

NLP

— najwyższy stopień
wtajemniczenia,
czyli jak budować
własny sukces

**RICHARD
BANDLER**

ALESSIO ROBERTI, OWEN FITZPATRICK

Tytuł oryginału: The Ultimate Introduction to NLP

Tłumaczenie: Katarzyna Rojek

ISBN: 978-83-246-7908-9

Originally published in the English language by HarperCollins Publishers Ltd. under the title The Ultimate Introduction to NLP.

© Richard Bandler, Alessio Roberti and Owen Fitzpatrick 2013.

Polish edition copyright © 2014 by Helion S.A.
All rights reserved.

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.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

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.

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock Images LLC.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onepress.pl/user/opinie/nlpnaj>

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: onepress@onepress.pl

WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- [Kup książkę](#)
- [Poleć książkę](#)
- [Oceń książkę](#)

- [Księgarnia internetowa](#)
- [Lubię to! » Nasza społeczność](#)

SPIS TREŚCI

Podziękowania	5
Wstęp	9
1. Warsztaty ze współtwórcą NLP	13
2. Krótka historia NLP	19
3. Jak poczuć się naprawdę dobrze	33
4. Jak zostać mistrzem komunikacji	61
5. Jak żyć pełnią życia	91
6. Po warsztatach	105
7. Dziennik Joego	109
8. Techniki wykorzystane w książce	115
<i>Pozbywanie się złych wspomnień</i>	<i>115</i>
<i>Wywoływanie pozytywnych uczuć poprzez kotwiczenie</i>	<i>116</i>
<i>Wzmacnianie pozytywnych uczuć</i>	<i>116</i>
<i>Eliminowanie negatywnych uczuć</i>	<i>117</i>
<i>Moc harmonizowania: komunikacja niewerbalna</i>	<i>118</i>

<i>Pytania metamodelu</i>	119
<i>Tworzenie lepszej przyszłości</i>	120
<i>Lista submodalności</i>	121
Źródła	123
<i>Książki</i>	123
<i>Płyty CD i DVD</i>	125
<i>Strony internetowe</i>	125
Society of Neuro-Linguistic Programming	127
O autorach	129

Rozdział 1.

WARSZTATY ZE WSPÓŁTWÓRCĄ NLP

Joe schował z powrotem telefon do kieszeni, złapał oddech i zaczął się uspokajać. Przed momentem pokłócił się ze swoją dziewczyną, więc nie był w najlepszym nastroju. Wiedział jednak, że warto dołożyć wszelkich starań, aby jak najwięcej wynieść z zaczynającego się dnia. Wszedł do hotelowego holu, gdzie wśród asystentów, którzy zajmowali się rejestracją, zauważył od razu znajomą twarz.

Uśmiechnął się i poczuł się nieco pokrzepiony widokiem Alana.

— Joe! — zawołał Alan. — Cieszę się, że cię znowu widzę!

— Nawzajem! — odpowiedział Joe. — Czekałem niecierpliwie na dzisiejszy dzień. Postanowiłem wreszcie dowiedzieć się czegoś więcej o tym całym NLP.

NLP to akronim utworzony z pierwszych liter angielskiego terminu „Neuro-Linguistic Programming”, czyli „programowanie neurolingwistyczne”. Joe widział wiele książek na ten temat, więc miał świadomość popularności tego zjawiska. Wiedział też, że NLP to pewne podejście i metodologia, które pozwalają ludziom myśleć i komunikować się w skuteczniejszy sposób — a Joe chciał popracować nad obiema tymi umiejętnościami. Aż do zeszłego roku trwał w przekonaniu, że był, jaki był, że jego życie było, jakie było — i że nic się nie dało z tym zrobić.

Później jednak odkrył, że można wprowadzać pewne zmiany w swoim trybie funkcjonowania. Obecnie zaś naprawdę chciał pracować nad sobą i ulepszać swoje życie.

— Pozwól, że powiem parę słów o tym, co cię tutaj czeka — zaczął Alan. — Kiedyś już miałeś okazję widzieć Richarda w akcji. Dzisiaj poznasz bliżej samą dziedzinę NLP.

Alan miał oczywiście na myśli doktora Richarda Bandlera, współtwórcę NLP. Joe poznał go podczas kursu, w którym uczestniczył w poprzednim roku. Wtedy był samotny i mocno przygnębiony. Aby pomóc Joemu, jego siostra Maria dała mu ulotkę, która reklamowała trzydniowy warsztat pod tytułem *Wybierz wolność* prowadzony właśnie przez Bandlera. Wtedy też Joe poznał Alana, który podczas kursu pełnił funkcję asystenta.

— I jak zawsze — dodał Alan — będę w pobliżu, żeby ci pomóc w razie potrzeby.

— Świetnie, bardzo to doceniam — odpowiedział Joe.

Podczas wcześniejszego kursu Joe stopniowo uświadomił sobie, że zmiany w życiu są możliwe, nawet gdy przeszkody wydają się nie do pokonania. Obecnie pragnął dowiedzieć się jeszcze więcej na ten temat.

— Jakie zatem atrakcje czekają mnie dzisiaj? — zapytał Joe.

— Dzisiaj opanujesz parę ważnych strategii, które pozwalają wchodzić w intensywne stany emocjonalne, doskonalić zdolności komunikacyjne oraz naprawdę skutecznie podnosić poziom funkcjonowania w różnych sferach swojego życia. Prawdopodobnie hasło, które najcelniej podsumowuje te zagadnienia, brzmi: „mała zmiana może zrobić dużą różnicę”, bo tutaj chodzi o to, jak wieść życie pełne sukcesów.

Joe odczuwał naprawdę silną potrzebę odniesienia wkrótce choćby drobnego sukcesu. Stał bowiem w obliczu dwóch istotnych problemów. Od pierwszego kursu NLP sporo się zmieniło w życiu Joego. Miał dobrą pracę i tworzył udany związek z dziewczyną, za którą wprost szalał. Miał wszystko, co tylko mógł sobie wymarzyć — co jednocześnie oznaczało, że miał wiele do stracenia. Tymczasem gdzieś w środku czuł się bardziej spięty niż dwanaście miesięcy temu! Kiedyś nie czerpał z życia

szczególnej przyjemności, niemal obojętnie podchodził do tego, czego doświadczał. Obecnie zaś wiedział, że jeśli pragnie zachować wszystko to, co się dla niego naprawdę liczy, musi coś zrobić — i to szybko.

Alan wziął Joego na stronę.

— Jak leci? — zapytał. — Co u twojej pięknej dziewczyny?

— W porządku. Powoli planujemy... Ale życie nie zawsze jest usłane różami, prawda? Zastanawiamy nad tym, czy nie zamieszkać razem...

— Zamieszkać razem? Joe, to świetna wiadomość! Mam nadzieję, że nie zapomnicie o mnie w ten wielki dzień!

— Wstrzymaj konie, Alanie. Ślub to zupełnie inna bajka! Ale jest dobrze — Joe urwał. Wiedział, że nie brzmi zbyt przekonująco. — Oczywiście teraz znamy się dużo lepiej... no i trochę się różnimy, dlatego potrzebujemy czasu, żeby się do tego przyzwyczaić — Joe spuścił wzrok na myśl o tym, że przed momentem pokłócił się z dziewczyną.

— Joe — powiedział Alan poważnie — jeżeli czujesz, że ona jest tą jedną jedyną, musisz zrobić wszystko, żeby ją zatrzymać. W przeciwnym razie będziesz żałował do końca życia.

Kiedy Joe podniósł wzrok, zauważył szczególną intensywność spojrzenia Alana. O co w tym wszystkim chodzi? Joe wiedział, że Alan ma rację, ale przez samą rozmowę o swoim związku poczuł się gorzej. Postanowił więc zmienić temat.

— W pracy idzie mi dużo lepiej — powiedział Joe z przekonaniem. — Dostałem awans, z czego oczywiście bardzo się cieszę. Czasami — ciągnął nieco wolniej — zmagam się trochę z moimi nowymi obowiązkami. Teraz mam znacznie więcej do czynienia z klientami, no i... Wydaje mi się, że nie jestem najbardziej kontaktowym człowiekiem na świecie.

Nagle Joe zdał sobie sprawę, że Alan przygląda mu się badawczo, i poczuł się zakłopotany.

— Pewnie to wszystko brzmi gorzej, niż naprawdę wygląda. Po prostu myślę sobie, że jest parę spraw, przy których NLP może mi pomóc. Sam zapytałeś! — uśmiechnął się z zakłopotaniem.

— Tylko sobie zapamiętaj — odpowiedział Alan z uśmiechem — że nie istnieje nikt taki jak „najbardziej kontaktowy człowiek na świecie”. Może jednak okazać się pomocne, jeżeli nauczysz się czuć bardziej komfortowo w towarzystwie innych ludzi i lepiej się z nimi komunikować.

Joe pokiwał głową.

— Myślę, że seminarium ci pomoże — powiedział Alan krzepiąco. — Tyle formalności: zostałeś już zarejestrowany. Powodzenia, Joe!

— Dziękci!

Gdy tylko się obrócił i ruszył w kierunku sali seminaryjnej, zobaczył kolejną znajomą twarz. Teresa, pani doktor z Irlandii, którą poznał podczas pierwszego kursu z Richardem Bandlerem, rzuciła się Joemu na szyję.

— Joe, co za wspaniała niespodzianka! Pozwól, że przedstawię ci moją piękną córkę, Emily.

Emily wyglądała na starszą nastolatkę. Miała długie, rude włosy, a ubrana była w dżinsy i koszulkę z Myszka Minnie. Uśmiechnęła się grzecznie, wymieniając uścisk dłoni.

— Czy — zaczął Joe z zamiarem przełamania pierwszych lodów — dla ciebie też to wszystko tu jest zupełnie nowe, czy jestem jedyny?

— Tak, ja też dzisiaj debiutuję — odpowiedziała Emily. — Przeczytałam tylko parę książek, które mamy w domu, nic poza tym. To ona jest ekspertem do spraw NLP w naszej rodzinie.

Dziewczyna wskazała kciukiem na matkę.

— Jak mówi przysłowie — dodała Emily — ucz się, ucz, a garb ci sam wyrośnie.

— Bardzo zabawne, kochanie, ale wolę wersję: ucz się, ucz, bo nauka to potęgi klucz! — odpowiedziała Teresa ciepłym, matczynym tonem. — To prawda, że już od paru lat uczę się NLP, że stosuję na co dzień w domu i w pracy, ale w żadnym razie nie jestem ekspertem. Szczerze mówiąc, najlepsza moim zdaniem lekcja w dziedzinie NLP brzmi: „nauki nigdy dość”. Jeśli więc ma się wrażenie, że wie się już wszystko, to jest to oczywiście sygnał, że czegoś się nie widzi! Najgorsze jest to, że czasami jest się tak zaślepionym przez własną pewność, że nawet się nie zauważa, że coś się przeczyło.

— No, no — Joe zwrócił się do Emily z zawadiackim uśmiechem — twoja mama jest w tym naprawdę niezła!

— Jest najlepsza! — przytaknęła Emily. — Czasami się zastanawiam, czy ona mówi na serio!

— Ach, przestańcie już! — Teresa żartobliwie klepnęła Joego w ramię.

Kiedy tak szli we troje w kierunku sali seminaryjnej, Joe i Teresa zaczęli sobie opowiadać, co się wydarzyło w ich życiu od ostatniego spotkania. W pewnym momencie jednak przerwali rozmowę, ponieważ zauważyli kobietę, która energicznie szukała czegoś w swojej torbie. Twarz kobiety była czerwona i wyrażała przerażenie. Joe i Teresa już mieli zapytać kobietę, czy coś się stało, gdy ona wyjęła z torby małe lustro i głośno odetchnęła z ulgą.

Joe wymienił znaczące spojrzenie z Teresą i potrząsnął głową. „Tyle stresu z powodu lusterka do makijażu” — pomyślał. — „Jeżeli to seminarium będzie choć trochę przypominało poprzednie, ta kobieta z pewnością z niego skorzysta”.

Joe, Teresa i Emily weszli do sali seminaryjnej i znaleźli trzy wolne miejsca obok siebie mniej więcej w połowie głównego przejścia. Joe usiadł między Teresą a mężczyzną, który miał około pięćdziesięciu lat, był ubrany w elegancki garnitur, a na nos założył stylowe, czerwone okulary.

— Dzień dobry, mam na imię Joe.

— Edgar Martin, tak mnie zwą, a na co dzień pomagam ludziom — odpowiedział mężczyzna ze śmiechem. — Miło cię poznać, Joe. Co cię tu sprowadza?

Joe uśmiechnął się szeroko.

— W dużym skrócie: rok temu było mi naprawdę źle w życiu. Siostra przekonała mnie, żebym wziął udział w pewnym seminarium i dzięki niemu zobaczyłem parę ważnych spraw w zupełnie nowym świetle. Wiem, że stosowano tam wtedy techniki NLP, więc dzisiaj jestem tutaj, żeby bliżej je poznać. A ty?

— Ciekawą drogę sobie wybrałeś — odpowiedział Edgar. — Ja przyjechałem tutaj, żeby włożyć parę nowych rzeczy do swojej skrzynki z narzędziami, że tak powiem. Chociaż nie jestem hydraulikiem. No chyba że hydraulikiem ludzkiego umysłu!

Mężczyzna jeszcze raz zaśmiał się z własnego żartu.

— Jestem psychiatrą i psychoterapeutą — dodał.

— Nieźle — Joe uśmiechnął się uprzejmie i sięgnął po swój dziennik.

— Ładny dziennik — skomentował Edgar. — Zawsze nosisz go przy sobie?

Joe przytaknął.

— No może nie zawsze.

Zrobił perskie oko, aby się dopasować do poczucia humoru Edgara, ale ten zareagował tylko niezrozumiejącym spojrzeniem.

— Wiem z poprzedniego kursu — ciągnął Joe, lekko się rumieniąc — że Richard Bandler uczy, opowiadając historie, tak że słuchacze przyswajają wiele koncepcji nieświadomie. Mimo to chciałbym świadomie zapamiętać chociaż część najcelniejszych uwag, którymi będzie się dzielił w czasie warsztatów. Moim zdaniem notatki to naprawdę dobry sposób, żeby później sobie przypomnieć najważniejsze zagadnienia i techniki.

Edgar był pod wrażeniem.

— Nie przyszło mi do głowy, żeby wziąć ze sobą dziennik, ale być może rozejrzę się za czymś do notowania w czasie przerwy. Chociaż tak naprawdę trzeba było przynieść iPada, żeby móc synchronizować dane zawarte tutaj ze swoją pamięcią zewnętrzną! — Edgar wskazał na swoją głowę i znowu się roześmiał.

Joe pokiwał głową, tym razem bez uśmiechu.

— Pierwszy raz będę się uczył bezpośrednio od Richarda Bandlera — ciągnął Edgar. — Dowiedziałem się tak dużo od Alana, mojego pierwszego trenera NLP, więc... Pomyślałem, że nadszedł czas, żeby się nauczyć czegoś od jego mentora. Dzisiaj Alan też tu jest, tyle że jako asystent.

— Tak, rzeczywiście. Ja też znam Alana — odpowiedział Joe zaintrygowany. — Jaki jest Alan jako trener?

Zanim Edgar zdążył odpowiedzieć, zaczęła grać muzyka i Richard Bandler pojawił się na końcu sali. Spojrzeniem i kiwnięciem głowy Edgar i Joe uzgodnili, że dokończą rozmowę później. Właśnie zaczęło się seminarium.

Rozdział 2.

KRÓTKA HISTORIA NLP

Kiedy Richard Bandler szedł w stronę sceny, Joe przyglądał mu się z nieskrywanym zaciekawieniem. Słyszał, że najlepsi dyrektorzy firm, olimpijczycy, a nawet prezydenci różnych krajów korzystali z NLP, ale wciąż nie miał pewności, czym to dokładnie jest. Jednocześnie szczerze chciał się tego dowiedzieć, a ponieważ Richard Bandler jest jednym ze współtwórców tej dziedziny, która powstawała na początku lat siedemdziesiątych zeszłego wieku, rozpoczynające się seminarium wydawało się najlepszym punktem wyjścia. Gdy tylko Richard zaczął mówić, Joe otworzył dziennik.

— Pozwólcie, że zacznę od naszkicowania tła. Wszystko się zaczęło, szczerze mówiąc, od szczęśliwego zbiegu okoliczności. Początkowo moja edukacja koncentrowała się przede wszystkim na matematyce, logice i przedmiotach przyrodniczych. Kiedy się uczyłem w koledżu, mieszkalem w domu, który należał do pewnego psychiatry i który był po sufit wypełniony książkami. Ponieważ sam byłem mołem książkowym, sięgałem po kolejne książki ze zbioru właściciela domu — w nadziei, że dotrę do jakichś źródeł, które wreszcie mi powiedzą, co należy zrobić, żeby pomóc pacjentowi.

Niestety, jedyna książka, która rzeczywiście mówiła, jak postępować z pacjentem, była poświęcona farmakoterapii. Proste: jeżeli pacjent choruje na przykład na depresję, należy mu przepisać antydepresanty. Najgorsze jednak było dla mnie to, że wielu ludzi, mimo przyjmowania przepisywanych im leków, nadal cierpi. Nie jest przecież dobrze, kiedy zażywa się lekarstwa, a i tak się myśli: „Moje życie jest do niczego”.

Ponieważ jestem pragmatykiem, nie mogłem uwierzyć, że nic więcej nie da się zrobić w tej dziedzinie — zacząłem więc zgłębiać temat.

Jeżeli miałbym wskazać na jedną rzecz, która przez te wszystkie lata motywowała mnie do działania, to byłoby nią pragnienie, żeby znaleźć proste rozwiązania trudnych problemów. Poszukiwania zaś zaprowadziły mnie do wspaniałych ludzi. Dziś opowiem wam trochę o niektórych z nich, a także o tym, czego miałem okazję się od nich nauczyć.

Na początku zajmowałem się wyłącznie obserwacją ludzkich zachowań. Byłem przekonany, że musi istnieć jakiś lepszy sposób na uporządkowanie wiedzy o tym, jak funkcjonuje człowiek. Kiedy się stykałem ze schizofrenikami, myślałem sobie, że w gruncie rzeczy bardzo przypominają moich sąsiadów — naprawdę, nie umiałem powiedzieć, czym grupy te miałyby się różnić od siebie. Schizofrenicy po prostu myślą o świecie inaczej, a ich modele czy też mapy świata nie odzwierciedlają być może powszechniejszych ludzkich doświadczeń.

Zresztą założenie, że mapa nie jest terytorium, stanowi jeden z fundamentów NLP. Oznacza to, że nasze rozumienie świata wyrasta ze sposobu, w jaki ten świat reprezentujemy na własny użytek — czyli z naszej jego mapy — a nie ze świata jako takiego.

Joe miał wrażenie, że wątek ten jest naprawdę ważny, więc starał się bardzo uważnie słuchać wszystkiego, co Richard miał do powiedzenia.

— Żeby rozumieć świat, tworzymy jego mapę w swoim mózgu. Z kolei żeby stworzyć taką mapę, przeprowadzamy trzy podstawowe procesy.

Po pierwsze, pomijamy część informacji, tak jak na planie miasta nie umieszczamy samochodów, dachów czy innych tego rodzaju szczegółów. Proces ten jest przydatny, chyba że pomijamy coś naprawdę ważnego — na przykład na planie miasta nie został uwzględniony cały szereg budynków, a potem my staramy się tamtędy przejechać, ponieważ według mapy nic w tym miejscu nie ma.

Iluzja z was zna z własnego doświadczenia taką sytuację: idziemy dobrze sobie znaną ulicą i nagle zauważamy, że chyba otwarto nowy sklep. Wchodzimy do środka, pytamy, od jak dawna sklep funkcjonuje — i wtedy się okazuje, że od pięciu lat!

Słuchacze kiwiają głowami potakująco. Joe także przypomniał sobie, że często mu się zdarza coś takiego.

— Po drugie, gdy tworzymy swoją mapę świata, uogólniamy. Na mapie wszystkie drogi krajowe wyglądają tak samo — niezależnie od tego, jak wyglądają w rzeczywistości; kiedy zaś widzimy niebieski kształt, domyślamy się, że to jezioro albo morze.

Uogólnienie stanowi część procesu uczenia się. Kiedy się bawimy ogniem i się sparzemy, zapamiętujemy, że nie wolno dotykać tego, co gorące. I to jest dobre. Gdy jednak współmałżonek nas zdradza, a my dochodzimy do wniosku, że wszystkie kobiety albo wszyscy mężczyźni to świny, wówczas może się to okazać nadmiernym uogólnieniem. Zatem sam mechanizm nie jest ani dobry, ani zły — decyduje sposób, w jaki się tym mechanizmem posługujemy.

Wreszcie, po trzecie, zniekształcamy część informacji. Plan miasta jest zazwyczaj wyraźnie mniejszy niż samo miasto, prawda? Poza tym, wydrukowany na arkuszu papieru, jest płaski. W życiu codziennym dokonujemy zniekształceń za każdym razem, kiedy tracimy należyte proporcje w podejściu do jakiejś sprawy: albo ją wyolbrzymiamy, albo pomniejszamy jej znaczenie.

Inny — bardziej subtelny — sposób zniekształcania informacji polega na przypisywaniu znaczeń temu, co się wydarzyło albo co ktoś powiedział czy zrobił. Kiedy znajomy wchodzi do biura i nie wita się z nami, domyślamy się, że jest zły, przygnębiony, urażony.

I znów: w żadnym razie nie twierdzę, że zniekształcenie jest wyłącznie złe. Przeciwnie, może prowadzić do całkiem trafnych wniosków. Istotne jest jednak, by mieć w pamięci, że cały czas zachodzi pewien proces i że sposoby, w jakie postrzegamy rzeczywistość, okazują się nieraz bardzo odmienne. Co najważniejsze: cokolwiek się waszym zdaniem dzieje, chcę, żebyście pamiętali, że macie do czynienia wyłącznie z mapą. I że wasza mapa niekoniecznie jest identyczna z mapami innych ludzi.

Pomyślcie o tym następnym razem, kiedy będziecie się z kimś kłócić. Dopóki będziecie się trzymać kurczowo własnej mapy, dopóty będziecie przekonani, że to wy macie rację. Tak samo druga osoba będzie przekonana, że to ona ma rację. Gdy się okazuje, że wasza mapa i mapy innych ludzi się różnią, wówczas zaczynają się kłopoty.

Kiedy zdałem sobie z tego sprawę, zrozumiałem pewną zależność: żeby mieć więcej możliwości, pozytywniejsze uczucia i lepszy kontakt z innymi ludźmi, warto poszerzać własną mapę. Warto umieć patrzeć na to samo z różnych perspektyw. Im więcej szczegółów zawiera nasza mapa, w tym wyższym stopniu jesteśmy wolni i elastyczni.

Joe, notując w dzienniku to, co uznał za istotne, pomyślał o relacji ze swoją dziewczyną: o nieporozumieniach i o problemach, z którymi się ostatnio borykali, a także o tym, że uświadamiały mu one boleśnie, jak bardzo się boi stracić tę osobę. Kochał ją, ale jednocześnie często czuł się urażony tym, co mówiła, albo miał wrażenie, że partnerka go nie rozumie i stopniowo się od niego oddała. Teraz jednak Joe zdał sobie sprawę z tego, że jego dziewczyna — jak i on sam — ma przecież swoją mapę i własny sposób myślenia o związku.

Słuchając Richarda, Joe stwierdził, że postara się porozmawiać ze swoją dziewczyną, aby dowiedzieć się więcej o tym, co ona czuje i myśli o związku, zamiast skupiać się wyłącznie na własnych spostrzeżeniach i niepokojach.

Richard tymczasem podsuwał kolejne cenne wskazówki:

Radzę wam zatem, żebyście od czasu do czasu weryfikowali aktualność swojej mapy w zestawieniu z rzeczywistością. Gdy ludzie przestają widzieć, co faktycznie znajduje się na mapie, a zaczynają przerabiać wyłącznie stare dane, gubią się — z dwóch powodów: albo wyobrażają sobie jakieś ograniczenia tam, gdzie ich nie ma, albo działają w sposób, który powinien być efektywny, a jeśli okazuje się, że nie jest, tylko intensyfikują te same nieskuteczne działania.

Wiem, że wielu z was uogólnia doświadczenia z przeszłości i projektuje w przyszłość. Prawda jednak jest taka, że niczyja przyszłość nie została jeszcze przesądzona. Życie stwarza mnóstwo różnych możliwości,

a te znajdują się dopiero przed wami, znajdują się w przyszłości. Nie pozwólcie nikomu ani niczemu — nawet własnej mapie — przekonać siebie, że jest inaczej.

Na przykład to, że mamy pewne negatywne doświadczenia, dajmy na to, z partnerami w biznesie, nie oznacza, że wszyscy ludzie na całym świecie tylko czekają, żeby wbić nam nóż w plecy i nas okraść. Być może oznacza to, że powinniśmy się nauczyć lepiej dbać o własne interesy; być może oznacza to, że powinniśmy zmienić sposób, w jaki dobieramy sobie partnerów w interesach.

Wyobraźcie sobie tylko, jakie byłoby nasze życie, gdyby przyszłość miała być wyłącznie powtórką tego, czego doświadczyliśmy w przeszłości: świat stałby się wtedy naprawdę przygnębiającym miejscem. Nie wspominając już o tym, że pewnie nadal mieszkalibyśmy w jaskiniach oraz jedlibyśmy surowe mięso i gorzkie korzonki.

Na szczęście wszechświat cały czas ewoluuje — czyli podlega działaniu siły, która jest tak potężna, że pokonuje chaos, i która pobudza ludzi do działania.

Joe poczuł swego rodzaju lekkość, kiedy uświadomił sobie ten fakt. Zapisał w dzienniku: „Nieważne, kto ma rację, a kto się myli. Nieważne też, jaka jest »prawda«. Dobra mapa to taka mapa, która pozwala nam patrzeć z różnych perspektyw i pomaga działać maksymalnie zaradnie w danej sytuacji”.

Richard zmierzał do spraw najistotniejszych.

— Zatem NLP nie można się nauczyć, po prostu czytając albo rozmawiając o nim. NLP można się nauczyć tylko poprzez praktykę! Dlatego program dzisiejszego spotkania koncentruje się na technikach i jest wypełniony przede wszystkim ćwiczeniami.

Chciałbym jednak zastrzec, że chociaż nasze spotkanie ma charakter warsztatowy, mam zamiar włożyć do waszych głów dużo różnych wiadomości, które się przydadzą nieco później. Może się zdarzyć, że nie zrozumiecie wszystkiego od razu, ale pamiętajcie, że wasza nieświadomość także wszystko słyszy.

Wszystko się zaczęło od dość prostego pomysłu. Chciałem po prostu znaleźć ludzi, którzy umieją robić coś szczególnie dobrze, a potem odkryć, jakim nieświadomym procesom zawdzięczają swoje sukcesy.

W tym momencie Joe usłyszał, jak Emily szepcze do Teresy:

— Co to jest nieświadomy proces?

— Nieświadome procesy — odpowiedziała cicho Teresa — są to jakby receptury, według których powstają nasze myśli, uczucia, zachowania. Jeśli sobie uświadomimy te procesy, będziemy mogli je doskonalić albo zmieniać, jak chcemy.

Emily pokiwała głową, myśląc nad tym, co usłyszała.

— Uznałem, że taka wiedza pozwoli mi później uczyć innych ludzi, jak świadomie kierować tymi procesami, żeby rozwiązywać własne problemy albo opanowywać określone umiejętności.

To, co ludzie mówią, że robią, albo wierzą, że robią — często, niestety, ma niewiele wspólnego z tym, co robią faktycznie.

NLP ma rewolucyjne znaczenie, bo — moim zdaniem — po raz pierwszy posiadamy takie narzędzie, które pozwala nam świadomie i celowo kształtować treści naszych umysłów. Dzięki niemu jesteśmy w stanie znaleźć to, czego nie chcemy, i zastąpić to czymś, czego pożądamy.

Słowa te nie przekonały Joego. Owszem, jego życie dość wyraźnie się zmieniło od pierwszego seminarium z Richardem. Mimo to koncepcja, według której można intencjonalnie kształtować treści własnego umysłu, wydawała się Joemu trochę naciągana.

Richard kontynuował.

— Nie rodzimy się ze złymi nawykami. Nie rodzimy się z umiejętnościami. Nie rodzimy się z przekonaniem. Ogromnej większości rzeczy, które robimy teraz, po prostu się kiedyś nauczyliśmy — na przykład umiemy chodzić bez zastanawiania się nad każdym krokiem albo wymieniać uściski dłoni z innymi ludźmi.

Wyuczyliśmy się nawet naszych lęków! Czy wiecie, że istnieją tylko dwa rodzaje naturalnych lęków? Są to lęk przed głośnym dźwiękiem i lęk

wysokości — tyle. Pozostałych lęków się wyuczyliliśmy. Część z nich, oczywiście, jest pożyteczna — na przykład to dobrze, że się boimy grzechotników. Część lęków jednak okazuje się mniej przydatna. Dlatego nie chodzi o to, żeby się pozbyć ich wszystkich, ale o to, żeby się nauczyć odczuwać lęk we właściwych dla niego sytuacjach. Na przykład paniczny lęk przed zdradzeniem swojego partnera — tak, taką fobię naprawdę warto mieć!

Kiedy zaczynałem, ludzie mówili mi: „Richardzie, ty nic nie rozumiesz. Zmiana zawsze jest powolna i bolesna”.

Tymczasem mnie nie brakuje wyrozumiałości dla ludzi — ja po prostu sprzeciwiam się akceptowaniu przekonań, które mnie ograniczają, tylko dlatego, że ktoś mi każe w nie wierzyć. Uważam, że ludzie najczęściej zmieniają się szybko, bez żadnych zbędnych nonsensów, na bardzo różne sposoby. Zdarza się, że obejrzymy film, przeczytamy książkę, porozmawiamy z przyjacielem albo z kimś obcym w autobusie i takie zdarzenie odmieni nasze życie. Natychmiast. Nie musimy czytać tego samego zdania przez trzynaście lat — czasami wystarczy, że przeczytamy je raz, i stwierdzamy: „Tak, to naprawdę ma sens!”.

„Trudno się z tym nie zgodzić” — pomyślał Joe.

— Często też słyszę, jak ludzie mówią: „Trzeba odkryć, kim się naprawdę jest, i zaakceptować samego siebie”. Cóż, stoję tutaj, żeby wam powiedzieć, że nie ma takiej konieczności. Nie musicie być nikim, kim nie chcecie być. To, że dotychczas zachowywaliście się jak nieśmiałe osoby, nie oznacza, że jesteście skazani na nieśmiałość do końca życia. To, że wcześniej ulegaliście lenistwu albo postępowaliście lekkomyślnie, nie oznacza, że będziecie już zawsze leniwi i lekkomyślni — to tylko pewne wzorce zachowań, które nie są tożsame z wami. Możecie być, kimkolwiek tylko zechcecie.

Zmiany zachodzą cały czas — to jedyna niezmienna rzecz w naszym życiu. Ważne jest więc to, czy postanowicie samodzielnie nadawać swojemu życiu określony kierunek i stawać się takimi, jakimi chcecie, czy też będziecie siedzieć z założonymi rękami i przyglądać się swojemu życiu z boku.

Dzięki NLP możemy zmieniać swoje sposoby myślenia, odczuwania i zachowania. Wystarczy, że weźmiemy to, co robimy — wewnątrz siebie i na zewnątrz — a następnie się przeprogramujemy, żeby wprowadzić w swoim umyśle ważne zmiany. Jak więc widzicie, dzięki NLP macie szansę

przejąć kontrolę nad własnym życiem i zdołacie to osiągnąć, pod warunkiem że naprawdę się zaangażujecie, przygotujecie niezbędny grunt, a następnie urzeczywistnicie pożądaną zmianę.

Możecie się czuć nie tylko tak dobrze jak kiedyś w przeszłości, ale nawet jeszcze lepiej. Trzeba się tylko nauczyć, jak sobie odpicować mózg!

Joe się zaśmiał. Bardzo mu się spodobało porównanie procesu przeprowadzania zmian w ludzkim umyśle do programu telewizyjnego, w którym stare, przerdzewiałe graty są przemieniane w lśniące super-samochody! Joe przypomniał też sobie własny sceptycyzm, kiedy siostra proponowała, by wziął udział w poprzednim seminarium. Wtedy czuł, że utknął w martwym punkcie, że został przyparty do muru, a pomysł dokonywania jakiegokolwiek wyboru, kim naprawdę chce być, wydawał się, w najlepszym razie, pobożnym życzeniem. Teraz Joe miał zgoła inne odczucia. Słuchał więc uważnie, co jeszcze Richard miał do powiedzenia.

— Pewnego dnia zadzwonił do mnie właściciel domu, w którym wynajmowałem pokój. Powiedział, że niedługo zatrzyma się w naszej okolicy Virginia Satir, i zapytał, czy mógłbym w tym czasie się nią zająć. Szczerze mówiąc, właśnie przez Virginię rzuciłem matematykę i nauki przyrodnicze, a włączyłem się w tworzenie NLP: była bardzo utalentowaną psychoterapeutką, która umiała konsekwentnie osiągać w swojej pracy dobre wyniki.

Pierwszy raz zobaczyłem Virginię, kiedy zmieniałem jakiś filtr w samochodzie. Pojawiła się nagle na podjeździe przed domem. Wyglądała zjawiskowo: wysoka, ubrana w lekko błyszczącą, zieloną sukienkę, na nogach miała jasnoczerwone buty na obcasach, a na nosie spoczywały duże okulary w rogowej oprawie. Patrzyła na mnie z szerokim uśmiechem, więc wstałem, spojrzałem na nią i zapytałem: „Czy mogę pani jakoś pomóc?”

Odpowiedziała: „Tak, jestem pewna, że tak. Nigdy wcześniej nie korzystałam z pieca opalanego drewnem, a nie chciałabym z tego powodu puścić z dymem całego domu”.

Kiedy zśliśmy w kierunku jej miejsca pobytu, powiedziałem: „A więc to pani jest tą Virginią Satir. Wszyscy mówią o pani, że jest świetną psychoterapeutką. Czym dokładnie się pani zajmuje?”

„Cóż”, odpowiedziała, „nie robię tego samego, co robią zazwyczaj psychoterapeuci. Po prostu staram się pomagać klientom być szczęśliwymi”.

Brzmiało to bardzo przekonująco, więc zapytałem: „Czy udaje się to pani?”.

„Mam dużo szczęścia”, odpowiedziała, „ponieważ udało mi się pomóc wielu ludziom, którym nikt inny nie był w stanie udzielić pomocy”.

„A komu pani pomogła?”

„Pracowałam często między innymi z hospitalizowanymi schizofrenikami. Odkryłam wtedy, że niektórzy przestają się zachowywać jak chorzy psychicznie, jeżeli zbierze się wokół nich całą rodzinę”.

Bardzo mnie to zainteresowało, ponieważ sam uczyłem trochę o funkcjonowaniu systemów.

Virginia zaproponowała więc, że mnie weźmie ze sobą — a miała właśnie poprowadzić szkolenie dla pracowników szpitala psychiatrycznego. Kiedy ją obserwowałem przy pracy, wszystko, co tylko robiła, miało dla mnie głęboki sens. Pytania, jakie zadawała, okazywały się niezwykle trafne, a zarazem bardzo uporządkowane. Niemniej od pracowników szpitala słyszałem tylko: „Jest wspaniała! Ma genialną intuicję!”. Tłumacząc te wypowiedzi na ludzki język: „Nie jest moim obowiązkiem opanowywanie tego rodzaju umiejętności, ponieważ wynikają one z tego, kim ta kobieta jest, a nie z tego, co umie”.

Virginia dobrze rozumiała, że mapa to nie terytorium, dlatego mogła wcielać w życie tę koncepcję w taki sposób, który dla mnie graniczył z objawieniem. Oczywiście, robiła też wiele innych rzeczy — niektóre opanuje jeszcze dzisiaj — ale zasadniczo to, co mówią ludzie, Virginia odczytywała nie metaforycznie, ale dosłownie. Gdy ktoś mówił, że sprawa nie „wygląda” dobrze, terapeutka zakładała, że osoba ta mówi o pewnym obrazie, jaki ma w głowie. Gdy ktoś stwierdzał, że coś „brzmi” w jakiś sposób, Virginia wiedziała, że osoba ta odwołuje się do dźwięku, który słyszy w swoim wnętrzu. Co jednak najważniejsze, terapeutka rozumiała, że ludzie niezmiennie poszukują kogoś, kto „mówi tym samym językiem”, „widzi świat tak samo” czy też, jak kto woli, „chwytą w lot, o co chodzi”.

Joe poczuł się zdezorientowany: „Co właściwie Richard ma na myśli?”.

— Pozwólcie, że podam przykład, który rozjaśni wam to, o czym mówię. Pewnego razu Virginia pracowała z małżeństwem, które tak często się kłóciło, że było na krawędzi rozpadu.

„On nigdy nic nie robi w domu”, zaczyna żona, „jakby tam wcale nie mieszkał. To ja cały dzień biegam i staram się, żeby dom wyglądał jako tako, a on tylko przychodzi i bałagani”.

„Widzę, co masz na myśli, Lucy”, odpowiada Virginia.

Virginia po prostu zauważyła, że kobieta opisuje kolejne obrazy, które widzi w głowie.

Następnie terapeutka patrzy na męża i pyta: „A jakie jest twoje zdanie, Bob?”.

„Ona cały czas się drze”, mówi Bob. „Nie da się z nią normalnie porozmawiać. W jednej chwili nic nie mówi, ale już w następnej zaczyna lamentować nad czymś, o czym ja nie mam bladego pojęcia”.

Mąż często posługuje się słowami, które opisują wrażenia dźwiękowe. *Słyszycie?*

Dobrze. Wtedy Virginia odpowiada: „Słucham cię uważnie, Bob. Lucy, czy próbowałaś powiedzieć mężowi to samo, ale jeszcze zanim się zdenerwujesz?”.

„Nie da się”, mówi Lucy. „Popatrz, stawiam worek ze śmieciami przy drzwiach, żeby go na pewno zobaczył, kiedy będzie wychodził, i żeby go wyniósł. Czy Bob to robi? Oczywiście, nie. Przeczekuję więc, bo może Bob wyniesie śmieci po powrocie z pracy. Następnego dnia rano worek ze śmieciami cały czas stoi przy drzwiach. Wtedy sama idę wyrzucić śmieci, a kiedy w moim polu widzenia pojawia się Bob, we mnie już wszystko się gotuje”.

„W porządku”, mówi Virginia, „zobaczmy teraz, czy będę potrafiła przedstawić Bobowi jaśniejszy obraz sytuacji. Bob, usłyszałeś zdanie żony. A co ty chciałbyś powiedzieć na ten sam temat?”

„Jest tak, jak już powiedziałem: kiedy do niej mówię, ona jakby się wyłącza, głuchnie. Skąd mam wiedzieć, o co chodzi, skoro nie chce ze mną rozmawiać? Przecież nie mam szczególnego upodobania w słuchaniu przez cały czas lamentów i krzyków”.

Po krótkich negocjacjach Virginia — za każdym razem dostosowując swój język do osoby, z którą w danej chwili rozmawia — przekonuje Lucy, żeby próbowała mówić mężowi, czego raczej nie powinien przeoczyć. Wtedy klientka porusza kolejny palący problem.

„Cały czas mówi, że mnie kocha”, stwierdza Lucy, „ale nigdy mi tego nie okazuje”.

„Jak chciałabyś, żeby Bob okazywał ci miłość?”, pyta Virginia.

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>

GRUPA WYDAWNICZA

 **Helion SA**

Podręcznik, który musisz mieć.

Paul McKenna

Czas na zmiany

Wyobraź sobie, że zamiast czytać książki o NLP, możesz wziąć udział w seminarium prowadzonym przez samego Richarda Bandlera!

I oto Twoje życzenie stało się faktem! To jedyna książka na rynku, która daje Ci taką możliwość. Zamiast tradycyjnego poradnika otrzymujesz niepowtarzalną okazję uczestnictwa w warsztatach prowadzonych przez guru NLP. Dzięki temu możesz dużo łatwiej i szybciej opanować proste techniki, które Bandler wypracował przez prawie czterdzieści lat swojej działalności.

Książka ta podsunie Ci narzędzia, które pomogą podnieść jakość Twojego życia oraz pokonać przeszkody uniemożliwiające Ci działanie, takie jak fobie, depresja, szkodliwe nawyki, choroby psychosomatyczne czy trudności w uczeniu się. Pozwolą Ci również przejąć kontrolę nad własnym życiem, zmodyfikować sposób myślenia i udzielić innym pomocy we wprowadzaniu zmian.

Dołącz do aktywnego ruchu NLP. Zaczynaj już teraz – to Twój czas!

RICHARD BANDLER jest współtwórcą NLP oraz twórcą Design Human Engineering™ i Neuro Hypnotic Repatterning™. Przez ostatnie czterdzieści lat wnosił szczególny wkład w metodologię i metodykę rozwoju osobistego. Jako matematyk, filozof, nauczyciel, artysta i kompozytor w jednej osobie jest autorem wielu książek oraz nagrań audio i wideo, które trwale zmieniły obszary terapii i edukacji.

ALESSIO ROBERTI jest dyrektorem do spraw coachingu biznesowego w Society of NLP, największym na świecie międzynarodowym stowarzyszeniu entuzjastów NLP, oraz licencjonowanym Master Trainer of NLP. W ramach prowadzonych przez siebie zajęć wyszkolił ponad sześćdziesiąt tysięcy osób. Jest absolwentem Harvard Business School oraz Oxford Business School.

OWEN FITZPATRICK jest psychologiem, międzynarodowym mówcą oraz autorytetem w dziedzinie motywacji i charyzmy. Zdobył tytuł magistra psychologii stosowanej, studiował negocjacje strategiczne w Harvard Business School. Jest wykwalifikowanym psychoterapeutą i hipnoterapeutą, a także współzałożycielem Irish Institute of NLP. Jako dwudziestotrzylatek został najmłodszym człowiekiem z dyplomem Master Trainer of NLP.

książkiklasybusiness

Nr katalogowy: 16882



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



Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900



0 601 339900

one
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:
• <http://onepress.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
• <http://onepress.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
• <http://onepress.pl/nowości>

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

cena: 29,90 zł

ISBN 978-83-246-7908-9



9 788324 679089