

ARTUR KRÓL

— OPOWIEŚCI — ZMIENIACZA

JAK ZMIENIĆ SWOJE ŻYCIE NA LEPSZE?

PODĄŻAJ ZA HISTORIĄ...
KTO WIE, JAKIEJ ZMIANY UDA CI SIĘ DOKONAĆ?

- **CHANGEMAKER, CZYLI ZMIENIACZ**
— CZY KTOŚ TAKI NAPRAWDĘ ISTNIEJE?
- **CZAS NA ZMIANĘ**
— PRACA Z LUDZMI, KTÓRZY CHCĄ DOKONAĆ ZMIANY OSOBISTEJ
- **MIĘDZY TEORIĄ A PRAKTYKĄ**
— KONKRETNE PRZYPADKI I OGÓLNE
METODY PRACY NAD ZMIANAMI

Idź do

Przykładowy rozdział

Spis treści

Katalog książek

Nowości

Bestsellery

Zamów drukowany katalog

Twój koszyk

Dodaj do koszyka

Cennik i informacje

Zamów cennik

Zamów informacje o nowościach

Opowieści zmieniacza. Jak zmienić swoje życie na lepsze?

Autor: Artur Król
ISBN: 978-83-246-3227-5
Format: 140×208, stron: 144



Podążaj za historią... kto wie, jakiej zmiany uda Ci się dokonać?

- Changemaker, czyli zmieniacz – czy ktoś taki naprawdę istnieje?
- Czas na zmianę – praca z ludźmi, którzy chcą dokonać zmiany osobistej
- Między teorią a praktyką – konkretne przypadki i ogólne metody pracy nad zmianami

Każdy z nas doświadcza czasem potrzeby dokonania jakiejś zmiany osobistej. Niekiedy chcemy pozbyć się pewnej cechy lub wykształcić w sobie nową, a innym razem gnębią nas fobie albo niewłaściwe relacje z ludźmi, które w końcu musimy poukładać. Nie każdy jednak umie sam znaleźć odpowiednie środki zaradcze, wykrzesać z siebie wystarczająco dużo silnej woli albo spojrzeć z dystansu na własne kłopoty. Wówczas z pomocą może przyjść profesjonalny zmieniacz, czyli osoba wskazująca kierunek i sprytnie sposoby dokonywania wewnętrznych zmian. Jeśli ktoś ma w sobie dużo chęci pomagania innym i empatii, sam może nawet zostać takim zmieniaczem.

Ta książka przeznaczona jest zarówno dla osób, które pragną dokonać pozytywnej zmiany w swoim życiu, jak i dla tych, które chcą w tym pomagać: dla zmieniających się i dla zmieniaczy. Jej autor w sposób praktyczny i na konkretnych przykładach pokazuje różne metody radzenia sobie z własnymi ograniczeniami, niepożądanymi stanami umysłu i cechami osobowości, a przy okazji odkrywa cienie i blaski pracy changemakera. Pisze o sukcesach i porażkach, podkreśla, że najważniejszy jest indywidualny kontakt z drugim człowiekiem i próba dostrzeżenia, co tak naprawdę nie pozwala mu wyzwolić całego posiadanego potencjału. Dzięki niej możesz sporo dowiedzieć się nie tylko o sobie, ale także o tym, jak pomóc innym w realizacji ich najważniejszych życiowych celów.

- Opowieści zmieniacza – opisy konkretnych przypadków i pracy terapeutycznej.
- Metody zmiany – rozpisanie konkretnej metody pracy nad zmianą.
- Rozmowy o zmianie – ekstremalne historie, błędne teorie, ciekawostki.

Zajrzyj do kuchni zmieniacza i odkryj w niej coś dla siebie!

Spis treści

Podziękowania	5
Wstęp	7
Zanim zaczniesz czytać	15
Rozdział 1. Mdlenie...	17
Rozdział 2. Jak inaczej ze sobą rozmawiać	28
Rozdział 3. Zakochany duch	31
Rozdział 4. Jak odkochać ducha?	41
Rozdział 5. Mit podświadomości	45
Rozdział 6. Nieśmiałość w Nowy Rok	48
Rozdział 7. Co jest moim celem?	51
Rozdział 8. Efekt rajy utraconego	53
Rozdział 9. I będę cię kochać, aż mnie rzucisz	57
Rozdział 10. On jest taki romantyczny!	61
Rozdział 11. Spójrz na to z dystansu	64
Rozdział 12. Voodoo wycelowane w teścia	68
Rozdział 13. Bojowe brwi	71
Rozdział 14. Prowokacja a głupota — czy potrafisz dostrzec różnicę?	75
Rozdział 15. Największy idiota na świecie	77
Rozdział 16. O kłamstwie rozwojowym	80

Rozdział 17. Będę ci ufał, dopóki mnie nie zahipnotyzujesz	85
Rozdział 18. Gwałt	89
Rozdział 19. Cena zmiany	93
Rozdział 20. Abrakadabra i inne czary-mary	98
Rozdział 21. Lęk przed lękiem	102
Rozdział 22. Jak wyjść ze szkolenia jako gej	106
Rozdział 23. Dlaczego należy cenić swoje problemy?	110
Rozdział 24. Złota klatka	113
Rozdział 25. To świetny interes!	120
Rozdział 26. Papierosy prosto z szamba...	123
Rozdział 27. Jak problem, to na całego	126
Rozdział 28. Ci straszni klienci	128
Rozdział 29. Genetyczny kod zmiany	130
Rozdział 30. Dlaczego nie lubię nadziei...	132
Rozdział 31. Na głęboką wodę	135
Rozdział 32. Kwestionariusze przedsesyjne	139

Rozdział 5.

Mit podświadomości

DZIWNE OPOWIEŚCI

To, co zaraz przeczytasz, może zabrzmieć jak największa herezja możliwa w świecie rozwoju osobistego.

Gotowy?

Nie ma czegoś takiego jak podświadomość ani podświadomy umysł.

No, podejrzewam, że niektórzy ostrzą już noże i snują plany zadżgania mnie w ciemnej alejce albo wyzywają mnie od największych idiotów na świecie.

Jak to?! Nie ma podświadomości?! Przecież w każdej książce rozwojowej znajdziesz masę wzmianek na ten temat!!! Używasz tego terminu w swoich pracach!!! A teraz mówisz nam, że tego nie ma?!

No cóż, krótko mówiąc — nie ma.

Nie istnieje coś takiego jak podświadomość. Nie ma pojedynczej struktury czy procesu, które można by określić mianem podświadomego umysłu.

Zamiast tego jest bardzo wiele stosunkowo niezależnych mechanizmów, które funkcjonują zwykle poniżej progu świadomości. To coś podobnego do jednej wielkiej podświadomości, a jednocześnie zdecydowanie odmiennego.

Sądzę, że nie obędzie się bez odpowiedniej analogii. Wyobraź sobie system nerwowy człowieka jako korporację. Świadomość jest prezesem. Ten ostatni zwykle nie do końca wie, co dzieje się z jego firmą, i praktycznie nigdy nie ma dostępu do szczegółów jej funkcjonowania. On po prostu nie jest od tego, by decydować, czy Zenek dozorca dostanie jutro podwyżkę, czy wyleci z roboty. Ma inne rzeczy na głowie.

Nie znaczy to jednak, że wszystko, co w przedsiębiorstwie nie jest prezesem, stanowi jakiś amorficzny byt, „nieświadomą firmę” albo „nieprezesowy umysł firmy”. W zamian istnieje bardzo wiele niezależnie funkcjonujących działów. Niekiedy dochodzi między nimi do konfliktów, jest problem z przepływem informacji, działy zostają połączone lub wręcz cała sekcja jest usuwana. Czasem też zatrudnia się specjalistów z zewnątrz.

Firma działa POZA prezesem, który nie ma wystarczających mocy przerobowych, by ogarnąć ją całą, więc skupia się na najważniejszych decyzjach. Może on również do pewnego stopnia wpływać na obsadzanie stanowisk. Niekiedy decyduje, który sektor firmy będzie w danej sytuacji dominował.

Czasami prezes może mieć potrzebę skontaktowania się z pracownikiem danego działu lub bezpośredniego wpłynięcia na procesy zachodzące w tym sektorze. Nie ma jednak możliwości zwrócenia się do „nieprezesowego umysłu firmy”. Nie może po prostu rzucić hasła i mieć pewności, że trafi ono do adresata. Możliwe, że w końcu dotrze do niego biurową pocztą pantoflową, lecz równie dobrze może przepaść gdzieś po drodze lub zostać zniekształcone.

Prezes może natomiast zwrócić się konkretnie do przedstawiciela danego sektora, a nawet fachowca pracującego nad jakimś projektem, zaprosić go do siebie na rozmowę i w ten sposób wpłynąć na funkcjonowanie działu. Oczywiście, dzieje

się to kosztem chwilowego spuszczenia z oka reszty firmy, ale jest ona zorganizowana na tyle dobrze, że nieźle sobie radzi również bez szefa.

Podobnie dzieje się w głowie każdego z nas. Świadomość jest tym prezesem, który może wpływać na działanie nas samych jako całości. Jednocześnie cały system porusza się w dużej mierze poprzez siłę bezwładności. Wpływ świadomości może więc wymagać nieco czasu i zastosowania właściwych metod docierania do „odpowiedniego działu”, „wzięcia go pod lupę” i na chwilę stania się świadomym jego działalności. Nawet bez nadzoru prezesa „firma” będzie dość dobrze funkcjonowała w większości standardowych sytuacji życiowych. Nie potrzeba do tego „podświadomego umysłu”, wystarcza cała masa procesów podświadomych.

„Podświadomy umysł” to wygodny termin. Przydatne słowo wytrych. Jednocześnie bardzo łatwo zapomnieć o tym, że to tylko metafora i „koszyk”, w którym mieści się tak naprawdę szereg niezależnych procedur. Bardzo łatwo wyobrazić sobie podświadomy umysł jako osobę, która siedzi w głowie i dyryguje, albo kogoś, z kim trzeba się dogadać. Jednak kogoś takiego nie ma, podobnie jak nie istnieje człowiek stanowiący „nieprezesowy umysł korporacji”.

Dostrzegam jeszcze jeden powód, dla którego ludzie chcą wierzyć w nieświadomy umysł. Gdy stosuje się dychotomię „świadomy umysł versus nieświadomy umysł”, świadomość człowieka — ON — staje się w jego wyobrażeniu czymś poważnym i znaczącym. Ale gdy wskaże się na to, że tak naprawdę istnieje masa niezrzeszonych procesów, pojawia się — skądinąd słuszne — pytanie, czy świadomość nie jest po prostu jednym z wielu podrzędnych procesów. A to dla większości ludzi mało atrakcyjna wizja.

Każdy z nas doświadcza czasem potrzeby dokonania jakiejś zmiany osobistej. Niekiedy chcemy pozbyć się pewnej cechy lub wykształcić w sobie nową, a innym razem gnębą nas fobie albo niewłaściwe relacje z ludźmi, które w końcu musimy poukładać. Nie każdy jednak umie sam znaleźć odpowiednie środki zaradcze, wykrzesać z siebie wystarczająco dużo silnej woli albo spojrzeć z dystansu na własne kłopoty. Wówczas z pomocą może przyjść profesjonalny zmieniający, czyli osoba wskazująca kierunek i sprytnie sposoby dokonywania wewnętrznych zmian. Jeśli ktoś ma w sobie dużo chęci pomagania innym i empatii, sam może nawet zostać takim zmieniającym.

Ta książka przeznaczona jest zarówno dla osób, które pragną dokonać pozytywnej zmiany w swoim życiu, jak i dla tych, które chcą w tym pomagać: dla zmieniających się i dla zmieniających. Jej autor w sposób praktyczny i na konkretnych przykładach pokazuje różne metody radzenia sobie z własnymi ograniczeniami, niepożądanymi stanami umysłu i cechami osobowości, a przy okazji odkrywa cienie i blaski pracy changemakera. Pisze o sukcesach i porażkach, podkreśla, że najważniejszy jest indywidualny kontakt z drugim człowiekiem i próba dostrzeżenia, co tak naprawdę nie pozwala mu wyzwolić całego posiadanego potencjału. Dzięki niej możesz sporo dowiedzieć się nie tylko o sobie, ale także o tym, jak pomóc innym w realizacji ich najważniejszych życiowych celów.

- Opowieści zmieniającego – opisy konkretnych przypadków i pracy terapeutycznej.
- Metody zmiany – rozpisanie konkretnej metody pracy nad zmianą.
- Rozmowy o zmianie – ekstremalne historie, błędne teorie, ciekawostki.

Zajrzyj do kuchni zmieniającego i odkryj w niej coś dla siebie!

OSOBOWOŚĆ ONOWA

nr katalogowy: 6152



Księgarnia internetowa:
<http://sensus.pl>



Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900



0 601 339900

sensus

Sprawdź najnowsze promocje:
<http://sensus.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
<http://sensus.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
<http://sensus.pl/nowosci>

Hellon SA
ul. Kołczuski 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: sensus@sensus.pl
<http://sensus.pl>

Cena: 29,90 zł

ISBN 978-83-246-3227-5



9 788324 632275