

IDŹ DO:

- Spis treści
- Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- Katalog online
- Zamów drukowany katalog

CENNIK I INFORMACJE:

- Zamów informacje o nowościach
- Zamów cennik

CZYTELNIA:

- Fragmenty książek online

+ do koszyka

do przechowania

BESTSELLER

NOWOŚĆ

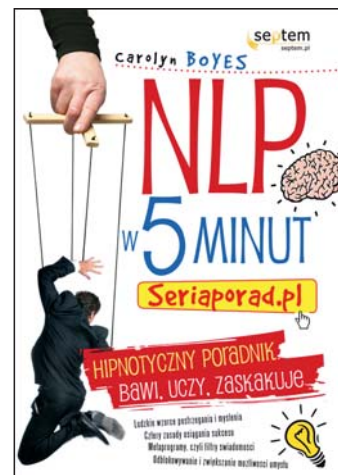
Helion Wydawnictwo

Wydawnictwo Helion
ul. Kościuszki 1c
44-100 Gliwice
tel. 032 230 98 63
e-mail: helion@helion.pl

e-mail: septem@septem.pl
redakcja: redakcjawww@septem.pl
informacje: o.księgarni.septem.pl

NLP w 5 minut. Seriaporad.pl

Autor: Carolyn Boyes
Tłumaczenie: Katarzyna Rojek
ISBN: 978-83-246-2219-1
Tytuł oryginału: [5-minute NLP \(Collins GEM\)](#)
Format: 115x170, stron: 104



Hipnotyczny poradnik. Bawi, uczy, zaskakuje

- Ludzkie wzorce postrzegania i myślenia
- Cztery zasady osiągnięcia sukcesu
- Metaprogramy, czyli filtry świadomości
- Odblokowywanie i zwiększanie możliwości umysłu

Zarzuć kotwice w podświadomość

- Kluczowe zasady NLP – teoria i praktyka.
- Ramy i przekonania, które determinują Twoje działania oraz postawy wobec świata.
- Najlepsze techniki do wykorzystania – skuteczna sprzedaż, prowadzenie prezentacji, lepsza komunikacja i zarządzanie.
- Kolorowe fotografie i rysunki, ilustrujące procesy zachodzące podczas ćwiczeń z programowania lingwistycznego.

Ilu ekspertów, tyle prób zdefiniowania tajemniczego programowania lingwistycznego. Jednak zamiast tworzyć definicje, może lepiej po prostu zacząć osiągać doskonałość w życiu codziennym i zawodowym? Czytając ten nietuzinkowy poradnik, możesz nie tylko poznać swój umysł z zupełnie innej strony, ale także zmienić sposób odbioru zewnętrznego świata. Istnieje jeden wspólny mianownik dla skutecznej komunikacji, efektywnej perswazji, doskonałych relacji międzyludzkich czy pozbywania się uciążliwych nawyków lub lęków – i jest nim właśnie skondensowana siła NLP!

Jesteś ciekawy świata, chcesz wiedzieć więcej i wciąż się czegoś uczyć, a nie masz czasu na czytanie opasłych poradników? **Seriaporad.pl** to niezwykle książeczki, które szybko, sensownie i bez owijania w bawełnę wprowadzą każdego w interesujący go temat. Koniecznie sprawdź też pozostałe tytuły!

SPIS TREŚCI

Wstęp	4
Rozdział 1. Podstawy NLP	5
Rozdział 2. Twój wewnętrzny świat	14
Rozdział 3. Filtry nieświadomości	26
Rozdział 4. Budowanie relacji interpersonalnych	36
Rozdział 5. Wyznaczanie celów	42
Rozdział 6. Twój język	49
Rozdział 7. Zmiana perspektywy	61
Rozdział 8. Usuwanie blokad	74
Rozdział 9. Odkryj strategie osiągnięcia sukcesów	85
Rozdział 10. Metafory	90
Rozdział 11. Podsumowanie	93
Bibliografia	98
Słownik	99

Dysocjacja

Gdy tylko obserwujesz zdarzenie, możesz powiedzieć, że jesteś zdysocjowany. Nie doświadczasz go w pełni — *myślisz o nim, ale nie czujesz, że w nim uczestniczysz*. W stanie dysocjacji przypominasz sobie albo wyobrażasz pewne doświadczenie, widzisz je oraz samego siebie w nim uczestniczącego, być może wiążesz z nim pewne uczucia, lecz są one mniej wyraźne, niż gdybyś był zasocjowany z przywoływanym zdarzeniem.

Czasami warto pozostać zdysocjowanym — kiedy na przykład chcesz wrócić do nieprzyjemnego wspomnienia albo zdystansować się wobec wydarzenia, z którym jesteś obecnie nadmiernie zasocjowany.

ZMIANA STANU INNYCH LUDZI

Możesz zmienić swój stan — możesz więc zmienić także stan innych ludzi! Jeśli ktoś pogrąży się w ponurym nastroju, warto wiedzieć, jak pomóc tej osobie odzyskać dobry humor.

Kiedy ktoś zachowuje się destrukcyjnie, przerwij to, robiąc coś zupełnie niespodziewanego. To przeszkodzi tej osobie i sprawi, że zdysocjuje się ona od stanu, w którym była dotychczas. Tak samo możesz zachować się wobec samego siebie.

Tzw. **łamanie stanu** polega na przechodzeniu od głęboko doświadczanego nastroju do neutralnego samopoczucia przy pozostawieniu sobie miejsca na przejście do innych, odmiennych emocji. Możesz „złamać” dany stan, robiąc cokolwiek, co odwróci Cię od aktualnego zachowania.

TECHNIKI „ŁAMANIA” STANU DRUGIEJ OSOBY

- Poproś ją, aby wstała, przeszła się albo wypła szklankę wody.
- Wskaż coś, co znajduje się za oknem albo w pokoju.
- Narób hałasu albo powiedz coś, co odwróci jej uwagę od tego, co robi.
- Rozśmiesz ją.

ROZDZIAŁ 3.

FILTRY NIEŚWIADOMOŚCI

Swoj obraz świata filtrujesz przez własne przekonania, wartości, wspomnienia oraz nastawienie, a także metaprogramy — wszystkie te elementy leżą u podstaw Twoich działań. Aby przynosiły one odmienne rezultaty, musisz zmienić swoje nieświadome filtry percepcyjne.

PRZEKONANIA I ZACHOWANIA

Przekonania to najgłębsze przeświadczenia i opinie o świecie, które uważamy za prawdziwe, lecz które stanowią jedynie naszą mapę świata, a nie jego rzeczywiste terytorium. Nowe poglądy kształtujemy w miarę zdobywania doświadczenia życiowego. Możemy zmieniać je, wyzybywać się ich albo wzmacniać i chronić przed zmianami. Przekonania określają, co uznajemy za istotne. To z kolei kieruje naszymi zachowaniami.

Nasze przekonania kształtują się nieświadomie w różnych momentach życia i pod wpływem rozmaitych czynników. Będąc dzieckiem, masz bezpośredni kontakt z przyjmowanym w Twojej rodzinie sposobem myślenia o świecie — nawet jeśli Twoi krewni nie wyrażają swoich poglądów wprost. Z czasem zaczynasz tworzyć nowe przekonania, zdobywając doświadczenia, które zmuszają Cię do spojrzenia na otoczenie inaczej niż dotychczas, oraz odkrywając dziedziny życia, o których istnieniu nie miałeś dotąd pojęcia.

Większość ludzi sądzi, że przekonania i opinie zmieniają się pod bezpośrednim wpływem informacji, które odbieramy za pośrednictwem zmysłów. W rzeczywistości jednak w oparciu o nasze przekonania raczej pomijamy i zniekształcamy pokąźną część otrzymywanych bodźców — zauważamy tylko te, które dowodzą słuszności naszych poglądów, nadają im charakter samospełniających się przepowiedni i uodparniają je na zmiany. Innymi słowy, przekonania pomagają nam tworzyć otaczającą nas rzeczywistość, ta z kolei warunkuje nasze zachowanie.

PRZYKŁAD

Wyobraź sobie dwoje ludzi, którzy borykają się z problemem nadwagi. Jeden z nich mówi: „Mam nadwagę, ponieważ mój metabolizm jest wolny, a mój stan — uwarunkowany genetycznie”. Ta osoba uznaje swoje słowa za niepodważalną prawdę, dlatego nie decyduje się na dietę ani nie zmieni swojego trybu życia — ona po prostu „wie”, że każde działanie, które podejmie, jest skazane na klęskę.

Druga osoba, która zmaga się z tym samym problemem, wierzy, że może odmienić swój los, ponieważ zna kogoś, komu się udało. Dlatego dowie się, jakich produktów powinna unikać oraz jakiego rodzaju ćwiczenia pomogą jej najskuteczniej. Ta osoba rzeczywiście *wierzy*, że może zmienić swoje położenie, dlatego podejmuje działanie.

PODSTAWOWE PRZEKONANIA

Podstawowe przekonania to poglądy, które stanowią fundamenty naszej tożsamości oraz sposobu postrzegania świata. Są tak głęboko zakorzenione, że nigdy ich nie kwestionujemy.

PRZYKŁAD

Podstawowe przekonanie może przyjąć taką formę, jak: „Każdy człowiek jest inny”. Jeśli trwasz przy tej opinii, starasz się szukać dowodów, które ją wzmocnią. Z przytoczonego przekonania może powstać nowe: „Każdy człowiek jest inny — zatem ja także — a więc nie mam szans odnosić takich sukcesów jak inni”. Zdanie, które w pierwszej chwili wydaje się neutralnym stwierdzeniem, w rzeczywistości może znacząco nas ograniczać.

PIĘCIOMINUTOWE ĆWICZENIE: IDENTYFIKACJA PODSTAWOWYCH PRZEKONAŃ

1. Zatrzymaj się na chwilę i skoncentruj na wybranej dziedzinie swojego życia.
2. Co o niej myślisz? (Co uważasz za prawdę w odniesieniu do swojej pracy, związku czy relacji z przyjaciółmi?).
3. Czy to, co sądzisz na jej temat, jest dla Ciebie korzystne?
4. Na czym polega, według Ciebie, różnica lub podobieństwo między przekonaniami Twoimi a tymi ważnych dla Ciebie ludzi?
5. Jeśli miałbyś zmienić dane przekonanie, w jaki sposób wpłynęłoby to na działania, które obecnie podejmujesz w rozważanej dziedzinie życia?

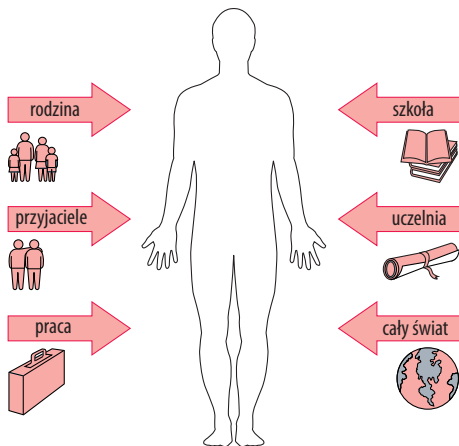
Ocena przekonań

Przekonania nie są „dobre” ani „złe”, „właściwe” ani „niestosowne”, lecz „użyteczne” lub „nieużyteczne”. Prawdopodobnie niektóre Twoje sądy znakomicie Ci służą, lecz gdy Twoje położenie zmieni się, może się okazać, że nie są Ci one już potrzebne. Wydaje się, że przekonanie na przykład o tym, iż jesteś miłą i uprzejmą osobą, powinno owocować pozytywnym zachowaniem. Może ono jednak oznaczać również, że zapominasz o własnych potrzebach albo nie potrafisz podjąć decyzji bez aprobaty innych ludzi. A gdy w nowej pracy będziesz musiał podejmować twarde decyzje dotyczące polityki zatrudnienia, które sprawią, że narazisz się współpracownikom, jak sytuacja ta będzie się miała do Twoich przekonań na własny temat?

Za każdym razem, kiedy podejmujesz decyzję, zmieniasz albo wzmacniasz wybrane przekonanie. Kiedy młoda kobieta stwierdza, na przykład, że „wszyscy mężczyźni to łajdacy”, w kolejnych latach swojego życia może wejść w nieszczęśliwy związek, nieświadomie starając się udowodnić swoją rację.

Czasami łatwo zmienić określone przekonanie — prawdopodobnie zweryfikujesz swoją opinię na przykład wtedy, gdy ktoś udowodni, że się mylisz. Zdarza się jednak, że nie sposób zmienić jednego przekonania, nie naruszając innych. Kiedy zajmiemy się omawianiem zagadnienia usuwania blokad (zob. str. 74 – 84), przyjrzymy się, w jaki sposób wykorzystywać określone techniki NLP w celu zmiany podstawowych przekonań oraz wprowadzania reform w swoim życiu.

KSZTAŁTUJEMY NOWE PRZEKONANIA PRZEZ CAŁE ŻYCIE
I POD WPŁYWEM WIELU CZYNNIKÓW



WARTOŚCI — NAJWAŻNIEJSZY POWÓD

Wartości — kolejny nieświadomy filtr, przez który patrzymy na świat — reprezentują to, co jest dla nas najważniejsze, co nas motywuje i co stanowi powód, dla którego postępujemy w taki, a nie inny sposób. Wartości pełnią także funkcję norm, według których żyjemy. Mogą nimi być: miłość, zdrowie, szczęście, wykształcenie, podejmowanie wyzwań i budowanie relacji z innymi ludźmi. Różnym dziedzinom naszego życia przypisujemy odmienne wartości.

- Wartości, które wyznajesz, stanowią najważniejszy powód, dla którego decydujesz się wieść takie, a nie inne życie.
- Wartości, które przyporządkowujesz relacjom międzyludzkim, stanowią najważniejszy powód, dla którego wybierasz określony typ znajomości.
- Wartości, które wiążesz z pracą, określają, dlaczego przedkładasz pewne typy zatrudnienia nad inne.

Wartości, podobnie jak przekonania, wyrastają z naszego doświadczenia życiowego. Część z nich została Ci wpojona przez rodzinę, kiedy byłeś dzieckiem. Im jesteś starszy, tym wyraźniej Twoje wartości mogą się różnić od tych, które wyznają bliscy. Dzieje się tak, ponieważ opuszczając łono rodziny, wchodzisz w strefę wpływu innych ludzi i nowych doświadczeń: przyjaciół, mediów, edukacji czy różnorodnych kultur, z którymi się stykasz.

TRZY NAJWAŻNIEJSZE ETAPY KSZTAŁTOWANIA WARTOŚCI

Uważa się, że istnieją trzy najważniejsze etapy w życiu, w czasie których kształtujemy swoje wartości:

1. Etap wdrukowania trwa od chwili, w której przychodzisz na świat, do wieku siedmiu lat. W tym okresie nieświadomie chłonisz wartości, które przekazują Ci ludzie, z którymi spędzasz większość czasu (najczęściej są to członkowie rodziny).
2. Etap modelowania trwa od wieku siedmiu do czternastu lat. Od chwili, kiedy idziesz do szkoły, Twój świat powiększa się i zaczyna ulegać wpływowi szerszego grona ludzi — których spotykasz, których podziwiasz i którzy być może kierują się odmiennymi wartościami niż Twoja rodzina.
3. Etap uspołecznienia trwa od wieku czternastu do dwudziestu jeden lat. W tym okresie zwykle odnosisz się bardziej krytycznie do wyznawanych wartości. Musisz zdecydować, w jaki sposób znajdziesz swoje miejsce w społeczeństwie i, co za tym idzie, które z wpojonych Ci niegdyś wartości całkowicie odrzucasz lub chcesz zastąpić innymi. Zdarza się, że ten etap obfituje w konflikty z przyjaciółmi i rodziną.

Metoda kija i marchewki

Motywuja nas dwa typy wartości: te, które nas pociągają, oraz te, które nas odpychają — czyli „kuszące marchewki” i „odstrasżające kije”.

Jeśli więc pragniesz na przykład być bogaty, swój cel formułujesz pozytywnie i łączysz z wartością „**dążenia ku czemuś**”. Gdy jednak pracujesz tylko dlatego, że „nie chcesz być biedny” (a nie: „pragniesz być bogaty”), motywuje Cię wartość „**ucieczki od czegoś**”. Nieświadomość przetwarza informacje, tworząc obrazy, zatem kiedy usłyszysz stwierdzenie: „nie chcę być biedny”, w pierwszej kolejności zbuduje reprezentację wewnętrzną tego, co powinna odrzucić — czyli ubóstwa.

Jeśli więc wyrażasz swoją wartość pragnieniem: „nie chcę być biedny”, Twoja wewnętrzna reprezentacja przedstawia ubóstwo. W konsekwencji nieświadomość koncentruje się na filtrowaniu tego, czego nie chcesz, czyli obrazu biedy. Możesz więc w pewnej chwili dostrzec, że pieniądze zaczynają przeciekać Ci przez palce!

Aby wprowadzać w życie pożądane zmiany, musisz tworzyć obrazy tego, czego *pragniesz*, a nie tego, czego *nie chcesz*.

PIĘCIOMINUTOWE ĆWICZENIE: WARTOŚCI

Aby poznać wartości, które przyporządkowujesz wybranemu zagadnieniu (X), zapytaj sam siebie:

1. Co jest dla mnie najważniejsze w X?
2. W jaki sposób poznam, że osiągnąłem X?
3. Jaka jest kolejna najważniejsza sprawa związana z X?
4. Co jeszcze liczy się dla mnie w X?

Odpowiedzi, których udzielisz, będą wskazywały na Twoje wartości.

ROZBUDOWANE ĆWICZENIE: WARTOŚCI ŻYCIOWE

Odpowiedz na poniższe pytania, aby określić wartości, które wyznajesz w swoim życiu:

1. „Gdybym w tej chwili miał rozpocząć na nowo swoje życie, czego bym pragnął? Co jest dla mnie istotne? Jak chcę żyć? Dlaczego? Kto jest dla mnie naprawdę ważny? Gdybym miał decydować, jak spędzać czas, czemu poświęciłbym swoją energię? O jakim rodzaju pracy i życia towarzyskiego marzę?”
2. Przypomnij sobie najistotniejsze w Twoim życiu wydarzenia i decyzje. Pomyśl o momencie, w którym zrobiłeś coś, co „tu i teraz” wydało Ci się i co uznałeś za całkowicie słuszne. Postaw sobie następujące pytania: „Czy dokonałbym tego samego wyboru ponownie? Jeśli tak, co w tamtej decyzji było dla mnie ważne? Jeśli nie, dlaczego uznałem go za właściwy? Co uwzględniłem, a czego nie wziąłem pod uwagę?”

**ROZBUDOWANE ĆWICZENIE ALTERNATYWNE:
PODSTAWOWE WARTOŚCI**

Wybiegnij w przyszłość kilka, a nawet kilkanaście lat i z tamtej perspektywy spójrz na siebie w chwili obecnej. Wówczas dostrzeżesz wszystko, co obecnie posiadasz, i rozpoznasz, co jest dla Ciebie naprawdę ważne. Postaw sobie następujące pytania: „Czemu chciałbym poświęcić swój czas? Z kim chciałbym spędzić swój czas?”. A kiedy już określisz, co się dla Ciebie liczy, spróbuj sobie wyobrazić życie pozbawione tych wartości. Jeśli okaże się ono znośne, być może wyłonione elementy nie odgrywają tak istotnej roli w Twoim życiu, jak Ci się wydaje?

WSPOMNIENIA

Wspomnienie to zachowana reprezentacja tego, czego niegdyś doświadczyłeś — Twoja percepcja tego, co wówczas zaszło. To samo wydarzenie zostanie zapamiętane inaczej przez różnych ludzi, ponieważ w zależności od ich modeli świata zostanie poddane odpowiednim procesom zniekształcania, pomijania i uogólniania.

Wspomnienia pełnią rolę filtrów bieżących doświadczeń. Załóżmy, że kiedy byłeś dzieckiem, Twój rodzic po wielkiej awanturze postanowili się rozwieść. Będąc dorosłym człowiekiem i żyjąc w związku, możesz napotkać trudności, gdy pojawi się konflikt, ponieważ nie wiesz, jak sobie z nim poradzić, i obawiasz się, że jakakolwiek kłótnia położy kres ważnej relacji. W rzeczywistości zapewne wiele innych czynników popchnęło Twoich rodziców do rozwodu, lecz w Twoim umyśle wspomnienie awantury ściśle wiąże się z rozstaniem.

Weźmy inny przykład. Kiedy byłeś bardzo mały, wystraszyłeś się biedronki, która usiadła Ci na rękę. Dziś nadal nie lubisz tego owada: chociaż usunąłeś dawne zdanie ze swojej świadomości, wspomnienie wciąż działa jak filtr.

Za pomocą technik NLP możesz zmierzyć się z podobnymi ograniczeniami, nawet jeśli Twoje wspomnienia sięgają głęboko w okres dzieciństwa (por. rozdział o usuwaniu blokad, str. 74 – 84).

METAPROGRAMY

Ostatnim zestawem wewnętrznych filtrów, które wszyscy posiadamy, są **metaprogramy**. Te głęboko zakorzenione w nieświadomości wzorce percepcji wywierają wpływ na nasze zachowanie zarówno w życiu prywatnym, jak i zawodowym. Tabele na stronach 32 – 36 pomogą Ci umieścić własne metaprogramy w kontekście odpowiednich kategorii.

MOTYWACJA

Czy zazwyczaj dążysz do tego, czego pragniesz, czy raczej uciekasz od tego, czego nie chcesz? Aby poznać własne podejście, postaw sobie pytanie: „Czego oczekuję od mojej pracy?”. Czy Twoja odpowiedź określa przede wszystkim to, czego chcesz i jakim pragniesz być pracownikiem, czy raczej koncentruje się wokół spraw, których wolałbyś uniknąć? Czy:

- Głównie dążysz do tego, czego pragniesz?
- Głównie uciekasz od tego, czego nie chcesz, choć czasami dążysz do tego, czego pragniesz?
- Głównie dążysz do tego, czego pragniesz, choć czasami uciekasz przed tym, czego nie chcesz?
- Głównie uciekasz od tego, czego nie chcesz?
- W równym stopniu dążysz do tego, czego pragniesz, jak i uciekasz od tego, czego nie chcesz?

POWÓD

Warto się dowiedzieć, czy jesteś zmotywowany do działania, ponieważ uważasz je za swoją powinność, czy raczej dlatego, że daje Ci ono nowe możliwości? Aby lepiej poznać samego siebie, zapytaj: „Dlaczego zgadzam się wykonywać swój zawód? Czy dlatego, że daje mi szersze perspektywy i nowe szanse? Czy też dlatego, że mam poczucie obowiązku?”. Czy Twoja praca zawodowa to:

- Przede wszystkim obowiązek?
- Przede wszystkim nowe szanse?
- I obowiązek, i nowe szanse?

DZIAŁANIE I REFLEKSJA

Od razu przystępujesz do działania czy wolisz spokojnie się zastanowić, zanim cokolwiek zrobisz? Ludzie aktywni po prostu skaczą na głęboką wodę i załatwiają wszystko najszybciej, jak się da. Lubią rzucać się w wir pracy, nie poświęcając wiele czasu rozmyślaniom. Na przeciwnym biegunie znajdują się osoby o uosobieniu refleksyjnym, które wolą przeznaczyć parę chwil na staranne przemyślenie czekającego ich zadania.

Pytanie, które warto sobie zadać, brzmi: „Gdybym miał zrealizować projekt, czy zabrałbym się do pracy od razu, czy raczej odczekałbym chwilę, a następnie dokładnie wszystko rozważył, zanim podejmę jakiegokolwiek działanie?”. Jesteś:

- Proaktywny?
- Refleksyjny?
- Trochę proaktywny, trochę refleksyjny?

UKŁAD ODNIESIENIA

Co stanowi układ odniesienia dla Twojej znajomości danej dziedziny? Czy po prostu znasz się na czymś, czy też potrzebujesz zewnętrznej weryfikacji, na przykład rozmowy lub opinii drugiej osoby? Aby się tego dowiedzieć, zapytaj: „Na jakiej podstawie stwierdzam, że dobrze wykonałem swoją pracę? Czy po prostu to »wiem«? Czy chcę, żeby ktoś mi to powiedział? Czy potrzebuję i jednego, i drugiego?”. Twoje odpowiedzi na te pytania odpowiedzą, czy:

- Układ odniesienia nosisz w sobie?
- Układu odniesienia szukasz u innych ludzi, uwzględniając własne zdanie?
- Układ odniesienia nosisz w sobie, uwzględniając cudze zdanie?
- Układu odniesienia szukasz u innych ludzi?

FILTR RELACJI INTERPERSONALNYCH

Każdy z nas w inny sposób dostrzega podobieństwa i różnice; niektórzy częściej widzą analogie, a inni rozbieżności.

- Ludzie, którzy widzą głównie podobieństwa (czyli „dopasowują”), lubią, kiedy ich zakres obowiązków i relacje interpersonalne pozostają niezmiennie. Na ogół pracują w tym samym miejscu przez ponad pięć lat, zanim poczują potrzebę zmiany.
- Ci, którzy widzą zarówno podobieństwa, jak i różnice, wołają częstsze zmiany pracy — po upływie trzech do pięciu lat.
- Ludzie, którzy widzą różnice, choć z pewnymi wyjątkami, potrzebują jeszcze większej różnorodności — zmieniają pracę po około osiemnastu miesiącach, lecz nie później niż po trzech latach.
- Ludzie, którzy widzą wyłącznie różnice (czyli dysharmonię), potrzebują wielu nowości w swoim życiu, dlatego poszukują ciągłych zmian i urozmaiceń.

Inne pytania, które możesz sobie zadać i które dotyczą podobieństw i różnic, brzmią: „Jak długo pozostaję na danym samym etapie kariery zawodowej? Kiedy nawiązuję nową znajomość, czy najpierw zauważam różnice, czy raczej podobieństwa?”.

OGÓŁ CZY SZCZEGÓŁ

Myślisz całościowo czy skupiasz się na szczegółach? Lubisz posługiwać się abstraktami czy odwołujesz się do konkretnych faktów? Niektórzy ludzie poruszają się z łatwością od szczegółu do obrazu całości i z powrotem — tego rodzaju elastyczność może znakomicie wesprzeć Twój sukces w świecie biznesu.

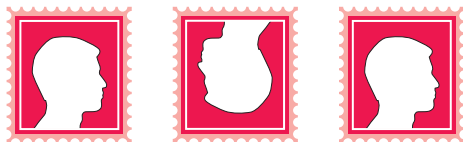
Umiejętność operowania tylko na całościach lub wyłącznie na szczegółach bywa niestety bardzo ograniczająca. Pytania, które warto sobie zadać, brzmią: „Gdybym pracował nad nowym projektem, ile dotyczących go szczegółów chciałbym poznać? W jaki sposób opisuję swoją wizję przyszłości: czy najpierw przedstawiam szczegóły, czy raczej od razu całość?”. Czy:

- Widzisz całość?
- Poruszasz się od ogółu do szczegółu?
- Widzisz szczegóły?
- Poruszasz się od szczegółu do ogółu?

OGÓŁ CZY SZCZEGÓŁ?



Jak opisałbyś to, co widać za oknem?



W jaki sposób postrzegasz zależności między trzema znaczkami pocztowymi?

WZORZEC PRZEKONYWANIA

Jak Cię przekonać? Niektórzy ludzie muszą wielokrotnie coś usłyszeć/zobaczyć/zrobić/przeczytać. Inni żądają przedłożenia sobie odpowiednich dowodów albo podania różnych przykładów ilustrujących dane zagadnienie — wielokrotnie (co bardzo często oznacza trzy razy). Właśnie dlatego reklamodawcy często powtarzają w telewizji ten sam spot w krótkich odstępach czasu. Aby dać się przekonać, możesz również zechcieć zobaczyć/usłyszeć/zrobić/przeczytać coś jeszcze raz, lecz po pewnym czasie.

Jedni kiedy coś zobaczą/usłyszą/zrobią/przeczytają, dają się przekonać niemal bezwiednie, i to za pierwszym razem. Inni domagają się informacji podawanych za każdym razem w tej samej formie — ich wzorzec przekonywania cechuje spójność

Pytania, które warto sobie zadać, brzmią: „Jak długo daję się przekonywać do określonego wyboru? Ile razy trzeba mi powtórzyć argumenty? Czy instynktownie wiem, że jestem dobry w tym, co robię? Czy muszę być o tym nieustannie przekonywany? Ile potrzeba na to czasu?”. Jaki jest Twój wzorzec przekonywania?

- Dajesz się przekonać mimowolnie.
- Trzeba Ci przedstawiać odpowiednie argumenty do trzech razy.
- Trzeba Ci przedstawiać odpowiednie argumenty więcej niż trzy razy.
- Trzeba Ci dać kilka tygodni.
- Trzeba Ci dać kilka miesięcy.
- Trzeba Ci przedstawiać odpowiednie argumenty zawsze w ten sam sposób.

ROZUM I UCZUCIA

Dajesz się złapać w pułapkę własnych uczuć czy raczej potrafisz się wobec nich zdystansować? A może Twoja reakcja zależy od zaistniałych okoliczności? Pytania, które warto sobie zadać, brzmią: „Kiedy znalazłem się w sytuacji, która okazała się wyzwaniem, czy bardzo na mnie wpłynęła? Czy natychmiast zdysocjowałem się od swoich uczuć? A może w mojej reakcji połączyły się obie postawy?”. Czy kierujesz się:

- Uczuciami?
- Rozumem?
- I uczuciami, i rozumem?

CZAS

Czy spotkałeś kiedyś człowieka, który był całkowicie pozbawiony wycucia czasu? A może sam jesteś tego typu osobą? Bez względu na Twój styl życia na pewno zdarza Ci się spóźnić na spotkanie albo przyjść na nie zbyt wcześnie. Często nie nosisz zegarka i niechętnie wypełniasz swój kalendarz zbyt wieloma sprawami z przesadnie dużym wyprzedzeniem? Taki stan nazywa się **byciem w czasie**.

Z kolei inni ludzie mają zawsze świadomość upływu czasu; są punktualni oraz lubią mieć wszystko zaplanowane z pewnym wyprzedzeniem. O takim stanie mówi się **bycie przez czas**.

Warto zadać sobie następujące pytania: „Czy planuję swój czas z wyprzedzeniem, nawet w czasie wakacji? Czy lubię wypełniać swój kalendarz planami z wielotygodniowym wyprzedzeniem? Gdybym tak robił, czy nie potrafiłbym żyć chwilą bieżącą?”. Cechuje Cię:

- Bycie przez czas?
- Bycie w czasie?

FILTR NAJWIĘKSZEGO ZAINTERESOWANIA

Na czym koncentrujesz się w pierwszej kolejności? Czym interesujesz się najbardziej? Pytania, które pomogą Ci to ustalić, brzmią: „Co czyni mnie szczęśliwym? Ludzie, z którymi spędzam czas? Przedmioty, którymi się otaczam? Miejsce, w którym się znajduję? Czynności, które wykonuję? Wiedza/informacje, które zdobywam?”. Czy interesują Cię:

- Ludzie?
- Czynności?
- Przedmioty?
- Wiedza/informacje?
- Miejsca?

JA CZY INNI LUDZIE?

W ciągu zwyczajnego dnia zwróć uwagę, na czym się koncentrujesz — na samym sobie czy na innych ludziach? W odpowiedzi na to pytanie może Ci pomóc rodzaj pracy, którą wykonujesz. Ci, którzy dobrze sobie radzą w branży usługowej, na ogół są bardzo ciekawi innych ludzi. Jeśli wolisz pracować tam, gdzie nie musisz brać pod uwagę cudzych potrzeb, to oznacza, że jesteś bardziej skoncentrowany na sobie. Kto jest dla Ciebie ważniejszy:

- Ty sam?
- Inni ludzie?

PODEJMOWANIE DECYZJI

Proces podejmowania decyzji zwykle składa się z kilku etapów. Być może chcesz coś zobaczyć, czegoś wysłuchać albo coś zrobić, zanim dokonasz określonego wyboru? Możesz siebie zapytać: „Skąd wiem, że produkt nadaje się do czegokolwiek?”. Czy przed podjęciem decyzji potrzebujesz coś:

- Zobaczyć?
- Usłyszeć?
- Zrobić?
- Przeczytać?

ROZDZIAŁ 4.

BUDOWANIE RELACJI INTERPERSONALNYCH

Jeśli każdy człowiek inaczej patrzy na życie, w jaki sposób można nauczyć się skutecznie porozumiewać z nim? W tym rozdziale poznasz tajniki nawiązywania trwa-