

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: 978-83-8322-820-4

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 © 2020, 2023 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 wydawca 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 wydawca 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

<https://dlabystrzakow.pl/user/opinie/nlpb3v>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzje.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: [dlabystrzakow@dlabystrzakow.pl](mailto:dlabystrzakow@dlabystrzakow.pl)

WWW: <https://dlabystrzakow.pl>

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

# Spis treści

<b>O autorkach .....</b>	<b>13</b>
<b>Podziękowania od autorek .....</b>	<b>15</b>
<b>Wstęp .....</b>	<b>17</b>

## **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
<b>ROZDZIAŁ 3:</b>	<b>Kto kieruje autobusem? .....</b>	<b>51</b>
	W jaki sposób nasze lęki mogą zwozić 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
	Twóć 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
<b>ROZDZIAŁ 4:</b>	<b>Rządzenie własnym życiem .....</b>	<b>73</b>
	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

<b>ROZDZIAŁ 5:</b>	<b>Widzenie, słyszenie i czucie sposobem na lepszą komunikację ..... 93</b>
	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
<b>ROZDZIAŁ 6:</b>	<b>Tworzenie relacji ..... 113</b>
	Dlaczego relacja jest tak ważna? ..... 114
	Rozpoznawanie relacji ..... 115
	Określenie osoby, z którą chcemy nawiązać relację ..... 115
	Podstawowe techniki tworzenia relacji ..... 117
	Osiem 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
<b>ROZDZIAŁ 7:</b>	<b>Zrozumcie, a będziecie rozumiani. Metaprogramy ... 133</b>
	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 komunikacją ..... 155**

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 NARZĘDZIAMI ..... 171**

**ROZDZIAŁ 9: Kotwiczenie ..... 173**

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 sterowniczy ..... 189**

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
<b>ROZDZIAŁ 11:</b>	<b>Praca z poziomami logicznymi .....</b>	<b>205</b>
	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
<b>ROZDZIAŁ 12:</b>	<b>Nawyki. Odkrywanie sekretnych programów .....</b>	<b>223</b>
	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
	Zdobycie 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 pisania NLP .....	237
<b>ROZDZIAŁ 13:</b>	<b>Podróż w czasie .....</b>	<b>239</b>
	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
<b>ROZDZIAŁ 14: Sprawny mechanizm .....</b>	<b>255</b>
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
<b>CZĘŚĆ IV: SŁOWO NA WEJŚCIE .....</b>	<b>267</b>
<b>ROZDZIAŁ 15: Jądro problemu — metamodel .....</b>	<b>269</b>
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
<b>ROZDZIAŁ 16: Hipnotyzowanie słuchaczy .....</b>	<b>285</b>
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



<b>ROZDZIAŁ 17:</b>	<b>Historie, baśnie i metafory.</b>	
	<b>Opowieść jako droga do podświadomości .....</b>	<b>299</b>
	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
<b>ROZDZIAŁ 18:</b>	<b>Zadawanie właściwych pytań .....</b>	<b>315</b>
	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
	Podjmowanie 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 .....** **331**

<b>ROZDZIAŁ 19:</b>	<b>Pierwsze próby modelowania .....</b>	<b>333</b>
	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

<b>ROZDZIAŁ 22:</b>	<b>Dziesięć wartościowych książek .....</b>	<b>387</b>
	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
<b>ROZDZIAŁ 23:</b>	<b>Dziesięć filmów przedstawiających procesy NLP .....</b>	<b>393</b>
	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
<b>CZĘŚĆ VII: DODATKI .....</b>		<b>403</b>
<b>DODATEK A:</b>	<b>Lista zasobów .....</b>	<b>405</b>
<b>DODATEK B:</b>	<b>Tworzenie relacji .....</b>	<b>407</b>
<b>DODATEK C:</b>	<b>Lista kontrolna poprawnie sformułowanych celów ...</b>	<b>409</b>
<b>DODATEK D:</b>	<b>Arkusze submodalności .....</b>	<b>411</b>
	<b>Skorowidz .....</b>	<b>413</b>



- ▶▶ 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

**B**elinda 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 złoścnicą i z pewnością wygra każdy taki „pojedynek”. Od tego wydarzenia napady złości córki 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

opowiadka 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.



ANEKDOTA

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 księżycy sprowadzą na niego „obłąd 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 zleczone 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 Kahilięgo 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, nieznanne 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 znajdował 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.



ANEGDOTA

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 przykłada 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 wypowiedzianymi 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.



ŻARGON NLP

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



ANEKDOTA

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 osiąganie 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.



ANEKDOTA

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.



ANECDOTA

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 wyrażzeń, jakimi określano tego człowieka, należą słowa „paskudny” i „samolubny”. Zwykle rozwał 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 wskazywałyby 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.



ANECDOTA

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. Neuroprzebieżniki 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 neuroprzebieżników.

Dalsze badania pozwoliły odkryć, że te same neuroprzebieżniki, 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”<sup>1</sup>, oznaczającego ciało i umysł działające jako jedność, ponieważ na poziomie neuroprzebieżników nie ma rozróżnienia na umysł i resztę organizmu.

---

<sup>1</sup> W oryginale *bodymind* — przyp. tłum.



NLP W PRAKTYCE

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 splot palców.**  
Trudne, prawda?
4. **Pomyśl o kimś, kogo bardzo nie lubisz, i postaraj się rozerwać splot palców.**  
Nieco łatwiej?

Czy rozerwanie splotu 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.



ZARGON NLP

*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.



ZAPAMIĘTAJ

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  
Dilts Robert, 114, 128, 130, 136, 205, 220,  
305, 387, 388  
Dilts 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 mózgowo, 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  
    pominięć, 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  
triskadekafobia, 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  
zewnętrzne, 156  
zaciekawienie, 186

zakazy, 322  
zamknięcie, 371  
zaprzeczenie, 355  
zasada 7/38/55 procent, 119  
zasoby, 84  
zespół stresu pourazowego, 61, 192  
zewnętrzny, 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.

Cena: 69,00 zł

ISBN 978-83-8322-820-4



9 788383 228204

dla  
**bystrzaków**