

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

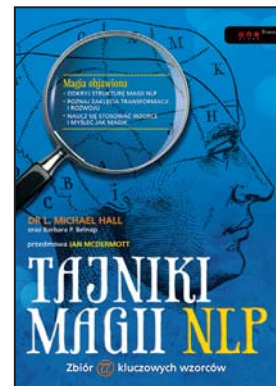
TAJNIKI MAGII NLP. ZBIÓR 77 KLUCZOWYCH WZORCÓW

Autor: L. Michael Hall

ISBN: 978-83-246-2864-3

Tytuł oryginału: [Sourcebook of Magic:](#)[A Comprehensive Guide to NLP Change Patterns](#)

Format: 158 × 235, stron: 328



Magia objawiona

- Odkryj strukturę magii NLP
- Poznaj zaklęcia transformacji i rozwoju
- Naucz się stosować wzorce i myśleć jak magik

Zaklęcia ukryte w języku

NLP to niezwykła dziedzina wiedzy, zajmująca się zmianą, transformacją i rozwojem. Pozwoli Ci ona dowiedzieć się, jak funkcjonuje Twój mózg, i pomoże uwolnić jego prawdziwy potencjał. Dzięki temu przejmiesz kontrolę nad swoim życiem i pchniesz je na nowe tory. Nauczysz się tworzyć sprzyjające rozwojowi mapy i zwiększysz poziom swojej efektywności, osiągając rezultaty, na których Ci zależy.

Podręcznik ten stanowi zwięzłą instrukcję obsługi NLP – „księgę zaklęć” maga. Znajdziesz tu 77 konkretnych wzorców. Książka została zaplanowana tak, by ułatwić Ci praktyczne stosowanie programowania neurolingwistycznego w pracy ze sobą samym lub z innymi. Wzorce są starannie uporządkowane i podzielone na kluczowe kategorie, dotyczące własnego „ja”, emocji, formułowania wypowiedzi, myślenia, znaczenia oraz strategii. W książce tej znajdziesz również wskazówki dotyczące tego, kiedy i dlaczego należy wybierać określone wzorce. To wspaniałe źródło wiedzy dla wszystkich osób zainteresowanych poznawczo-behawioralnym modelem, zwanym NLP.

Magia pod lupą:

- Doskonałość w pracy zawodowej, zarządzanie i coaching.
- Edukacja i psychoterapia.
- Rozwój osobisty i efektywność.
- Sport i sztuka bycia trenerem.
- Stosunki międzyludzkie.
- Wzbogacanie komunikacji.
- Negocjacje, medytacja, rozstrzyganie konfliktów.
- Profilowanie stylów, osobowości i umiejętności.

Do koszyka



Do przechowalni

Nowość

Promocja

Magia objawiona

- ODKRYJ STRUKTURĘ MAGII NLP
- POZNAJ ZAKŁĘCIA TRANSFORMACJI I ROZWOJU
- NAUCZ SIĘ STOSOWAĆ WZORCE I MYŚLEĆ JAK MAGIK

DR L. MICHAEL HALL

oraz Barbara P. Belnap

przedmowa **IAN MCDERMOTT**

TAJNIKI MAGII NLP

Zbiór  kluczowych wzorców

Spis treści

Zbiór 77 kluczowych wzorców	3
Podziękowania	9
Wstęp	11
Przedmowa	15
Podręcznik magika	15
Część I: Model NLP: Źródło magicznych transformacji w modelowaniu doskonałości	23
<i>Rozdział 1.</i> Wprowadzenie do magii NLP: Magia ma strukturę	25
<i>Rozdział 2.</i> NLP jako model: Konstrukcja, język i komponenty modelu	35
Część II: Wzorce NLP: Zaklęcia transformacji i rozwoju: Podręcznik	51
<i>Rozdział 3.</i> Wzorce podstawowe: Wzorce uruchamiające inne wzorce	53
<i>Rozdział 4.</i> Części: Kiedy części toczą wojnę	81
<i>Rozdział 5.</i> Tożsamość: Wymyślanie siebie i wymyślanie siebie na nowo — tworzenie wzmacniających obrazów siebie	99
<i>Rozdział 6.</i> Stany emocjonalne: Sztuka zarządzania stanami neurolingwistycznymi	139
<i>Rozdział 7.</i> Werbalne wyrażanie się: Wzorce komunikacji precyzyjnej, jasnej i motywującej	173
<i>Rozdział 8.</i> Wzorce myślenia: Porządkowanie wzorców, które rządzą myśleniem	189
<i>Rozdział 9.</i> Znaczenia i semantyka: Wzorce wzbogacania rzeczywistości neurosemantycznej	209
<i>Rozdział 10.</i> Strategie: Wzorce tworzenia wzmacniających planów działania	229
Część III: Zastosowania wzorców: Myśleć jak magik	271
<i>Rozdział 11.</i> Myślenie wzorcami: Myślenie wzorcami jako sztuka i umiejętność	273
<i>Rozdział 12.</i> Orientowanie się, co i kiedy robić	281

Tajniki magii NLP

Rozdział 13. Obszary zastosowań: Wskazówki dotyczące wykorzystywania NLP w biznesie, edukacji, terapii, sporcie, medycynie, związkach itp.	293
Epilog	309
Bibliografia	311
O autorze: dr L. Michael Hall	319

Rozdział 3.

Wzorce podstawowe

Wzorce uruchamiające inne wzorce

„Nici, które można zawiązywać i odwiązywać, są do dyspozycji Czytelnika, jeśli tylko zwróci on uwagę na to, co już posiada (język), oraz na strukturę zaklęć pozwalających się rozwijać.”

— Bandler i Grinder, (*Struktura magii. Kształtowanie ludzkiej psychiki, czyli więcej niż NLP. Część 1*, tłum. Joanna Krzemień-Rusche, Gliwice, Onepress 2008, s. 52)

Teraz, kiedy poznałeś model NLP (rozdział drugi), masz prawie wszystko, co potrzebne, by korzystać z zamieszczonych w kolejnych częściach książki wzorców transformacji. „Prawie” to jednak nie wszystko. „Prawie” sygnalizuje, że zanim będziesz mógł wyciągnąć magiczną różdżkę, by skorzystać z tej książki jak ze zbioru zaklęć, musisz poznać jeszcze kilka elementów.

Na poprzednich stronach przedstawiłem koncepcję poziomów logicznych. Prowadzi ona do kluczowego podziału ludzkich doświadczeń na *treść* i *proces*. Wprowadzam go, ponieważ odgrywa on niezwykle istotną rolę we wzorcach. Lepiej zatem będzie, jeżeli zamieszczę kilka dodatkowych wyjaśnień, zanim dam Ci wolną rękę.

W opisie doświadczeń treść odpowiada na pytanie: co? To szczegóły i historia. Treść opisuje dane, które mogą nas i onieśmielić, i uwieść. Obejmuje zarówno soczyste detale dotyczące tego, kiedy, gdzie i z kim ktoś coś zrobił, jak i inne, zupełnie nudne informacje. Jest to podstawowe, a często jedyne punkt odniesienia w większości modeli pomocy.

Proces natomiast określa, jak coś działa, czyli dotyczy struktury i formy. Jako model modeli NLP ustanawia nowy, wyższy wymiar — skupia się przede wszystkim na procesie powstawania doświadczenia, a także na ramach strukturalnych i kontekstach (innych metastanach).

W obszarze treści zwykle chcemy bardzo dokładnie poznać wszystkie szczegóły tego, co składa się na doświadczenie.

- Kiedy przydarzyła się ta okropna rzecz?
- Kto ci to zrobił?

- Jak się wtedy czuleś?
- Czy wydarzyło się coś jeszcze?

Praktycy niektórych szkół terapii wierzą, że nieustanne roztrząsanie tego rodzaju szczegółów w końcu pozwoli pacjentowi uporać się z bólem. Może i jest w tym trochę racji — niektórzy stają się mniej wrażliwi na traumatyczne zdarzenie albo zwyczajnie nudzą się nadmiarem powtórzeń. Niektórzy to jednak nie wszyscy. W wielu przypadkach proces nieustannego przypominania w rzeczywistości tylko wzmacnia pierwotne uogólnienia istniejące w umyśle pacjenta w związku z traumatycznym przeżyciem — problem jest utrwalany. Zamiast słabnąć, intensyfikuje się. U takich pacjentów każda wizyta u terapeuty pogłębia dołek, w którym tkwią. Takie metody są zatem obce NLP.

Chcemy, byś myślał o przeżyciach w kategoriach ich struktury, a nie konkretnych szczegółów. Praktycy NLP pracują z doświadczeniami, odwołując się właśnie do struktury. Dlaczego aż tylu terapeutom tak zależy na eksploracji krwawych szczegółów traumy? Bandler zadrwił z paradygmatu, zgodnie z którym tłumione przeżycia należy ujawnić, by stawić im czoło. Stwierdził: „Terapeuci są zdecydowanie zbyt wścibscy — zdecydowanie zbyt wścibscy”.

Jak zatem odkryć strukturę doświadczenia? Trzeba przejść wyżej, na poziom meta. Gdy zrobimy krok wstecz i spojrzymy na doświadczenie z metaperspektywy, dostrzeżemy strukturę za sprawą reprezentacji, aspektów filmowych (cech i rozróżnień zwanych submodalnościami), wniosków i abstrakcji tworzonych przez pacjenta w związku z doświadczeniem, jego stylu myślenia lub rodzajów filtrowania (metaprogramów) itp. To właśnie dzięki takiemu podejściu model ten okazuje się tak potężnym narzędziem służącym do szybkiego i gruntownego wprowadzania zmian.

Przyjrzyjmy się przykładowi z komputerowym przetwarzaniem tekstu. Przypuśćmy, że zmieniasz list lub dokument, który napisałeś za pomocą edytora. Nie chcesz, żeby zaczynał się w pierwszym wierszu, ale kilka linijek niżej. Co trzeba zrobić, żeby zainicjować tego rodzaju zmianę? Jak ją wprowadzić? Mógłbyś otworzyć dokument i pozmieniać treść każdej strony z osobna, czyli zmodyfikować sam tekst. Mógłbyś też przejść do menu „Format”, aby wybrać polecenie, które spowodowałoby wprowadzenie zmian w całym dokumencie. Na wyższym poziomie, na którym określone są reguły rządzące dokumentem, mógłbyś w jednej chwili zmienić wygląd wszystkich stron naraz. Takie podejście do pracy nad zmianą sprawia, że transformacja następuje na poziomie strukturalnym.

Kiedy przekształcamy program na poziomie meta, wprowadzamy powszechną zmianę, dzięki której uzyskujemy transformacje o charakterze systemowym. NLP stara się wprowadzać tego rodzaju zmiany do zaprogramowanych w ludzkich umysłach tekstów stanowiących fabuły życiowych doświadczeń i przepo-

wiednie na przyszłość. W NLP cofamy się o krok w stosunku do treści, aby zadawać strukturalne pytania dotyczące ram operacyjnych lub metastanów.

Programy, które uruchamiają programy

W jednym z późniejszych rozdziałów omawiam metaprogramy, czyli programy wyższego poziomu, które funkcjonują w świadomości mniej więcej tak, jak system operacyjny w komputerze. Determinują styl postrzegania, sortowania informacji i przetwarzania danych. Zmiana jednego z nich często prowadzi do powszechnych zmian obejmujących cały system umysła.

Zwykle to samo dzieje się w przypadku opisanych w tym rozdziale metawzorców NLP — właśnie dlatego, że są one czymś więcej niż tylko wzorcami transformacji, przedstawiam je jako pierwsze. Zasadniczo dają możliwość używania modelu i stosowania jego technologii w odniesieniu do szerokiej gamy aspektów. Stanowią zatem niezbędne narzędzia, dzięki którym terapeuci mogą pracować z pacjentami, menedżerowie z podwładnymi, rodzice z dziećmi, handlowcy z klientami, a trenerzy z kursantami. Znajdują zastosowanie wszędzie tam, gdzie odbywa się praca nad sobą samym lub nad innymi ludźmi.

Istota metawzorców

Jak można jednym zdaniem podsumować to, co jest najważniejsze w pracy z NLP? Otóż:

NLP skupia się na udzielaniu ludziom pomocy w poznawaniu własnych, osobistych map stanu obecnego lub map trudności, a następnie uzyskiwaniu do nich dostępu i stosowaniu w odniesieniu do stanu obecnego właściwych zasobów, tak by pacjent mógł następnie przejść do rozwiązania lub osiągnąć pożądany stan wynikowy.

Takie określenie istoty NLP sprawia, że proces stosowania ludzkich technologii zorientowany jest na rozwiązanie i koncentruje się na zasobach. Mimo że przyczyna, aspekty, czynniki i charakter problemów odgrywają pewną rolę na początkowych etapach procesu, nie musimy znać źródła problemu, żeby go rozwiązać. Nie musimy wiedzieć, jak ewoluował, jak się rozwijał, dlaczego powstał ani jak się przejawiał. W rzeczywistości przesadne rozwijanie świadomości problemu zazwyczaj tylko go wzmacnia. Zamiast rozwiązywać problemy, sprawia, że skupiamy się na nich, i utrwala je. My nie zajmujemy się zakrojoną na szeroką skalę psychoarcheologią, tylko skupiamy się na rozwiązaniach.

Koncentracja na wyniku podkreśla znaczenie jasnego określenia celów szczegółowych i ogólnych, a także kryteriów umożliwiających tworzenie dobrze sformułowanych rozwiązań. Należy myśleć w kategoriach zasobów, które umożliwią osiągnięcie stanu pożądanego.

- Jakich zasobów potrzebujesz, aby osiągnąć cel?
- Jakich zasobów Ci zabrakło, by wykonać kolejny krok?
- W jakiej innej sferze swojego życia posiadasz takie zasoby?

Ogólnie rzecz biorąc, takie podejście sprzyja koncentracji na „tu i teraz”, czyli na tym, jak w danym momencie wykorzystujemy przeszłość i przyszłość, jak mapujemy rzeczywistość, jaką odpowiedzialność przyjmujemy itp.

Pierwszy metawzorzec

Od czego zaczniemy? Od czego powinien zacząć terapeuta zajmujący się pacjentem? A od czego menedżer, który nadzoruje pracowników i nimi kieruje? W NLP zaczynamy, pamiętając o rezultacie, który chcemy osiągnąć. Zazwyczaj zatem zadajemy sobie lub innym następujące pytania:

- Czego oczekujesz?
- Gdybyś nie napotkał takich trudności, co chciałbyś osiągnąć w zamian?
- Dokąd chcesz się udać, kiedy już osiągniesz to, na czym Ci obecnie zależy?

Zanim przejdziemy do przedstawiania konkretnych wzorców transformacji, musimy dowiedzieć się, czego chcemy sami lub czego chce drugi człowiek — do jakiego pożądanego rezultatu powinniśmy dążyć. Zaczynamy wobec tego od metawzorca dobrze sformułowanych celów lub rezultatów. Potem przedstawiamy inne metawzorze dotyczące samego procesu transformacji.

Nr 1. Dobrze sformułowane rezultaty

Koncepcja

Podstawową cechą charakterystyczną psychologii poznawczo-behawioralnej jest jej praktyczność, oparte na doświadczeniu podejście, a także jej bezpośredniość. Kontrastuje to z pośrednim i niedyrektywnym stylem szkoły rogeriańskiej i psychoanalitycznej. Stosowana przez Ericksona hipnoza, ukierunkowane metody terapii krótkoterminowej, trenerski styl w NLP zorientowany na obsługę własnego mózgu, konfrontacyjna terapia racjonalno-emotywna wykorzystująca spory, by nauczyć pacjenta walki z nieracjonalnymi zniekształceniami poznawczymi — wszystkie te metody skoncentrowane są na pożądanym rezultacie. Innymi słowy, osiągnany stan w dużym stopniu stanowi rezultat zamierzonych działań zorientowanych na cel.

- Co chciałbyś dziś osiągnąć?
- Jak mógłbym pomóc Ci w pokonaniu tej trudności?
- Gdyby dziś wieczorem zdarzył się cud i jutro nie miałbyś już tego problemu, jak byś się o tym dowiedział?
- Co by o tym świadczyło?

NLP oferuje model formułowania pożądanych rezultatów. Proces ten przedstawiam jako wzorzec nr 1 — w istocie jest to metawzorzec. Opiera się on na kryteriach poprawnościowych. Cele powinny motywować i dawać siłę. Nadajemy im taką strukturę, by sama ich konstrukcja popychała nas w kierunku przyszłości, sprawiając, że będą one automatycznie dopasowywać się do przyjętych kryteriów i preferowanego sposobu ich osiągnięcia.

Dobre sformułowanie pożądanych rezultatów

Na pierwszy rzut oka ustalanie celów wydaje się stosunkowo łatwym i prostym zadaniem. A jednak to, że większość ludzi ma poważne trudności z ich osiągnięciem, sprawia, że zaczynamy się zastanawiać nad całym procesem. Można się zatem domyślać, że podczas przechodzenia od stanu obecnego do pożądanego należy brać pod uwagę aspekty, które nie rzucają się w oczy w trakcie bieżącej analizy.

Formułując rezultaty, identyfikujemy kluczowe czynniki, które umożliwiają znajdowanie tego, na czym nam zależy. Organizujemy reakcje tak, aby podejmować zdecydowane kroki na drodze do urzeczywistniania pragnień i nadziei. Wzorzec umożliwia również pracę z innymi osobami, którym pomagamy w procesie osiągnięcia pożądanych celów. Angażuje on pacjentów, klientów, przyjaciół, dzieci itd. Uwzględniane jest rzeczywiste znaczenie ich słów, dzięki czemu można im pomóc w bardziej inteligentnym tworzeniu map celów.

Wykorzystywanie tego modelu do projektowania czyichś celów pozwala na obejście wielu problemów, które zazwyczaj powstają w sytuacjach terapeutycznych. Można do nich zaliczyć:

- brak rzeczywistej chęci wprowadzenia zmian,
- brak poczucia gotowości do zmian,
- obawa przed zmianami itp.

Posługując się tymi kryteriami, można ponadto prowadzić zorientowane na cele rozmowy dotyczące biznesu, relacji osobistych i terapii. Dzięki nim na nowo ukierunkowujemy wszystkich zaangażowanych — zwracamy ich uwagę na rozwiązania.

Wzorzec

1. *Określ rezultat w kategoriach pozytywnych.*

Czego chcesz?

Czego naprawdę chcesz?

Czy opisałeś, czego konkretnie chcesz?

Czy Twój cel opisuje to, czego nie chcesz?

Na przykład: „Nie chcę zbyt łatwo wygłaszać krytycznych sądów”. Negacja wyrażona za pomocą słowa „nie” w rzeczywistości przywołuje w umyśle to, co chcemy zanegować: „Nie myśl o Elvisie Presleyu”, „Nie myśl o wykorzystaniu swojej mądrości, by żyć godnie”.

Czy w swoim stwierdzeniu uniknąłeś negacji?

Co się zdarzy, gdy już nie będziesz mieć określonego problemu?

Gdybyśmy dysponowali filmem przedstawiającym Twój cel, co byśmy ujrzeli i usłyszeli?

2. Określ, co możesz zrobić i co zależy od Ciebie — zadania do wykonania.

Czy Twój cel zależy od innych („Chcę, żeby ludzie mnie lubili”)?

Czy Twój cel zależy od tego, co możesz zrobić samodzielnie?

Czy wymieniałeś działania, które możesz zainicjować i kontynuować?

Czy Twój cel i Twoje działania mieszczą się w obszarze znajdującym się pod Twoją kontrolą?

Jakie konkretne działania mógłbyś podjąć w tym tygodniu, aby ograniczyć trudności lub całkowicie je wyeliminować?

Jaką jedną czynność mógłbyś wykonać dzisiaj, aby zbliżyć się do osiągnięcia wyznaczonego celu?

3. Stwórz kontekst: kiedy, gdzie, z kim itd.

Czy określiłeś i uwypatniłeś konkretne otoczenie, kontekst i sytuację wymagane do osiągnięcia celu? Nie pisz: „Chcę stracić na wadze”. Określ konkretnie, ile i do kiedy chcesz schudnąć: „Chcę stracić 5 kilogramów w ciągu dwóch miesięcy”. Dzięki temu Twój mózg otrzyma konkretną informację, którą będzie mógł wyraźnie reprezentować. Na tej podstawie będzie też mógł zacząć mapować działania, które pomogą Ci osiągnąć cel.

Czy w związku z nowym sposobem myślenia, odczuwania, zachowywania się, rozmawiania itd. zidentyfikowałeś odpowiednie miejsce, otoczenie, relację, czas, przestrzeń, osoby itp.?

Czy umieściłeś w kontekście również miejsca, w których nie chcesz zachowywać się wabrany sposób?

4. Określ wynik za pomocą słów odnoszących się do zmysłów.

Czy Twój cel konkretnie i precyzyjnie opisuje to, co zobaczysz, usłyszysz i poczujesz?

Czy wyeliminowałeś wszystkie abstrakcyjne i mgliste słowa, przekładając je na konkretne zachowania, które nadawałyby się do sfilmowania? Nie pisz: „Chcę mieć charyzmę wśród ludzi”, ale: „Chcę się uśmiechać, ciepło witać ludzi uściskiem dłoni i mówić do nich po imieniu”.

Czy opis Twojego celu składa się wyłącznie ze słów dotyczących widzenia, słyszenia i odczuwania?

5. Podziel drogę do celu na małe etapy.

Czy podzieliłeś swój ogólny cel na mniejsze, łatwiejsze do osiągnięcia cele?

Czy nie wydaje Ci się, że Twój cel Cię onieśmiela?

Nie mów sobie: „Napiszę książkę”, a raczej: „Codziennie będę pisać po dwie strony”.

Nie pisz: „Chcę schudnąć”, a raczej: „Będę jadł porcje o jedną trzecią mniejsze niż dotychczas!”, „Wypiję pełną szklankę wody, zanim zamówię potrawę lub zacznę jeść”, „Zawsze, kiedy będzie to możliwe, będę chodzić po schodach”.

Czy wyodrębniłeś pomniejsze czynności, które łatwiej jest wykonać?

Czy wiesz, jaką jedną czynność mógłbyś wykonać już dziś, aby przybliżyć się do osiągnięcia celu?

6. W opisie celu i planu jego osiągnięcia uwzględnij dostępne zasoby.

Jakich zasobów będziesz potrzebować, aby urzeczywistnić swoje marzenie?

Jakich zasobów będziesz potrzebować w ciągu najbliższych kilku tygodni?

Czy potrzebujesz większej pewności siebie podczas publicznego przemawiania? Jeżeli tak, to czy zapisałeś taką potrzebę jako cel częściowy?

Czy do osiągnięcia celu potrzebujesz asertywności, odporności na stres, pewności siebie, umiejętności sprawdzania informacji, spokoju, jasności umysłu itd.?

7. Określ kryteria osiągnięcia celu.

Po czym poznasz, że osiągnąłeś cel?

Czy określiłeś jakieś konkretne przesłanki?

Jakie wskazówki zmysłowe poinformują Cię o osiągnięciu pożądanego celu?

Skąd będziesz wiedzieć, kiedy osiągniesz cel i będziesz mógł odpocząć albo urządzić przyjęcie?

8. Spraw, by Twój cel był fascynujący.

Czy Twój cel jest fascynujący?

Czy pociąga Cię do tego stopnia, że czujesz, iż musisz go osiągnąć?

Czy osiągnięcie celu otwiera nowe, ekscytujące perspektywy?

Co musisz zrobić, aby zwiększyć atrakcyjność celu i uznać go za fascynujące wyzwanie?

9. Sprawdź ekologię.

Czy cel pasuje do wszystkich Twoich pozostałych celów? Czy jest zgodny z Twoimi wartościami i ogólnym sposobem funkcjonowania?

Czy cokolwiek w Tobie buntuje się przeciw pożądanemu rezultatowi?

Co się dzieje, kiedy zagładasz do swojego wnętrza, aby sprawdzić, czy cel jest akceptowany przez wszystkie aspekty Twojej osoby?

Czy ten cel wzbogaca Twoje życie?

Czy daje Ci nowe możliwości jako osobie? Czy jest ekologiczny?

Stosowanie tych kryteriów, czy to w odniesieniu do samego siebie, czy to w stosunku do innych, daje możliwość kontrolowania jakości celów. Dzięki temu możemy prawidłowo formułować pożądane cele, kodując i mapując je z myślą o przyszłości, którą chcemy stworzyć. Inteligentne ustalanie celów pozwala na dotarcie do miejsc, w których chcemy się znaleźć.

Prawidłowe formułowanie pożądanego rezultatu

- Określ go w kategoriach pozytywnych.
- Określ, co możesz zrobić i co zależy od Ciebie.
- Stwórz kontekst: kiedy, gdzie, z kim itd.
- Określ wynik za pomocą słów odnoszących się do zmysłów.
- Podziel drogę do celu na małe etapy.
- W opisie celu uwzględnij potrzebne zasoby.
- Określ kryteria osiągnięcia celu.
- Spraw, by Twój cel był fascynujący.
- Sprawdź ekologię.

Nr 2. Dopasowywanie się do modelu świata drugiego człowieka

Koncepcja

W drugim metawzorcu chodzi o dostosowywanie się do słów, wartości, przekonań, postawy, oddechu, a także innych bieżących doświadczeń drugiego człowieka. Dopasowywanie obejmuje części składowe tego, co nazywamy empatią lub dobrymi stosunkami. Gdy wchodzimy w koncepcyjny świat myśli i emocji innego człowieka oraz zaczynamy posługiwać się jego językiem, możemy poznać jego model świata — zrozumieć, co myśli o świecie i jakie świat wywołuje w nim odczucia. Robiąc to, zajmujemy drugą pozycję percepcyjną. Dopasowujemy się do czyjejś rzeczywistości.

Gdy odzwierciedlamy mapę rzeczywistości drugiej osoby, komunikujemy zrozumienie, akceptację i empatię. Bandler i Grinder (1975, 1976) zauważyli, że większość ludzi wykorzystuje preferowany system reprezentacji. Gdy wsłuchujemy się w predykaty, których ludzie używają, a następnie sami używamy ich podczas komunikacji, dopasowujemy się językowo do rzeczywistości drugiego człowieka. Dzięki temu powstaje magiczna ścieżka wiodąca prosto do jego serca.

Przypuśćmy, że ktoś powiedziałby: „Widzę to tak: sprawy mają się coraz gorzej, a ja w związku z tym czuję się naprawdę źle”. Wiemy, że powinniśmy użyć podobnych określeń wzrokowych i kinestetycznych. Słowa „Słyszę, że mówisz...” spowodowałyby przełączenie na kanał słuchowy i zerwałyby nić porozumie-

nia z rozmówcą. Natomiast stwierdzenie: „Wygląda na to, że w Twoim świecie zapanowała ciemność” okazałoby się doskonale dopasowane.

Ponieważ dopasowywanie jest potężną technologią, na rynku znaleźć można obszerne opracowania poświęcone nawiązywaniu dobrego kontaktu. Najłatwiej jest go jednak zbudować poprzez odzwierciedlanie reakcji rozmówcy, kalibrowanie ich i wyczulenie na nie — dlatego właśnie warto opanować te umiejętności.

Wzorzec

1. *Naśladuj zachowania rozmówcy.*

Jak stoi? Jaką ma postawę?

Jak oddycha (brzuszenie, piersiowo, przez usta czy nos)?

Oddycha szybko czy wolno?

Jak gestykuluje i jak się porusza? Jaką ma mimikę?

Jak opiszesz jakość, wysokość, ton, głośność itd. jego głosu?

2. *Dopasuj się do systemu reprezentacji rozmówcy.*

Który system preferuje rozmówca?

Co sygnalizują jego wzrokowe wskazówki dostępu?

Czy można bez problemu śledzić działanie jego systemu reprezentacji?

3. *Dopasuj się do metaram rozmówcy.*

Jakich słów używa rozmówca, kiedy mówi o wartościach, standardach, kryteriach, przekonaniach itp.?

Jakie ramy przekonań słyszysz lub wykrywasz?

Jakie rozróżnienia metastanu wykrywasz w języku lub neurologii?

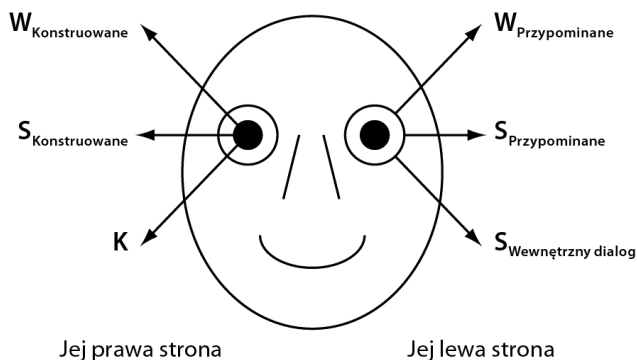
Nr 3. *Kalibracja stanu*

Koncepcja

Kalibracja dotyczy zmysłów i ich gotowości do intensywnej koncentracji. Umożliwia wykrywanie stanów umysłowych i emocjonalnych rozmówcy, jego nastrojów, doświadczeń itd. Kalibracja innej istoty ludzkiej polega na wykorzystywaniu świadomości sensorycznej (tj. oczu, uszu, skóry i innych receptorów) do rozpoznawania niepowtarzalnych doświadczeń drugiego człowieka związanych z przetwarzaniem informacji, osiąganiem stanów, wychodzeniem z nich itd.

Bandler i Grinder (1976) zidentyfikowali wzrokowe wskazówki dostępu jako jeden z kluczowych zbiorów reakcji, na które warto zwrócić uwagę. Wskazówki wzrokowe w postaci bocznych ruchów gałek ocznych wysyła osoba, która myśli i przetwarza informacje, aby nadać znaczenie słowom, czyli znaleźć referenty.

Zasadniczo większość ludzi kieruje oczy w górę, aby wizualizować. Poruszając oczami na boki, kiedy wsłuchują się w wewnętrzny głos i dyskutują z sobą. Skierowanie oczu w dół oznacza zwykle uzyskiwanie dostępu do odczuć. Oprócz tego pewną rolę odgrywa specyficzny podział funkcji prawej i lewej półkuli mózgu. Normalnie praworęczna osoba będzie patrzeć w górę i w lewo w trakcie przypominania sobie scen wizualnych, w bok i w lewo w trakcie przypominania sobie odgłosów lub słów, a także w dół i w lewo w trakcie przypominania sobie ważnych dla niej odczuć i emocji.



(Osoba patrząca na Ciebie)

Rysunek 3.1. Schemat: wzrokowe wskazówki dostępu

Podobnie praworęczna osoba będzie patrzeć w górę i w prawo, aby tworzyć wyobrażane obrazy, w bok w prawo, aby tworzyć dźwięki, muzykę i słowa, a także w dół i w prawo, aby uzyskiwać dostęp do zapamiętanych i konstruowanych odczuć. Traktuj takie wzorce dostępowe jako uogólnienia i zawsze kalibruj je pod kątem osoby, z którą się komunikujesz. Osoby z odwrotnie rozłożonymi funkcjami półkul mózgowych przypominają sobie i konstruują doświadczenia w przeciwny sposób.

Wzrokowe wskazówki dostępu podpowiadają, do którego systemu reprezentacji rozmówca uzyskuje dostęp, gdy myśli. Możemy również kalibrować do innych oznak neurologicznych, takich jak oddech, napięcie mięśni, fizjologia, odcień skóry itd. Mnóstwo szczegółowych informacji o kalibracji i dopasowywaniu znaleźć można we wczesnych (z lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych XX w.) książkach dotyczących NLP.

Kalibracja odgrywa kluczową rolę w komunikacji, nauczaniu i psychoterapii, ponieważ każda osoba ma własny, niepowtarzalny sposób doświadczania i reagowania. Jednym z istotnych obszarów kalibracji jest wykrywanie, czy rozmówca zgadza się z nami, czy nie. Czy potrafisz to stwierdzić? Niektórzy ludzie dają tak oczywiste znaki, że nie można mieć żadnych wątpliwości co do

ich postawy. Inni z kolei wysyłają bardziej subtelne i mniej jednoznaczne wskazówki. Są też tacy, którzy komunikat „Tak, zgadzam się z Tobą” albo „Nie, nie zgadzam się” przekazują za pośrednictwem naprawdę niewielkich zmian.

Wzorzec

1. Znajdź kogoś do pary.

Znajdź kogoś do pary i rozpocznij przyjemną konwersację, zadając proste i łatwe pytania. Następnie potwierdzaj odpowiedzi, zadając pytania wymagające udzielenia odpowiedzi „tak” lub „nie”. Jednocześnie zwracaj uwagę na niewerbalne reakcje rozmówcy towarzyszące wypowiedzanym słowom.

„Mówisz, że masz na imię Bob?”

„Jak mam się do Ciebie zwracać?”

„Bobby? Więc tak wolisz?”

„Urodziłeś się w Kalifornii?”

„Masz samochód?”

2. Skalibruj się względem „tak” lub „nie” rozmówcy.

Jakie gesty lub zachowania stanowią dla Twojego rozmówcy odpowiedź „tak” lub „nie”? Zwracaj na nie uwagę, zadając pytania, aż będziesz w stanie odróżnić niewerbalną odpowiedź oznaczającą „tak” od reakcji towarzyszącej „nie”. Niektórzy ludzie spontanicznie i nieświadomie napinają mięśnie szczęki, kiedy mają na myśli „nie”, i rozluźniają je, myśląc „tak”. Innym przy „nie” błędnie skóra, za to rumienia się oni przy „tak”. Zdarza się, że odpowiedzi „tak” towarzyszy pochylenie głowy w przód, a odpowiedzi „nie” — cofnięcie jej. W trakcie kalibracji zwracaj uwagę na napięcie mięśni, ruchy oczu, gestykulację, mimikę twarzy, oddech itd.

3. Informuj partnera o swoich domysłach, aby wytrenować intuicję.

Kiedy uznasz, że potrafisz już odróżnić komunikaty „tak” i „nie” przekazywane przez rozmówcę na poziomie niewerbalnym, poproś go, aby odpowiadał na pytania wyłącznie niewerbalnie.

Nadal zadawaj pytania i obserwuj odpowiedzi. Po każdym pytaniu powiedz partnerowi, czy Twoim zdaniem powiedział „tak”, czy „nie”. Kiedy domyślisz się czterech razy z rzędu, zamieńcie się rolami.

4. Ćwicz do momentu, gdy rozpoznawanie stanie się łatwe i automatyczne.

Ile czasu zajmuje Ci nauczanie się intuicyjnego rozpoznawania niewerbalnych sygnałów oznaczających „tak, zgadzam się” i „nie, nie zgadzam się”? Poćwicz z kilkoma osobami, tak byś mógł jeszcze lepiej uświadamiać sobie różnice między ludźmi. Następnie poświęć dzień lub dwa tylko na obserwowanie wskazówek aprobaty lub jej braku.

Nr 4. Sprawdzanie ekologii wzorca

Koncepcja

Sprawdzanie ekologii systemu umysł-ciało-emocje pozwala upewnić się, że jesteśmy osobami zintegrowanymi, zrównoważonymi i uwzględniającymi potrzeby otoczenia. Technologia ta umożliwia przeprowadzenie kontroli myśli, emocji, doświadczeń, stanów, przekonań, hierarchii wartości itd. Sprawdzając ekologię, przenosimy się o jeden poziom wyżej od treści, skąd możemy dostrzec strukturę, proces i formę. Dokonujemy metaprzemieszczenia, dzięki któremu poruszamy się ponad i poza bieżącymi doświadczeniami, a także zadajemy dotyczące ich pytania.

- Czy ten stan, to przekonanie, ten pomysł, to odczucie itd. służy Ci jako osobie?
- Czy wzbogaca Twoje życie, czy może w jakiś sposób Cię ogranicza?
- Czy chciałbyś zmienić taki zaprogramowany sposób myślenia, odczuwania i zachowywania się?
- Czy taki sposób funkcjonowania na dłuższą metę zwiększa Twój potencjał?
- Czy zwiększy, czy raczej zmniejszy Twoją efektywność?
- W jaki sposób dopasowany jest do reszty Twojego życia?

Zajęcie metapozycji umożliwia precyzyjną obserwację własnych przekonań, zachowań i emocji. Zewnętrzna perspektywa pozwala trafniej oceniać ich oddziaływanie. Zasadniczo przeprowadzamy trzy rodzaje kontroli: kontrolę spójności, kontrolę rzeczywistości i kontrolę jakości w odniesieniu do każdego wzorca, który wykorzystujemy, aby zarządzać życiem. Dzięki tej technologii zachowujemy równowagę życiową we wszystkich kontekstach i systemach, z którymi mamy do czynienia.

Ludzka świadomość działa jako składający się z interaktywnych części system umysł-ciało-emocje. Wszystkie te części składowe wchodzi z sobą w interakcje. Kiedy zatem wywieramy wpływ na jeden z komponentów systemu, działanie takie zwykle ma reperkusje dla innych. W rezultacie wzorzec sprawdzania ekologii pozwala upewnić się, że proponowana zmiana lub nowe zachowanie będą produktywnie i uwzględnią wszystkie rezultaty i wartości.

Sprawdzanie ekologii jest ważne z powodu szkód, jakie mogą wyrządzić zmiany nieekologiczne. Zwykle zmiany takie nie okazują się zbyt trwałe. Jeżeli utrzymują się, mogą prowadzić do wewnętrznych konfliktów lub tworzyć dodatkowe problemy. Jeżeli zatem nie uwzględnimy ich ogólnego wpływu, narazimy się na ryzyko wywołania zmian, które na jednym poziomie mogą wyglądać dobrze, ale na innym będą mieć doprawdy katastrofalne skutki.

Różne ramy ekologii w NLP

- *Sprzeczne rezultaty* sugerują, że możemy nie uzyskać pożądanej zmiany i że prawdopodobnie istnieją ważne powody, by jej nie wprowadzać. Osiągnięcie celu bez uprzedniego zajęcia się sprzecznymi rezultatami może powodować ból. Najpierw zatem sprawdzamy ekologię.
- *Rezultaty stanu obecnego* zakładają, że każde zachowanie i (lub) reakcja mają jakąś użyteczną funkcję. Ponieważ funkcja taka działa w przypadku każdego człowieka w inny sposób, ważne jest, by w trakcie wprowadzania zmian zidentyfikować ją i zachować. Co stracę wraz z tą zmianą przekonań lub zachowań?
- *Wątpliwe presupozycje* sugerują, że niekiedy zmiana nie następuje, ponieważ nie pasuje do wewnętrznej lub zewnętrznej rzeczywistości człowieka. Kiedy chcemy coś zmienić, musimy również zbadać presupozycje leżące u podstaw pragnienia zmiany. Ludzie często poszukują motywacji, która pozwoli im zwiększyć wydajność, podczas gdy w rzeczywistości potrzebują przede wszystkim umiejętności podjęcia decyzji, co w ogóle powinni robić.

Sprawdzanie ekologii — lista kontrolna

- *Niespójność*. Czy reagujemy w sposób spójny, kiedy myślimy o wprowadzeniu zmiany? Przyglądaj się rozmówcy i uważnie go słuchaj, gdy opisuje pożądany rezultat lub doświadcza go. Jeżeli reaguje w sposób spójny, odpowiedz na następujące pytania:
 - a) Czy któreś części wyrażają sprzeczne rezultaty?
 - b) Czy potrafisz wskazać pozostającą w konflikcie część, która ciągle odgrywa aktywną rolę, kiedy myślisz o pożądanym rezultacie?
 - c) Czy Twoje zmysły są wystarczająco wrażliwe, aby wykryć tę niespójność?
- *Przewiduj potencjalne problemy*.
Jakie problemy mogłyby powstać w rezultacie proponowanej zmiany?
Czy sprawi ona, że uzyskasz pożądaną zmianę?
Co utracisz, kiedy zaczniesz zachowywać się w ten sposób? Każdy zysk zawsze wiąże się z poniesieniem kosztów, choćby niewielkich.
- *Pomijanie*. W trakcie zbierania informacji pamiętaj, co jest pomijane lub ignorowane. Sprawdzaj, co nie zostało wymienione. Czy uwzględniłeś wewnętrzne procesy, przetwarzanie i zewnętrzne zachowania wszystkich pozostałych osób, istotnych w kontekście proponowanej zmiany?
Czego *nie* uwzględniłeś w swojej decyzji?
Czy *nie* pomijasz czegoś, co powinieneś brać pod uwagę?

Wzorzec

1. Zachęć rozmówcę do tego, by nabrał dystansu.

Jakie myśli, reprezentacje, przekonania, wartości, wzorce, doświadczenia, stany chciałbyś sprawdzić?

Czy nabrałeś dystansu wystarczającego, by móc myśleć o takim doświadczeniu?

Czy w trakcie myślenia o takich odczuciach, stanach, przekonaniach, decyzjach masz wrażenie, że są one ekologiczne?

Czy takie przekonania wzbogacają Twoje życie?

Czy taki sposób myślenia i odczuwania zwiększyłby Twój potencjał na życiowej drodze?

2. Zachęć rozmówcę do dokonania oceny na wyższym poziomie.

Czy patrząc na ten wybór, czujesz, że będzie Ci dobrze służyć?

Czy będzie on ograniczać, czy raczej wzbogacać Twoje życie?

Czy każda część Twojej osoby uważa go za użyteczny?

Czy istnieje jakkolwiek część Twojej osoby, która sprzeciwiłaby się takiemu wyborowi?

Czy ten wybór daje Ci siłę? Otwiera Cię na nowe możliwości czy raczej tworzy nowe, odmienne ograniczenia?

3. Nabierz dystansu, aby ocenić taką ocenę.

Jakimi kryteriami lub standardami posługujesz się, aby dokonywać takiej oceny?

Jak istotne powinny być takie kryteria?

Nr 5. Elastyczność reakcji

Koncepcja

Reakcje elastyczne (własne lub pacjenta) stanowią przeciwieństwo reakcji sztywnych. Dbamy o elastyczność, nieustannie sprawdzając bieżące rezultaty. Kiedy odkrywamy zbiór niepożądanych reakcji, zaczynamy robić coś innego. Tego rodzaju postępowanie stanowi wyraz podstawowej zasady komunikacyjnej NLP:

Niezależnie od intencji, znaczeniem naszych komunikatów jest uzyskiwana reakcja.

Kiedy odkrywamy, że reakcja różni się od pożądaney, zmieniamy postępowanie i bodźce. Jeżeli wciąż będziemy stosować ten sam bodziec, niezmiennie uzyskamy te same reakcje — i to coraz częściej. NLP zachęca do elastyczności, tak aby absolutnie każdy człowiek działał za pośrednictwem własnego modelu świata. Niezależnie od tego, jak działają takie modele, faktem jest, że działają. Generują rezultaty. Mogą nie działać dobrze. Mogą nie działać tak, by umożliwiać osiąganie zakładanych celów. Ale działają na tyle skutecznie, byśmy myśleli, odczuwali i postępowali zgodnie z zawartą w nich instrukcją.

NLP nie zakłada, że wszyscy ludzie są tacy sami. Takie podejście tworzyłoby model zamknięty i sztywny. Zamiast tego spodziewamy się i oczekujemy indywidualnych różnic. Każdego człowieka postrzegamy jako jednostkę niepowtarzalną, myślącą i reagującą w charakterystyczny dla siebie sposób. Wszyscy działamy, wykorzystując specyficzne mapy odzwierciedlające to, jak skonstruowaliśmy naszą rzeczywistość. W obrębie takich konstrukcji każda reakcja ma sens.

To właśnie dlatego zaczynamy od skalibrowania rzeczywistości każdej z osób. Możemy dzięki temu odkrywać, jak działa macierz znaczeń pacjenta. Po wykonaniu pracy nad kalibracją i dopasowywaniem prosimy go o sprawdzenie ekologii systemu. Dzięki temu zyskuje on możliwość określania, czy wyznawany przez niego system wartości i przekonań wzbogaca jego życie, czy nie. Angażujemy go w ten proces bez narzucania mu przekonań, wartości, percepcji itd. Jednocześnie motywujemy go do pracy nad sobą i wzmacniamy jego poczucie odpowiedzialności. Pacjent odczuwa szacunek wobec innych ludzi i kształtuje nowy sposób wchodzenia z nimi w interakcje.

Wszyscy podejmujemy decyzje na podstawie własnych map rzeczywistości. Większość z nich pochodzi z wczesnego dzieciństwa — zostały zainstalowane w czasie osmozy kulturowej, rodzinnej, oświatowej i religijnej. Zazwyczaj nie wiemy, że mapy nie są rzeczywistością zewnętrzną — dorastamy, nie kwestionując własnego sposobu myślenia. Zamiast tego zakładamy po prostu: „Tak myślę, więc tak musi być naprawdę!”.

Im bardziej wierzymy w swoje przekonania, rozpoznając je jako „bezbłędne, bo moje”, tym bardziej ograniczamy swoją elastyczność. Im chętniej kwestionujemy własne przekonania i konstrukcje umysłowe, tym bardziej jesteśmy elastyczni.

Wzorzec

1. Określ, kiedy i gdzie potrzebujesz większej elastyczności.

Czy uważasz, że coś Cię ogranicza do tego stopnia, że nie możesz ruszyć z miejsca? Czy czujesz, że nieustannie powielasz ten sam wzorzec, nie czyniąc nic w kierunku osiągnięcia celów?

Czy czujesz, że usztywniłeś swoje stanowisko?

Czy chcesz być bardziej elastyczny? W jakim obszarze życia?

2. Zdystansuj się, aby przeprowadzić kontrolę sytuacji.

Weź głęboki oddech, rozluźnij się, zrób krok w tył (dosłownie) i zdystansuj się od aktualnej sytuacji.

Patrząc z tej perspektywy, jak się czujesz? Uważasz, że jesteś wystarczająco elastyczny?

Ile masz możliwości wyboru?

Jaki potencjał odczuwasz?

3. Odkryj stany, które wspierają elastyczność.

Jakie pozytywne cechy umożliwiają Ci odczuwanie większej elastyczności?

Kiedy czułeś się najweselszy i najbardziej rozbawiony?

Jakie inne cechy lub stany wspierają Twoje poczucie elastyczności?

Nr 6. Wywoływanie stanów

Koncepcja

Jedną z kluczowych umiejętności NLP jest efektywne przywoływanie reprezentacji, reakcji, doświadczeń, odczuć, przekonań, filmów, zasobów, wspomnień i wyobrażeń, które ułatwiają pacjentowi osiągnięcie określonego stanu. Poprzez wywoływanie stanów odkrywamy i identyfikujemy strukturę doświadczenia. Natomiast dzięki formie lub strukturze doświadczenia dysponujemy strategią lub modelem, które możemy replikować. Zyskujemy możliwość zwielokrotniania gamy doświadczeń, począwszy od motywacji i kreatywności, a skończywszy na wytrwałości.

Jeżeli podczas eksploracji podejmiemy próbę odkrycia struktury doświadczenia bez wywołania danego stanu u rozmówcy, poniesiemy porażkę. W takiej sytuacji rozmówca jedynie o czymś rozprawia, zamiast naprawdę tego doświadczać. Ponieważ znajduje się na niewłaściwym poziomie logicznym, poznajemy jego teorię na temat danego doświadczenia, a nie samo doświadczenie.

Jednak dzięki umiejętności wywoływania stanów nie musimy biernie przysłuchiwać się potokowi słów. Możemy odkrywać i modelować wewnętrzne programy i ramy osób przeżywających ważne doświadczenia. Możemy również przekształcać doświadczenia poprzez zastępowanie starych trudności nowymi zasobami. Tego rodzaju transformacja odgrywa kluczową rolę w efektywnej komunikacji, perswazji i motywacji.

W trakcie ujawniania ludzie zasadniczo kierują się ku wnętrzu systemu neurosemantycznego, do przechowywanych tam zinternalizowanych referentów. Wzrokowe wskazówki dostępu przekazują podpowiedzi dotyczące przetwarzania sensorycznego. Tu słowo ostrzeżenia: kiedy rozmówca wybierze się na wycieczkę do wnętrza, odetchnij i daj mu wystarczającą ilość czasu na przetwarzanie. Jeżeli będziesz mówić w trakcie wewnętrznych poszukiwań pacjenta, możesz przerwać proces lub niechcący podsunąć jakieś sugestie.

Wzorzec

1. Przejdź do stanu aktywnego.

Jak szybko jesteś w stanie wyostrzyć zmysły?

Co czujesz, gdy dzięki otwarciu receptorów sensorycznych umożliwiasz umysłowi dostęp do wszelkich obrazów, dźwięków, odczuć itp.?

Stan aktywny oznacza pełne skupienie się podczas kontaktowania się ze światem zewnętrznym.

2. Pomóż pacjentowi w uzyskaniu takiego stanu.

Czy znasz trzy najważniejsze pytania pomagające wywołać taki stan?

Pomyśl o sytuacji, kiedy czuleś X, a następnie nazwij ten stan (pewny siebie, twórczy, uczciwy, bezpośredni, zakochany itd.).

Jakby to było, gdybyś teraz pomyślał X lub poczuł X?

Czy znasz kogoś, kto myśli X albo czuje X?

Jakby to było, gdybyś znalazł się w ciele takiej osoby i na kilka minut przejął jej umiejętności, odczucia, stany?

3. Ujawnij możliwie jak najczystsza i jak najwyraźniejszą postać interesującego Cię stanu.

Czy coś w prosty sposób odzwierciedla istotę takiego stanu? Możesz podać przykład?

Czy dysponujesz listą przykładowych określeń, które możesz podsunąć pacjentowi?

Unikaj odniesień obciążonych emocjonalnie lub wieloznacznych — posługując się nimi, bez wątpienia przywołasz znacznie więcej niż stan, który Cię interesuje. Dzięki prostym odniesieniom i wyraźnym emocjom uzyskasz jaśniejsze i bardziej bezpośrednie informacje o strukturze doświadczenia.

4. Wyrażaj się w sposób spójny i jednoznaczny.

Czy w pełni wykorzystujesz znaczenia słów, które wypowiadasz? Czy wykorzystujesz także ton i tempo wypowiedzi, jak również postawę ciała jej towarzyszącą?

Czy Twój sposób mówienia jest dopasowany do tego, o czym mówisz?

Czy brzmisz spójnie?

5. Udziel wsparcia rozmówcy, wykorzystując czas i przestrzeń.

Jak komfortowo czujesz się, gdy pacjent oddaje się rozmyślaniom, a Ty w ciszy oczekujesz na ich rezultat?

Jak komfortowo czujesz się, gdy przytakujesz pacjentowi, potwierdzając jego doświadczenia: „Zgadza się, tak, po prostu to kontynuuj”?

Czy jesteś gotów, by posłużyć się ramą „jak gdyby”, jeżeli rozmówca ma problem z uzyskaniem dostępu do interesującego Cię stanu? Po prostu poproś go, by zaczął udawać (wzorzec nr 36, Rama „jak gdyby”): „Tak, wiem, że nie jesteś w stanie, ale jakby to było, gdybyś mógł? A teraz przez chwilę poudawaj taki stan, nawet jeśli obydwa wiemy, że tak naprawdę nie jesteś w stanie”.

6. Zaczynij od niekonkretnych słów i niekonkretnych predykatów.

Przygotuj sobie mało konkretne terminy, które zachęcą rozmówcę do rozpoczęcia procesu w wybranym przez niego miejscu. Używaj takich czasowników, jak „myśleć”, „wiedzieć”, „rozumieć”, „pamiętać”, „doświadczać”, „być świadomym” itd. Czy wiesz, że umożliwiają one pacjentowi poszukiwanie doświadczeń w jego systemach reprezentacji w sposób mający dla niego znaczenie?

7. Nasłuchuj predykatów pacjenta i dopasowuj się do nich.

Czy wiesz, że możesz nasłuchiwać predykatów i dopasowywać się do nich przez cały czas trwania procesu? Po prostu miej oczy i uszy otwarte — staraj się uzyskiwać dostęp do systemów reprezentacji, a kiedy usłyszysz, jak rozmówca wypowiada słowo związane ze zmysłami, też się nim posługuj. Kiedy na przykład rozmówca użyje predykatu wzrokowego, przejdź do trybu wzrokowego: „A co widzisz...?”.

8. Stosuj pytania pasywne.

Czy wiesz, jak tworzyć i wykorzystywać pytania, które zachęcą rozmówcę do zwrócenia się ku wnętrzu w celu uzyskania informacji lub przywołania pożądanego doświadczenia? Jakimi pasywnymi pytaniami dysponujesz już teraz? Na pewno zauważyłeś, że niektóre pytania niezawodnie kierują rozmówcę ku jego wnętrzu — jakie to pytania?

9. Zidentyfikuj poszczególne aspekty umysłowego filmu rozmówcy.

Jakimi pytaniami posługujesz się, aby nadal uważnie śledzić stan rozmówcy, gdy już zacznie on uzyskiwać do niego dostęp?

Jakie pytania umożliwią następnie rozmówcy skoncentrowanie się na formie i strukturze doświadczenia, tak byś mógł przestawić go w tryb kodowania? Jak koduje film, który grany jest w jego mentalnym kinie?

Gdy pomagasz innej osobie uświadomić sobie czynniki, które normalnie działają poza zakresem świadomości, jakie stany najlepiej Ci w tym pomagają — cierpliwość, oczekiwanie, entuzjazm, akceptacja, empatia, koncentracja itd.?

Nr 7. Indukowanie stanów

Koncepcja

Niekiedy uzyskanie dostępu do określonego stanu, sposobu myślenia, odczuwania, zachowywania się i utrzymywania relacji wydaje się trudne, a nawet niemożliwe. Czujemy wówczas, że utknęliśmy, że znajdujemy się w impasie i nie potrafimy poradzić sobie z sytuacją. Pomóc mogą trzy techniki uzyskiwania dostępu i indukowania stanu. Posługujemy się nimi, aby podróżować królewskim traktem do stanu naszego systemu umysł-ciało-emocje (Hall, 2000a). Jakie to techniki?

1. *Przypominanie sobie stanu.*

Możemy posłużyć się wspomnieniami, aby przypomnieć sobie czas, kiedy myśleliśmy, czuliśmy się lub doświadczaliśmy określonego stanu.

Czy kiedykolwiek myślałeś o X albo czułeś X?

Jak stoisz i oddychasz, kiedy znajdujesz się w stanie...?

2. *Tworzenie stanu.*

Możemy posłużyć się wyobraźnią i zadać sobie pytanie: „Co widziałbym, słyszałbym i czuł, gdyby...?”

Możemy dobierać komponenty tak, by tworzyć stan, a następnie łączyć je w odpowiedni sposób, aby taki stan wywoływać.

Posłużenie się ramą *jak gdyby* umożliwia znajdowanie informacji zakodowanych w reprezentacjach sensorycznych i poszczególnych aspektach naszych umysłowych filmów, a następnie konstruowanie stanu, na którym nam zależy.

Z jakich komponentów składa się stan X?

3. *Modelowanie stanu u kogoś innego.*

Czy znasz kogoś, kto myśli, odczuwa, zachowuje się, utrzymuje relacje itd. w pożądanym sposób?

Czy kiedykolwiek widziałeś lub słyszałeś, jak to robi?

Wyobraź sobie, że na jeden dzień masz zająć jego miejsce — kiedy już znajdziesz się w jego ciele i zaczniesz patrzeć jego oczami, zadaj sobie pytanie: jak to jest czuć, że możesz przez chwilę być tą osobą i nieświadomie doświadczać jej strategii?

Wzorzec

1. *Uchwycić stan i zakotwiczyć go.*

Czy potrafisz wyczulić zmysły na doświadczenia innych?

Jak dobrze potrafisz wychwytywać stany w trakcie ich przeżywania?

Czy jesteś przygotowany do kotwiczenia takich stanów, tak by pomagać pacjentowi w uczeniu się kontrolowania jego własnych, subiektywnych doświadczeń?

2. *Poproś rozmówcę, aby przypomniał sobie konkretny moment, w którym znajdował się w pożądanym stanie.*

Jak czułeś się, kiedy doświadczaleś stanu X? Co wtedy widziałeś i słyszałeś?

Przypomnij sobie czas, kiedy czułeś się bezpieczny (albo dowolny inny zasobny stan).

Zachęć pacjenta, by wyobraził sobie komponenty składające się na pożądaną stan: „Daj się ponieść wyobraźni — po prostu wyobraź sobie, jak spacerujesz, spokojny i obecny...”

3. Zwiększ intensywność stanu.

Jak określiłbyś intensywność przeżywanego stanu na skali od 1 do 10?

Co spowodowałoby zwiększenie intensywności stanu?

Jakie reprezentacje wzmacniają taki stan?

Jakie bodźce z kategorii submodalności sprawiają, że reprezentacje intensywnie oddziałują na zmysły?

Jakie filmowe aspekty wykorzystujesz, aby wprowadzić się w pożądaný stan?

Jaki język powoduje zwiększenie intensywności stanu?

Co musiałbyś mówić do siebie, żeby w osiągniętym stanie rozkręcić się, a nawet rozgrzać się do czerwoności?

4. Uzyskaj dostęp do fizjologii stanu.

Jak możesz posłużyć się swoim ciałem — postawą, ruchami, oddechem itp., by przywołać taki stan?

Jak oddychałbyś, jak stałbyś, jakie miny robiłbyś, gdybyś w pełni doświadczał stanu X?

5. Zmierz osiągnięty stan.

Jak bardzo doświadczasz teraz pewności siebie?

Na ile ocenilibyś ją w skali od zera (wcale) do dziesięciu (totalnie)?

Nr 8. Przerwanie stanu

Koncepcja

Niekiedy osiągamy stany umysłowe i emocjonalne, które nie służą nam dobrze. Musimy wówczas je przerwać i całkowicie zatrzymać działanie bieżącej strategii. Jaki proces nam na to pozwoli? Mimo że przerywanie stanów może wydawać się jakąś szczególną umiejętnością, w rzeczywistości robimy to na co dzień. Stany systemów umysł-ciało nie pozostają wciąż takie same, a nawet nie mogą pozostawać takie same. Doświadczamy zróżnicowanych stanów i w sposób naturalny zmieniamy wzorce. Świadomość umożliwia branie odpowiedzialności za modyfikowanie przeżywanych stanów tak, byśmy mogli naprawdę je wybierać. Stan świadomości (stan systemu umysł-ciało lub stan neurosemantyczny) stanowi wypadkową wewnętrznych reprezentacji (filmów, które odtworzamy w umyśle wraz z ich szczegółowymi aspektami, ramami przekonań, wartościami, decyzjami itd.), a także fizjologii. Zawsze, gdy zmieniamy takie komponenty, mamy również możliwość zmiany lub przerywania stanu.

1. Określ stan bieżący.

W jakim stanie się znajdujesz?

Jaki stan umysłu osiągnąłeś?

W jakim stanie znajduje się Twoje ciało? Jaki jest Twój stan emocjonalny?

2. *Zmień istotny czynnik w obrębie stanu.*

Który system sensoryczny jest najsilniej reprezentowany w obrębie stanu?

Co się dzieje, kiedy zmieniasz aspekt filmowy leżący u podstaw stanu?

Przypuśćmy, że słuchałbyś krytycznej opinii wypowiedzianej głosem Kaczora Donalda — co by się wtedy stało?

Przypuśćmy, że słyszałbyś tę opinię tak, jakby dochodziła z oddali?

Przypuśćmy, że zobaczyłbyś krytykującą Cię osobę w odcieniach szarości?

3. *Przerwij przeżywany stan.*

Zrobienie praktycznie wszystkiego od nowa, w odmienny, dziwaczny lub nieoczekiwany sposób spowoduje przerwanie stanu:

- Stań na głowie i oprzyj się o ścianę.
- Ułóż dłonie w literę „T”, aby zasygnalizować: „Czas minął!”.
- Zmień ton głosu na seksowny.
- Spójrz w niebo i zapytaj: „Czy to nie kometa Halleya”?
- Podaj swój numer telefonu wspan.

Przerwanie wzorca zablokuje świadomość na tyle, że nie będzie ona w stanie kontynuować aktualnych reprezentacji wewnętrznych i aktualnej fizjologii. Jeżeli prowadzisz dziennik stanów (wzorec nr 35, Świadomości stanu świadomości), masz doskonałą okazję, by zwrócić uwagę na występujące w Twoim życiu naturalne przerwanie stanów. Ponieważ stany są nieustannie przerywane i modyfikowane, uzyskiwanie dostępu do kilku dobrych przerwania umożliwia ograniczanie mocy i obezwładniającego potencjału niektórych stanów niepożądanych. Taktyka ta umożliwia odzyskanie kontroli nad stanami i wyrwanie się spod ich dominacji.

Nr 9. *Kotwiczenie*

Koncepcja

Kotwiczenie jest przyjazną dla użytkownika wersją warunkowania Pawłowa, która umożliwia łączenie reakcji. Dzięki kotwiczeniu możemy układać doświadczenia w nowej kolejności lub umieszczać je w pojemniejszych ramach. Dotyczy to także doświadczeń subiektywnych i wewnętrznych, takich jak wspomnienia, stany emocjonalne itd.

U podstaw kotwiczenia leży pewna kluczowa zasada neurolingwistyczna. Otóż głównym narzędziem łączenia i kojarzenia jest układ nerwowy. Kiedy już połączymy i skojarzymy elementy, możemy wyzwalać stany, myśli, emocje lub reakcje poprzez doświadczenie wybranego fragmentu składającej się na nie kompozycji.

Pawłow odkrył tę zasadę w trakcie doświadczeń z trzymanymi w laboratorium psami. Psy, widząc i czując mięso, zaczynały się ślinić, co jest naturalną reakcją ich autonomicznego układu nerwowego. Pawłow postanowił włączać dzwonek w czasie karmienia. Stwierdził, że w rezultacie jednoczesnej ekspozycji na mięso i dźwięk dzwonka po krótkim czasie psy zaczynały się ślinić na sam dźwięk dzwonka. Był to nietypowy bodziec, ale skuteczny! Psy nauczyły się tej reakcji, łącząc w układzie nerwowym informację „dzwoni dzwonek!” z informacją „zaraz dadzą mięso!”.

W codziennych doświadczeniach również nieustannie kojarzymy i łączymy bodźce wzrokowe, słuchowe, kinestetyczne z różnymi stanami systemu umysł-ciało. Zazwyczaj nie jest to proces świadomy. Jeżeli wyobrazimy sobie, że bodźce są kotwicami, dostrzeżemy, że mogą one wyzwać reakcje w postaci myśli i emocji. Zaczynamy życie z neurofizjologią pełną reakcji bezwarunkowych. Następnie, znajdując się w stanie podwyższonej wrażliwości (związanej z bólem, przyjemnością, strachem, gniewem itd.), z reakcjami kojarzymy określone bodźce. Związek może być tak silny, że w końcu bodźce zaczynają wywoływać reakcje, czyli odruchy warunkowe.

Korzybski nazwał ten proces reakcją semantyczną. Uznał, że wyzwalaczem reakcji jest znaczenie bodźca. W takim ujęciu znaczenie można zdefiniować jako istniejące w układzie nerwowym połączenie lub skojarzenie między określonym bodźcem a stanem, który w nas wywołuje. Z tego względu znaczenie ma nieuchronnie charakter neurosemantyczny, a skoro tak, to możemy ustalać wzorce językowe, które posłużą jako podstawa przeramowania znaczeń.

Bodziec zewnętrzny równa się znaczeniu / stanowi wewnętrznemu lub prowadzi do niego

$(BZ = / \longrightarrow SW)$

Rysunek 3.2. Struktura znaczenia

Zazwyczaj doświadczamy skojarzeń neurosemantycznych poza świadomością. Nie musimy widzieć, co się dzieje, aby proces zadziałał. Proces kotwiczenia ma charakter neurofizjopsychologiczny i zasadniczo zależy od tego, jak składające się z myśli i odczuć stany zostają połączone z bodźcem. Kiedy intensyfikujemy określony stan, zwiększamy prawdopodobieństwo ustalenia kotwicy. Intensywność odpowiada za ilość i jakość dostępnych w ramach stanu informacji, a także możliwość łączenia ich z takim stanem. Oznacza to, że po uzyskaniu dostępu do stanu, który jest bardzo intensywny, wszystkie procesy uczenia się, zapamiętywania, komunikacji i postrzegania, a także zachowanie stają się zależne od takiego stanu. Jeżeli znajdziemy się w stanie intensywnego gniewu, to doświadczenie zostanie zabarwione wspomnieniami gniewu, a także gniewnymi komunikatami, gniewnym postrzeganiem i gniewnymi zachowaniami. To samo dzieje się w przypadku dowolnego innego intensywnego stanu — żalowania, powagi, przygnębienia, radości itd.

Co to oznacza? Zależność od stanów jasno dowodzi, że kotwice ustalane są w obrębie układu nerwowego. Ze świata dochodzą miliardy bodźców, dlatego nieuchronnie zaczynamy tworzyć połączenia i skojarzenia. Wiele połączeń nie służy nam jednak dobrze, ponieważ automatyzują uruchamianie niepożądanych stanów emocjonalnych i reakcji semantycznych. W rezultacie stajemy się praktycznie bezbronni wobec takich mechanizmów.

Możemy się teraz zająć skojarzeniami neurologicznymi, aby je zrozumieć i ocenić pod kątem ich użyteczności:

- Jakie sytuacje sprawiły, że w Twoim umyśle pojawiły się kotwice?
- Które z nich chciałbyś zmienić?
- Które wzbogacają Twoje życie?
- Których nie potrzebujesz?

Z wyzwalaczami możemy wiązać mnóstwo negatywnych i niekorzystnych stanów. Istnieją dziesiątki, a nawet setki sposobów, by czuć się źle. Przejście w stan negatywny staje się wówczas najłatwiejszą i najbardziej naturalną rzeczą na świecie. Jesteśmy zaprogramowani do przechodzenia w negatywne stany neurosemantyczne i zazwyczaj nie rozumiemy, dlaczego w nie popadamy. Wyzwalacze pobudzają nas do takich stanów i kuszą, byśmy czuli się źle nawet wtedy, gdy tego nie potrzebujemy. Negatywne odczucia rozprzestrzeniają się wówczas we wszystkich zakątkach wewnętrznego świata. Oczywiście nie jest to dobry sposób na życie.

Kotwice są bodźcami, które wyzwalają określone stany — często w sposób natychmiastowy. Cały proces wydaje nam się automatyczny, bezwzględny i mimowolny. Gdy dostrzeżemy, że mechanizm neurologiczny umożliwia zarzucanie również użytecznych kotwic, będziemy mogli zmieniać wewnętrzne doświadczenia tak, by mogły służyć jako wartościowe zasoby.

Kotwiczenie i zależność od stanów pokazują, do jakiego stopnia świat, w którym żyjemy, ma charakter symboliczny. Traktujemy bodźce jako symbole, a następnie reagujemy na nie — dokładnie na te, które tworzą naszą semantyczną rzeczywistość. Również wtedy, gdy tworzymy swój symboliczny model świata, reagujemy na świat za pośrednictwem symboli (znaczeń, wspomnień, wyobrażeń i przekonań), a nie samych bodźców. W rezultacie znaczenia zaczynają być istotniejsze od samych bodźców i ostatecznie zostają ustabilizowane w licznych ramach: ramach przekonań, ramach wartości czy ramach postaw.

Kotwice funkcjonują jak wyzwalacze, które powodują, że uzyskujemy dostęp do stanów. W kotwiczeniu wykorzystujemy element jakiegoś doświadczenia, aby przywołać je w całości. Kotwiczenie może następować w dowolnym systemie sensorycznym, a także w systemie języka. Krótko mówiąc, kotwiczenie daje możliwość ponownego indukowania zróżnicowanych stanów bez konieczności myślenia o nich — dzięki kotwicy możemy po prostu wywołać w sobie określone odczucia.

Z kotwiczeniem wiążą się cztery kluczowe czynniki:

- *Intensywność* odczuć towarzyszących kotwiczonemu stanowi.
- *Wyrazistość* konkretnej kotwicy.
- *Niepowtarzalność* — im bardziej nietypowa jest kotwica, tym jest precyzyjniejsza i tym łatwiej ją replikować.
- *Czas* — moment, w którym stan danej osoby osiąga punkt kulminacyjny.

Wzorzec kotwiczenia daje możliwość pracy ze stanami, wkraczania w nie i wychodzenia z nich. Technika ta okazuje się szczególnie przydatna w przypadku takich wzorców, jak leczenie fobii czy przewijanie filmu wstecz (nr 33). Możemy również zakotwiczyć niekorzystny obraz-wskazówkę do obrazu pożądanego rezultatu i w odniesieniu do umysłu zastosować wzorzec Swish (nr 24). Możemy kotwiczyć stany zasobne i wyzwalać je w celu ponownego doświadczania. Ogólny cel kotwiczenia to zarządzanie doświadczeniami tak, byśmy mogli uzyskiwać do nich dostęp w dowolnym momencie.

Wzorzec

1. Określ zachowanie, stan lub reakcję, do których chcesz uzyskiwać dostęp.

Jakiego rodzaju kotwicę (system wskazówek lub wyzwacz) chcesz ustanowić (np. spokojny ruch dłonią, uśmiech, taktowny dotyk, słowo)?

Co będzie Twoją kotwicą?

Jaki bodziec możesz połączyć z określonym stanem umysłu, ciała lub emocji?

2. Wywołaj reakcję.

Zachęć pacjenta, by przypomniał sobie określony stan, wyobraził go sobie lub pomyślał o nim, a następnie cofnął się do niego i przypomniał go sobie lub wyobraził możliwie jak najpełniej.

Czy w trakcie wywoływania pożądaney reakcji pacjent przeżywa ją na tyle intensywnie, że jest ona warta zakotwiczenia?

3. Skalibruj się względem pacjenta, aby wykryć reakcję.

Co zauważasz?

Jak zauważyłeś tę reakcję?

W jakim systemie sensorycznym jest ona wyrażona?

Jak bardzo jest intensywna?

Jaki wyzwacz jest obecnie połączony z taką reakcją?

Czy wykryłeś wzrokowe wskazówki dostępu? Czy dopasowałeś się do gestów pacjenta, jego postawy, napięcia mięśniowego, oddechu, ruchów itd.?

4. Wyślij bodziec.

Czy kiedy pacjent zareagował, wysłałeś bodziec w postaci miny, gestu, chrząknięcia, dotyku lub słów? Czy Twoja kotwica jest niepowtarzalnym wyzwaczem?

Czy zakotwiczyłeś reakcję we wszystkich systemach sensorycznych, aby stworzyć wyzwalacze rezerwowe?

Co jest bodźcem?

Jak powszechny lub jak niepowtarzalny jest to bodziec?

5. *Przetestuj kotwicę.*

„Co jadłeś na śniadanie?” (przerwanie stanu). „Dobrze... A teraz — co się stanie, kiedy zrobię to?” (bodziec).

Czy kiedy ponownie wysyłasz bodziec, reakcja powtarza się?

Jeżeli nie, powtórz cały proces jeszcze raz.

Nr 10. Uzyskiwanie dostępu do pozytywnych intencji

Koncepcja

Kiedy pojawiają się negatywne zachowania, zwykle myślimy o nich jako o rezultacie złych intencji. Czy Ty też masz taką skłonność? Również tradycyjni psychoterapeuci często przyjmują takie założenie. Sam Freud miał bardzo negatywne nastawienie do ludzkiej natury. W NLP i neurosemantyce przyjmujemy zupełnie inny punkt wyjścia. Gdy zajmujemy się problematycznymi emocjami i zachowaniami, zakładamy, że służą one (lub służyły) jakiemuś użytecznemu, wartościowemu i ważnemu celowi. Takie nastawienie jest podstawą przerwamowywania:

Każde zachowanie ma pozytywną wartość — w jakiś sposób, dla jakiegoś celu, w jakimś momencie.

Znajdowanie pozytywnej intencji, uzyskiwanie do niej dostępu lub jej tworzenie umożliwia kształtowanie bardziej skutecznych reakcji na dane zachowanie, a ostatecznie także większą kontrolę nad nim — przerywa pętlę negatywnego sprzężenia zwrotnego, która powstaje, kiedy zwracamy psychiczną energię przeciwko sobie samym lub gdy żywimy niechęć czy wręcz nienawiść względem jakiejś emocji. Zachowanie, które wprawia w zakłopotanie lub dezorientuje, w rzeczywistości pokazuje, że większość jego kontekstu leży poza naszą świadomością. Aby uzyskać dostęp do pozytywnej intencji, należy odpowiednio pokierować rozmową z pacjentem.

Wzorzec

1. *Określ problem lub trudność.*

Czy masz jakieś problemy lub kłopoty, które w oczywisty sposób nie służą żadnemu z Twoich użytecznych celów?

Czy zmagasz się obecnie z trudnościami, które wydają się wynikać ze złej motywacji? Jakże to trudności?

Czy sądzisz na przykład, że część Twojej osoby sprawia, że jesteś egoistyczny, leniwy, uzależniony od narkotyków itd.?

2. Znajdź część odpowiedzialną za zachowanie.

Gdy już się wyciszysz, skieruj się ku wnętrzu i po prostu uświadom sobie, że jedna z części Twojej osoby wytwarza taką reakcję lub takie zachowanie. W trakcie tropienia myśli, emocji lub przekonań generujących niepożądane zachowanie zadaj sobie pytanie: jaką pozytywną intencją kieruje się ten składnik Twojej osobowości? W jaki sposób stara się uczynić coś, co miałoby dla Ciebie pozytywną wartość?

Co istotnego starasz się osiągnąć poprzez doświadczanie takiej reakcji?

3. Nadal zadawaj pytania dotyczące pozytywnej intencji.

Kiedy już uzyskasz określoną reakcję — jaką pozytywną wartość ma ona dla Ciebie?

Powtarzaj to pytanie, jako podstawę wykorzystując poprzednio uzyskaną odpowiedź, aż dojdiesz do momentu, gdy nazwiesz cel, który wyda Ci się pozytywny.

Podsumowanie

W podręcznikach NLP klasyfikowane jest jako szkoła mieszcząca się w obrębie nurtu poznawczo-behawioralnego. Dzieje się tak, mimo że NLP bazuje również na doświadczeniach kilku innych dziedzin, takich jak:

- systemy rodzinne (Virginia Satir),
- egzystencjalna psychologia humanistyczna (Perls, Rogers),
- szkoła transpersonalna (Assagioli, Maslow),
- nauki o układzie nerwowym, neurologia,
- językoznawstwo i gramatyka transformacyjna (Chomsky),
- semantyka ogólna (Korzybski),
- hipnoza medyczna (Erickson),
- poziomy logiczne (Bateson),
- psychologia poznawcza (Miller, Gallanter, Pribram).

Samo NLP nie zaczęło się jako szkoła, a nawet szkoła w obrębie szkoły, lecz raczej jako metaszkola, ponieważ stworzyło modele zróżnicowanych terapii i procesów. Od samego początku starano się stosować zasady modelowania do wewnętrznych procesów pacjenta. Zidentyfikowaliśmy metawzorcy, które umożliwiają uruchamianie opisanych w dalszych częściach książki wzorców transformacji.

Metawzorce

1. Dobrze sformułowane rezultaty.
2. Dopasowywanie.
3. Kalibracja.
4. Sprawdzanie ekologii.
5. Elastyczność reakcji.
6. Ujawnianie stanów.
7. Indukowanie stanów.
8. Przerywanie stanów.
9. Kotwiczenie.
10. Uzyskiwanie dostępu do pozytywnych intencji.

Zaklęcia ukryte w języku

NLP to niezwykła dziedzina wiedzy, zajmująca się zmianą, transformacją i rozwojem. Pozwoli Ci ona dowiedzieć się, jak funkcjonuje Twój mózg, i pomoże uwolnić jego prawdziwy potencjał. Dzięki temu przejmiesz kontrolę nad swoim życiem i pchniesz je na nowe tory. Nauczysz się tworzyć sprzyjające rozwojowi mapy i zwiększysz poziom swojej efektywności, osiągając rezultaty, na których Ci zależy.

**PODRĘCZNIK TEN STANOWI ZWIĘZŁĄ INSTRUKCJĘ OBSŁUGI NLP —
„KSIĘGĘ ZAKŁĘĆ” MAGA. ZNAJDZIESZ TU 77 KONKRETNÝCH WZORCÓW.**

Książka została zaplanowana tak, by ułatwić Ci praktyczne stosowanie programowania neurolingwistycznego w pracy ze sobą samym lub z innymi. Wzorce są starannie uporządkowane i podzielone na kluczowe kategorie, dotyczące własnego „ja”, emocji, formułowania wypowiedzi, myślenia, znaczenia oraz strategii.

W książce tej znajdziesz również wskazówki dotyczące tego, kiedy i dlaczego należy wybierać określone wzorce. To wspaniałe źródło wiedzy dla wszystkich osób zainteresowanych poznawczo-behawioralnym modelem, zwanym NLP.

książki*klasy*business

Nr katalogowy: 5819



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



Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900



0 601 339900

o n e
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/novosci>

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

Cena 49,00 zł

ISBN 978-83-246-2864-3



9 788324 628643