

## 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. Przyuszczam, 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:<br>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<br>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 kulturowanych 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 |
| Rozpraszać (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 stało. 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 gadaniną 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) Ponośisz 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 osiąga tacy praktycy NLP. Dzięki temu, że potrafią kontrolować swoje stany i koncentrować 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 potrzebują 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. Oznacza to, że praktycy NLP nie zastępują metafizycznych zasad czy jakichś zabobonów zasadami NLP, spodziewając się, że znajdą skrót do sukcesu.

Hall cytuje zdanie Bandlera: „A teraz otwórz oczy, spojrz 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 programowania neurolingwistycznego oraz znajduje wyraz w wielu jej elementach:

### 1) Podświadome mistrzostwo

Praca nad zmianą za pomocą programowania neurolingwistycznego wymaga zbyt wielu umiejętności, aby wszystkimi można było posługiwać się świadomie. Można oczywiście uczyć się NLP poprzez świadome praktykowanie, ostatecznie jednak umiejętności z nim związane muszą nabrać charakteru podświadomego 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 udoskonalenia 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 użytkować pożądanym rezultatom.

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 nauczają 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 wyniku<sup>1</sup>.*

---

<sup>1</sup> 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 strategie, 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 wrażliwość. 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 szanse 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.

## *Własne doświadczenie*

---

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 przeanalizować 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  
   odrzuć 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  
 osądzenie, 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  
         osiągane 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 nielubianego 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  
 recepcja, 82  
 redukcja 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  
   redukcja negatywnych emocji, 328  
   wyciągnięcie wniosków  
   z popełnionego błędu, 328  
 rozstrzygnięcie wewnętrznego konfliktu, 158  
   integrowanie niespójnych  
   elementów, 160  
   pary przeciwieństw, 159  
   wykrycie 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  
uprzedzanie 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  
 wyznaczenie 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  
zaniedbywanie 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](mailto:onepress@onepress.pl)

<http://onepress.pl>

Cena 129,00 zł

ISBN 978-83-246-3019-6



9 788324 630196