

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Zamów drukowany katalog

CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

Do koszyka



Do przechowalni


 Nowość


 Promocja

Szczęście zaczyna się w Twojej głowie! Uwolnij swój potencjał

Autor: Katarzyna Olejniczak
ISBN: 978-83-246-2103-3
Format: 122x194, stron: 120



Czy wiesz, do czego jesteś zdolny?

- Nauka samoakceptacji, szacunku i miłości własnej
- Dokonywanie wewnętrznych zmian i automotywacja
- Pobudzanie uspionego potencjału
- Projektowanie indywidualnej wizji przyszłości
- Realizacja wytyczonych celów
- Kształtowanie pozytywnych relacji międzyludzkich

To nie miejsce ani spełnienie jakiegoś warunku, ale sam umysł jest tym, co może czynić każdego szczęśliwym lub nieszczęśliwym

Roger L'Estrange

Motto tej książki może wydać Ci się dość kontrowersyjne. Bo czy to nie zbieg okoliczności sprawił, że znajdujesz się w tym, a nie innym miejscu? Czy to nie bliska Ci osoba powoduje, że rosną skrzydła u Twoich ramion? Czy to nie palec przeznaczenia wskazał Ci drogę życiową? Otóż nie!

To właśnie Ty jesteś początkiem i końcem wszystkiego. Aby zrozumieć świat, otaczającą Cię rzeczywistość i to, co Ci się przytrafia, musisz najpierw poznać siebie. Zobaczyć tę wyjątkową osobę, w której drzemie olbrzymi potencjał. Nauczyć się aktywować swoje zdolności i indywidualne predyspozycje. Zyskać wiarę i pewność siebie. Jeśli podejmiesz decyzję, by każdego dnia pójść odrobinę dalej, wyobraź sobie, gdzie będziesz już za miesiąc!

Drogowskazy do:

- zdobycia wiary w siebie,
- obudzenia miłości własnej,
- aktywowania uspionych możliwości,
- pozytywnego kształtowania relacji z innymi,
- poznania „sekretu Sokratesa”,
- nawiązywania doskonałej komunikacji,
- wytyczania konkretnych celów,
- zdobywania wymarzonych szczytów.

Spis treści

Wstęp	7
1 POCZĄTEK	11
2 WŁADCA ŻYCIA	23
3 WSZYSTKO MA SWOJE PRAWA	39
4 MIŁOŚĆ	55
5 POSŁUCHAJ SIEBIE	73
6 CEL	83
7 PRZYGOTOWANIE	93
8 SEKRET SOKRATESA	101
Zakończenie	109

ROZDZIAŁ 5.

Posłuchaj siebie

Gdy napisałam tę książkę, pierwsza osoba, która ją przeczytała, uśmiechnęła się i powiedziała: *Wiesz, jest tyle ważnych rzeczy, o których trzeba pamiętać, kierując swoim życiem, ale gdybym miał wskazać tę najważniejszą, byłby to sposób, w jaki wyrażamy swoje myśli. Sposób, w jaki mówimy. Mowa jest sztuką, dzięki której wszystko staje się możliwe. Jeśli nie posiadasz niezwyklej umiejętności wyrażanie swoich pragnień w taki sposób, by stały się one pragnieniem słuchacza, lepiej zamilknij. Milczenie jest złotem dla tych, którzy nie potrafią mówić! Jestem Ci wdzięczny, że poświęciłaś prawie dwa rozdziały sztuce, jaką jest mowa.*

Jak słusznie zauważył mój kolega w dalszej rozmowie, bardzo często przedstawiasz jakąś świeżą wizję, która jest wybawieniem i wspaniałym lekiem na jakiś problem, gdy w pewnej chwili orientujesz się, że każde Twoje słowo zostało zinterpretowane zupełnie inaczej, niż Ty je chciałeś przekazać. Tłumaczysz wszystko od nowa i okazuje się, że rezultat jest taki sam. W pewnym momencie dochodzisz do wniosku, że to nie jest zbyt dobry pomysł, a już na pewno nie jest taki cudowny, jak myślałeś na

początku. Więc wracasz do domu i rozpoczynasz całą pracę od zera. Opracowujesz kolejny pomysł naprawy problematycznej sytuacji. Po chwili dowiadujesz się, że już ktoś znalazł rozwiązanie, i tu Twoje wielkie zdziwienie, ponieważ po dokładnym zapoznaniu się z przyjętą propozycją dostrzegasz, że jest to rozwiązanie, które Ty jakiś czas temu przedstawiałeś. Po Twoim wystąpieniu podobny pomysł został zaprezentowany przez inną osobę i przyjęty jako rewelacyjny.

W takiej sytuacji zwykle większość osób dochodzi do wniosku, że pomysł został zaakceptowany od kogoś innego tylko dlatego, że tamta osoba jest pupilkiem szefa i ma *plecy*. Zapewne możesz mieć rację, choć wbrew ogólnej opinii bardzo często przyczyna jest zupełnie inna. Prawdziwą przyczyną może być fakt, że ta druga osoba przedstawiła swój pomysł w sposób bardziej zrozumiały, dzięki czemu został odebrany zgodnie z założeniem mówcy, czego w tej sytuacji nie można powiedzieć o Twoim wystąpieniu.

Zapewniam Cię, że wierzę w Twoją poprawność wymowy i znajomość języka, jego gramatyki i stylistyki, pewnie nawet jest znacznie lepsza od mojej. W tej sytuacji chodzi bardziej o fakt, jak poszczególne przekazy zostaną zrozumiane przez umysł Twojego rozmówcy. Jest to znacznie ważniejsze niż poprawność gramatyczna samej wypowiedzi.

Zdarza się, że wypowiedane słowa przynoszą zdecydowanie inne efekty, niż było to Twoim założeniem. Najprościej będzie przytoczyć przykład, jednym z najbardziej znanych jest: — *Nie myśl o różowym słoniu*. A teraz zupełnie szczerze: o czym jeszcze przed chwilą pomyślałeś? Co pojawiło się w Twojej głowie w pierwszym momencie po przeczytaniu tego zdania?

Ten bardzo prosty przykład pokazuje, że Twój umysł mimowolnie często robi zupełnie coś innego, niż powinien. Dzieje się tak, ponieważ umysł pracuje na dwu poziomach. Za pierwszy można uznać część świadomą, która odgrywa głównie rolę cenzora i odpowiada za logiczne wytłumaczenie każdej Twojej decyzji. Na przykład, jeśli decydujesz się na zakup jakiegoś artykułu, to decyzja o zakupie została podjęta na poziomie nieświadomym. Świadoma część zajęła się tylko dorobieniem wystarczającego argumentu dotyczącego podjętej przez Ciebie decyzji. Nieświadoma część odpowiada za wszystkie podjęte przez Ciebie decyzje, a także za wszystkie nieświadome funkcje Twojego organizmu, takie jak oddychanie czy bicie serca.

Jeśli zrozumiesz, w jaki sposób działa ludzki umysł, doprowadzi to do sytuacji, w której wypowiedane przez Ciebie słowa i zdania będą odbierane przez Twojego rozmówcę dokładnie tak, jak to założyłeś na początku. Oznacza to, że język, którym zaczniesz mówić, będzie przenosił Twoje słowa wprost do nieświadomej części umysłu

rozmówcy, tym samym automatycznie przekonując go do Twojego pomysłu. Zostanie to zrobione w taki sposób, by Twoje słowa nie spotkały się ze sprzeciwem świadomej części. Kierowanie słów do nieświadomej części umysłu jest ważne z jeszcze jednego powodu. Dzięki tej nowej umiejętności Twoje słowa odbierane zostają jak własne myśli rozmówcy. Każda decyzja, jaką podjąłeś w swoim życiu, była zgodna z Twoimi myślami. Twoja własna myśl jest czymś, czemu sam nie zaprzeczysz. Możesz z niezwykłą lekkością zaprzeczyć myślom innych osób, ale nie własnej. Więc jeśli doprowadzisz do sytuacji, w której Twoje słowa zostaną odebrane jak własna myśl Twojego rozmówcy, masz wręcz gwarancję, że będą to słowa, którym nie zaprzeczy i będzie im wierny, tak jak jest wierny własnym myślom.

Cofnijmy się na chwilę do przykładu ze słoniem: *Nie myśl o różowym słoniu*. Już wiesz, że chociaż prosiłam, byś nie myślał o słoniu, Ty o nim pomyślałeś.

Jeśli chcesz sprawdzić, czy magia działa też w innych sytuacjach, możesz teraz nie myśleć o tym, czego jeszcze się dowiesz z tej książki i jak wielkich rzeczy dokonasz dzięki niej.

Teraz, gdy już w pełni jesteś przekonany, że magia zaprzeczeń działa także w innych sytuacjach, także w tych niezwiązanych ze słoniami, zapewne zastanawiasz się, jak to działa? Otóż Twój nieświadomy umysł nie *widzi* zaprzeczeń ani kilku innych rzeczy. Ale o tym w dalszej części.

Nieświadomy umysł jest odpowiedzialny za dostosowanie słyszanej treści w taki sposób, by świadomy umysł mógł ją zrozumieć. Ponieważ nie rozróżnia zaprzeczeń w trybie rozkazującym, musi najpierw odnaleźć reprezentację rzeczy, której ma zaprzeczyć. Samego zaprzeczenia dokonuje już świadoma część Twojego umysłu.

A teraz jeszcze raz to samo, tylko na przykładzie: *Nie myśl o niebieskim słoniu*. Twój nieświadomy umysł słyszy: *Myśl o niebieskim słoniu*. Pomyślałeś o niebieskim słoniu, teraz pozostaje Ci przestać o nim myśleć. Zadanie to wykona już świadoma część umysłu. Jak już sam zauważyłeś, nie ma możliwości nie pomyśleć o nim, ponieważ od usłyszenia zdania do jego zrozumienia musi minąć pewien czas. W czasowej luce, jaka powstaje od momentu usłyszenia do zrozumienia, dochodzi do efektu zupełnie odmiennego od Twojego założenia.

Powyzsza zasada działania słowa NIE działa dla słów wypowiedzianych w trybie rozkazującym. W trybie oznajmującym zrozumienie jest dokładnie takie samo jak nadawany komunikat.

Mając świadomość, w jaki sposób działa słowo NIE, najprościej jest wpływać na procesy myślowe, uczucia i dopiero później na zachowanie. Czyli jeśli już zasiejesz myśl i zostanie ona odebrana jako własna, czyli taka, której się nie zaprzecza, to kolejnym etapem jest wpłynięcie na zachowanie, będące następstwem zasianej

myśli. Chodzi o to, że zrobisz coś dopiero po tym, jak o tym pomyślisz. Jeśli pomyślisz o tym Ty sam, zrobisz to natychmiast bez żadnych obiekcji; jeśli jest to myśl kogoś innego, możesz się opierać działaniu.

Na tym poziomie wiedzy konieczne jest ćwiczenie nowej umiejętności, dzięki której podczas jednego z moich szkoleń możesz okazać się niekwestionowanym wzorem do naśladowania.

Teraz wykonaj poniższe ćwiczenie.

ĆWICZENIE 5.1.

Zapisz na kartce, co tak naprawdę usłyszysz Twój nieświadomy umysł, słysząc poniższe zdania. Zapisz po myślniku.

- NIE DENERWUJ SIĘ!
- NIE MYŚL O NIEBIESKIM SŁONIU!
- NIE KRZYCZ!
- NIE BIEGAJ TAK SZYBKO!
- NIE SMUĆ SIĘ!
- NIE MYŚL, ŻE CIĘ LUBIĘ!

Czy już zauważyłeś, jak wiele z wypowiedzanych myśli jest odbieranych zupełnie inaczej niż chciałeś? Wykonaj teraz kolejne ćwiczenie.

ĆWICZENIE 5.2.

Napisz 5 przykładów zdań z użyciem zaprzeczenia, wpływając na proces myślowy, czyli np. *Nie myśl o różowym słoniu*. Następnie napisz 5 zdań, które wpłyną na uczucia, np. *Nie denerwuj się*. Nim napiszesz zdanie, najpierw pomyśl nad jego celem.

Jeśli już wiesz, jak działa zaprzeczenie i w jaki sposób wpływa ono na komunikację, wykonaj kolejne ćwiczenie.

ĆWICZENIE 5.3.

Podaj 5 przykładów zdań, jakie wypowiedziałeś w ciągu ostatniego miesiąca. Zapisz takie zdania, które zostały wypowiedziane w taki sposób, że przyniosły efekt odwrotny od zamierzonego. Wypisane zdania zapisz ponownie, tym razem tak, by wypowiedziane jeszcze raz przyniosły oczekiwany skutek.

Teraz, gdy już w pełni rozumiesz znaczenie zaprzeczeń i ich wpływ na proces decyzyjny, trenuj je każdego dnia. Rób to codziennie i od czasu do czasu sprawdź swoje umiejętności podczas szkoleń przygotowanych specjalnie dla posiadaczy tej książki. W ten sposób niebawem osiągniesz mistrzostwo.

Kolejnym świetnym narzędziem komunikacji jest znajomość działania słowa *spróbuj*. To słowo jest niczym zaklęcie programujące porażkę. Być może właśnie w tej chwili bardzo się zdziwiłeś. Całym majstersztykiem komunikacji jest wykorzystywanie porażek w taki sposób, by przynosiły sukces.

Czy już się zastanawiasz, w jaki sposób wykorzystać porażkę? Za chwilę przejdziemy do tego, ale teraz wróćmy do sposobów zastosowania słowa *spróbuj*.

Na początek mały trening wyobraźni. Zamknij oczy i wyobraź sobie, że próbujesz otworzyć drzwi. Co się stało? Co zobaczyłeś? Czy udało się otworzyć drzwi? Już zapewne w pełni zrozumiałeś, co miałam na myśli, mówiąc, że to słowo jest programatorem porażki.

Używając tego słowa w sposób umiejętny, możesz naprawdę bardzo wiele zyskać, np. wyobraź sobie, że prosisz swojego klienta, by spróbował się zapoznać z ofertą konkurencyjnej firmy. Klient dosłownie spróbuje zapoznać się z nią. Jeśli nawet weźmie ją do ręki, to zacznie tylko przekładać mechanicznie strony, ale nie przyswoi zawartych w niej informacji.

Sama wiedza merytoryczna, którą przed chwilą otrzymałeś, nie jest wystarczająca, by osiągnąć cel. Dzięki nowo nabytej wiedzy możesz zdobyć nowe umiejętności. Tak się stanie, jeśli wystarczająco wiele razy wykonasz ćwiczenie.

ĆWICZENIE 5.4.

Napisz po myślniku, co stanie się w Twoim umyśle, gdy usłyszysz:

- SPRÓBUJ UMÓWIĆ SIĘ NA SPOTKANIE JESZCZE DZIŚ.
- SPRÓBUJ ZNALEŻĆ WSPÓLNY JĘZYK Z TEŚCIOWĄ.
- SPRÓBUJ PODPISAC TĘ UMOWĘ W TYM TYGODNIU.

Kolejne ćwiczenie pozwoli Ci dostrzec, jak wiele razy podczas swoich rozmów sam sabotowałeś własne wysiłki.

ĆWICZENIE 5.5.

Podaj 5 przykładów zdań z zastosowaniem słowa *spróbuj*, używanych przez Ciebie w taki sposób, że przynoszą efekt odmienny od zamierzonego, a także 5 zdań, w których użyjesz słowa *spróbuj* w taki sposób, że zadziała ono korzystnie i zgodnie z Twoim celem.

Ostatnie 5 ćwiczeń dało Ci dość wyraźny pogląd na to, w jak prosty sposób można podnieść jakość komunikacji zawodowej. Natomiast gdy kolejny raz zasiądziesz do lektury tej książki, pomyśl już wtedy, w jaki sposób dzięki tej wiedzy możesz podnieść poziom komunikacji małżeńskiej lub pomiędzy Tobą a Twoimi dziećmi.

Wysoka jakość zrozumienia prowadzi do zgody i harmonii w rodzinie. Czy jesteś już w pełni zdecydowany na

takie zmiany? Przepraszam za to pytanie, przecież o tak oczywistych rzeczach się nie mówi, to proste, całym swoim życiem kierujesz tak, by zostać zrozumianym przez jak największą liczbę ludzi, a przede wszystkim przez najbliższych.

Jest jeszcze kilka ważnych wskazówek językowych, którymi powinieneś się kierować, rozmawiając z ludźmi, ale te poznasz już podczas swojego pierwszego szkolenia, które będzie zorganizowane specjalnie dla czytelników tej książki.