

## 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

## PRAWO WIĘZI. JAK SIĘ DOGADAĆ I STWORZYĆ DOSKONAŁE RELACJE PRYWATNE I ZAWODOWE

Autor: Michael J. Losier

Tłumaczenie: Cezar Matkowski

ISBN: 978-83-246-2870-4

Tytuł oryginału: [The Law of Connection: The Science of Creating Ideal Personal and Professional Relationships](#)

Format: A5, stron: 160



### **Dla własnego dobra przestrzegaj prawa – Prawa Więzi!**

- Wskazówki tworzenia pozytywnej więzi we wszystkich sytuacjach
- Tworzenie pełniejszych, bogatszych i wolnych od konfliktów relacji
- Narzędzia, scenariusze i ćwiczenia doskonalące komunikację
- Specjalna sekcja dla trenerów, nauczycieli oraz każdego, kto pracuje z grupami

### **Jak tworzyć więzi bez wiązania pętli?**

Czy istnieją w Twoim otoczeniu osobistym lub zawodowym osoby, z którymi mimo usilnych starań nie potrafisz się dogadać? Nie chodzi tutaj o zakłócenia telefoniczne, brak zasięgu czy problemy ze skrzynką mailową. Znasz takich ludzi, z którymi za nic nie umiesz znaleźć wspólnego języka? Kiedy mówisz jedną rzecz, oni słyszą coś zupełnie innego. Nie możecie się porozumieć, a Ty nie masz pojęcia, dlaczego tak się dzieje. A przecież wiadomo, że brak kontaktu prowadzi do rozczarowania, frustracji i konfliktu.

Na blokady językowe trafiasz nie tylko podczas wycieczek zagranicznych. Możesz je spotkać w swoim własnym domu, pracy czy najbliższym sąsiedztwie. Ta książka stanowi świetny słownik międzyludzki, w którym Michael J. Losier zdradza Ci klucz do sukcesu w komunikacji. Korzystając z zasad programowania neurolingwistycznego (NLP), będziesz w stanie szybko opanować kilka prostych umiejętności, niezbędnych do lepszego porozumiewania się w każdej sferze Twojego życia.

Poznaj:

- trzy warunki nawiązania kontaktu: tworzenie więzi, kalibrację, zrozumienie stylów komunikacji;
- techniki kalibrowania rozmów;
- odmienne style komunikacyjne: wzrokowca, słuchowca, kinestetyka oraz cyfrowca;
- cztery proste metody skutecznej komunikacji: przeramowanie, rzutowanie w przyszłość, instalowanie i pozytywną presupozycję.

Do koszyka



Do przechowalni

Nowość

Promocja

MICHAEL J. LOSIER

# PRAWO WIĘZI



Jak się dogadać i stworzyć doskonałe  
relacje prywatne i zawodowe

Dla własnego dobra  
przestrzegaj prawa  
– **PRAWA WIĘZI!**

- Wskazówki tworzenia pozytywnych więzi we wszystkich sytuacjach
- Tworzenie pełniejszych, bogatszych i wolnych od konfliktów relacji
- Narzędzia, scenariusze i ćwiczenia doskonalące komunikację
- Specjalna sekcja dla trenerów, nauczycieli oraz każdego, kto pracuje z grupami

# Spis treści

Dlaczego napisałem tę książkę?	7
W jaki sposób książka może poprawić Twoje relacje z innymi?	9
Jak korzystać z tej książki?	11
Dlaczego prawo więzi nazywa się prawem?	13

## CZĘŚĆ I. TRZY WARUNKI KONTAKTU

Więź — warunek 1.	17
Kalibracja — warunek 2.	18
Zrozumienie stylów komunikacji — warunek 3.	21

## CZĘŚĆ II. FORMULARZ STYLÓW KOMUNIKACYJNYCH NLP

Formularz stylu	25
Klucz do formularza oceny stylu	28
Punktowanie stylu	29
Wyjaśnienie wyników	30
Zrozumienie własnych relacji z innymi	31
Co robić, gdy znasz już swoje wyniki?	32

## CZĘŚĆ III. CZTERY STYLE KOMUNIKACYJNE NLP

Dlaczego rozpoznawanie stylu komunikacji jest takie ważne?	35
Wzrokowiec	38
Słuchowiec	47
Kinestetyk	57
Cyfrowiec	67

## CZĘŚĆ IV. KALIBROWANIE ROZMOWY

Kalibracja niezbędna dla kontaktu	79
Stefan Słuchowy zrywa więź ze swoją dziewczyną	84
Kasia Kinestetyczna kontaktuje się z koleżanką	88
Czesław Cyfrowy pomaga córce odrobić zadanie domowe	92

**CZĘŚĆ V. CZTERY PROSTE METODY  
POMAGAJĄCE W POPRAWIENIU KOMUNIKACJI**

---

Przeramowanie, rzutowanie w przyszłość, instalowanie i pozytywna presupozycja	99
Przeramowanie	100
Rzutowanie w przyszłość	102
Instalowanie	104
Pozytywna presupozycja	106

**CZĘŚĆ VI. NAWIĄZYWANIE KONTAKTU  
W KAŻDEJ DZIEDZINIE ŻYCIA**

---

Nawiązywanie pozytywnych kontaktów	111
Małżonkowie i partnerzy	113
Dzieci i rodzice	116
Trenerzy, doradcy i ich klienci	120
Nauczyciele i uczniowie	124
Szefowie i pracownicy	128
Sprzedawcy i klienci	132
Właściciele stron internetowych i ludzie je odwiedzający	135

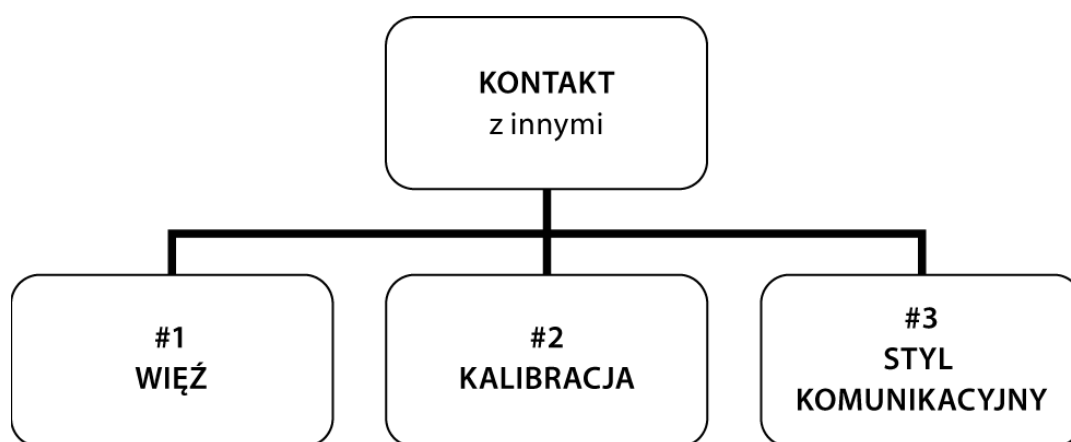
**CZĘŚĆ VII. DZIESIĘĆ SPECJALNYCH TECHNIK, KTÓRE MOGĄ  
ZOSTAĆ WYKORZYSTANE PRZEZ NAUCZYCIELI I TRENERÓW  
W CELU NAWIĄZYWANIA KONTAKTU I LEPSZEGO NAUCZANIA**

---

Opis technik oraz ich działania	141
Zadawanie pytań zachęcających	142
Szybkie uzyskiwanie odpowiedzi	144
Naleganie na odpowiedź	146
Powtarzajcie za mną...	147
Wstawianie brakujących słów	149
„To jest ważne. Zapiszcie to sobie”	151
Zmiana energii pomieszczenia	152
Praca z sąsiadem	153
Praca w małych grupach	155
Grupowe powtarzanie	157
Stosowanie tej książki w TWOIM życiu	159
O autorze	160

# CZEŚĆ I

## TRZY WARUNKI KONTAKTU



# WIĘŻ

Ile trwa jej stworzenie?

*Czasami sekundy, a czasami lata.*

Jak długo trwa?

*Jeśli odpowiednio  
ją pielęgnować, na zawsze.*

Jak szybko można ją zerwać?

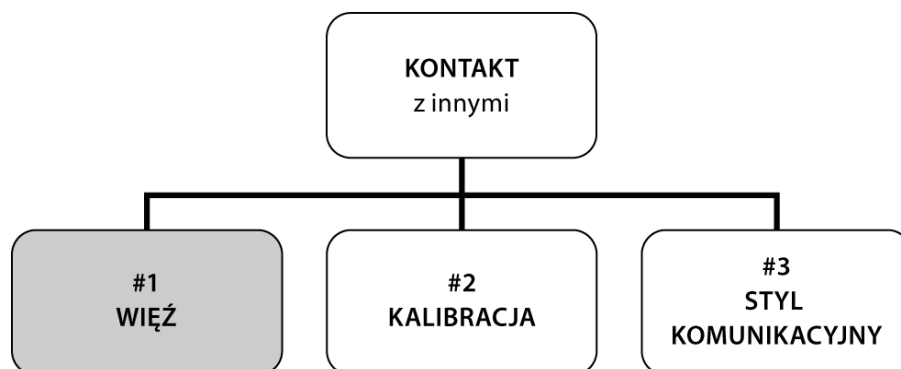
*W kilka sekund.*

Jak długo trzeba ją naprawiać?

*Czasami jest to niemożliwe.*



# Więź — warunek 1



Wielu z nas potrafi przypomnieć sobie sytuację, w której spotkaliśmy kogoś, kogo polubiliśmy od pierwszego wejrzenia albo równie szybko straciliśmy zainteresowanie tą osobą, chociaż miała z nami coś wspólnego.

## **Więź**

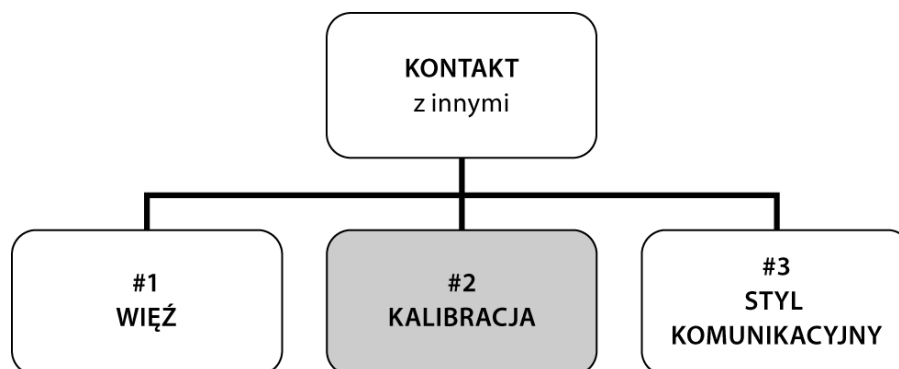
1. „To, co łączy lub jednoczy ludzi ze sobą”.
2. „To, co łączy ze sobą jakieś rzeczy, zjawiska, zdarzenia itp.”.

Tworzenie więzi z drugą osobą może następować natychmiastowo, ale może też wymagać czasu.

Więź stanowi kluczowy element w komunikacji, która zachodzi na dwóch poziomach: werbalnym i niewerbalnym.

Niezdolność do stworzenia więzi bądź jej zerwanie następuje zwykle na skutek pominięcia werbalnych i niewerbalnych sygnałów wysyłanych przez innych ludzi albo na skutek błędnej komunikacji, wynikłej z niezrozumienia stylu drugiej osoby. *Prawo Więzi. Jak się dogadać i stworzyć doskonałe relacje prywatne i zawodowe* dostarczy Ci jednak wszystkich narzędzi, których możesz potrzebować do stworzenia i utrzymania więzi.

# Kalibracja — warunek 2



Kalibracja jest sztuką zwracania uwagi i reagowania na wszystko, co się zauważyło. Odnosi się to do zauważania werbalnych i niewerbalnych sygnałów (takich jak śmiech, czerwienienie, gryzienie paznokci czy zacinanie się) wskazujących na stan umysłowy bądź emocjonalny drugiej osoby i dostrajanie własnego stylu komunikacji tak, aby odpowiadał stylowi naszego rozmówcy. Poprzez kalibrację budujemy więź.

Kiedy nie zwracasz uwagi na słowa innych, możesz dokonywać nieuprawnionych założeń lub dochodzić do pochopnych wniosków, nie wiedząc, co Twój rozmówca naprawdę mówi bądź myśli. Kiedy nie jesteś w stanie odpowiednio skalibrować swojego stylu, możesz doprowadzić do zerwania więzi.

Ludzie potrafiący dobrze kalibrować na ogół szybko oceniają sytuację i reagują na nią w sposób pozwalający nawiązać więź. W wyniku tego inni dobrze czują się w ich towarzystwie. Niezdolność do kalibracji jest denerwująca i frustrująca dla innych, a także rodzi nieporozumienia zrywające więź.

Poniżej przedstawiam trzy przykłady kalibracji w działaniu.



### Powrót z pracy do domu:

Pracujący małżonkowie wracają do domu. Mąż przychodzi pół godziny przed żoną, która jest niezwykle zadowolona z otrzymanego awansu. Jednakże z miejsca zauważa, że mąż wciąż jest w swoim garniturze i gniewnie miota się po kuchni, co jest jasnym objawem tego, że coś jest nie w porządku. Dlatego też, zamiast od progu oznajmić dobrą wiadomość, żona idzie najpierw do kuchni, aby się przywitać, zainteresować stanem męża i zapytać, co się stało.

### Zamawianie w restauracji:

Dwóch przyjaciół je obiad w restauracji, omawiając przy tym poważne sprawy. W pewnej chwili podchodzi do nich uśmiechnięty od ucha do ucha kelner, który nie zwracając uwagi na atmosferę przy stoliku, informuje radośnie: „Cześć, jestem Bartek i dzisiaj jestem waszym kelnerem!”. Kelner nie zauważył poważnego nastroju swoich klientów i nie był w stanie odpowiednio skalibrować swojego stylu tak, aby odpowiadał stylowi osób przy stoliku. W ten sposób zadziałał wbrew własnym interesom, nie nawiązując więzi, którą nawiązać zamierzał.

### Wejście do biblioteki i stołówki:

Hałaśliwa grupa uczniów wychodzi ze stołówki i wchodzi do biblioteki. Już od progu młodzi ludzie kalibrują swoje zachowanie, ścisząc głosy i starając się dopasować do ciszy panującej w bibliotece, dzięki czemu tworzą więź ze wszystkimi znajdującymi się w środku ludźmi.

Bardzo często mamy do dyspozycji jedynie niewerbalne sygnały, na których możemy oprzeć naszą kalibrację. Poniżej przedstawiam listę takich sygnałów, na które należy uważać podczas podnoszenia swoich umiejętności kalibracji.

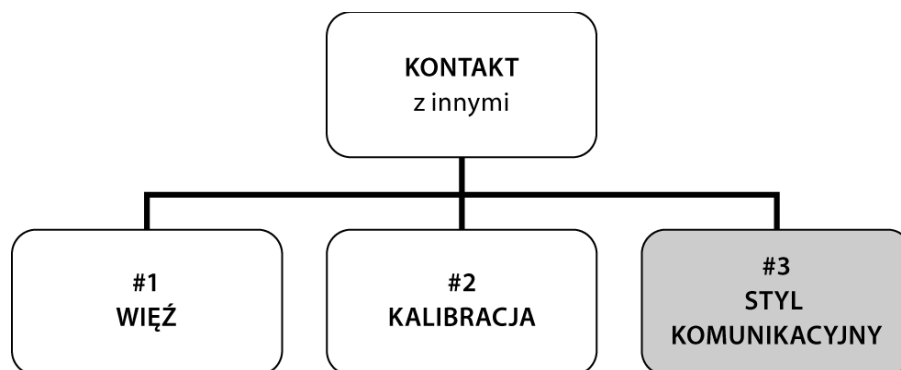
## Przykłady niewerbalnych sygnałów wskazujących nastrój

Czerwienienie	Bładnięcie	Sine wargi
Łapanie powietrza	Szybki oddech	Płytki oddech
Chichot	Chodzenie w kółko	Pocenie się
Śmiech	Zacieranie rąk	Gryzienie paznokci
Szept	Wyprostowana postawa	Garbienie się
Jąkanie się	Milczenie	Częste sprawdzanie czasu
Uśmiechanie się	Marszczenie brwi	Kręcenie się na krześle

Z pewnością będziesz mieć wiele okazji do obserwowania niewerbalnych sygnałów w swoim związku oraz wśród członków rodziny. Teraz, kiedy masz już świadomość ich występowania, będziesz też dostrzegać sytuacje, w których inni nie potrafili dokonać właściwej kalibracji. Zauważysz też bezpośredni związek pomiędzy dobrą kalibracją a tworzeniem więzi, a także pomiędzy błędną kalibracją a zrywaniem kontaktu.

# Zrozumienie stylów komunikacji

## — warunek 3



Trzeci warunek tworzenia więzi, czyli rozumienie stylów komunikacji innych osób, jest tak ważny, że poświęciłem mu jedną trzecią niniejszej książki.

Twoja zdolność zrozumienia i dopasowania stylu komunikacji do stylu drugiej osoby określa Twoje umiejętności kalibracji i pomaga utrzymać więź. Niezdolność do zrozumienia stylu jest często przyczyną braku kontaktu. Istnieją cztery różne style komunikacji: wzrokowy, słuchowy, kinestetyczny i cyfrowy.

Niezależnie od tego, czy komunikujesz się z grupą, czy z pojedynczą osobą, zrozumienie każdego z powyższych czterech stylów pomoże Ci nawiązać kontakt i więź.

W części III pomogę Ci zrozumieć i przyswoić sobie więcej informacji na temat tych czterech stylów, ale najpierw chciałbym Cię poprosić o wypełnienie złożonego z dziesięciu pytań formularza, który znajdziesz na następnych stronach. Nie zastanawiaj się zbyt długo nad odpowiedziami i staraj się kierować wyłącznie własną intuicją.