

# 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](mailto: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

.....

<b>0 autorkach .....</b>	<b>13</b>
<b>Podziękowania .....</b>	<b>15</b>
<b>Wstęp .....</b>	<b>17</b>
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
<b><i>Część I. Przedstawienie NLP .....</i></b>	<b>23</b>
<b>Rozdział 1. Wyjaśniamy NLP .....</b>	<b>25</b>
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 zwozić 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
Siła 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
Przejsięcie 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 komunikacją .....** 81

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 komunikację .....** 93

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

<b>Rozdział 11. Zmiana i poziomy logiczne .....</b>	<b>171</b>
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
<b>Rozdział 12. Nawyki. Odkrywanie sekretnych programów .....</b>	<b>185</b>
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
<b>Rozdział 13. Podróż w czasie .....</b>	<b>199</b>
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
<b>Rozdział 18. Zadawanie właściwych pytań .....</b>	<b>261</b>
Zanim zaczniesz. Strategie zadawania pytań .....	262
Oczyszczanie własnego języka — eliminowanie uprzedzeń .....	262
Liczy się to, jakim się jest .....	266
Wciskanie 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
 <b>Część V. Integracja nauki .....</b>	<b>275</b>
<b>Rozdział 19. Pierwsze próby modelowania .....</b>	<b>277</b>
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 żałoby 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 księżniczki .....	324
Magia przywództwa .....	324
Sztuka stosowania NLP w grupie. Ja, mój zespół i ja .....	324
Magia metafory .....	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

---

<b>Rozdział 23. Dziesięć filmów przedstawiających procesy NLP .....</b>	<b>327</b>
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
<b><i>Część VII. Dodatki .....</i></b>	<b>335</b>
<b>Dodatek A. Lista zasobów .....</b>	<b>337</b>
<b>Dodatek B. Tworzenie relacji .....</b>	<b>339</b>
<b>Dodatek C. Lista kontrolna poprawnie sformułowanych celów .....</b>	<b>341</b>
<b>Skorowidz .....</b>	<b>343</b>



## 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 dorostłym 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 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 „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, 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.



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 przyjrzyj 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 wyszłyby 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 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***

Czy kiedykolwiek zdarzyło Ci się uśmiechać do kogoś, powiedzieć komuś coś miłego, podczas gdy w myślach dodawałeś: „A idźcie do wszystkich diabłów!”? Nie? Cóż, na jedno wychodzi, ponieważ naszym zdaniem postawa ciała czy zaciskanie zębów ze złości rozwiewałoby 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 Tomę 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 wspianiałym 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 wyrażeń, 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. Neuroprzekazniki 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”<sup>1</sup>, 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 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? 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”.

---

<sup>1</sup> 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 przeblysłk 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 umiętności 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
- krąg 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 kartezyjańska, 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
- Melhrabian 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

zewnątrzna, 131, 132

motywowanie kijem i marchewką, 129

Mozart Wolfgang Amadeusz, 151, 278

mózg

część emocjonalna, 160

fale, *Patrz:* fale mózgowo

mapa, 51

półkula, 250

muzyka, 150, 151

myślenie, 125

grupowe, 246

sposób, *Patrz:* sposób myślenia

zorientowane na cel, 28

## N

neuroprzekaznik, 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  
 równoważność 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 pisania, 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  
 przekonania, *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
- 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

## Ś

- świadomość, 46, 92  
 zmysłowa, 28, 93, 94
- świat, 167

## T

- Tapping Amanda, 221
- technika  
 kotwiczenia, *Patrz*: kotwiczenie  
 krąg doskonałości, *Patrz*: krąg doskonałości  
 motion capture, 327  
 wewnętrznego uśmiechu, 193

## 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>

# Mały podręcznik zmieniania życia

NLP to genialna, naukowa forma oświecenia. 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.dlabystszakow.pl

Zamówienia telefoniczne:



0 801 339900



0 601 339900

septem  
septem.pl

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

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

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

Hellon SA: ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice, tel.: 32 230 98 63

e-mail: [rad@dlabystszakow.pl](mailto:rad@dlabystszakow.pl) <http://dlabystszakow.pl>

Cena 39,00 zł

ISBN 978-83-246-7989-8



9 788324 679898