

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Zamów drukowany katalog

CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

NLP DLA POCZĄTKUJĄCYCH. PODSTAWOWE PYTANIA I ODPOWIEDZI

Autor: Shlomo Vaknin

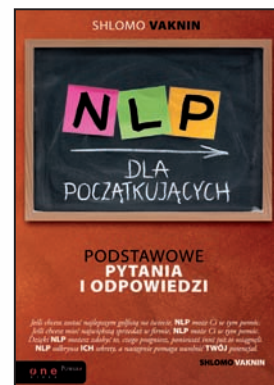
Tłumaczenie: Joanna Sugiero

ISBN: 978-83-246-2556-7

Tytuł oryginału: [NLP for Beginners](#).

[Only the Essentials](#)

Format: 158 × 235, stron: 176



- Jeśli chcesz zostać najlepszym golfistą na świecie, NLP może Ci w tym pomóc.
- Jeśli chcesz mieć największą sprzedaż w firmie, NLP może Ci w tym pomóc.
- Dzięki NLP możesz zdobyć to, czego pragniesz, ponieważ inni już to osiągnęli.
- NLP odkrywa ICH sekrety, a następnie pomaga uwolnić TWÓJ potencjał.

Esencja programowania neurolingwistycznego

1. CZYM JEST NLP?

NLP uczy, jak dążyć do doskonałości, a także dostarcza wskazówek, które pomagają osiągnąć ten cel. Techniki programowania neurolingwistycznego możesz wykorzystywać w codziennych sytuacjach – w pracy, szkole i życiu osobistym.

2. JAK DZIAŁA NLP?

NLP proponuje najskuteczniejsze rozwiązania, pozwalające z pełnym sukcesem zmierzyć się z najbardziej skomplikowanymi wyzwaniami w Twoim życiu. Kumuluje energię i gromadzi motywację, która rozbija wszystkie przeszkody stojące na Twej drodze. Dzięki temu jesteś gotów podjąć się najtrudniejszych zadań. NLP umożliwia Ci przy tym najpełniejsze wykorzystanie Twojego talentu, umiejętności i potencjału.

3. O CZYM JEST TA KSIĄŻKA?

Ten uniwersalny podręcznik jasno, profesjonalnie i bardzo szczegółowo omawia zasady oraz metody stosowania programowania neurolingwistycznego. Odnajdziesz tu perfekcyjnie usystematyzowaną wiedzę, połączoną z kursem praktycznym, gotowym do wykorzystania.

Zacznij czytać – na kartach tej książki czeka na Ciebie prawdziwa przygoda z NLP!

Do koszyka



Do przechowalni

Nowość

Promocja

SPIS TREŚCI

DEFINICJA NLP

Czym jest NLP?	15
Czym jest podstawowy model NLP?	15
Co tak naprawdę oznacza NLP?	16

GLÓWNE POJĘCIA NLP

Czym jest podświadomość?	21
Co to znaczy „podprogowy”?	22
Co to jest reprezentacja?	25
Co to jest kotwica?	25
Co to jest ramowanie?	26
Co to jest VAK?	27
Co to jest stan?	27
Co to jest asocjacja i dysocjacja?	27
Co to są części?	28
Co to jest spójność?	28

GLÓWNE KONCEPCJE NLP

Co to jest subiektywność i obiektywność?	33
Jakie są główne zasady semantyki ogólnej?	33
Jaka jest różnica między celem a wynikiem?	34
Jak określić poprawnie sformułowany wynik?	34
Co to jest układ kartezjański?	39
Co to są strategie?	39
Co to jest model TOTE?	40
Co to jest metamodel NLP?	41
Co to są metaprogramy?	43

JAK WYKORZYSTAĆ NLP DO DOSKONALENIA SWOICH UMIEJĘTNOŚCI I PRZYSPIESZENIA PROCESU UCZENIA SIĘ?

Co to są poziomy uczenia się?	47
Od czego zatem zacząć?	48

JAK NLP POMAGA OSIĄGAĆ WYNIKI DZIĘKI ANALIZIE ZACHOWANIA I DZIAŁANIA UMYŚŁU?

Co to jest system reprezentacji?	53
Do czego w takim razie służą systemy reprezentacji?	53
Czym tak naprawdę SĄ systemy reprezentacji?	54
To może być interesujące dla ucznia, ale dlaczego jest takie ważne?	54
Jak zacząć korzystać z systemów reprezentacji?	55
Skąd mam wiedzieć, jaki system reprezentacji wykorzystuje dana osoba?	55
Co mam zrobić z głównym systemem reprezentacji, gdy już go odkryję?	56
Skąd jeszcze mogę zdobyć informacje na temat systemów reprezentacji innych ludzi?	58
Co to są powszechne wzrokowe wskazówki systemów reprezentacji?	59
Czy to działa tak samo u wszystkich ludzi?	60
Co to są submodalności?	61
Czym się różnią submodalności cyfrowe od analogowych?	62
Daj mi przykład. Co mogę zrobić z submodalnościami?	62
Na czym polega mapowanie skrośne (Mapping Across)?	64
Jak dokonać mapowania skrośnego? Co to jest technika Swish Pattern?	64
Co to jest technika Godiva Chocolate?	66
To wspaniale! Czy jest coś, co mogłoby się nie udać?	67
Co to są presupozycje NLP?	67
Czym są pozycje percepcyjne?	76
Jak użyć pozycji percepcyjnych?	78
Na czym polega technika dostosowania pozycji percepcyjnych?	79
Co się dzieje, gdy pozycje percepcyjne nie są dostosowane?	79
Jak wygląda dostosowanie pozycji percepcyjnych?	81
Skąd mam wiedzieć, że moje pozycje percepcyjne nie są dostosowane?	81
Jak to działa w innych pozycjach percepcyjnych?	83
Jak dostosować swoje pozycje percepcyjne?	84
Co to jest stan?	88
Co to jest stan umysłu?	88

Skąd wiem, w jakim stanie się znajduję?	88
Jak przejąć kontrolę nad własnym stanem?	89
Jakiego rodzaju stany powinienem wywoływać?	89
Jak inaczej wywołać określony stan?	90

STOSOWANIE UMIEJĘTNOŚCI NLP

Co to jest dobry kontakt?	95
To nie brzmi etycznie. Czy NLP to nie jest zwykła manipulacja?	96
Od jakich umiejętności powinienem zacząć?	97
Jak to ćwiczyć?	98
Jak w takim razie zbudować ten dobry kontakt?	99
Odzwierciedlenie zachowania	100
Odzwierciedlenie symboliczne	102
Odzwierciedlenia zamienne	103
Kiedy NIE należy stosować odzwierciedlenia lub dopasowania?	103
A co jeżeli ktoś przyłapie mnie na tym, że go naśladowuję?	105
Co to jest kotwiczenie?	105
Jak działa kotwiczenie?	105
Czy w takim razie kotwice mogą być używane w każdym trybie zmysłowym?	106
Czy lody są kotwicą?	107
Jak długo działa kotwica?	108
Te wszystkie teorie są interesujące, ale jak w praktyce wygląda kotwiczenie w NLP?	109
Na co muszę zwrócić największą uwagę podczas stosowania kotwicy?	110
Jak ustanowić kotwicę u kogoś innego?	110
Co jeszcze może mi pomóc w skutecznym kotwiczeniu?	111
Co to jest technika kręgu doskonałości?	112
Co to jest technika zmiany zakotwiczeń?	113
Co to jest technika zmiany historii osobistej?	114
Jak ustanowić ciąg kotwic?	116
Co jeszcze mogę zrobić z kotwicami?	118
Co to jest technika Visual Squash?	119
Co to jest ramowanie?	120
Rama „Co by było, gdyby”	122
Użycie ramowania do walki ze strachem przed odrzuceniem lub krytyką	122
Co to jest technika leczenia fobii?	124
Co to są poziomy logiczne Diltsa?	124
Co zatem możemy zrobić z fobią?	126

MODELE NLP

Co to jest modelowanie?	131
Jakie są główne elementy modelowania?	133
Gdy już masz model, to co z nim robisz?	135
Metamodel języka NLP	136
Co to są uogólnienia?	138
Co to są kwantyfikatory uniwersalne?	138
Co to są zagubione wyrażenia performatywne?	139
Co to są operatory modalne?	139
Co to są pominięcia?	140
Co to jest brak indeksu referencyjnego?	141
Co to są pominięcia porównawcze?	142
Co to są zniekształcenia?	142
Co to jest nominalizacja?	142
Co to jest czytanie w myślach?	143
Jakie są przyczyny i skutki zniekształceń?	144
Co to są presupozycje?	145
Co to jest złożona równoważność?	145
Jak używać metamodelu do celów terapeutycznych?	146
Co to jest model Milтона?	147
Po co korzystać z hipnozy w NLP?	147
Kim był Milton Erickson?	147
Co to jest hipnoza?	148
Co to jest trans?	149
Jeśli szybki, krótki trans jest naprawdę możliwy, pokaż mi, jak go osiągnąć	150
Co to jest hipnoza konwersacyjna?	150
Czym jest podświadomość?	151
Do czego może służyć model Milтона?	151
Co to jest transderywacyjne poszukiwanie?	152
Jak mogę wykorzystywać model Milтона?	153
Naruszenia metamodelu	153
Dopasowanie aktualnych doświadczeń	153
Dopasowanie i prowadzenie	153
Spójniki	154
Dysjunkcja	155
Dorozumiane przyczyny	156
Pytania potwierdzające	156

Podwójne wiązania	157
Komendy wbudowane	157
Zaznaczanie analogowe	157
Utylitaryzacja	158
Zagnieżdżenie	159
Rozbudowane cytaty	159
Literowanie słów	159
Postulat konwersacyjny	160
Naruszenia selekcyjnych ograniczeń	160
Dwuznaczności	160
Dwuznaczności fonologiczne	161
Dwuznaczności syntaktyczne	161
Dwuznaczności zakresowe	161
Dwuznaczności interpunkcyjne	162
Metafora	162
Co to jest model Satir?	163
Kategorie Satir	164
Elastyczność	166
Budowanie dobrego kontaktu oparte na kategoriach	167

GŁÓWNE KONCEPCJE NLP

■ CO TO JEST SUBIEKTYWNOŚĆ I OBIEKTYWNOŚĆ?

Programowanie neurolingwistyczne koncentruje się na wynikach. Jego celem jest osiągnięcie doskonałości. NLP bada, w jaki sposób ludzie interpretują swoje doświadczenia, i umożliwia dostosowanie poszczególnych strategii do danej osoby. NLP może sprawić, że Twój subiektywny świat (a więc ten, którego doświadczasz) stanie się bardziej użyteczny i znaczący. Subiektywność oznacza Twoje indywidualne podejście do tego, co się dzieje wokół Ciebie — inaczej mówiąc, chodzi o Twoje wewnętrzne reakcje na zewnętrzne wydarzenia.

Przez obiektywność rozumiemy wiarygodne informacje, których prawdziwość można udowodnić.

Programowanie neurolingwistyczne wywodzi się po części z semantyki ogólnej. Praktycy NLP chętnie cytują Alfreda Korzybskiego, który mawiał: „Mapa nie jest terytorium”. NLP, podobnie jak semantyka ogólna, opiera się na przekonaniu, że zdolność używania języka jest nie tylko wartością, ale również może stanowić pułapkę. Język ma ogromny wpływ na nasze myślenie. Jest on potężnym narzędziem, które może uczynić wiele dobra, ale również wyrządzić sporo szkód.

■ JAKIE SĄ GŁÓWNE ZASADY SEMANTYKI OGÓLNEJ?

Semantyka ogólna jest oparta na założeniu, że nasz system nerwowy, kultura oraz język ograniczają naszą zdolność postrzegania rzeczywistości. Zgodnie z nim powinniśmy poddawać próbie własne przekonania i na bieżąco je udoskonalać. Pułapki językowe, o których była mowa przed chwilą, to świetny wstęp do zagadnienia semantyki ogólnej.

Jedna z nich polega na tym, że aby coś powiedzieć lub napisać, musimy dokonać pewnych uproszczeń. Wynika to z tego, że nie jesteśmy w stanie wszystkiego dostrzec i tak samo nie potrafimy wszystkiego przekazać. W efekcie, gdy komunikujemy się z innymi ludźmi, musimy być rzeczowi, ale jednocześnie bardzo zręczni w przekazywaniu informacji. Inną pułapką jest nadawanie rzeczom cechy sztuczności lub niedokładności, będące skutkiem biegunowego myślenia, na przykład: „Jesteś ze mną albo przeciwko mnie” lub „To jest albo dobre, albo złe”, tak jakby nie istniały żadne odcienie szarości. Często też błędnie używamy słowa „jest”, na przykład mówiąc: „On JEST przestępcą”, jak gdyby to słowo definiowało go całkowicie. Czy jeśli kiedykolwiek zdarzyło Ci się przekroczyć dozwoloną prędkość albo ukryć jakieś dochody w zeznaniu podatkowym, na pytanie „Jesteś przestępcą?” odpowiesz twierdząco? Oczywiście taka odpowiedź dawałaby mylny

obraz Twojej osoby. Zamiast nazywać kogoś fanatykiem, pomyśl, co by się stało, gdybyś powiedział: „Martwi mnie twoje fanatyczne podejście”. To dałoby Wam temat do rozmowy wykraczający poza kwestię, czy druga osoba JEST fanatykiem. Kto wie? Może OBOJE byście się czegoś nauczyli.

Zauważ, że w zdaniu „Martwi mnie twoje fanatyczne podejście” uniknęliśmy słowa JEST. Świadomość mocy tkwiącej w słowie „być” i jego odmianach (na przykład „jest”, „był”, „są”) zmusza nas do poszukiwania innych, bardziej sprawiedliwych sposobów na wyrażenie tego, co myślimy. Tak właśnie powstała nowa wersja języka angielskiego o nazwie E-prime. Spróbuj napisać coś po angielsku, nie używając czasownika *be* („być”) w żadnej formie, a zobaczysz, co się stanie. Nie jesteśmy purystami, ale sporą część tego kursu napisaliśmy w języku E-prime. Wkrótce się dowiesz, że propaganda wykorzystuje czasownik „być” w większym stopniu niż jakakolwiek inna forma pisania. Z kolei w amerykańskiej konstytucji słowo to pojawia się bardzo rzadko. Nie da się ukryć, bez czasownika „być” dużo trudniej powiedzieć kłamstwo.

Inną pułapką językową, w którą często wpadamy, jest traktowanie abstrakcyjnych idei i opinii tak, jakby były czymś rzeczywistym. Ludzie robią to tak często, że można powiedzieć, iż żyją w świecie wyobraźni.

Semantyka ogólna stanowi podstawę metamodelu NLP. Gdy będziemy go omawiać, pokażemy Ci wspaniałe narzędzia, których możesz używać w codziennej komunikacji, a także w kontaktach z podwładnymi, w sprzedaży, a nawet w terapii.

■ JAKA JEST RÓŻNICA MIĘDZY CELEM A WYNIKIEM?

Wyznaczanie celów może stanowić ogromną pomoc w dążeniu do doskonałości. Twoim celem może być zarówno dobra zabawa na przyjęciu, jak i zarobienie miliardów w ciągu najbliższych trzech lat. Cele mogą być bardzo różne.

Jeśli chcesz osiągnąć swój cel, skorzystaj z wzorca NLP umożliwiającego szczegółowe zdefiniowanie określonego celu, który nazywamy „poprawnie sformułowanym wynikiem”.

■ JAK OKREŚLIĆ POPRAWNIE SFORMUŁOWANY WYNIK?

Twórcy NLP stworzyli pojęcie poprawnie sformułowanego wyniku, które odnosi się do współpracy między świadomością a podświadomością. Wynik ten dostarcza nam szczegółowych informacji i wzbudza w nas poczucie odpowiedzialności niezbędne do tego, żebyśmy mogli osiągnąć nasz cel.

Na poprawnie sformułowany wynik składają się następujące elementy:

Pierwszy element (w kategoriach pozytywnych): czego pragnę?

Zacznij od pytania: „Czego pragnę?”. Zbyt wielu ludzi nie zadaje sobie trudu, żeby zastanowić się nad tym pytaniem. Mają mnóstwo pomysłów na temat tego, czego pragną, ale w rzeczywistości ich koncepcje to efekt obserwacji innych ludzi, rodziców albo komunikatów reklamowych.

Zbyt wielu ludzi koncentruje się na tym, czego nie pragnie. Niestety wpływa to na obniżenie ich kreatywności i osłabienie więzi z wartościami. NLP walczy z tym przyzwyczajeniem, nakłaniając ludzi do tego, aby skupiali się na tym, co pozytywne.

Po czym poznać, że udało Ci się odpowiedzieć na pytanie „Czego pragnę?”. Po silnej więzi, jaką będziesz czuć z tą odpowiedzią: tak jakbyś poczuł twardy grunt pod nogami i po prostu WIEDZIAŁ. To coś więcej niż zadowolenie czy ekscytacja — to prawdziwe poczucie spełnienia.

Aby znaleźć odpowiedź na pytanie „Czego pragnę?”, poddawaj nowe sugestie, aż znajdziesz taką, która będzie w stu procentach odpowiadała Twojemu stanowi ducha. Zobaczysz, że wtedy poczujesz nagły przypływ motywacji. Kiedy już będziesz miał swoją odpowiedź, zacznij pracować nad szczegółami — zastanów się, gdzie i jak chciałbyś zrealizować swój cel, kto powinien w tym uczestniczyć i jak się poczujesz, gdy się spełni.

Mając przed oczami wizję osiągniętego celu, spójrz na niego z punktu widzenia obserwatora. Ustaw się z boku całej sytuacji i zobacz swój przyszły sukces jak coś, co po prostu musisz osiągnąć. Dzięki tej psychologicznej sztuczce podświadomie poczujesz silne emocje i znajdziesz w sobie wytrwałość, której potrzebujesz do tego, aby zrealizować swój cel.

Drugi element: sformułuj swoją odpowiedź w języku opartym na zmysłach

Sformułuj swoją odpowiedź na pytanie „Czego pragnę?” w języku opartym na zmysłach. Opisz pożądaną wynik w kategoriach tego, co zobaczysz, dotkniesz, poczujesz, zasmakujesz i powąchasz. W ten sposób stworzysz silną więź łączącą Cię z tym, czego pragniesz, a oprócz tego bardziej precyzyjnie zdefiniujesz swój cel. Postępując w ten sposób, zachęcisz swój podświadomy umysł do tego, żeby Cię wspierał potęgą swojej motywacji i kreatywności.

Pytanie, które pomoże Ci uzyskać tę odpowiedź, brzmi: „Skąd będę wiedzieć, że tam dotarłem?” albo „Jakie dowody pomogą mi stwierdzić, że osiągnąłem

swój cel?”. Te pytania mogą podziać na Ciebie motywująco, ponieważ wysyłają Cię w przyszłość — w czasy, w których Twój cel zostanie już osiągnięty. Postaraj się, żeby Twoja odpowiedź była jak najbardziej konkretna: żeby było można ją zobaczyć, usłyszeć i dotknąć.

Trzeci element: autoinicjacja i samokontrola

Dla każdej części składowej odpowiedzi zadaj pytanie: „Czy jestem powiązany z tym wynikiem poprzez rzeczy, które bezpośrednio powodują? Jeśli tak, to w jaki sposób?”. Niektóre z wyników mogą nie być wywoływane przez Ciebie bezpośrednio. Nie możesz na przykład w magiczny sposób skłonić inwestorów, żeby dali Ci dużo pieniędzy. Możesz jednak zbliżyć się do swojego celu — zrobić fantastyczną prezentację, zgromadzić wspaniały zespół specjalistów i emanować silną charyzmą.

Zadanie pytania „Czy jestem powiązany z tym wynikiem poprzez rzeczy, które bezpośrednio powodują? Jeśli tak, to w jaki sposób?” sprawi, że wkroczysz w strefę odpowiedzialności. Jeżeli wynik pomieści się w granicach Twojej kontroli, zyskasz większą pewność siebie. Oczywiście im większy jest Twój cel i im bardziej odległa w czasie jest jego realizacja, tym bardziej musisz się postarać, aby wywrzeć wpływ na innych ludzi. Być może będziesz musiał znaleźć sposób na omińnięcie przeszkód, których nie jesteś w stanie bezpośrednio pokonać. Im bardziej rozbudowane będą Twoje plany, tym więcej wyzwań stanie na Twojej drodze.

Pewien człowiek chciał zebrać pieniądze na leczenie raka prostaty, ale spotkał się ze stanowczą odmową ze strony organizacji, dla której chciał zgromadzić te fundusze. Dlaczego? Bo miał dziwny pomysł. Jednak on uparł się i mimo wszystko go zrealizował. W efekcie zebrał ponad 10 razy więcej pieniędzy niż organizacja, która odmówiła mu współpracy.

Mężczyzna ten nie był w stanie kontrolować organizacji ani ludzi, od których chciał zdobyć pieniądze. Mógł on jednak kontrolować to, w jaki sposób się komunikuje. Inną rzeczą, nad którą miał kontrolę, były jego wąsy.

Na czym polegał jego dziwny pomysł? Na zrobieniu szumu wokół siebie poprzez namawianie mężczyzn, żeby zapuścili wąsy w imię walki z rakiem prostaty. Realizację swojego pomysłu zaczął w Australii, a potem udał się również do innych krajów.

Zauważ, że ten mężczyzna skupił się na tym, co mógł kontrolować, i nie pozwolił, żeby odmowa ze strony organizacji zniechęciła go do dalszych działań. Nie pozwolił, żeby to, nad czym nie miał kontroli, powstrzymało go przed dążeniem

do realizacji celu. Koncentrując się na tym, co mógł kontrolować, zaczął wywierać wpływ na ludzi — wpływ, który okazał się tak ogromny, że doprowadził do powstania fenomenu wykraczającego poza wszelkie oczekiwania, nawet jego własne.

Czwarty element: umieszczanie wyniku w kontekście

Sprecyzuj swój wynik jeszcze bardziej, określając, gdzie i kiedy powinien nastąpić. Inaczej mówiąc, zdefiniuj jego okoliczności. W czyjej obecności powinien nastąpić? Czy będzie on trwał stale, czy objawiał się tylko w określonych porach? Dzięki temu spojrzysz na pożądaną wypracowaną w kontekście swoich potrzeb i systemów, z którymi będziesz mieć do czynienia. Dodatkowy efekt będzie taki, że Twoja wizja nabierze żywszych barw, zarówno w świadomości, jak i w podświadomości. Gdy już umieścisz swój wynik w określonym kontekście, zdefiniuj żądania i koszty, które są z nim nierozłącznie związane: jakie będzie rozmieszczenie poszczególnych zasobów, takich jak energia, personel, czas itp.

Piąty element: drugorzędny cel i ekologia

Pojęcie osobistej ekologii odnosi się do troski o nasze osobiste potrzeby, aspiracje oraz wartości w kontekście naszego wyniku. Osobista ekologia daje nam przewagę w realizacji naszych planów, ponieważ przynosi wewnętrzne dostosowanie. Jeżeli jakaś część Ciebie czuje się niekomfortowo na myśl o wyniku, to powinienś dodać, usunąć lub udoskonalić odpowiednie aspekty tego wyniku. Gdy już osiągniesz całkowitą spójność — a więc gdy Twoje motywacje będą w pełni dostosowane — znajdziesz się w dużo lepszej pozycji, a Twoje szanse na sukces znacząco wzrosną. Osobiste dostosowanie daje ogromną siłę.

Możesz spojrzeć na tę kwestię z drugiej strony. Jaki aspekt aktualnego stanu rzeczy może być odpowiedzialny za to, że tkwisz w miejscu? Czy Twoja podświadomość ma jakieś powody, żeby sabotować Twoje plany?

Zdecydowanie powinienś rozwiązać wszystkie tego typu problemy. Każdy, bez względu na to, jak silną ma wolę i jaką ma wiedzę lub odwagę, czuje pokusę, żeby zachować aktualny stan rzeczy i nie posuwać się do przodu ze swoimi planami. Uporanie się z tym problemem przybliży Cię do realizacji Twojego celu.

Szósty element: zasoby

Zadaj sobie pytanie: „Czy dysponuję wszystkimi niezbędnymi zasobami, żeby osiągnąć pożądaną wypracowaną?”

Zapytaj: „Czy akceptuję wszystkie koszty i konsekwencje tego wyniku?”.

Twoje plany są zbyt ważne, żeby NIE traktować ich realistycznie. Każda idea wiąże się z kosztami i wymaga poświęceń. Każdy pomysł niesie ze sobą konsekwencje, które należy uwzględnić w swoich rozważaniach. Czasami jesteśmy tak przejęci naszymi planami, że nie zważamy na konsekwencje, a potem jest już za późno. Sama ekscytacja nie wystarczy, żeby osiągnąć doskonałość.

Przyjrzyj się spokojnie wszystkim kosztom i konsekwencjom, a następnie porównaj je z pożądanym wynikiem. Być może będziesz musiał trochę się nagłowić, żeby dopasować swój cel do realiów. Możesz zmienić pożądaną wartość i dostosować plany tak, żeby umożliwiły zgromadzenie potrzebnych zasobów.

Poprawnie sformułowany wynik to Twoja pierwsza inwestycja w dążeniu do doskonałości. Wyobraź sobie całą drogę, którą będziesz musiał przejść, aby osiągnąć pożądaną wartość. Czego będziesz potrzebował? Na tym etapie warto stworzyć mapę myśli, na której wypiszesz wszystkie zasoby powiązane z Twoim wynikiem oraz wszystkie sposoby na ich zdobycie. Nie mówimy tu tylko o pieniądzach i przedmiotach. Do zasobów zaliczamy również zasoby niematerialne, takie jak znajomości, dobra wola, czas oraz wiedza.

Siódmy element: ekologia całego systemu

Zaczęłeś już myśleć o swojej osobistej ekologii. Musisz jednak wiedzieć, że inni ludzie również mają swoje systemy. Przez słowo „system” rozumiemy rodziny, szkoły, agencje rządowe, firmy itd. Czy wynik, który określiłeś, ma niekorzystny wpływ na Twoje relacje z innymi osobami lub systemami? Jak możesz temu zaradzić?

Zadaj sobie pytanie pomocnicze: „Gdybym mógł mieć to już teraz, czy chciałbym tego?”.

Być może odpowiedź jest oczywista, ale dzięki temu pytaniu zastanowisz się nad możliwymi negatywnymi skutkami Twojego wyniku. Być może zainspiruje Cię ono do tego, by dopracować swój wynik. Oczywiście nie chodzi o to, żebyś zagłębiał się w szczegółowe analizy, które sparaliżują Twoje dążenia do celu. Są jednak takie aspekty, które wymagają starannych przemyśleń i których nie wolno Ci bagatelizować.

Wyobraź sobie, że już osiągnąłeś swój cel, pomysł zatem, jak mógłbyś go udoskonalić. Musisz dokonać ostatecznych poprawek, zanim zaczniesz inwestować znaczące środki w jego realizację. Bądź elastyczny i otwarty na zmiany. Spróbuj ukształtować swój cel tak, aby stał się jeszcze lepszy. W ten sposób posiadasz

jedną z głównych umiejętności NLP: myślenie w kategoriach ekologii. Powinieneś dążyć do osiągnięcia stanu, w którym wszystkie części Twojej osobowości zgadzają się z określonym wynikiem, a wszystkie Twoje pragnienia, wartości i potrzeby są do siebie dostosowane i służą realizacji jednego, wspólnego celu.

■ CO TO JEST UKŁAD KARTEZJAŃSKI?

Możesz wykorzystać prostokątny układ współrzędnych (układ kartezjański) do tego, aby przeprowadzić test ekologii i udoskonalić poprawnie sformułowany wynik. Wypróbuj tę metodę na decyzji, którą obecnie rozważasz. Wyobraź sobie cztery ćwiartki układu współrzędnych — na każdej z nich możesz zaznaczyć punkty o współrzędnych X i Y , X i $-Y$, $-X$ i Y oraz $-X$ i $-Y$.

Oto one:

Jeśli zrobię X , co się stanie (Y)?

Jeśli zrobię X , co się nie stanie ($-Y$)?

Jeśli nie zrobię X (oznaczamy jako $-X$), co się stanie (Y)?

Jeśli nie zrobię X (oznaczamy jako $-X$), co się nie stanie ($-Y$)?

Te pytania pomogą Ci spojrzeć na całą sytuację z odpowiedniej perspektywy. Dzięki nim zwrócisz uwagę na kwestie, o których dotąd nie pomyślałeś.

■ CO TO SĄ STRATEGIE?

Strategia to postawa, którą przyjmujesz, aby osiągnąć określony wynik, na przykład rozwiązać problem lub odnieść sukces w jakiejś dziedzinie. Strategią może być nawet sposób podejmowania decyzji, formułowania opinii albo wymyślania twórczych rozwiązań. NLP koncentruje się głównie na strategiach, które stosują ludzie ODNOSZĄCY sukcesy.

Czasami analiza NLP daje wiele strategii, a my musimy eksperymentować, żeby przekonać się, które z nich są najbardziej skuteczne.

Zakres strategii jest szeroki: od oczywistych, takich jak stworzenie planu działania, po dużo bardziej subtelne, na przykład oparte na tym, jak podświadomość wykorzystuje submodalności w procesie podejmowania decyzji.

NLP oferuje pięć głównych kategorii strategii. Kryterium podziału stanowi ich cel:

1. Strategie decyzyjne związane z podejmowaniem decyzji.
2. Strategie motywacyjne mające na celu motywowanie do określonych działań.

3. Strategie dotyczące rzeczywistości koncentrujące się na tym, jak formułujemy nasze opinie.
4. Strategie uczenia się związane z procesem nauki.
5. Strategie pamięciowe dotyczące tego, jak zapamiętujemy rzeczy, których się nauczyliśmy lub doświadczyliśmy.

Możesz przeanalizować swoje strategie i porównać je z innymi.

Oto przykład: pomyśl, jak wyglądają Twoje zakupy odzieżowe, gdy towarzyszy Ci osoba przeciwnej płci.

Która ze strategii pozwala oszczędzić czas? W jaki sposób? Która pomaga zaoszczędzić pieniądze? W jaki sposób?

Która z osób pomaga Ci wybrać najbardziej atrakcyjne ubrania? W jaki sposób?

Które strategie wzajemnie się wykluczają? Czy przyjęcie strategii oszczędzania pieniędzy zmniejsza szanse na kupno atrakcyjnych ubrań?

Gdy przejdziemy do analizowania strategii, przekonasz się, że możesz ze wspaiałym skutkiem zmieniać swoje systemy reprezentacji, które stanowią kluczowe elementy tych strategii.

Być może pamiętasz, że systemy reprezentacji obejmują takie zagadnienia, jak dialog wewnętrzny, samopoczucie, a także to, jak wyobrażamy sobie różne sytuacje w przyszłości.

Gdy będziemy omawiać modelowanie oraz inne aspekty NLP, poznasz różne strategie. Ich rola w procesie tworzenia poprawnie sformułowanych wyników jest ogromna. Analiza strategii to jeden z głównych aspektów modelowania.

Przyjrzymy się również strategiom dysfunkcyjnym i powiemy, jak na nie reagować zależnie od tego, czy naszym celem jest ochrona własnego zdrowia psychicznego, czy pomoc drugiej osobie w odniesieniu sukcesu. W tym celu będziemy nawet tworzyć nowe strategie.

Model TOTE jest strategią.

■ CO TO JEST MODEL TOTE?

Model TOTE to prawdopodobnie najbardziej podstawowa strategia kierowania ludzkim zachowaniem. Jego nazwa, przypominająca prosty program komputerowy, pochodzi od angielskich słów *Test-Operate-Test-Exit*, czyli Sprawdź-Działaj-Sprawdź-Wyjdź. Najpierw sprawdzamy, czy mamy wynik, którego pragniemy (sprawdź), a jeśli nie, to robimy coś, aby ten wynik osiągnąć (działaj). Potem ponownie sprawdzamy, czy mamy wynik i kontynuujemy cykl sprawdź-działaj tak długo, aż osiągniemy pożądany wynik. Wtedy kończymy nasze próby (wyjdź).

Rozbicie zachowania na podstawowe jednostki pomoże Ci zrozumieć proste strategie i stworzyć inne, bardziej skomplikowane. TOTE wspiera modelowanie. W NLP każda strategia TOTE jest nazywana Tote.

Ponieważ Tote to pętla testów i działań, można ją w każdej chwili przerwać, jeśli zabraknie nam wytrwałości. Poddanie się to również skutek sekwencji Tote. Test mógłby brzmieć na przykład tak: „Czy czuję się zbyt mało komfortowo, żeby kontynuować sprawdzanie?“, a działanie polegałoby na dążeniu do osiągnięcia wyniku. Jeżeli dana osoba czułaby się zbyt niekomfortowo i w jakiś sposób tego doświadczyła (na tym przecież polega część testowa), to w efekcie poddałaby się — albo, mówiąc językiem TOTE, wyszła.

Jak widzisz, wiele sekwencji Tote może odbywać się jednocześnie, w tym samym czasie. Obejmują one nawet najbardziej podstawowe aspekty fizjologii człowieka. Twoje ciało dostosowuje się do otoczenia pod wieloma względami, zmieniając temperaturę, tętno czy poziom cukru we krwi. Wszystkie te aspekty są oparte na sprzężeniach zwrotnych, które aktywują psychologiczne sekwencje Tote. Proces ten nosi nazwę homeostazy. Cała idea pochodzi z cybernetyki, która jest jednym z fundamentów NLP.

■ CO TO JEST METAMODEL NLP?

Metamodel to metoda formułowania pytań, które przenoszą nas od mało precyzyjnych stwierdzeń do konkretnych doświadczeń zmysłowych leżących u podstaw tych stwierdzeń. Można powiedzieć, że metamodele pomagają ludziom wziąć na siebie większą odpowiedzialność za to, skąd biorą się ich myśli. Jeżeli na przykład ktoś formułuje opinię na podstawie słabo zapamiętanych obrazów i nagłówków z mediów, można go porównać do bohaterów Orwellovskiego *Roku 1984*.

Metamodel wywodzi się z kluczowej dla NLP umiejętności ogólnego patrzenia na sytuację. To on pomaga nam w tworzeniu umysłowej mapy rzeczywistości. Aby stworzyć prawdziwą mapę, musisz pominąć wiele dostępnych informacji.

Stephen Wright żartuje, że jest właścicielem mapy Stanów Zjednoczonych w skali 1:1. Twierdzi, że zeszłego lata ją poskładał.

Jeżeli chce zmieścić mapę w samochodowym schowku, musi wybrać taką, która zawiera mniej informacji — na takiej samej zasadzie odbywa się tworzenie map umysłu.

Aby stworzyć mapę umysłu, musimy wyeliminować niektóre z dostępnych informacji. Inaczej mówiąc, musimy przefiltrować lub zakodować posiadane informacje.

Gdy widzisz dom pomalowany na biało, możesz uznać, że jest to biały dom. Jeśli nie obejrzałeś go ze wszystkich stron, zakładasz, że cały jest pomalowany na ten sam kolor. Gdybyśmy nie usuwali pewnych informacji, nasz umysł byłby przeładowany. Wszystko sprowadza się do tego, czy dokonujemy właściwej selekcji informacji.

Sztuka stosowania metamodelu polega na uświadamianiu sobie pominięć, zniekształceń i uogólnień, tak aby nie przegapić żadnych cennych informacji.

NLP zajmuje się między innymi ocenianiem tego, w jaki sposób ludzie tworzą swoje mapy, i wyszukiwaniem takich problemów, jak nadmierna generalizacja (uogólnianie). Bigoteria jest paskudnym przykładem nadmiernej generalizacji.

Gdybym powiedział, że wszyscy Francuzi są nieuprzejmi, dokonałbym nadmiernej generalizacji.

Gdybym powiedział, że wielu Francuzów jest zmęczonych uciążliwymi turystami, dokonałbym dużo mniejszego uogólnienia. Ale i tak nie byłaby to cała prawda.

Skąd biorą się marne mapy rzeczywistości? Odpowiedź na to pytanie leży w genetyce. Jesteśmy tak genetycznie zaprogramowani, że traktujemy grupę jak coś lepszego i reagujemy agresją na osoby, które do niej nie należą.

Cywilizacje plemienne miały duży współczynnik śmiertelności, ponieważ stale toczyły ze sobą walki.

Wśród innych przyczyn słabego mapowania możemy wymienić zasady, które podświadomie przejmujemy od naszych rodzin i społeczności, a także własne psychologiczne mechanizmy obronne oraz temperament. Ludzie cierpiący na depresję często prezentują zupełnie nowe wzorce myślowe — na przykład negatywne opinie na własny temat, których nie wyznawali, zanim zapadli na tę chorobę.

Przykłady pominięć, uogólnień i zniekształceń, a także nasze reakcje na nie, pomagają nam zrozumieć metamodel.

Oto przykład wykrycia nadmiernej generalizacji. Gdybym powiedział: „Wszyscy Niemcy zachowują się głośno podczas seksu”, Ty mógłbyś odpowiedzieć: „Nie wiedziałem, że jesteś tak ciekawski. Kiedy znalazłeś czas na to, żeby ich wszystkich podsłuchać?”.

Oto inna wymiana zdań dwóch osób.

Gdybym powiedział: „Nie będę się czuł jak prawdziwy mężczyzna, dopóki nie kupię sobie fajnego samochodu”, praktyk NLP mógłby zapytać: „To jakim mężczyzną czułeś się do tej pory, skoro nie masz fajnego samochodu?”.

Myślę, że moglibyśmy pozwolić sobie na pewną zuchwałość i pociągnąć dalej tę rozmowę.

Mógłbyś powiedzieć do praktyka NLP: „Bezmyślny praktyku, czy nie wiedziałeś, że zwrot »Nie będę się czuł jak prawdziwy mężczyzna« to idiom, który oznacza »Jestem przewrażliwiony«?».

Na co praktyk mógłby odrzec: „A moje honorarium to idiom, który oznacza »Jestem bardzo skuteczny w tym, co robię«”.

■ CO TO SĄ METAPROGRAMY?

Metaprogramy to kluczowe programy zarządzające procesami w mózgu. Meta-model pomaga stworzyć powiązanie między myślami a reprezentacjami umysłowymi, które leżą u podstaw tych myśli. Natomiast z metaprogramami mamy do czynienia wtedy, gdy analizujemy reguły określające to, kto lub co będzie wpływać na nasze wzorce myślenia i podejmowane decyzje.

Ta koncepcja wywodzi się z cybernetyki, która miała duży wpływ na kształtowanie się NLP. Weźmy na przykład termostat: moglibyśmy powiedzieć, że termostat ma reguły, które kontrolują włączanie i wyłączanie klimatyzatora lub grzejnika. W tym znaczeniu reguły termostatu pełnią rolę metaprogramów.

Metaprogramy określają, jakich strategii używa dana osoba (lub nawet samodzielnie je tworzy), gdy chce coś osiągnąć. Jak wiesz, strategia to metoda, która służy osiągnięciu określonego wyniku — w tym również wewnętrznego, takiego jak podjęcie decyzji. Program „DO kontra OD” daje nam ogromne możliwości doskonalenia naszych umiejętności komunikacyjnych, dlatego użyjemy go jako przykładu. Niektórzy ludzie są zmotywowani do tego, aby podążać naprzód — w kierunku („DO”) wytyczonego celu. Gdy planują wypełnić zeznanie podatkowe, ich motywacja bierze się z pragnienia samodzielnego wykonania zadania albo z tęsknoty za uczuciem ulgi, jaką da im wrzucenie do skrzynki koperty z gotowym zeznaniem. Druga grupa to takie osoby, które prezentują styl „OD”. Wypełniając formularz podatkowy, kierują się chęcią uniknięcia problemów z urzędem skarbowym oraz pragnieniem zakończenia całej sprawy — chcą mieć to z głowy. Jeśli chcesz kogoś zmotywować, musisz najpierw się dowiedzieć, czy stosuje on program „DO”, czy „OD”.