

Idź do

Przykładowy
rozdział

Spis treści

Katalog książek

Nowości

Bestsellery

Zamów drukowany
katalog

Twój koszyk

Dodaj do koszyka

Cennik i informacje

Zamów cennik

Zamów informacje
o nowościach

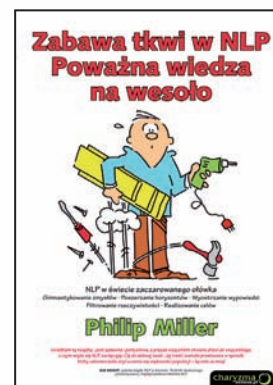
Zabawa tkwi w NLP. Poważna wiedza na wesoło

Autor: Philip Miller

ISBN: 978-83-246-2202-3

Tytuł oryginału: [The Really Good Fun Cartoon
Book of NLP](#)

Format: A5, stron: 152



NLP w świecie zaczarowanego ołówka

- Gimnastykowanie zmysłów
- Poszerzanie horyzontów
- Wyostrzanie wypowiedzi
- Filtrowanie rzeczywistości
- Realizowanie celów

Uwielbiam tę książkę. Jest zabawna i pomysłowa, a przede wszystkim otwiera drzwi do wszystkiego, z czym wiąże się NLP, zachęcając Cię do dalszej nauki. Jej treść została przekazana w sposób, który odzwierciedla styl uczenia się większości populacji – łącznie ze mną!

Sue Knight,

autorka książki NLP w biznesie. Techniki skutecznego przekonywania,
międzynarodowa trenerka NLP

O NLP być może powiedziano już wszystko, ale jeszcze wszystkiego nie narysowano!

NLP – programowanie neurolingwistyczne

To już pewnie wiesz. Co jeszcze?

NLP – zestaw idei + narzędzia ułatwiające życie – pomoc w zrozumieniu wyzwań XXI wieku + efektywne radzenie sobie z tymi wyzwaniami

Czy rzeczywiście nie da się opowiadać o tak fascynującym zjawisku, jak NLP, inaczej niż za pomocą skomplikowanego i zawiłego języka albo, co gorsza, równań matematycznych?

Da się – i to jeszcze jak!

Już nasi przodkowie wiele tysięcy lat temu zauważyli, jak efektywny jest przekaz obrazkowy. Forma komunikacji oparta na tego rodzaju przekazie przeżywa obecnie nieustający renesans, czego najlepszym dowodem jest ta właśnie książeczka. Zawiera ona olbrzymią ilość wiedzy, złożonej w czytelny przekaz, pozbawionej ciężkostrawnego żargonu, ozdobionej mnóstwem historii i anegdot, które pokazują, jak wykorzystać przedstawiane idee. To prawdziwa uczta dla oka oraz Twoich zmysłów!

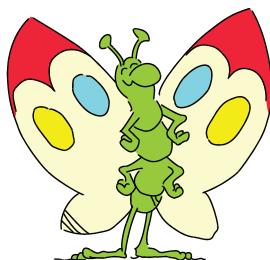
Spis treści

Zabawa tkwi w NLP. Poważna wiedza na wesoło	5
Rozdział 1. Wprowadzenie do NLP	7
Rozdział 2. Dziesięć interesujących idei	15
Rozdział 3. Jaki jesteś?	29
Rozdział 4. Zmysły	39
Rozdział 5. Kotwice w życiu	47
Rozdział 6. Różne punkty widzenia	53
Rozdział 7. Nadawanie na tych samych falach (dobry kontakt)	59
Rozdział 8. Umiejętność słuchania	73
Rozdział 9. Czas na prawdziwe skupienie... ..	83
Rozdział 10. Nie chodzi tylko o to, co powiesz, lecz także o to jak... ..	95
Rozdział 11. Powiedz to bez słów	105
Rozdział 12. Sposoby filtrowania rzeczywistości	111
Rozdział 13. Decyzje, część I: Spójrzmy na to w inny sposób... ..	119
Rozdział 14. Decyzje, część II: Jestem przekonany, że... ..	125
Rozdział 15. Czego właściwie chcę?	131
Rozdział 16. Jak osiągnąć swoje cele? Podsumowanie	137
Dodatki	143
Bibliografia	145
Szkolenia z NLP	146
O rysunkach	147
Kontakt z autorem	148

Rozdział 3.

Jaki jesteś?

Wprowadzenie



Pisałem już, że wszyscy jesteśmy wyjątkowi. Każdy potrafi dostrzec różnice fizyczne, lecz co, jeśli chodzi o różnice mentalne?

W jaki sposób jeszcze się różnimy?

Co w naszych osobowościach decyduje o tym, że nie jesteśmy tacy sami?

Przyjrzymy się teraz przydatnemu narzędziu, czyli *mapie osobowości* (jest to termin używany między innymi przez Rega Connolly'ego z Pegasus NLP Training), która pomoże nam zrozumieć wyjątkowość poszczególnych ludzi. Najlepiej wyobrazić sobie ją jako kanion składający się z wielu warstw. W pewnym sensie jesteśmy podobni do kanionów — im bliżej kogoś poznajesz, tym głębsze warstwy jego człowieczeństwa odkrywasz. Na przykład na początku znajomości zazwyczaj rozmawiasz o pogodzie lub ostatnio odbytych podróżach. Mało prawdopodobne, że będziesz mówił o polityce, religii lub duchowości.

Dlaczego ta koncepcja jest przydatna?

Jeśli masz wyobrażenie na temat tego, co jest ważne dla Twojego rozmówcy w poszczególnych warstwach, wasza komunikacja może się znacznie poprawić. On może na przykład powiedzieć: „Muszę pracować w terenie”, „Nie jestem zwolennikiem palenia, bo szkodzi zdrowiu”, „Chcę się po prostu dobrze bawić” lub „Najważniejsza jest dla mnie rodzina”. Takie elementy osobowości mają duży wpływ na Twoje podejście do tej osoby i sposobu nawiązywania relacji, zarówno w towarzystwie, jak i w pracy.

Kanion (lub mapa) osobowości

Ten konkretny kanion składa się z sześciu warstw. Pierwsze dwie możesz poznać na podstawie obserwacji wyglądu, wypowiedzanych słów oraz zachowania. Pozostałe cztery są ukryte pod powierzchnią, więc trzeba trochę czasu, żeby je odkryć, i zazwyczaj nie zostają nazwane wprost.

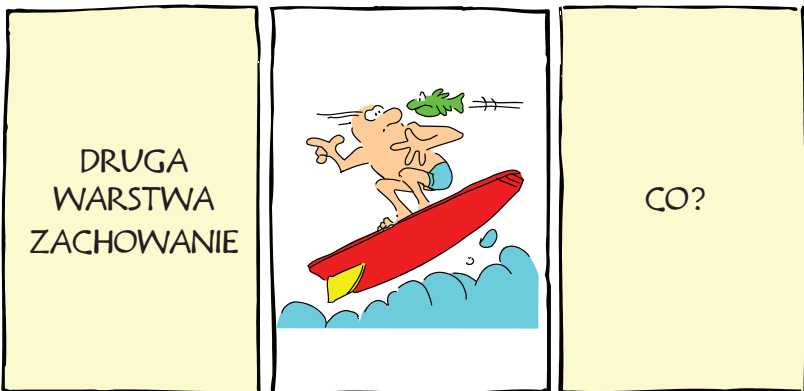
Rozdział 3. Jaki jesteś?

Inną analogią może być góra lodowa — pierwsze dwie warstwy to jej widoczny czubek, a cztery pozostałe należą do części ukrytej pod taflą wody.

Pierwsze trzy warstwy odnoszą się do umysłu lub głowy i stanowią sfery publiczne, natomiast trzy następne odnoszą się do duszy lub serca, czyli sfery wewnętrznej lub osobistej.



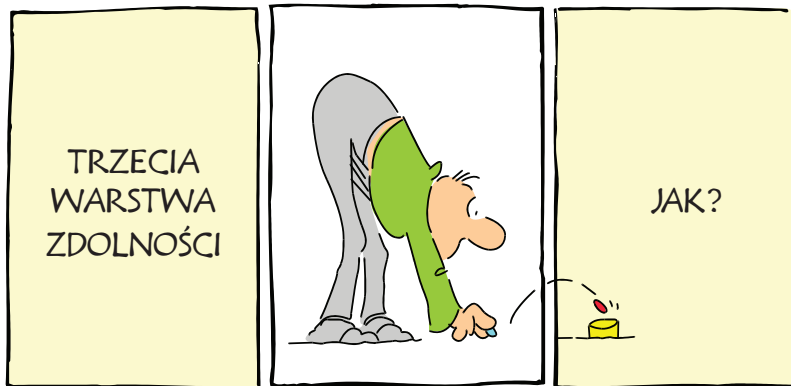
Środowisko to zewnętrzne czynniki, które dotyczą szczegółów Twojego otoczenia: gdzie jesteś, z kim, jak organizujesz swój czas. Jeśli chodzi o mnie, najlepiej myśli mi się w ogrodzie. Niektórzy najefektywniej pracują wieczorem, inni rano. Są ludzie, którzy lubią samotne spacerunki, a także tacy, którzy najlepiej bawią się w grupie przyjaciół.



Zachowanie oznacza to, co faktycznie robisz i mówisz. Istnieje różnica między stwierdzeniami „surfuję”, oznaczającym określoną czynność, a „jestem surferem”, które

Zabawa tkwi w NLP. Poważna wiedza na wesoło

może sugerować beztroski styl życia i określony sposób ubierania się. Inne przykłady to między innymi: gram w tenisa, pijam wino, gotuję, opiekuję się matką...



Zdolności są dość konkretne: dotyczą posiadanej wiedzy, umiejętności i talentów. Mogą się odnosić zarówno do tego, co potrafisz i lubisz, jak i tego, czego nie uważasz za powód do dumy. Na przykład: potrafię skończyć rozgrywkę golfa z wynikiem poniżej 80, dość dobrze rysuję, umiem grać na pianinie na elementarnym poziomie, potrafię programować wideo i DVD, umiem prowadzić samochód i zdałem egzamin na prawo jazdy.

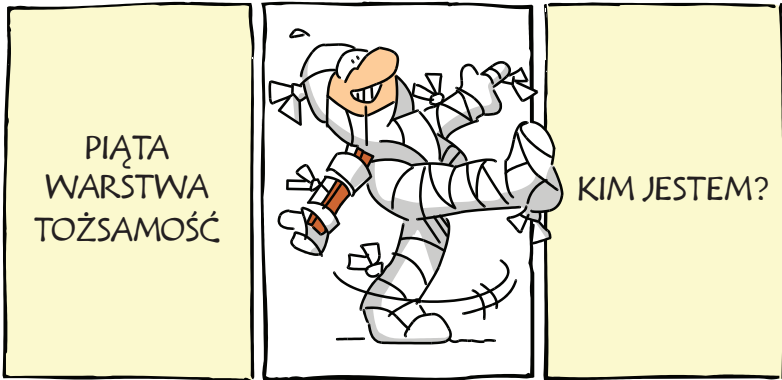


Przekonania i wartości to Twoje życiowe drogowskazy. Są one jak rdzeń reaktora jądrowego — stanowią to, co dla Ciebie najważniejsze, oraz Twoją głębszą motywację. Mogą dotyczyć na przykład:

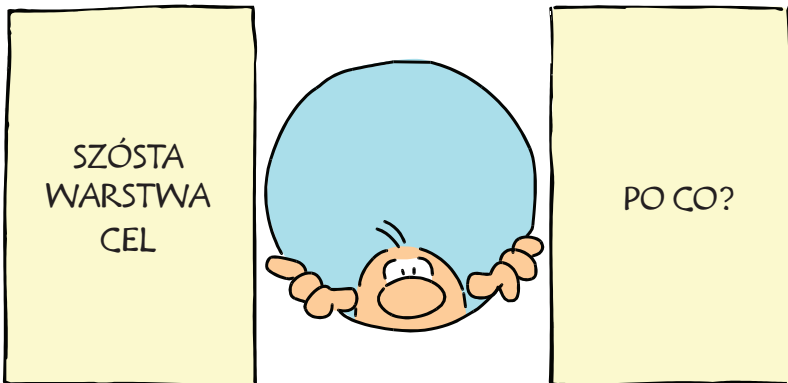
- Tego, jak bardzo cenisz przyjaciół lub rodzinę.

Rozdział 3. Jaki jesteś?

- Wyboru stylu życia, który sprzyja zachowaniu zdrowia i dobrej kondycji fizycznej.
- Kierowania się dobrą zabawą.
- Religii, jaką wyznajesz.
- Wiary w znaczenie nauki i edukacji.
- Przekonania, że pieniądze to wszystko, czego potrzebujesz.
- Przekonania, że pieniądze to nie wszystko, czego potrzebujesz.

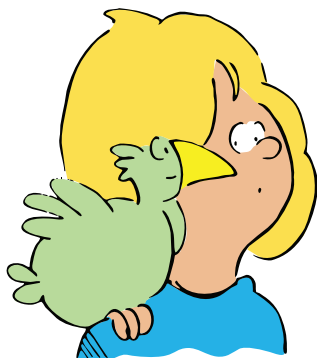


Tożsamość to wyobrażenie o tym, kim jesteś w głębi duszy. Wiele osób przechodzi przez życie, nigdy się nad tym nie zastanawiając, lecz zrozumienie, kim jesteś, może być bardzo pomocne, gdy staniesz przed koniecznością podjęcia ważnej decyzji. Jeśli na przykład musisz wybrać między dwiema ofertami pracy lub między życiem w mieście i na wsi, zadaj sobie pytanie: „Czy jestem typem osoby, która...?”



Cel, czyli odpowiedź na pytanie „Po co to wszystko robię?” lub „Jaki jest mój cel w życiu?“, to niezwykle istotna kwestia, nad którą większość ludzi przypuszczalnie nigdy się nie zastanawia. Jaka jest Twoja życiowa misja? To najgłębiej ukryta warstwa, której możesz nigdy nie wyjawic innym ludziom.

Wskazówki pomagające rozszyfrować czyjeś warstwy



Słuchaj i obserwuj!

Jak pamiętasz, jesteś w stanie zobaczyć lub usłyszeć konsekwencje czyichś działań w określonym otoczeniu. Jeśli chodzi o zdolności, możesz je wy badać w normalnej rozmowie: „Jak nauczyłeś się tak dobrze tańczyć?”. Przekonania i wartości są bardziej skomplikowane — zazwyczaj musisz poznać kogoś lepiej, żeby zapytać: „Dlaczego tańczysz?” lub „Dlaczego taniec ma dla ciebie tak duże znaczenie?”. A zrozumienie czyjejś tożsamości... Cóż, to zajęcie na całe życie.

Jak wykorzystać te informacje

Poniższa historia skłania do refleksji nad współczesnym życiem i przydatnością mapy osobowości. Pewien adwokat z Edynburga zatrudnił konsultanta, który miał opiekować się jego firmą. To było małe przedsiębiorstwo, a konsultant wiedział, że w takich przypadkach ważne jest poznanie właściciela oraz jego celów. Ich rozmowa rozpoczęła się od historii firmy — ojciec właściciela był adwokatem i chciał, aby syn poszedł w jego ślady. Syn spełnił pragnienie ojca, został adwokatem i przejął jego obowiązki. Wtedy konsultant zadał mu kluczowe pytanie: „Czy lubi pan pracę adwokata?”. Pozornie niewinne pytanie wprawiło właściciela firmy w zadumę.

Rozdział 3. Jaki jesteś?

Po chwili odparł: „W sumie, gdy się nad tym zastanowiłem, to nie. Zostałem adwokatem, bo tak chciał mój ojciec”. Wyniknęła z tego rozmowa o tym, czym naprawdę chciałby się zająć. Okazało się, że jego prawdziwą pasją jest robienie zdjęć. Gdy sobie to uświadomił, rzucił prawo, poszedł na studia fotograficzne i został fotografem.



Jaki jest wniosek z tej historii, który ma związek z mapą osobowości? Wielu z nas, podobnie jak ów adwokat, po prostu żyje i robi to, co robi. Jeśli w ogóle zastanawiamy się nad swoim życiem, to wyłącznie nad trzema górnymi warstwami. Dopiero gdy wkroczymy w „sferę niewygodnych pytań”, takich jak kluczowe pytanie konsultanta, zaczynamy myśleć o tych głębszych warstwach i zadajemy sobie pytanie, dlaczego właściwie robimy to, co robimy.

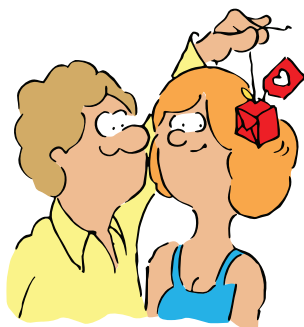
Możesz więc wykorzystać mapę osobowości, aby pomóc komuś dowiedzieć się, kim jest i czego tak naprawdę chce od życia. Zastrzegam, że nie zawsze wszystko pójdzie gładko. Pamiętaj też o „3R”, czyli szacunku (*respect*), wzmacnianiu (*re-assurance*) i uznaniu czyjejś wyjątkowości (*recognition*). Najlepiej będzie, jeśli najpierw przetestujesz mapę na sobie, powoli i ostrożnie docierając do coraz głębszych warstw. Jeśli chcesz się zmienić, zrozumienie własnej mapy osobowości stanowi świetny punkt wyjścia.

Motywacja i demotywacja



Jeśli masz dzieci, zapewne zdajesz sobie sprawę, że lepiej besztać je słowami: „To, co zrobiłeś, było niedobre!” niż „Jesteś niedobrym chłopcem!”. Jaki to ma związek z mapą osobowości? Cóż, pierwsze stwierdzenie dotyczy zachowania dziecka, podczas gdy drugie — jego tożsamości, czyli znacznie głębszej warstwy. Zachowanie to nie tożsamość! Mężczyzna z poprzedniej opowieści był adwokatem przez wiele lat, dopóki nie odkrył, że tak naprawdę ma artystyczną duszę.

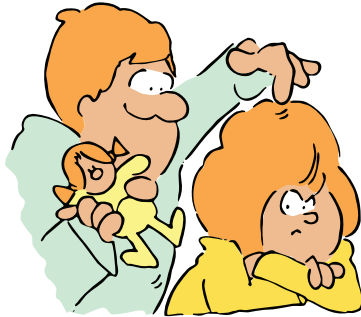
Motywacja



Jeśli chcesz na kogoś wpłynąć, możesz skorzystać ze swojej wiedzy na temat sześciu warstw jego osobowości. Każda z nich ma swoje „punkty zapalne” — czyli coś, co w mniemaniu danego człowieka stanowi realizację jego oczekiwań od życia. Jeżeli znajdziesz jego „punkty zapalne” — na przykład dopieszczanie w gabinecie odnowy, możliwość wypróbowywania nowych rzeczy (jak skok na bungee), chęć

otrzymywania prezentów, takich jak czekoladki, róże lub diamenty, potrzebę bycia chwalonym lub możliwość wyrażenia się przez sztukę — będziesz dysponował potężną wskazówką na temat tego, co go motywuje. Umieść te dane w odpowiednim miejscu na mapie jego osobowości.

Demotywacja



I przeciwnie — jeżeli robisz coś, co daną osobę drażni, irytuje lub po prostu na nią nie działa, demotywujesz ją! Najlepiej więc tego unikać. Na przykład moja córka pracowała w firmie, w której rygorystycznie podchodzono do kwestii czasu pracy. Urlop można było wykorzystać tylko w wyznaczonych okresach i nie było mowy o żadnym chorobowym. Moja córka zaakceptowała te reguły i uznała je za słuszne. Wyobraź sobie jej reakcję, gdy po kilku miesiącach jej przełożony zaczął coraz wcześniej wychodzić z pracy, przesadnie korzystać ze zwolnień lekarskich (szczególnie w poniedziałki i piątki) oraz brać urlop w najbardziej napiętych okresach w firmie. Jego zachowanie nie tylko ją zniechęciło, lecz w takim stopniu zdemotywoowało do pracy, że wkrótce złożyła wypowiedzenie.