

NLP

DLA BYSTRZAKÓW™

Dowiedz się, jak:

- przejąć kontrolę nad swoim życiem i wyznaczać własne cele
- wykorzystywać siłę skutecznej komunikacji
- z łatwością nawiązywać dobre relacje z ludźmi
- dokonywać znaczących zmian w życiu i odnosić sukcesy

septem
septem.pl

Romilla Ready
trenerka relacji międzyludzkich

Kate Burton
trenerka NLP



Tytuł oryginału: Neuro-linguistic Programming For Dummies®, 2nd Edition

Tłumaczenie: Cezar Matkowski

ISBN: 978-83-246-7989-8

Original English language edition Copyright © 2010 by Wiley Publishing.
All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part any form.
This translation published by arrangement with Wiley Publishing, Inc.

Oryginalne angielskie wydanie © 2010 by Wiley Publishing.
Wszelkie prawa, włączając prawo do reprodukcji całości lub części w jakiegokolwiek formie, zarezerwowane.
Tłumaczenie opublikowane na mocy porozumienia z Wiley Publishing, Inc.

Translation copyright © 2014 by Helion S.A.

Wiley, the Wiley Publishing logo, For Dummies, the Dummies Man logo, A Reference for the Rest of Us!, The Dummies Way, Dummies Daily, The Fun and Easy Way, Dummies.com, 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 under License.

Wiley, the Wiley Publishing logo, For Dummies, the Dummies Man logo, A Reference for the Rest of Us!, The Dummies Way, Dummies Daily, The Fun and Easy Way, Dummies.com, 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 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.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://septem.pl/user/opinie/nlpby2>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Wydawnictwo HELION

ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: septem@septem.pl

WWW: <http://septem.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

.....	
0 autorkach	13
Podziękowania	15
Wstęp	17
O książce	18
Konwencje zastosowane w książce	18
Czego nie czytać	19
Naiwne założenia	19
Jak podzielona jest książka?	19
Część I. Przedstawienie NLP	20
Część II. Zdobywanie przyjaciół, wpływanie na ludzi	20
Część III. Skrzynka z narzędziami	20
Część IV. Słowo na wejście	20
Część V. Integracja nauki	20
Część VI. Dekalogi	21
Część VII. Dodatki	21
Ikony wykorzystane w książce	21
Co dalej?	22
 Część I. Przedstawienie NLP	23
Rozdział 1. Wyjaśniamy NLP	25
Czym jest NLP?	25
Kilka prostych definicji	26
Gdzie się to wszystko zaczęło i dokąd zmierza?	27
Uwaga na temat uczciwości	28
Filary NLP. Prosto i jasno	28
Modele i modelowanie	30
Model komunikacji w NLP	30
Modelowanie doskonałości	31
Jak używać NLP w celu osiągnięcia lepszych wyników?	31
Nastawienie to podstawa	31
Ciekawość i zdziwienie to dobra rzecz	32
Zmiana zależy od Ciebie	32
Baw się!	32

Rozdział 2. Podstawowe założenia NLP 33

Założenia NLP	33
Mapa nie jest terytorium	34
Ludzie reagują zgodnie z ich mapą świata	35
Nie ma porażki, jest tylko informacja zwrotna	36
Znaczenie komunikacji wyznacza odpowiedź	37
Jeżeli to, co robisz, nie działa, zrób coś innego	37
Nie możesz się nie komunikować	38
Jednostki posiadają wszystkie zasoby, jakich potrzebują do osiągnięcia założonych celów	39
Każde zachowanie ma pozytywną intencję	39
Ludzie to znacznie więcej niż ich zachowanie	41
Umysł i ciało są połączone i oddziałują wzajemnie na siebie	42
Wybór jest lepszy niż brak wyboru	42
Modelowanie skutecznego działania prowadzi do doskonałości	43
Ostatnie słowo na temat założeń — wypróbuj je na własną rękę	44

Rozdział 3. Kto kieruje autobusem? 45

W jaki sposób nasze lęki mogą zwodzić nas na manowce?	46
Świadomość i nieświadomość	46
Twoja interesująca nieświadomość	47
Twój siatkowaty — Twój system naprowadzania	49
W jaki sposób tworzą się wspomnienia?	51
Zespół stresu pourazowego (PTSD)	52
Fobie	52
Szybki lek na fobie	53
Przekonania i wartości naprawdę się liczą	54
Sila przekonań	54
Wartości	56
Wymarzyć przyszłość	61

Rozdział 4. Rządzenie własnym życiem 63

Kontrolowanie pamięci	63
Widzisz coś, ponieważ w to wierzysz	65
Gra w obwinianie	65
Gdy działanie jest blokowane przez problem	66
Przejsie do skupienia się na wynikach	67
Ścieżka do doskonałości	67
Wiedzieć, czego się chce	68
System SMART. Poprawne formułowanie celów	69
Sukces w czterech krokach	73
Koło życia	74
Dziennik Twoich wymarzonych celów	75
Po prostu działaj!	77

Część II. Jak wpływać na ludzi i zdobywać przyjaciół? 79

Rozdział 5. Sterowanie komunikacją81

Model komunikacji NLP	82
Scenariusz 1.	82
Scenariusz 2.	83
Zrozumieć proces komunikacji	84
Przetwarzanie informacji	84
Każdemu według uznania	86
Wypróbuj skuteczną komunikację	92

Rozdział 6. Widzenie, słyszenie i czucie sposobem na lepszą komunikację93

Czym są zmysły?	94
Filtrowanie rzeczywistości	95
Usłysz własne myśli	96
Wsluchaj się w słowa	98
Tworzenie relacji za pomocą słów	99
Skąd wziąć tłumacza?	100
Czy te oczy mogą kłamać?	102
Jak system WSK może działać na Twoją korzyść?	104

Rozdział 7. Tworzenie relacji 107

Dlaczego relacja jest tak ważna?	107
Rozpoznawanie relacji	108
Określenie osoby, z którą chcemy nawiązać relację	109
Podstawowe techniki tworzenia relacji	110
Osiem sposobów poprawienia swoich relacji	111
Krąg komunikacji i budowania relacji	112
Harmonizowanie i odzwierciedlanie	114
Prowadzenie w tańcu	114
Tworzenie relacji w komunikacji wirtualnej	115
Jak i dlaczego zrywać relacje?	117
W jaki sposób uprzejmie zerwać relację?	117
Potęga słowa „ale”	118
Rozumienie punktów widzenia innych osób	119
Badanie pozycji percepcyjnych	120
Metalustro NLP	120

Rozdział 8. Zrozumcie, a będziecie rozumiani. Metaprogramy 123

Podstawy metaprogramów	123
Metaprogramy i wzorce językowe	124
Metaprogramy i zachowanie	125

Proaktywny/reaktywny	126
Do/od	127
Opcje/procedury	130
Wewnętrzny/zewnętrzny	131
Ogólny/szczegółowy	132
Identyczność/identyczność i różnorodność/różnorodność	134
Perspektywy czasowe	137
Kombinacje metaprogramów	138
Rozwijanie metaprogramów	139

Część III. Skrzynka z narzędziami 141

Rozdział 9. Kotwiczenie 143

Początki korzystania z kotwic NLP	144
Kotwiczenie i tworzenie stanu zasobnego	145
Wywoływanie i kalibrowanie stanów	146
Ustalanie własnego repertuaru kotwic	147
Rozpoznawanie własnych kotwic	147
Przegląd emocji. Sekwencjonowanie stanów	149
Zmiana stanów za pomocą kotwic	150
Barokowy rytm	150
Stawianie się na miejscu innego człowieka	151
Więcej o kotwicach	152
Zmiana kotwic negatywnych	152
Kotwice sceniczne	154
Podsumowanie wiadomości dotyczących kotwic	155

Rozdział 10. Pulpit sterowniczy 157

Submodalności, czyli w jaki sposób zapisujemy nasze doświadczenia	158
Podstawowe informacje, czyli czego potrzebujesz, zanim zaczniesz	158
Asocjacja czy dysocjacja?	159
Określanie szczegółów wspomnień	159
Odrobina praktyki	162
Zrozumieć submodalności krytyczne	163
Dokonywanie zmian w życiu	164
Łagodzenie bolesnych doświadczeń	164
Zmiana ograniczających przekonań	165
Tworzenie przekonania wzmacniającego	166
Jak pozbyć się bólu kręgosłupa?	166
Ćwiczenie ze świstem	167
Formularz submodalności	168

Rozdział 11. Zmiana i poziomy logiczne 171

Zrozumieć poziomy logiczne	171
Zadawanie właściwych pytań	172
Logiczne poziomy krok po kroku	173
Praktyczne wykorzystanie poziomów logicznych	174
Właściwy sposób na zmianę	175
Otoczenie	175
Zachowanie	176
Zdolności	177
Przekonania i wartości	178
Tożsamość	180
Cel	181
Odkrywanie poziomów innych ludzi. Język i poziomy logiczne	182
Ćwiczenia związane z poziomami logicznymi. Budowanie zespołu w pracy i zabawie	183

Rozdział 12. Nawyki. Odkrywanie sekretnych programów 185

Ewolucja strategii	186
Model bodziec-reakcja	186
Model TOTE	186
Strategia NLP = TOTE + systemy reprezentacji	187
Strategia NLP w praktyce	187
Czy te oczy mogą kłamać? Rozpoznawanie strategii innych	189
Ćwiczenie strategii	190
Nabywanie nowych umiejętności	191
Rekodowanie swoich programów	192
Liczy się „jak”	193
Strategie NLP w miłości i sukcesie	194
Strategia głębokiej miłości	194
Strategie wpływu na ludzi	196
Strategia poprawnego pisania NLP	197

Rozdział 13. Podróż w czasie 199

W jaki sposób zorganizowane są Twoje wspomnienia?	200
Odkrywanie własnej linii czasu	201
Zmiana linii czasu	202
Podróż linią czasu do stacji Szczęśliwość	205
Eliminowanie negatywnych emocji i ograniczających decyzji	205
Uzyskiwanie przebaczenia	208
Pocieszanie młodszego siebie	208
Pozbywanie się lęku	208
Budowanie lepszej przyszłości	210

Rozdział 14. Sprawny mechanizm 213

Hierarchia konfliktu	213
Od całości do części	215
Intencje części	215
Docieranie do sedna sprawy	216
Na pomoc! Mam problem ze sobą!	217
Słuchanie swojej nieświadomości	217
Opowiadanie się po jednej ze stron	217
Scalanie — integracja części swojego umysłu	218
Wizualny koktajl	218
Przeramowanie — co by było, gdyby?	220
Rozwiązywanie większych konfliktów	221

Część IV. Słowo na wejście 223

Rozdział 15. Jądro problemu — metamodel 225

Zbieranie istotnych informacji przy wykorzystaniu metamodelu	226
Pominięcie, czyli gdy nie wszystko jest jasne	228
Uogólnienia, czyli zawsze uważaj na wszystko i wszystkich	230
Zniekształcenia, czyli dotyk fantazji	232
Korzystanie z metamodelu	234
Dwa proste kroki	234
Kilka wpadek	235

Rozdział 16. Hipnotyzowanie słuchaczy 237

Język transu — model miltonowski	237
Wzorce językowe a model miltonowski	239
Inne aspekty modelu miltonowskiego	240
Twój preferowany model	241
Ważna sztuka niejasności	242
Wchodzimy głębiej	243
Zaprzężyć się z hipnozą	244
Codzienny trans	245

Rozdział 17. Historie, baśnie i metafory.

Opowieść jako droga do podświadomości 249

Opowieści, metafory i Ty	250
Opowieści Twojego życia	250
Podstawy gawędziarstwa	250
Opowieści w pracy	251
Dar dla następnych pokoleń	252
Potężne metafory	253
Metafory w NLP	253
Wykorzystywanie metafor w celu znalezienia nowych rozwiązań	254

Metafory pośrednie i bezpośrednie	256
Tworzenie własnych opowieści	256
Osobisty dziennik gawędziarza	257
Więcej sposobów rozwoju zdolności gawędziarskich	257
A to mi przypomina... Dodawanie kolejnych wątków	258
Rozdział 18. Zadawanie właściwych pytań	261
Zanim zaczniesz. Strategie zadawania pytań	262
Oczyszczanie własnego języka — eliminowanie uprzedzeń	262
Liczy się to, jakim się jest	266
Weiskanie przycisku „Stop”	266
Testuj swoje pytania	267
Uznaj pozytywne zdania za normę	267
Zrozumieć, czego się chce	267
Czego chcę?	268
Co mi to da?	268
Podejmowanie decyzji	269
Podważanie ograniczających przekonań	270
Właściwy człowiek na właściwym miejscu. Kwestia motywacji	271
Czego oczekujesz w pracy?	272
Dlaczego to jest istotne?	272
Skąd wiesz, że działasz skutecznie?	272
Dlaczego wybierasz tę właśnie pracę?	273
Rozmowa z samym sobą	273
Część V. Integracja nauki	275
Rozdział 19. Pierwsze próby modelowania	277
Rozwijanie umiejętności przez modelowanie	278
Modelowanie to naturalny talent	280
Wejście w strukturę głęboką	281
Modelowanie — studium przypadku	281
Niechętny wzorzec	282
Taniec zaklinacza deszczu	283
Kluczowe etapy modelowania	284
Zrozumienie wyniku	284
Określenie wzorca	285
Określanie praktycznej metody modelowania	286
Gromadzenie danych	286
Budowanie modelu	287
Testowanie prototypu	288
Upraszczenie rezultatów	289

Rozdział 20. Torowanie drogi zmianom 293

Jak znaleźć jasność myślenia i kierunek działania?	294
Zrozumienie struktury zmiany	295
Cykl żaloby Kübler-Ross	295
Logiczne poziomy NLP	297
Trzymanie się wartości	301
Jak ważna jest komunikacja?	302
Kształtowanie nastawienia do zmian	303
Pozbywanie się strachu	304
Chęć eksperymentowania	306
Uzyskiwanie pomocy	306
Wzmacnianie zasobów	307
Prowadzenie w przód	307
Planowanie	307
Jeden krok naprzód	308
Pierwszy, najważniejszy krok	308
Zamknięcie i uczczenie sukcesu	309

Część VI. Dekalogi 311

Rozdział 21. Dziesięć zastosowań NLP 313

Własny rozwój	313
Zarządzanie relacjami zawodowymi i osobistymi	314
Negocjowanie podwójnej wygranej	314
Kontakt z klientem	315
Tworzenie wspaniałych prezentacji	316
Zarządzanie czasem i cennymi zasobami	317
Coaching sukcesu	318
Wykorzystywanie NLP do wspierania swojego zdrowia	319
Więź ze słuchaczami. Porada dla trenerów i nauczycieli	320
Poszukiwanie optymalnej pracy	321

Rozdział 22. Dziesięć wartościowych książek 323

Przekonania. Ścieżki do zdrowia i dobrobycia	323
NLP. Studium struktury subiektywnych doświadczeń	323
Magia w działaniu. Sesje NLP Richarda Bandlera	324
Z żab w książniczki	324
Magia przywództwa	324
Sztuka stosowania NLP w grupie. Ja, mój zespół i ja	324
Magia metafor	325
Etyczna manipulacja, czyli jak sprawić, żeby ludzie naprawdę Cię lubili	325
Struktura magii. Kształtowanie ludzkiej psychiki, czyli więcej niż NLP	325
Obudź w sobie olbrzyma	325

Rozdział 23. Dziesięć filmów przedstawiających procesy NLP327

Avatar	327
Wolny dzień pana Ferrisa Buellera	328
Odlot	329
Diuna	329
Lepiej być nie może	330
Podkręć jak Beckham	331
Pole marzeń	332
Gattaca — szok przyszłości	332
Matrix	333
Wszystko albo nic	333
NLP w kinie	334

Część VII. Dodatki 335

Dodatek A. Lista zasobów337

Dodatek B. Tworzenie relacji339

Dodatek C. Lista kontrolna poprawnie sformułowanych celów341

Skorowidz343

Rozdział 2.

Podstawowe założenia NLP

W tym rozdziale:

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

Romilla: Brenda jest moją przyjaciółką i 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, których doświadczenia na własnej skórze nie życzylibyśmy nikomu. Potrafiła tarzać się po podłodze, krzycząc i wymachując rękami i nogami.

Brenda nie była w stanie poradzić sobie ze złością swojego dziecka, aż pewnego dnia... Mary leżała na podłodze, ćwicząc w najlepsze swoje struny głosowe, kiedy Brenda wzięła z szafki kilka patelni, położyła się obok córeczki i zaczęła pomagać jej w robieniu hałasu. Łomotała patelnią o podłogę i wrzeszczała, robiła to zresztą 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 „złośnicą” i z pewnością wygra każdy taki „ pojedynek”. Od tego wydarzenia napady złości córeczki ustały, jak ręką odjął. Brenda 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 ma na niego wpływ*. To stwierdzenie nie jest wynikiem eksperymentu laboratoryjnego, ale założeniem NLP, które, jeżeli zostanie zaadaptowane i przećwiczone, może pomóc Ci w Twojej podróży przez życie. Powyższa opowiadka pokazuje zaledwie jeden z tych „użytecznych poglądów” czy też jedno z założeń tworzących podstawę NLP.

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. Następnie wszystkie te zewnętrzne zjawiska uzyskują wewnętrzne reprezentacje w naszym umyśle, 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.

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.

Inny przykład: jeżeli jedziesz przez Warszawę i patrzysz na jej mapę, drogi na mapie wyglądają zupełnie inaczej niż droga, po której jedziesz. Stacje metra są trójwymiarowe i wielokolorowe, podczas gdy na mapie przedstawiono je jako żółte kółka z czerwoną literą M.

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.

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.



Dziecięca mapa świata

Dziecięca mapa świata może czasami dać dorosłym do myślenia! Świetnie ilustruje to następujący fragment krążącego w internecie listu.

Policjant siedział w furgonetce policyjnej ze swoim psem, kiedy zobaczył, że przygląda się

mu 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?”.



Romilla: Kiedy kupowałam swego czasu rybę z frytkami, poproszono mnie o wypełnienie krótkiego formularza na temat jakości i ceny jedzenia oraz obsługi klienta. Kobiety za barem były bardzo poirytowane, ponieważ stojący przede mną mężczyzna dość niegrzecznie odmówił wypełnienia ankiety. Zapytałam 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.

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. **Mając w pamięci wszystkie przykłady doświadczanego dobra, zdobądź się na jak największą hojność.**
3. **Zadaj sobie pytanie, co dzieje się w świecie takiej osoby, że wywołuje 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.



Romilla: Kiedy moja matka była młodą lekarką, odbywała część praktyk w szpitalu psychiatrycznym. Jednym z pacjentów był dystygowany, 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 wykładawcę, 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.

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: Kiedyś uczęszczałam na kurs prowadzony przez wspaniałego hawajskiego kahunę, Serge'a Kahilięgo Kinga, podczas którego powiedział on, że nigdy jeszcze nie popełnił omyłki. To wywołało chichot wśród zgromadzonych, a błysk w oku, który wtedy się pojawił u Kinga, nie pasował do poważnej miny, którą starał się utrzymać. Dopiero po chwili dodał, że co prawda nie zawsze osiąga pożądane wyniki, ale nigdy też się nie myli.



Pewnego razu miałyśmy okazję słuchać prelekcji Liz Jackson, znanej bizneswoman. 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. 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.



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 znajdował nowe sposoby na to, jak nie wynaleźć żarówki.



Martwienie się „porażką” sprawia, że skupiasz się na przeszłości i problemach. Jeżeli przyjrzyś się swoim wynikom, nawet tym niepożądanym, zobaczysz, że możesz się koncentrować na możliwościach i podążać dalej.



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



Pomyśl o którejs z 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!

Czy możesz wyobrazić sobie świat, w którym nie chciałoby Ci się uczyć chodzić, ponieważ zdarzyło Ci się przewrócić podczas pierwszej próby? Jak wyglądałyby stacje metra w godzinie szczytu, gdyby tylko nieliczni opanowali sztukę chodzenia?

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.



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 7. W rozdziale 5. przedstawiono 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. Dużo łatwiej jest iść przez życie, mówiąc innym, co powinni zmieniać. W taki sposób można przecież rozkoszować się bez reszty... niepokojem, który narasta, kiedy tylko dopuszczasz do siebie straszne myśli o innych ludziach. Oczywiście nie mówię poważnie.

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 spędzać czas na rozpamiętywaniu swoich kłopotów. 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?

Jeżeli na przykład nie zawsze układa Ci się z partnerem, być może musisz zdobyć się na powiedzenie mu tego. Pamiętaj, że pozytywna informacja zwrotna działa wyśmienicie, więc jeżeli partner faktycznie stara się zapewnić Ci komfort, daj mu do zrozumienia, że bardzo doceniasz kontakt z nim.



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 rzucić 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 Patricię za słabe wyniki, nauczyciel znalazł sposób na dotarcie do niej.

Nie możesz się nie komunikować

Czy kiedykolwiek zdarzyło Ci się uśmiechać do kogoś, powiedzieć komuś coś miłego, podczas gdy w myślach dodawałeś: „A idźże do wszystkich diabłów!”? Nie? Cóż, na jedno wychodzi, ponieważ naszym zdaniem postawa ciała czy zaciskanie zębów ze złości rozbudzałyby iluzję, którą człowiek stara się w takich okolicznościach utrzymać. Mamy pewność, że gdyby Twój rozmówca znał NLP albo chociaż dysponował pewną spostrzegawczością, na pewno zauważyłby chłód Twojego spojrzenia, grymas na twarzy czy drwinę w głosie. Dlatego nawet jeżeli nie mówisz otwarcie: „Daj mi spokój”, wciąż przekazujesz ten komunikat.



Twój główny czy też 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 ten temat znajdziesz w rozdziale 6.

Takie same wyniki przedstawiają ciekawe badania, zapoczątkowane przez profesora Alberta Mehrabiana, który ocenił, że podczas mówienia o uczuciach i postawach to, co mówimy, ma bardzo małe znaczenie w porównaniu z tonem głosu i postawą ciała. Procentowy wpływ tych trzech zachowań przedstawia się następująco:

- ✓ werbalne: 7%
- ✓ ton głosu: 38%
- ✓ fizjologia: 55%

Jednostki posiadają wszystkie zasoby, jakich potrzebują do osiągnięcia założonych celów

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 konkretnych celów, ale wszyscy posiadamy zasoby wewnętrzne potrzebne do zdobywania dalszych zasobów tak wewnętrznych, jak i zewnętrznych.



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*; prosił go, 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. Gnębciele uciekli, gdzie pieprz rośnie, a Tom zyskał wielką popularność wśród słabszych dzieci, które bardzo chciały, żeby nauczył ich tej techniki. Krąg doskonałości jest wspaniałą techniką wzbudzania w sobie stanu silnie wzmacniającego pewność siebie. Technika ta została szerzej opisana w rozdziale 9.

Każde zachowanie ma pozytywną intencję

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



Zysk wtórny jest zyskiem otrzymywanym nieświadomie z pewnego zachowania, które uważane jest za osłabiające czy szkodliwe.

Dziecko na przykład może błaznować w klasie, zyskując w ten sposób akceptację rówieśników, choć dla nauczyciela i rodziców takie zachowanie dziecka będzie raczej niepożądane.



Romilla: Za przykład niech posłuży tu moja znajoma o imieniu Janet. Była najmłodsza z pięciorga rodzeństwa i od kiedy tylko pamięta, miała problemy z kręgosłupem, wobec których lekarze byli bezsilni. Jej matka była beztroską, 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 pomocniczą 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 jej własnymi problemami i nie miało żadnego związku z nią samą.



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.



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, należały 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 mówiła, 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: Kiedyś oglądałam program telewizyjny poświęcony przemówieniom znanych osobistości. Zatrzymałam 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 albo w przeprowadzce w bardziej przyjazne środowisko może często całkowicie zmienić zachowanie danej osoby bądź ujawnić u niej nowy poziom doskonałości.



Romilla: Znam pewnego miłego, słodkiego młodego człowieka, Roberta, u którego stwierdzono dysleksję. Robert uwielbia zwierzęta i potrafi się zajmować każdym chorym lub zranionym stworzeniem. Niestety, w wyniku pewnych okoliczności Robert został uznany za chuligana i miał kłopoty z policją, wynikłe z posiadania narkotyków. Ludzie z sąsiedztwa postrzegali go zatem jako „złego” człowieka. Kiedy jednak Robert 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. W skrócie — mówią one o tym, że człowiek funkcjonuje na kilku poziomach:

- ✓ tożsamości,
- ✓ przekonań i wartości,
- ✓ zdolności i umiejętności,
- ✓ zachowania,
- ✓ otoczenia.

Wspomożenie Roberta (bohatera powyższej anegdoty) w poszerzeniu zakresu jego możliwości umożliwiło zmianę jego poglądów na temat jego własnej osoby. To z kolei pozwoliło mu przenieść się w środowisko, w którym mógłby czuć się wartościowy, a reszta stała się samospełniającym się proroctwem. „Nic ze mnie nie będzie” zmieniło się w „Mogę mieć wartościowy wkład”, więc choć wcześniej Robert zachował się źle, nie oznaczało to, że był złym człowiekiem. Okazało się, że pomimo wcześniejszych wybryków jest to kochający i uprzejmy człowiek.

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. Neuroprzekązniki 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 neuroprzekazników. Dalsze badania pozwoliły odkryć, że te same neuroprzekazniki, 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 Pert z Narodowego Instytutu Zdrowia Psychicznego używa określenia „ciałoumysł”¹, oznaczającego ciało i umysł działające jako jedność, ponieważ na poziomie neuroprzekazników nie ma rozróżnienia na umysł i resztę organizmu.



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 dłoń).
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? Jeżeli zatem zwykła pojedyncza myśl może wpłynąć na siłę mięśni, to jak silnie musi na Twój organizm wpływać ciągły stres?

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 robić”.

¹ W oryginale *bodymind* — przyp. tłum.

Lęk przed zmianami, brak wiary w swoje zdolności, a czasami wręcz nieświadomość własnych mocnych stron może uniemożliwić wprowadzanie 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. 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.

Pomocne wskazówki dotyczące oceniania swoich pragnień i wprowadzania ich w życie znajdziesz w rozdziale 4.



Romilla: Kiedyś pracowałam w międzynarodowej firmie, która 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.

Nie mieli 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

Romilla: Kiedy Paula Radcliffe przekraczała linię mety, patrzyłam na nią z niekłamany podziwem. Jak czuje się ktoś, kto osiągnął takie wyżyny sprawności? Wtedy dotarło do mnie, że jeżeli ktoś chce być jak Paula Radcliffe i posiada stosowne predyspozycje fizyczne, to przy odpowiedniej dozie determinacji i wsparcia może rozwinąć swoje przekonania i wartości tak, aby umożliwiły one wykorzystanie otoczenia, zdolności i zachowania do osiągnięcia założonych celów.

NLP oferuje Ci narzędzia do modelowania danej osoby, wybrania pewnych jej cech i „skopiowania” ich. Nie musi być to jednak związane z marzeniami o byciu następnym wybitnym sportowcem. Czasami może to być zadanie bardzo proste, jak modelowanie umiejętności współpracownika, który zawsze oddaje projekty na czas, albo przyjaciela, który w każdej sytuacji potrafi wymyślić stosowny komentarz. Można zadawać takim osobom pytania dotyczące tego, co je inspiruje, skąd wiedzą, co w danej chwili zrobić, i w jaki sposób skupiają się na zadaniu.

Punktualny pracownik może posiadać wypracowany ciąg strategii pracy nad projektem; ciąg ten możesz „skopiować”. Modelowanie sukcesu innych ludzi jest wspaniałym sposobem opanowania uczucia zazdrości lub zawiści oraz przekształcenia go w konstruktywny proces osobistego doświadczania sukcesu innych. Więcej na ten temat 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”.



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.



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

alc, 118
analiza kontrastowa, 158
Arystoteles, 98
asocjacja, 159
Attenborough David, 100

B

Bach Johann Sebastian, 151
Bailey Rodger, 124
Bandler Richard, 27, 30, 82, 84, 98, 102, 124,
125, 186, 187, 226, 238, 278, 282, 305, 323,
324, 325
Bannister Roger, 56
Bateson Gregory, 27
Bellamy David, 100
Biggin Rob, 283
blues, 151
bodziec, 186, 188
wartość progowa, 50
warunkowy, 144
wyzwalający, 147
zewnętrzny, 144
Branson Richard, 126
Briggs Katherine, 125
Briggs Myers Isabel, 125
Burn Gillian, 283

C

Cameron James, 327
Cameron-Bandler Leslie, 124, 278
Carroll Lewis, 68
cel, 28, 29, 173, 176, 181, 186, 210, 235, 268,
270, 286, 314, 341
długoterminowy, 76
ekologiczny, 72

krótkoterminowy, 76
pozytywne ustanawianie, 47, 67, 68, 69, 73, 76
SMART, 69, 76
Charvet Shelle Rose, 127
Chomsky Noam, 27
ciało, 42
migdałowe, 51, 52
ciałoumysł, 42
ciekawość, 32, 153
coaching, 263, 264, 318
czas, 199, 317
postrzeganie, 200
ruchomy, 264
czysta przestrzeń, 282
czyste pytanie, *Patrz*: pytanie czyste
czysty język, *Patrz*: język czysty
czytanie w myślach, 228, 239

D

da Vinci Leonardo, 94, 278
Dalajlama, 181
decyzja, 91, 269
ograniczająca, 91, 205
DeLozier Judith, 27, 125, 278, 323
desensytyzacja, 52, 152
Dickens Charles, 259
Dilts Robert, 108, 119, 120, 125, 183, 254, 323
Dilts Roger, 278
Disney Walt, 278
Disraeli Benjamin, 232
doświadczenie, 26
dotyk, 28, 34, 39, 94, 164, 187, 226
dysocjacja, 159
podwójna, 53
dystres, 309
dzielenie na równe porcje, 253
dziennik marzeń, 76

E

Eastwood Clint, 32
Eckman Paul, 103
Edison Thomas, 36
Einstein Albert, 222
ekstrawertyk, 87, 88, 125
elastyczność, 29, 33, 74, 84, 119, 307
 myślenia, 306
emocje, 26, 29, 47, 51, 91, 143, 159
 fałszywe, 103
 negatywne, 48, 58, 64
 eliminowanie, 205, 206
Epstein Todd, 278
Erickson Milton, 27, 32, 144, 238, 241, 243
eustres, 309

F

fale mózgowe, 150
fizjologia, 26, 152
fobia, 45, 52, 53, 54
Ford Henry, 55, 90
Frankl Viktor, 181
Freud Sigmund, 128

G

Galanter Eugene, 186
Gandhi, 49
Gestalt, 200, 201, 215
Gilligan Stephen, 278
Gordon David, 278
Grinder John, 27, 30, 82, 84, 98, 102, 125, 186,
 187, 226, 238, 278, 282, 323, 324, 325
Grove David, 255, 263, 264

H

Haendel Georg Friedrich, 151
Hallborn Tim, 278
Hardy Charles, 182
harmonizowanie, 114, 117
Henman Tim, 177
Hewlett Bill, 251
Hickmott Olive, 198
hipnoterapia kliniczna, 27
hipnoza, 240, 243, 244, *Patrz też*: trans

hipokamp, 51, 52
Hipokrates, 125
Hitler Adolf, 49
Howard Elizabeth Jane, 259

I

id, 128
informacja zwrotna, 36, 195, 273
integracja, 297
intencja, 112, 264, 266, 277
 pozytywna, 39, 40, 215
introwertyk, 87, 125
intuicja, 125
Irving John, 259

J

Jackson Liz, 36
James Tad, 204
James William, 98, 201
Janis Irving, 246
jazz, 151
język
 ciała, 102, 112, 114, 126, 240
 czysty, 263, 264, 282
Jung Carl, 125, 175

K

kalibrowanie, 104, 146, 195
 języka ciała, 146
kara, 49
King Martin Luther, 41, 100
King Serge Kahili, 36
Kline Nancy, 267
kłamstwo, 103
kod
 klasyczny, 27
 nowy, 27
koło życia, 74, 76
kompetencja nieświadoma, 282
komplement, 229
komunikacja, 26, 37, 38, 81, 84, 92, 107, 324
 cyfrowa, 100
 NLP, *Patrz*: model komunikacji NLP
 wirtualna, 115
komunikowanie się, *Patrz*: komunikacja

konflikt, 213, 220
 hierarchia, 213
 intrapersonalny, *Patrz:* konflikt wewnętrzny
 międzygrupowy, 221
 wewnątrzgrupowy, 221
 wewnętrzny, 213, 215, 217, 218, 221

kora mózgowa, 51, 52

Korzybski Alfred, 27, 34

kotwica, 144, 150, 307, 319

dźwiękowa, 145

fizyczna, 145, 148

kinestetyczna, *Patrz:* kotwica fizyczna

łańcuch, 153

negatywna, 146, 150, 152

odpalanie, 145

sceniczna, 154

słuchowa, 148

smakowa, 148

tworzenie, 145

węchowa, 148

wzrokowa, 148

zmiana, 153

kotwiczenie, 54, 144, 145, 152, 313

przestrzenne, 155

krań doskonałości, 39, 154

kreatywność, 232

kroczenie na boki, 253

krytyka, 229

Kübler-Ross Elisabeth, 295

kwantyfikatory

ogólny, 239

uniwersalny, 228, 232

L

Laborde Genie, 324

Lao-Cy, 73

Lawley James, 263, 264

lęku pozbywanie się, 208

lingwistyka, 26

linia czasu, 201, 205, 210, 300, 307

zmiana, 202

logika kartezjańska, 269

M

Macaulay Rose, 259

Mandela Nelson, 49

manipulacja, 28

mapa, 30, 34, 35, 93, 225, 226, 232, 281, 296

dziecięca, 35

innej osoby, 34

Márquez Gabriel García, 259

MBTI, 125

McDermott Ian, 145

McGuire Tom, 245

McLeod Angus, 324

medycyna

holistyczna, 42, 128

konwencjonalna, 128

zapobiegawcza, *Patrz:* medycyna holistyczna

medytacja, 48, 49, 245

Mehrabian Albert, 39, 112

Mesmer Franz Anton, 243

mesmeryzm, *Patrz:* trans

metafora, 243, 250, 253, 255, 264, 265, 282, 319

bezpośrednia, 256

pośrednia, 256

w NLP, 253

wewnętrzna, 282

zasobna, 264

metalustro, 120, 314

metamodel, 225, 227, 233, 234, 238, 241, 278, 314

metaprogram, 86, 87, 123, 125, 165, 303

do/od, 124, 127

identyczność/zróźnicowanie, 124, 134,

280, 284

kombinacja, 139

od/do, 303

ogólny/szczegółowy, 124, 132, 303

opcje/procedury, 124, 130

perspektywa czasowa, 124, 137

podstawowy, 87

proaktywny/reaktywny, 124, 126

rozwijanie, 139

wewnętrzny/zewnętrzny, 124, 131

mikroekspresja, 103

Miller George, 46, 84, 123, 186, 244

misja, 173

modalność, 56, 94, 158, 187

rozpoznawanie, 194

wzrokowa, 187

model

bodziec-reakcja, 186

budowanie, 287

komunikacji NLP, 82

kreatywności, 278

model

- miltonowski, 238, 240, 241, 278, 319
 - podwójne wiązanie, 240
 - pytanie rozłączne, 240
 - ukryte polecenie, 240
- TOTE, 186, 189, 283, 288
- umysłowy otaczającego świata, *Patrz:* mapa
- modelowanie, 43, 59, 126, 174, 278, 280, 282
 - doskonałości, 30, 31
 - Ericksona, 144, 238
 - kluczowe etapy, 284
 - pożądanego zachowania, 266
 - symboliczne, 255, 282
- modelujący, 278
- motywacja, 173, 271
 - wewnętrzna, 131
 - zewnętrzna, 131, 132
- motywowanie kijem i marchewką, 129
- Mozart Wolfgang Amadeusz, 151, 278
- mózg
 - część emocjonalna, 160
 - fale, *Patrz:* fale mózgowie
 - mapa, 51
 - półkula, 250
- muzyka, 150, 151
- myślenie, 125
 - grupowe, 246
 - sposób, *Patrz:* sposób myślenia
 - zorientowane na cel, 28

N

- neuroprzekaźnik, 42
- nieświadomość, 32, 45, 46, 47, 48, 51, 92, 150, 207, 237, 243, 302
 - konflikt, 216, 217, 218
- NLP
 - definicja, 26
 - filary, 28, 29, 93, 303
 - filtr, 95, 165
 - historia, 27
 - metafora, *Patrz:* metafora w NLP
 - poziom logiczny, 171, 173, 174, 175, 183, 214, 297, 300, 314, 327
 - tworzenie zgodności, 298
 - relacja, *Patrz:* relacja
 - założenia, 30, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 41, 42, 43, 44, 215, 225, 313
 - zastosowania, 27, 31
- nominalizacja, 228, 233, 239

O

- obwinianie, 65, 66
- oczu ruchy, 102, 104, 190, 195, 196
- oddech, 112
- odzwierciedlanie, 114, 117
- okres
 - imprintingu, 58
 - modelowania, 59
 - socjalizacji, 59
- Okri Ben, 259
- ośnienie, 32
- opcja, 130
- operator modalny, 232
 - konieczności, 228, 239
 - możliwości, 228
- opowieść, 241, 243, 249, 250, 252, 319, 325
 - osobista, 256, 257
 - wątek równoległy, 258
- opór, 122
- Ornatowska Agnieszka, 325
- osąd, 228
- osoba
 - osadzająca, 125
 - postrzegająca, 125
 - proaktywna, 126
 - reaktywna, 126
 - szczegółowa, 132, 133, 134
- osobowości profilowanie, 125
- otoczenie, 171, 172, 173, 175, 214, 215, 286, 297, 299
- Owen Nick, 253, 325

P

- Packard Dave, 251
- pamięć
 - długoterminowa, 51
 - krótkotrwała, 46
 - nieświadoma, 46
 - podświadoma, *Patrz:* pamięć nieświadoma
- Parkinson Michael, 32
- Pawłow Iwan, 144, 186
- Penfield Wilder, 48
- percepcja, 125
- Perls Fritz 27, 227
- perspektywa czasowa, 124, 137, 200
- Platta Lew, 252
- pochwała, 131

poglądy, *Patrz*: przekonania
 pominięcie, 85, 86, 226, 227, 228, 234, 239
 porażka, 36
 postawa, 90, 165
 ciała, 112, 114
 posttraumatic stress disorder, *Patrz*: zespół
 stresu pourazowego
 powonienie, 28, 34, 39, 94, 164, 187, 226
 poziom
 logiczny, 41, *Patrz*: NLP poziom logiczny
 otoczenia, 41
 przekonań i wartości, 41
 tożsamości, 41
 zachowania, 41
 zdolności i umiejętności, 41
 pozycja percepcyjna, 120, 121, 302
 półkula mózgu, 46
 pragnienia, 43, 61
 podświadome, 128
 predykat, 96, 99
 preferencje WSK, 96, 104
 presupozycja, 293
 Pribram Karl, 186
 proaktywność, 87
 problemu rozwiązywanie, 66
 procedura, 130, 139
 proces wewnętrzny, 82
 przekonania, 50, 54, 90, 92, 165, 171, 173, 178,
 180, 213, 214, 286, 297, 298, 299, 324
 innych, 55
 negatywne, 55
 ograniczające, 55, 165, 270
 osłabiające, 55
 system, 56
 wzmacniające, 54, 166
 zmiana, 56
 przełamywanie stanu, 146
 przepowiednia samospełniająca się, 86, 90
 przeramowanie, 218, 220, 222, 305, 307
 słowne, 119
 przestrzeń czysta, 282
 przeszłość, 137, 138, 200, 201
 przyczyna pierwotna, 200
 przyszłość, 137, 200
 psychologia
 behawioralna, 186
 poznawcza, 186
 pytanie, 267
 czyste, 263, 264
 przykłady, 265

o intencje, 264, 266
 o percepcję bieżącą, 264, 265
 o ruchomy czas, 264, 265
 sugerujące, 264
 zadawanie, 261

R

ramowanie, 66
 reakcja, 144
 grupowa, 246
 wewnętrzna, 82
 reaktywność, 87
 relacja, 28, 107, 120, 235, 302, 314
 brak, 122
 kalibrowanie, 146
 nawiązywanie, 109, 110, 111, 112, 115, 116, 134
 opór, 122
 rozpoznawanie, 108
 zrywanie, 117, 118
 relaksacja, 48
 reprezentacja
 wewnętrzna, 30
 Robbins Anthony, 325
 równowaga złożona, 228

S

Satir Virginia, 27, 227
 seria poziomów neurologicznych, *Patrz*: NLP
 poziom logiczny
 Shaw George Bernard, 125, 327
 Shircore Ian, 145
 słowa, 26
 słowo, 225
 słuch, 28, 29, 34, 39, 94, 158, 164, 187, 226
 smak, 28, 34, 39, 94, 164, 187, 226
 Smith Suzi, 278
 spacer w mokasynach, 152
 spójność, 172
 stan
 neutralny, 152
 optymalny, 264
 receptywny, 239
 wewnętrzny, 82, 144, 152
 wzbogacony, 96
 zdysocjowany, 152

strategia, 26, 185
 ćwiczenie, 190
 Disneya, 278
 działanie, 188
 ewolucja, 186
 głębokiej miłości, 194
 poprawnego pisanie, 197
 rozpoznawanie u innych, 189
 uaktywnienie, 188
 wyjście, 189
 zmiana, 192

struktura
 głęboka, 225, 238, 281
 powierzchniowa, 225, 238, 281

submodalność, 56, 157, 159, 163, 187
 kinestetyczna, 161, 302
 kontrastowanie, 158
 krytyczna, 163
 słuchowa, 160, 302
 wzrokowa, 160, 302

Swami Ambikananda, 185

system
 nerwowy, 26
 przekonani, *Patrz*: przekonania system
 reprezentacji, 96, 98, 313, *Patrz też*: NLP
 filtr
 kinestetyczny, 96, 98, 102, 103, 104, 116
 pierwotny, 39, 164
 słuchowy, 96, 98, 102, 103, 104, 116
 wskaźnik wzrokowy, 102
 wzrokowy, 96, 98, 102, 103, 104, 116
 SMART, *Patrz*: cel SMART

szczególne, 132

Ś

świadomość, 46, 92
 zmysłowa, 28, 93, 94
 świst, 167

T

Tapping Amanda, 221

technika
 kotwiczenia, *Patrz*: kotwiczenie
 krąg doskonałości, *Patrz*: krąg doskonałości
 motion capture, 327
 wewnętrznego uśmiechu, 193

telekonferencja, 116

temperament
 choleryczny, 125
 flegmatyczny, 125
 melancholiczny, 125
 sangwiniczny, 125

teoria behawioralna, 144

terapia, 234
 ericksonowska, 241
 Gestalt, 27
 hipnoza, *Patrz*: hipnoterapia
 linii czasu, 58, 204, 206
 rodzin, 27

teraźniejszość, 137, 138

test
 B, *Patrz*: test bodźca
 bodźca, 188, 192
 osobowości
 Myers-Briggs, *Patrz*: MBTI
 P, *Patrz*: test porównania
 porównania, 188
 porównywania, 192
 taczki, 233

Thorsen Paul, 45

Tompkins Penny, 263, 264, 282

tożsamość, 172, 173, 180, 181, 213, 214, 286,
 297, 298, 300, 319

trans, 237, 238, 243, 245, *Patrz też*: hipnoza
 wywoływanie, 246

trauma, 255, 282

trema, 154

Twitmyer Edwin, 144

twór siatkowaty, 49, 50, 51, 57

U

uczciwość, 28, 56

uczenie się na błędach, 137

układ nerwowy, 26

umiejętności, 177, 214, 286, 296, 297, 298, 299,
 300, *Patrz też*: zdolności
 nowe, 191

umysł, 42
 nieświadomy, *Patrz*: nieświadomość
 świadomy, *Patrz*: świadomość

uogólnienie, 86, 87, 226, 227, 228, 230, 234, 239

V

Vivaldi Antonio, 151

W

wartości, 54, 56, 57, 88, 90, 92, 165, 171, 173, 178, 180, 213, 214, 286, 297, 298, 299, 301, 302, 319, 328
 hierarchia, 60, 61
 konflikt, 60
 powstawanie, 58
 warunkowanie, 186
 Watzlawick Paul, 27
 ważne wydarzenie emocjonalne, 200, 215
 węch, *Patrz:* powonienie
 Whicker Alan, 266
 wiedza emergentna, 282
 Wilder Billy, 307
 wizualny koktajl, 218, 222
 Woods Tiger, 177, 179
 Woodward John, 233
 Woolf Virginia, 52
 wskaźnik odniesienia, 239
 wspomnienia, 48, 51, 63, 83, 91, 92, 137, 145, 159, 165, 200, 201, 215
 negatywne, 137, 138
 pozytywne, 63
 wypieranie, 48
 współrzęde kartezjańskie, 269
 wybór, 42, 43
 wzmocnienie, 186
 wzorzec, 250, 278, 279, 285
 językowy, 124, 237, 238, 239, 269
 kompetentny nieświadomie, 282
 modelu miltonowskiego, 239
 myślenia, 26, 305
 przerywania, 305
 zachowania, 124, 305
 wzrok, 28, 34, 39, 94, 158, 164, 187, 190, 226

Z

zaburzenie lękowe, 52
 zachowanie, 26, 172, 176, 177, 180, 186, 214, 286, 297, 299, 300
 modyfikacja, 186
 niepożądane, 177
 skuteczne, 177
 zapach, 145
 zaprzeczanie, 296
 zarządzanie
 kryzysowe, 129
 pracownikami, 132
 priorytetami zadań, 133
 zasada czystego języka, 255
 zasób, 39, 43, 72, 238
 nieświadomy, 238
 wzmacnianie, 307
 zdolności, 172, 177, 178, 214, *Patrz też:*
 umiejętności
 zespół stresu pourazowego, 45, 52
 Zimbardo Philip, 137, 200
 zmiana, 43, 59, 135, 164, 171, 172, 173, 175, 293, 299, 314, 325
 akceptacja, 296
 aspekt ludzki, 293
 struktura, 295
 zarządzanie, 297, 300, 306
 zmieszanie, 32, 35, 153, 270, 296
 zmysły, 28, 29, 34, 39, 65, 93, 94, 106, 145, 158, 164, 187, 226
 zniekształcenie, 85, 86, 87, 226, 227, 228, 232, 234, 239
 zysk wtórny, 39

Ż

żałoba, 295

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>

GRUPA WYDAWNICZA



Helion SA

Mały podręcznik zmieniania życia

NLP to genialna, naukowa forma olśnienia. Dzięki niemu nauczysz się rozpoznawać wzory zachowań, modele myślenia oraz ukryte przyczyny własnych decyzji. Nawet jeśli do tej pory wydawało Ci się, że doskonale znasz siebie, nagle zdobędziesz wiedzę, która nada Twojemu życiu, Twojej pracy i zabawie całkiem nowy, głębszy i bardziej ekscytujący wymiar. Z tą książką NLP staje się przyjazne, przystępne i użyteczne. Gdy tylko zagłębisz się w lekturę, znajdziesz praktyczne sposoby wykorzystania NLP do rozwiązywania własnych problemów lub wprowadzania różnych zmian w swoim życiu. Co więcej, druga edycja została rozszerzona o dwa rozdziały. Jeden z nich jest poświęcony modelowaniu, czyli technice pozwalającej rozwijać nowe umiejętności, drugi skupia się na metodach zarządzania zmianami zachodzącymi w naszym życiu. Odkryj siebie od nowa!

- **Poznaj podstawy** — odkryj możliwości oferowane przez techniki NLP i sprawdź, które z nich najbardziej Ci odpowiadają.
- **Zdobytaj przyjaciół i wpływaj na ludzi** — dowiedz się, jak kierować zachowaniem innych oraz budować relacje.
- **Otwórz skrzynkę z narzędziami NLP** — poznaj swoją podświadomość i przeprogramuj szkodliwe nawyki.
- **Hipnotyzuj słowem** — użyj potęgi języka, aby zdobyć uwagę i serca swoich słuchaczy.
- **Przekuj wiedzę w życie** — poznaj metody wprowadzania istotnych zmian w swoim otoczeniu.

Romilla Ready jest Mistrzem Praktykiem NLP oraz twórczynią programu szkoleniowego *Relationship Wizardry® in Business*, przeznaczonego dla dyrektorów dużych firm. **Kate Burton** jest znaną na całym świecie trenerką biznesową, z bogatym doświadczeniem w zakresie komunikacji korporacyjnej, zwłaszcza w branży IT. Pracuje z takimi klientami jak HP, KPMG i Microsoft. Romilla i Kate są również autorkami bestsellerowego podręcznika *NLP dla bystrzaków. Ćwiczenia*.



W książce znajdziesz:

- dwanaście założeń NLP i informacje, jak możesz ich użyć
- metody tworzenia formuły sukcesu
- wskazówki przydatne przy występach publicznych i prezentacjach
- techniki nawiązywania i zrywania relacji z innymi ludźmi
- wskazówki na temat efektywnego uczenia się na własnych doświadczeniach
- opis działań pozwalających obrócić osobiste nawyki na Twoją korzyść
- metody zadawania właściwych pytań we właściwych momentach
- źródła zapewniające dodatkowe informacje na temat NLP

PO ROZUM NA...

www.dlabystzakow.pl

Zamówienia telefoniczne:



0 801 339900



0 601 339900

septem
septem.pl

Sprawdź najnowsze promocje: <http://dlabystzakow.pl/promocje>

Książki najchętniej czytane: <http://dlabystzakow.pl/bestsellery>

Zamów informacje o nowościach: <http://dlabystzakow.pl/nawosci>

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

Cena 39,00 zł

ISBN 978-83-246-7989-8



9 788324 679898