłabiające czy szkodliwe. Przykładowo dziecko może błaznować w klasie, zyskując w ten sposób akceptację rówieśników, choć dla nauczyciela i rodziców takie zachowanie dziecka będzie raczej niepożądane. Niestety zysk osoby wykazującej tego rodzaju zachowanie oznacza zwykle problemy dla innych osób z jej otoczenia.



ANEGDOTA

Janet była najmłodsza z pięciorga rodzeństwa i odkąd tylko pamięta, miała problemy z kręgosłupem, wobec których lekarze byli bezsilni. Jej matka była bez troską, egocentryczną kobietą, którą dobra zabawa interesowała znacznie bardziej niż własna rodzina. Jako dziecko Janet korzystała z pomocy rodzeństwa, które pomagało jej nosić książki i zapewniało jej należytą opiekę.

Sprawy pogorszyły się, gdy Janet urodziła córeczkę. Mąż pomagał jej, robiąc wszystkie zakupy, a także nosząc i doglądając dziecko. Dziewczynka szybko stała się „małą pomocnicą mamusi” i cały czas była na skinienie swojej rodzicielki. Kiedy jednak Janet udała się w końcu do terapeuty, ten orzekł, że bóle kręgosłupa mają charakter psychosomatyczny. Wtedy kobieta uświadomiła sobie, że problem ten stanowił jej sposób uzyskiwania miłości i troski, którą bezskutecznie pragnęła otrzymywać od matki.

Zachowanie Janet jest wspaniałym przykładem demonstrującym słuszność założenia i pokazującym, w jaki sposób jej zysk wtórny polegał na przyciągnięciu uwagi całej swojej rodziny, gdyż Janet w rzeczywistości pragnęła zaspokojenia swojej potrzeby miłości i uwagi. Kiedy zorientowała się, czego naprawdę potrzebuje, zauważyła też, że mąż i córka faktycznie obdarzają ją ogromną ilością uwagi i troski. Jednym z „efektów ubocznych” terapii było to, że Janet nareszcie zrozumiała, że zachowanie jej matki wywołane było relacją z jej własną matką, czyli babcią pacjentki. Janet była wreszcie w stanie wziąć odpowiedzialność za swoje zachowanie. Chociaż przyniosło to zmianę relacji z jej matką, Janet była w stanie przestać skupiać się na zaspokajaniu emocjonalnych potrzeb matki i zająć się sobą i własną rodziną.



ZAPAMIĘTAJ

Jeżeli jesteś w stanie zrozumieć pozytywną intencję, sprawiającą, że dana osoba zachowuje się w pewien określony, niekorzystny sposób, możesz rozwinąć swoją elastyczność i zdolność komunikacji. Dzięki temu możesz pomóc zmienić niechciane zachowanie poprzez zaspokajanie intencji tej osoby w bardziej pozytywny sposób, jeżeli jest to zgodne z Twoimi wartościami. W najgorszym razie możesz uświadomić tej osobie, dlaczego wykazuje ona takie, a nie inne zachowanie, co daje jej możliwość wyboru pomiędzy kontynuowaniem tego działania i ponoszeniem konsekwencji a zmianą zachowania.



Kiedy jedna z nas pracowała dla dużej międzynarodowej firmy, pojawiający się od czasu do czasu kierownik handlowy, Patrick, zajmował jedno z biurek stojących w rogu budynku. Do bardziej uprzejmych wyrażen, jakimi określano tego człowieka, należą słowa „paskudny” i „samolubny”. Zwykle rozwalał się w fotelu, przez co inni pracujący tam ludzie musieli się obok niego przeciskać. Poza tym zachowywał się głośno, wymagał różnych rzeczy od innych i bardzo niekulturalnie odnosił się do sekretarki.

Biurowa plotka głosiła, że zachowanie Patricka było wynikiem wpływu dominującej matki i jeszcze bardziej władczej żony. Niestety jego potrzeba akceptacji oraz szacunku popychały go do działań dających wyniki dokładnie odwrotne od zamierzonych. Jedną z zalet odkrycia problemów Patricka było to, że inni zaczęli myśleć o nim nieco przyjaźniej i nie gotowali się już z wściekłości, przebywając z nim. Okazanie mu pewnego stopnia akceptacji pomogło mu zaspokoić nieco swoje potrzeby i uspokoić zachowanie.

Ludzie to znacznie więcej niż ich zachowanie

Romilla oglądała kiedyś program telewizyjny poświęcony przemówieniom znanych osobistości. Zatrzymała się przy mowie Martina Luthera Kinga odpowiadającego na pytanie, jak radzić sobie z rasistami. Powiedział on dokładnie to, co głosi powyższe założenie. Uznał mianowicie, że ludzie są czymś znacznie więcej, niż wskazywałoby na to ich zachowanie, i dodał: „Mówię o miłości, którą można obdarzyć osobę, która popełniła zły uczynek, jednocześnie nienawidząc tegoż uczynku”.

Cały ten problem sprowadza się do tego, że zachowanie „złe” nie oznacza, że mamy do czynienia ze złą osobą. Oddzielenie zachowania od osoby jest sprawą bardzo ważną, gdyż ludzie mogą się zachowywać źle, kiedy nie posiadają wewnętrznych zasobów czy też umiejętności zmiany swojego zachowania. Być może znajdują się w środowisku, które uniemożliwia im optymalny rozwój. Pomoc innym w rozwoju ich możliwości i umiejętności bądź w przeprowadzce w bardziej przyjazne środowisko może często całkowicie zmienić zachowanie danej osoby lub ujawnić u niej nowy poziom doskonałości.



Bob jest bardzo miłym człowiekiem, który ma poważny problem z pisaniem i czytaniem. Uwielbia przy tym zwierzęta i potrafi się zajmować każdym chorym lub zranionym stworzeniem. Niestety w wyniku pewnych okoliczności Bob został uznany za chuligana i miał kłopoty z policją, wynikłe z posiadania narkotyków. Ludzie z sąsiedztwa postrzegali go zatem jako „złego” człowieka. Kiedy jednak Bob uzyskał pomoc, dzięki której zmienił swój pogląd na własne umiejętności, szybko podjął pracę w schronisku dla zwierząt i stał się cenionym członkiem lokalnej społeczności.

Każdy z nas zachowuje się inaczej w konkretnych dziedzinach życia. W rozdziale 11. znajdziesz informacje na temat poziomów logicznych, na których funkcjonuje człowiek, a mianowicie:

- » celu,
- » tożsamości,
- » przekonań i wartości,
- » zdolności i umiejętności,
- » zachowania,
- » otoczenia.

W miarę jak Bob (bohater powyższej anegdoty) zwiększał zakres swoich możliwości, zmianie ulegały również poglądy na temat jego osoby. To z kolei pozwoliło mu przenieść się w środowisko, w którym mógł czuć się wartościowy. „Nic ze mnie nie będzie” zmieniło się w „mogę mieć wartościowy wkład”. Zmiana tożsamości wpłynęła na zachowanie, a informacja zwrotna od zwierząt i współpracowników Boba wpłynęła na poczucie akceptacji, co wzmocniło nowo nabytą tożsamość. Zatem choć wcześniej Bob zachował się źle, nie oznaczało to, że był złym człowiekiem. Okazało się, że pomimo wcześniejszych wybryków jest to kochający i uprzejmy człowiek. Bob jest teraz szczęśliwy, myśli o sobie dobrze, a jego codzienna praca z ludźmi i zwierzętami przekłada się na poczucie znalezienia celu w życiu.

Umysł i ciało są połączone i oddziałują wzajemnie na siebie

Holistyczna medycyna opiera się na założeniu, że umysł oddziałuje na ciało, a ciało wpływa na umysł. Aby więc zachować człowieka przy zdrowiu, lekarz powinien nie tylko zwalczać objawy choroby, ale także badać i leczyć zarówno ciało, jak i umysł.

Ostatnie badania pokazały, jak bardzo silnie zintegrowany jest system umysł-ciało. Neuroprzekąźniki to związki chemiczne przekazujące impulsy nerwowe, które stanowią o tym, w jaki sposób mózg kontaktuje się z resztą Twojego ciała. Każda myśl podróżuje do najdrobniejszej komórki ciała za pośrednictwem neuroprzekąźników.

Dalsze badania pozwoliły odkryć, że te same neuroprzekąźniki, które znajdują się w mózgu, mogą być wytwarzane również przez inne organy. Tak więc teoria mówiąca o tym, że sygnały są tworzone i przekazywane wyłącznie za pośrednictwem neuronów, nie jest już prawdziwa, gdyż takie informacje mogą być tworzone i przekazywane także przez inne organy. Dr Candance Pert z Narodowego Instytutu Zdrowia Psychicznego używa określenia „ciałoumysł”¹, oznaczającego ciało i umysł działające jako jedność, ponieważ na poziomie neuroprzekąźników nie ma rozróżnienia na umysł i resztę organizmu.

¹ W oryginale *bodymind* — przyp. tłum.



Aby lepiej zrozumieć to połączenie i zobaczyć je w działaniu, skorzystaj z następujących kroków:

1. **Połącz lewy kciuk i palec wskazujący w „kółko”.**
2. **Następnie zrób to drugą ręką, szczepiając dłonie ze sobą.**
(Kółka są połączone i można je rozdzielić, tylko ciągnąc silnie za dłonie).
3. **Pomyśl o kimś, kogo bardzo lubisz, i postaraj się rozerwać spłot palców.**
Trudne, prawda?
4. **Pomyśl o kimś, kogo bardzo nie lubisz, i postaraj się rozerwać spłot palców.**
Nieco łatwiej?

Czy rozerwanie spłotu palców było nieco łatwiejsze, kiedy wcześniej udało Ci się przypomnieć sobie kogoś, kogo bardzo nie lubisz? To dowodzi, jak prosta myśl może zmienić działanie Twojego ciała.

Stres jest wynikiem napięcia. Napięcie powstaje zaś w chwili, gdy nie udaje się nam spełnić oczekiwań, czy to założonych przez nas samych, czy też narzuconych nam przez innych. Napięcia doświadczamy, kiedy musimy wykonać coś, czego nie potrafimy, działamy pod presją czasu bądź robimy coś, co nie jest zgodne z naszymi wartościami.



Stan odnosi się do stanu ciała i umysłu. Jest to połączenie interakcji pomiędzy procesami neurologicznymi ciała i umysłu. Przykładowo kiedy jesteśmy zmęczeni, możemy być mniej elastyczni w pracy z „trudnymi osobami”, spadek poziomu cukru we krwi może zaś zaowocować większą drażliwością.

Dobrze jest być świadomym swoich reakcji na otoczenie i ludzi. Kiedy czujesz napięcie, zmień stan. Możesz na przykład wstrzymać oddech, garbić się, odkładać zadanie bądź spotkanie albo czuć się nieswojo w towarzystwie pewnych osób. Stan napięcia możesz zmienić w stan rozluźnienia, robiąc coś tak prostego jak zjedzenie kawałka czekolady bądź skupienie się na oddechu przez kilka minut. Możesz również zastanowić się, co jest przyczyną napięcia. Przyjrzenie się własnym wartościom i poglądom na ogół pozwala bardzo szybko znaleźć właściwą odpowiedź.



Stwórz właściwy stan, który pozwala Ci uzyskać dobre samopoczucie.

Wybór jest lepszy niż brak wyboru

NLP promuje wybór jako zdrowy sposób na życie. Czasami człowiek może poczuć, że nie ma wyboru w kwestii pracy, wyjazdu za granicę czy zerwania związku, w którym nie jest szczęśliwy. Może zdarzyło Ci się złapać na słowach „nie mam wyboru” czy „muszę to zrobić”.

Lęk przed zmianami, brak wiary w swoje zdolności, a czasami wręcz nieświadomość własnych mocnych stron może uniemożliwić wprowadzanie koniecznych zmian we własnym życiu. NLP pyta zaś: „Lecz gdyby wszystko było inaczej?”, i stara się rozszerzać nasze horyzonty, uświadamiając nam, do jakich zasobów faktycznie mamy dostęp i jakie możemy osiągnąć, a także ujawnia możliwości, o których mogliśmy nie pomyśleć.

Wybory nie zawsze są pomocne. Czasami posiadanie zbyt wielu możliwości uniemożliwia nam podjęcie decyzji. Dobrze jest wtedy zrobić listę „za” i „przeciw”, a następnie przespacerować się przed dokonaniem ostatecznego wyboru.

NLP pomaga odkryć powody, dla których pragniemy zmiany, nawet jeżeli jest to drobny przebłysk niezadowolenia. Zmiana może być trudna, jak rejs bystrzem rzeki, lecz ludzie, którzy przez to przeszli oraz podjęli decyzje o zmianach w swoim życiu, są teraz dużo bardziej zadowoleni i lepiej kontrolują swoje życie. W rozdziale 20. znajdziesz wskazówki dotyczące wprowadzania zmian. Z kolei wskazówki dotyczące oceniania swoich pragnień i wprowadzania ich w życie znajdziesz w rozdziale 4.



Pewna międzynarodowa firma szybko pozbywała się ludzi. Wielu z pracowników czekało w niepewności, sądząc, że będą mogli zostać w tej pracy. Branża IT weszła w stan stagnacji, przez co etaty jej przedstawicieli były zagrożone. Ludzie w większości uważali, że nie mają żadnego wyboru, jak tylko trzymać się aktualnej pracy, niezależnie od tego, jak bardzo będą naciskani przez swoich pracodawców. Sądziła, że nie mają innego wyboru.

Część pracowników nie czuła jednak tego napięcia. Byli to ludzie, którzy wiedzieli, czego oczekują od pracy, i poczynili stosowne przygotowania związane ze zmianą miejsca zatrudnienia albo przyjrzeni się wszystkim dostępnym możliwościom, niezależnie od tego, jak mało prawdopodobne się one wydawały.

Modelowanie skutecznego działania prowadzi do doskonałości

Jeżeli chcesz osiągnąć doskonałe wyniki, NLP oferuje Ci narzędzia do modelowania danej osoby, wybrania pewnych jej cech i ich „skopiowania”. Nie musi być to jednak związane z wybujałymi ambicjami. Czasami możesz po prostu chcieć modelować umiejętności współpracownika, który zawsze oddaje projekty na czas, albo przyjaciela, który w każdej sytuacji potrafi wymyślić stosowny komentarz. Modelowanie sukcesu innych ludzi jest wspaniałym sposobem opanowania uczucia zazdrości lub zawiści oraz przekształcenia go w konstruktywny proces osobistego doświadczania sukcesu innych. Praktyczne narzędzia pomagające w modelowaniu znajdziesz w rozdziale 19.

Ostatnie słowo na temat założeń

— wypróbuj je na własną rękę

Sprawdź na własnej skórze skuteczność założeń, zachowując się tak, jakby faktycznie były one prawdziwe. Ćwicz te, które wydają Ci się szczególnie użyteczne, dopóki nie staną się Twoją drugą naturą. Wypróbowując założenia NLP, stwórz ich listę i każdego dnia wybierz jedno z nich, którego będziesz trzymać się przez cały czas. W pewnej chwili odkryjesz, że żyjesz zgodnie z nimi, a „życie staje się prostsze”.



WSKAZÓWKA

Jednym ze wspaniałych sposobów na zrozumienie NLP jest badanie swoich podstawowych założeń i poglądów dotyczących życia. Niezależnie od tego, co myślisz w danej chwili o ludziach, problemach, swojej komunikacji czy tym, co jest w życiu ważne, musisz pamiętać, że czasami dobrze jest popatrzeć na sprawę z innej perspektywy. Takie postępowanie może ułatwić pojawienie się nowego działania czy zachowania.



ZAPAMIĘTAJ

Pamiętaj — nie ma jednej prawidłowej odpowiedzi. Kiedy już zorientujesz się w głównych założeniach, przyjrzyj się im uważnie. Nie musisz zgadzać się z każdym z nich. Wystarczy, że je wypróbujesz i samodzielnie zobaczysz, usłyszysz i poczujesz, do czego mogą one doprowadzić.

Skorowidz

A

ablutofobia, 62
ADHD, 238
akceptacja, 356
Alidiny Shamash, 81
Ambikananda Swami, 223
analiza kontrastowa, 190
Andreas Steve, 388
Annis Francesca, 396
Arystoteles, 100
Ashby Ross, 36
asocjacja, 191
Atryda Paul, 395

B

Bachini Christina, 295
Bailey Rodger, 135
Bandler Richard, 27, 100, 135, 156, 159,
224, 271, 286, 334, 388, 390
Bannister Roger, 65
Bateson Gregory, 27
Biggin Rob, 340
Bishop Simon, 397
bodymind, 47
Branson Richard, 137
Briggs Katherine, 136
Briggs Myers Isabel, 136
Broderick Matthew, 394
Brooks James L., 397
Brown Brené, 309

Bueller Ferris, 394
Bueller Jeanie, 394
Burn Gillian, 340
Burton Kate, 405

C

Cameron James, 393
Cameron-Bandler Leslie, 334
Carmen Bostic St. Clair, 28
Carroll Lewis, 79
cechy osobiste, 326
cel, 81, 360, 409
 długoterminowy, 89
 krótkoterminowy, 89
 SMART, 80
 życiowy, 256
Chadha Gurinder, 398
chaetofobia, 62
Charvet Shelle Rose, 138
Chomsky Noam, 27
ciekawość, 33
Coogan Steve, 402
Costner Kevin, 398
czas, 381
czucie, 136

D

da Vinci Leonardo, 94, 335
Dalajlama, 218
David Grove, 307

decyzja, 168
 ograniczająca, 247
 DeLozier Judith, 28, 136, 334, 388
 Dench Judi, 402
 desensytyzacja, 185
 dialog, 155
 Diltz Robert, 114, 128, 130, 136, 205, 220, 305, 387, 388
 Diltz Roger, 334
 Disraeli Benjamin, 278
 Dow Jones Industrial Average, 161
 dysleksja, 238
 dysocjacja, 191
 dyspraksja, 238
 dystres, 371
 dzielenie na równe porcje, 304
 dziennik marzeń, 89

E

Eastwood Clint, 34
 Eckman Paul, 107
 Edison Thomas Alva, 40
 Einstein, 266
 eksperyment, 356
 ekstrawertyk, 136
 elastyczność zachowania, 29, 379
 emocje, 173
 Epstein Todd, 334
 Erickson Milton H., 27, 33, 175, 286
 Escalante Jamie, 400
 eustres, 371

F

Facebook, 161
 fale mózgowe, 182
 Fars Stephen, 402
 filofobia, 62
 filtr, 37, 64
 Fishburne Laurence, 400
 Flowers Betty Sue, 241
 fMRI, 57
 fobia, 62
 fobofobia, 62

Frankl Viktor, 218
 Freeman Vincent, 399
 Freud Sigmund, 140
 fronemofobia, 62

G

Galanter, 224
 galeofobia, 62
 Gandhi, 56
 Gestalt, 27, 241, 253
 Gilligan Stephen, 334
 gniew, 186
 Gordon David, 334
 gramatyka transformacyjna, 272
 Grey Jennifer, 394
 Grinder John, 27, 100, 156, 159, 175, 224, 271, 286, 334, 388, 390
 Grove David, 318, 339

H

Hallborn Tim, 334
 Harbisson Neil, 101
 harmonizowanie i odzwierciedlanie, 121
 Hawke Ethan, 399
 Hewlett Bill, 302
 Hickmott Olive, 238
 hierarchia,
 poziomów logicznych, 256
 wartości, 67
 hipertymezja, 61
 hipnoza, 293
 Hipokrates, 136
 Hitler Adolf, 56
 Hughes John, 395
 Hunt Helen, 397

I

identyczność, 147
 imprinting, 69
 Instytut Neurokognitywistyki Kolegium
 Uniwersyteckiego w Londynie, 58

intencja, 258
introwertyk, 136
intuicja, 136

J

James William, 100
Janis Irving, 297
Jaworski Joseph, 241
Jess, 397
język
 pominiąć, 274
 uogólnień, 277
 zniekształceń, 279
Johnson Mark, 390
Jones Jeffrey, 394
Jung Carl, 136

K

kalibracja, 177, 235
Kennedy John, 297
King Martin Luther, 46, 103
Kinnear Greg, 397
Kinsella Ray, 398
klient, 290
Knightley Keira, 397
kod
 klasyczny, 28
 nowy, 28
komunikacja, 41, 155
konflikt, 255
 interpersonalny, 265
 międzygrupowy, 265
 wewnątrzgrupowy, 265
Korzybski Alfred, 27, 36
kotwica, 175
 kinestetyczna, 180
 negatywna, 176
 słuchowa, 180
 smakowa, 180
 węchowa, 180
 wzrokowa, 180
kotwiczenie, 174
 przestrzenne, 188

krąg doskonałości, 187
kroczenie na boki, 304
ksyrofobia, 62
Kübler-Ross Elisabeth, 353
kwantyfikatory uniwersalne, 278

L

Laborde Genie Z., 389
Lakoff George, 390
Lao-Cy, 85
Lawley James, 307, 339
Leto, 395
linia czasu, 242
Liotta Ray, 398
logika kartezjańska, 324
Lynch David, 396

M

MacLachlan Kyle, 395
Mandela Nelson, 56
mapa, 31, 32, 36
MBTI, 136
McLeod Angus, 389
Mehrabian, 118
Mehrabian Albert, 43
Menéndez Ramón, 400
Mesmer Franz Anton, 293
metafora, 300
 bezpośrednia, 307
 pośrednia, 307
metalustro, 130, 377
metamodel, 279, 287, 377
metaprogramy, 133, 164
mikroekspresja, 107
Miller, 224
Miller George, 53, 133, 159, 293
mindfulness, 81
modalność, 66, 97, 190
model, 31
 miltonowski, 287
modelowanie, 31, 49, 69, 334, 336
 NLP, 334

Morfeusz, 399
 Morrow Jerome Eugene, 399
 Mozart, 335
 mózg
 gadzi, 57
 limbiczny, 57
 poznawczy, 57
 ssaczy, 57
 MRI, 81
 Muad'dib, 396
 Murray Andy, 213
 myślenie, 136
 o wynikach, 379
 zorientowane na cel, 29

N

Nagra Parminder, 397
 nakazy, 322
 Nan-in, 299
 nastawienie, 33
 Neo, 400
 neurony lustrzane, 122
 neuroplastyczność, 34, 57, 384
 neuroprzekazniki, 47
 Niccol Andrew, 399
 Nicholson Jack, 396
 nieświadomość, 53, 55, 293
 NLP, 17, 26, 27
 założenie, 35

O

ograniczenia, 65
 oktofobia, 62
 Olmos Edward James, 400
 opcje, 142
 operacja, 226
 operatory modalne, 278
 opowieści, 300
 Ornatowska Agnieszka, 390
 otoczenie, 206, 257, 358
 Owen Nick, 304, 389

P

Packard Dave, 302
 Palo Alto, 302
 Pamięć krótkotrwała, 53
 Parkinson Michael, 34
 Pawłow, 174, 224
 Paxton Juliette, 397
 peladofobia, 62
 Penfield, 54
 pentherafobia, 62
 percepcja, 136
 Perls Fritz, 27, 272
 Pert Candance, 47
 Philomena, 401
 pominięcie, 160, 271
 porażka, 40
 postawy, 166
 Post-Traumatic Stress Disorder, 61
 poziomy
 logiczne, 205, 357
 neurologiczne, 206
 zmiany, 206
 pozycje percepcyjne, 129
 prawo wymaganego zróżnicowania, 36
 predykat, 98
 preferencje
 kinestetyczne, 99
 słuchowe, 99
 wzrokowe, 99
 Pribram, 224
 proaktywny, 137
 procedury, 142, 328
 proces, 26, 51, 96
 Prochnow Jürgen, 395
 programowanie neurolingwistyczne, 17, 26
 przekonania, 64, 166, 206, 359
 przełamanie stanu, 202
 przeramowanie, 263, 366
 słowne, 128
 przyczyna pierwotna, 242
 Przygody Alicji w Krainie Czarów, 79
 psycholingwistyka, 159

psychologia poznawcza, 159
PTSD, 61, 192
pytania, 316
 o intencje, 318
 o percepcję bieżącą, 318
 o ruchomy czas, 318

R

ramowanie, 76
 wyprzedzające, 311
Ready Romilla, 405
reakcja,
 łańcuchowa, 156
 wewnętrzna, 156
reaktywny, 137
Reeves Keanu, 400
relacje, 29, 113, 376, 378, 407
Rice Curt, 329
Robbins Anthony, 390
Robinson Phil Alden, 398
Rooney Ed, 394
różnorodność, 147
Ruck Alan, 394

S

sabotowanie, 260
Santa Cruz, 27
Satir Virginia, 27, 272
Scharmer Otto, 241
Schwarzenegger Arnold, 44
Science and Sanity, 36
Searle Greg, 340
Senge Peter, 241
Shaw George Bernard, 393
Sheen Charlie, 395
Sinek Simon, 219
Sixsmith Martin, 401
skany MRI, 81
Skinner, 224
SMART, 80
Smith Septimus, 61
Smith Suzi, 334
socjalizacja, 69

spacer w mokasynach, 184
spokój, 186
sprzedawca, 290
Stevenson Juliet, 398
strach, 365
strategie, 26, 223
 głębokiej miłości, 234
struktura
 głęboka, 270
 powierzchniowa, 270
submodalność, 189, 203, 225, 411
Sugar Alan, 338
synestezja, 101
system, 35
 główny, 42
 reprezentacji, 97, 198
szok i gniew, 355

S

świadomość, 53
 sensoryczna, 378
 zmysłowa, 29, 93
święte układy dłoni, 107, 157, 228, 236,
 244, 245, 292
świst, 201

T

TED, 309
teoria systemów, 36
terapia linii czasu, 68
test
 B (bodźca), 226
 osobowości Myers-Briggs, 136
 P (porównania), 227
Thorsen Paul, 51
Thurman Uma, 399
Tompkins Penny, 307, 319, 339
TOTE, 224, 340
tożsamość, 206, 217, 256, 359
trans, 286
treść, 96
triskadefakobia, 62
Twitmyer, 174
twór siatkowaty, 58

U

Udall, 397
układy dłoni, 107, 157, 228, 236, 244,
245, 292
umiejętności
i zdolności, 257, 359
techniczne, 326
Uniwersytet,
Kalifornijski w Los Angeles, 118
Yale, 297
uogólnianie, 162, 271
uświadomienie, 355

W

Wachowski Andy, 400
Wachowski Larry, 400
wartości, 64, 66, 165, 257, 362
konflikt, 70
wartość progowa, 59
Watson, 224
Watzlawick Paul, 27
Wax Ruby, 95
Weaving Hugo, 399, 400
wewnętrzny, 143
Whicker Alan, 321
Whispering In the Wind, 28
Wilder Billy, 369
Woolf Virginia, 61
wspomnienia, 60, 73, 168
współrzędne kartezjańskie, 324
wyjście, 227
wzorzec,
myślenia, 26
przerwania, 367

Z

zaburzenia,
lękowe, 61
psychiczne, 57
zachowanie, 257, 358
zewewnętrzne, 156
zaciekawienie, 186

zakazy, 322
zamknięcie, 371
zaprzeczenie, 355
zasada 7/38/55 procent, 119
zasoby, 84
zespół stresu pourazowego, 61, 192
zewewnętrzny, 143
Zimbardo Philip, 150, 241
złoty krąg, 219
zmartwienie, 186
zmiany, 351
czasu, 264
funkcji, 264
informacji, 264
osoby, 264
zakotwiczeń, 185
zmysły, 95
zniekształcanie, 160, 271

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY 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>

GRUPA
Helion 

NLP może wzbogacić Twoje życie!

Programowanie neurolingwistyczne pozwala zrozumieć, co naprawdę motywuje nas do działania, jak myślimy, jak czujemy i jak rozumiemy to, co zachodzi wokół nas. Ta książka przystępnie wyjaśnia podstawy NLP i przedstawia praktyczne pomysły zastosowania go w życiu codziennym, aby rozwiązywać problemy, dokonywać zmian i lepiej rozumieć siebie i innych.

W książce:

- Sposoby przejęcia kontroli nad własnym życiem
- Potęga nieświadomego umysłu
- Przyczyny, dla których warto zerwać relację
- Działanie metaprogramów
- Strategie wprowadzania zmian w życiu

Romilla Ready jest mistrzem praktyki NLP, prowadzi warsztaty rozwoju osobistego, pracuje z klientami w międzynarodowych korporacjach na całym świecie.

Kate Burton jest znaną trenerką wysokiej rangi menedżerów, specjalizującą się w komunikacji zawodowej w branży IT; do jej klientów należą między innymi HP, KPMG i Microsoft.

Ilustracja na okładce:
Iwan Trifonienko. Orsk/Shutterstock

dla
bystrzaków

Zamówienia telefoniczne:

 0 801 339900  0 601 339900

septem
septem.pl

Sprawdź najnowsze promocje:
• <http://dlabystrzakow.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
• <http://dlabystrzakow.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
• <http://dlabystrzakow.pl/novosci>

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

Cena 49,00 zł

ISBN 978-83-283-6129-4

