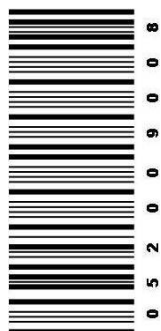


udaimoniak

maj/czerwiec 2009
półtoramiesięcznik

Eudaimonia Beata Dyczewska
ul. Gwiazdzista 27/230, 01-651 Warszawa, gsm: +48 695 661 007,
NIP: 113-230-46-77, REGON: 140048828
<http://www.eudaimonia.com.pl> - email: office@eudaimonia.com.pl



Witaj,

„To był maj. Pachniała saska kępa ...” Może pamiętasz słowa jednego z największych przebojów lat 70-ych ubiegłego wieku? „Małgoškę” nuciła cała Polska a Maryla Rodowicz, która wyśpiewała ten hit, rozpoczęła w ten sposób swoją wspaniałą karierę trwającą do dzisiaj.

Lata 70-e ubiegłego wieku przyniosły również początek nowej metadyscypliny - Neurolingwistycznemu Programowaniu (NLP) dzięki dwóm panom, Richardowi Bandlerowi i Johnowi Grinderowi. Bez względu na to, ile osób wzięło udział w popularyzacji NLP wspomnianym panom przypisuje się stworzenie NLP.

Do niedawna można było mówić, że przyjazd i poprowadzenie warsztatu przez przynajmniej jednego z nich nad Wisłą należy rozpatrywać w kategorii cudu. Cóż NLP nie zna barier, jedynym ograniczeniem NLP jest brak ograniczeń i cud się wydarzył.

Dokładnie 18 i 19 kwietnia 2009 dzięki wydawnictwu G+J oraz „NLP Polska” dr Richard Bandler wraz Johnem La Vallem poprowadzili warsztat w Warszawie pod tytułem „Using your brain for a change”. Kilkaset osób z zapartym tchem wchłonęło wiedzę, którą twórca NLP wraz z najbliższym współpracownikiem i przyjacielem podarowali wszystkim uczestnikom.

To była uczta dla umysłu i zmysłów. Kilka prostych technik, trochę historii i możesz się czuć szczęśliwym tak po prostu, bez powodu. Kiedy zaczynałem swoją przygodę z NLP wiedziałem, że już nic nie będzie takie samo. Teraz po prawie pięciu latach poznawania arkan NLP przeżyłem po raz kolejny to samo uczucie. Po raz kolejny przeszedłem ścieżkę inicjacji. Po raz kolejny powiem, że już nic nie będzie takie samo od tej pory.

I tak jak Richard powiedział na zakończenie, że wygrali Ci co tam byli, bo mogli poznać i doświadczyć nowych wspaniałych rzeczy, ja mogę powiedzieć, że po raz kolejny otrzymujesz porcję bardzo ciekawych artykułów. Możesz przeczytać o dzieciach i rodzicach, przejrzeć nową porcję bardzo dobrej wiedzy marketingowej oraz zapoznać się z sednem komunikacji. A na koniec masz okazję odkryć, który z wilków żyje w Tobie.

Może będą to rzeczy zupełnie nowe i odkrywcze dla Ciebie, może niektóre z nich już znasz, to dobrze. A może się okaże, że zastanowisz się o co tu chodzi, bo może według Ciebie jest inaczej? To proszę, wtedy, zastanów się jak jeszcze możesz te rzeczy wykorzystać dla siebie. Bo w każdym przypadku doświadczysz coś nowego lub inaczej.

Zapraszam do lektury kolejnego numeru półtoramiesięcznika w najkwiecistszym okresie roku, kiedy życie rozkwita ze zwielokrotnioną siłą i pachnie nie tylko Saska Kępa. 😊

Piotrek Podgórski
podgorski@eudaimonia.com.pl

SPIS TREŚCI

- | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| 1. Okiem trenera - Być czy bywać - <i>Beata Dyczewska</i> | strona 4 |
| 2. Po co nam dzieci? Parę słów o wychowaniu - <i>Beata Dyczewska</i> | strona 5 |
| 3. Czy powinienem umieć przemawiać -
<i>Piotr Mazurowski, Architekt komunikacji marketingowej, trener, mówca</i> | strona 7 |
| 4. KOMUNIKACJA ... to takie trudne słowo - <i>Joanna Miziula</i> | strona 9 |
| 5. Historia dwóch wilków, czyli na początku słowo i magia były jednym -
<i>Piotrek Podgórski</i> | strona 13 |
| 6. Kalendarz klubu WW4A - Win Win for All | strona 18 |

CYTAT

... bez względu na to jaka była twoja przeszłość zawsze masz przed sobą przyszłość

Richard Bandler

1. OKIEM TRENERA - Być czy bywać?

Kim dla Ciebie jest trener? Ten, kogo uważasz za trenera, jest nim na co dzień – czy nim bywa wyłącznie na szkoleniach, przed publicznością?

To, nad czym się pochylam, większość ludzi nazywa spójnością trenera. Postawy, poglądy, wartości czy „prawdy” prezentowane w trakcie szkoleń mile widziane są w rzeczywistości, tak normalnie, dla innych, nie tylko tych, którzy płacą za uczestnictwo w czymś pouczającym.



Dla mnie ktoś uczący innych, sam powinien stosować te „prawdy”. Pamiętam czasy, gdy zdobywałam swój warsztat trenera, same początki trenerstwa, kiedy nasz (mój i moich przyjaciół z grupy masterskiej) guru miał pomysł tworzenia grupy trenerskiej wyrosłej pod jego skrzydłami. Młodych prężnych trenerów związanych ściśle z NLP. Pamiętam słowa o poszukiwaniu własnej drogi, własnego stylu i wartości trenerskiej. Jednak ilekroć komuś zdarzało się robić coś inaczej, napotykał ostrą krytykę. Grupa nigdy ostatecznie nie powstała, guru pozostał sam, a uczniowie albo zrezygnowali, albo znaleźli jak ja własną ścieżkę metodą prób i błędów. Jednak czy ów guru cechowała spójność?

Inny przykład. Niektórzy może się ze mną nie zgodzą, ale osobiście nie ufam trenerom uczącym relacji w związku, jej długofalowości opartej na zaufaniu i wsparciu, a sami mają za sobą cztery rozwody lub szesnaście kochanek. Nie rzecz w zagłębieniu pod koldrę, lecz w patrzeniu na wskroś doświadczeń, na których mamy się uczyć.

Trenerzy biznesu, nigdy nie prowadzący własnej firmy i wiele innych przykładów, braku pokrycia w życiu, tego czego uczą.

Dla mnie wartością trenera nierozzerwalnie jest stosowanie swoich własnych nauk wobec siebie. Jeśli mówię o zaufaniu, to ufam swoim współpracownikom. Jeśli stawiam na synergii, to pozwalam jej kwitnąć. Jeśli chcę wspierać komunikację w rodzinach, to sama powinnam potrafić rozmawiać ze swoim mężem i dziećmi. Jeśli uczę biznesu, to mam za sobą kilka lat doświadczenia pracy na własny rachunek.

Pamiętam okres, gdy sama przechodziłam małżeński kryzys. Zdarzają się one każdemu normalnemu człowiekowi. Ale na ten czas zrezygnowałam z prowadzenia konsultacji małżeńskich, szkoleń z relacji między kobietami i mężczyznami. Do czasu weryfikacji nowego doświadczenia i zastosowania go w praktyce. Doświadczenie było potrzebne, bo bardzo wzbogaciło horyzont w tej tematyce, jednak przerwa wynikała z odpowiedzialności za przekazywaną wiedzę i postawę.

Gdy jestem uczestnikiem szkolenia, bacznie zwracam uwagę na to, jak odzwierciedlają się słowa prowadzącego trenera w jego naturalnej postawie i prywatnym życiu. Takie drobne szczegóły zawsze widać i, moim zdaniem, warto zwracać na nie uwagę. Gdy sama szkolę, dbam, by było to zgodne ze mną, nawet jeśli odbiega od ogólnej wiedzy książkowej czy światopoglądowej. Każdy trener jest subiektywny. Bo opowiada i prowadzi poprzez pryzmat własnego doświadczenia i opinii. Dlatego dobrze, by były one spójne ze sobą. 😊

Beata Dyczewska
dyczewska@eudaimonia.com.pl

2. Po co nam dzieci? Parę słów o wychowaniu

Ano właśnie. W jakim celu rodzimy sobie dzieci? Do tematu natchnął mnie fakt mojego zbliżającego się potrójnego macierzyństwa.

Puściłam niegdyś na jednym z forów internetowych zaczepne zagadnienie „**Rodzice w pewnym momencie Twojego życia stają się Twoimi największymi wrogami?**” Choć tak naprawdę, to pytanie o istotę rodzicielstwa.



Jeden z głosów upomniał, że w zasadzie nigdy nie stają się wrogami, jeśli dzieci biorą się z czystej miłości, a nie z chęci posiadania opieki na starość. Hmm, pójdźmy zatem trochę dalej. De facto, dzieci wychowywane w miłości i przywiązaniu, same o tą opiekę zadbają dla własnych rodziców, gdy przyjdzie ich czas. Ale o tym za chwilę.

Sęk w tym, że **rodzimy dzieci nie dla siebie**. Rodzimy je dla nich samych, by dać im możliwość szukania własnej drogi, popełniania błędów, odnoszenia sukcesów i poznawanie wartości życia takich jak miłość, zaufanie, rodzina, praca, pasja, satysfakcja, wolność i wiele innych. Dzieci rodzimy dla innych ludzi.

Zazwyczaj mama i tata pouczają swoją latorośl w kwestiach gospodarowania pieniędzmi, wyboru zawodu, partnera życiowego, przyjaciół, a nawet mebli, ubrań czy w późniejszym okresie wychowywania dzieci. Należałoby przy tym pamiętać, że 80% rodziców owe mądrości zna z lat własnej młodości, czyli funkcjonujących ok. 20 lat wcześniej w zupełnie innej rzeczywistości. Jest to swoisty efekt uboczny mijania czasu i nieodpartej potrzeby pomagania dziecku w jego drodze. Prosty przykład – rodzice całe życie pracują na etat, zazwyczaj 20 lat w jednej firmie i by cokolwiek do domowego ogniska przyczynić muszą oszczędzać, odkładać itp. Ich dziecko postanawia wybrać wolność zawodową, zakłada działalność gospodarczą, w której płynność finansowa rządzi się zupełnie innymi prawami. Metoda przysłowiowego „ciulactwa” zdaje się na nic, w realiach inwestycji w sprzęt, własny rozwój, by dojść do etapu zarobków tarasowych (dużych zastrzyków finansowych) gwarantujących możliwość większego zakupu. Jednak to tylko wierzchołek góry lodowej, bo sedno dzieje się w dojrzewaniu człowieka.

Rodzice w mądrym wychowaniu i mądrej miłości powinni swoje zdanie – prawdy życiowe, rady odnośnie metod planowania czy radzenia sobie z określonymi problemami – w pewnym momencie **przytrzymać na wodzy** i dać szansę wyklarowaniu się autorytetu wewnętrznego własnego dziecka. Jeśli się tak nie stanie, prawdopodobne konsekwencje mogą być długo i mocno widoczne, bo ci młodzi ludzie nie poradzą sobie z decyzywnością w samodzielnej rzeczywistości.

To trochę tak jak z wyprowadzaniem się od rodziców. Niby zawsze można wrócić – bo to w końcu rodzice, którzy w obliczu naprawdę dramatycznej potrzeby zawsze pomogą – ale wyprowadzka na tzw. swoje, to mocny sprawdzian młodego człowieka z samodzielnego radzenia sobie z życiem. Nawet jeśli bywa trudny, powinno się go przejść samemu – bez mamy i taty za rączkę, z parasolką i w kaloszkach.

Jedna z moich forumowych znajomych Tina Wieczorek określiła to kiedyś bardzo klarownie. To jest konieczna i nieuchronna norma. Najczęściej i najbardziej w normie objawia się w okresie dojrzewania. Przybiera postać swoistego buntu i naturalnie powinna skończyć się około 20-stki. Ten bunt jest potrzebny, by odrzucić narzucone zasady i zdania rodziców oraz **wyrobić sobie swoje własne zdanie**. Tak rodzi się indywidualność, która na starość trąci i tak tym, czym za młodu nasiąknie, niewiele różniąc się od swoich rodziców. Jednak by "owocować" w swoim rytmie, trzeba wydostać się spod opiekuńczych skrzydeł. Jeżeli rodzice są mądrzy, a dzieci mają możliwość buntu, to proces ten kończy się "dojrzałością emocjonalną" młodego człowieka. Jeżeli jednak

(tak jest najczęściej) rodzice są nadopiekuńczy lub zbyt autorytatywni, bunt jest stłumiony w zarodku i przybiera na wewnętrznej agresji lub rodzi osobowość niesamodzielną.

Jest to trudny okres i dla rodzica i dla dziecka. Tutaj potrzeba ogromu mądrej miłości, by go przetrwać z pozytywnym skutkiem. Czasami warto pamiętać, że:

Brak pomocy jest najlepszą pomocą.

Im samodzielniej dziecko rozwiązuje swoje problemy, tym staje się silniejsze. Nazwałabym to okresem Czuwania... dla rodzica. Gdyż czas buntu obfituje w różne głupie decyzje młodego człowieka, które wloką się za nim całe życie... Jednak nie przeżyjemy życia za innych.

Bywa, że ten okres nie ma możliwości wystąpienia i wtedy bunt przychodzi później, czasem wcale lub trwa całe życie. Spotykamy wiele takich osób o niedojrzałej osobowości, a wiek już nie gra roli. Lecz zawsze w każdym czasie można ten problem "przerobić"... Bardzo wielu osobom pomagają takie metody jak np. Radykalne Wybaczanie, Konstelacje Rodzinne metodą Berta Hellingera, NLP czy wiele innych możliwości terapeutyczno-rozwojowych.

Osobiście, trochę drażniła mnie zawsze postawa znajomych, którzy studiując ciągle byli na garnuszku rodziców. Mama w domu zawsze składała skarpetki i dawała na piwo z kolegami, bo synek studiował. Minęło od tego czasu parę ładnych lat i można gołym okiem zauważyć tych, którzy musieli się troszczyć o siebie sami i tych, na których rodzice chuchali i dmuchali, bo dziecina się uczy. Ci pierwsi mają w większości własne firmy lub wysoko płatne stanowiska, a ci drudzy dopiero zaczynają stawiać pierwsze kroki. I jak tu zakładać kolejną własną rodzinę, kiedy zarabia się grubo poniżej aspiracji, a co gorsza poprzeczki kolegów, co niestety na poczucie własnej wartości wpływa szalenie niekorzystnie. Moim zdaniem nie warto studentów przyzwyczajając do ciągłej ochrony, bo to jak z motyle wykluwającym się z kokonu. Jeśli przetniesz powłokę, jego skrzydła nigdy nie nabiorą siły i nie nauczy się latać. Chcąc pomóc wyrządzisz największą krzywdę. Pomijam już przypadki mieszkające do 40-stki u mamy, gdzie zawsze obiadek na stole i koszula w szafie uprasowana wisi.

Prawdopodobnie młody człowiek ukształtowany samodzielnie, z możliwością samodecydowania i doceniania własnych wyborów, zadba o swych mądrych nauczycieli, gdy ci będą tego już potrzebować. Spełni tym samym ową potrzebę posiadania kogoś na stare lata. Należałoby niemniej pamiętać, że jest to rodzaj wartości dodanej, jaka przychodzi z mądrego i czujnego wychowania, nie będąc celem samym w sobie, spełniającym jego istnienie. 😊

Beata Dyczewska
dyczewska@eudaimonia.com.pl

3. Czy powinienem umieć przemawiać?

Wszyscy, codziennie, podejmujemy dwojakiemu rodzaju działania. Coś sprzedajemy – nasze produkty, usługi, wiedzę, idee, wizje oraz opowiadamy historie. Sprzedajemy, ponieważ tak zorganizowany jest nasz świat. Tak funkcjonuje społeczeństwo. Opowiadamy, ponieważ tak zorganizowany jest ludzki umysł. Historie są kluczami do umysłów. Jeśli chcemy coś sprzedać, musimy przekonać kogoś by to kupił.



Dawniej było dużo prościej. Sprzedażą zajmowaliśmy się od czasu do czasu. Mniej było okazji do handlu, inne potrzeby i zdecydowanie mniej natrączywych informacji. Wybieraliśmy się raz w tygodniu na bazar aby zaopatrzyć się w niezbędne produkty i sprzedać nasze wyroby. Potem wracaliśmy do domu i spędzali czas na rutynowych zajęciach żyjąc w przeświadczeniu bezpieczeństwa i spokoju przez większość naszego życia. Jak bardzo musiał różnić się tamten świat od dzisiejszego? Pomyśl o czasach, kiedy sól była białym złotem. W takiej kopalni soli jak na przykład w Wieliczce jedną jaskinię z której pozyskiwano minerał kilkuset pracowników wykuwało przez przeszło trzysta lat! Pewność zatrudnienia na kilka pokoleń!

A dziś. Ile razy zetknęliśmy się z zachwalaniem towaru patrząc tylko od dzisiejszego poranka? Ogłoszenie w gazecie, na które tylko *rzuciliśmy* okiem, plakat który mignął prawie niezauważony, radiowy spot który prawie puściliśmy mimo uszu jadąc samochodem czy reklama w telewizji, przy której zmieniliśmy kanał. Wszystko to sprzedaje nie tylko produkty. Także idee, opinie, marki, poglądy polityczne – co tylko można sobie wyobrazić. Perswazja to bardzo wielki biznes.

Aby poradzić sobie z tą presją i na koniec dnia zachować kilka złotych w kieszeni, ludzie rozwinęli w sobie wyjątkową odporność. Wszystkie te żądania – zróbcie to, kupcie tamto – przytłoczyłyby nas i sparaliżowały, gdyby nie nasze grube skóry i zdolność ignorowania tego natrączywego gwaru. Dla wszystkich tych, których interesy zależą od umiejętności przekonywania innych, czyli dla wszystkich przyszłych milionerów prowadzących działalność gospodarczą, kluczem do sukcesu jest przebicie się przez cały ten zgiełk i doprowadzenie do sprzedaży.

Na szczęście jednak sekret sprzedaży jest taki sam jak zawsze – dobra prezentacja. Opowiadanie sprzedaje – to całkiem proste. Na dodatek zdolność przemawiania jest wrodzonym składnikiem ludzkiej psychiki, Opowiadanie to coś co wszyscy potrafią i wszyscy kochają. Dlatego między innymi jednym z najbardziej dochodowych biznesów jest przemysł filmowy. To przecież nic innego jak znana jeszcze z czasów prehistorycznych umiejętność opowiadania historii doprowadzona do cyfrowej perfekcji. Zdolność prezentowania jest w nas tak głęboko wbudowana, że ma nawet swoje miejsce w ludzkim genomie. Gen FOXP2, odkryty w 2001 roku przez profesora Anthon'ego Monaco na Oxford University naukowcy uznają za jedynie pierwszy w całej grupie genów odpowiedzialnych za umiejętność posługiwania się językiem i narracji. Tak więc wszyscy jesteśmy urodzonymi opowiadaczami – począwszy od poziomu komórkowego.

Skoro zatem wszyscy potrafimy opowiadać, a opowiadania mają zasadnicze znaczenie dla sprzedaży, to dlaczego niektórzy sprzedają pomysły i produkty lepiej niż inni?

Z opowiadaniem jest tak jak z bieganiem. Każdy wie jak się biega, choć mało kto był w stanie przebiegnąć 1000 metrów w czasie poniżej 2,5 minuty. Doskonałego biegacza od przeciętnego różni wiele, ale najważniejsze to to, że potrafi rozróżnić każdy mięsień i jego wagę dla szybkiego dotarcia do mety. Wie, jak stawiać stopy oraz jak długie dobierać kroki. Poznał bieganie *na wylot*. Jeśli chcemy osiągać sukcesy na polu

opowiadania, powinniśmy także poznać reguły, metody oraz przećwiczyć wystąpienia publiczne, aby rozwinąć w sobie tę umiejętność. Badania wykazały, że wystąpienia przed publicznością (niezależnie czy kilku czy też kilkuset osobową) paraliżują większość ludzi bardziej niż strach przed śmiercią. Są metody, dzięki którym można zapanować nad tym uczuciem i w zdecydowany sposób usprawnić swoje zdolności oratorskie. Dlaczego nie skorzystać z odpowiednich treningów i szkoleń z wystąpień, skoro i tak nas takowe w dzisiejszym świecie nie ominą?

Jak wiele zależy od umiejętności prezentowania swoich pomysłów, wizji, produktów i usług? Wystarczy pomyśleć o tych co odnieśli sukces, którzy zapisali się w historii, a zawdzięczają to swoim oratorskim zdolnościom prezentowania wizji. Malowanie obrazów w umysłach potencjalnych inwestorów czy parterów biznesowych jak też klientów stanowi o sukcesie przedsięwzięcia. Gdyby po wizycie w ponad trzystu bankach, Walt Disney nie podjął kolejnego opowiedzenia swojej historii o przyszłym wielkim projekcie „Najszczęśliwszego miejsca na ziemi” - Disneylandu, nie mielibyśmy dziś okazji do odwiedzenia jednego z tych wspaniałych parków rozrywki. Zawdzięczając umiejętności rozpościerania wielkiej wizji emerytowany porucznik Sanders przekonał inwestorów do rozpoczęcia tworzenia znanego dziś wszystkim KFC. 27 września 2004 roku w Londynie odbyło się oficjalne ogłoszenie projektu Virgin Galactic. Ekscentryczny milioner i charyzmatyczny biznesmen Richard Branson rozpoczął swoje przemówienie słowami: "Lecimy w kosmos. Ten dzień jest historycznym momentem, przybliżającym realizację marzeń wielu milionów ludzi o kosmicznych podróżach." To kolejny przykład, jak wiele zależy od umiejętności prezentowania i zarażania innych swoimi wizjami. Imperium Virgin do którego obecnie należy ponad 200 przedsiębiorstw na całym świecie nie powstałoby bez charyzmy jego twórcy, o której nikt by się nie dowiedział, gdyby ten nie umiał przemawiać.

Kiedyś, sam miałem ogromny kłopot z przedstawianiem oferty mojej firmy na różnego rodzaju spotkaniach, targach czy konferencjach. Gdyby nie to, że postanowiłem zainwestować w poznanie i rozwinięcie umiejętności wystąpień publicznych, dziś z pewnością nie byłbym tu gdzie jestem. Intensywnie pracowałem i bardzo się rozwinąłem, co poza osobistą satysfakcją, obecnie pozwala mi na bardzo ważną rzecz w moim życiu: dzielenie się moim doświadczeniem i wiedzą z innymi ludźmi. Pomaganie im w rozwoju osobistym oraz ich biznesów.

Patrząc na inspirujące nas postaci świata biznesu, wielkich przywódców oraz charyzmatycznych milionerów, jedno jest pewne. W pojedynkę wiele się nie osiągnie. Piękne słowa znajdują się jako epitafium na grobie znanego milionera i filantropa Dale'a Carnegie'go: *Tu spoczywa ten, który wiedział, jak zgromadzić wokół siebie zdolniejszych niż on sam.* Potrzebujemy innych ludzi do realizacji swoich marzeń. Przyjdzie nam to o wiele łatwiej, jeśli przy okazji współpracy pomożemy im w osiągnięciu ich celów. Czy to będzie na poziomie naszego biznesu, znajomości towarzyskich czy w innych relacjach, umiejętność przekonywania innych do naszych wizji przez malowanie słowami obrazów w ich umysłach to jedno z podstawowych narzędzi i cenna umiejętność każdego człowieka sukcesu. 😊

Piotr Mazurowski
Architekt komunikacji marketingowej, trener, mówca
mazurowski@eudaimonia.com.pl

4. KOMUNIKACJA...to takie trudne słowo.

Zastanawiasz się pewnie czemu miało posłużyć takie ujęcie tematu i właśnie- o co tu chodzi? Otóż najprościej odpowiem Ci tak: a dalej mogłoby być cokolwiek, o czym byś tylko pomyślał/pomyślała. Zaczniemy więc od początku, czyli choćby od tego, że nawet jak czytasz ten tekst, czy jak czytałeś/czytałaś temat warsztatu- na głos czy też „w myślach”- to coś mówisz. Mowa to głoski, te układają się w słowa, słowa w zdania, zdania w większe całości, a wszystko po to, by przekazać treść komunikatu od Kogoś do Kogoś. Żeby jednak treść komunikatu skutecznie dotarła od osoby mówiącej do osoby słuchającej i aby właściwie, to jest zgodnie z zamierzeniem osoby mówiącej, została ta treść zrozumiana przez osobę słuchającą, warto wiedzieć o kilku podstawowych kwestiach...



Być może pamiętacie te słowa z zapowiedzi pewnego warsztatu, który nie tak dawno prowadziłam. Prawda stara jak świat, tak zwana oczywista oczywistość - Mowa to głoski, te układają się w słowa, słowa w zdania, zdania w większe całości, a wszystko po to, by przekazać treść komunikatu od Kogoś do Kogoś.

Na temat co to jest komunikacji jako taka, skąd się wzięła, że jest ważna, co się dzieje jak ludzie nie potrafią się ze sobą porozumieć, gdzie jest ważna i dlaczego tak ciężko czasem porozumieć się z drugą stroną, napisano całe tony książek i prawdopodobnie wiele kolejnych powstanie. Stąd w tym artykule zajmę się tylko stroną „techniczną” zagadnienia.

Zatem jakie jest serce komunikacji? Co jest w niej takie istotne?
Otóż kilka ważnych punktów:

1. Stosunek do rozmowy - nienawiść czy dobra „rozrywka”?

Jeśli dobrze się bawię, rozmowa to dla mnie przyjemność, a nie kara, to jest bardzo duże prawdopodobieństwo, że druga strona także będzie miała podobne nastawienie. Jeśli zaś myślę sobie „kurczę, znowu coś ktoś ode mnie chce, znowu zawraca mi głowę głupotami, znowu gada...” to, no właśnie – czego mogę się spodziewać od rozmówcy? Zresztą warto zapytać się swojego samopoczucia – jak ja się czuję, gdy chcę powiedzieć coś komuś, a ten ktoś ma negatywny stosunek do rozmowy ze mną? Chce mi się rozmawiać z nim?

2. Dobre przygotowanie.

Cóż, brak przygotowania, to też przygotowanie. Tyle, że do klęski. Nie wierzysz? Spróbuj zatem nie przygotować się do negocjacji lub nawet do rozmowy z partnerem, na przykład na temat wspólnego spędzenia urlopu, kiedy Tobie zależy na górach, a partnerowi na urlopie nad morzem. Do wyboru efekt końcowy rozmowy – urażenie, bo partner nie zrozumiał, że ja chcę w góry, ciche dni, awantura itd. itd.

3. Mój nastrój.

Nastrój ma to do siebie, że się udziela naszemu otoczeniu. Prosta obserwacja osoby w złym humorze, krzywo patrzącej na świat, z pretensjami w oczach i głosie. Oj, uciekamy, cała wstecz. A osoby jak to się mówi „całej w skowronkach”. W jakim otoczeniu chętniej przebywamy?

4. Zaraźliwe emocje.

I te pozytywne i te negatywne są zaraźliwe. Co wolisz?: „Boję się, że to się nie uda. Nie, to się nie może udać. Daj spokój, i tak na pewno się nie uda.”, czy „Damy radę. Tak się cieszę, że to robimy. Na pewno się uda.” I jak to wpływa potem na wynik końcowy realizacji jakiegoś zadania. Albo „I słuchaj było tak cudownie. Pojechaliśmy na wieś. Wiesz słońce, zielona trawa, cisza, stara kapliczka, mnóstwo krętych drózek do wędrowek. Jeśli możesz pojedź tam, to świetne miejsce na wypoczynek.” lub „I słuchaj, pojechaliśmy na wieś. Było okropnie. Że też dałam się na to namówić. Komary, upał,

pokrzywy. Przez to łażenie po okolicznych drogach podarłam sukienkę i złamałam obcas w bucie jak przewróciłam się w pokrzywy. No koszmar mówię Ci. Wstrętne miejsce.” Czy Twoja koleżanka uwielbiana buty na obcasie pojedzie tam z chęcią?

5. Mój głos.

Przypomnij sobie osobę, która krzyczy, bo coś lub ktoś ją zdenerwował. Słyszysz? W łagodnej wersji: „Dlaczego to nie jest jeszcze zrobione?! Przecież tyle razy powtarzałam Ci, że to ma być na dzisiaj na 10 -tą!! A która jest teraz?! 11- ta!!” A teraz wyobraź sobie panią z obsługi klienta w jakiejś firmie jak krzyczy na klienta firmy. To Ty jesteś tym klientem. Nadal chcesz z tą panią rozmawiać? Albo ktoś mówi do Ciebie cicho z drugiego końca sali i do tego nie wyrażnie

6. Treść przekazu.

„A teraz opowiem wam historię mojego życia”...a tu musisz w ciągu 5 minut dowiedzieć się najważniejszych rzeczy z właśnie realizowanego projektu, bo za chwilę na zebraniu przed zarządem firmy będziesz go omawiać. Albo na przykład słyszysz kilka zdań z kontekstu wyrwanych, bo reszta jest w myślach drugiej strony. Co z tego zrozumiesz i co przekażesz zarządowi? A może Tobie się darzyło zobaczyć okrągłe ze zdziwienia oczy rozmówcy, a w nich pytanie „o czym ty do mnie mówisz człowieku?” plus kilka innych reakcji występujących zazwyczaj łącznie z opisanym zdziwieniem.

7. Moje nastawienie.

Do siebie. I do ludzi. „Jestem beznadziejna, głupia, nie warta uwagi i nieprzygotowana do tej rozmowy”. To jak myślisz? Co „zobaczy, poczuje, usłyszy” czyjaś podświadomość? Ano to właśnie – że taka jesteś.

Nie wierzysz mi? I dobrze. Sam/ sama sprawdź. Przyjrzyj się jak reagujesz na osobę, która całą swoją postawą jest na „nie”. Czy masz ochotę z nią rozmawiać?

8. Odbiorca.

Poeksperymentuj – wyobraź sobie, że chcesz coś sprzedać. No niech będzie to produkt X. I zacznij przeciętnemu klientowi Twojej firmy opowiadać o nim fachowym, skomplikowanym słownictwem. Myślisz, że kupi u Ciebie? Albo na zebraniu używać tzw. „podwórkowych zwrotów”. Myślisz, że szef Cię zrozumie w równym stopniu jak kolega, z którym wczoraj balowałaś?

9. Cel.

Jeśli wiem gdzie zmierzam, tam właśnie dojdę. A nie w dowolnie inne miejsce. Czasem jest fajnie porozmawiać ze znajomym na temat firmy, w której pracujesz, szefa, swojego zespołu współpracowników, planów wakacyjnych, co słyhać u teściowej, itp. Ale przyszedłeś pożyczyc wiertarkę, bo inaczej nie skręcisz szafki w kuchni.

10. Czas.

Spotykasz znajomą. Chcesz jej opowiedzieć o wrażeniach z ostatniej Twojej wycieczki na Kajmany. Rozmawiasz, rozmawiasz i rozmawiasz... A tymczasem znajoma ma świadomość, że na przykład zostawiła zupę na kuchence. Ile czasu zechce Ci poświęcić? I ta sama sytuacja, ale spotykacie się na przyjęciu u Krysi.

11. Miejsce

Jak z czasem, z tym, że stoicie na środku ruchliwego skrzyżowania i na dodatek zaczyna padać deszcz, a żadna z Was nie ma parasolki. I znów to samo, ale rozmawiacie sobie w zaciszu domu czy w kawiarni.

I o czym jeszcze warto pamiętać:

1. Zadawaj jedno na raz pytanie.

W natłoku pytań dostaniesz odpowiedź na to... które rozmówca zapamięta. Co, być może, nie koniecznie musi się pokrywać z tym, na które Ty byś chciał usłyszeć odpowiedź.

2. Zadając pytania pamiętaj aby komunikat werbalny był zgodny z niewerbalnym. Kwestia wiarygodności. Spróbuj – powiedz partnerowi, że go kochasz, a jednocześnie miej zaciśnięte pięści, napięte mięśnie i postawę pochylona do przodu świadcząca o mającym za chwilę nastąpić ataku. Uwierzy Ci?

3. Skoncentruj się na słuchaniu odpowiedzi, dzięki temu będziesz wiedzieć jakie zadać następne pytanie.

To w zasadzie nie wymaga wyjaśnienia. Świadczy o tym, że to co ktoś mówi do Ciebie jest przez Ciebie brane pod uwagę, że jesteś ciekawy swojego rozmówcy i rzeczywiście rozmawiasz, bo chcesz się czegoś dowiedzieć wchodzisz w interakcję ze swoim rozmówcą. W przeciwnym wypadku porozmawiaj do siebie w lustrze – z korzyścią dla obu stron ;)

4. Zadając pytanie unikaj długich, zawiłych, skomplikowanych sformułowań. Pytania powinny być jasne i jednoznaczne.

Mam pytanie – zakładając, że dzisiejsze nasze ustalenia dotyczące kontraktu na zakup produktu X o parametrach Y udałoby się utrzymać, oczywiście zależy to od wielu czynników, jak chociażby zgoda Twojego partnera biznesowego pana Jana Kowalskiego na nasze dzisiejsze uzgodnienia, o których mówiliśmy przed chwilą, to czy już dziś podpisujemy umowę, w wersji uzgodnione i spisywanej właśnie przez naszych prawników, ewentualnie z drobnymi korektami, które pan Jan Kowalski poda, dotyczącymi prawdopodobnie parametru gęstości cieczy na centymetr kwadratowy lub ciężkości w granicach dopuszczalnych do przyjęcia przeze mnie wynoszących 30-40 jednostek, przy założeniu, że pan Zenon Nowak, jego prawnik, nie będzie miała uwag natury prawnej do zapisu paragrafu 87 ustęp 3 zdanie 2 mówiącym o ponoszeniu odpowiedzialności przez kontrahenta w przypadkach przewidzianych w ustawie kodeks cywilny?

No i o co ja pytałam?;)

5. Zupełnie inaczej odbierają świat kinestetycy, zupełnie inaczej wrokowcy, a jeszcze inaczej słuchowcy.

Żeby wiedzieć jaki komunikat dotrze ze zrozumieniem do Twojego odbiorcy postaraj się dowiedzieć kim jest Twój rozmówca i mów do niego jego językiem. W dużym uproszczeniu – kinestetycy – słowa związane z odczuwaniem, ruchem, dotykiem, wzrokowcy – słowa związane z doznaniem wzrokowymi (barwne obrazy, kolory, głębia), słuchowcy – słowa związane z doznaniem słuchowymi (dźwięk, głos, szelest).

Kolejną kwestią są zastrzeżenia i argumentacja.

Na przykład zdanie: „W zasadzie zgadzam się z Tobą, że to dla mnie idealne rozwiązanie, ale cena jest nie do przyjęcia.” (zastrzeżenie)

Jak więc można sobie z nim poradzić? Ano na przykład tak:

1. Cena rzeczywiście jest wysoka, ale zwróć uwagę, że ta oferta w pełni odpowiada wszystkim Twoim wymaganiom i podoba się Twojej żonie/mężowi.

2. To prawda, że cena jest wysoka. Zgodzisz się jednak, że w pełni odpowiada jakości, standardowi i prestiżowi naszej oferty. Dobre rozwiązania nie mogą być tanie.

3. Czy myślisz, że cena jest zbyt wysoka w stosunku do jakości? Zwróć uwagę, że nikt inny nie oferuje tak nowoczesnych rozwiązań.

4. Czy poza ceną wszystko Ci odpowiada?

5. Zgadzam się, że to wysoka cena. Mogę zaproponować tańsze rozwiązanie, ale zależało Ci na standardzie i jakości tak, jak w ofercie, którą przedstawiłem.
6. Jeżeli ustanowimy korzystne raty czy wtedy zawrzemy transakcję?
7. Cena rzeczywiście jest wysoka. Zobaczmy co się na nią składa.

I ostatnią kwestią, którą chcę tu poruszyć są reguły wywierania wpływu:

1. Reguła wzajemności.

Najpierw dajemy coś zanim się poprosi o coś dla siebie, najpierw prośba o coś dużego, z czego się wycofujemy, a potem prośba o małe...trudno odmówić małemu.

Wiedzą to na przykład małe dzieci: „Mamo, mamo, kup mi czekoladę. No proszę kup mi. Nie? To może kup mi chociaż lizaka.”

2. Reguła zaangażowania i konsekwencji.

Skłonienie do podjęcia pierwszego zobowiązania, a potem metoda małych kroków i coraz większe prośby i reguła konsekwencji – skoro się zgodziłem na pierwsze to zgodzę się i na drugie. I znowu wiedzą to dzieci: „Babciu, babciu co tam u ciebie słychać? Tak bardzo się za Tobą stęskniłam. Tak dużo mam Ci do opowiedzenia. Kiedy mnie odwiedzisz? Może jutro? O, to fajnie! To jak przyjdiesz o 14- tej to odbierzesz mnie ze szkoły dobrze? I jak będziemy wracać to pójdziemy sobie na spacer przez park. Koło tego sklepiu co mi zawsze lody kupujesz i ciastka. Babciu, kupisz mi lody i ciastka. No, tam koło tego sklepiu otworzyli taki nowy, z zabawkami. Babciu to jak już tam będziemy to pójdziemy zobaczyć do tego nowego sklepiu dobrze? Tam widziałam, są takie fajne lalki, które same mówią mama i tata i mają mnóstwo ubranek...”

Zgadnij czy dziewczynka dostała taką lalkę co mówi mama i tata i ma mnóstwo ubranek.

3. Reguła społecznego dowodu słuszności.

Większość nie może się mylić, większość jest podobna do nas i gdy nie jesteśmy czegoś pewni reguła ta staje się dla nas punktem odniesienia.

Bo wszystkie moje koleżanki farbują włosy farbą firmy XYZ (za jedyne 587 zł za malutką buteleczkę, zapominając dodać, że na wściekłą czerwień) – mówi nastolatka do matki. To najlepsza farba do włosów. Koleżanki mówiły, że kolor jest intensywniejszy niż po użyciu innych, dłużej się trzyma, nie niszczy włosów, zwiększa gęstość – przekonuje córka.

Co niektórzy znają to skądś?

Albo podwórko zawodowe: „Wszyscy mówią, że będą zwolnienia. Zarząd ma coraz dłuższe narady, szef chodzi wkurzony, podwyższają limity i w tamtym miesiącu zwolnili Kowalskiego z podobnego do naszego stanowiska. Ponad połowa tamtego oddziału tak mówi...”

4. Reguła lubienia i sympatii.

Krótko – i dorośli i dzieci wiedzą, że jak Cię lubię to jesteś mi bliższy, więc i cukierkiem się z Tobą podzielę i na kawę zaproszę i powiem Ci jak rozmawiać z szefem, by dostać szybko podwyżkę i powiem też jakie warunki można wynegocjować z tamtą firmą.

5. Reguła autorytetu.

Profesor, doktor habilitowany, ekspert w dziedzinie marketingu i zarządzania, autor 37 książek z tej dziedziny, twórca innowacyjnego rozwiązania X w gospodarce światowej, mówi, że w ciągu najbliższych 3 miesięcy należy wszystkie swoje oszczędności wydać, bo inflacja jest galopująca.

I ach, ten szal zakupów...

6. Reguła ograniczonej dostępności.

Tylko dziś, po jeszcze rabatowej cenie, można dostać te 2 ostatnie niepowtarzalne sukienki. Tylko dziś. Taka okazja już się może nie powtórzyć. Ostatnie dwa modele z nowej kolekcji. A od jutra cała pozostała kolekcja w normalnej cenie o 50% wyższej.

A potem znowu się człowiek w głowę puka, że gdzie w tej cytrynie wyjdzie i że nawet dobrze w tym nie wygląda. Żeby nie było – to samo dotyczy samochodów, pralek, narzędzi, itd. 😊

Joanna Miziuła
miziula@eudaimonia.com.pl

5. Historia dwóch wilków, czyli na początku słowo i magia były jednym

Na początku słowo i magia były jednym. Tak twierdził Zygmunt Freud. A jak jest dziś? Jak bardzo się zmieniło postrzeganie słowa i magii? A może to nie o słowa i magię chodzi? Komunikat?



Jak często bywasz u lekarza? Wiem, jesteśmy zdrowym społeczeństwem o największej zawartości lekarzy wśród ludzi, chociaż dobra większość nie ma dyplomu. Nawet niektórzy ci, którzy dyplom mają niewiele różnią się od tych bez dyplomu. Niewiele różnią się wiedzą i umiejętnościami. Ale nie o nich będzie, nie tym razem.

Wyobraź sobie, że jesteś u lekarza. Lekarz mówi ci, że będziesz mógł odczuwać ból, bo wiesz jak usunąć ząb to z reguły boli. To zupełnie naturalne. Usunięto kawałek Ciebie. Kiedy ostatnio dentysta i mnie usunął ząb powiedział mi co mam robić, czego nie robić i na koniec dodał: „Cóż ten dyskomfort może potrwać kilka dni. Może Pan wziąć sobie jakieś pigułki ale proszę nie brać tego i tego.”

I stało się tak, że pigułek żadnych nie wziąłem a zamiast spodziewanego bólu czułem raczej takie delikatne ćmienie. Trwało to jakiś tydzień i minęło. Kiedy zaczynało bardziej pomyślałem sobie o tym jak przyjemne może być to, co czuję. No na wszelki wypadek poszukałem sobie gdzie mam więcej energii w lewym czy może w prawym uchu. I poziom ćmienia malał zupełnie do zera.

Dwa słowa, ból i dyskomfort. Według słownika nie znaczą dokładnie tego samego jednak mogą oznaczać to samo. Zwłaszcza, gdy zamiast słowa ból chcesz powiedzieć dyskomfort. Przecież ból jest formą dyskomfortu. Przecież tak rzadko spotyka się osoby, które czują się komfortowo z bólem.

Ciekawe ile takich par można znaleźć, które formalnie w słowniku nawet może nie są synonimami a mogą w danym przypadku opisywać to samo doświadczenie. Tak jak ból i dyskomfort.

Każdy, kto zajmuje się biznesem i prowadzi jakąś działalność gospodarczą wie, że czasem przychodzi taki moment, że nic nie wychodzi. Można by rzecz, kryzys. I co dalej? Właśnie, co dzieje się w kryzysie? Czy jest to najgorsza rzecz jaka może cię wtedy spotkać? A może jest to dar, który możesz wykorzystać?

Kryzys jest taką samą szansą jak każda okazja, która cię spotyka. A wiesz przecież, że jak nadarza się okazja, to zrobisz wiele albo wszystko, aby ją wykorzystać. W ten sposób z potencjalnej sytuacji umiesz osiągać jeszcze więcej. Zatem, jeżeli kryzys to kolejna okazja, to przecież jest to doskonały moment by jeszcze więcej osiągnąć niż przed kryzysem.

I nie chodzi tu o to, że szklanka może być do połowy pusta lub do połowy pełna. Tu ważniejszy jest Twój styl bycia czy też życia. Pewien model, jaki stosujesz by osiągać to co osiągasz.

Jest taka stara opowieść pewnego plemienia Indian historia o dwóch wilkach. Według tej opowieści w każdym z nas są dwa wilki. Pierwszy wilk jest rozważny, spokojny, kreatywny, pomocny. Drugi wilk jest agresywny, waleczny, czasem nawet ślepy, gwałtowny.

Oba te wilki żyją w Tobie cały czas, całe Twoje życie. Czasem jest tak, że wygrywa pierwszy wilka a czasem wygrywa ten drugi. I pewnie zastanawiasz się, który wilk wygrywa? Odpowiedź jest bardzo prosta.

Pewnego razu pewna lekarka, specjalista wysokiej klasy kardiolog badała pacjenta, pana tak trochę po pięćdziesiątce. Badania były szczegółowe ponieważ pacjent uskarżał się na drobne dolegliwości. Po całonocnych badaniach okazało się, że pacjent ma arytmie. I to taką wersję, którą w medycynie nazywają galopującym sercem.

Pacjent usiadł przed panią doktor na koniec badań, już normalnie ubrany i zapytał co mu jest. Pani doktor spojrzała na niego, spojrzała w wyniki badań i tak od niechcenia powiedziała, że ma galopujące serce. I dlatego będzie musiał przyjść za jakiś czas, tak za miesiąc lub dwa aby przeprowadzić jeszcze raz badania, tym razem bardziej szczegółowe.

W ten sposób pacjent otrzymał bardzo konkretną informację, co to za dolegliwość, że będzie musiał być jeszcze raz przebadany. W żadnym momencie lekarz nie popełnił pomyłki, czy też jakiejś manipulacji. Pani doktor powiedziała dokładnie prawdę i potwierdziła świąt pacjenta.

Może nie chciała niepokoić pacjenta, że ma arytmie, w końcu dolegliwość wymagającą sporych zmian w życiu pacjenta. Może nie była do końca pewna. Jednak zdecydowała się powiedzieć pacjentowi prawdę.

Co by się stało, gdyby powiedziała, że jest wszystko w porządku i to tylko przemęczenie lub badania nic nie wykazały i dlatego musi przyjść jeszcze raz. Zapewne pacjent nie zgodziłby się w jakiś sposób z tym określeniem i być może... Ale nie dowiemy się tego jak by było, ponieważ pacjent przyszedł za sześć tygodni.

Kiedy po wszystkich badaniach pacjent ponownie usiadł przed panią doktor ta patrzyła nań wielkimi oczyma ponieważ nie rozumiała w żaden sposób wyników powtórnych badań. Badań, które miały upewnić ją w diagnozie.

Powiedziała pacjentowi, że jest zdrowy, zupełnie zdrowy, i nie rozumie jak to się stało, ponieważ poprzednie badanie wykazało, że ma galopujące serce. I tu pacjent powiedział coś ciekawego.

W 1986 roku Rodin zaobserwował, że poczucie kontroli danego pacjenta ma wpływ na sposób, w jaki doświadcza on i nazywa wrażenia cielesne jako symptomy mające związek ze zdrowiem lub chorobą. I tak jeżeli osoba ma poczucie braku wewnętrznej kontroli częściej nazywa dane wrażenie fizyczne „symptodem” choroby.

W ten sposób, kiedy zaczną odczuwać, że boli ich brzuch może wywołać to łańcuch takich skojarzeń, że ma niestrawność a w końcu, że bierze go poważna grypa. A to już mały krok do katastrofy, bo przecież słynne mutacje grypy mogą być nieobliczalne, zwłaszcza jeżeli wspomocze je nasz osobisty mózg i medialny marketing.

Jednym słowem czujesz się tak jak myślisz o sobie. Dlatego pacjent odpowiedział pani doktor, że jak usłyszał, że jego serce jest galopujące to bardzo się ucieszył. Dla niego to było skojarzenie, że jest zdrowy jak koń. Dokładnie tak rozumiał diagnozę. Dlatego zmienił nieco swoje życie.

Codziennie zaczął biegać, pływać, zajął się realizacją swoich marzeń, a jego intensywne życie trochę uciążliwe stało się dla jego najbliższych, którzy jednak woleli zdrowego i aktywnego męża i ojca niż zdiagnozowanego przyka.

W ten prosty sposób pacjent zaczął myśleć o sobie zupełnie inaczej co spowodowało zmianę jego sposobu życia. Mimo, jednak, choroby stał się bardzo aktywny. Wystarczyło aby zaczął myśleć o sobie w nowy sposób. Jest zdrowy jak koń, więc tak się czuje. Jego serce jest galopujące więc jest jak u konia a ten ma zdrowie i siłę.

Do Milтона H. Ericksona zgłosił się pewnego razu młody człowiek, który wyglądał jak okaz zdrowia. Miał jednak pewien problem. Od dziecka bał się, że zostanie wessany przez wszechświat i zniknie z Ziemi. Po prostu pojawi się taki super wielki odkurzacz, którego rura ssąca znajdzie się tuż nad jego głową i zostanie on wessany do tej rury, która podłączona jest gdzieś w nicości ze wszechświatem.

W ten sposób spędził całe swoje dotychczasowe życie bojąc się wyjść z domu, ponieważ zostanie wessany przez wszechświat. Kiedy skończył 24 lata matka zmusiła go do podjęcia pracy. Zatrudnił się zatem tam gdzie mógł pracować w najcięższych kilkudziesięciotonowych maszynach. Według niego, kiedy był w takiej maszynie był bezpieczny, bo żeby zassać ponad pięćdziesiąt ton trzeba odpowiedniej siły.

Jednak ze strachu bardzo chętnie dłużej pracował, bo wtedy krócej był narażony na niebezpieczeństwo. Jednak stwierdził, że tak dłużej nie da rady i udał się do terapeuty. Odwiedził już kilkunastu terapeutów i wynik był żaden, dlatego zdecydował przyjechać się do Ericksona.

Erickson po wysłuchaniu spytał się pacjenta czemu nie chce rozwiązać swojego problemu. Bo tak naprawdę nie jest problemem to, że zostanie wessany przez wszechświat, tylko fakt, że zwleka z tym. Bo przecież, gdyby wszechświat go wessał to byłoby po problemie.

Pacjent popatrzył na Erickson, który zapytał się go, czego potrzebowałby, gdyby został wessany przez wszechświat, bo przecież znalazłby się w kosmosie. W ten sposób ustalili, że potrzebna będzie butla z tlenem, bardzo ciepłe ubranie, bo tam jest przecież zimno, prowiant i woda.

Erickson zalecił zatem pacjentowi by odpowiednio przygotowany udał się na najwyższą górę w okolicy, usiadł na samym jej wierzchołku i czekał aż zostanie wessany. Teraz jest dobry moment, bo jest pełnia. I najlepiej w nocy, bo wtedy łatwiej będzie wessany.

Pacjent trochę zaskoczony zaleconą terapią zapakował prowiant na kilka tygodni do plecaka, nabył bardzo ciepły skafander oraz butlę z tlenem, taką jak używa się do nurkowania. I tak przygotowany poszedł w nocy na górę. Usiadł tam i czekał, aż zostanie wessany. Chciał aby mieć to za sobą.

Cóż, zastał go poranek, zatem swoje oczekiwanie powtórzył kolejnej nocy. W ten sposób spędził ponad miesiąc. Po sześciu tygodniach trochę znudzony oczekiwaniem wrócił do Ericksona aby zapytać się co dalej, bo coś ten wszechświat nie chce jego wessać.

Erickson wysłuchał pacjenta i potwierdził jego rzeczywistość. Zgodził się z nim, że jego wyobrażenie o tym co się może stać jest zupełnie prawdziwe. Zupełnie tak samo jak z innym pacjentem, który zgłosił się do Ericksona z amputowaną ręką. Pacjent ten uskarżał się na bóle fantomowe. Erickson potwierdził pacjentowi, że go rozumie, że jest to

zupełnie naturalne, że może odczuwać obecność amputowanej ręki. Zapytał się również czy nie odczuwał też czasem fantomowej przyjemności. Bo ból i przyjemność fantomowa jest trudna do rozróżnienia.

Pacjent zastanowił się i stwierdził, że faktycznie to może być przyjemność fantomowa. Nigdy jeszcze nikt tak nie powiedział o tym i on tak nie myślał o swoich odczuciach. Erickson pokazał nową możliwość pacjentowi, pokazał, że pewne rzeczy mogą być nieco inne niż się wydają.

Tak samo pacjent, który bał się wessania uważał, że jest to jego problem, gdy tak naprawdę problem był zupełnie inny. Przynajmniej tak pokazał mu to Erickson. Pokazał pacjentowi, że jego sposób myślenia jest dobry, jednak może nie zupełnie pełny. Powiedział, że powinien dać się wessać ponieważ unikanie wessania przez wszechświat nie rozwiązuje sprawy.

Jak się okazało pacjent nigdy w ten sposób nie myślał tylko unikał tego co miało go spotkać. W ten sposób, spędziwszy dużo ponad miesiąc na górze głównie nocami miał okazję przemyśleć sporo różnych spraw, jak i to, że coś z tym zasysaniem jest nie tak. Kiedy wrócił do Erica zapytał się, czy może wyjechać w odwiedzinach do siostry bo według niego może również i tam oczekiwać na wessanie.

Erickson się zgodził pod warunkiem, że w pobliżu jest góra i że on co wieczór będzie się na tę górę wspinał i czekał na wessanie. Pacjent się zgodził i w ten sposób wrócił do domu. Po upływie mniej więcej dwóch lat do domu Ericksona zajeżdża luksusowa limuzyna, z której wyszedł młody dobrze ubrany człowiek. Erickson rozpoznał w nim pacjenta, którego chciał wessać wszechświat.

Jak się okazało człowiek ten, zrozumiał, że oczekiwanie na rzecz, która ma się stać i oddalanie jej w czasie nie rozwiązuje problemu. Kiedy stawił czoło temu rzekomemu problemowi okazało się, że problem sam się rozwiązał. Dlatego teraz wrócił, aby podziękować Ericksonowi.

Powraca pytanie czy jest to magia, czy słowa a może magia i słowa są wciąż tym samym. Zdarza się wyjątkowo często, że rzeczy, które znasz, są dla Ciebie tak oczywiste, że nie chcesz poznać ich z innej strony. Zresztą wygodnie jest być we własnej strefie komfortu i bezpieczeństwa, ponieważ jest ona doskonale Ci znana. A co jest tam, na zewnątrz, poza strefą?

To już zależy wyłącznie od Ciebie jak bardzo chcesz wyjść poza swoją strefę komfortu i bezpieczeństwa i doświadczyć inaczej. Właśnie inaczej. Przecież może się okazać, że doświadczasz tego samego jednak w zupełnie inny sposób. Zupełnie nowy, nieznan.

Ciekawe jak wtedy odbierasz takie doświadczenie? Co nowego możesz zauważyć? Co ciekawego możesz usłyszeć? A jak inaczej odczuwasz te doświadczenie? Co się zmienia w Twoim doświadczaniu rzeczy inaczej?

Możesz odczuwać pewnego rodzaju dyskomfort opuszczając swoją strefę komfortu i bezpieczeństwa jednak sam się przekonaj jak bardzo ta strefa wzbogaci się i poszerzy? Bo ja nie umiem tego Ci powiedzieć. Wiem, że będzie inaczej. Ale, żeby było inaczej zrób to inaczej. Wtedy doświadczysz właśnie tego.

Kilka prostych rzeczy, które mogą zmienić Twoje doświadczenie. Właściwe dobranie słów, które powodują pozytywne odczucia lub są neutralne. Nazywanie rzeczy w sposób nowy, inny, ale zgodny z prawdą. Bo tak jak o sobie myślisz i mówisz tak się czujesz. Spojrzenie na doświadczenie trochę inaczej, bo wtedy możesz doświadczyć jeszcze więcej i w ten sposób osiągnąć coś zupełnie nowego. Ciekawe czy kryzys jest dla Ciebie

problemem czy może nową szansą na nowe, wielkie i niezwykle wyzwania, dzięki którym osiągniesz jeszcze większe sukcesy?

Ciekawe, którą z tych najważniejszych rzeczy będziesz wykorzystywał najchętniej, aby zmienić swój sposób działania, doświadczania, a może i życia? Która z nich najbardziej będzie dla Ciebie przydatna, aby osiągnąć i przekroczyć nowe cele? Którego wilka chętniej będziesz dokarmił?

Bo wiesz, że oba wilki żyją w Tobie. Pierwszy wilk, który pomaga Ci osiągać jeszcze więcej i drugi wilk, który pilnuje abyś został w swojej strefie komfortu i bezpieczeństwa. I pewnie już wiesz, który wilk wygrywa. Bo ta odpowiedź zależy wyłącznie od Ciebie.

Wygrywa ten wilk, którego dokarmiasz. Ten wilk, dla którego żyjesz i pozwalasz by on żył potem w Tobie. To jest Twój wybór. 😊

Piotrek Podgórski
podgorski@eudaimonia.com.pl

KALENDARZ SPOTKAŃ klubu WW4A - Win Win for All

Maj 2009

- 20.05.2009 - Piotrek P - Magiczne Metafory
- 27.05.2009 - Joanna M - Dlaczego jestem kierownikiem?

Czerwiec 2009

- 03.06.2009 - Piotr M - Niespodzianka na wakacje
- 10.06.2009 - Joanna M - Proza życia-czyli Janek Kowalski szuka pracy
- 17.06.2009 - Piotr M - Zupełnie coś nowego
- 24.06.2009 - Emilia B - Strategie językowe - Model Milтона

Wrzesień 2009

- 03 września – Piotr M – Sztuka prezentacji: jak ciekawie prezentować statystyki i mówić o liczbach.
- 09 września – Piotrek P – A kogo to obchodzi, czyli jak pisać, aby nas słuchali.
- 16 września – Joanna M – Twój zespół: szczęście czy utrapienie?
- 23 września – Piotrek P – Doświadczyć tego inaczej, czyli rzecz o przeramowaniu.
- 30 września – Beata D – Synergia – a z czym to się je?

Październik 2009

- 07 października – Piotr M – Marketing osobisty: kontakty, które procentują.
- 14 października – Joanna M – Żeby mi się tak chciało, jak mi się nie chce – rzecz o automotywacji.
- 21 października – Piotrek P – Kształt czasu.
- 28 października – Beata D – Ponadweralne formy komunikacji – o piszczących myszach, mówieniu z głębi i pamiętaniu ludzi po głosie.

Listopad 2009

- 04 listopada – Piotr M – Wyróżniaj się bądź zgiń, czyli oferta nie do odrzucenia.
- 18 listopada – Joanna M – Co można zrobić w ciągu 86400 sekund?
- 25 listopada – Beata D – Kreowanie wizerunku – zrób z siebie gwiazdę.

Grudzień 2009

- 03 grudnia – Piotr M – Skąd wziąć pieniądze na marketing w 2010 roku?
- 09 grudnia – Piotrek P – Podróże w czasie czyli co możesz zmienić.
- 16 grudnia – Wigilia z Eudaimonią.
- 30 grudnia – Sylwester z Eudaimonią.

Na spotkania klubu **WW4A** zapraszamy w środy o 18:00. Oczywiście w Warszawie do Herbaciarni Herbathea przy ul. Bruna 20 😊