

## 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

# WIELKA KSIĘGA NLP. PONAD 200 WZORÓW, METOD I STRATEGII PROGRAMOWANIA NEUROLINGWISTYCZNEGO

Autor: Shlomo Vaknin

Tłumaczenie: Katarzyna Rojek

ISBN: 978-83-246-2557-4

Tytuł oryginału: [The Big Book Of NLP Techniques: 200+ Patterns, Methods & Strategies of Neuro Linguistic Programming](#)

Format: 158 × 235, stron: 808



*Jest to najbardziej praktyczny podręcznik z dziedziny programowania neurolingwistycznego. Opisuje setki wzorców, metod i zaawansowanych koncepcji. To książka, na którą wszyscy czekaliśmy. Po trzydziestu pięciu latach nadszedł najwyższy czas, aby się wreszcie ukazała!*

**Nathaniel J. Varna, autor i mistrz praktyk NLP**

*Shlomo Vaknin daje nam dokładnie to, czego nam trzeba – same konkrety, bez waty słownej. Przypuszczam, że ta niesamowita książka stanie się podstawowym, a być może nawet obowiązkowym podręcznikiem na szkoleniach z dziedziny NLP na całym świecie.*

**Deborah Eizenstein, trenerka NLP i badaczka**

W niniejszej książce zawarto wszelkie podstawowe wiadomości z dziedziny NLP oraz zaawansowane, unikatowe wzorce, których nie znajdziesz w żadnej innej publikacji.

Każdy, kto uczy się programowania neurolingwistycznego, jest świadomy potęgi wzorców. Niniejsza książka przekazuje w Twoje ręce ponad 200 wzorców, dobranych ze względu na ich wartość i przydatność. Vaknin podaje prawa NLP w formie zwartej i treściwej – bez nudnych dywagacji i anegdotek o niczym.

Potęga NLP płynie zarówno z teorii, jak i praktyki. Twórcy NLP wykorzystują je do opracowywania niezwykle skutecznych technik. Wzorce, techniki i metody umieszczone w tym podręczniku:

- zostały starannie dobrane, opisane w sposób jasny i precyzyjny;
- cieszą się uznaniem środowiska NLP;
- wskazują po kolei konkretne kroki, gotowe do wykorzystania przez szerokie grono czytelników, w tym osoby posiadające podstawową wiedzę z dziedziny NLP;
- uwzględniają aktualną wiedzę w takich dziedzinach, jak psychoterapia czy teoria uczenia się.

Do koszyka



Do przechowalni

Nowość

Promocja

# Spis treści

Podziękowania	11
Wyłączenie odpowiedzialności	13
Wstęp	15
Jak korzystać z tej książki?	19
Zastosowanie NLP — co, jak i kiedy	21
Wzorce i strategie NLP	55
1. Swish Pattern	57
2. Przekształcenie porażki w informację zwrotną	61
3. Poprawnie sformułowane cele	66
4. Zbieranie dowodów i przeprowadzanie procedury dowodowej	73
5. Dopasowywanie i harmonizowanie	77
6. Szukanie pozytywnych intencji	80
7. Rozumienie zachowania	83
8. Odzwierciedlanie	86
9. Wzorzec „jak gdyby”	95
10. Wywoływanie podświadomych reakcji	98
11. Sprawdzanie ekologii	101
12. Wyrywanie ze stanu psychofizycznego (przełamywanie stanu)	104
13. Wywoływanie określonego stanu	106
14. Wchodzenie w stany zasobne	109
15. Kinestetyczny Swish Pattern	112
16. Kotwiczenie	114
17. Scenariusz samodzielnego kotwiczenia	122
18. Stan świadomości wewnętrznej	124
19. Zmiana zakotwiczeń	127
20. Pozycje percepcyjne	131
21. Integrowanie sprzecznych przekonań	138
22. Różnicowanie ram przekonań	145
23. Sprzeczne i sprzężone przekonania	149
24. Negocjacje wewnętrzne	153
25. Zniesienie poczucia identyfikacji	157
26. Rozwiązywanie wewnętrznych konfliktów	160
27. Godzenie się z rodzicami	163
28. Sześciostopniowa technika przeramowania	168
29. Przeramowanie treści	171
30. Przeramowanie kontekstu	175
31. Przeramowanie przekonań i opinii — przykłady	177

32. Rozstrzygnięcie wewnętrznego konfliktu	180
33. Przekształcanie popełnionych błędów w konstruktywne doświadczenie	184
34. Hierarchia kryteriów	188
35. Uspójnianie pozycji percepcyjnych	198
36. Usuwanie reakcji alergicznych	206
37. Kalibracja	210
38. Autobiografia	212
39. Spójność	218
40. Leczenie fobii	220
41. Instalowanie przyjemności	225
42. Badanie przyczyn i skutków	229
43. Zastosowanie poziomów logicznych	231
44. Redukowanie przyjemności	234
45. Rozwijanie wrażliwości sensorycznej	238
46. Darzenie miłością samego siebie	239
47. Zwalczanie szkodliwych skłonności	242
48. Tworzenie łańcucha stanów	245
49. Model pragmatyczny	248
50. Gromadzenie zasobów	252
51. Zaawansowany proces integracji części	254
52. Submodalności cyfrowe a submodalności analogowe	257
53. Wzmacnianie submodalności	259
54. Próg wrażliwości	261
55. Niszczyciel decyzji	265
56. Wzorzec Godiva Chocolate	269
57. Wykorzystywanie systemów reprezentacji	273
58. Doskonalenie słuchowego systemu reprezentacji	279
59. Doskonalenie wzrokowego systemu reprezentacji	281
60. Stan pogłębionej świadomości	284
61. Rozpoznawanie wskazówek niewerbalnych	286
62. Wygaszanie zachowań kompulsywnych	290
63. Tworzenie pozytywnych oczekiwań	294
64. Przetłumaczanie ograniczających zależności	297
65. Wtórna korzyść i osobista ekologia	301
66. Ekologia systemu	302
67. Rozpoznawanie sytuacji naruszania metamodelu	304
68. Wykorzystywanie metamodelu w wybranym celu	307
69. Denominalizacja	309
70. Wybaczanie	311
71. Uspójnianie „ja”	313
72. Okrąg doskonałości	317
73. Instalacja asertywności	320
74. Szybkie podniesienie samooceny	325

75. Mądre odżywianie się	331
76. Wyznaczanie granic	335
77. Analizator krytyki	339
78. Pozbywanie się wymówek	345
79. Podstawowy wzorzec wzbudzania motywacji	349
80. Zwycięzanie w wojnie wewnętrznej	351
81. Wywoływanie amnezji	355
82. Szczepienie przeciwko wirusom myślowym	357
83. Kwestionariusz wewnętrznego spokoju	360
84. Ujawnianie charakteru danej relacji	361
85. Nawiazywanie i utrzymywanie dobrego kontaktu	363
86. Wzorzec zakochiwania się	369
87. Unikanie sugestii wywołujących skutki odwrotne od zamierzonych	372
88. Eliminowanie uzależnienia od cyberpornografii	373
89. Strategia poprawnego pisania	380
90. Ujawnianie strategii uczenia się	383
91. Szybkie uczenie się nowego języka obcego	388
92. Rytmiczna nauka	392
93. Złożenie zobowiązania	395
94. Metoda łańcuchowa (przyspieszonej) nauki	396
95. Apozycja (opozycji)	399
96. Identyfikowanie elementów autosabotażu	400
97. Definiowanie problemów	403
98. Strategia rozwiązywania problemów (I)	406
99. Strategia rozwiązywania problemów (II)	410
100. Strategia Walta Disneya	414
101. Binarny kod zapominania	417
102. Rozwiązywanie konfliktów	427
103. Rozwiązywanie problemu współzależności	431
104. Identyfikowanie metaprogramów	436
105. Kwestionowanie ograniczających metaprogramów	438
106. Zmiana metaprogramów	440
107. Metoda analogicznego oznaczania	443
108. Wykorzystanie porcjowania w funkcji perswazyjnej	446
109. Klasyczna metoda dezorientacji	449
110. Zastosowanie prawa odwrotnego skutku	451
111. Metoda zagnieżdżonych pętli	453
112. Historia ilustrująca zastosowanie metody zagnieżdżonych pętli	460
113. Perswazja podprogowa	463
114. Intonacja	467
115. Metoda ukrytych poleceń (I)	469
116. Metoda ukrytych poleceń (II) — wersja zaawansowana	472
117. 55 hipnotycznych fraz Milтона H. Ericksona	476

118. Rama zgody	481
119. Kierowanie procesem poszukiwań transderywacyjnych	484
120. Identyfikowanie hierarchii wartości	487
121. Generator Nowych Zachowań	491
122. Aktywne śnienie	495
123. Radzenie sobie z emocjonalnym cierpieniem	498
124. Wewnętrzny bohater	501
125. Wzorzec jedności	506
126. Wzorzec SCORE	513
127. Śledzenie życiowych przemian	517
128. Identyfikacja archetypu procesu przemiany	520
129. Leczenie ran	523
130. Uprzedzanie poczucia straty	526
131. Troska o siebie	530
132. Przebudzenie do wolności	534
133. Długowieczność	538
134. Zmiana historii osobistej	543
135. Podsumowywanie dnia	549
136. Rozpraszenie negatywnych emocji	552
137. Fundamentalna przemiana	555
138. Mapowanie umysłu	566
139. Integracja nieokreślonego stanu	569
140. Poszerzenie możliwości wyboru	572
141. Pierwszy plan i tło	575
142. Osłabianie mocy trudnych wspomnień	580
143. Fraktal somatyczny	583
144. Fraktal zasobu	585
145. Zmiana przekonań — podejście logiczne	588
146. Uzgadnianie poziomów logicznych	591
147. Ukryte polecenia w pytaniach	595
148. Metoda podwójnego wiązania	597
149. Dwuznaczność	601
150. Presupozycje	604
151. Metafora	606
152. Wspólny zasób	609
153. Wzorzec SCORE w tańcu	612
154. Korzystne przekonania NLP	616
155. Wzorzec DVP	628
156. Dezintegracja systemów przekonań	633
157. Instalacja kryteriów	636
158. Kryteria kinestetyczne	641
159. Wirujące ikony	644
160. Podstawowy proces tworzenia łańcucha przekonań	647

161. Zaawansowany proces tworzenia łańcucha przekonań	649
162. Łagodzenie	653
163. Metazmiana	656
164. Reimprinting	659
Modelowanie doskonałości za pomocą NLP	665
Wprowadzenie do modelowania za pomocą NLP	667
Podstawowe elementy modelowania	671
Co robić dalej, gdy już wybierze się model?	673
165. Podstawowy proces modelowania w drugiej pozycji percepcyjnej	674
166. Intuicyjne modelowanie w drugiej pozycji percepcyjnej	676
167. Podstawowy proces modelowania w trzeciej pozycji percepcyjnej	678
168. Podstawowy proces modelowania stanów doskonałości	680
Metamodel	682
Wprowadzenie	682
169. Uogólnienia	686
170. Kwantyfikatory uniwersalne	687
171. Ukryte performatywy	688
172. Operatory modalne	689
173. Pominięcia	691
174. Nieokreślony wskaźnik odniesienia	693
175. Pominięcia porównawcze	694
176. Zniekształcenia	695
177. Nominalizacja	696
178. Czytanie w myślach	698
179. Zniekształcenia zależności przyczynowo-skutkowych	700
180. Presupozycje	702
181. Złożona równoważność	703
Jak wykorzystywać metamodel do celów terapeutycznych?	705
Model Milтона	708
Dlaczego w NLP wykorzystuje się hipnozę?	708
Milton H. Erickson	709
Podświadomość	710
Co to jest hipnoza?	711
Co to jest trans?	712
Doświadczenie krótkotrwałego transu	713
Hipnoza konwersacyjna	714
Korzyści płynące z modelu Milтона	714
Poszukiwania transderywacyjne	715
182. Sposoby naruszania metamodelu	716
183. Dopasowywanie bieżącego doświadczenia	717
184. Dopasowywanie i prowadzenie	718
185. Spójniki	719
186. Dysjunkcja	721

187. Dorozumiane przyczyny	723
188. Pytania o potwierdzenie	725
189. Podwójne wiązania	726
190. Ukryte polecenia	727
191. Oznaczanie analogowe	728
192. Utylitaryzacja	729
193. Zagnieżdżanie	731
194. Rozbudowane cytaty	732
195. Literowanie słów	733
196. Postulat konwersacyjny	734
197. Nielogiczność wybiórcza	735
198. Dwuznaczność	736
199. Dwuznaczność fonetyczna	737
200. Dwuznaczność syntaktyczna	738
201. Dwuznaczność zakresu	739
202. Dwuznaczność interpunkcyjna	740
203. Metafory	741
Model Satir	743
Wprowadzenie	744
Kategorie komunikacyjne Satir	744
204. Obwiniający (oskarżanie)	745
205. Łagodzący (zjednywanie)	747
206. Obliczający (superracjonalność)	748
207. Rozpraszający (chaotyczność)	749
208. Kompromisowi (płynność)	750
209. Elastyczność	751
210. Nawijanie kontaktu a kategorie komunikacyjne	752
Metaprogramy	755
Wprowadzenie do metaprogramów	755
Jak działa metaprogram?	757
Jak opanować metaprogramy i je stosować?	762
Metaprogramy percepcji i skupiania uwagi	764
Metaprogramy sposobów zachowania	765
Metaprogramy stylów uspójniania celów	766
Dodatkowe źródła	767
Dodatek A. Skrótowy zapis nazw modalności	771
Dodatek B. Submodalności	773
Submodalności wzrokowe	773
Submodalności słuchowe	780
Submodalności kinestetyczne	781
Twórcy NLP	785
Dodatek C. Poziomy logiczne	787
Bibliografia	789
Do dzieła!	793
Skorowidz	795

# **Wzorce i strategie NLP**



# 1.

## Swish Pattern

*Człowiek szukający poczucia bezpieczeństwa, choćby tylko w sferze psychiki, przypomina kogoś, kto odrębałby sobie nogi po to, by zastąpić je protezami, które nie sprawią mu bólu ani nie przysporzą kłopotów.*

— Henry Miller

**A**UTORAMI TEGO WZORCA są Richard Bandler i John Grinder.

Przełam schemat myślenia lub zachowania, który pojawia się odruchowo, i zastąp go schematem zasobnym. Wykorzystaj Swish Pattern w rozwiązywaniu takich problemów,

jak uwalnianie się od nałogu tytoniowego, panowanie nad złością, występowanie przed publicznością, a także nerwowość, brak pewności siebie i niska samoocena. Swish Pattern jest najpopularniejszą i najczęściej stosowaną techniką NLP.

### **W ogólnym zarysie: Swish Pattern**

*Krok 1. Rozpoznanie odruchowej reakcji*

*Krok 2. Określenie impulsu wywołującego negatywny obraz*

*Krok 3. Dodanie obrazu zastępczego*

*Krok 4. Błyskawiczna podmiana obrazów*

*Krok 5. Powtórzenie procesu*

*Krok 6. Sprawdzenie rezultatu*

## **Krok 1. Rozpoznanie odruchowej reakcji**

Rozpoznaj odruchową reakcję (myśli, odczucia lub obrazy, które pojawiają się, kiedy zastanawiasz się nad trudną sytuacją).

Wybierz obraz zastępczy (coś inspirującego, choćby swój naprawdę dobry wynik), który pomoże wywołać pozytywny stan.

Wyobraź sobie samego siebie w obrazie zdysocjowanym (zajmij trzecią pozycję percepcyjną, jakbyś oglądał samego siebie występującego w filmie).

Wzmocnij jego submodalności, aby stał się maksymalnie sugestywny.

## **Krok 2. Określenie impulsu wywołującego negatywny obraz**

Odkryj, co każe Twojemu umysłowi tworzyć negatywny obraz lub wywoływać negatywne zachowanie. Zapytaj samego siebie, co poprzedza niekorzystny lub niepożądany stan.

Tym razem potrzebny Ci będzie obraz zasocjowany (zajmij pierwszą pozycję percepcyjną, czyli patrz własnymi oczami) tego, co dzieje się tuż przed tym, zanim podejmiesz niepożądane działanie.

Pamiętaj, że należy myśleć w kategoriach submodalności, aby uzyskać szczegółowy ogląd całej sytuacji. Pełni

ona funkcję impulsu, który wywołuje niezasobny stan.

## **Krok 3. Dodanie obrazu zastępczego**

Umieść obraz zastępczy w rogu negatywnego obrazu.

Wyobraź sobie małą, mającą rozmiary znaczka pocztowego wersję sceny zastępczej w dolnym rogu negatywnej sceny.

## **Krok 4. Błyskawiczna podmiana obrazów**

Błyskawicznie zamień obrazy miejscami.

Wprowadzaj zmiany na obu obrazach jednocześnie, z coraz większą prędkością. (Jeśli masz już pewną wprawę, możesz to zrobić z dwoma kluczowymi submodalnościami naraz).

Zamieniając obrazy miejscami, zmniejszaj negatywną scenę i odsuwaj ją jak najdalej.

Z kolei pozytywny obraz przybliżaj i powiększaj, aby szybko i całkowicie zastąpił negatywną scenę.

Wyobraź sobie, że pozytywny obraz — ze świstem — zajmuje swoje miejsce.

Na początku prawdopodobnie będziesz to robić wolno, a podmiana potrwa kilka sekund. Z czasem dzięki powtarzaniu będziesz przeprowadzać

cały proces coraz szybciej, aż nauczysz się podmieniać obrazy niemal natychmiast.

### **Krok 5. Powtórzenie procesu**

Po każdej zamianie obrazów miejscami oczyszczaj swój umysł.

To bardzo ważne. Zrób to, myśląc o czymś innym, choćby o swoim ulubionym kolorze albo o tym, co masz w planach.

Pamiętaj, aby zarówno podczas zamiany obrazów miejscami, jak i w czasie przerw spokojnie oddychać.

Zamień obrazy miejscami 5 do 10 razy; za każdym razem powtarzaj kroki od 3. do 5.

Zorientujesz się, że osiągnąłeś cel, kiedy napotkasz pewne trudności z utrzymaniem negatywnego obrazu.

### **Krok 6. Sprawdzenie rezultatu**

Spróbuj ponownie wywołać ograniczającą myśl lub ograniczające zachowanie.

Zwróć uwagę na to, jak trudno Ci to przychodzi (o ile ich wywołanie nie jest wprost niemożliwe).

Zauważ, że teraz musisz najpierw pomyśleć, jak wywołać daną myśl lub dane zachowanie; straciły one bowiem odruchowy charakter.

Jeśli uważasz, że mogą one powrócić, wykonaj Swish Pattern ponownie za dzień lub dwa, a potem jeszcze raz za tydzień.

### **Dodatkowa rada**

Możesz zamieniać miejscami obrazy, wykorzystując inne submodalności zamiast tych, które uwzględniono w powyższym przykładzie.

Możesz zamieniać miejscami obraz kolorowy z obrazem czarno-białym, obraz trójwymiarowy z obrazem płaskim, pojedynczą klatkę z całym filmem — lub dowolne inne przeciwstawne submodalności.

### **Kluczem do sukcesu jest poznanie i przeanalizowanie dostępnych możliwości.**

Niektórzy natychmiast zareagują na zamianę miejscami submodalności rozmiaru i lokalizacji; uważa się je za wiodące submodalności.

Innym jednak może odpowiadać odmienne rozwiązanie, dlatego miej otwartą głowę, a jeśli wykonywany według instrukcji Swish Pattern nie przynosi oczekiwanych rezultatów, sprawdź kolejne wiodące submodalności.

Oto co na temat Swish Pattern mówią inni trenerzy NLP — Steve Andreas i Charles Faulkner w książce *NLP. Nowa technika osiągnięcia sukcesów*:

*Swish Pattern to bardzo prosty i skuteczny sposób umożliwiający stworzenie obiektywnego i korzystnego wizerunku własnego przynoszącego natychmiastowe rezultaty w konkretnych, kło-*

*potliwych sytuacjach [...]. Nigdy nie wiesz z góry, co zrobisz następnym razem, gdy znajdziesz się w sytuacji podobnej do tej, która sprawia Ci kłopoty<sup>1</sup>.*



---

<sup>1</sup> S. Andreas, Ch. Faulkner, *NLP. Nowa technika osiągania sukcesów*, tłum. A. Zawadzka, W. Sztukowski, Onepress, Gliwice 2006, s. 291.

## 2.

### **Przekształcenie porażki w informację zwrotną**

*Filozofia, jaką wyznajesz, determinuje, czy się zdyscyplinujesz,  
czy też będziesz nadal popełniał błędy.*

— Jim Rohn

**A**UTOREM TEGO WZORCA jest Robert Dilts.

Zmień dane przekonanie lub swoje nastawienie tak, aby pomogło Ci odnosić sukcesy i dążyć do doskonałości. Przekształć porażkę w cenną informację zwrotną oraz poczucie zwycięstwa, które opiera się na zaciekawieniu i motywacji. Wyobraź sobie, że po 99. porażce nadal

masz pozytywne podejście i wciąż bardzo chcesz osiągnąć zamierzony cel. Thomas Edison poniósł wiele porażek na swojej drodze do wynalezienia żarówki. Jeżeli przyjmiesz takie samo podejście jak on, znajdziesz się na własnej drodze do sukcesu. Wzorzec ten pomaga zrobić miejsce dla poczucia zwycięstwa poprzez zniwelowanie porażki.

### **W ogólnym zarysie:**

#### **wzorzec przekształcenia porażki w informację zwrotną**

- Krok 1. Zidentyfikowanie problematycznego przekonania (nastawienia); określenie towarzyszących mu systemów reprezentacji oraz fizjologii*
- Krok 2. Uporządkowanie problematycznego przekonania w ramach systemów reprezentacji na podstawie pozycji oczu*
- Krok 3. Stworzenie obrazów pożądanej zdolności i zamierzonego celu oraz umieszczenie ich w skonstruowanej przestrzeni wizualnej*
- Krok 4. Odróżnienie reprezentacji pożądanej zdolności od obrazów wspomnień o porażce*
- Krok 5. Ujednolicenie elementów porażki (uczuć, wspomnień, dialogu wewnętrznego) z elementami pozytywnymi*
- Krok 6. Stworzenie kotwicy dla pozytywnego doświadczenia, które stanie się punktem odniesienia*
- Krok 7. Wywołanie pozytywnego stanu w związku z zamierzonym celem*
- Krok 8. Sprawdzenie rezultatu*

#### **Krok 1. Zidentyfikowanie problematycznego przekonania (nastawienia); określenie towarzyszących mu systemów reprezentacji oraz fizjologii**

Wybierz przekonanie (nastawienie), które sprawia, że czujesz się tak, jakbyś został pokonany, jakbyś stracił resztki nadziei lub jakby nic Ci się nie udawało. Powinno mieć ono związek z trudnością, którą napotykasz w oparowaniu lub wykorzystywaniu

określonej zdolności oraz w osiągnięciu celu, który z tego wynika.

Na przykład Karol finalizuje mało transakcji, w związku z czym czuje się jak nieudacznik. Uważa, że komunikuje się z klientami w za mało przekonujący sposób. Jest sobą rozczarowany.

W tym przykładzie pożądaną zdolnością jest sugestywny sposób komunikowania się z klientami, a celem,

który z tego wynika — zwiększenie sprzedaży. Z kolei problematyczne przekonanie może mieć formę: „Nie umiem sprzedawać”.

Następnie obserwuj związane z przekonaniem o porażce fizjologię oraz pozycje oczu. Jeśli uznasz, że przyglądanie się samemu sobie, kiedy tworzysz w swoim umyśle reprezentacje problematycznego przekonania, sprawia Ci trudność, sięgnij po lustro lub kamerę wideo albo poproś o pomoc przyjaciela.

Zwróć uwagę na to, co dzieje się w każdym systemie reprezentacji, gdy tworzysz w swoim umyśle reprezentacje problematycznego przekonania. Co wewnątrz siebie widzisz, słyszysz i czujesz?

### **Krok 2. Uporządkowanie problematycznego przekonania w ramach systemów reprezentacji na podstawie pozycji oczu**

W wyobraźni każdą reprezentację przyporządkuj (jeśli jeszcze jej tam nie ma) odpowiedniej pozycji oczu.

Rozmieszczając poszczególne reprezentacje, jednocześnie patrz (tj. świadomie i celowo zwróć swój wzrok) w określonym kierunku.

Dla wielu ludzi kinestetyczne doznanie porażki jest tak silne, że wewnętrzny dialog (z samym sobą) i inne

systemy reprezentacji zostają zepchnięte do swego rodzaju mętnego zbiornika uczuć. Przyporządkowanie systemów reprezentacji do odpowiadających im pozycji oczu ma na celu oczyszczenie owego zbiornika oraz osiągnięcie znacznie bardziej odpowiedniego stanu.

Kiedy już umieścisz poszczególne reprezentacje we właściwych pozycjach, zwróć uwagę na to, jak przestrzeń przed Tobą oczyszcza się i robi się tam miejsce dla Twojej percepcji rzeczywistości za pośrednictwem zmysłu wzroku.

Jeżeli miałeś dotąd zamknięte oczy, otwórz je i sam zobacz.

### **Krok 3. Stworzenie obrazów pożądanej zdolności i zamierzonego celu oraz umieszczenie ich w skonstruowanej przestrzeni wizualnej**

Pomyśl o *frustrującym* Cię braku danej zdolności oraz o celu, których dotyczy Twoje przekonanie o porażce.

Stwórz wyraźny obraz określonej zdolności „w akcji”. Ujmij ją w kategoriach pozytywnych i zamierzonych rezultatów (przez pryzmat swojego celu).

Wykorzystaj wyobrażenia, które są bardzo pozytywne.

Umieść ten obraz w prawym górnym rogu (wzrokowy obraz skonstruowany) i, w swojej przestrzeni mentalnej, spójrz na niego, kierując oczy w górę i w prawo.

#### **Krok 4. Odróżnienie reprezentacji pożądanej zdolności od obrazów wspomnień o porażce**

Koncentrując się na pożądanej zdolności, doświadczyć dominującego uczucia, które się z nią wiąże. Zidentyfikuj pozytywną intencję, która leży u jego podstaw.

Zrób to samo z dialogiem wewnętrznym, który dotyczy tej zdolności.

Zwróć uwagę na to, jak bardzo reprezentacje te różnią się od reprezentacji Twojego przekonania o porażce. Uczucia i wewnętrzny dialog są reprezentowane w odmienny sposób.

#### **Krok 5. Ujednolicenie elementów porażki (uczucie, wspomnienie, dialogu wewnętrznego) z elementami pozytywnymi**

Spójrz na wspomnienia związane z problematycznym przekonaniem.

Zbuduj bardziej realistyczny obraz danej sytuacji, mieszając pozytywne wspomnienia ze wspomnieniami związanymi z problemem.

Umieść je na swojej linii czasu w odpowiednim porządku.

Zwróć uwagę na to, jakiego rodzaju pożytecznej wiedzy (m.in. w postaci ostrzeżenia lub nauczki) mogą Ci dostarczyć wspomnienia danej sytuacji, chociaż kojarzą się one z frustrującymi Cię wynikami lub uczuciami.

Zauważ, że tego rodzaju pożyteczna wiedza może Cię zaprowadzić prosto do pożądanego celu.

Zmodyfikuj poszczególne elementy lub dodaj nowe do pożądanego celu, opierając się na tym, czego się nauczyłeś poprzez obserwację wspomnień.

Zastanów się, jakie kroki mogą Cię zaprowadzić od tych wspomnień do pozytywnego celu.

#### **Krok 6. Stworzenie kotwicy dla pozytywnego doświadczenia, które stanie się punktem odniesienia**

Pomyśl o czymś pozytywnym, co jesteś w stanie, Twoim zdaniem, z całą pewnością osiągnąć w przyszłości. Może to być coś, co robiłeś już wcześniej wiele razy, fachowo i należycie. Nie musi to być nic wielkiego. Punktualne przyjscie do pracy można uznać za osiągnięcie, chociaż jest uważane za coś elementarnego i prozaicznego.

Stwórz kotwicę dla tego doświadczenia.



### **Krok 7. Wywołanie pozytywnego stanu w związku z zamierzonym celem**

Dostosuj strukturę synestezji zasobów pożądanego stanu, tak aby była zharmonizowana z pozytywnym doświadczeniem, które służy za punkt odniesienia. Innymi słowy, zapamiętaj właściwości submodalności, w tym miejsca w Twojej przestrzeni mentalnej, w których się pojawiły.

Zmień ten stan, aby jego elementy były rozmieszczone w ten sam sposób jak submodalności, takie jak rozmiar czy jasność.

Aby wspomóc ten proces, uruchom kotwicę dla pozytywnego doświadczenia, które stanowi punkt odniesienia, i jednocześnie patrz na pożądaną cel.

### **Krok 8. Sprawdzenie rezultatu**

Dowiesz się, że wzorzec spełnił swoje zadanie, kiedy doświadczysz jednego z poniższych symptomów:

- 1.** Pojawią się świeże pomysły na to, jak dotrzeć do celu.
- 2.** Twoje nastawienie będzie bardziej optymistyczne i konstruktywne.
- 3.** Ogląd celu i sposobu jego osiągnięcia będzie precyzyjniejszy, dzięki czemu Twoje wyobrażenia, odczucia i wewnętrzny dialog staną się bardziej sugestywne.



### 3.

## Poprawnie sformułowane cele

*Powodem, z którego większości ludzi nie udaje się osiągnąć wyznaczonych celów, jest to, że ich nie definiują albo tak naprawdę nie uważają ich za realistyczne czy osiągalne. Ludzie sukcesu potrafią powiedzieć, dokąd zmierzają, co planują zrobić po drodze oraz kto będzie im w tym towarzyszył.*

— Denis Waitley

**W**ZORZEC TEN ma wielu autorów.

Zrób duży krok w stronę sukcesu — i wyznacz poprawnie sformułowane cele. Poprawnie sformułowany cel to taki, który odpowiada na pytanie: „Czego rzeczywiście pragnę?”.

Kojarzysz model „być -> robić -> mieć”? Według niego najpierw musisz stać się osobą, która jest w stanie osiągnąć cel, a następnie podjąć działania konieczne do tego, by móc cieszyć się owocami swoich wysiłków.

Większość naszych zachowań służy osiągnięciu określonych celów (otrzymywaniu wyników czy spełnianiu pragnień), dlatego tak ważne jest,

aby zawczasu je zdefiniować. Jeżeli wiesz, gdzie chcesz się znaleźć, łatwiej Ci będzie stworzyć odpowiednie mapy, które Cię tam zaprowadzą. Co więcej, będziesz w stanie wymyślić nowe, łatwiejsze lub szybsze drogi dotarcia do swojego celu.

### Co to jest cel?

Cele mogą szczególnie pomóc w osiągnięciu doskonałości. Mogą nimi być zarówno dobra zabawa podczas przyjęcia, jak i zostanie miliarderem w ciągu 3 lat. Istnieje bowiem wiele różnych rodzajów celów.

Wyobraź sobie, że już osiągnąłeś zamierzony cel, a następnie otwórz swoją głowę na nowe pomysły, jak go

ulepszyć. Czas na tworzenie nowych wersji celu nadchodzi, zanim jeszcze zaczniesz inwestować w niego swoje liczne zasoby. Aby być spójnym ze swoimi najwyższymi celami, należy zachować wobec nich elastyczny stosunek, tworzyć nowe wersje (jeśli zajdzie taka potrzeba) oraz je udoskonalać. W ten sposób pracuje się nad jednym z najważniejszych elementów programowania neurolingwistycznego, czyli ekologia, w ramach której wszystkie Twoje części powinny być zgodne z celem, a wszystkie Twoje

pragnienia, wartości, potrzeby — podporządkowane dążeniu w jednym wyrażnym kierunku.

Oto co mówi o celach i wynikach Anthony Robbins w arcydziele *Obudź w sobie olbrzymia*:

*Po wyznaczeniu celu musi natychmiast nastąpić stworzenie planu prowadzącego do jego osiągnięcia oraz zmasowane działanie według tego planu. Masz już siłę, aby działać. Jeśli nie udawało ci się dotychczas jej zebrać, to tylko dlatego, że nie udawało ci się*

### **W ogólnym zarysie:**

#### **wzorzec poprawnie sformułowanych celów**

*Krok 1. Wyznaczenie konkretnego celu i sformułowanie go za pomocą zdań twierdzących*

*Krok 2. Określenie własnego celu w kategoriach umiejętności, które się ma i których brakuje*

*Krok 3. Kontekst*

*Krok 4. Modalności sensoryczne*

*Krok 5. Cele pośrednie*

*Krok 6. Wsparcie*

*Krok 7. Sprawdzenie ekologii*

*Krok 8. Ustawienie kamieni milowych*

*Krok 9. Spisanie celów*

*Krok 10. Sprawdzenie rezultatu*

wyznaczyć sobie celów, które by cię zainspirowały<sup>2</sup>.

### **Krok 1. Wyznaczenie konkretnego celu i sformułowanie go za pomocą zdań twierdzących**

Określ swój cel/wynik w sposób szczegółowy, za pomocą zdań twierdzących.

Poświęć trochę czasu na opisanie tego, czego dokładnie chcesz. Cel sformułowany za pomocą przeczenia nie poprowadzi Cię w pozytywnym kierunku. Unikaj takich sformułowań jak: „Nie chcę być perfekcjonistą”. Forma negacji zachęca podświadomy umysł do tworzenia tego, czemu w Twoim mniemaniu się opierasz.

Jeżeli mógłbyś wymazać problem oraz zastąpić go czymś pozytywnym i zasobnym — co by to było?

Opisz to. Uwzględnij najważniejsze kanały zmysłowe.

### **Krok 2. Określenie własnego celu w kategoriach umiejętności, które się ma i których brakuje**

Zastanów się nad zdaniem: „Chcę, aby inni mnie wspierali”. To nie jest poprawnie sformułowany cel. Taki spo-

---

<sup>2</sup> A. Robbins, *Obudź w sobie olbrzyma... i miej wpływ na całe swoje życie — od zaraz*, tłum. P. Cichawa, Studio EMKA, Warszawa 2009, s. 363.

sób myślenia tylko powstrzymuje Twój rozwój!

Dopilnuj więc, aby do zamierzonego celu prowadziły Twoje własne działania, a nie działania innych ludzi. Co więcej, cel powinien, a nawet musi leżeć w zasięgu Twoich możliwości, a odpowiedzialność za jego osiągnięcie powinna, a nawet musi spoczywać na Tobie.

Zapytaj siebie (lub swojego klienta, jeżeli pracujesz z drugą osobą):

„Co możesz zrobić samodzielnie, aby osiągnąć cel?”;

„Jakie działania możesz podjąć, aby zwiększyć swoje szanse na osiągnięcie celu jeszcze w tym tygodniu?”.

### **Krok 3. Kontekst**

Znaczenie zazwyczaj zależy od kontekstu.

Opisz swój poprawnie sformułowany cel w kontekście otoczenia, w jakim zaistnieje. Dzięki temu stanie się on konkretniejszy i bardziej motywujący. Ponadto zyskasz w ten sposób pewność, że Twój cel spełnia wymogi ekologii.

Bardzo dobrze sformułowanym i związanym z kontekstem celem byłoby zdanie: „Chcę zarobić 650 000 złotych w ciągu 12 miesięcy. Zacznę 1 lipca i będę sprzedawać swoje umiejętności w dziedzinie NLP fir-

mom ubezpieczeniowym w roli trenera sprzedaży ich zespołów telemarketerów”.

Uwzględnij m.in. miejsca, obszar, ludzi i ich funkcje, budżet oraz ramy czasowe. Ukonkretniając swój cel i osadzając go w kontekście, sprawiasz, że staje się on realny dla Twojego mózgu.

Kolejna myśl dotycząca kontekstu brzmi:

„Gdzie nie chciałbyś, aby zaistniało dane zachowanie?”.

Na przykład czy chciałbyś się bawić codziennie jak dziecko ze swoimi pociechami, aby czuły się przy Tobie bardziej radosne?

Znakomicie. Nie chciałbyś jednak zachowywać się w ten sposób wobec małżonki w łóżku, prawda? Właśnie dlatego kontekst jest tak ważny.

Za cel możesz obrać bardziej namiętne i uwodzicielskie zwracanie się do swojej żony. Jeżeli jednak zapomnisz, że kontekstem dla tego zachowania jest to przebywanie z żoną, możesz zwrócić się nieodpowiednim tonem do swojego szefa.

#### **Krok 4. Modalności sensoryczne**

Opisz swój cel za pomocą 5 zmysłów. Poprawnie sformułowany cel jest konkretny. Dzięki temu, że uwzględnisz wszystkie 5 zmysłów, stanie się

on konkretniejszy i bardziej motywujący. Ponadto w ten sposób wzmocnisz swoją podświadomość.

Jeśli musisz użyć takich słów, jak „miłość”, „doceniany” czy „namiętny”, uwzględnij wszystkie 5 zmysłów, które tworzą daną emocję; np. co oznacza dla Ciebie — przez pryzmat Twoich zmysłów — że czujesz się bardziej doceniany?

*Jak odczuwasz to, że jesteś doceniany?*

*W której części swojego ciała doświadczasz tego uczucia?*

*Kto Cię docenia i jaki ma wyraz twarzy?*

#### **Krok 5. Cele pośrednie**

Wyznacz cele pośrednie na drodze do osiągnięcia celu głównego, tak abyś poczuł większą motywację i skuteczniej rozwiązywał napotykaną problemę.

Przypisz celom pośrednim realne terminy. Dzięki temu, że kroki, które masz wykonać, będą mniejsze, potraktujesz poszczególne cele jako bardziej osiągalne. W ten sposób wzmocnisz podświadomą motywację. Proces dzielenia całości na części nazywamy w NLP porcjowaniem odgórnym.

Jak się czujesz, kiedy myślisz o tym, że masz napisać książkę? Albo schudnąć 30 kilogramów?

Porównaj powyższe cele z mniejszymi celami pośrednimi: „Będę pisać stronę dziennie, aby powstała dwustuczterdziestostronicowa książka. Dziś skoncentruję się tylko na tej jednej stronie”.

Jak się zjada słońca? Po kawałku.

### **Krok 6. Wsparcie**

Uzyskaj pomoc, która jest Ci potrzebna, aby Twój cel się urzeczywistnił. Jakich zasobów potrzebujesz?

Zrób listę zasobów, które wykorzystasz w dążeniu do celu.

### **I znów — bądź konkretny:**

- *Kim są ludzie, którzy mogą Ci pomóc?*
- *Jak się nazywają?*
- *Jakie zawody wykonują?*
- *Czy masz ich numery telefonu?*
- *O co dokładnie powinieneś ich zapytać?*
- *Jakie potrzebne Ci emocje powinieneś sam w sobie rozbudzić?*
- *Czy potrzebujesz więcej pewności siebie, odporności, radości czy asertywności?*
- *Ile potrzebujesz pieniędzy?*
- *Jakie informacje będą ważne? Na jakie pytania należy zawczasu odpowiedzieć?*
- *Czego jeszcze potrzebujesz?*

### **Krok 7. Sprawdzenie ekologii**

Co może Ci przeszkodzić w osiągnięciu celu?

Czy istnieją jakieś inne wartości, inne cele, inni ludzie czy inne prawa, które mogą sprawić Ci kłopoty?

Jak mógłbyś obecnie dostosować lub złagodzić swoją postawę, aby zrealizować swoje marzenie?

Zastanów się nad tym, jakie wewnętrzne przeszkody możesz napotkać. Czy jakaś część Ciebie przeszkadza Ci w osiągnięciu celu?

### **Krok 8. Ustawienie kamieni milowych**

Określ, skąd będziesz wiedzieć, że poruszasz się we właściwym kierunku i we właściwym tempie. Musisz przecież orientować się w tym, jakich znaków postępu wyglądać na swojej drodze.

Jeden ze sposobów ustawienia kamieni milowych polega na umieszczeniu zasobów z Twojej listy kontrolnej na linii czasu. Jeżeli zadanie to sprawia Ci trudność, potraktuj ten fakt jako sygnał ostrzegawczy.

Zaznacz w swoim kalendarzu daty, kiedy będziesz sprawdzać, czy osiągnąłeś poszczególne kamienie milowe. Zapisz w swoim planie, co dokładnie chcesz uzyskać w wyznaczonych terminach.

Bycie wspaniętym kochankiem to fantastyczny cel. Może zatem warto nauczyć się czytać mowę ciała osoby, z którą jesteś związany? To byłby doskonały krok w stronę osiągnięcia celu. Nawet coś, co wydaje się nieistotne, może okazać się dobrym kamieniem milowym. Jeśli chcesz np. być bogaty, niech częścią Twojego planu stanie się kontrolowanie wydatków — jakkolwiek banalnie by to brzmiało.

### **Krok 9. Spisanie celów**

Spisanie swoich celów, celów pośrednich i kamieni milowych ma wiele zalet. Notatnik lub teczka, które w tym celu założysz, staną się Twoim miejscem na rozwiązywanie problemów oraz gromadzenie innowacyjnych pomysłów. Czasami zabłąkana wcześniej myśl, kiedy spojrzysz na nią później, może zmienić się w żyłą złota.

Wyznaczenie odrębnych działań dla poszczególnych elementów planu ułatwi Ci kontrolowanie kamieni milowych, dopracowywanie celów oraz poruszanie się ku kolejnym celom pośrednim.

Niezapisane cele nie są warte nawet skrawka papieru, na którym mogłyby zostać zanotowane. Poza tym utrwalone słowo ma władczą moc.

*O ileż gorzej byłoby zobaczyć swoje nazwisko na liście gończym, niż tylko o tym usłyszeć?*

### **Krok 10. Sprawdzenie rezultatu**

Śledź swoje postępy poprzez odnośnienie ich zarówno do głównego celu, jak i poszczególnych kamieni milowych.

Trzymaj swoje notatki w widocznym miejscu, aby Ci o tym przypominały.

Zwracaj uwagę na wszelkie sposoby, w jakie wzorzec ten pomógł Ci przybliżyć się do wybranego celu.

Jeżeli zajdzie taka potrzeba, wykonaj niniejszy wzorzec z myślą o innych celach oraz o udoskonalaniu wyznaczonego już celu.

Zwracaj uwagę na wszelkie sposoby, w jakie wzorzec ten wzmocnił Twoją chęć do tego, aby głębiej uświadamiać sobie cele i kamienie milowe, a także do tego, aby się w nie angażować. Zauważaj wszelkie przeszkody, jakie napotykasz, i decyduj, która technika NLP mogłaby Ci pomóc w ich pokonaniu. Piękno niniejszego wzorca polega częściowo na tym, że dzięki niemu trudności stają się lepiej widoczne, przez co można je skuteczniej przewyciężyć.

### **Dodatkowa rada**

We współczesnym świecie, w którym nie brakuje różnorodnych technologii i udogodnień, dość łatwo stać się mistrzem zwlekania. Moja rada (jako głównego kunktatora) jest taka, byś nie walczył ze sobą w kwestii podejmowania działań, które mają Cię zaprowadzić do celów.

Po prostu pamiętaj, aby cel mieć w głowie jako pewien kierunek, a nie listę rzeczy do odfajkowania. Spraw, aby stał się wielką sprawą, która będzie Cię inspirowała, a potem podejmuj kolejno małe kroczki i świę-

tuj dotarcie do każdego kolejnego kamienia milowego.

Traktowanie celu jako ostatecznego rezultatu nie jest szczególnie zachęcające. Myślenie w kategoriach „byle tam dotrzeć” również Cię nie zmotywuje. Powinieneś więc postrzegać swój cel jako środek do osiągnięcia czegoś, czyli użyć go następnie do urzeczywistnienia lub wykonania jeszcze większego zamysłu! Takie podejście naprawdę motywuje. Spróbuj zmienić swój punkt widzenia i zwróć uwagę, o ile lepiej się poczujesz.





## 4.

### **Zbieranie dowodów i przeprowadzanie procedury dowodowej**

*Każdy pragnie zostać milionerem lub nawet multimilionerem. Otwartą kwestią pozostaje jedynie dylemat, czy jesteś gotów do zrobienia wszystkiego oraz do poświęcenia wszystkich lat, niezbędnych do osiągnięcia finansowego sukcesu. Jeśli tak, to naprawdę nie istnieje nic, co mogłoby cię zatrzymać na tej drodze.*

— Brian Tracy, *Sposób na sukces*

**W**ZORZEC TEN ma wielu autorów. Rozstrzygnij, czy osiągnąłeś już pożądaną cel, szukając sygnałów i wskazówek o tym świadczących; będziemy je nazywali dowodami. Stwórz procedurę, dzięki której na pewno zauważysz dowody,

kiedy tylko te się pojawią; będziemy ją nazywali procedurą dowodową. Na przykład w sytuacji uczenia się funkcję dowodu pełni zwykle wynik sprawdzianu, a procedura dowodowa przybiera formę opracowania sprawdzianu, zasad przystąpienia do niego oraz jego zaliczenia.

### **W ogólnym zarysie: wzorzec zbierania dowodów i przeprowadzania procedury dowodowej**

*Krok 1. Określenie, co chce się osiągnąć poprzez dokonanie oceny*

*Krok 2. Zapisanie celu procedury dowodowej*

*Krok 3. Precyzyjne zdefiniowanie dowodów*

*Krok 4. Wskazanie osoby, która ustanowi procedurę dowodową,  
a następnie ją przeprowadzi*

*Krok 5. Stworzenie ram czasowych oraz ustawienie kamieni milowych,  
które będą odmierzały postępy na drodze do celu*

*Krok 6. Wskazanie sytuacji, które mogą się okazać kłopotliwe*

*Krok 7. Sprawdzenie rezultatu*

#### **Krok 1. Określenie, co chce się osiągnąć poprzez dokonanie oceny**

Określ, co chcesz osiągnąć poprzez dokonanie oceny; np. ustalić, w jakim stopniu dany student opanował określony temat.

Sformułuj cele w kategoriach pozytywnych; np. wyznacz liczbę punktów i notę, które właściwie określają poziom wiedzy studenta.

Podaj przykład najlepszego wyniku; np. 100% punktów to nota bardzo dobra.

#### **Krok 2. Zapisanie celu procedury dowodowej**

Jakie korzyści przyniesie przeprowadzenie procedury dowodowej? Innymi

słowy, dlaczego potrzebujesz takiej, a nie innej procedury dowodowej? Na przykład studenci, którzy przyswajają koncepcje NLP, skuteczniej się komunikują z praktykami NLP oraz wydajniej się uczą z literatury przedmiotu i od swoich nauczycieli.

#### **Krok 3. Precyzyjne zdefiniowanie dowodów**

Precyzyjnie zdefiniuj dowody; np. zachowania, które da się zaobserwować. Skąd będziesz wiedzieć, że osiągnąłeś już swój cel? Na przykład jeżeli student uzyska 85% punktów ze sprawdzianu, będzie to oznaczało, że dość dokładnie opanował koncepcje NLP i jest całkiem dobrze przygotowany do tego, aby korzystać z wiedzy nauczycieli i z literatury przedmiotu.

#### **Krok 4. Wskazanie osoby, która ustanowi procedurę dowodową, a następnie ją przeprowadzi**

Dopilnuj, aby opis kwalifikacji osób odpowiedzialnych za procedurę dowodową oraz instrukcje jej przeprowadzenia były kompletne i zrozumiałe; np. trenerzy NLP z przynajmniej pięcioma latami doświadczenia oraz zdobycie przez studenta przynajmniej 90% punktów.

#### **Krok 5. Stworzenie ram czasowych oraz ustawienie kamieni milowych, które będą odmierzały postępy na drodze do celu**

Mogą się w tym zawierać punkty, przy których powinno się ocenić postępy, oraz termin, w którym cel ma zostać osiągnięty.

Wskaż kryteria, które powinny zostać spełnione na każdym wyszczególnionym etapie; np. cotygodniowy sprawdzian pomoże określić, w jakim stopniu studenci opanowali materiał z kilku ostatnich zajęć.

#### **Krok 6. Wskazanie sytuacji, które mogą się okazać kłopotliwe**

Na przykład jakie problemy może napotkać osoba, która będzie przeprowadzać procedurę dowodową?

Mogą się w tym zawierać zarówno opór, jak i pozytywne intencje, które

mogą go wywoływać; np. trener może mieć trudności z zarządzaniem czasem oraz może zapomnieć o nadzorowaniu sprawdzianu; przy bliższym przyjrzeniu się sprawie może się okazać, że trener potrzebuje pobudzenia, którego dostarcza mu proces uczenia, więc nieświadomie unika nudnego pilnowania studentów; sytuacja ta bowiem zasadniczo się różni od tego, co trener robił, kiedy nie był związany z instytucją wystawiającą noty.

#### **Krok 7. Sprawdzenie rezultatu**

Wyznacz odpowiednie momenty oraz zakresy odpowiedzialności związane z ocenianiem skuteczności sprawdzania wiedzy, uczenia i wykorzystanych materiałów; np. na koniec każdego kwartału trenerzy będą badali zadowolenie studentów za pomocą określonego instrumentu oceny oraz w drodze dyskusji, a będą to robili podczas cokwartalnego spotkania personelu, organizowanego w celu podnoszenia poziomu kursu; zostaną wówczas uwzględnione zarówno opinie zebrane od studentów, jak i opinie personelu.

Oto co pisze na temat informacji zwrotnej Anthony Robbins w swojej książce *Nasza moc bez granic*:

*Zwycięzcy, przywódcy, mistrzowie — ludzie posiadający siłę charakteru — wszyscy oni dobrze wiedzą, że*

jeśli ktoś próbuje i nie uzyskuje upragnionych wyników, to po prostu zachodzi sprzężenie zwrotne. Wykorzystaj tę informację, by precyzyjniej określić, jakie działania powinieneś podjąć, by osiągnąć oczekiwany efekt<sup>3</sup>.



---

<sup>3</sup> A. Robbins, *Nasza moc bez granic*, tłum. W. Grajkowska, Wydawnictwo MEDIUM, Warszawa 1996, s. 86.

## 5.

### **Dopasowywanie i harmonizowanie**

*SPOTYKASZ SIĘ z ludźmi na ich poziomie,  
tak jak nie dyskutujesz o filozofii z dzieckiem, które uczy się mówić [...],  
lecz zwracasz się do niego za pomocą DŹWIĘKÓW.*

— dr Milton H. Erickson

**A**UTORAMI TEGO WZORCA są John Grinder i Richard Bandler.

Dopasowywanie i harmonizowanie odgrywają ważną rolę w procesie modelowania oraz w nawiązywaniu kontaktu. Dzięki temu wzorcowi pogłębisz swoją wrażliwość na ludzi oraz przekazywane przez nich nieświadomie komunikaty. Kiedy specjalnie dopasowujesz się do modelu świata drugiej osoby, lepiej rozumiesz jej punkt widzenia, a także znacznie skuteczniej nawiązujesz z nią kontakt.

Dopasowywanie wiąże się z harmonizowaniem własnej mowy ciała i sposobu mówienia z mową ciała i sposobem mówienia drugiej osoby w celu ulepszania kontaktu. Proces

dopasowywania nie jest tym samym co odzwierciedlanie, ponieważ nie polega na dokładnym naśladowaniu drugiej osoby, a raczej na włączaniu różnorodnych elementów jej stylu bycia do własnego.

Na przykład kiedy będziesz wykorzystywać słownictwo na tym samym poziomie co druga osoba, poczuje się ona bardziej komfortowo w Twoim towarzystwie; gdy jednak zaczniesz naśladować jej akcent, może poczuć się urażona.

Ze względu na sposób, w jaki technika ta pomaga odczuwać empatię wobec innych ludzi oraz ich zrozumieć, można powiedzieć, że dopasowujesz się do modelu świata drugiej osoby. Jej intuicja lub poczucie, że

rozumiesz ją i znajdujesz z nią wspólny język, oczywiście ulepsza kontakt. Cały proces również ma charakter nieświadomy.

Dopasowywanie można porównać do pewnej metody gry, w której aktor wchodzi w rzeczywistość swojego bohatera, znajdując ją w samym sobie. Tego rodzaju dopasowywanie zachodzi na wyższym poziomie, na którym możliwe jest przejście układu odniesienia drugiej osoby.

Bandler i Grinder odkryli, że można doskonalić proces dopasowywania się poprzez harmonizowanie predykatów, czyli słownictwa, które wskazuje, jaki główny system reprezentacji wykorzystuje druga osoba. Jeżeli np. „widzi” ona, do czego zmierzasz, odwdzięczysz się jej, „patrząc” na to przychylnie — ponieważ wykorzystuje ona swój wzrokowy system reprezentacji.

Ćwicz umiejętność dopasowywania się w każdej chwili i w dowolnym miejscu. Zaczynaj przesadnie subtelnie, a następnie próbuj się dopasowywać do drugiej osoby w coraz bardziej całościowy sposób. Wówczas na pewno nikogo nie urazisz. Jeżeli znajdziesz się w sytuacji, w której nikt Cię nie zna i w której nie ma znaczenia, że sprawisz wrażenie dziwaka, spróbuj dopasowywać się znacznie wyraźniej i sprawdź, od którego

momentu ludzie zaczną na Ciebie dziwnie patrzeć. **Prawdopodobnie zdziwisz się, jak daleko możesz się posunąć w dopasowywaniu, nie narażając się na kłopoty.** Niniejszy wzorzec nie składa się z poszczególnych kroków, które można by wykonywać po kolei, możesz więc rozwijać swoją umiejętność, improwizując w oparciu o podane wskazówki.

Najbardziej wpływowy hipnoterapeuta, nieżyjący już dr Milton H. Erickson, opisał pewien przypadek, dziś uchodzący za jeden z klasycznych przykładów dopasowywania i harmonizowania. Spójrz na otwierający niniejszy rozdział cytaty — wybrałem go celowo.

Dr Milton H. Erickson opowiada o swoim kliencie, dziecku autystycznym. Oto słowa terapeuty z książki *Phoenix: Therapeutic Patterns of Milton H. Erickson* („Phoenix: wzorce terapeutyczne Milтона H. Ericksona”) autorstwa Davida Gordona:

*Wprowadziła dziewczynkę. Przedstawiła dziewczynkę mnie oraz mnie dziewczynce. Dziewczynka wydała kilka dziwnych dźwięków, a więc i ja ODPOWIEDZIAŁEM za pomocą dziwnych dźwięków — i tak razem pochrząkiwaliśmy i pomrukiwaliśmy, piszczeliśmy i skrzeczeliśmy przez około pół godziny. A potem dziewczynka odpowiedziała na kilka prostych pytań*

*i natychmiast wróciła do swojego autystycznego zachowania. Naprawdę dobrze się razem bawiliśmy, pochrząkując i pomrukując, piszcząc i skrzecząc do siebie. A potem zabrała pacjentkę z powrotem do szpitala. W nocy wyszła z nią na spacer. Póź-*

*niej powiedziała mi: „Ta dziewczyna prawie urwała mi rękę, tak ciągnęła mnie w stronę ulicy. Chciała się zobaczyć z tobą [...], jedynym człowiekiem, który naprawdę potrafi mówić w jej języku”.*

