

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział
- ▶ Skorowidz

KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Bestsellery
- ▶ Nowe książki
- ▶ Zapowiedzi

CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

Biblia NLP. Wydanie rozszerzone, ponad 350 wzorców, metod i strategii programowania neurolingwistycznego

Autor: Shlomo Vaknin

Tłumaczenie: Katarzyna Rojek

ISBN: 978-83-246-3019-6

Tytuł oryginału: The Big Book of NLP, Expanded: 350+ Techniques, Patterns & Strategies of Neuro Linguistic Programming

Format: 172 × 245, stron: 672



Jest to najbardziej praktyczny podręcznik z dziedziny programowania neurolingwistycznego. Opisuje setki wzorców, metod i zaawansowanych koncepcji. Jest 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, Mediolan

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. Wszyscy moi uczniowie, byli, obecni i przyszli, będą musieli sięgnąć po Biblię NLP

Deborah Eizenstein,
trenerka NLP i badaczka, Tel Awiw

Akceptuj wszystko, co się dzieje, wykorzystuj to i obracaj na swoją korzyść Programowanie neurolingwistyczne stanowi doskonałe narzędzie, służące modelowaniu oraz szkoleniu. Jego wpływ na psychoterapię, doradztwo, sprzedaż, coaching czy przywództwo jest nieoceniony. Trenerzy i terapeuci różnych nurtów korzystają z technik NLP lub pozostają pod ich wpływem.

Wszystkie przedstawione tu techniki podzielono na trzy główne rodzaje:

- takie, które można łatwo wypróbować na sobie;
- takie, które można wykorzystać we współpracy z klientami lub innymi ludźmi;
- takie, które wymagają udziału przynajmniej dwóch osób pełniących określone funkcje.

Jeśli jesteś zaawansowanym praktykiem NLP, zobaczysz pewne udoskonalenia wprowadzone w wielu znanych wzorcach. Jeśli dopiero zaczynasz swoją przygodę z NLP, na wstępie znajdziesz najbardziej podstawowe wzorce, które wzbogacą Twój repertuar oraz wzmocnią Twoją pewność siebie i chęć rozwijania umiejętności. Im częściej będziesz ćwiczyć, tym łatwiej będzie Ci intuicyjnie tworzyć bądź modyfikować wzorce, kiedy znajdziesz się w nowych sytuacjach.

W trakcie opanowywania kolejnych wzorców pracujesz nad swoją elastycznością i kreatywnością. Kiedy wykorzystujesz wybrane techniki, stosujesz założenia i wiedzę przede wszystkim z dziedziny NLP — ale także z każdego innego dostępnego Ci źródła. Cały czas miej więc otwartą głowę — znajdź to, co sprawdza się najlepiej w określonych okolicznościach.

Najnowsze wydanie międzynarodowego bestsellera Shlomo Vaknina zostało zaktualizowane zgodnie z najświeższą wiedzą z dziedziny NLP oraz uporządkowane w nowy, praktyczny sposób. Dzięki temu korzystanie z książki jest jeszcze łatwiejsze.

Do koszyka



Do przechowalni

Nowość

Promocja

BIBLIA

NLP



Shlomo
VAKNIN

*Bardzo ważna książka dla
masterów i trenerów NLP
oraz coachów, którzy korzysta-
ją z NLP. Na polskim rynku
brakowało pozycji, która
byłaby zbiorem technik ze
wszystkich materiałów szko-
leniowych NLP na świecie.
Polecam jako bazę najważ-
niejszych i praktycznych metod
do pracy ze sobą i innymi.*

Adam Dębowski
współzałożyciel Instytutu NLP Coaching,
trener NLP, Master Trener Time Line Therapy®

WYDANIE ROZSZERZONE,
ponad 350 wzorców, metod i strategii
**PROGRAMOWANIA
NEUROLINGWISTYCZNEGO**

SPIS TREŚCI

Wstęp	21
Jak korzystać z tej książki?	23
Zastosowanie NLP — co, jak i kiedy	24
Poziom zaawansowania	28
Czym kierowałem się przy wyborze technik?	29

ISTOTA PROGRAMOWANIA NEUROLINGWISTYCZNEGO

40 lat programowania neurolingwistycznego w skrócie: kto, co, kiedy i gdzie	33
Badania nad NLP	39
Współczesne NLP	41
Czy NLP naprawdę istnieje?	43
Dlaczego NLP nie stanowi głównego nurtu?	45
Konflikt między metodologią NLP a śladem w postaci technik	47
Droga do mistrzostwa: prawdziwe umiejętności z dziedziny NLP	56
Kryteria wyboru wysokiej jakości programów szkoleniowych w dziedzinie NLP	65

TECHNIKI, WZORCE I STRATEGIE NLP

Poprawnie sformułowane cele	73
Korzystne przekonania NLP	78
Swish Pattern	87
Przekształcenie porażki w informację zwrotną	89
Zbieranie dowodów i przeprowadzanie procedury dowodowej	92
Dopasowywanie i harmonizowanie	94
Szukanie pozytywnych intencji	96
Rozumienie zachowania	97

Odzwierciedlanie	99
Odzwierciedlanie zachowania	101
Odzwierciedlanie symboliczne	103
Zamiana odpowiedników	104
Kiedy NIE należy stosować odzwierciedlania ani harmonizowania?	104
Wzorzec „jak gdyby”	106
Wywoływanie podświadomych reakcji	108
Sprawdzanie ekologii	109
Wyrywanie ze stanu psychofizycznego (przełamywanie stanu)	112
Wywoływanie określonego stanu	113
Wchodzenie w stany zasobne	115
Kinestetyczny Swish Pattern	116
Kotwiczenie	117
Scenariusz samodzielnego kotwiczenia	123
Stan świadomości wewnętrznej	124
Zmiana zakotwiczeń	126
Pozycje percepcyjne	128
Integrowanie sprzecznych przekonań	133
Różnicowanie ram przekonań	138
Sprzeczne i sprzężone przekonania	140
Negocjacje wewnętrzne	143
Zniesienie poczucia identyfikacji	145
Rozwiązywanie wewnętrznych konfliktów	147
Godzenie się z rodzicami	148
Sześciostopniowa technika przeramowania	151
Przeramowanie treści	153
Przeramowanie kontekstu	155
Przeramowanie przekonań i opinii — przykłady	157
Rozstrzyganie wewnętrznego konfliktu	158

Przekształcanie popełnionych błędów w konstruktywne doświadczenie	161
Hierarchia kryteriów	164
Uspójnianie pozycji percepcyjnych	170
Usuwanie reakcji alergicznych	176
Kalibracja	178
Autobiografia	180
Wzorzec autobiografii — pełny scenariusz seansu hipnotycznego	180
Spójność	184
Leczenie fobii	185
Instalowanie przyjemności	188
Badanie przyczyn i skutków	190
Zastosowanie poziomów logicznych	191
Redukowanie przyjemności	193
Rozwijanie wrażliwości sensorycznej	195
Darzenie miłością samego siebie	195
Zwalczanie szkodliwych skłonności	197
Tworzenie łańcucha stanów	198
Model pragmagraficzny	200
Gromadzenie zasobów	202
Zaawansowany proces integracji części	203
Wzmacnianie submodalności	205
Próg wrażliwości	206
Niszczyciel decyzji	208
Wzorzec Godiva Chocolate	210
Doskonalenie słuchowego systemu reprezentacji	213
Doskonalenie wzrokowego systemu reprezentacji	214
Stan pogłębionej świadomości	216
Rozpoznawanie wskazówek niewerbalnych	218
Wygaszanie zachowań kompulsywnych	220

Tworzenie pozytywnych oczekiwań	222
Przełamywanie ograniczających zależności	224
Wtórna korzyść i osobista ekologia	226
Ekologia systemu	227
Rozpoznawanie sytuacji naruszania metamodelu	228
Wykorzystywanie metamodelu w wybranym celu	229
Denominalizacja	230
Wybaczenie	232
Uspójnianie „ja”	233
Okrąg doskonałości	235
Instalacja asertywności	237
Analizator krytyki	240
Pozbywanie się wymówek	244
Podstawowy wzorzec wzbudzania motywacji	247
Wywoływanie amnezji	248
Szczepienie przeciwko wirusom myślowym	249
Ujawnianie charakteru danej relacji	251
Wzorzec zakochiwania się	252
Unikanie sugestii wywołujących skutki odwrotne do zamierzonych	254
Strategia poprawnego pisania	254
Ujawnianie strategii uczenia się	256
Strategia Walta Disneya	259
Rozwiązywanie konfliktów	262
Rozwiązywanie problemu współzależności	264
Identyfikowanie metaprogramów	267
Kwestionowanie ograniczających metaprogramów	268
Zmiana metaprogramów	269
Metoda analogicznego oznaczania	271
Klasyczna metoda dezorientacji	273

Zastosowanie prawa odwrotnego skutku	274
Metoda zagnieżdżonych pętli	276
Historia ilustrująca zastosowanie metody zagnieżdżonych pętli	281
Intonacja	283
Metoda ukrytych poleceń (I)	283
Metoda ukrytych poleceń (II) — wersja zaawansowana	285
Rama zgody	288
Kierowanie procesem poszukiwań transderywacyjnych	290
Identyfikowanie hierarchii wartości	292
Generator Nowych Zachowań	294
Aktywne śnienie	296
Radzenie sobie z emocjonalnym cierpieniem	298
Wzorzec jedności	299
Wzorzec SCORE	304
Śledzenie życiowych przemian	306
Identyfikacja archetypu procesu przemiany	308
Leczenie ran	310
Uprzedzanie poczucia straty	312
Troska o siebie	314
Przebudzenie do wolności	316
Długowieczność	318
Zmiana historii osobistej	322
Podsumowywanie dnia	325
Rozpraszenie negatywnych emocji	327
Fundamentalna przemiana	329
Mapowanie umysłu	336
Integracja nieokreślonego stanu	338
Poszerzenie możliwości wyboru	340
Pierwszy plan i tło	342

Oslabianie mocy trudnych wspomnień	345
Fraktal somatyczny	346
Fraktal zasobu	348
Uzgadnianie poziomów logicznych	349
Ukryte polecenia w pytaniach	351
Metoda podwójnego wiązania	353
Dwuznaczność	355
Presupozycje	356
Metafora	358
Wspólny zasób	359
Twórcze prymowanie	361
Wyrażanie zrozumienia	362
Podsycanie zaciekawienia	363
Promieniowanie dobrą energią	364
Pozytywny wkład	366
Ujawnianie kultywowanych wartości	368
Wzorzec SCORE w tańcu	371
Dezintegracja systemów przekonań	373
Instalacja kryteriów	375
Kryteria kinestetyczne	378
Wirujące ikony	380
Podstawowy proces tworzenia łańcucha przekonań	382
Zaawansowany proces tworzenia łańcucha przekonań	383
Łagodzenie	385
Metazmiana	387
Reimprinting	389
Podstawowy proces modelowania w drugiej pozycji percepcyjnej	392
Intuicyjne modelowanie w drugiej pozycji percepcyjnej	394
Podstawowy proces modelowania w trzeciej pozycji percepcyjnej	395

Podstawowy proces modelowania stanów doskonałości	396
Metamodel	397
Uogólnienia	400
Kwantyfikatory uniwersalne	400
Ukryte performatywy	400
Operatory modalne	401
Pominięcia	402
Nieokreślony wskaźnik odniesienia	403
Pominięcia porównawcze	403
Zniekształcenia	404
Nominalizacja	404
Czytanie w myślach	405
Zniekształcenia zależności przyczynowo-skutkowych	406
Presupozycje	407
Złożona równoważność	407
Model Milтона	409
Doświadczanie krótkotrwałego transu	412
Hipnoza konwersacyjna	413
Sposoby naruszania metamodelu	414
Dopasowywanie bieżącego doświadczenia	415
Dopasowywanie i prowadzenie	415
Spójniki	416
Dysjunkcja	417
Dorozumiane przyczyny	417
Pytania o potwierdzenie	418
Podwójne wiązania	419
Ukryte polecenia	419
Oznaczanie analogowe	420
Utylitaryzacja	420

Zagnieżdżanie	421
Rozbudowane cytaty	422
Literowanie słów	422
Postulat konwersacyjny	422
Nielogiczność wybiórcza	423
Dwuznaczność	423
Dwuznaczność fonetyczna	423
Dwuznaczność syntaktyczna	424
Dwuznaczność zakresu	424
Dwuznaczność interpunkcyjna	425
Metafory	425
Kategorie komunikacyjne Satir	427
Obwiniający (oskarżanie)	428
Łagodzący (zjednywanie)	429
Obliczający (superracjonalność)	429
Rozpraszaćcy (chaotyczność)	430
Kompromisowy (płynność)	431
Elastyczność	431
Nawiązywanie dobrego kontaktu a kategorie komunikacyjne	432
Metaprogramy	433

NOWE WZORCE, METODY I STRATEGIE

Nowy wzorzec szybkiego uczenia się języka obcego	505
Rytmiczna nauka	507
Metoda łańcuchowa (przyspieszonej) nauki	508
Apozycja (opozycji)	510
Definiowanie problemów	511
Strategia rozwiązywania problemów (I)	512
Strategia rozwiązywania problemów (II)	514

Wzorzec DVP	517
Szybkie podniesienie samooceny	519
Mądre odżywianie się	523
Wyznaczanie granic	526
Wewnętrzny bohater	528
Koncentracja uwagi	532
Dyskretna gestykulacja	535
Symboliczne prymowanie somatyczne	537
Wzmacnianie świadomości somatycznej	539
Wysłuchiwanie się w istotę (wartości i misję)	540
Wysłuchiwanie się w ciało	542
Protokół komunikowania wizji	543
Eliminowanie uzależnienia od cyberpornografii	546
Zwycięzanie w wojnie wewnętrznej	551
Zmiana przekonań — podejście logiczne	553
Identyfikowanie elementów autosabotażu	555
Pamiętanie o tym, aby zapomnieć	558
Binarny kod zapominania	561
Złożenie zobowiązania	565
Kwestionariusz wewnętrznego spokoju	566
Matrycowanie	567
Dekonstrukcja do modalności	572
Rekonstrukcja w wartości	573
Dwubiegun: przyszłość – terażniejszość	575
Komunikowanie z poziomu wizji	576
Powtórne przetwarzanie	577
Myślenie w kategoriach fizjologii	580
Aktywne składniki powtórnego przetwarzania	582
Terapia linii czasu oraz powtórne przetwarzanie	584

Wyzwania w zakresie powtórnego przetwarzania	590
Aktualizacja metamodelu	591
Pięć przykładów reakcji na pominięcia	593
Wykorzystanie porcjowania w funkcji perswazyjnej	595
Dodatek A. Skrótowy zapis nazw modalności	597
Dodatek B. Submodalności	599
Dodatek C. Poziomy logiczne	609
Dodatek D. Etyka zawodowa: wprowadzenie	611
Kodeks etyczny dla praktyków NLP	614
Dodatek E. 55 hipnotycznych fraz Milтона H. Ericksona	625
Dodatek F. Ograniczające przekonania	629
Dodatek G. Kwestionariusz wprowadzający	635
Bibliografia	641
Twórcy NLP	644
Dodatkowe źródła	645
Skorowidz	649

ISTOTA PROGRAMOWANIA NEUROLINGWISTYCZNEGO

*Osobiście uważam, że ludzie wymyślili język z powodu
naszej głębokiej, wewnętrznej potrzeby narzekania.*

— Jane Wagner

40 LAT PROGRAMOWANIA NEUROLINGWISTYCZNEGO W SKRÓCIE: KTO, CO, KIEDY I GDZIE

Trudności to wymówki, których historia nie przyjmuje nigdy.

— Edward R. Murrow

Brak jednoznacznej definicji

Trudno jest zdefiniować programowanie neurolingwistyczne, ponieważ występuje ono w różnorodnych formach, które zależą od tego, w jaki sposób na nas oddziałuje. Niniejsza część pomoże Ci zrozumieć, czym właściwie jest NLP, zawiera bowiem krótką jego historię i w tym kontekście przedstawia najważniejsze koncepcje. NLP definiowano różnorako, uważam jednak, że istnieje pewna definicja, która odróżnia się od pozostałych, ponieważ uwzględnia kierunek jego rozwoju:

PROGRAMOWANIE NEUROLINGWISTYCZNE JEST METODOLOGIĄ OSIĄGANIA DOSKONAŁOŚCI

Definicję podobną, lecz zawierającą więcej szczegółów, podawała niegdyś Wikipedia: „Programowanie neurolingwistyczne (ang. *Neuro-Linguistic Programming* — NLP) jest to dziedzina ludzkich wysiłków, które koncentrują się na doświadczalnym badaniu i na modelowaniu sposobów osiągnięcia doskonałych wyników oraz mają na celu tworzenie zestawów umiejętności możliwych do opanowania przez każdego”.

Wielu ludzi, wiele znaczeń

Wielu ludzi styka się z programowaniem neurolingwistycznym jako zbiorem technik, które służą m.in. manipulacji, skutecznej sprzedaży, a nawet uwodzeniu. Początkowo jednak NLP było narzędziem terapeutycznym, które pomagało rozwiązywać problemy osobiste (np. pokonywać fobie). Na tę właśnie dziedzinę wywarło największy wpływ — i temu przede wszystkim poświęcona jest najważniejsza część literatury przedmiotu.

Rozwarstwienie programowania neurolingwistycznego na metody osobistej zmiany oraz formy prymitywnej manipulacji wynika z jego charakteru. W NLP chodzi bowiem o tworzenie — na podstawie czyichś zachowań — modeli, które pozwalają skutecznie osiągać zamierzone cele. Gdy spojrzy się wyłącznie na służące temu metody, wówczas okaże się właśnie, że NLP może przyjmować

różnorodne formy. Wiele z nich dotyczy nawiązywania dobrego kontaktu i stosowania perswazji, dlatego czasami wykorzystuje się je w celach egoistycznej manipulacji. W tym sensie NLP przypomina nieco pogodę: wszak powietrze i woda występują w różnych postaciach.

Bez względu na to, jak postrzega się programowanie neurolingwistyczne, na pierwszy plan wysuwa się jego **praktyczny charakter**. Nadrzędnym celem jest bowiem uzyskiwanie dobrych wyników w dowolnym przedsięwzięciu, w którym stosuje się NLP. Właśnie dlatego mówię o nim jak o metodologii, a nie nauce. Chociaż podstawę NLP stanowią obserwacje, doświadczenia oraz informacje zwrotne składające się na jego aspekt naukowy, budowanie teorii, które wyjaśniają naszą rzeczywistość, i ich weryfikowanie nie są najważniejsze. Różnorodne koncepcje dotyczą przede wszystkim uzyskiwania pożądanych wyników. Z naukowego punktu widzenia może to być postrzegane jako podejście zbyt powierzchowne, lecz z osobistego — jest bardzo praktyczne i może wywierać głęboki wpływ.

Jak wiele różnych innych dziedzin, tak programowanie neurolingwistyczne może „konsumować” zdobycze nauki i tak też robi — innymi słowy, wykorzystuje wiedzę zdobytą przez naukowców. Od czasu, kiedy powstało NLP, bardzo rozwinęła się psychologia, a ci praktycy NLP, którzy śledzą najnowsze jej osiągnięcia, potrafią skuteczniej ukierunkowywać swoje wysiłki. Dzieje się tak dlatego, że dzięki owemu dynamicznemu rozwojowi wzięto pod lupę szereg utrwalonych mitów i je obalono; jeden z nich dotyczy tego, że umysł człowieka nie wywiera tak wielkiego wpływu na jego zdrowie, jak niegdyś twierdzono.

Prawda a mity

Kolejnym czynnikiem, który sprawia, że programowanie neurolingwistyczne przyjmuje różne postacie, jest ludzka chęć zysku. Aby zwiększyć sprzedaż publikacji i szkoleń, przypisywano NLP niezwykle, a co gorsza — nieprawdziwe właściwości. Niestety, takie działania podważają wiarygodność prawdziwych informacji o efektach jego wykorzystywania. Co więcej, utrudniają rozstrzygnięcie, co jest przesadą, a co prawdą, ponieważ NLP pomaga osiągnąć doskonale wyniki w bardzo różnych dziedzinach: od pokonywania problemów osobistych do odnoszenia sukcesów w świecie biznesu.

Uznaje się obecnie, że takie metody terapeutyczne, jak desensytyzacja i powtórne przetwarzanie z wykorzystaniem ruchów gałek ocznych (ang. *Eye Movement Desensitization and Reprocessing* — EMDR), mogą przynosić szybkie rezultaty. Dzięki temu informacje o skuteczności NLP zyskują właściwsze proporcje, zwłaszcza gdy chodzi o problemy lękowe. Warto jednak pamiętać o tym, że nie sposób uprawomocnić całego NLP za pomocą badań ze względu na jego złożoność; zbadać można jedynie skuteczność poszczególnych interwencji (wzorców).

CZERPANIE Z OSIĄGNIĘĆ WYBITNYCH UMYSŁÓW

*Większość najważniejszych koncepcji naukowych jest prosta
i może na ogół zostać wyrażona językiem zrozumiałym dla każdego.*

— Albert Einstein

Językoznawstwo

Programowanie neurolingwistyczne zawdzięcza wiele m.in. językoznawstwu. Początkowo w NLP przyjmowano ściśle psychologiczną perspektywę, dlatego jego ważny aspekt językoznawczy dotyczył wpływu języka na ludzką świadomość oraz schematy zachowania. Czerpano z dokonań takich językoznawców, jak Noam Chomsky. Jedną z najciekawszych obserwacji była ta, że w celu wpływania na klientów terapeuci w swoich wypowiedziach traktują zasady gramatyki dość dowolnie, np. wykorzystują dziwne sformułowania, które sprzyjają wchodzeniu w stan hipnozy, oraz tak dobierają konstrukcje, aby problemy wydawały się łatwiejsze do rozwiązania (m.in. poprzez opisanie danej trudności w czasie przeszłym terapeuta wywołuje wrażenie, że ta przemija). Niektóre wzorce językowe są dość skomplikowane, lecz zapoznanie się z nimi przynosi wiele satysfakcji i korzyści.

Teoria systemów i ekologia

Twórcy programowania neurolingwistycznego czerpali także z teorii systemów, która analizuje, w jaki sposób systemy (np. rodzina) działają i oddziałują na siebie nawzajem. Praktycy NLP przyglądali się m.in. temu, jak poszczególne części pojedynczego człowieka funkcjonują jako współdziałające minisystemy. Doprowadziło to do wniosku, że terapeuta lub coach muszą kontrolować tzw. ekologię i dzięki temu zdobywać pewność, że żadna część danej osoby nie sprzeciwia się brany pod uwagę rozwiązaniom problemu. Sprawdzanie ekologii ma na celu zapobieganie nieświadomemu sabotażowi własnych wysiłków.

Psychologia poznawcza i behawioryzm

Psychologia poznawcza powstała jako jeden z głównych nurtów psychoterapii, programowanie neurolingwistyczne zaś przejęło pewne założenia oraz rozwinęło je w sposób niezwykle twórczy i skuteczny. Jak terapia poznawcza, tak NLP przygląda się temu, jaką rolę odgrywają schematy myślenia w zachowaniach zarówno dysfunkcyjnych, jak i pomyślnych. Myśli, które kierują naszymi zachowaniami, układają się w pewne powtarzalne, identyfikowalne schematy, dlatego możliwe jest udzielanie pomocy w ich zmienianiu w sposób świadomy lub nie. Psychologia poznawcza kładzie większy nacisk na zmiany

o charakterze świadomym. Tymczasem NLP idzie krok dalej — równie silnie jak procesy świadome akcentuje to, w jaki sposób w przeprowadzaniu zmian można wykorzystywać doświadczenia podświadome oraz tzw. stany, które wpływają jednocześnie na ciało i na umysł (są podobne do stanów umysłu, lecz dotyczą również ciała). Niech zilustrujemy tego, jak wykorzystuje się owe stany, posłuży prosty przykład.

Załóżmy, że masz klienta, który nie radzi sobie podczas rozmów kwalifikacyjnych, ponieważ zawsze odczuwa wtedy niepokój oraz ma problemy z samooceną. W takiej sytuacji zachęcasz tę osobę, aby weszła w intensywny stan pewności siebie, a następnie prosisz ją, aby wyobraziła sobie, jak — będąc w tym właśnie stanie — wspaniale wypada podczas rozmowy kwalifikacyjnej. W ten sposób zmniejsza się niepokój oraz mobilizuje podświadomość do znajdowania twórczych rozwiązań, które dotyczą nowych, skuteczniejszych zachowań.

KORZENIE W MODELOWANIU, NOWE GAŁĘZIE ROZWOJU

*Na tym polega uczenie się. Nagle rozumie się coś, co rozumiało się
przez całe życie — ale w zupełnie nowy sposób.*

— Doris Lessing

Modelowanie

Na początku lat siedemdziesiątych profesor językoznawstwa i student psychologii University of Santa Cruz położyli podwaliny pod dziedzinę programowania neurolingwistycznego. Owym studentem był Richard Bandler, profesorem zaś — John Grinder. Pierwsze działania tandemu polegały m.in. na analizowaniu umiejętności wybitnych terapeutów. Bandler i Grinder podjęli próbę zidentyfikowania wewnętrznych i zewnętrznych zachowań, które decydowały o skuteczności obserwowanych osób. Uważali, że w ten sposób tworzą modele terapeutów czy też — inaczej — że modelują terapeutów.

Okazało się, że Richard Bandler ma szczególnie talent do wychwytywania subtelności w zachowaniach owych terapeutów, zwłaszcza w ich mowie ciała. Umiejętność wnikliwej obserwacji nazywa się w NLP wrażliwością sensoryczną. John Grinder z kolei analizował u terapeutów słowa, które układały się w pewne schematy oddziałujące na zachowanie i myślenie klientów. Dwie różne perspektywy obserwacji pozwoliły stworzyć szczególnie pomocne modele. Dzięki temu stało się możliwe uczenie ludzi, w jaki sposób dokonywać takich wyczynów, jakich dokonują modelowani terapeuci — m.in. lekarz medycyny i hipnoterapeuta Milton H. Erickson, terapeutka rodzinna Virginia Satir oraz lekarz medycyny Fritz Perls, twórca psychoterapii gestalt.

Początkowo NLP zajmowało się również psycholingwistycznymi procesami zniekształcania, pomijania oraz uogólniania. Są to sposoby, w jakie nasz mózg stara się wykorzystywać swoje ograniczone „moce przerobowe”. Na przykład mamy skłonność do uogólniania tego, czego możemy się spodziewać; jeżeli jednak ktoś mówi: „Wszyscy najfajniejsi mężczyźni i najfajniejsze kobiety są już zajęci”, sam siebie ogranicza za pomocą przesadzonego uogólnienia. Zdaniem Richarda Bandlera i Johna Grindera wymienione procesy — jeżeli nie są przeprowadzane skutecznie — mogą wywoływać bardzo negatywne konsekwencje na płaszczyźnie psychologicznej oraz interpersonalnej.

CO STANOWI ISTOTĘ NLP?

Nie powtarzaj niczego, pod czym nie możesz się podpisać.

— autor nieznany

Do 1976 roku Richard Bandler i John Grinder wypracowali kolejne koncepcje: informacji niewerbalnej (komunikacji, która przebiega na poziomie podświadomym) oraz systemów reprezentacji (sposobów, w jakie nasze zmysły tworzą myśli). Koncepcje te służyły zarówno modelowaniu, jak i budowaniu wzorców.

Docieramy tutaj do pewnej kontrowersyjnej kwestii. Piszę, że istotę programowania neurolingwistycznego stanowi modelowanie. Tymczasem psycholog Christopher Hedberg stwierdził, że składają się na nią — praktycznie i historycznie rzecz ujmując — wymienione koncepcje, czyli informacja niewerbalna i systemy reprezentacji. Aby poprzeć ową tezę, wskazał na fakt, że wiele wzorców NLP publikowanych na wczesnych etapach jego rozwoju opisywano jako oparte na właśnie tych dwóch koncepcjach, bez odwołań do (modeli) terapeutów jako źródeł.

Co więcej, debiutancka książka Richarda Bandlera i Johna Grindera, pierwsza część *Struktury magii*, koncentrowała się głównie na zastosowaniu językoznawstwa w interwencjach służących poprawie zdrowia psychicznego. Podejście to ilustrują stenogramy opublikowane we wspomnianym tytule. Wydaje się, że nie zawierają one żadnych elementów modelowania ani wzorców, z których słynie NLP.

Dwie wspomniane koncepcje są oczywiście istotne, ale mówią nam jedynie, jak wyglądały początki programowania neurolingwistycznego, oraz wskazują na to, co podkreślało wielu autorów i trenerów. Ja tymczasem stoję na stanowisku, że istotę NLP stanowi raczej modelowanie, ponieważ moim zdaniem modele odegrały znacznie większą rolę podczas tworzenia wzorców, niż wynikałoby to z literatury przedmiotu.

Kiedy wspomniany tandem zaczynał działalność, Richard Bandler był długowłosym dwudziestolatkiem, który odpalał jednego papierosa od drugiego. Prowadził terapię grupową gestalt, a jego praca cieszyła się opinią szczególnie skutecznej. Opracowywał także stenogramy sesji Fritza Perlsa. Zatem jeszcze

zanim zwrócił się ku NLP, już zajmował się modelowaniem. Sam miał jednak pewne trudności z nauczeniem innych, jak osiągać równie dobre wyniki.

Richard Bandler poprosił Johna Grindera o obserwację jego grupy oraz jej przeanalizowanie pod kątem pewnych schematów, które mogłyby wyjaśnić osiągnięte przez terapeutę wyniki. Grinder był wówczas najmłodszym w Stanach Zjednoczonych profesorem językoznawstwa. Zgodził się. Zaprzyjaźnili się podczas współpracy. Zaczęli wspólnie analizować pracę Perlsa, a następnie przyglądać się innym terapeutom, szczególnie Virginii Satir; oglądali zapisy wideo z sesji terapeutycznych lub w nich uczestniczyli.

Z czasem Richard Bandler i John Grinder zaczęli również analizować teorie Gregory'ego Batesona. On zaś przedstawił ich Miltonowi H. Ericksonowi. Badacze wzięli więc pod lupę również jego styl pracy. Grinder odkrył, że Bandler oraz terapeuci, których pracą modelowali, posługiwali się podobnymi wzorcami językowymi, oraz doszedł do wniosku, że stanowią one integralne części terapii.

Richard Bandler i John Grinder zaczęli pisać o swoich odkryciach oraz prowadzić kurs z psychologii, w ramach którego nauczali własnego podejścia do psychoterapii. Z perspektywy obecnie obowiązujących standardów wydaje się to dziwne, ponieważ żaden z wykładowców nie był certyfikowanym terapeutą; poza tym nikt nie przyjrzał się dokładnie proponowanym przez nich technikom. Ostatecznie uczelnia zawiesiła kurs ze względu na to, iż rzekomo w jego ramach bez zezwolenia przeprowadzano doświadczenia na studentach. Bandler i Grinder kontynuowali więc seminaria poza murami uczelni. Wyszkolili wówczas tych, którzy później sami stali się luminarzami NLP — w tym m.in. Roberta Diltsa, Judith DeLozier, Leslie Cameron, Davida Gordona oraz Steve'a Gilligana.

Na podstawie nagrań z owych seminariów, za sprawą Johna O. Stevensa oraz Connirae Andreas, powstały takie książki, jak *Z żab w księżniczki*, *Trance-Formations* („TransFormacje”) czy *Reframing* („Przeramowanie”). Kiedy wykrystalizował się obszar zainteresowań, Richard Bandler ukuł termin „programowanie neurolingwistyczne”. Podczas spotkań, które miały miejsce na pierwszych etapach rozwoju NLP, rozkwitały romanse, dobierały się pary małżeńskie: Judith DeLozier wyszła za Grindera, Leslie Cameron — za Bandlera, a John O. Stevens, po zmianie imienia i nazwiska na Steve Andreas, wziął ślub z Connirae Andreas. Członkowie owej grupy z pasją eksperymentowali na sobie nawzajem i na obcych ludziach, a w ten sposób wypracowywali liczne koncepcje terapeutyczne.

„Dzikie” doświadczenia szły w parze z duchem czasów: wówczas bowiem dziedziny rozwoju osobistego oraz psychoterapii przypominały Dzikie Zachód. Działalność Richarda Bandlera i Johna Grindera oraz ich współpracowników stała się dość popularna, dzięki czemu mogli prowadzić seminaria w wielu miejscach. Organizowano je od końca lat siedemdziesiątych do początku lat osiemdziesiątych. Później grupę podzieliły konflikty.

Do tego momentu jednak wartość programowania neurolingwistycznego stała się niepodważalna. Richard Bandler próbował więc zastrzec prawa do nazwy. W tym celu pozwał Johna Grindera i innych swoich współpracowników, lecz przegrał procesy sądowe. Bandler i Grinder rozstali się: podążyli w różnych kierunkach i nadali nowe nazwy swoim podejściom.

Programowanie neurolingwistyczne zwraca uwagę na to, jak pewne nasze założenia oddziałują na nasze zachowania oraz wyniki, które osiągamy na co dzień. Utrzymuje, że proces ten ma bardzo często charakter podświadomy. Bez względu na to, czy jest to prawda, czy nie, nasze założenia — w języku NLP nazywane presupozycjami — stanowią siłę napędową świata. Klienci nierzadko korzystają na tym, że stają się bardziej świadomi własnych presupozycji oraz doskonalią je w celu uzyskiwania lepszych rezultatów. Z kolei naruszenia metamodelu (np. nadmierne uogólnienia) sprawiają, że ignorują zbyt wiele przydatnych informacji.

Programowanie neurolingwistyczne wypracowało własne presupozycje. Są one szczegółowo wyjaśniane, aby dało się je wykorzystywać, mierzyć się z nimi lub je doskonalić. Presupozycje NLP nie tworzą żadnej filozofii ani nie służą dotarciu do Prawdy — mają być przydatnymi narzędziami do obsługi ludzkiego umysłu. Przykładem presupozycji jest dobrze znane stwierdzenie: „Mapa to nie terytorium”. Nie istnieje „oficjalna lista” presupozycji NLP. Dalej znajdziesz bardzo przydatne ich zestawienie.



BADANIA NAD NLP

*Gdybyśmy wiedzieli, co takiego robimy,
nie nazywalibyśmy tego badaniami.*

— Albert Einstein

Anarchiczny charakter programowania neurolingwistycznego nie poddaje się badaniom naukowym; nie istnieje żaden ich korpus, który potwierdzałby skuteczność NLP. Istnieją jednak pewne analizy wybranych jego aspektów. Przeważnie są to studia, które ze względu na niewielką skalę nie mogą stanowić dowodów naukowych. Opinie naukowców na temat NLP są niewątpliwie podzielone.

Dokładniej rzecz biorąc, nauka nieszczególnie interesuje się programowaniem neurolingwistycznym. Większość przeprowadzonych badań świadczy o niewielkim zrozumieniu dla dziedziny; wystąpiły w nich także pewne problemy metodologiczne. Stwierdzenie, że owe badania podważają wiarygodność NLP, byłoby jednak niesprawiedliwe. Tak czy inaczej, zagadnienie to wydaje się niedorzeczne, ponieważ w NLP jako pewnej całości niczego nie da się ani udowodnić, ani obalić.

Jedno z najszerzej zakrojonych badań zostało przeprowadzone pod szyldem Active Ingredients Project (Projekt Czynniki Aktywne) przez profesora Charlesa Figleya. Interesował się on szybką terapią, którą nazywał terapią mocy. Miało to miejsce na początku lat dziewięćdziesiątych. Figley porównał

wówczas kilka podejść terapeutycznych, które zastosowano w pracy z ludźmi z symptomami traumy.

Znalazła się tam przynależąca do programowania neurolingwistycznego dysocjacja wzrokowo-kinestetyczna, która częściej występuje pod nazwą szybkiej terapii fobii. Podejście to wypadło dobrze na tle innych, w tym terapii pola myśli (ang. *Thought Field Therapy* — TFT) oraz EMDR. Badanie Figleya nie było przedsięwzięciem szczególnie wyrafinowanym; miało raczej wzbudzić zainteresowanie tego rodzaju koncepcjami. Sam Figley zwrócił się ku nim, gdy odkrył, że najbardziej zrównoważonymi profesjonalistami pomagającymi klientom pozbywać się traumy są ci, którzy znali co najmniej jeden model szybkiej terapii, taki jak choćby dysocjacja wzrokowo-kinestetyczna. Badacz zainteresował się tą kwestią, kiedy pewien specjalista w dziedzinie popełnił samobójstwo.

Kilka niewielkich badań potwierdziło skuteczność wywodzącej się z NLP strategii poprawnego pisania, która polega na patrzeniu w górę i w lewo podczas wizualizowania opanowywanych słów. Badani mimo upływu czasu znacznie lepiej pamiętali i wyraźnie mniej zapominali, a ich skuteczność zapamiętywania o wiele przekraczała poziom, który uważa się za normę w tej dziedzinie.

Szereg prowadzonych na niewielką skalę analiz potwierdza wartość stosowanego w ramach NLP sposobu leczenia fobii. Okazał się on skuteczny również w terapii lęków i depresji związanych z fobiami oraz w pracy z osobami cierpiącymi z powodu urazów psychicznych. Ponadto przeprowadzono pewne badania nad submodalnościami (aspektami tego, jak przedstawiamy sobie różne rzeczy w naszym umyśle), które świadczą na ich korzyść, lecz nie wzbudziło to dostatecznego zainteresowania. W psychoterapii poznawczej jednak często wykorzystuje się elementy NLP, w tym właśnie pracę z submodalnościami. Zależy to od przygotowania terapeuty.

Ważny element programowania neurolingwistycznego stanowi kotwiczenie. Polega ono na utworzeniu swego rodzaju sygnału (np. dotknięcie określonego miejsca na ramieniu klienta), który można później wykorzystywać, tak aby pomagał wywoływać określony stan, w jakim była dana osoba w czasie, kiedy sygnał powstawał. Ową metodę można stosować w celu udzielania pomocy w pokonywaniu oporu przed zmianą poprzez wywoływanie stanu, który np. ułatwia przezwyciężyć jakiś lęk. Nie są mi znane badania nad tym właśnie zjawiskiem; istnieje jednak wiele analiz warunkowania instrumentalnego, na którym kotwiczenie się zasadza.

Przeprowadzono wiele badań, które świadczą na korzyść programowania neurolingwistycznego albo, przynajmniej w teorii, potwierdzają zasadność pewnych pomysłów i rodzajów terapii. Wyróżnia się tutaj obszar studiów, który dotyczy alergii. Badania te pokazują, że sposób leczenia alergii za pomocą metod NLP jest wiarygodny i zasługuje na uwagę świata nauki.

Część analiz wskazuje na to, że można wpływać na alergie poprzez warunkowanie instrumentalne — a na nim właśnie opiera się proponowana przez programowanie neurolingwistyczne metoda leczenia alergii. Przeprowadzono również skromne badania samego jego przebiegu: ich wyniki są bardzo obiecujące. NLP czerpie inspiracje z wielu dokonań, nie dziwi więc fakt, że istnieje

wiele studiów nad metodami, które ono modelowało, w tym nad hipnoterapią Milтона H. Ericksona czy komunikacją poprzez hipnozę (przyniosły pozytywne wyniki).

Niepodważalne wyniki uzyskano w badaniu nad wykorzystaniem wywodzącej się z NLP koncepcji linii czasu w leczeniu astmy. Było ono dość skromne (30 badanych, 16 kontroli), lecz wnioski, do których doprowadziło, okazały się przekonujące. Badania wykazały bowiem znaczącą poprawę w pracy płuc u chorych. Jest to szczególnie istotne, ponieważ praca płuc u ludzi z astmą zazwyczaj się pogarsza, nie poprawia. Metoda leczenia NLP pomogła im również w życiu osobistym, w wielu przypadkach dodając energii oraz wzbudzając poczucie siły. U dużej grupy badanych podwyższyła się także jakość snu.

Wielu terapeutów pozostaje pod wpływem koncepcji programowania neurolingwistycznego, być może nawet nie zdając sobie z tego sprawy, dlatego nie wiadomo, ile prac nad terapią poznawczą pozostaje pod wpływem spostrzeżeń i nauk płynących z NLP, które w taki czy inny sposób rozprzestrzeniły się w głównym jej nurcie.



WSPÓŁCZESNE NLP

*Jeżeli kradniesz od jednego autora, popełniasz plagiat;
jeżeli kradniesz od wielu autorów, prowadzisz badania.*

— Wilson Mizner

Duża część współczesnych nauk i powstającej literatury z dziedziny programowania neurolingwistycznego przypomina ujęcia znane już z pierwszego etapu jego rozwoju. Oczywiście z czasem dodawano do nich kolejne wzorce i koncepcje, te jednak wydają się głównie „elementami dekoracyjnymi” w porównaniu z pierwotnymi fundamentami NLP. Spośród wzorców, które powstały później, lecz wywarły znaczący wpływ, należy wymienić wzorzec fundamentalnej przemiany i wzorzec integracji ruchów gałek ocznych (ang. *Eye Movement Integration* — EMI; podobny do EMDR i prawdopodobnie je poprzedzający), których autorką jest Connirae Andreas, oraz wzorzec linii czasu dr. Tada Jamesa.

Twórcy programowania neurolingwistycznego wciąż pracują, piszą książki, dlatego krótko omówię nowsze dokonania.

„Nowy kod” Grindera i DeLozier

W połowie lat osiemdziesiątych John Grinder i Judith DeLozier zaczęli wyznaczać nowe kierunki rozwoju programowania neurolingwistycznego, które koncentrowały się w większym stopniu na korzystaniu z zasobów podświadomych. Grinder nazywa ten kierunek „nowym kodem”. Kontynuował prace nad

nim oraz publikował razem z Carmen Bostic St. Clair związane z nim materiały. Dzięki „nowemu kodowi” coach i jego klient przeprowadzają zmianę, nie wiedząc, jakie rozwiązania wyłonią się samorzutnie podczas pracy. Intrigujące jest to, że w tym celu wykorzystuje się pewien ogólny wzorzec. Zdaniem Grindera może on przewyższać najbardziej szczegółowe wzorce interwencji, z których słynie NLP. Jeden ze sposobów realizacji wzorca polega na wykorzystywaniu zabawy lub aktywności proponowanej przez twórcę do wywołania łagodnego stanu pozytywnego w danej osobie, a następnie na poproszeniu jej o połączenie owego stanu z przepracowywanym problemem. Grinder także kontynuuje prace nad modelowaniem; pragnie, by praktycy kładli na nie większy nacisk.

John Grinder krytykuje twórców NLP za ograniczone wysiłki na rzecz tworzenia rozwiązań dla społeczeństwa i organizacji; sam koncentruje się obecnie głównie na doskonałości tych ostatnich.

Projekt Richarda Bandlera

Richard Bandler stworzył nazwę *Design Human Engineering* (DHE), czyli projekt modelu człowieka, i wyciągnąwszy wnioski z wcześniejszych doświadczeń z określeniem „programowanie neurolingwistyczne”, tę zarejestrował jako znak towarowy.

DHE kładzie nacisk na tworzenie intensywnych stanów, które „pchają” ludzi ku doskonałości. W tym celu wykorzystuje się szereg „narzędzi mentalnych”. DHE czerpie z zasobów podświadomych, polega jednak na jasnym i świadomym rozumieniu owych stanów i pożądanym celów. Bazuje zatem na koncepcji dobrze sformułowanych celów. W przeciwieństwie do Grindera — Bandler nadal koncentruje się na zmaganiach jednostek, a nie całych organizacji.

Bibliografia

Andreas Connirae, Andreas Steve, *Serce umysłu. Jak przezwyciężyć trudności, z którymi borykamy się na co dzień?*, tłum. Krystyna Adamska, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2001.

Andreas Connirae, Andreas Tamar, *Fundamentalna Przemiana. Sięgając do wewnętrznego źródła*, tłum. Magdalena Marganec, PRO-NEO, Warszawa 2009.

Bandler Richard, *Magia w działaniu. Sesje NLP Richarda Bandlera*, tłum. Anna Zawadzka, Onepress, Gliwice 2008.

Bandler Richard, Grinder John, *Struktura magii. Kształtowanie ludzkiej psychiki, czyli więcej niż NLP. Część 1*, tłum. Joanna Krzemień-Rusche, Sensus, Gliwice 2008.

Bandler Richard, Grinder John, *Struktura magii. Kształtowanie ludzkiej psychiki, czyli więcej niż NLP. Część 2*, tłum. Wojciech Sztukowski, Onepress, Gliwice 2008.

Bandler Richard, Grinder John, *Z żab w księżniczki. Jak za pomocą słowa przeobrazić swoje życie?*, tłum. Danuta Golec, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2001.

Bandler Richard, Grinder John, Satir Virginia, *Zmieniamy się wraz z rodzinami. O zdrowej komunikacji*, tłum. D. Golec, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 1999.

Beaulieu Danie, *Eye Movement Integration*, Crown House Publishing, Bancyfelin 2003.

- Burt Kate, *Messing with your Head: Does the Man Behind Neuro-Linguistic Programming Want to Change Your Life — Or Control Your Mind?*, „The Independent”, 23 sierpnia 2009 r.
- Dilts Robert, *Changing Belief Systems with NLP*, Meta Publications, Capitola 1990.
- Dilts Robert, *Modelowanie z NLP. Sukces — jak go powtórzyć*, tłum. Renata Sigris, Wydawnictwo PINLP, Warszawa 2009.
- Grinder John, Bandler Richard, *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, M.D. Volume 2*, Meta Publications, Cupertino 1977.
- Grinder John, Bandler Richard, *Reframing: Neurolinguistic Programming and the Transformation of Meaning*, Real People Press, Moab 1983.
- Grinder John, Bandler Richard, *Trance-Formations: Neuro-Linguistic Programming and the Structure of Hypnosis*, Real People Press, Moab 1981.
- Grinder John, Bandler Richard, DeLozier Judith, *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, M.D. Volume 1*, Meta Publications, Cupertino 1976.
- Hall Michael L., *The Spirit Of NLP*, The Anglo American Book Company, Carmarthen 2001.
- St. Clair Carmen Bostic, Grinder John, *Whispering in the Wind*, J & C Enterprises, Scotts Valley 2001.
- Yapko Michael, *Neuro-Linguistic Programming, Hypnosis, and Interpersonal Influence*, rozprawa doktorska, United States International University, 1980, *Dissertation Abstracts International*, t. 41, 3204B, 1981.



CZY NLP NAPRAWDĘ ISTNIEJE?

Rasa Galatyltyte

Jeżeli programowanie neurolingwistyczne jest zbiorem technik, które powstały poprzez modelowanie osób, które nie praktykowały NLP, to czyż nie jest ono tylko workiem technik stosowanych przez te osoby?

Początkowo może tak się wydawać, odpowiedź brzmi jednak:

Nie, na pewno nie.

Odlóżmy na chwilę ów worek z technikami do szafy i spójrzmy na to, co zostało. Mamy presupozycje, rozbiór procesu poznawczego na poszczególne modalności, a także wyrazistą filozofię oraz koncepcję modelowania doskonałości.

Zaraz, zaraz.

- Presupozycje to koncepcje prowadzące do sukcesu a pochodzące od ludzi, którzy sukces już osiągnęli.
- Z kolei rozbiór procesu poznawczego dokonuje się na wiele różnych sposobów w psychoterapii poznawczej.
- Poza tym wszyscy wiedzą, że można wiele się nauczyć o tym, jak należy coś robić, od ludzi, którzy już to umieją.

Czy programowanie neurolingwistyczne nie jest aby zbiornikiem przypadkowych truizmów i cudzych umiejętności?

Nie, na pewno nie.

Włóżmy także ten zbiornik truizmów i cudzych umiejętności do szafy, razem z workiem.

Cóż, teraz zostaje nam duża grupa ludzi, która reklamuje szkolenia, składając najrozmaitsze obietnice. Czy zatem programowanie neurolingwistyczne nie jest tylko czczą gadaniną?

Jeszcze raz: nie, na pewno nie.

Schowajmy ową gadaninę do szafy razem ze zbiornikiem i workiem.

Teraz zostaje nam tylko duch NLP czy też duchowe poszukiwanie zrozumienia i technik, które pozwalają osiągać pożądane wyniki. Jest to siła, która napędza innowację oraz integrację — która stoi za rozwojem cywilizacji i technologii.

Ten element nie jest jednak właściwy wyłącznie programowaniu neurolingwistycznemu. Czy to oznacza, że nic nam nie zostaje?

Nie zdziwi Cię odpowiedź: nie, na pewno nie.

Włóżmy ducha innowacji i integracji do szafy, gdzie są już worek technik, zbiornik truizmów i czczą gadaniną. *O rety, masz w szafie fantastyczne rzeczy!*

Nawet jeżeli czczą gadanina ucichnie, możesz zawsze wykorzystać NLP, aby znów się rozległa, i stać się skutecznym sprzedawcą czy też adwokatem własnych usług. Nawet jeżeli ktoś przywłaszczył sobie worek z technikami, duch i filozofia potrafią stworzyć więcej. Na użytek tej książki będziemy ujmować NLP w kategoriach integracji oraz innowacji, które są skierowane ku doskonałości, sukcesowi i zdrowiu, oraz jako koncepcję, która ma fundamenty filozoficzne. NLP bowiem połączyło przydatne przykłady (ludzie, których modelujemy), wiedzę oraz doświadczenie, aby umożliwić osiągnięcie pożądanych celów. W tym zaś źródło mają techniki, które są skutecznie popularyzowane poprzez szkolenia. Wiele zostało przejętych ze wspomnianych modeli. NLP jednak tworzy także samodzielnie nowe techniki, pozwalają bowiem na to jego podstawy teoretyczne.

Oto bardzo ważne stwierdzenie — zastanów się nad nim:

NLP nie jest niczym więcej niż sumą swoich części. To jest coś, prawda?

A teraz pozwól, że Ci pokażemy, jak to wszystko według nas układa się w pewien stos: od tego, co najbardziej powierzchowne na szczycie, do tego, co najbardziej abstrakcyjne i głębokie na dnie:

- techniki (np. leczenie fobii),
- techniczne punkty widzenia (np. modalności sensoryczne),
- cele (np. doskonałość w prowadzeniu coachingu),
- filozofia (np. presupozycje),
- duch innowacji oraz integracji (np. eklektyczny sposób myślenia),
- imperatywy moralne (np. dobro ludzkości, zdrowie).



DLACZEGO NLP NIE STANOWI GŁÓWNEGO NURTU?

Rasa Galatyltye

*Dla każdego psa jego właściciel jest Napoleonem,
stąd bierze się niesłabnąca popularność tych zwierząt.*

— Aldous Huxley

No właśnie. Pytanie zawarte w tytule tej części jest jednym z najtrudniejszych, o ile nie najbardziej niepokojącym, i stanowczo domaga się odpowiedzi. Jako praktycy NLP słyszymy je dość często — i to przede wszystkim od zwolenników nurtu! Klienci rzadko zadają tego rodzaju pytania. Kupiłeś naszą książkę i masz za sobą kilkadziesiąt stron: dalej proponujemy odpowiedź, która powinna Cię uspokoić — a przynajmniej mamy taką nadzieję.

Oto dobrze znany fakt:

Programowanie neurolingwistyczne wywarło znaczący wpływ m.in. na psychoterapię, doradztwo, sprzedaż, coaching czy przywództwo. Trenerzy i terapeuci, którzy reprezentują inne nurty, korzystają z technik NLP lub pozostają pod ich wpływem. Mimo to NLP nie znalazło swojego miejsca w świecie nauki; poza tym niewielu terapeutów głównego nurtu wyraża uznanie dla omawianej koncepcji.

Na zaistniałą sytuację składa się szereg przyczyn.

Jedną z nich jest to, że programowanie neurolingwistyczne reprezentują bardzo różni, nie zawsze kompetentni czy uczciwi zwolennicy. *Znamy takich, prawda?* Innym powodem jest to, że ważne ośrodki badań naukowych i związane z nimi autorytety — z sobie tylko znanych powodów — nie są przychylni NLP.

Niestety, naukowcy skoncentrowali się na niewłaściwych kwestiach. Wybrali te aspekty programowania neurolingwistycznego, które łatwo poddawały się badaniom, lecz nie były reprezentatywne dla całej dziedziny. Ponadto wiele pierwszych publikacji poświęconych NLP (w tym obie części *Struktury magii*) miało charakter głównie poradnikowy i było przeznaczone dla czytelników posiadających mniejsze kwalifikacje naukowe. Poza tym nie istniała powszechnie uznawana instytucja, która wyznaczałaby standardy obowiązujące w tej dziedzinie.

Programowanie neurolingwistyczne stanowi przede wszystkim narzędzie, które służy modelowaniu oraz szkoleniu, siłą rzeczy więc musiało się ono rozwinąć w bardzo różnych kierunkach.

Na dodatek często myli się samo programowanie neurolingwistyczne z poszczególnymi technikami, które się z niego wywodzą. Powstaje więc wrażenie, że NLP nie ma spójnej tożsamości bądź stanowi wyłącznie sposób na promowanie seminariów, podczas których albo uczy się ludzi, jak odnosić sukcesy, albo

poddaje się uczestników hipnozie. Sami mieliśmy podobne wyobrażenie o tym nurcie, zanim nie poznaliśmy go dogłębnie.

Nie mamy zamiaru nikogo wytykać palcami ani winić za niefortunny obrót rzeczy. Kto za to odpowiada? Dlaczego tak wyszło? Pytania te należy kierować do historyków, a nie do terapeutów. Przeciętny poszukiwacz poradników samorozwoju natychmiast dawał się wciągać w wir szkoleń NLP.

Zapewne takie właśnie wrażenie odnieśli naukowcy. Szukali jednoznacznych, wyrazistych koncepcji, tymczasem w kontaktach z programowaniem neurolingwistycznym natykali się na mieszaninę nienaukowych sposobów myślenia, które przesłaniały jego istotę oraz zasługi. Nie znaleźli tam niczego ciekawego dla siebie. Dlatego obecnie wielu terapeutów wykorzystuje techniki wywodzące się z NLP, lecz o tym nie wie (albo nie chce tego zaakceptować). W konsekwencji NLP jest identyfikowane raczej z dziwacznymi, drugorzędnymi praktykami bądź po prostu nieszanowane lub zwyczajnie ignorowane.

Do obniżenia wiarygodności programowania neurolingwistycznego przyczyniło się wiele publikacji jego praktyków — a to dlatego, że miały nazbyt ogólnikowy bądź, przeciwnie, za szczegółowy charakter. Wydaje się, że kładziony przez NLP nacisk na innowację, szybko działające techniki oraz śmiałe obietnice przyciągały ludzi z nieleczonymi objawami ADHD lub innymi problemami wymagającymi fachowej pomocy. To z kolei prawdopodobnie uruchomiło samonakręcającą się spiralę, która przesądziła o położeniu NLP względem głównego nurtu.

Oznaczało to, że najcenniejszymi środkami promowania programowania neurolingwistycznego stały się opinie klientów. Te zaś, choć w dużej mierze pozytywne, okazały się nie dość silne, aby NLP uzyskało dzięki nim trwały status psychoterapii poznawczej. Mimo to udało się wzbudzić intensywne zainteresowanie omawianą dziedziną; trwało ono mniej więcej 20 lat.

No, dobrze. Nie chcemy przecież płakać nad przeszłością, protestować ani dobijać się do drzwi kogoś z naukowców (lub rozbijać jego okna). Chcemy się nauczyć, jak lepiej pomagać naszym klientom oraz właściwie wykorzystywać NLP. Być może z czasem, w miarę jak coraz więcej klientów będzie osiągało dzięki NLP zamierzone cele, reprezentanci głównego nurtu pielęgnacji zdrowia psychicznego uznają nasz ogromny wkład w ich rozwój zawodowy.

Wiemy, że wiele koncepcji NLP, których zaczęto nauczać ponad cztery dekady temu, nie miało odpowiedniej podbudowy naukowej ani nie opierało się na dostatecznej liczbie obserwacji czy doświadczeń.

Niemniej jednak na owe przestarzałe koncepcje i metodologie wciąż można się natknąć podczas wielu szkoleń z programowania neurolingwistycznego. Jest to przejaw siły tradycji oraz myślenia grupowego i życzeniowego. Tymczasem książka, którą trzymasz w rękach, wyciąga podstawowe założenia i zadania NLP na pierwszy plan oraz pokazuje, jak działają w nowoczesnej praktyce.

Mamy nadzieję, że dzięki temu programowanie neurolingwistyczne stanie się dla Ciebie bardziej przystępne, książka przedstawia bowiem nowe techniki

oraz wyjaśnienia, dzięki którym to, co już wiesz, zyska naukowe zaplecze. Sama codziennie przypominamy sobie słowa **Richarda Bandlera**, słynnego współtwórcy NLP:

*„NLP to podejście i metodologia,
które zostawiają ślad w postaci technik”.*

Wszelkie metodologie zmieniają się i doskonalą z czasem. Szczerze wierzymy, że właśnie nadeszła najlepsza chwila, by zaakceptować ten fakt oraz przyjąć nowy punkt widzenia, poznając tajniki programowania neurolingwistycznego.



KONFLIKT MIĘDZY METODOLOGIĄ NLP A ŚLADEM W POSTACI TECHNIK

*Teoretycznie nie ma różnicy między teorią a praktyką,
lecz praktycznie owa różnica istnieje.*

— Jan L.A. van de Snepscheut

Wprowadzenie

Jeżeli rozważasz uczestnictwo w szkoleniu z programowania neurolingwistycznego, część ta pomoże Ci zaoszczędzić sporo pieniędzy i czasu. Mam bowiem zamiar wyjaśnić tutaj pewne podstawowe zagadnienia, które mogą znacząco zmienić Twoje podejście.

*Jeżeli chcesz zrozumieć NLP i wybrać odpowiednie szkolenie,
musisz wziąć pod uwagę więcej niż tylko same techniki.*

Programowanie neurolingwistyczne stanowi nie tyle zbiór technik, ile raczej pewną metodologię. Przez pojęcie to rozumiem zestaw praktyk i zasad, które tworzą spójną całość. Kiedy gotujemy, taką praktyką jest m.in. wykorzystanie wysokiej temperatury do przekształcania różnych składników w całe danie; z kolei zasadą będzie np. konwekcja w piekarniku jako środek do ogrzewania jedzenia.

Metodologia jest czymś więcej niż przepisy. Te ostatnie bowiem wyrastają z praktyk i zasad (metodologii) dostępnych ludziom tworzącym owe przepisy — są w gotowaniu tym, czym wzorzec w NLP.

Metodologia programowania neurolingwistycznego obejmuje takie zasady jak np. modelowanie — będące środkiem, który służy przenoszeniu określonych umiejętności z modeli na ludzi — a także praktyki typu strategiczne wpływające na stany w celu uruchomienia zachowania zasobnego.

Z metodologii NLP zrodziło się wiele technik. Istnieje mnóstwo przykładów tego, jak zastosowanie jednej z nich radykalnie zmieniło czyjeś życie. Aby jednak uzyskać maksimum skuteczności, każda technika musi uwzględniać specyfikę poszczególnych jednostek lub grup, a praktyk ją stosujący powinien kierować się wrażliwością i realizować pewną strategię. Chodzi o to, aby wykonywana praca była adekwatna i miała elastyczny charakter. Stanowi to pewną wskazówkę co do wyboru dobrego szkolenia, pomoże Ci bowiem określić, czego tak naprawdę potrzebujesz i kiedy. Przyjrzyjmy się więc, jak najlepiej zagospodarować swoją energię, aby jednocześnie pogłębić wiedzę z zakresu NLP i rozwinąć swoje umiejętności.

Richard Bandler powiedział: *NLP to podejście i metodologia, które zostawiają ślad w postaci technik*. Zdanie to wskazuje na dwa możliwe sposoby postrzegania szkolenia: możesz zacząć albo od dotarcia do istoty NLP, co zazwyczaj jest celem dłuższych i droższych szkoleń, albo od opanowania określonych technik.

Drugie podejście ma następujące zalety:

- 1) Ponosisz mniejsze koszty.
- 2) Możesz zacząć od razu uzyskiwać wyniki na wielu frontach.
- 3) Zaczynasz *czuć* NLP i stawiać sobie coraz to nowe palące pytania, które mobilizują Cię do poznawania podstawowych założeń.
- 4) Możesz wykorzystywać opanowywane techniki dla własnych potrzeb.

TYPY PRAKTYKÓW NLP

Poszedłem do terapeuty gestalt i powiedziałem, że chcę być w stanie przynajmniej nakazać wybranym partiom moich mięśni, by się nie kurczyły, kiedy nie jest to konieczne.

— Dick York

Nie trzeba spędzić wiele czasu w środowisku praktyków NLP, aby zauważyć, że są oni bardzo różni. Mam na myśli nie ich narodowość czy religię, lecz umiejętności oraz podejścia.

Chciałbym Ci zaproponować zrobienie dwóch rzeczy podczas lektury tego fragmentu.

Po pierwsze, określ, do której z poniższych kategorii praktyków NLP pasujesz najlepiej. Po drugie, uwzględnij je przy wyborze kompetentnych trenerów, od których będziesz się uczyć i z którymi będziesz współpracować.

Praktyków NLP można z grubsza podzielić na następujące kategorie:

1) Podświadomi mistrzowie

Ta grupa praktykuje NLP nawet we śnie. Przydatne wzorce i kreatywne rozwiązania tworzy „w locie”, podczas pracy z klientami oraz we własnym życiu. Wydobywa podświadome zasoby zarówno z innych ludzi, jak i z siebie,

dzięki czemu umożliwia przeprowadzenie zmian, które wcześniej wydawały się nierealne.

Umiejętności praktyków, którzy należą do tej grupy, mogą się wydawać nieco tajemnicze, ponieważ trudno jest uchwycić, jak ludzie ci przeprowadzają zmiany, dopóki nie pozna się tajników NLP.

2) Powierzchowni praktycy

Praktycy ci znają tylko wybrane techniki programowania neurolingwistycznego i traktują je jak przepisy kulinarne. Wynika to albo z tego, że dopiero stawiają pierwsze kroki, albo z tego, że dotychczas nie udało się im „uchwycić” natury podświadomości.

W drugim przypadku powierzchowni praktycy mogą mieć pewne podświadome opory, których jeszcze nie pokonali; te zaś z kolei mogą przeszkadzać w tworzeniu kreatywnych rozwiązań.

3) Praktycy z zaburzeniami osobowości

Grupa ta boryka się z poważnymi problemami, które mogą nawet przybierać postać zaburzeń osobowości typu pogranicznego, antyspołecznego lub narcystycznego. (Nie jestem psychologiem, więc nie będę wyjaśniał poszczególnych terminów — można sprawdzić ich znaczenie np. w internetowych lub książkowych źródłach dotyczących klasyfikacji zaburzeń psychicznych DSM). Nie jest to przyjacielska rada, lecz ostrzeżenie przed niebezpieczeństwem.

Owi certyfikowani, lecz nie kompetentni praktycy mogli się zainteresować programowaniem neurolingwistycznym, ponieważ kuszą ich wizje zdrowia, sprawowania kontroli, nieograniczonych kontaktów seksualnych czy zostania czymś „bohaterem”.

Zdarza się, że należący do omawianej grupy praktycy NLP dążą do rozwiązywania tak głęboko tkwiących w nich problemów, że te stają się najgorszymi wrogami. Dopóki ci ludzie sami nie otrzymają pomocy od właściwych specjalistów ani nie wezmą udziału w odpowiedniej terapii, mogą wyrządzać krzywdę swoim klientom. Często praktycy z zaburzeniami osobowości intensywnie się kreuja, odgrywają role świętych lub guru, jakby żyli w świecie fantazji. Wielu z nich boryka się z problemami interpersonalnymi, przeżywa wewnętrzne dramaty, które stanowią źródło trudności funkcjonowania w grupach społecznych i organizacjach. Co więcej, problemy te mogą iść w parze z narkotykami i innymi nałogami, które niekorzystnie wpływają na zachowanie w sposób sporadyczny lub ciągły.

Z wyjątkiem „podświadomych mistrzów” w pozostałych dwóch grupach praktyków NLP można dostrzec **rozdźwięk między wykorzystywanymi technikami a sposobami myślenia**. Techniki pozbawione *ducha* mają bardzo ograniczone działanie. Co zaskakujące, zdarza się, że niektórzy przedstawiciele trzeciej grupy — z zaburzeniami osobowości — osiągają podświadome mistrzostwo

i skutecznie pomagają wielu klientom. Rezultaty pracy tych praktyków NLP bywają jednak bardzo nierówne, ponieważ są uzyskiwane podświadomie wskutek zaistnienia określonych sytuacji. Chciwość, pragnienie wykorzystywania ludzi oraz destrukcyjne reakcje emocjonalne mogą wykołajać danego praktyka NLP, jego klientów lub środowisko — gdy zaistnieją pewne warunki lub pojawi się stres.

Jeśli dopiero zaczynasz swoją przygodę z programowaniem neurolingwistycznym albo chcesz podwyższyć kwalifikacje w tej dziedzinie, postaraj się określić, jakiego rodzaju szkolenia i doświadczenia będą dla Ciebie najwartościowsze. A może musisz uwzględnić również kwestie finansowe? Jeżeli nie możesz sobie pozwolić na dłuższy, intensywniejszy kurs (ten rodzaj jest zazwyczaj bardzo drogi), zechcesz pewnie wybrać te najlepsze lektury, zajęcia i doświadczenia, które pozwolą Ci uzyskać najwyższe wyniki w granicach Twoich możliwości. W dalszej perspektywie powinno to motywować Cię do zwiększania zarobków, abyś w ramach dalszego rozwoju osobistego mógł m.in. uzyskać jak najlepsze przygotowanie. Niniejsza część pomoże Ci określić strategię i treningi, które najlepiej zaspokoją Twoje potrzeby.

ZNACZENIE MODELOWANIA

Po ciężkim dniu treningu można zjeść grzechotnika.

— Elvis Presley

Dobre szkolenie bazuje na dobrych modelach, te zaś uwidaczniają się w podejściu trenera do nauczania oraz do przekazywanych treści. Gdyby modele nie były ważne, wszystkiego o programowaniu neurolingwistycznym można by się nauczyć z książek.

- *Czy wolisz opanować zbiór technik, czy raczej zdobyć takie same zdolności, jakie Richard Bandler wykorzystywał w tworzeniu modeli, które legły u podstaw programowania neurolingwistycznego?*

Posiadanie takich umiejętności jak Bandler pozwala bezustannie odkrywać i wymyślać techniki w zależności od potrzeb każdego klienta z osobna. Właśnie dlatego poświęciłem osobny fragment drodze do mistrzostwa. Tam zagłębiałem się w zagadnienie ducha NLP i wskazuję na to, że chodzi w nim przede wszystkim o pewien model, który jest ważniejszy od jakichkolwiek dodanych do niego teorii czy idei.

- Ów model to tzw. metamodel, który stanowi opis procesu modelowania.

Można powiedzieć, że metamodel jest to model modelu. Pozwala spojrzeć z lotu ptaka na drogę do doskonałości. Modelowanie stanowi fundament programowania neurolingwistycznego; jest punktem wyjścia NLP oraz źródłem teorii i wzorców.

Przyjrzyjmy się bliżej, czym jest modelowanie. Jego podstawę stanowi umiejętność bardzo uważnej obserwacji, która pozwala dostrzegać subtelności. Jest

to *jing* modelowania. Elementem *jang* modelowania jest gotowość do eksperymentowania oraz poszukiwania tzw. czynników aktywnych tego, co się obserwuje, które pozwalają odpowiedzieć na pytanie: *dlaczego powstają takie, a nie inne rezultaty?*

Owe *jing* i *jang* mogą przyspieszyć Twoje wysiłki, które mają na celu uzyskanie określonych wyników bądź osiągnięcie doskonałości, ponieważ zapewniają Ci odpowiednią perspektywę. Dzięki niej możesz zarówno łatwiej dostrzegać tzw. czynniki aktywne, jak i eliminować te elementy, które nimi nie są, mimo że *model* (osoba, którą modelujesz) przypisuje im ważne znaczenie. W drugim przypadku zyskujesz szansę na wyeliminowanie części zachowań i koncepcji, które obniżają skuteczność działań modelowanej osoby.

Czynniki podświadome

Niektóre czynniki aktywne mają charakter podświadomy; model nie wie, że je posiada i wykorzystuje. Nie można się dowiedzieć wszystkiego o stanie danej osoby wyłącznie poprzez jej obserwowanie. Podobnie nie można się nauczyć wszystkiego z tego, co mówi, ponieważ wielu ludzi osiągających doskonałe wyniki nie do końca rozumie, dlaczego odnosi sukcesy. Dzięki odkryciu owych ukrytych bogactw programowanie neurolingwistyczne zyskało pewien rozgłos. Wywołało niemałą ekscytację, zwłaszcza wśród terapeutów, ponieważ dotyczyło czegoś, czego nawet ci najlepsi nie potrafili wskazać jako przyczyny własnych sukcesów.

- *Bez względu na to, z jakim przekonaniem model mówi, jak robi to, co robi, ani jak głęboko w to wierzy, zawsze szukaj czynników podświadomych.*

Richard Bandler i John Grinder w książce *Z żab w księżniczki* stwierdzają, że w modelowaniu nie chodzi o to, co ludzie *mówią*, lecz o to, co *robią*. Moim zdaniem równie ważne są *oba* elementy — a także to, czego ludzie świadomie *doświadczają*. Należy jednak określić, które z wymienianych przez nich czynników mają charakter aktywnych. To zaś wymaga prowadzenia doświadczeń.

Składnia i submodalności

Modelowanie bazuje na zadawaniu pytań oraz prowadzeniu obserwacji. Te bowiem pozwalają odkryć składnię myśli (wewnętrzną) i zachowań (zewnętrzną), a więc i strukturę albo doskonałości, albo zachowania dysfunkcjonalnego. Dzięki temu terapeuci mogą się skupiać na zaburzonych schematach zachowania lub myślenia, aby pokazywać klientom, że mają oni wybór i nie są na nie skazani. Jest to jeden ze sposobów na otwieranie drzwi do zmian. Poprzez odkrywanie sekwencji myśli i wspomnień w formie submodalności (takich jak rozmiar, jasność czy głośność) programowanie neurolingwistyczne znacznie wyprzedziło terapię poznawczą.

Jednym z powodów tego, że programowanie neurolingwistyczne przypisuje submodalnościom szczególne znaczenie, jest to, że stanowią one szczególnie istotne elementy pracy nad zmianą. Za pomocą takich narzędzi jak choćby

Swish Pattern można kierunkować silne pragnienia, aby tworzyć nowe, pożądane zachowania; chodzi tu bowiem o wzbudzenie motywacji do robienia tego, co się sprawdza, oraz do unikania tego, co nie działa. W czasach, kiedy NLP dopiero zyskiwało popularność, terapia poznawcza ograniczała się do myśli i przekonań w postaci werbalnej. To tak, jakby porównać rysunek na papierze z prawdziwym światem: ten drugi jest znacznie bogatszy od pierwszego. Także i obecnie wielu terapeutów z głównego nurtu psychoterapii przyjmuje bardzo ograniczony punkt widzenia w porównaniu z perspektywą praktyków NLP.

Współczesne szkolenia

Aby szkolenie z programowania neurolingwistycznego miało sens, musi zarówno mieć ducha NLP, jak i proponować skuteczne modele, na które składają się co najmniej te elementy, które na samym początku wprowadzali twórcy NLP. Najlepiej jest jednak, jeżeli podczas szkolenia pojawiają się również mądrość i techniki tych, którzy pociągnęli NLP dalej, kiedy pierwsza fala popularności minęła — a więc m.in. Roberta Diltsa, Steve’a Andreasa, Connirae Andreas czy też innowatora, za którym uważnie podążam od wielu lat — dr. Tada Jamesa.

Jeżeli zastanawiasz się nad szkoleniem, które reklamuje się jako nowoczesne podejście do NLP, trenerzy prawdopodobnie zaproponują wyjście poza bazę najwcześniejszych teorii i technik. Wówczas kurs powinien mieć dwie cechy.

Po pierwsze, powinien się zasadzać na tych elementach NLP, które przetrwały próbę czasu.

Po drugie, powinien czerpać ze współczesnej wiedzy, opartej na dowodach, która obejmuje w szczególności techniki poznawcze (takie jak terapia poznawczo-behawioralna), wiedzę z zakresu behawioryzmu (np. warunkowanie instrumentalne), a także nowe modele osób, które osiągnęły doskonałość.

SPÓJNOŚĆ (KONGRUENCJA)

Człowiek wyrządza zło, kiedy nie czyni nic dobrego.

— przysłowie niemieckie

Spójność jest jedną z głównych koncepcji programowania neurolingwistycznego, a jednocześnie jednym z najważniejszych przedmiotów jego zainteresowania. Stanowi ona bramę, która pozwala dotrzeć do ducha NLP. **Ludzie są spójni, kiedy ich mowa ciała przekazuje to samo co ich słowa oraz kiedy wprowadzają w życie to, czego nauczają.**

Inaczej rzecz ujmując: spójna jest taka osoba, która buduje własną osobowość i swój punkt widzenia, korzystając z NLP w taki sam sposób, jaki wykorzystuje w pracy z innymi ludźmi. Ludzie, którzy poprawili swoje wyniki czy też rozwiązali problemy osobiste za pomocą NLP, są znacznie bardziej wiarygodni niż praktycy NLP. Mało tego, lepiej rozumieją i czują praktykowanie NLP. To zaś stanowi klucz do osiągania stanów, które pozwalają tworzyć inspirujące, bardziej złożone rozwiązania charakterystyczne dla poziomu mistrzostwa NLP.

Widać to wyraźnie w stopniu motywacji, obiektywizmu i zasobności, który osią-
gają tacy praktycy NLP. Dzięki temu, że potrafią kontrolować swoje stany i kon-
centrować się na pożądanym celu, nie pozostają na łasce swoich nastrojów.

Praktycy NLP, którzy są spójni, potrafią się angażować w sposób dojrzały
i wiarygodny. Kiedy decydują się na coś, nie robią tego, ponieważ przeczuwają
murowany sukces. Nie wahają się jednak z powodu ryzyka porażki. Nie potrze-
bują wizji „gwarantowanego” wyniku, aby czuć silną motywację. Wzbudzają
zaangażowanie, aby wykorzystać siebie, a nie uzależniać się od współpracy ze
strony „reszty świata” ani nie oczekiwać zachęty od swojego otoczenia. Ozna-
cza to, że praktycy NLP nie zastępują metafizycznych zasad czy jakichś zabobo-
nów zasadami NLP, spodziewając się, że znajdą skrót do sukcesu.

Hall cytuje zdanie Bandlera: „A teraz otwórz oczy, spójrz na świat i powiedz
do siebie: to bułka z masłem!”.

Oznacza to, że **schodząc z dotychczasowej drogi oraz wywołując właściwy
stan, nie będziesz się obawiać swoich celów**. Co więcej, doświadczysz mocy
pozytywnej motywacji. Stanie się ona Twoim odruchem wchodzenia w stany
zasobne, kiedy tylko będzie Ci to potrzebne. Oznacza to również umiejętność
tworzenia i wzmacniania stanów zasobnych, takich jak wytrwałość, ciekawość,
przewidywanie, poszukiwanie, pragnienie, kreatywność i produktywność.

PODŚWIADOMOŚĆ

*Świadomość można porównać do fontanny, której woda mieni się
w słońcu, a następnie opada do wielkiego, śródziemnego
zbiornika podświadomości, z którego tryska.*

— Sigmund Freud

Rozumienie podświadomości ma kluczowe znaczenie dla metodologii pro-
gramowania neurolingwistycznego oraz znajduje wyraz w wielu jej elementach:

1) Podświadome mistrzostwo

Praca nad zmianą za pomocą programowania neurolingwistycznego wy-
maga zbyt wielu umiejętności, aby wszystkimi można było posługiwać się świa-
domie. Można oczywiście uczyć się NLP poprzez świadome praktykowanie,
ostatecznie jednak umiejętności z nim związane muszą nabrać charakteru pod-
świadomego oraz stać się integralną częścią większej całości, którą nazywamy
podświadomym mistrzostwem.

2) Podświadome zasoby

Klient może mieć pewne pomysły dotyczące jego problemów i sposobów
ich rozwiązania, nad którymi chce pracować. Zaskakujące rozwiązania pojawiają
się jednak dopiero wtedy, gdy zaakceptuje się znaczenie podświadomości oraz

kiedy jest ona stymulowana i ukierunkowywana na rozwiązywanie problemu lub dążenie do celu. Dotyczy to nie tylko klienta — w każdej chwili na zaskakujący pomysł usprawniający pracę może wpaść także sam praktyk NLP.

3) Dekonstrukcja w świadomość i rekonstrukcja w podświadome mistrzostwo

Wiele reakcji i rozwiązań (w tym również tych, które są destruktywne czy ograniczające) można wydobywać na poziom świadomości za pomocą metod programowania neurolingwistycznego, takich jak analiza reprezentacji w modalnościach sensorycznych. Wiele technik NLP pomaga nam reorganizować sposoby, jak przebiegają pewne procesy lub jak są zakodowane we wspomnieniach. Dzięki temu staje się możliwa radykalna poprawa w tych problematycznych dziedzinach, które nie poddawały się licznym wysiłkom ze strony terapeutów posługujących się bardziej tradycyjnymi metodami. Pomaga to również przekształcać zachowania dysfunkcyjne w bardziej zasobne. Praktyk początkujący lub taki, który jeszcze nie nauczył się wykorzystywać podświadomości, może stosować techniki NLP, gubi jednak ducha. Jeżeli praktykując NLP, koncentruje się wyłącznie na pracy na poziomie świadomości, traci się bogate podświadome zasoby informacji oraz potencjalnych rozwiązań. Wówczas maleje prawdopodobieństwo tego, że podejmowane wysiłki przyniosą pożądane rezultaty, zaś sama wykonywana praca może się wydawać powierzchowna w oczach gruntowniej wykształconego praktyka NLP.

METAPYTANIA DLA INTEGRACJI DUCHA I UMIEJĘTNOŚCI NLP

Poprzez prowadzenie obserwacji oraz zadawanie twórczych pytań można stworzyć nieoczekiwane i nowatorskie rozwiązania. Jest to szalenie ważne, ponieważ nasze funkcjonowanie opiera się głównie na warunkowaniu — tylko część naszej działalności ma charakter świadomy. W programowaniu neurolingwistycznym chodzi o to, by zdobyć maksimum władzy nad własnym umysłem. Jednym ze sposobów na to jest przełamywanie utrwalonych schematów i wytrwale dążenie do nowego — satysfakcjonującego zachowania. Należy przy tym uwzględnić kryterium, że nowe zachowanie wspiera ważny cel, a dana osoba jest twórcą owego rozwiązania. *Na czym to polega?*

Zapytaj, jaki stan pomoże stworzyć nowe zachowanie w określonej sytuacji oraz jakie zasoby należy zgromadzić, aby posłużyły do osiągnięcia pożądanых celów.

Utylitaryzacja

Podstawą do zidentyfikowania potrzebnych zasobów jest jasne określenie, co takiego już powoduje daną osobą. Przyczyna może wydawać się głęboko patologiczna, lecz mistrz NLP nie daje się zwieść i szuka sposobów na twórcze

wykorzystanie tej energii. Niewiele rzeczy oddziałuje równie silnie jak przekierowana kompulsja. Wiele najsłynniejszych przypadków w dziejach programowania neurolingwistycznego dotyczy właśnie tego mechanizmu.

Jedna z moich ulubionych historii opowiada o pracy słynnego psychiatry Milтона H. Ericksona z młodym mężczyzną, który obstawał przy tym, że jest Jezusem Chrystusem. Erickson chciał nauczyć go kilku umiejętności, dzięki którym mógłby się stać bardziej niezależny — ponieważ mieszkał w zakładzie dla umysłowo chorych.

Aby uzyskać przyzwolenie owego młodego człowieka, Milton H. Erickson podszedł do niego i powiedział: „Proszę pana, podobno jest pan stolarzem”. Sytuacja ta stanowi przykład *użyteczności* i jest konsekwencją **zakwestionowania** koncepcji, że patologia natury psychologicznej musi być eliminowana bezpośrednio, tak jak zwykła infekcja.

Następnie psychiatra poprosił młodego człowieka, który potwierdził, że jest stolarzem, o pomoc przy pewnym projekcie. Od tej chwili zaczął się proces zdrowienia pacjenta.

Chcesz wybrać dobre szkolenie?

Uważaj. Tak jak na randce w ciemno: trzymaj dystans i bardzo uważnie obserwuj. Jeżeli jakiś trener obiecuje spektakularne rezultaty, skreśl go ze swojej listy. Prawdziwi mistrzowie NLP nie pozerają wzrokiem Twojego portfela, poświęcają za to czas na wysłuchanie Twoich potrzeb i ewentualnych rozterek; nie sprawiają wrażenia, że zarządzają fabryką certyfikatów.

Trudno jest znaleźć dobre szkolenie, ponieważ wielu trenerów troszczy się tylko o pieniądze oraz przekazuje wiedzę wyłącznie podręcznikową (o ile w ogóle). Oznacza to, że uczestnicy tracą to, co w nauczaniu NLP jest najważniejsze. Rozważ jedną z poniższych propozycji jako początek swojej podróży po świecie programowania neurolingwistycznego:

- 1) **Jeżeli masz czas i pieniądze, wybierz szkolenie, aby poznać istotę NLP oraz jego fundamenty.**
- 2) **Jeżeli zależy Ci na natychmiastowych rezultatach (albo nie masz dość środków), idź w stronę opanowywania poszczególnych technik.**

Chociaż wcześniej wyliczyłem negatywne strony podejścia do NLP jak do książki kucharskiej, tak naprawdę często zaleca się rozpoczynanie nauki od opanowywania kolejnych wzorców — ponieważ wywodzą się one z działalności biegłych praktyków NLP, z teorii, które wypływają z ich pracy, oraz z udoskonalień wcześniejszych koncepcji.

Wykorzystywanie technik NLP jak przepisów kulinarnych bywa zatem dobrym sposobem nauki, ale tylko na początkowym etapie. Jak mawia Anthony Robbins podczas seminariów: „Nie trzeba znać tajników elektryczności, aby włączyć światło”.

Mistrz NLP ma elastyczne podejście i reaguje na bieżąco na to, co się dzieje, a jednocześnie ma w zanadrzu ogólną strategię oraz zbiór technik, z których

może skorzystać w razie potrzeby. Innymi słowy, nie ogranicza swojej aktywności do stosowania wzorców.

Można porównać mistrza NLP do muzyka, który ćwiczy skale i który czuje muzykę: jakość jego improwizacji wyrasta ze żmudnych ćwiczeń oraz rozumienia zasad muzyki na poziomie intuicji. Aby świetnie zagrać krótką melodię na gitarze, wystarczy zastosować parę technicznych chwytów, choćby i mimowiednie. Aby jednak stać się prawdziwie kompetentnym, trzeba w grę na instrumencie nieustająco inwestować czas, pieniądze i energię, dopóki nie zaczniesz się uzyskiwać pożądaných rezultatów.

NLP pozwala co prawda skrócić tę długą drogę; nie oferuje jednak „pójścia na łatwiznę”, lecz skuteczniejszy, lepszy format nauki, praktyki, adaptacji i rozwoju.



DROGA DO MISTRZOSTWA: PRAWDZIWE UMIEJĘTNOŚCI Z DZIEDZINY NLP

Czyn ludzki raz dokonany płynie przez wieczność do wielkiego rachunku. Nasza nieśmiertelność przejawia się w tym, co robimy, a nie w tym, kim jesteśmy.

— George Meredith

W jednej z poprzednich części — „Konflikt między metodologią NLP a śludem w postaci technik” — wyjaśniłem dokładnie różnicę między ograniczoną praktyką a mistrzostwem w dziedzinie programowania neurolingwistycznego. W tej omówię szczegółowo drogę do tego drugiego, wykraczającego daleko poza zwykle wykorzystywanie wzorców. Znajdziesz tutaj wszystko to, co trzeba wiedzieć, aby stać się prawdziwym mistrzem w dziedzinie NLP.

FAZY ROZWOJU

Mistrzostwo w dziedzinie programowania neurolingwistycznego zdobywa się zazwyczaj etapami. Te, które zostały opisane poniżej, są dość typowe. Wielu ludzi jednak nie zdobywa mistrzostwa w dziedzinie NLP, ponieważ nie wychodzi poza etap drugi lub trzeci. Większość praktyków NLP czuje, że zaczyna osiągać najwyższy poziom kompetencji w fazie czwartej. Mam nadzieję, że niniejszy fragment zainspiruje Cię do przejścia **wszystkich** etapów — oraz do zrozumienia, dlaczego uważam, że mistrzostwo pojawia się tak naprawdę w fazie szóstej.

1) Zwrot ku podstawowym koncepcjom NLP

Sporo osób zaczyna od czytania książek i artykułów na temat programowania neurolingwistycznego, a także uczestniczenia w dyskusjach czy oglądania prezentacji w internecie.

2) Opanowywanie wzorców i ich praktykowanie

Na tym etapie wielu z nas rozpoczyna stosowanie technik programowania neurolingwistycznego — na samych sobie. W ten sposób zyskujemy dobre ich wycucie i lepsze pojęcie o tym, jak wykorzystywać je w pracy z innymi. Daje to nam również korzyści osobiste, ponieważ stajemy się jeszcze lepszymi praktykami. Uważniej obserwujemy i sprawniej reagujemy. Przy okazji zmniejsza się ryzyko, że nasze problemy będą szkodziły praktyce.

3) Pogłębienie wiedzy o pochodzeniu modeli, z których wywodzą się wzorce

Na trzecim etapie zyskuje się bardziej praktyczne rozumienie wzorców: kiedy je stosować i jak układać je w strategię podczas pracy nad szerzej zakrojonym procesem zmian (wypracowanie składni o większej skali). Dzięki temu można przestać być papugą, która potrafi tylko odtwarzać, a stać się kimś, kto naprawdę rozumie wzorce oraz rządzące nimi zasady. Umożliwia to wykorzystywanie wzorców, podczas gdy świadomy umysł wybiega naprzód lub nadzoruje relację z klientem na inne sposoby.

4) Stosowanie NLP w celu osiągnięcia sukcesu

Czwarty etap przynosi wyzwanie polegające na stosowaniu programowania neurolingwistycznego, które pozwala budować takie relacje z innymi ludźmi oraz osiągać takie sukcesy, jakie sobie wyobrażamy. Może się nawet okazać, że odnosimy zwycięstwa w sposoby dla nas niespodziewane albo odkrywamy nowe, satysfakcjonujące formuły sukcesu. Tak właśnie nabiera się dużo większego zaufania do NLP, głębiej się angażuje w jego stosowanie oraz zyskuje się dużo większą pewność siebie podczas wykorzystywania wzorców. Umie się lepiej sprzedawać własne usługi oraz wywierać wpływ na klientów.

5) Modelowanie

Na tym etapie zaczyna się modelowanie osób, które osiągnęły doskonałość, w celu tworzenia dodatkowych modeli na użytek własny, klientów oraz całej społeczności skupionej wokół NLP. Może to dotyczyć różnorodnych dziedzin życia — choćby zdrowia psychicznego, rozwoju osobistego, biznesu, sportu, polityki, wychowywania dzieci. Pogłębione rozumienie NLP pozwala doskonalić się według stworzonych modeli.

6) *Podjęmowanie poważniejszych wyzwań w pracy z klientami oraz w różnych sytuacjach...*

...takich jak zmiany w życiu zawodowym lub towarzyskim, które zależą od indywidualnej sytuacji, w miarę rozwijania umiejętności na poziomie zaawansowanym. Nauka nowych modeli i wzorców trwa.

ISTOTA MODELOWANIA

Uczymy się [...]
10% tego, co czytamy,
20% tego, co słyszymy,
30% tego, co widzimy,
50% tego, co widzimy i słyszymy,
70% tego, o czym rozmawiamy,
80% tego, co doświadczamy,
95% tego, czego uczymy innych.

— William Glasser

Talent Richarda Bandlera do modelowania okazał się chyba najsilniejszym bodźcem, który przyczynił się do narodzin programowania neurolingwistycznego. To Bandler początkowo wykonywał większość modelowania — w tym modelowania szczególnie skutecznych i dobrze znanych terapeutów — oraz brał udział w tworzeniu wielu wzorców.

Obecnie docieranie do wzorców programowania neurolingwistycznego nie stanowi żadnej trudności. Są one dostępne choćby w internecie; z kolei w tym wydaniu *Biblii NLP* umieściłem najulubieńsze wzorce (ponad 300). Niniejsza część jest jednak poświęcona wychodzeniu **poza** wzorce, podążaniu ku głębszemu zrozumieniu NLP. Techniki mogą oczywiście pomagać w odkrywaniu tajników NLP, są jednak wyłącznie punktem wyjścia.

Modele stanowią bramę, która prowadzi do mistrzostwa w dziedzinie NLP. Można modelować kogokolwiek w tym, co robi doskonale, nawet samego siebie. Czasami jednak modelowanie kogoś, kto przejawia zachowania dysfunkcjonalne albo po prostu zwyczajne, również okazuje się przydatne.

Podstawowe sprawy dotyczące modeli

Po pierwsze, muszę zaznaczyć, że programowanie neurolingwistyczne wykorzystuje słowo „model” w różnych znaczeniach. Przedstawiciele nauk ścisłych mówią o modelu, aby nazwać to, co pozwala zrozumieć mechanizm działania czegoś. To jest ich model. Częściami tak pojmowanego modelu są np. ilustracja przedstawiająca cząsteczkę bądź matematyczny opis sił, dzięki którym stanowi

ona pewną całość oraz które sprawiają, że oddziałuje z innymi cząsteczkami. **W NLP modelem jest uporządkowane wyjaśnienie, jak ktoś osiąga doskonałość.**

Jednocześnie modelem jest sam człowiek, który osiągnął doskonałość w danej dziedzinie — ktoś, kto stanowi wzór do naśladowania. Można więc powiedzieć, że „modelujemy wzory do naśladowania”. Najpierw więc tworzymy model osoby, która jest doskonałym wzorem do naśladowania. Następnie staramy się osiągnąć doskonałość, wykorzystując to, jak ów model rozumiemy. Będę tutaj posługiwał się słowem „model” w sensie dokładnego opisu, jak dana osoba osiąga doskonale wyniki.

Wspaniale w tak pojmowanym modelu jest to, że **pomaga nam uczyć, jak osiągać doskonałość**. Znacznie łatwiej jest przekazywać komuś uporządkowane wyjaśnienie zjawiska, niż mówić po prostu: „Rób to, co ja”. Modele bywają skomplikowane, dlatego trenerzy NLP zazwyczaj uczą ich partiami. Kiedy wszystkie kolejne części zostają opanowane, składają się na podświadome mistrzostwo. Sposób ten okazuje się przydatny w uczeniu szczególnie skomplikowanych umiejętności. Im więcej części składowych opanuje się do perfekcji, w tym większym stopniu nabyta wiedza staje się intuicyjna — i tym łatwiej przychodzi improwizowanie oraz znajdowanie rozwiązań.

Modele nie są tym samym co rzeczywistość, lecz tylko wydobywają pewne jej elementy, które są istotne dla osiągnięcia zamierzonego celu. Każdy człowiek postrzega świat na własny sposób. Oznacza to, że różni ludzie będą budować nieco odmienne modele tej samej osoby. Połączenie w jedną całość modeli tej samej osoby stworzonych przez różnych ludzi może się okazać niezwykle cenne. Sytuację tę można zilustrować następującym przykładem: istnieje wiele książek na temat technik terapeutycznych Miltona H. Ericksona, a każdy tytuł kładzie nacisk na odmienne aspekty jego pracy. Dotyczy to również publikacji samego Ericksona. Jeżeli ktoś chce się doskonalić w kierunku Ericksonowskiej komunikacji czy hipnozy, zapewne powinien przeczytać wszystkie te książki!

Robert Dilts o modelowaniu

Oto cytaty z książki Roberta Diltsa *Modelowanie z NLP. Sukces — jak go powtórzyć*:

Modelowanie zachowania polega na obserwowaniu i tworzeniu mapy efektywnych procesów, które leżą u podłoża pewnego rodzaju wyjątkowego działania. Jest to proces rozbijania złożonego wydarzenia czy serii wydarzeń na kroki o wielkości pozwalającej na późniejsze ich odtworzenie. Celem modelowania zachowania jest stworzenie pragmatycznej mapy lub „modelu” tego zachowania, który następnie może zostać wykorzystany do dokonania reprodukcji lub stymulacji tego działania przez każdą zmotywowaną do tego osobę. W modelowaniu zachowania dąży się do identyfikacji zasadniczych elementów myślenia i działania, wymaganych do uzyskania pożądanego reakcji lub wyniku¹.

¹ R. Dilts, *Modelowanie z NLP. Sukces — jak go powtórzyć*, tłum. R. Sigrist, Wydawnictwo PINLP, Warszawa 2009, s. 69.

Posługujemy się również słowem „model” w kontekście modelu świata danej osoby. Przypomina on naukowy model przedstawiający, jak coś działa, ale ma mniej ścisły charakter i bywa w dużym stopniu podświadomy. Model świata danej osoby opiera się na pewnych uogólnieniach dotyczących natury rzeczywistości. Człowiek czerpie z nich, kiedy podejmuje decyzje oraz interpretuje, co się dzieje. Programowanie neurolingwistyczne mówi nam, że takie metaprogramy regulują, jak owe uogólnienia są formułowane, a następnie przekładane na zachowanie. Metaprogramy są bowiem najważniejszymi mechanizmami, które koordynują nasze procesy mentalne; pomagają nam tworzyć myśli na podstawie reprezentacji zmysłowych oraz podpowiadają naszemu umysłowi, które elementy doświadczeń ma wykorzystać przy podejmowaniu decyzji. Uwidacznia się w tym istotny wpływ cybernetyki na rozwój NLP. Termostat działa według pewnych zasad, które „kontrolują jego decyzje” dotyczące włączania i wyłączania ogrzewania czy chłodzenia; można powiedzieć, że zasady te stanowią metaprogramy termostatu. Oczywiście w przypadku ludzi mechanizm ten jest znacznie bardziej skomplikowany.

Programowanie neurolingwistyczne opisuje strategię, które ludzie tworzą lub wykorzystują, aby realizować określone zamiary. Nie są to wyłącznie zwyczajne zasady rządzące zachowaniem — są to zasady, które przekładają się na nasze decyzje. Przykładem metaprogramu jest kierunek działania „do” lub „od”. Niektórzy ludzie myślą zazwyczaj w kategoriach poruszania się „do”, czyli w kierunku tego, czego pragną. Mogą się czuć zmotywowani do wypełniania zeznań podatkowych, ponieważ w ten sposób osiągają poczucie doskonałości lub spełnienia. Mogą się kierować chęcią maksymalnego wykorzystania dostępnych ulg, ponieważ ewentualna kontrola nie może im nic zarzucić. Mogą pragnąć uczucia ulgi, które nadchodzi w momencie, kiedy wrzucają kopertę z zeznaniem do skrzynki. Osoby stosujące metaprogram „od” kierują się czymś zupełnie innym, wypełniając zeznanie podatkowe. Koncentrują się na unikaniu kłopotów z urzędem oraz na jak najszybszym załatwieniu formalności, aby nie trzeba było cierpieć z tego powodu dłużej, niż jest to konieczne. Osoby te uciekają od tego, czego się obawiają lub czego nie lubią, zamiast podążać ku temu, czego pragną. Skupiają się bardziej na unikaniu negatywnych konsekwencji niż na wywoływaniu tych pozytywnych. Jeżeli chcesz zmotywować daną osobę, musisz wiedzieć, czy stosuje ona metaprogram „do”, czy też „od”. Im więcej metaprogramów umiesz dostrzegać, tym więcej znajdujesz sposobów na negocjowanie, motywowanie ludzi i pomaganie im w odnoszeniu sukcesów. Dzięki temu kiedy kogoś modelujesz i wiesz maksymalnie dużo o jego metamodelach, budujesz bogatszy model. Jeżeli chcesz poznać dokładniej metaprogramy NLP, sięgnij po książkę *NLP Mastery: The Meta-Programs* („Mistrzostwo NLP: metaprogramy”).

PODSTAWOWE KROKI

*Człowiek uczy się dwojako: albo poprzez czytanie,
albo poprzez kontakty z mądrzejszymi ludźmi.*

— Will Rogers

Warto modelować, wykonując następujące podstawowe kroki:

Ujawnianie strategii

Na tym etapie analizujesz różne aspekty myślenia i zachowania danej osoby. Rozkładasz jej sukces na części pierwsze. Zdolność, która Ci to umożliwia, nazywa się **wrażliwość sensoryczna**. Dzięki niej odkrywasz wszystko to, co wyróżnia daną osobę i stanowi o jej doskonałych wynikach. Ów proces gromadzenia informacji na jej temat polega na jej obserwowaniu, rozmawianiu oraz naśladowaniu. W ten sposób głębiej doświadczasz tego, co przeżywa dana osoba — a jednocześnie wyczuwasz swoją intuicję i zwiększasz drażliwość. Być może dzięki temu odkryjesz coś, czego nie byłbyś w stanie odkryć za pomocą wyłącznie zewnętrznej koncentracji? Aby naśladować doświadczenie wewnętrzne, możesz korzystać z technik gry aktorskiej. W miarę jak kolejne elementy dopasowują się do siebie, zaczynasz dostrzegać całe zespoły zachowań oraz reprezentacji wewnętrznych, które mają szansę stać się strategiami — czy też które mogą się okazać się strategiami służącymi uzyskiwaniu doskonałych wyników. Wykorzystywane przez Virginie Satir odzwierciedlanie jest z pewnością przykładem takiej strategii; stanowi ona część tzw. modelu Satir.

Mapowanie

Na tym etapie porządkujesz swój model: mapujesz go na składnię myśli i zachowań, w tym bardzo drobnych elementów i aspektów podświadomych.

Odtwarzanie

Teraz, kiedy już masz w miarę uporządkowany model, zacznij go wykorzystywać. W zależności od otrzymywanych wyników konieczne może się okazać doskonalenie modelu poprzez dalsze obserwacje i analizy bądź też przeprowadzenie pewnych eksperymentów (prób i błędów).

Obserwowanie

Modelowanie polega na rozpoznawaniu rozwiązań, które działają. Modele, które tworzysz na wzór ludzi odnoszących sukcesy, nie są zatem tak naprawdę Twoją własnością intelektualną. Wszak zasadniczo tylko wskazujesz na to, co już się dzieje. Sytuacja ta przypomina nieco tę, w której błazen zaskakuje Cię,

mówiąc coś, co już wiesz, lecz czego nigdy nie ujmowałeś w dany sposób. Prawo autorskie może chronić słowa błazna, lecz nie obserwacje, które ten za ich pomocą czyni.

Dlatego wielu ludzi może się uczyć danego modelu i go wykorzystywać — jeżeli podzielisz się z nimi swoim modelem albo jeśli takowy odkryją samodzielnie. Innymi słowy, dany model nie stanowi własności programowania neurolingwistycznego. Można powiedzieć, że **NLP stanowi metodologię lub nośnik służące odkrywaniu sposobu na naśladowanie zachowań, które prowadzą do sukcesu, oraz na dalsze ich doskonalenie**. NLP jest także drogą do systematycznego rozwoju. Kiedy ludzie wykorzystują modele, które wypracowali praktycy, mówią, że „uprawiają NLP”. Tymczasem gdy sami tworzą modele, także „uprawiają NLP” — i to w jego najbardziej pierwotnej postaci.

Podstawowe pytania

Oto garść pytań, które możesz zadawać, budując model:

- Dzięki czemu ten model działa?
- Jakie zasady nim rządzą? (Im lepiej to rozumiesz, tym skuteczniej analizujesz i budujesz modele).
- Jakie procesy składają się na ten model?
- Co mobilizuje daną osobę do działania?
- Jak najlepiej możesz realizować techniki, które sprawiają, że model się sprawdza?
- Co dokładnie robisz i kiedy?

PODŚWIADOMOŚĆ I MODELE

Ludzie nie przyciągają tego, czego chcą, ale to, czym są.

— James Allen

W książce *Zab w księżniczki* Richard Bandler i John Grinder stwierdzają, że modelowanie nie dotyczy tego, co ludzie mówią, ale tego, co robią. Chodzi tutaj jednak o coś jeszcze — o to, czego doświadczają. Nie sposób dowiedzieć się wszystkiego o stanie danej osoby wyłącznie poprzez patrzenie na nią. Nie można też nauczyć się wszystkiego na podstawie jej wypowiedzi, ponieważ większość osób osiągających doskonałe wyniki nie w pełni świadomie rozumie, jak im się to udaje. Klasycznym przykładem owego zjawiska jest to, co zdarzyło się podczas modelowania Virginii Satir. Uznała ona, że model jej skuteczności jest powierzchowny wobec prawdziwego stylu pracy, ponieważ sprawiał wrażenie zwyczajnej manipulacji. Terapeutka spróbowała więc pracować, wykluczając elementy, na które wskazywał Bandler — w tym odzwierciedlanie i inne techniki służące nawiązywaniu dobrego kontaktu. Odkryła wówczas, że powstrzymując te zachowania, nie jest w stanie osiągnąć takiego samego poziomu dobrego kontaktu ani skuteczności.

FIZJOLOGIA I MODELE

Ach, mistrzostwo... jakież to głęboko satysfakcjonujące uczucie, kiedy wreszcie osiąga się szczyt nowych umiejętności... a następnie widzi się światło pod nowymi drzwiami, które owe umiejętności pozwalają otworzyć, nawet jeśli inne drzwi muszą się zamknąć.

— Gail Sheehy

Stan

Niewyraźna granica oddziela model od fizjologii, która ma charakter bardziej instynktowny. Kiedy fizjologia danej osoby odzwierciedla reakcję „walcz lub uciekaj”, a mózg sam nastawia się na wykrywanie zagrożeń w docierających bodźcach, istnieje większe prawdopodobieństwo, że owa osoba będzie się zachowywać bardziej agresywnie.

Pomyśl, co się dzieje, kiedy policjant znajduje się w niebezpiecznej sytuacji oraz w ułamku sekundy musi rozstrzygnąć, czy odda strzał. Jeżeli użył broni i decyzja ta okazuje się błędna, a ofiara reprezentuje mniejszość narodową, funkcjonariusz może zostać oskarżony o rasizm. Nie brakuje jednak policjantów bez takich uprzedzeń, którzy znaleźli się w podobnej sytuacji.

Staje się więc jasne, że istnieją pewne okoliczności, które mobilizują mózg do dawania absolutnego pierwszeństwa wykrywaniu niebezpieczeństw, oraz że może to powodować, iż telefon komórkowy zostanie uznany za broń. Nie dzieje się tak koniecznie dlatego, że model świata policjanta zakłada, iż ludzie określonej rasy są źli czy starają się za wszelką cenę go zabić. Może się tak dziać przede wszystkim dlatego, że mózg policjanta był szczególnie wyczulony na wykrywanie niebezpieczeństw w danym momencie. Tego rodzaju fizjologia stanowi imperatyw przetrwania z czasów ewolucji.

Jedynie w swoim rodzaju zalety i wady

Fizjologia nie jest domeną samych tylko stanów przejściowych. Ludzie mają bowiem pewne cechy, które czynią ich *wyjątkowymi* — mają mocne i słabe strony, które ich odróżniają od innych. Spostrzeżenie to prowadzi do istotnej kwestii.

- *Jeżeli Twoja fizjologia jest znacząco odmienna od tej, która charakteryzuje osobę, którą chcesz modelować: czy warto obstawać przy jej naśladowaniu, czy lepiej stworzyć model, który pozwoli wykorzystać Twoje unikatowe cechy?*

Pytanie to wskazuje na jedno z ograniczeń modelowania. Jesteśmy niepowtarzalni, nie możemy więc ślepo wierzyć w modelowanie. Musimy wykorzystywać jego zalety, a minimalizować oddziaływanie jego wad.

Kiedy dążenie do doskonałości ma podbudowę metafizyczną, ludzie niezrędko myślą, że umysł może pokonać wszystkie przeszkody cielesne. Błędem

jest jednak ignorowanie fizycznych zalet i ograniczeń. Może się to bowiem skończyć śmiercią — tak jak miało to miejsce w tzw. szalasie potu, gdzie panowała za wysoka temperatura, lecz wcześniej przekonano uczestników, aby pokonywali środowisko zewnętrzne za pomocą siły umysłu. Moim zdaniem możemy modelować innych ludzi, lecz jednocześnie musimy wzbogacać lub modyfikować tworzone modele według naszych potrzeb, na podstawie tylko nam właściwych mocnych i słabych stron. Jedne modele da się wykorzystywać od razu, inne zaś wymagają modyfikacji ze względu na wyjątkowe cechy modelującego.

MODELOWANIE I PRZYSZŁOŚĆ

Najlepsze w przyszłości jest to, że nadchodzi po jednym dniu na raz.

— Abraham Lincoln

Problem ze *współczesnym* programowaniem neurolingwistycznym polega na tym, że wielu ludzi wchodzi w nie *wyłącznie dla pieniędzy*, a nie po to, by rozwijać tę dziedzinę. Tak naprawdę jednak zawód praktyka NLP nie tylko nie jest powszechnie uznawany, ale i nie ma stabilnej przyszłości. Być może sytuacja ulegnie zmianie, jeżeli NLP zmieni nazwę oraz nabierze w jakiś sposób charakteru naukowego. Na razie jednak nie ma szans na to, że zawód ten zostanie oficjalnie uznany — nie po 38 latach drukowania certyfikatów, za którymi nie stoją spójne standardy. Nie chcę się nad tym rozwodzić. Prace nad NLP będą trwały nadal, nawet jeśli sam termin zniknie z publicznej świadomości. Twoje umiejętności będą cenne i ważne bez względu na to, co stanie się z towarzyszącymi im określeniem „NLP”; osiągną najwyższy poziom, jeżeli będziesz korzystać ze swojej wrażliwości sensorycznej oraz gromadzić spostrzeżenia, aby tworzyć nowe modele oraz doskonalić te, które już istnieją. **To** stanowi fundament NLP, a nie zbiór metod przypominający książkę kucharską. Jak nauka jest domeną odkryć, tak **NLP jest domeną modelowania**.

Nauka nie opiera się wyłącznie na faktach, które zostały zgromadzone za pomocą odpowiednich metod, a NLP nie opiera się wyłącznie na technikach, które zostały zgromadzone za pomocą modelowania.

Napisałem tę książkę nie tylko po to, by przekazać Ci setki skutecznych technik, które możesz zacząć wykorzystywać od zaraz, lecz także po to, by odpędzić obsesyjną myśl, która nęka wielu adeptów NLP: „Jeśli opanuję jeszcze jedną technikę, wszystko się zmieni”. Podejście to jest błędne. Potraktuj tę książkę jako punkt wyjścia. Aby się rozwijać, musisz pracować nad sobą. Chcę, byś w poznawanie poszczególnych technik oraz eksperymentowanie z nimi tchnął prawdziwego ducha NLP: ciekawość, elastyczność, innowację. Im lepiej wyczujesz ducha NLP oraz im dłużej będziesz budować podświadome mistrzostwo, tym spontaniczniej będziesz znajdując rozwiązania problemów i tym skuteczniej będziesz w stanie modelować sukces dla innych ludzi.



KRYTERIA WYBORU WYSOKIEJ JAKOŚCI PROGRAMÓW SZKOLENIOWYCH W DZIEDZINIE NLP

*Więc cnoty nie stają się naszym udziałem ani dzięki naturze,
ani wbrew naturze, lecz z natury jesteśmy tylko zdolni do ich
nabywania, a rozwijamy je w sobie dzięki przyzwyczajeniu. A dalej:
jeśli coś jest nam wrodzone, to zawsze naprzód uzyskujemy pewne
zdolności, a później dopiero wykonujemy odnośne czynności [...].*

— Arystoteles

Jak już wspomniałem, jeżeli możesz sobie pozwolić na pełne, wysokiej jakości szkolenie z dziedziny NLP, przyniesie Ci ono satysfakcję i pozwoli rozwijać umiejętności na poziomie zaawansowanym — dzięki wykładanemu materiałowi, a także superwizji Twoich praktyk oraz informacji zwrotnej, które tam otrzymasz. Oprócz tego rodzaju szkoleń istnieją takie, które są krótkie, ponieważ przekazują najbardziej podstawowe umiejętności lub dlatego że koncentrują się na wybranych aspektach NLP — oraz takie, które są krótkie po prostu dlatego, że solennie Ci obiecują szybkie przekazanie magicznych umiejętności, a tymczasem stoją za nimi zwykli krętacze. A zatem uważaj.

Mając to w pamięci, przyjrzyjmy się cechom dobrego szkolenia w dziedzinie NLP, bez względu na czas jego trwania.

Nie tylko wiedza

Szkolenie nie polega wyłącznie na przedstawianiu poszczególnych koncepcji. O tych możesz poczytać w dobrych książkach lub czasopismach, które zostały bardzo starannie opracowane, aby przedstawić materiał w sposób przejrzysty. Jeżeli zamierzasz uczestniczyć w szkoleniu, które jest zorientowane na przekazywanie tego rodzaju wiadomości, to upewnij się, że prowadzący potrafi myśleć i działać w sposób bardzo zdyscyplinowany. Niestety, wydaje się, że nie jest to mocną stroną wielu trenerów NLP — i to nawet tych, którzy mają doskonałe umiejętności! Stąd wiele szkoleń kładzie nacisk na rozwijanie umiejętności i ich ćwiczenie, zaś część wykładowa bywa zagmatwana lub trudna do zrozumienia. Niektórzy trenerzy, którym brak dyscypliny umysłowej, udają, że ich słabe umiejętności wykładowcze stanowią technikę NLP! Muszę przyznać, że w jakimś stopniu może to być prawda, lecz wierzyłbym w to tylko wtedy, gdyby uczestnicy wcześniejszych edycji szkolenia zdobyli w ten sposób naprawdę solidne kompetencje.

Porównajmy omawianą sytuację do muzyki. Wielu ludzi umie dobrze śpiewać czy grać na instrumencie, mimo że nie rozumie teorii (np. John Lennon czy

Paul McCartney). Dobry muzyk potrafi się jej nauczyć z książek, zwłaszcza jeżeli ma intuicyjne rozumienie muzyki, które zresztą może nawet pobudzać apetyt na dalszą naukę. Uważam, że podobny mechanizm dotyczy nauki NLP. Wielu ludzi wynosi ze szkoleń dobre umiejętności oraz odczuwa motywację do gorliwej lektury w celu lepszego zrozumienia, co tak naprawdę robi.

Przekonanie to za mało

Niektórzy trenerzy umieszczają trampolinę wysoko — lecz nad płytą częścią basenu — oraz rozbudzają w uczestnikach entuzjazm do skoków z wysoka — ale do wody głębokiej na pół metra. Dotyczy to szkoleń, które zbyt silnie motywują i stawiają na pewność siebie, a przekazują za mało wiedzy i umiejętności. Może to przynieść katastrofalne skutki.

Bez dogłębnego zrozumienia kwestii etycznych osoba, która jest nieprzygotowana do konfrontacji z trudnymi problemami, może — nawet nie zdając sobie z tego sprawy — praktykować psychoterapię bez licencji oraz wyrządzać krzywdę klientom.

Podobnie osoba, która się uczy, może zniszczyć szansę na ważną transakcję lub istotne negocjacje poprzez *błędne* zastosowanie swoich ograniczonych umiejętności, ponieważ nie do końca rozumie, na czym one polegają oraz jak wiele złego mogą wyrządzić za pośrednictwem jej rąk. Najbardziej prawdopodobna jednak będzie taka sytuacja, że osoba początkująca zachowa zdrowy rozsądek, lecz ugrzęźnie w miernych wynikach.

Wiele o szkoleniu może powiedzieć sposób, w jaki trener odpowiada na pytania, które wyrażają pewien sceptycyzm. Jeżeli je rozumie oraz reaguje na nie uczciwie i skutecznie, taka postawa jest bardzo obiecująca. Odpowiedź, która stanowi próbę manipulacji lub ma charakter obronny, sarkastyczny czy wrogi, świadczy o czymś zgoła przeciwnym.

Podczas szkoleń — a nawet zajęć *próbnych* — zwracaj uwagę na to, **jaki jest stosunek zabiegów promocyjnych do wartości merytorycznej?**

Szkolenie nie powinno być środkiem w rękach organizatorów, który pozwoli sprzedać Ci kolejny, droższy kurs albo który nakłoni Cię do kupna produktów po zawyżonych cenach. Oczywiście w samym oferowaniu dodatkowych produktów nie ma niczego złego. Problem polega na tym, że niektórzy trenerzy tak opracowują zajęcia, by wzbudzić w uczestnikach chęć wykupienia droższego kursu.

Innymi słowy, płacisz za przywilej uczestnictwa w komercyjnym, sztucznie wydłużanym doświadczeniu prania mózgu. Często drogi kurs jest tylko kolejnym krokiem do jeszcze droższego szkolenia.

Spójność

Choć może to okazać się nieco trudne, postaraj się wychwycić, czy dany trener jest spójny,

- tzn. czy jest on żywym dowodem tego, czego naucza.

Sprawa ta może się wydawać nieco kontrowersyjna, ponieważ istnieją i tacy trenerzy, którzy borykając się z naprawdę trudnymi problemami, potrafią nauczać umiejętności z dziedziny NLP, zdaniem uczestników szkoleń, naprawdę dobrze. Mimo to osobiście uważam, że owi nauczyciele przekazują znacznie więcej, niż Ty i ja jesteśmy świadomi, a robią to jako modele. Bez względu na to, w jakim stopniu opanowałeś tajniki programowania neurolingwistycznego, jesteś naturalnym modelującym. Czy nie lepiej jest przebywać w towarzystwie osobowości wyrafinowanych, by od nich czerpać umiejętności?

Należy szukać spójności między tym, co trener mówi, a tym, co robi.

- **Czy jego zachowanie jest zgodne z presupozycjami NLP?**
- Na przykład czy jest on ciekawy, elastyczny, czy potrafi dobrze improwować?
- Czy nawiązuje dobry kontakt z większością ludzi indywidualnie oraz z całymi grupami, które szkoli?

Można także szukać mniej bezpośrednich dowodów:

- Na przykład czy uczestnicy są rozproszeni i niespokojni, czy raczej w pełni zaangażowani w szkolenie?

Cechy osobiste

Dobrzy trenerzy zazwyczaj mają dystans do samych siebie: potrafią przyznać się do błędów, omówić sposoby ulepszenia proponowanego programu szkolenia i pośmiać się z siebie od czasu do czasu. Poczucie humoru to bardzo cenna cecha. Jeżeli poczucie humoru trenera dotyka słabości czy wykorzystuje bezbronność innych ludzi, niech będzie to sygnałem ostrzegawczym.

Wymiar praktyczny

- **Czy podczas szkolenia pojawia się wiele doświadczeń z pierwszej ręki?**

Jak już wspomniałem, możesz czerpać wiedzę z książek, lecz większość umiejętności na poziomie zaawansowanym zdobywa się skutecznie dzięki praktyce, superwizji oraz informacjom zwrotnym. Jeżeli słyszysz świetne opinie o danym szkoleniu, upewnij się, że osoby je wygłaszające nie są oszołomione treściami motywacyjnymi i charyzmą trenera.

Konkretne umiejętności

- **Czy materiały promujące szkolenie podają, jakie dokładnie umiejętności opanujesz?**
- **Czy został przewidziany jakiś sprawdzian, który weryfikuje stopień opanowania wiadomości oraz ocenę poprawności ich wykorzystywania?**

Trener (a nie jego menedżer do spraw sprzedaży) powinien być w stanie odpowiadać na pytania bez nadmiernego krążenia i jąkania się — w tym powinien umieć szczegółowo omówić, czego się uczysz, oraz dostarczyć informacji zwrotnej, która ukierunkuje Twoje dalsze działania. Oczywiście podczas zajęć nierzadko pojawia się materiał dotyczący hipnozy lub mający postać metafor i wówczas nie dowiesz się tego dokładnie. Dla dobrego szkolenia w dziedzinie NLP nie staje się to jednak żadną zasłoną dymną. W weryfikacji pomogą Ci rezultaty uzyskane przez uczestników wcześniejszych edycji kursu.

Dowody

Programowanie neurolingwistyczne rozwijało się głównie poza murami uczelni i miało ograniczoną styczność z badaniami naukowymi, dlatego stało się magazynem wielu opinii, które są bezwartościowe i stanowią swego rodzaju „śmieciowe DNA”. Jeżeli przewiduje się poruszanie tego rodzaju zagadnień podczas szkolenia, może to oznaczać, że będzie ono „rozwodnione”, a jego jakość okaże się wątpliwa.

Na przykład mimo że programowanie neurolingwistyczne nie opiera się na założeniach metafizycznych, niektórzy trenerzy włączają w swoje nauki koncepcje rodem z energopsychologii (np. sprawdzanie siły mięśni) czy ruchu nowej myśli (np. afirmowanie, które ma sprawić, że coś się zdarzy). Oznacza to, że najwyraźniej słabo rozumieją NLP, co stawia pod znakiem zapytania ich pozostałe kompetencje.

Uznanie i certyfikaty

Ze względu na dużą ilość zainwestowanych w szkolenie pieniędzy i czasu ludzie oczekują, że *certyfikat* będzie potwierdzał to, iż osiągnęli określony poziom umiejętności czy nawet mistrzostwo. Świadectwo może dobrze wyglądać na ścianie; może nawet robić wrażenie na niektórych klientach czy znajomych. Pamiętaj jednak, że nie jest ono honorowane przez żadną inną grupę zawodową ani instytucje certyfikujące.

Wiele certyfikatów wydaje się na końcu szkolenia, lecz bez sprawdzenia umiejętności jego uczestników. Może się jednak zdarzyć, że nawet jeśli przewiduje się przed zakończeniem kursu jakiś test, będzie on miał formę pisemną i nie sprawdzi opanowanych umiejętności. Nie chcę Cię zniechęcać do niczego — po prostu miej to na uwadze.

Jak zweryfikować jakość szkolenia

Jak upewnić się co do jakości wybieranego szkolenia? Warto wziąć pod uwagę opinie o nim z różnych źródeł, w tym tzw. poczty pantoflowej, oraz zdanie uczestników wcześniejszych edycji — o wymienionych wcześniej kryteriach nie wspominając.

Rozważ uczestnictwo w ewentualnych darmowych zajęciach lub tańszych i krótszych warsztatach, aby oswoić się z wczesną z trenerami i ich metodami. Dzięki temu dowiesz się więcej niż ze wszelkich dyskusji w internecie czy recenzji książek razem wziętych. Wówczas się zastanów, co wypłynęło na Ciebie na poziomie instynktownym; aby rozebrać swoją reakcję na części pierwsze, możesz wykorzystać np. pewne techniki NLP do pracy z submodalnościami.

- Na co tak naprawdę reagujesz?

Aby ocenić dane zajęcia, możesz połączyć odczucia intuicyjne ze świadomymi kryteriami. Upewnij się jednak, czy nie pozostajesz pod wpływem charyzmy lub umiejętności prowadzącego. Jest to istotne z choćby jednego powodu: takie oddziaływanie szybko minie i kiedy szkolenie się skończy, trener nie będzie przez cały dzień chodził za Tobą i Cię stymulował.

Nie zapomnij obejrzeć dostępnych w internecie nagrań wideo. Dzięki temu odniesiesz takie wrażenia, jakbyś uczestniczył w danych zajęciach, a to z kolei pozwoli Ci zaoszczędzić sporo pieniędzy, gdyby szkolenie wymagało dalekich podróży. Wielu trenerów umieszcza takie filmy na swoich stronach internetowych albo w serwisach typu YouTube, a nawet na Facebooku.

Publikacje

Chociaż nie jest to substytut bezpośredniego kontaktu z trenerem, dzięki lekturze publikowanych przez niego materiałów możesz się wiele dowiedzieć o tym, co myśli, jakie wyznaje wartości oraz czego naucza.

Reputacja

Co ludzie mówią o trenerach, których bierzesz pod uwagę? Upewnij się, że naprawdę wiesz, kim są wykładowcy i ile zajęć faktycznie poprowadzą. Możesz odkryć za późno, że ulotka wprowadziła Cię w błąd — a znany trener, którego nazwisko na niej podano, prowadzi tylko niewielką część zajęć.

Warto też się dowiedzieć, ile dany trener wniósł do programowania neurolingwistycznego poprzez publikowane prace oraz prowadzone szkolenia.

- **W jakim stopniu koncepcje owego trenera są oryginalne?**
- Czy stanowią one wartościowy wkład, czy raczej są ekscentryczne, a ich znaczenie przeceniane (lub i takie, i takie)?
- Co mówią internauci lub członkowie danej społeczności skupionej wokół NLP?
- Jakie są recenzje i opinie o książkach oraz innych materiałach autorstwa danego trenera? Kto napisał te recenzje? Szukaj recenzentów godnych zaufania, będących prawdziwymi autorytetami, ponieważ możesz się natknąć na wypowiedź osoby konkurującej z danym trenerem, która za parawanem anonimowości promuje samą siebie.

Umiejętności uczestników wcześniejszych edycji szkolenia

Znajdź sposób, by dowiedzieć się czegoś o nowo zdobytych umiejętnościach osób, które uczestniczyły we wcześniejszych edycjach szkolenia. **Co robią ze swoimi umiejętnościami — oprócz przekonywania ludzi, by przyszedli na ich szkolenie lub stali się ich klientami?** Ogromna różnica dzieli bogactwo, które jest pochodną piramidy sprzedaży, a sukcesem, który jest owocem nowo nabytych umiejętności.

- *Czy uczestnicy są rzeczywiście entuzjastyczni, czy otrzymują nowe, naprawdę dobre wyniki dzięki interakcjom opierającym się na umiejętnościach z dziedziny NLP?*

Należy się spodziewać, że wspomniane wyniki ujawniają się w co najmniej jednej dziedzinie życia tych osób, np. w życiu zawodowym, rodzinnym, towarzyskim. Zwróć jednak uwagę także na to, czy w którejś z nich pojawiły się jakieś nietypowe osiągnięcia.

Wniosek

Mam nadzieję, że to, co napisałem, napełni Cię przekonaniem, by nadal odkrywać tajniki programowania neurolingwistycznego, bez względu na to, jakimi środkami dysponujesz oraz ile masz czasu.



SKOROWIDZ

A

Absolut, 500
Active Ingredients Project, 39
agresywna postawa, 104
aktualizacja metamodelu, 591
 działanie, 592
 filtry, 592
 istota, 592
 kontekst, 592
 naruszenia metamodelu, 591
 poziom meta, 591
 poziom momentu, 591
 poziom pierwotny, 591
 poziom uzasadnienia, 591
 sprawca, 592
 źródło, 592
aktywne składniki
 powtórnego przetwarzania, 582
aktywne śnienie, 296
 druga pozycja percepcyjna, 297
 stan świadomości zewnętrznej
 „niewiedzy”, 297
 wskazanie intencji, 296
aktywność, 458
alergie, 40, 176
ambiwersja, 475, 476
amnezja, 248
amoralne osoby, 498, 499
analizator krytyki, 240
 osiągnięcie porozumienia, 243
 parafraza, 242
 prośba o więcej informacji, 242
 stan poczucia bezpieczeństwa, 241
 sytuacje złej reakcji na krytykę, 241
 tworzenie reprezentacji własnego
 rozumienia, 243
 udzielenie odpowiedzi z podaniem
 uzasadnienia, 242
 wyobrażenie sobie odpowiedzi, 242
Andreas Connirae, 329
Andreas Steve, 466
apozycja (opozycji), 510
archetyp bohatera, 308
archetyp procesu przemiany, 308, 309

asertywność, 237, 454
Ashby William Ross, 138
asocjacja, 455
astma, 41
autobiografia, 180
 scenariusz seansu hipnotycznego, 180
autorytety, 486
autosabotaż, 143

B

badania nad NLP, 39
badanie przyczyn i skutków, 190
Bandler Leslie Cameron, 180
Bandler Richard, 36, 42, 47, 58, 87, 117
Bateson Gregory, 38
behawioryzm, 35, 118
bierna agresja, 454
bierność, 458
binarny kod zapominania, 561
ból, 559
brak możliwości, 466, 467
brak zgody między częściami, 147
budowanie metafony, 425
budowanie modelu, 62
Buren Alexander, 325
być --> robić --> mieć, 73

C

Cameron Leslie, 38
Causes, 371
cechy osobiste trenera, 67
cele, 73, 192
 formułowanie za pomocą zdań
 twierdzących, 74
kontekst, 74
modalności sensoryczne, 75
podejmowanie działań, 77
spisanie celów, 77
umiejętności, które się ma i których
brakuje, 74
wsparcie, 75
wyznaczanie, 74

cele pośrednie, 75
certyfikaty, 68
chaotyczność, 430, 478
Chomsky Noam, 35
choroby psychiczne, 613
ciało, 80
ciężar, 607
Clarke Richard, 316
coach, 611, 612
cyberpornografia, 546
cytaty, 422
czarno-biały, 599
czas, 469
czwarta pozycja percepcyjna, 129
czwarty poziom logiczny, 191
czynniki podświadome, 51
czytanie w myślach, 405

Ć

ćwiczenie umiejętności nawiązywania
dobrego kontaktu, 100
ćwiczenie umiejętności wywierania
wpływu na drugą osobę, 101

D

darzenie miłością samego siebie, 195
kotwiczenie, 196
opisanie cech wybranej osoby, 196
przeszukanie wspomnień pod kątem
przyjemnych doświadczeń, 196
stan miłości, 196
dążenie „do”, 462
dążenie do zakończenia, 487
decyzje konstruktywne, 208
decyzje ograniczające, 208
definiowanie problemów, 511
presupozycje, 511
problem, 511
ramy „jak gdyby”, 512
dekonstrukcja do modalności, 572
dekonstrukcja w świadomość, 54
DeLozier Judith, 38, 41, 371
demonstracja, 459
denominalizacja, 230
desensytyzacja i powtórne przetwarzanie
z wykorzystaniem ruchów gałek
ocznych, 34
Design Human Engineering, 42

desurgencja, 461
dezintegracja systemów przekonań, 373
identyfikowanie materiału
ze wszystkich systemów
reprezentacji, 374
tworzenie skuteczniejszej reakcji, 375
wskazanie sytuacji i stanu, 374
dezorientacja, 273
DHE, 42
diabesity, 523
Dilts Robert, 59, 89, 249, 310, 318, 340, 342,
346, 348, 349, 359, 374, 385, 508, 512
Disney Walt, 260, 261
dlaczego, 449
długowieczność, 318
negatywne wspomnienia, 320
pozytywna przyszłość, 319
sięgnięcie do dawnych zasobów, 319
wir zasobu, 321
do (metaprogram), 60
dobre szkolenia, 65
dobry kod, 585, 587
dobry kontakt, 84, 432
dokonania, 489
dokonywanie wyborów, 86
dopasowywanie, 94
dopasowywanie
bieżącego doświadczenia, 415
dopasowywanie i harmonizowanie, 94
dopasowywanie i prowadzenie, 415
dorozumiane przyczyny, 417
doskonalenie słuchowego systemu
reprezentacji, 213
powtórzenie dźwięku, 213
słuchanie dźwięku, 213
submodalności, 213
wewnętrzne reprezentacje, 213
doskonalenie wzrokowego systemu
reprezentacji, 214
cebula, 214
doskonałość, 235
doświadczenie, 486
doświadczenie krótkotrwałego transu, 412
doświadczenia życiowe, 85
dotyk, 440
dowody kinestetyczne, 460
dowody słuchowe, 460
dowody słuchowo-cyfrowe, 460
dowody wzrokowe, 459
druga pozycja percepcyjna, 129, 392

drugi poziom logiczny, 191
duchowość, 192, 609
DVP, 517
dwubiegun: przyszłość
— terażniejszość, 575
dwuznaczność, 355, 423
dwuznaczność fonetyczna, 423
dwuznaczność interpunkcyjna, 425
dwuznaczność syntaktyczna, 424
dwuznaczność zakresu, 424
opracowanie dwuznaczności dla
konkretnych sytuacji, 356
wymyślenie dwuznacznego zdania, 355
dysharmonia, 184, 605
dysjunkcja, 417
dyskretna gestykulacja, 535
podejście, 535
dysocjacja, 456, 578
dysocjacja wzrokowo-kinestetyczna, 40
działania kompulsywne, 200
działanie, 469
działanie według dostępnych
możliwości, 464
działanie według wypracowanych
procedur, 464

E

Effects, 371
EFT, 569, 582
ego, 497
ekologia, 35, 76, 82
ekologia systemu, 227
ekstrawertyzm, 475
elastyczność, 431
eliminowanie uzależnienia
od cyberpornografii, 546
proces zmiany, 549
tworzenie zasocjowanego obrazu
niepożądanego kompulsji, 547
tworzenie zdrowszego obrazu
samego siebie, 547
utrwalenie nowego obrazu samego
siebie, 548
wyrwanie się ze stanu, 547
wywołanie przyjemności, 549
zamiana obrazów miejscami, 549
Ellis Albert, 401
EMDR, 34, 40, 569, 578, 582
EMI, 41

emocje, 219, 454, 518, 537
intensywność wyrażanych emocji, 461
kierunkowanie emocji, 460
emocjonalne cierpienie, 298
emocjonalne nastawienie, 453
Emotional Freedom Techniques, 569
emo-wzorzec, 298
Erickson Milton H., 38, 41, 55, 190, 248, 273,
276, 351, 353, 355, 356, 358, 409, 420, 426
etapy rozwoju w dziedzinie NLP, 56
etyka zawodowa, 611
coach, 612
organy wydające licencje, 612
Eye Movement Desensitization and
Reprocessing, 34
Eye Movement Integration, 41

F

faktura, 606
fazy rozwoju w dziedzinie NLP, 56
modelowanie, 57
opanowywanie wzorców i ich
praktykowanie, 57
podejmowanie poważniejszych
wyzwań w pracy z klientami, 58
pogłębienie wiedzy o pochodzeniu
modeli, 57
stosowanie NLP w celu osiągnięcia
sukcesu, 57
zwrot ku podstawowym koncepcjom
NLP, 57
Figley Charles, 39
film, 599
filtr działania, 593
filtr intencji, 593
filtr istoty, 594
filtr kontekstu, 594
filtr sprawcy, 594
filtr źródła, 594
fizjologia, 63, 580
wyjątkowość modelu, 63
fobie, 40, 185, 578
poziomy logiczne, 191
formułowanie celów, 74
fraktal somatyczny, 346
kształt, 346
fraktal zasobu, 348
schemat ruchów, 348
system reprezentacji, 349

frazy hipnotyczne Milтона H. Ericksona, 625
fundamentalna przemiana, 329
opcjonalny rozwój, 335
wzorzec pogłębiania celu, 331
wzorzec wyłaniania wewnętrznego
źródła, 332, 333
wzorzec wyłaniania wewnętrznego
źródła II, 334
fundamentalne przekonania NLP, 78

G

Galatylite Rasa, 43, 45
generator Nowych Zachowań, 294
problem, 294
przywołanie części do odegrania
roli, 294
scenariusze, 295
sprawdzian ekologii, 295
George Carlin, 533
gesty, 535
głosy innych ludzi, 604
głośność, 604
główny przedmiot zainteresowania, 468
czas, 469
działanie, 469
informacja, 470
ludzie, 469
miejsce, 469
przedmioty, 469
Godiva Chocolate, 210
sprawdzenie ekologii, 212
umieszczenie pierwszego obrazu
za drugim, 212
usunięcie dziury, 212
wyobrażenie sobie wywoływania
danej przyjemności, 211
wyobrażenie sobie zachowania, które
ma zostać zintensyfikowane, 212
zrobienie dziury w drugim obrazie
w celu zobaczenia pierwszego, 212
źródło intensywnej przyjemności, 211
godzenie się z rodzicami, 148
konflikt z rodzicami, 149
ujawnienie dobrych intencji matki i
ojca, 150
Grandin Temple, 103
granice, 526
granice współzależne, 526
Grinder John, 37, 41, 87, 106, 117, 151
gromadzenie informacji, 443, 485, 486
gromadzenie zasobów, 202

H

Harmonia, 605
harmonizowanie, 94, 102
stosowanie, 104
Hedberg Christopher, 37
hierarchia kryteriów, 164
dostosowanie dominującego
kryterium, 168
kotwiczenie treści zachowania, 167
mapowanie dominującego
kryterium, 168
projektowanie pożądanego
zachowania, 168
stosowanie najwyższego z kryteriów
dominujących, 168
wpływanie na proces, 167
zapisanie czynników
motywujących, 165
zapisanie czynników
zniechęcających, 166
zapisanie kryteriów dominujących, 166
zapisanie pożądanego zachowania, 165
hierarchia wartości, 292
hipnotyczne frazy Milтона H. Ericksona, 625
hipnoza, 410
hipnotyczne frazy, 625
hipnoza konwersacyjna, 413

I

identyfikacja archetypu
procesu przemiany, 308
archetyp bohatera, 308
archetyp procesu przemiany, 309
identyfikowanie elementów
autosabotażu, 555
identyfikowanie hierarchii wartości, 292
lista wartości, 292
określenie hierarchii wartości, 293
sprawdzian ekologii, 293
stan odprężenia, 292
identyfikowanie metaprogramów, 267
ocena wykorzystywanych
metaprogramów, 267
pokonanie ograniczeń, 268
impet, 572
impulsy, 607
impulsy wzrokowe, 604
informacja niewerbalna, 37
informacja zwrotna, 83
informacje, 470, 483, 484

instalacja asertywności, 237
 analiza nieasertywnego zachowania, 237
 asertywne zachowania, 238, 239
 czynniki hamujące asertywne zachowanie, 238
 pogłębienie stanu asertywności, 239
 zmniejszenie obrazów nieasertywnego zachowania, 240
instalacja kryteriów, 375
 submodalności, 376
 tworzenie hierarchii kryteriów, 375
 wskazanie kryteriów do zamiany miejscami, 377
 wypełnienie kontinuum, 376
instalowanie przyjemności, 188
 intensywniejszy stan szczęścia, 189
 lista szczęścia, 188
 powiększenie strefy przyjemnych działań, 189
 tworzenie mapy mentalnej wartości, 188
 wybór elementu z listy szczęścia, 188
integracja nieokreślonego stanu, 338
 pytania, 339
 stan ciągłego zmęczenia, 340
 wyrwanie ze stanu, 339
 zmiana ruchów według instrukcji, 339
integracja ruchów gałek ocznych, 41
integrowanie sprzecznych przekonań, 133
 identyfikowanie wspólnej misji obu części, 136
 metapozycja, 135
 wskazanie najlepszego rozwiązania danego problemu, 134
 wybór problemu, 134
 wywołanie niezgodnego, przeciwnego przekonania, 135
 zajęcie metapozycji przeciwległej, 137
 zmiana zakotwiczenia stanu zasobnego, 136
intensywność wyrażanych emocji, 461
internalizowane, 459
intonacja, 283
 polecenie, 283
 pytanie, 283
 stwierdzenie, 283
introwertyzm, 475
intuicja, 443
intuicyjne modelowanie w drugiej pozycji percepcyjnej, 394
istota NLP, 37

J

jak, 449, 450
jak gdyby, 106
 opowiedzenie wybranemu mentorowi o danej sytuacji i o danym przekonaniu, 107
 postępowanie, jak gdyby rzeczywiście osiągało się zamierzony cel, 107
 uporanie się z ewentualnymi obiekcjami, 107
 wskazanie ograniczającego przekonania, 107
 wybór celu, który budzi wątpliwości, 106
 wybór wyobrazonego mentora, 106
 wyobrażenie sobie, jak mentor dodaje otuchy, 107
jakość ostrości, 600
jakość szkolenia, 68
James Tad, 41
jedzenie, 523
język, 190
językoznawstwo, 35

K

kalibracja, 178
kamienie milowe, 76
kategorie komunikacyjne Satir, 427
 chaotyczność, 430
 elastyczność, 431
 kompromisowy, 431
 łągodzący, 429
 nawiązywanie dobrego kontaktu, 432
 obliczający, 429
 obwiniający, 428
 oskarżanie, 428
 płynność, 431
 rozpraszać, 430
 superracjonalność, 429
 zjednywanie, 429
kategorie praktyków NLP, 48
kierowanie procesem poszukiwań transderywacyjnych, 290
 przejawy poszukiwań transderywacyjnych, 290
kierunek, 607
kierunek działania, 60
kierunkowanie emocji, 460

- kinestetyczny Swish Pattern, 116
 - asocjacja z danym uczuciem, 117
 - asocjacja z pozytywnym stanem i jego wzmocnienie, 117
 - mapowanie skrośne, 117
 - submodalności, 117
 - wzmocnienie uczucia, 117
 - kinestetyczny system reprezentacji, 114
 - klasyczna metoda dezorientacji, 273
 - komunikaty, 274
 - wybór sytuacji, 273
 - kodeks etyczny dla praktyków NLP, 614
 - odpowiedzialność wobec kolegów po fachu oraz innych specjalistów, 620
 - odpowiedzialność wobec NLP, 621
 - odpowiedzialność wobec prawa, 621
 - odpowiedzialność wobec uczniów, 620
 - pufność, 617
 - reklama, 622
 - uczciwość i kompetencje zawodowe, 618
 - ustalenia finansowe, 622
 - zakres podstawowych obowiązków, 615
 - zakres praktyki oraz kierowanie do specjalistów, 617
 - koherencja, 184
 - kolorowy, 599
 - kompromisowy, 431, 478, 479
 - kompulsja, 221
 - kompulsywne zachowanie, 200
 - komunikacja, 82, 83, 85, 108, 228, 353, 442, 490
 - percepcja i intuicja, 444
 - systemy reprezentacji, 440
 - komunikacja poprzez hipnozę, 41
 - komunikowanie wizji, 543
 - komunikowanie z poziomu wizji, 576
 - koncentracja uwagi, 448, 532
 - dieta przestankowa, 534
 - George Carlin, 533
 - wykrywacz czasowników, 534
 - zmiana stron, 533
 - konceptualizowanie, 486
 - konflikt z rodzicami, 148
 - konflikty, 262
 - konflikty wewnętrzne, 164
 - kongruencja, 52
 - konieczność, 466, 467
 - konsekwencje zdarzeń, 450
 - kontakt, 84
 - kontekst, 74, 81, 82
 - korzystne przekonania NLP, 78
 - kotwice, 91, 118, 119, 123, 604
 - kotwice kinestetyczne, 119, 120
 - kotwice słuchowe, 119
 - kotwice wzrokowe, 119
 - zmiana zakotwiczeń, 126
 - kotwiczenie, 40, 117, 118
 - bodźce, 122
 - czas działania kotwicy, 122
 - kalibracja, 122
 - kotwiczenie stanu, 27, 122
 - niepowtarzalność kotwicy, 123
 - oddziaływanie na określone zmysły, 119
 - pokarmy, 120
 - przekształcanie reakcji
 - bezwarunkowej w kotwicę, 120
 - scenariusz
 - samodzielnego kotwiczenia, 123
 - wola, 121
 - wybór stanu, 122
 - wymyślanie kotwic, 121
 - wywołanie wybranego stanu, 122
 - kryteria kinestetyczne, 378
 - identyfikowanie kryteriów, które powstrzymują przed pożądanym zachowaniem, 378
 - nasycenie niższych poziomów pozytywnym stanem, 379
 - krytyka, 240
 - kulturowane wartości, 368
 - kunktatorstwo, 118
 - kwantyfikatory uniwersalne, 400
 - kwestionariusz wewnętrznego spokoju, 566
 - kwestionariusz wprowadzający, 635, 636
 - kwestionowanie ograniczających metaprogramów, 268
 - identyfikowanie metaprogramów, 268
 - kwintesencja, 517
- L**
- leczenie alergii, 40
 - leczenie astmy, 41
 - leczenie fobii, 40, 185
 - pozycja percepcyjna, 186
 - przejście do pierwszej pozycji percepcyjnej, 186
 - sprawdzenie ekologii, 187
 - wybór bodźca lub sytuacji, 186
 - wyświetlenie filmu, 186

leczenie ran, 310
 hologram osoby, którą się straciło, 310
 łączość z poczuciem straty, 310
 wejście w stan obiektywny
 i zasobny, 310
lęk przed przyszłymi stratami, 312
lęki, 185
linearne zależności przyczynowo-
 skutkowe, 500
linia czasu, 41
literowanie słów, 422
lody, 120
ludzie, 469, 483, 484

Ł

łagodzący, 429, 478
łagodzenie, 385
 doświadczenie zasobów z pozycji
 rodzica, 386
 doświadczenie zasobów z własnej
 pozycji jako dziecka, 387
linie czasu, 386
przekazanie zasobów
 babce/dziadkowi, 386
przekazanie zasobów samemu sobie
 jako rodzic, 387
przekazanie zasobów swojemu
 rodzicowi, 386
zasoby, 386
łańcuch stanów, 198

M

Mapa to nie „terytorium”, 79
mapowanie, 61
mapowanie skróśne, 117
mapowanie umysłu, 336
 przygotowanie, 336
 przyjemne wspomnienie, 337
 wskazówki kinestetyczne
 konstruowane, 338
 wskazówki słuchowe
 konstruowane, 337
 wskazówki słuchowe zapamiętane, 337
 wskazówki wzrokowe
 konstruowane, 337
 wskazówki wzrokowe zapamiętane, 337
mapy mentalne, 79
marzenia, 296

matrycowanie, 567
 fizjologia, 569, 570, 572
 kontekst, 569, 570, 571
 matryca „startowa”, 569
 plan działania, 571
 skomplikowane problemy, 568
 zachowanie, 569, 570, 571
 znaczenie, 569, 570, 571
mądre odżywianie się, 523
McDonald Robert, 148, 359
mentalna mapa świata, 79
mentalne symbole wzrokowe, 119
meta, 481
metafora, 358, 425, 435, 436
 historie, 359
 wybór sytuacji, 358
metamodel, 50, 229, 397, 567
 aktualizacja, 591
 cele terapeutyczne, 407
 podkreślanie negatywów, 408
 podkreślanie pozytywów, 408
 reakcja na pogwałcenie, 593
 sposoby naruszania metamodelu, 414
metaprogramy, 60, 267, 268, 433, 434, 567
 aktywność, refleksyjność i bierność, 458
 asocjacja i dysocjacja, 455
 bezpieczeństwo przeszłości
 i potencjał przyszłości, 463
 dlaczego i jak, 449
 do, 60
 dostępne możliwości i wypracowane
 procedury, 464
 ego i siła, 497
 ekstrawertyzm, ambiwersja
 i introwertyzm, 475
 emocjonalne nastawienie, 453
 główny przedmiot zainteresowania, 468
 ilość i jakość, 484
 intensywność wyrażanych emocji, 461
 kanał cyfrowy i kanał analogowy, 452
 kategorie Satir jako modele
 komunikacyjne, 478
 kierunek „do” i kierunek „od”, 462
 kierunek działania, 60
 kierunkowanie emocji, 460
 kolejność i przypadkowość, 496
 koncentracja uwagi, 448
 koniec i brak zakończenia, 486
 konieczność, możliwość
 i pragnienie, 465
 modelowanie, 60
 moralność, 498

metaprogramy
 najlepszy scenariusz i najgorszy scenariusz, 446
 niezależność, współpraca i zarządzanie, 476
 od, 60
 odczuwanie i myślenie, 457
 odpowiedzialność, 472
 odrzucać skrajności, 434
 optymizm i pesymizm, 445
 osądzanie i obserwacja, 464
 percepcja i intuicja, 443
 perfekcja, optymalizacja i sceptycyzm, 470
 pewność i niepewność, 446
 pewność siebie, 492
 podobieństwa i różnice, 437
 porcjowanie oddolne i porcjowanie odgórne, 435
 prezentacja w towarzystwie, 487
 przedmioty, systemy, informacje i ludzie, 483
 przeszłość, teraźniejszość i przyszłość, 494
 przyczyna i skutek, 450
 rywalizacja, współpraca, polaryzacja i poziom meta, 481
 sposób przekonywania, 458
 spójność i niespójność, 480
 stan świadomości zewnętrznej i stan świadomości wewnętrznej, 442
 statyczność i procesualność, 451
 strategia kupowania wartości, 472
 strukturyzowanie informacji według systemów reprezentacji, 439
 strukturyzowanie przyczyn, 500
 strukturyzowanie wartości, 489
 strukturyzowanie wiedzy, 485
 towarzyskość: styl aktywny, refleksyjny, bierny i mieszany, 482
 umysł, emocja, ciało i rola, 493
 upór, uległość i opór, 490
 „w czasie” i „przez czas”, 495
 warunkowość i bezwzględność, 491
 wewnątrz i na zewnątrz, 455
 widzenie czarno-białe i widzenie w odcieniach szarości, 444
 wierność przekonaniom, 494
 władza, poczucie przynależność i osiągnięcia, 488
 zasada działania, 435
 zaufanie i nieufność, 474
 zgoda i niezgoda, 441
 zmiana, 269
 metazmiana, 387
 kroczenie w dół, 388
 kroczenie w górę, 388
 metoda analogicznego oznaczania, 271
 przekazywana treść, 272
 przygotowanie komunikatów, 272
 metoda łańcuchowa (przyspieszonej) nauki, 508
 metoda podwójnego wiązania, 353
 kontekst sytuacji komunikacyjnej, 353
 presupozycja, 353
 tworzenie wiązania, 354
 metoda ukrytych poleceń (I), 283
 komunikaty, 284
 opracowanie treści, 284
 wybór sytuacji, 284
 metoda ukrytych poleceń (II), 285
 komunikaty, 287
 przekazywane treści, 287
 wybór sytuacji, 286
 metoda zagnieżdżonych pętli, 276
 cel, 278
 niebezpieczna sugestia, 278
 przykład, 281
 rozpoczęcie pierwszej historii, 279
 stosowanie, 277
 tworzenie historii, 278
 wywieranie wpływu, 277
 zagnieżdżenie sugestii w piątą historii, 280
 metodologia NLP, 47
 miejsce, 469
 miłość, 252
 misja, 192, 540
 mistrz NLP, 55, 56
 mity NLP, 34
 modalności sensoryczne, 75
 model, 51, 58
 budowanie, 62
 fizjologia, 63
 model „być --> robić --> mieć”, 73
 model Milтона, 409, 436
 korzyści, 413
 model pragmatyczny, 200
 mapa fizycznej lokalizacji stanów, 200
 miejsce „Kreatywnego wyboru”, 201
 Pragnienia, 200
 Przymus, 200

model Satir, 61, 427
 model świata, 80
 modelowanie, 36, 50, 57, 58, 64, 336, 486
 budowanie modelu, 62
 czynniki podświadome, 51
 gotowość do eksperymentowania, 51
 mapowanie, 61
 metamodel, 50
 metaprogramy, 60
 obserwacja, 50, 61
 odtwarzanie, 61
 składnia, 51
 submodalności, 51
 ujawnianie strategii, 61
 modelowanie doskonałości, 43, 106, 393, 396
 modulacja, 605
 momenty wyboru, 340
 moralność, 498
 motywacja, 158, 210, 247, 340, 437
 możliwości, 464, 466, 467
 mózgowcy, 440
 Munshaw Joe, 380
 myślenie, 457
 myślenie magiczne, 501
 myślenie w kategoriach fizjologii, 580
 myśliciele, 457

N

nadmierna odpowiedzialność, 473
 najgorszy scenariusz, 446
 najlepszy scenariusz, 446
 napięcie, 606
 naruszenie metamodelu, 228
 nastawienie, 89
 natężenie światła, 600
 nawiązywanie dobrego kontaktu, 432
 nawyki, 208
 negatywne doświadczenie życiowe, 85
 negatywne obrazy, 87
 negatywne stany, 198, 380
 negatywne zachowania, 97
 negatywnie zakodowane wspomnienia, 322
 negocjacje, 436
 negocjacje wewnętrzne, 143
 identyfikowanie części, 143
 identyfikowanie metacelów, 144
 negocjowanie zgody, 144
 porozumienie między częściami, 144
 przypieczętowanie umowy, 144
 wybór zachowania, 143

O

obiektywizm, 298
 obliczający, 429, 478
 obraz zastępczy, 88
 obserwacja, 61, 465
 obwiniający, 428, 478, 479
 ocena rzeczywistości, 455
 ocenianie w sposób ilościowy, 485
 ocenianie w sposób jakościowy, 485
 od (metaprogram), 60
 odbierane, 459
 odbudowanie szczęścia, 188
 odczuwanie, 457
 oddychanie, 607
 odnajdywanie wewnętrznego bohatera, 529
 odnoszenie sukcesu, 85
 odpowiedzialność, 472
 odpowiedzialność własna, 473
 odruchowa reakcja, 87
 odrzucanie skrajności, 434
 odtwarzanie, 61

odwracanie się „od”, 462
odzwierciedlanie, 99
 ćwiczenie umiejętności nawiązywania
 dobrego kontaktu, 100
 ćwiczenie umiejętności wywierania
 wpływu na drugą osobę, 101
 odzwierciedlanie drugiej osoby
 podczas rozmowy, 100
 wybór osoby, 100
odzwierciedlanie symboliczne, 103
 stosowanie, 104
odzwierciedlanie zachowania, 101
odżywianie się, 523
ograniczające przekonania, 145, 629
ograniczające zależności, 224
ograniczona odpowiedzialność, 473
okazywanie przeżywanych emocji, 454
okrąg doskonałości, 235
 stan zasobny, 236
 symbol stanu doskonałości, 236
 wzmocnienie danego stanu, 236
określanie tożsamości, 493
operatory modalne, 401, 466
opinie autorytetów, 486
opinie klientów, 46
opór, 84, 491
optymalizacja, 471
optymizm, 445, 446
organy wydające licencje, 612
osądzanie, 465
osiągnięcia, 489
oskarżanie, 428, 478
osłabianie mocy trudnych wspomnień, 345
 docenienie dobrych wspomnień, 346
 wspomnienia, 345
osoba, 81
osoba amoralna, 499
osoba moralna, 499
osobista ekologia, 226
osobiste granice, 526
osobiste umiejętności, 80
osobnik alfa, 104
osobowe zależności przyczynowo-
 skutkowe, 501
oświadczenie intencji, 566
otrząśnięcie się z żalu, 310
Outcomes, 371
oznaczanie analogowe, 420

P

pamiętanie o tym, aby zapomnieć, 558
 pomaganie innym w zapominaniu, 561
panowanie nad sobą, 298
parafraza, 242
pasja, 517
pełnoobjawowy zespół stresu
 pourazowego, 578
percepcja, 82, 443
perfekcja, 470
perfekcja, optymalizacja i sceptycyzm, 470
perspektywa, 603
perswazja, 595
pesymizm, 445
pewność, 446
pewność siebie, 113, 491, 492
piąta pozycja percepcyjna, 130
piąty poziom logiczny, 192
pierwsza pozycja percepcyjna, 129, 138, 171
pierwszy plan i tło, 342
 kontrprzykład, 343
 ograniczające reakcje, 342
 pierwszy plan i tło kontrprzykładu, 343
pierwszy poziom logiczny, 191
pisanie, 254
Platt Maralee, 345
płynność, 431, 478
poczucie identyfikacji, 145
poczucie nadmiernej identyfikacji, 145
poczucie przynależności, 489
poczucie tożsamości, 491
podejmowanie działań, 77
podejście defetystyczne, 471
podejście optymalizujące, 471
podejście perfekcjonistyczne, 470
podejście „przez czas”, 496
podejście realistyczne, 471
podejście „w czasie”, 496
podkreślanie negatywów, 408
podkreślanie pozytywów, 408
podmiana obrazów, 88
podobieństwa, 437
podstawowy proces modelowania stanów
 doskonałości, 396
 Osoba Modelowana, 396
 pytania „jak?” i „dlaczego?”, 396
podstawowy proces modelowania
 w drugiej pozycji percepcyjnej, 392
 Obserwator, 393
 Osoba Modelująca, 393

- podstawowy proces modelowania
 - w trzeciej pozycji percepcyjnej, 395
 - Osoba Modelowana, 395
- podstawowy proces tworzenia łańcucha przekonań, 382
 - składnia somatyczna, 382
 - werbalne przeramowanie, 382
- podstawowy wzorec
 - wzbudzania motywacji, 247
- podsumowywanie dnia, 325
- podsyćanie zaciekawienia, 363
 - składniki, 363
 - typowa przemiana, 363
- podświadome mistrzostwo, 48, 53
- podświadome zasoby, 53
- podświadomość, 53, 62
 - dekonstrukcja w świadomości, 54
 - podświadome mistrzostwo, 53
 - podświadome zasoby, 53
 - rekonstrukcja w podświadome mistrzostwo, 54
- podwójne wiązania, 419
- pogłębianie świadomości, 217
- pogwałcenie metamodelu, 592
- pokarmy, 120
- pokazy, 486
- polaryzacja, 481, 482
- polecenie, 283
- położenie nad/pod, 599
- pomaganie innym w zapominaniu, 561
- pominięcia, 402
- pominięcia porównawcze, 403
- pomniejszenie znaczenia poprzez zmianę ośrodka zainteresowania, 601
- poprawne pisanie, 254
- poprawnie sformułowane cele, 73
 - cele pośrednie, 75
 - kontekst, 74
 - modalności sensoryczne, 75
 - określenie własnego celu w kategoriach umiejętności, które się ma i których brakuje, 74
 - spisanie celów, 77
 - sprawdzenie ekologii, 76
 - sprawdzenie rezultatu, 77
 - ustawienie kamieni milowych, 76
 - wsparcie, 75
 - wyznaczenie konkretnego celu, 74
- porcjować oddolnie, 595
- porcjować odgórnie, 595
- porcjowanie oddolne, 435, 436, 595
 - negocjacje, 436
- porcjowanie odgórne, 436, 595
 - motywacja, 437
- poskramialny, 607
- postawa aktywna, 458
- postawa refleksyjna, 458
- postrzeganie świata, 451
- Posttraumatic Stress Disorder, 578
- postulat konwersacyjny, 422
- poszerzenie możliwości wyboru, 340
 - momenty wyboru, 341
- poszukiwania transderywacyjne, 322, 413
- pościąg, 462
- powierzchni praktycy, 49
- powód istnienia NLP, 82
- powtórne przetwarzanie, 577
 - aktywne składniki powtórnego przetwarzania, 582
 - problemy, 590
 - przeprowadzanie, 579
 - terapia linii czasu, 584, 589
 - wojny o wpływy, 579
 - wyzwania, 590
- poza czasem, 496
- pozbywanie się wymówek, 244
 - ocena schematu funkcjonowania wymówki, 245
 - odrzućcie starej wymówki, 246
 - sprawdzenie reakcji przeciwko wymówce, 246
 - wymówki, 245
 - zachowanie wartości wymówki, 245
- poziom elastyczności, 606
- poziom meta, 481, 482
- poziomy logiczne, 191, 349, 609
 - czwarty poziom logiczny, 191
 - drugi poziom logiczny, 191
 - fobie, 191
 - piąty poziom logiczny, 192
 - pierwszy poziom logiczny, 191
 - szósty poziom logiczny, 192
 - trzeci poziom logiczny, 191
- pozycja „Ja”, 138
- pozycje percepcyjne, 128
 - czwarta pozycja percepcyjna, 129
 - druga pozycja percepcyjna, 129, 392
 - piąta pozycja percepcyjna, 130
 - pierwsza pozycja percepcyjna, 129
 - spójność, 131
 - stosowanie, 130, 132

- pozycje percepcyjne
 - trzecia pozycja percepcyjna, 129, 395
 - uczucia, 171
 - uspójnianie pozycji percepcyjnych, 170
- pozytywne intencje, 96
- pozytywne oczekiwania, 222, 223
- pozytywne przekonania, 318
- pozytywne wizje, 518
- pozytywny wkład, 366
- praca samodzielna, 477
- praca w zespole, 476
- praca z informacjami, 484
- praca z ludźmi, 484
- praca z przedmiotami, 484
- praca z systemami, 484
- pragnienie, 466, 467
- praktycy NLP, 48, 52, 615
 - podświadomi mistrzowie, 48
 - powierzchni praktycy, 49
 - praktycy z zaburzeniami osobowości, 49
- praktyczny charakter NLP, 34
- prawo niezbędnej różnorodności, 138
- prawo odwrotnego skutku, 275
- predyspozycje danej osoby, 434
- presupozycje, 39, 356, 407
 - ukrycie presupozycji w zdaniach, 357
 - wskazanie presupozycji, 357
- prezentacja w towarzystwie, 487
- prędkość mowy, 605
- prędkość myśli, 601
- priorytety, 575
- problem działań kompulsywnych, 200
- problem lęku przed przyszłymi stratami, 312
- problem wewnętrznych wojen, 551
- problem współzależności, 264
- procedury, 464
- proces dopasowywania, 95
- proces komunikacji, 83, 85
- proces poszukiwań transderywacyjnych, 290
- proces powtórnego przetwarzania, 578
- proces zapominania, 558
- procesualność, 451
- product placement, 361
- programowanie neurolingwistyczne, 33, 37, 42, 43, 45
- programy szkoleniowe, 65
- Projekt Czynników Aktywnych, 39
- promieniowanie dobrą energią, 364
- protokół komunikowania wizji, 543
- prowadzenie, 415
- próg wrażliwości, 206
 - identyfikacja stanu niezasobnego, 206
 - kotwiczenie stanów zasobnych, 206
 - przełamanie stanu, 206
- psychodrama, 207
- rzutowanie w przyszłość stanów zasobnych, 208
- uruchomienie kotwic warstwowych, 207
- prymowanie, 271, 361
- przebudzenie do wolności, 316
 - Budzący, 317
 - Poszukujący, 317, 318
 - pytanie „dlaczego?”, 317
- przedmioty, 469, 483, 484
- przekaz niewerbalny, 452
- przekaz werbalny, 452
- przekonania, 89, 140, 145, 191, 318, 609
- przekonania niezasobne, 382
- przekonania NLP, 78
 - Cały proces komunikacji powinien zwiększać liczbę możliwości wyboru, 85
 - Jako osoby, które są zdolne do reagowania, potrafimy kierować własnym mózgiem i kontrolować osiągnięte rezultaty, 86
 - Każde zachowanie jest praktyczne i pożyteczne — w określonym kontekście, 81
 - Ludzie dokonują najlepszych wyborów, jakie są dla nich dostępne w danej chwili, 86
 - Ludzie dysponują wszystkimi zasobami wewnętrznymi, których potrzebują, aby odnieść sukces, 85
 - Ludzie potrafią się uczyć na podstawie pojedynczego doświadczenia, 85
 - Ludzie reagują według swoich wewnętrznych map, 79
 - Mapa to nie „terytorium”, 79
 - Nie istnieje porażka, tylko informacja zwrotna, 83
 - Nie możemy nie komunikować niczego, 82
 - Oceniamy zachowanie i zmianę w świetle kontekstu i ekologii, 82
 - Opór wskazuje na brak kontaktu, 84

- Osoba i zachowanie to odrębne zjawiska. Jesteśmy czymś więcej niż tylko własnym zachowaniem, 81
- Osoba, która jest najbardziej elastyczna, wywiera największy wpływ na dany system, 84
- Osobiste umiejętności opierają się na rozwijaniu i porządkowaniu systemów reprezentacji, 80
- Sposób, w jaki komunikujemy, wpływa na percepcję i recepcję, 82
- Szanujemy model świata każdego człowieka, 80
- Ten, kto ustala ramę komunikacji, kontroluje sytuację, 83
- Umysł i ciało wpływają na siebie nawzajem, 80
- Znaczenie komunikatu znajduje się w odpowiedzi, którą się otrzymuje, 83
- Znaczenie powstaje w kontekście, 79
- przekonania zasobne, 382
- przekształcanie popełnionych błędów w konstruktywne doświadczenie, 161
 - analiza negatywnych wyników danego zachowania, 162
 - identyfikowanie pozytywnych konsekwencji, 162
 - odkrycie pozytywnych znaczeń negatywnych wyników, 162
 - ujawnienie ograniczających przekonań, 161
 - wybór zachowania, 161
- przekształcanie porażki w informację zwrotną, 89
 - identyfikacja problematycznego przekonania (nastawienia), 89
 - odróżnienie reprezentacji pożądanej zdolności od obrazów wspomnień o porażce, 91
 - stworzenie obrazów pożądanej zdolności i zamierzonego celu oraz umieszczenie ich w skonstruowanej przestrzeni wizualnej, 90
 - tworzenie kotwicy dla pozytywnego doświadczenia, 91
 - ujednoczenie elementów porażki z elementami pozytywnymi, 91
 - uporządkowanie problematycznego przekonania w ramach systemów reprezentacji na podstawie pozycji oczu, 90
 - wywołanie pozytywnego stanu w związku z zamierzonym celem, 91
- przełamywanie
 - ograniczających zależności, 224
 - kotwiczenie na podłodze, 225
 - kotwiczenie stanu zasobnego, 225
 - problem, 225
 - wyrwanie ze stanu, 226
- przełamywanie stanu, 112
- przemiany, 306
- przeprowadzanie procedury dowodowej, 92
- przeramowanie, 157
- przeramowanie kontekstu, 155
 - identyfikowanie stanu zasobnego, 156
 - kontekst, 156
- przeramowanie treści, 153
 - identyfikowanie dobrej intencji, 154
 - identyfikowanie ramy, 154
 - integracja przeramowania, 155
 - przeramowanie zachowania oraz intencji, 154
 - wybór nieulubianego zachowania, 154
- przeszłość, 495
- przetwarzanie informacji, 458, 486
- przynajmniej, 500
- przyczyny, 450
- przyczyny doświadczenia, 500
- przyjmowanie krytyki, 240
- przypadkowy dostęp, 497
- przyszłość, 495
- przyszłość NLP, 64
- przywództwo, 542
- psychologia poznawcza, 35
- psychoterapia poznawcza, 40
- PTSD, 578
- pytanie, 283
 - dłaczego, 449
 - jak, 450
 - pytania o potwierdzenie, 418

R

- radzenie sobie z emocjonalnym cierpieniem, 298
 - submodalności kinestetyczne pozytywnego stanu, 298
 - wskazanie sytuacji, 298
- rama komunikacji, 83, 85
- rama panoramiczna, 602
- rama zgody, 288
 - identyfikowanie elementów wyższych poziomów logicznych, 288
 - informacje o metamodelu, 288

- reagowanie na nakazy, 490
- reakcja na pogwałcenie metamodelu, 593
 - filtr działania, 593
 - filtr intencji, 593
 - filtr istoty, 594
 - filtr kontekstu, 594
 - filtr sprawcy, 594
 - filtr źródła, 594
- reakcja na stres, 454
- reakcje alergiczne, 176
- recepja, 82
- redukowanie przyjemności, 193
 - doznanie pełnej przyjemności, 193
 - nadużywana przyjemność, 193
 - określenie poziomów metastanów, 193
 - zmniejszenie znaczenia przyjemności, 194
- refleksyjność, 458
- reimprinting, 389
- rekonstrukcja w podświadome
 - mistrzostwo, 54
- rekonstrukcja w wartości, 573
- relacje, 251
- reprezentacja, 459
- Resources, 371
- Robbins Anthony, 73
- rozbudowane cytaty, 422
- rozbudzanie systemu reprezentacji, 114
- rozmiar, 600
- rozmowa z samym sobą, 604
- rozniecanie, 415
- rozpoznawanie sytuacji naruszania metamodelu, 228
 - identyfikacja sytuacji naruszania metamodelu, 228
- rozpoznawanie wskazówek niewerbalnych, 218
 - ćwiczenie wyrażania skrajnych emocji, 220
 - emocje, 219
 - uśmiech, 219
 - wstępne obserwacje w lustrze, 218
- rozpraszający, 430, 478, 479
- rozpraszanie negatywnych emocji, 327
 - błędy, 327
 - redukowanie negatywnych emocji, 328
 - wyciągnięcie wniosków z popełnionego błędu, 328
- rozstrzyganie wewnętrznego konfliktu, 158
 - integrowanie niespójnych elementów, 160
 - pary przeciwieństw, 159
 - wykrzycie przejawów niespójności, 159
- rozumienie zachowania, 97
 - dotarcie do pozytywnej motywacji, która leży u podstaw negatywnego zachowania, 98
 - identyfikowanie negatywnego zachowania, 97
 - wyznaczenie przestrzeni części, 98
 - zakotwiczenie przestrzeni kontekstu, 98
- rozwiązywanie konfliktów, 262
 - pozytywne intencje, 262
 - wyjaśnienie konfliktogennych kwestii, 262
 - zgoda na wyższym poziomie intencji, 263
 - zobowiązanie do realizacji planu, 263
- rozwiązywanie problemów, 511, 513
- rozwiązywanie problemu współzależności, 264
 - relacja, 265
 - więzy łączące z daną osobą, 264
 - więzy z idealnym „ja”, 265
 - własne idealne „ja”, 265
- rozwiązywanie
 - wewnętrznych konfliktów, 147
 - metapozycja, 148
 - wewnętrzny konflikt, 147
 - wspomnienie, 147
 - zajęcie stanowiska, 147
- rozwijanie wrażliwości sensorycznej, 195
- różnice, 438
- różnicowanie ram przekonania, 138
 - pozycja „Ja”, 138
 - tworzenie siatki, 138
 - wyjście z siatki, 139
- ruch, 606
- rytmiczna nauka, 507
 - porcjowanie odgórne, 508
 - rytm, 507
- rytuały, 119
- rywalizacja, 481

S

- samoakceptacja, 180
- samoocena, 195, 491, 520
- Satir, 61, 427
- Satir Virginia, 61, 62, 428
- scenariusz seansu hipnotycznego, 180
- sceptycyzm, 471

schematy myślenia, 224
 SCORE, 304, 371
 Causes, 304
 cele, 305
 Effects, 305
 Outcomes, 305
 przyczyny, 304
 Resources, 305
 skutki, 305
 Symptoms, 304
 symptomy, 304
 zasoby, 305
 zebranie informacji, 304
 SCORE w tańcu, 371
 cele, 372
 odkrycie brakującego zasobu, 373
 przyczyny, 372
 skutki, 372
 symptomy, 372
 seans hipnotyczny, 180
 selekcja bodźców, 448
 siła ego, 497
 składnia somatyczna, 346
 skłonność, 197
 skrajności, 434
 skuteczność NLP, 39
 skuteczność własna, 491
 skutki zdarzeń, 450
 słabe granice, 526
 słowa kluczowe, 605
 słuch, 439
 słuchowy system reprezentacji, 213
 spisanie celów, 77
 spojrzenie ogólne, 436
 spojrzenie szczegółowe, 436
 sposoby naruszania metamodelu, 414
 sposoby przyjmowania informacji, 452
 sposób przekonywania, 458
 sposób wyrażania emocji, 604
 spójne pozycje percepcyjne, 172
 spójniki, 190, 416
 spójność, 52, 184, 203, 480
 spójność trenera, 66
 Sprawdzanie ekologii, 109
 podejmowanie decyzji dotyczących
 sprawdzania swojej ekologii, 111
 pytania, 110
 wejście w obiektywny stan, 110
 włączenie wzorca do swojej
 świadomości, 110
 sprawdzenie ekologii, 76
 sprzeczne i sprzężone przekonania, 140
 metapozycja, 141
 pozytywny fundament, 142
 przekonania, 141
 przekonania drugiej osoby, 141
 sprzężone przekonania, 141
 sprzeczne przekonania, 133
 sprzężone przekonania, 140
 stan podwyższonej gotowości, 453
 stan pogłębionej świadomości, 216
 stany, 217
 stan świadomości wewnętrznej, 124, 442
 skierowanie uwagi do wewnątrz, 125
 systemy reprezentacji, 125
 wyznaczenie granic swojego
 otoczenia, 124
 stan świadomości zewnętrznej, 124, 442
 stany doskonałości, 396
 stany niezasobne, 198
 stany zasobne, 115, 342
 statyczność, 451
 Stevens John O., 38
 stosowanie NLP, 57
 stosunki międzyludzkie, 473
 strategia dokonań, 489
 strategia kupowania wartości, 472
 strategia poczucia przynależności, 489
 strategia poprawnego pisania, 254
 strategia przypadkowego dostępu, 497
 strategia rozwiązywania problemów (I), 512
 metafora problemu, 513
 problem, 513
 strategia rozwiązywania problemów (II), 514
 zasobne doświadczenie, 515
 strategia uczenia się, 256
 strategia uporządkowanego dostępu, 497
 strategia Walta Disneya, 259
 asocjacja ze scenariuszem, 260
 cel, 260
 krytyka, 261
 wyznaczenie czterech fizycznych miejsc
 dla poszczególnych stanów, 260
 strategia władzy, 489
 strategiczna wizja, 609
 strategię, 191
 strefy czasowe, 494
 przeszłość, 495
 przyszłość, 495
 teraźniejszość, 495

- stres, 453
- strukturyzowanie informacji
 - według systemów reprezentacji, 439
- strukturyzowanie przyczyn, 500
- strukturyzowanie wartości, 489
- strukturyzowanie wiedzy, 485
- stwierdzenie, 283
- submodalności, 40, 51, 205, 599
- submodalności kinestetyczne, 605
 - ciężar, 607
 - faktura, 606
 - impulsy, 607
 - kierunek, 607
 - napięcie, 606
 - oddychanie, 607
 - poskramialny, 607
 - poziom elastyczności, 606
 - ruch, 606
 - temperatura, 605
 - ucisk, 606
 - wibracja, 606
 - zmiana rozmiaru lub kształtu, 607
- submodalności słuchowe, 604
 - długość/trwanie, 605
 - faktyczna zawartość, 604
 - głośność, 604
 - harmonia/dysharmonia, 605
 - modulacja, 605
 - rozmowa z samym sobą a głosy
 - innych ludzi, 604
 - słowa kluczowe, 605
 - sposób wyrażania emocji, 604
 - tempo/prędkość mowy, 605
 - tonacja, 604
 - typowy/nietypowy, 605
 - umiejscowienie źródła, 605
- submodalności wzrokowe, 599
 - film/nieruchomy obraz, 599
 - impulsy wzrokowe, 604
 - jakość ostrości, 600
 - kolorowy/czarno-biały, 599
 - natężenie światła, 600
 - perspektywa, 603
 - położenie nad/pod, 599
 - pomniejszenie znaczenia poprzez
 - zmięnię ośrodka zainteresowania, 601
 - prędkość myśli, 601
 - rama panoramiczna, 602
 - rozmiar, 600
 - umiejscowienie po lewej/po prawej, 599
 - wymiary, 602
- sugestie wywołujące skutki
 - odwrotne od zamierzonych, 254
- sumienie, 492
- superracjonalność, 429, 478
- surgencja, 461
- Swish Pattern, 27, 52, 87, 342, 546
 - błyskawiczna podmiana obrazów, 88
 - dodanie obrazu zastępczego, 88
 - określenie impulsu wywołującego
 - negatywny obraz, 87
 - powtórzenie procesu, 88
 - rozpoznanie odruchowej reakcji, 87
 - sprawdzenie rezultatu, 88
- symboliczne prymowanie somatyczne, 537
- Symptoms, 371
- systemy, 483, 484
- systemy przekonania, 373
- systemy reprezentacji, 37, 80, 374, 439
 - dotyk, 440
 - komunikacja, 440
 - mózgowcy, 440
 - słuch, 439
 - wzrok, 439
- sytuacja win-win, 489
- sytuacje naruszania metamodelu, 228
- szczepienie przeciwko
 - wirusom myślowym, 249
 - przetworzenie toksycznej myśli, 250
 - rzutowanie w przyszłość, 250
 - sprawdzenie ekologii nowego
 - przekonania, 250
 - wejście w poszczególne przestrzenie
 - z nowym przekonaniem, 250
 - wyznaczenie poszczególnych
 - przestrzeni na podłodze, 249
- szczęście, 188
- szerzej pojmowane „ja”, 146
- sześciostopniowa technika
 - przeramowania, 151
 - rzutowanie w przeszłość, 152
 - sprawdzenie ekologii, 152
 - tworzenie innych możliwych
 - zachowań, 152
 - ujawnienie dobrych intencji, 152
 - ustalenie sygnału, 152
 - wskazanie zachowania, 151
- szkodliwe skłonności, 197
- szkolenia NLP, 65
 - certyfikaty, 68
 - jakość szkolenia, 68
 - trener, 66

szkolenia z programowania
 neurolingwistycznego, 52
szósty poziom logiczny, 192
szukanie bezpieczeństwa w przeszłości, 463
szukanie potencjału w przeszłości, 463
szukanie pozytywnych intencji, 96
 definiowanie problemu, 96
 dotarcie do motywów zasadniczych, 97
 odkrywanie motywów, 96
szybkie podniesienie samooceny, 519
 ćwiczenie zmniejszania i powiększania
 obrazów samooceny, 521
dysocjacja od negatywnego
doświadczenia, 520
tworzenie wyobrażenia wysokiej
samooceny, 520
zamiana obrazów miejscami, 521

Ś

śledzenie życiowych przemian, 306
 identyfikowanie przemiany, 306
 kotwiczenie Smoka, 306
 Smok, 306
śnienie, 296
środowisko, 609
świadomość, 217
świadomość wewnętrzną, 124

T

technika pierwszego planu i tła, 342
techniki emocjonalnego wyzwolenia, 569
techniki NLP, 47
temperatura, 605
tempo mowy, 605
teoria systemów, 35
terapia fobii, 40
terapia krótkoterminowa, 410
terapia linii czasu, 584
 dobry kod, 585, 587
 echa zdarzenia źródłowego, 585, 588
 impulsy wywołujące kod, 585, 587
 powtórne przetwarzanie, 588, 589
 powtórne przetwarzanie zainicjowane
 przez stan, 586
 praca z linią czasu, 589
 przetwarzanie mocy zdarzenia
 źródłowego, 590
 sukces w przyszłości, 586, 588
 umiejętności, 586
 zdarzenie źródłowe, 585, 587, 590
 zły kod, 584, 586

terapia poznawczo-behawioralna, 52
terapia pól myślowych, 40, 578
terapia racjonalno-emotywna, 401
teraźniejszość, 495
TFT, 40, 578
Thought Field Therapy, 40, 578
Time Line Therapy, 584, 589
toksyczne schematy myślenia, 249
tonacja, 604
towarzyskość, 482
 styl aktywny, 483
 styl bierny, 483
 styl refleksyjny, 483
 styl zrównoważony, 483
tożsamość, 192, 493, 609
trans, 190, 411
 doświadczenie krótkotrwałego
 transu, 412
trauma, 581
trener, 66
 cechy osobiste, 67
 reputacja, 69
 spójność, 66
 umiejętności, 68
treść komunikatu, 83
troska o siebie, 314
 cofnięcie się po linii czasu do dnia
 narodzin, 315
 kalibrowanie wcześniejszych
 negatywnych doświadczeń, 315
 model idealnego rodzica, 314
 tabela niezaspokoionych w
 dzieciństwie potrzeb
 emocjonalnych, 314
 wizualizowanie rodziców, 315
trudne wspomnienia, 345
tryb aktywny, 458
tryb bierny, 458
tryb braku możliwości, 467
tryb konieczności, 467
tryb możliwości, 467
tryb pragnienia, 467
tryb refleksyjny, 458
trzeci poziom logiczny, 191
trzecia pozycja percepcyjna, 129, 395
tworzenie dwuznaczności, 423
tworzenie łańcucha stanów, 198
 kotwiczenie, 199
 łączenie pojedynczych stanów
 w łańcuch, 199
 wskazanie pozytywnego kierunku, 199
 wybór stanu niezasobnego, 198

tworzenie pozytywnych oczekiwań, 222
metamodel, 223
twórcze przymowanie, 361
typy praktyków NLP, 48

U

uaktualnianie zachowania, 161
ucieczka, 454, 463
ucisk, 606
uczenie się, 256, 507
uczucia, 116, 171
uczuciowcy, 457
udzielanie wsparcia, 316
ujawnianie charakteru danej relacji, 251
izolowanie przymiotników
opisujących cechy, 252
wskazanie trudnej osoby
lub kłopotliwej sytuacji, 251
ujawnianie kulturowanych wartości, 368
ujawnianie strategii, 61
ujawnianie strategii uczenia się, 256
lista celów, 257
lista podjętych działań, 258
przedmiot, którego opanowanie nie
następowało, 257
przeprowadzenie procedury
dowodowej, 258
rozwiązanie problemów, 258
składnia systemu reprezentacji, 258
układ kartezjański, 111
ukryte performatywy, 400
ukryte polecenia, 419
ukryte polecenia w pytaniach, 351
komunikaty, 352
ustalenie przekazywanej treści, 352
uległość, 491
umiejętności, 609
umieszczenie po lewej/po prawej, 599
umysł, 80
unikanie sugestii wywołujących skutki
odwrotne od zamierzonych, 254
uogólnienia, 400
uogólnienia typu
„wszystko albo nic”, 400
uporządkowany dostęp, 497
upór, 490
uprzędanie poczucia straty, 312
mapowanie równoważących
reprezentacji na przewidywaną
stratę, 312

potencjalna strata, 312
rzutowanie w przyszłość
doświadczenia, 313
uspójnianie „ja”, 233
uspójnianie pozycji percepcyjnych, 170
pierwsza pozycja, 173
spójne pozycje percepcyjne, 172
trzecia pozycja, 174
wybór trudnej sytuacji, 173
zmysł kinestetyczny, 173, 174
zmysł słuchu, 173, 174
zmysł wzroku, 173, 174
ustalanie priorytetów, 575
ustawianie kamieni milowych, 76
usuwanie reakcji alergicznych, 176
kotwiczenie, 177
uruchomienie zdysocjowanej
kotwicy, 178
wyobrażenie sobie bycia
wystawionym na działanie
alergenu, 176
wzmocnienie kotwicy, 177
użyteczność, 54, 420
uwalnianie się od problematycznych
schematów myślenia, 224
uzależnienie, 193
uzgadnianie poziomów logicznych, 349
przejście na poziom tożsamości, 351
pytanie o „czynności”, 350
pytanie o „tożsamość”, 350
pytanie o „umiejętność i zdolności”, 350
pytanie o „wartości i przekonania”, 350
pytanie o „wizję”, 350
środowisko, 349

W

w czasie, 496
walcz lub uciekaj, 63
walka, 453
wartości, 191, 292, 349, 368, 375, 494, 540,
573, 609
warunkowanie asocjacyjne, 118
warunkowanie instrumentalne, 40, 52
wchodzenie w stan, 117
wchodzenie w stany zasobne, 115
nazwanie najcenniejszych
właściwości, 115
przywołanie wspomnienia stanu
zasobnego, 115
wejście w stan zasobny, 115

wybór osoby, która ucieleśnia stan zasobny, 116
 wybór trudnej sytuacji, 115
 werbalny sposób przyjmowania informacji, 452
 wewnętrzna spójność, 143
 wewnętrzne wojny, 551
 wewnętrzne źródło, 329
 wewnętrzny bohater, 528
 przeramowanie, 530
 przy pieczętowanie umowy, 531
 wybór osoby, 529
 wzmocnienie najlepszych reakcji, 531
 wewnętrzny konflikt, 158
 wiarygodność, 459
 wiarygodność programowania neurolingwistycznego, 46
 wibracja, 606
 widzenie czarno-białe, 444
 widzenie w odcieniach szarości, 444
 wieczorne rytuały, 119
 wiedza, 609
 wielość zależności przyczynowo-skutkowych, 501
 wierność przekonaniom, 494
 wirujące ikony, 380
 historia, 381
 tworzenie symbolu stanu negatywnego, 380
 tworzenie symbolu stanu pozytywnego, 381
 wskazanie stanów negatywnego i pozytywnego, 380
 wirusy myślowe, 249
 wizja, 517
 wizualizacja, 128, 214
 wizualno-kinestetyczna dysocjacja, 185
 władza, 489
 własny styl bycia, 494
 wojny o wpływy, 579
 wola, 121
 wrażliwość sensoryczna, 61, 195
 wskazówki niewerbalne, 218
 wsłuchiwanie się w ciało, 542
 wsłuchiwanie się w istotę (wartości i misję), 540
 wsparcie, 316
 wspólny zasób, 359
 współczesne NLP, 41
 współpraca, 477, 481
 współrzędne kartezjańskie, 111
 współzależności, 501
 wszystko albo nic, 400
 wtórna korzyść i osobista ekologia, 226
 wybaczenie, 232
 wybór wysokiej jakości programów szkoleniowych, 55, 65
 wygaszanie zachowań kompulsywnych, 220
 wskazanie kompulsji, 221
 wyjątkowość modelu, 63
 wykonawcy, 477
 wykonywanie wzorców NLP, 26
 wykorzystywanie metamodelu w wybranym celu, 229
 wymiary, 602
 wymówki, 244
 wyolbrzymienie dominującej submodalności, 112
 wyrażanie zrozumienia, 362
 wyrywanie ze stanu psychofizycznego, 112
 identyfikacja własnego bieżącego stanu, 112
 wyolbrzymienie dominującej submodalności, 112
 wywieranie wpływu, 277
 wywoływanie amnezji, 248
 wywoływanie określonego stanu, 113
 definiowanie pożądanego stanu, 113
 poszerzenie pożądanego stanu, 114
 wywołanie pożądanego stanu, 113
 wzmacnianie pożądanego stanu, 114
 wywoływanie podświadomych reakcji, 108
 wyznaczanie celu, 73, 74
 cele pośrednie, 75
 kamienie milowe, 76
 kontekst, 74
 modalności sensoryczne, 75
 spisanie celów, 77
 sprawdzanie rezultatu, 77
 sprawdzenie ekologii, 76
 wsparcie, 75
 wyznaczanie granic, 526
 druga pozycja percepcyjna, 527
 pierwsza pozycja percepcyjna, 527
 słabe granice, 526
 wzbudzanie motywacji, 247
 wzmacnianie submodalności, 205
 wzmacnianie swojego „ja”, 195
 wzmacnianie świadomości somatycznej, 539
 wzorce NLP, 26

wzorzec DVP, 517
wzorzec jedności, 299
 kontemplacyjny lub uduchowiony stan, 300
 obserwowanie symptomów, 300
 podziękowanie symptomom, 300, 301
 potwierdzenie istotności nowej jedności, 302
 wewnętrzny uzdrowiciel, 301
 wizualizacja uzdrawiającej energii, 302
wzorzec pogłębiania celu, 331
wzorzec SCORE, 304
wzorzec SCORE w tańcu, 371
wzorzec wizualno-kinestetycznej dysocjacji, 185
wzorzec wyłaniania wewnętrznego źródła, 332
wzorzec zakochiwania się, 252
 wywołanie stanu miłości, 252
wzrok, 439
wzrokowy system reprezentacji, 214

Y

Yourell Robert A., 517, 528

Z

zaawansowany proces integracji części, 203
 identyfikowanie konfliktu, 203
 tworzenie obrazu zintegrowanych, wspólnych zasobów, 204
zaawansowany proces tworzenia łańcucha przekonań, 383
 tworzenie czterech miejsc, 383
zachowania kompulsywne, 220
zachowanie, 81, 82, 151, 191, 294, 609
zaciekawienie, 363
zagnieżdżanie, 421
zagnieżdżone pętle, 276
zależności przyczynowo-skutkowe, 406
zamiana odpowiedników, 104
zaniebdywanie własnych wartości, 494
zapamiętywanie słówek z języków obcych, 505
zapominanie, 558
zarządzanie, 477
zasada poprawnego formułowania, 511
zasoby, 202
zastosowanie NLP, 24
zastosowanie poziomów logicznych, 191

zastosowanie prawa odwrotnego skutku, 274
zaufanie, 474
zaufanie i nieufność, 474
zbieranie dowodów i przeprowadzanie procedury dowodowej, 92
 kamienie milowe, 93
 określenie, co chce się osiągnąć poprzez dokonanie oceny, 93
 precyzyjne zdefiniowanie dowodów, 93
 tworzenie ram czasowych, 93
 wskazanie osoby, która ustanowi procedurę dowodową, a następnie ją przeprowadzi, 93
 wskazanie sytuacji, które mogą się okazać kłopotliwe, 93
 zapisanie celu procedury dowodowej, 93
zdania twierdzące, 74
zdolności, 191
zdolności przywódcze, 542
zestawienia, 484
zewnętrzne zależności
 przyczynowo-skutkowe, 501
zgoda i niezgoda, 441
Zink Nelson, 380
zjednywanie, 429, 478
złożenie zobowiązania, 565
złożona równoważność, 407
zły kod, 584, 586
zmiana historii osobistej, 322
 emocjonalnie pożywna sałatka z kotwic, 323
 lista bieżących zasobów, 323
 negatywnie zakodowane wspomnienia, 322
 poszukiwania transderywacyjne, 322
 wewnętrzny spokój, 324
zmiana metaprogramów, 269
 identyfikowanie typowych metaprogramów, 269
 rzutowanie w przyszłość potencjalnych strategii, 270
 strategie wykorzystywania metaprogramów, 270
zmiana nawyków, 151
zmiana perspektywy, 153
zmiana przekonania, 89
zmiana przekonań — podejście logiczne, 553
zmiana rozmiaru lub kształtu, 607

- zmiana zakotwiczeń, 126
 - przełamanie negatywnego stanu, 127
 - przełamanie stanu zasobnego, 127
 - wskazanie problemu, 127
 - wywołanie pozytywnego stanu, 127
 - wzmocnienie kotwicy pozytywnego stanu, 128
 - wzmocnienie stanu zasobnego, 127
 - zakotwiczenie stanu zasobnego, 127
 - zwolnienie kotwic, 128
- zmiany, 112
- zmysły, 444
 - zmysł kinestetyczny, 173, 174
 - zmysł słuchu, 173, 174
 - zmysł wzroku, 173, 174
- znaczenie, 79
- zniekształcenia, 404
- zniekształcenia zależności
 - przyczynowo-skutkowych, 406
- zniesienie poczucia identyfikacji, 145
 - szerzej pojmowane „ja”, 146
 - transcendentna tożsamość, 146
 - tworzenie wspierającego przekonania, 145
 - zmiana własnego spojrzenia na samego siebie, 146
 - zniesienie poczucia identyfikacji poprzez trans, 146
 - zniesienie poczucia identyfikacji z określonym językiem, 145
- zobowiązania, 566
- zrozumienie, 362
- zwalczanie szkodliwych skłonności, 197
 - ujawnienie submodalności, 197
 - wskazanie problematycznej skłonności, 197
 - zamiana submodalności, 198
 - zamknięcie nowych submodalności, 198
- zwycięzanie w wojnie wewnętrznej, 551

Ż

- życie w zgodzie z wyznawanymi wartościami, 494

Akceptuj wszystko, co się dzieje, wykorzystuj to i obracaj na swoją korzyść.

Programowanie neurolingwistyczne stanowi doskonałe narzędzie, służące modelowaniu oraz szkoleniu. Jego wpływ na psychoterapię, doradztwo, sprzedaż, coaching czy przywództwo jest nieoceniony. Trenerzy i terapeuci różnych nurtów korzystają z technik NLP lub pozostają pod ich wpływem.

Wszystkie przedstawione tu techniki podzielono na trzy główne rodzaje:

- takie, które można łatwo wypróbować na sobie;
- takie, które można wykorzystać we współpracy z klientami lub innymi ludźmi;
- takie, które wymagają udziału przynajmniej dwóch osób pełniących określone funkcje.

Jeśli jesteś zaawansowanym praktykiem NLP, zobaczysz pewne udoskonalenia wprowadzone w wielu znanych wzorcach. Jeśli dopiero zaczynasz swoją przygodę z NLP, na wstępie znajdziesz najbardziej podstawowe wzorce, które wzbogacą Twój repertuar oraz wzmocnią Twoją pewność siebie i chęć rozwijania umiejętności. Im częściej będziesz ćwiczyć, tym łatwiej będzie Ci intuicyjnie tworzyć bądź modyfikować wzorce, kiedy znajdziesz się w nowych sytuacjach.

W trakcie opanowywania kolejnych wzorców pracujesz nad swoją elastycznością i kreatywnością. Kiedy wykorzystujesz wybrane techniki, stosujesz założenia i wiedzę przede wszystkim z dziedziny NLP — ale także z każdego innego dostępnego Ci źródła.

Cały czas miej więc otwartą głowę — znajdź to, co sprawdza się najlepiej w określonych okolicznościach.

Najnowsze wydanie międzynarodowego bestsellera Shlomo Vaknina zostało zaktualizowane zgodnie z najświeższą wiedzą z dziedziny NLP oraz uporządkowane w nowy, praktyczny sposób. Dzięki temu korzystanie z książki jest jeszcze łatwiejsze.

Wśród licznych dodatków znajdziesz tu również:

- pięćdziesiąt pięć hipnotycznych fraz Milтона H. Ericksona,
- często spotykane ograniczające przekonania i „mantry”,
- submodalności wzrokowe, słuchowe, kinestetyczne,
- przegląd fundamentalnych przekonań NLP.

Shlomo Vaknin, certyfikowany hipnoterapeuta, jest założycielem i redaktorem naczelnym „NLP Weekly Magazine”, założonego w 2001 roku międzynarodowego, profesjonalnego periodyku online poświęconego NLP i hipnozie, który trafia do ponad 70 tysięcy subskrybentów. Jest też doświadczonym terapeutą; od ponad pięciu lat prowadzi z powodzeniem prywatną praktykę w Los Angeles. Ponadto może poszczycić się setkami artykułów i kilkoma książkami o NLP oraz hipnozie.

książkiklasybusiness

Nr katalogowy: 6175



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



Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900



0 601 339900

one
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:

• <http://onepress.pl/promocje>

Książki najchętniej czytane:

• <http://onepress.pl/bestsellery>

Zamów informacje o nowościach:

• <http://onepress.pl/nawosci>

Helion SA

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel.: 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

<http://onepress.pl>

Cena 129,00 zł

ISBN 978-83-246-3019-6



9 788324 630196