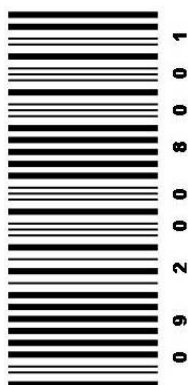


udaimoniak

wrzesień 2008

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,

Ciekawy jestem, co chcesz przeczytać w tym numerze. Bo wiesz pierwszy numer już za nami i jestem zaskoczony tak dobrym przyjęciem *Eudaimoniaka* przez Ciebie. Kiedy pojawił się po raz pierwszy, pełen obaw zastanawiałem się czy zechcesz sprawdzić jak bardzo możesz skorzystać z zawartych tam pomysłów.

W ciągu tego miesiąca wydarzyło się trochę ciekawych rzeczy. Rozpoczął działalność po przerwie klub *Win Win for All* czyli *WW4A*, spotykamy się co środę o 18:00 w Galerii Rio przy ul. Pięknej 66A w Warszawie. Trochę nas te spotkania zaskoczyły.

Wiesz zaczęło się typowo i normalnie, spotkanie inauguracyjne, przedstawiamy trenerów, przyszło coś około 30 osób i odbyło się. Okazało się, że reaktywacja klubu to dobry pomysł a Galeria RIO to trafione miejsce, bo wszędzie stąd blisko, do Centrum, do Metra, do tramwaju czy autobusu i z drugiej strony troszeczkę z boku, żeby nic nie przeszkadzało.

Następna edycja klubu zapowiedziała, że może dziać się zupełnie ciekawie. *Pobudzenie kreatywności* zachęciło po raz kolejny około 30 osób i klub *WW4A* znów zebrał dobre recenzje. Kiedy nadszedł następny dzień klubu już wiedziałem, że będzie to nie lada wyzwanie.

Wiesz w Galerii Rio pomieści się ok. 45-50 osób. Na 3 dni przed spotkaniem mieliśmy 200 chętnych i wyobraź sobie teraz jak intensywnie musisz działać, aby każdy mógł być wygrany. Przecież taka jest idea klubu *wygrany - wygrany*. Tylko jak w sali max 50 osobowej zmieścić wszystkich. Kiedy przyszła środa ja od samego rana byłem ciekawy jak będzie.

Przyszło około 80 osób. Niektórzy stali w korytarzu, spora część stłoczona siedziała tuż przed sceną. Prawie 2 godziny bez przerwy trwał wykład o sekretach perswazji. Wiesz przez 2 godziny za dużo się nie dowiesz jednak mam nadzieję, że te informacje pokazały przede wszystkim, dlaczego warto poznać sekrety perswazji i że cały czas jesteś poddawany wpływowi innych osób, otoczenia często nie zdając sobie z tego sprawy. Czasem Ty sam używasz różnych technik nie wiedząc o tym, że są to niezwykle silne techniki wywierania wpływu na innych.

Nieco komentarzy, które pojawiły się na Golden Line <http://www.goldenline.pl> potwierdziły, że temat wzbudził zainteresowanie i powtórzymy go w krótkim czasie. Jest to jeszcze jeden dowód, że klub *WW4A* wrócił na dobre do naszego kalendarza i jest to czas, kiedy każdy może wygrać będąc obecnym na klubowym spotkaniu. ☺

P.S. Dziękujemy właścicielowi Galerii RIO, Marcinowi Krysztoforskiemu za wsparcie w działalności klubu.

Piotrek Podgórski
podgorski@eudaimonia.com.pl

SPIS TREŚCI

1. Trener - Emilia Białczak	strona 4
2. Okiem trenera - Innowacyjnie - Emilia Białczak	strona 5
3. Być manipulatorem - Beata Dyczewska	strona 6
4. Manipulacja społeczna - Michał Ciemięga	strona 7
5. Jak Cię widzą tak cię piszą - Piotr Mazurowski, Architekt komunikacji marketingowej	strona 8
6. SZKLANKA JEST DO POŁOWY PEŁNA...CZY PUSTA?- temat bynajmniej nie barowy.- Joanna Miziula	strona 10
7. Znaczenie nadajesz sam, czyli, w jaki sposób panować nad emocjami - Piotrek Podgórski	strona 13
8. Różne OBRÓT - prawda, że to proste c.d. - Piotrek Podgórski	strona 16
9. Warto przeczytać - Fish Chwyciło - Piotrek Podgórski	strona 17
10. Kalendarz szkoleń	strona 19
11. Kalendarz klubu WW4A - Win Win for All	strona 20

MOTTO

*Gdy się uczysz, odkrywasz to, co już dawno wiesz.
Gdy wprowadzasz to w czyn, udowadniasz, że posiadasz wiedzę.
Gdy uczysz innych przypominasz im, że wiedzą tak samo dobrze jak Ty.
Wszyscy jesteśmy więc uczniami, twórcami, nauczycielami.*

Richard Bach

1. TRENER - Emilia Białczak

Specjalizacja trenerska:

Coaching, Szkolenia z zakresu wyznaczania celów i motywacji, Szkolenia sprzedażowe dla telemarketerów, Szkolenia wprowadzające na drogę sukcesu: "Czym jest dla Ciebie sukces i jak go osiągnąć?", Szkolenia z umiejętności intrapersonalnych, przede wszystkim zwiększanie inteligencji emocjonalnej, We wszystkich szkoleniach i indywidualnych konsultacjach wykorzystuję wiedzę i doświadczenie z zakresu NLP, huny, psychologii, hipnozy, religii świata i innych dziedzin. Ciągle zapełniam karty mojego doświadczenia i wiedzy.



Przygotowanie trenerskie, doświadczenie biznesowe:

Uwielbiam pracę z ludźmi. Od dawna moim hobby było prowadzenie coachingów. Mam doświadczenie z zakresu telemarketingu, sprzedaży bezpośredniej zarówno dla klientów indywidualnych jak i biznesowych w wielu branżach, m.in.: szkoleniowej, FMCG i finansach. Przeżyłam również wiele szkoleń i warsztatów z zakresu NLP, hipnozy, sprzedaży. Szkolenia te można podzielić na dwie grupy: miękkie – które dały mi nowe przekonania o sobie i świecie oraz postawę życia objawiającą się w działaniu – oraz szkolenia twarde, narzędziowe, które dały mi konkretne umiejętności i wiedzę jak działać.

Po co chcę pracować z ludźmi jako ich trener:

Już w czasach szkolnych czułam, że mam misję: "zmieniać świat". Do tej pory żyję z tymi ideałami i staram się wcielić je w życie. Będąc sobą doszłam do tego momentu, kiedy teraz jestem zadowolona z mojego życia i ciągle mam tę samą misję.

Myślę, że epoka materializmu, zaczyna być wypierana przez epokę duchowości i rozwoju. Ludzie mają zaspokojoną większość potrzeb materialnych, więc chcą więcej i sięgają właśnie po rozwój. Moją misją i pasją jest dzielenie się ciągle zwiększającym przeze mnie doświadczeniem tego świata, tak by sprawić, że jak najwięcej ludzi cieszy się każdą chwilą i przeżywa ją jak najbardziej świadomie kreując.

To od Ciebie zależy jak dobrze teraz się czujesz.

Chcę pomóc Ci to odkryć i udoskonalić.

Zamiłowania i pasje:

Prywatnie jestem mamą małej Zosi, od której uczę się codziennie świeżego spojrzenia na świat oraz cierpliwości i naturalności. Uwielbiam wyzwania i dlatego co roku wybieram się na wędrowniki wysokogórskie. Organizuję spotkania networkingowe dla osób, które chcą budować sieć kontaktów biznesowych i tym samym wspierać się poleceniami. Pomagam sobie i innym w dążeniach do pełnej wolności finansowej. W tym celu gram w CashFlow oraz współorganizuję spotkania mające na celu rozwinięcia inteligencji finansowej u graczy. Uwielbiam rozwój i doświadczanie świata a to, czego się uczę, chcę przekazać innym.

Moją naczelną zasadą jest: "Żyj i daj żyć innym".

Życie jest moją największą pasją! ☺

2. OKIEM TRENERA - INNOWACYJNIE

Przedemną, początkującym trenerem, wyzwanie: napisać artykuł do rubryki *Okiem trenera*.

Co tu zrobić? Nie wiem, który temat wybrać...

Wiem! Wezmę jedną z książek, które posiadam i otworzę ją na dowolnej stronie. Pierwszy wyraz, na jaki spojrzę, będzie wyrazem przewodnim do tematu, na jaki napiszę!



Wybieram książkę *Sekret*, otwieram i wybucham śmiechem.

Słowa, jakie przeczytałam: „lekarz, pisarz i lider uzdrawiania energią”.

Lekarz? Może później.

Pisarz? Tak. Teraz mam napisać coś przydatnego.

Lider? O tym pisałam w poprzednim newsletterze.

Pisać o energii? Czy ludzie są na to gotowi, czy *Eudaimonia* nie zostanie uznana za sektę? ;-)

Trenowanie to nie tylko mówienie, pokazywanie i pisanie. Trenowanie to potężny przekaz energii w postaci myśli, które są impulsami elektrycznymi, czyli „energiją”.

To niesamowite, ale jakby się włączyć w całą naszą istotę przesywaną ogromną ilością impulsów elektrycznych, jesteście elektrycznością!

Dlaczego tak ważne jest aby trener miał stan zgodny z tym o czym mówi?

Dzięki słowom mogę wyrazić część moich emocji oraz przekazać relację z doświadczeń w życiu. Gdybym mówiła o radości będąc smutną, co bym przekazała?

To nie słowa trenera są ważne dlatego jak słucham innych trenerów, najważniejsze jest dla mnie to czego nie mówią. Pragnę, żebyś Ty „słuchał/a” tego przekazu niewerbalnego, którym u mnie jest przeważnie miłość – najpotężniejsza siła wszechświata – nie mylić z potocznym rozumieniem miłości.

Dlaczego zdecydowałam się zostać trenerem?

W moim życiu nadszedł dzień, w którym, po długim dążeniu do szczęścia i doświadczaniu, nastąpiła Harmonia, czyli stan, gdy już nie musiałam tworzyć celów dla siebie i żyć.

Są ludzie, którzy mówili mi wtedy, że mnie potrzebują do usamodzielnienia się i do pomocy w osiągnięciu harmonii, więc zostałam i zaczęłam tworzyć cele dla ludzi.

Bezinteresowna miłość.

Pisząc te słowa przekazuję Ci również energię miłości, która daje zmiany.

Pewien mądry człowiek na stronie spotkania, które założyłam, napisał metaforę, która doskonale oddaje to co czuje trener „z powołania”: *Po co walczyć z ciemnością skoro można wnieść trochę światła?*

Co to znaczy?

To znaczy, że ja chcę naświetlić Ci świat abyś sam/a go wyraźnie zobaczył/a i zdecydował/a co wybierasz.

Trener jest też podobny do lekarza. Daje czasem gotowe rozwiązania (recepty, wskazówki) i od Ciebie zależy, czy je zrealizujesz czy nie. Główną zasadą lekarza i moją: trenera-człowieka, jest: *Nie szkodzić innym.*

Okiem trenera oceniam, że kończy się strona i nawet nie zauważyłam, kiedy ją zapisałam.

Życzę Ci Harmonii, czymkolwiek jest ona dla Ciebie. **Uśmiechnij się.** ☺

Emilia Białczak
bialczak@eudaimonia.com.pl

3. Być manipulatorem ...

Zazwyczaj, gdy poznajemy nowych ludzi, chcemy dowiedzieć się kilku prostych informacji o naszym rozmówcy – jak się nazywa, o czym marzy, czym się zajmuje i jakie ma w życiu pasje. Problem polega tylko na tym, że czasem przyznanie się do własnej profesji może wzbudzić dreszcze. I nie myślę tu jedynie o poborcach skarbowych, powszechnie znanych jako komornicy...



– *Cześć, jestem Asia i jestem księgową.*

Niby nic poważnego. Rozmówca zazwyczaj uśmiechnie się, powie, że fajnie i rozmowa potoczy się dalej. Ze mną jest inaczej.

– *Cześć, jestem Beata i jestem trenerem NLP.*

No właśnie, tu następuje dość długa chwila ciszy, kolor skóry mojego rozmówcy lekko blednie, a oddech staje się niespokojny i można niemal usłyszeć stukot (bo to już nie tylko zwyczajnie bicie) przyspieszonego serca.

Aaa... aha.

No i kłops. Zabawne, jak dziwnie ludzie potrafią reagować. To tak, jakbym powiedziała, że jestem płatnym mordercą na zlecenie, ale chwilowo mam wolne.

Boimy się manipulacji. Społeczeństwo karmione jest manipulującą wszędzie – reklamy przerywające pasjonujący film, zawsze są odrobinę głośniejsze, w ubezpieczalniach tłoczno na ścianach od plakatów przedstawiających wypadek samochodowy, pożar, zalane mieszkanie. A w klubach tanecznych aż roi się od świeżo przystrzyżonych, młodych gniewnych, którzy przyszli, tylko po to, by nie wyjść sami. Uczeni negatywnymi przykładami, bardzo chcemy nie lubić i nie tolerować manipulacji.

Właściwie co to jest ta cała manipulacja? Zgodnie ze słownikiem PWN, "manipulacja" określana jest jako: wykorzystywanie jakichś okoliczności, naginanie lub przeinaczanie faktów w celu udowodnienia swoich racji lub wpływania na cudze poglądy i zachowania. Czyli de facto, jest niczym więcej, jak umiejętną argumentacją, wychowywaniem dzieci, grą aktorską, byciem czarującym dla żony lub męża, czy też tłumaczeniem się przed policjantem, że tego znaku z ograniczeniem prędkości właściwie to tu nigdy nie było.

Kiedy się ona zaczyna? Hmm... Moja córka zaczęła świadomie nami manipulować, jak miała ok. 3-6 miesięcy i robi to nieprzerwanie do dziś, a ma już 2,5 roku. I pewnie za to ją Kocham. Mój mąż, chcąc, by nasze życie było proste, przyjemne i zgodne, manipuluje mną, kupując mi ulubione kwiaty i zabierając swoje dwie ukochane dziewczyny (tj. Żonę i córkę ☺) do Egiptu na wakacje, by poleżeć na słońcu. Ja też nie jestem bez winy – wychowuję dzieci, gotuję, pracuję i daję mu do zrozumienia, jak bardzo jest dla nas ważny. A przecież jest to taką samą chęcią wpływania na członków mojej rodziny, jak w przedstawionej definicji.

Myślę czasem, że z manipulacją jest tak, jak z przyborami kuchennymi. Są zupełnie neutralne – ani dobre, ani złe. Można nożem kuchennym pokroić chleb i zrobić mężowi kanapki do pracy, albo wbić mu go w plecy, bo wyszedł z kumplami wieczorem na piwo. Wszystko zależy od naszych intencji. To one nadają sens i znaczenie, temu co robimy, jak też charakteru metodom, do jakich się uciekamy.

Same słowo manipulacja nabrało bardzo daleko idącego pejoratywnego znaczenia w odbiorze statystycznego Polaka. Z pewnością, jeśli ktoś posługuje się manipulacją, to chce ze mnie zrobić dziką.

W trakcie rozmowy na jednym z forów internetowych, pewna internautka zapytała czy jest cokolwiek dobrego i etycznego w manipulacji skoro służy jedynie do osiągnięcia egoistycznych celów z niegodziwych pobudek. Zabrzmiało to tak groźnie, że niemal poczułam się, jak wyrzutek społeczny, uprawiający psychiczny gwałt na innych ludziach wokół mnie. Po czym zaczęłam się nad tym zastanawiać – czy naprawdę manipulacja to jedynie zło i zniszczenie ludzkich relacji? Czy Ci, którzy dobrze znają techniki perswazyjne i nimi operują to oprawcy bez serca? I wtedy przypomniałam sobie to porównanie do noża kuchennego. Przecież to od ludzi zależy skutek ich działań. Każdy z nas stawia sobie określone cele. To człowiek może być etyczny lub niemoralny. To człowiek jest określany mianem dobrego lub złego. Manipulacja sama w sobie jest kompletnie neutralnym narzędziem, czekającym na użycie w dowolnym celu. Zatem pytanie nie powinno się

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

odnosić do manipulacji, lecz ludzi posługujących się nią – zapewne tych, robiących to świadomie i z premedycją, bo tak naprawdę manipulujemy innych bez względu na świadomość tego czynu.

To nasze wartości, przekonania, tożsamość budują naszą moralność w społecznym rozumieniu. A nie metody, jakimi posługujemy się w naszych dążeniach. Oczywiście daleka jestem od stwierdzenia, iż cel uświęca środki, ponieważ w osiągnięciu celu towarzyszy nam coś takiego jak ekologia działania. Jeśli bierzemy pod uwagę dobro nasze, naszego otoczenia – bliskich, dalekich nam osób, ogólną spójność z systemem w jakim żyjemy i dalekosiężną korzyść wynikającą z osiągnięcia naszego celu, to co złego jest w użyciu doń manipulacji?

Jeśli mój mąż nadal chce mną manipulować, okazując mi miłość, oddanie, kupując kwiaty i pomagając dźwigać ciężkie zakupy w trakcie mojej ciąży, to błagam niech nie przestaje, a zawsze będzie nam to służyć. ☺

Beata Dyczewska
beatina@eudaimonia.com.pl

4. „Manipulacja” społeczna

Czym ona dokładnie jest? Za wikipedią: „ nauka z pogranicza psychologii i socjologii badająca, w jaki sposób obecność innych ludzi i ich działania wpływają na psychikę jednostki.... Psychologia społeczna bada, w jaki sposób ludzie wywierają wpływ na sposób myślenia, emocje i postawy innych ludzi zarówno nieświadomie, jak i celowym działaniem. Dziedziną badań tej nauki są zarówno procesy społeczne wpływające na indywidualnego człowieka, jak i procesy zachodzące w małych grupach ludzkich.”. Ludzie zachowują się w różnych sytuacjach bazując na swoim doświadczeniu, przekonaniach, doświadczeniach innych osób. Czasem działają jak „roboty” automatycznie bez zastanowienia się.

Dobrym tego przykładem są pewne badania przeprowadzone potwierdzające słuszność reguły mówiącej, iż prosząc kogoś o przysługę, zwiększamy szanse spełnienia naszej prośby podając jakieś uzasadnienie. Eksperyment polegał na prośbie osób stojących w kolejce do ksero o wpuszczenie przed Siebie tekstem „Przepraszam, mam tu pięć stron. Czy mogłabym skorzystać z kopiarki, bo bardzo się spieszę?”. Skuteczność takiej prośby sięgała ok. 94%. W przypadku, kiedy prośba brzmiała „Przepraszam, mam tu pięć stron. Czy mogłabym skorzystać z kopiarki” skuteczność spadła do ok. 60%. Trzeci wariant brzmiał „Przepraszam, mam tu pięć stron. Czy mogłabym skorzystać z kopiarki, bo chciałabym je skopiować?”. Zdanie to nie zawiera żadnego sensownego argumentu, dlaczego należy wpuścić przed Siebie taką osobę a jednak 93% osób przystało na taką prośbę. Eksperyment ten pokazuje jak duże znaczenie ma podanie jakiegokolwiek argumentu nawet pozbawionego (w danej sytuacji) sensu. Ludzie automatycznie wpuszczali taką osobę przed Siebie bez zastanowienia się nad tym, co faktycznie powiedziała. Magiczne słowo „bo” okazało się wystarczające.

Innym ciekawym zjawiskiem jest „zasada kontrastu”. Polega ona na tym, iż cena, która konsument uważa za wysoką, można zaprezentować w drugiej kolejności najpierw pokazując cenę jeszcze wyższą. Wchodząc do sklepu np. rtv/agd często wystawione są dobrze na widoku drogie telewizory po to tylko, aby klienta czytając ceny innych telewizorów uznał je za bardziej przystępne.

Zasadę tą można także wykorzystać do poinformowania np. rodziców o kiepskich stopniach, która to informacja sama byłaby dla nich nie dobra, ale kiedy najpierw usłyszą opowieść o wypadku, w którym odniosło się obrażenia oraz np. o zgubieniu zegarka oraz zniszczeniu butów w wyniku ucieczki przed łobuzami, a następnie wyprostowaniu wszystkiego i powiedzeniu o 3- z chemii, rodzice mogą spojrzeć na ten stopień z większym pobłażaniem i przychylnością.

Zasada ta jest także wykorzystywana przez ulicznych sprzedawców np. perfum, kiedy pytają się Ciebie na ile wyceniasz taki produkt, jednocześnie podnosząc jego wartość mówiąc, że to oryginalne perfumy, bardzo dobrej jakości. Po podaniu twojej ceny mówią cenę niższą stosując dokładnie zasadę kontrastu. Stosują także inne uwarunkowania jak np. zasadę w myśl, której człowiek nie lubi „tracić”, dlatego od razu dają do ręki produkt, który staje się jakby już „mój”. Następnie stosując „zasadę nie dostępności” w myśl, której nie dostępne rzeczy są najbardziej pożądane, informują o tym, iż jest to już ostatni dzień promocji, i nie możliwe już będzie

zakupienie tego produktu w takiej cenie. Sporo osób oczywiście nie kupuje tych produktów i puka się w czoło jak ktoś może się na to nabierać, a jednak często idą w miejscach gdzie tacy ludzie działają można zauważyć transakcje zakończone sukcesem dla sprzedawcy.

Innym ciekawym przykładem jest „reguła wzajemności”. Pewien eksperyment dobrze obrazuje zasadę jej działania. Eksperyment rzekomo dotyczył ocen estetycznych dzieł sztuki, wykonywanych w grupach 2 osobowych. Jedna z osób była podstawiona dla potrzeb eksperymentu a 2 była zwykłym uczestnikiem. Nazwijmy osobę podstawioną imieniem Zenek. Otóż w jednej z wersji Zenek oddawał nieproszony przysługę badanej osobie. Mianowicie, w czasie przerwy Zenek wychodził z pokoju na kilka minut i wracał z 2 butelkami coca-coli. „Pytałem się eksperymentatora czy mogę przynieść sobie butelkę coli, więc wziąłem także drugą dla Ciebie”, po czym wręczał ją osobie badanej i następnie wracali do oceny dzieł sztuki. W drugim wariancie Zenek wychodził na przerwę, ale wracał z pustymi rękami. W obu przypadkach wszystkie pozostałe elementy jego zachowania nie ulegały zmianie. Pod koniec badania, kiedy eksperymentator wychodził z pokoju, oraz badani ludzie zbierali się, Zenek pytał się czy nie chcieliby go wspomóc kupując los na loterię, gdyż musi ich sprzedać określoną ilość do premii. „Każda ilość losów mnie urządza, oczywiście im więcej, tym lepiej”. W rezultacie osoby, którym Zenek wyświadczył przysługę, przyniósł coca-cole, kupowały średnio 2 razy więcej losów niż pozostałe. Regułę tę można zastosować także w następujący sposób. Prosząc osobę np. o kupienie kwiatków za 5zł a kiedy osoba odmawia, wyświadczamy jej przysługę idziemy jej na rękę i pytamy się czy nie kupiłaby, chociaż kartki za 1zł. Osoba tutaj wyświadczyła nam „wirtualną” przysługę rezygnując z dalszego namawiania nas na droższy produkt, przez co czujemy się zobowiązani także odwdziżyć się przysługą kupując inną rzecz.

Kolejną zasadą, którą chciałabym tutaj przedstawić jest „zasada konsekwencji”. Plaża, słońce, przyjemny szum fal i „sąsiad plażowy”, który w pewnym momencie zostawia swoje rzeczy i udaje się do wody. Za pierwszym razem przed pójściem do wody podchodzi do nas (jest dla nas osobą nie znajomą) i prosi o przypilnowanie rzeczy. Za drugim razem idzie bezpośrednio do wody. Chwilę po tym podstawiony przez eksperymentatorów człowiek kradnie jego rzeczy i zaczyna uciekać. W przypadku, kiedy szedł plażowicz od razu do wody jakąkolwiek reakcje w celu powstrzymania złodzieja podejmowało 6 na 20 osób. Kiedy jednak była wyraźna prośba z jego strony o przypilnowanie jego rzeczy już 19 na 20 osób reagowało na kradzież, goniąc za złodziejem oraz nawet używając siły w celu zatrzymania go. Jedno proste zdanie a jak bardzo może zmienić sytuację.

Nie sposób opisać tutaj wszystkich ciekawych i fascynujących zachowań ludzi. Mam nadzieję, iż otworzyłeś(-aś) sobie teraz oczy na to, co cię otacza i z pewnością jesteś w stanie dostrzec wiele innych zachowań tego typu w życiu codziennym. Wiedząc jak te przypadki działają możesz je już świadomie wykorzystywać. Jeżeli zainteresował cię ten temat polecam książkę „Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i Praktyka” Robert B. Cialdini. Znajduje się tam dokładniejsze omówienie tych przypadków oraz wielu innych. ☺

Michał Ciemięga
ciemiega@eudaimonia.com.pl

5. Jak cię widzą, tak cię piszą

Codziennie korzystamy z wielu produktów. Rzeczy codziennego użytku oraz tych z „górną półką”. Wstając rano myjemy zęby naszą pastą i ulubioną szczoteczką, golimy się wybraną maszynką, pochylając się nad zlewem Roca czy Villeroy&Bosh. Każdy z nas posiada zestaw takich rzeczy. Pieczętowanie dobranych, choć w większości przypadków nieświadomie.



Jako jednostka, człowiek od zarania pragnie przynależności do grupy. Tak było bezpieczniej i prościej w czasach naszych przodków, podobnie jest i dziś. Zdarzają się także indywidualności, które idą pod prąd, za wszelką cenę wyróżniając się z tłumu. Zegarki Tag Heuer Niezależnie, którą drogę obierzemy, każda osoba aby dopasować się lub wyróżnić, w swojej świadomości konstruuje własny wizerunek, który ma reprezentować ją wśród znajomych ale też i obcych ludzi. Czy gramy? Niekiedy tak, choć w dużej

mierze jest to gra poza naszą świadomą kontrolą. Przeważnie dbamy, aby nasz wizerunek był spójny i w miarę wyraźny, jednolity, tak, aby dać się poznać z "dobrej strony". Wyrazem nas samych są różne oznaki zewnętrzne, które współgrając z naszymi cechami charakteru i sposobem bycia łączą się w spójny wizerunek osobisty. Dopełniamy go więc poprzez nasze wybory dnia codziennego. Zegarek który nosimy jest wyrazem naszej osobowości - piloci noszą zegarki Festina, a golfiści Tag Hauer. Z którą z tych grup chcemy się utożsamiać? Choć często wybieramy markę po przez pryzmat naszych gustów, to miejmy świadomość iż nasz wizerunek kształtuje je w dużej mierze. Przedmioty jakimi się otaczamy pokazują kim jesteśmy. Nawet jeśli deklarujemy, że nie zależy nam na marce, a wybór podyktowany ekonomią pada na tzw. noname, to jest to także jeden z elementów naszego imagu.

Znamy z naszego bliższego czy też dalszego otoczenia przypadki osób, które swój wizerunek, choć wydawało się, że pieczołowicie skonstruowany miały niespójny. Osoba, ubrana w elegancki garnitur Pierre Cardin, luksusowy zegarek Rolex nieogolona i z nie umytą głową w upalny dzień potrafi odstraszyć współpasażerów komunikacji miejskiej. O klientach czy petentach już nie wspomnę. Czy zaufamy bankierowi w porozciąganych swetrze, dziurawych dżinsach i najmodniejszych butach sportowych, nawet jeśli pochodzą wprost od United Collors of Benneton? Czy kupimy samochód od człowieka, który nie ma prawa jazdy? Co on może wiedzieć o naszych potrzebach i pragnieniach motoryzacyjnych? Często ludzie w sposób nieświadomy zauważają bardzo drobne rysy na krystalicznym wizerunku drugiej osoby. Rysy te mogą prowadzić do skaz, które dyskwalifikują daną osobę w naszych oczach. Często może to być jedynie niewłaściwy zegarek przy danym rodzaju ubrania (choćby modny model Esprit z pomarańczowym paskiem założony do dyskretnego, szarego żakietu na spotkaniu biznesowym). Innym razem zewnętrznie wszystko może być perfekcyjnie dobrane, ale zachowanie tej osoby czy jej wypowiedzi mogą zniweczyć cały wysiłek (i trzeba potem przeproszać, jak ostatnio coraz częściej robią to nasi politycy). Większość z nas, nawet nie będąc ekspertami, nie da się nabrać i wyczuje podświadomie, że coś nie gra.

Na image składa się wiele, często nieświadomych elementów. Od jego spójności zależy, czy będziemy mogli odnaleźć się i zostać zaakceptowani w grupie. Czy będziemy "dobrze postrzegani". Od jego wyrazistości zależy czy zostaniemy zapamiętani i jak. Buduje się go przez lata. Wiele osób tworzy go nieświadomie, odnosząc przy tym sukces. Wiele osób angażuje się w tworzenie swojego wizerunku korzystając ze stylistów, kreatorów, używając markowych produktów, które mają wyrażać ich osobowość. Budowa wizerunku jest procesem podejmowanym przez każdego. Ważne, aby był zaplanowany i świadomy.

Czy jesteśmy skłonni do zawierania znajomości z osobami o niespójnym wizerunku? Jeśli w imagu danej osoby coś "nie gra", to nie wiemy jakie poglądy reprezentuje i do jakiej grupy należy. Odbieramy ją jako nieszczerą. To nie szata zdobi człowieka, ale mimo wszystko musi współgrać z noszącą ją osobą. Raczej nie będziemy zabiegać o względy ani o częste spotkania i znajomość na dłuższą z kimś "niepewnym". Ale jeżeli czyjś wizerunek nam odpowiada, to chętnie będziemy przestawać z tą osobą i podtrzymywać znajomość. Nawet jeśli będzie to wymagało wysiłku i poświęceń z naszej strony. Podobnie jest z markami. Produkty i usługi mają przynosić nam wartość dodaną. Zaspokajają nasze potrzeby. Nie zdecydujemy się jednak na częste zakupy i używanie produktów, które choć zaspokajają nasze potrzeby, to nie mają wizerunku wpasowującego się w nasz. Czy będziemy chować przed znajomymi nasz ekonomiczny samochód bojąc się, że zostaniemy źle ocenieni jako kierowcy Skody czy Hyundai'a? Za to będziemy skłonni więcej zapłacić (poświęcić z naszej strony) za marki, które dzięki swojemu wizerunkowi wzmacniają nasz osobisty image. I nie namawiam tu do kupowania dwudziestoletniego Audi tylko dlatego, że to Audi. Kluczem do sukcesu jest tu spójność i wyrazistość. Po za efektem bieli, płyny Ajax'a sprawiają, iż używające je gospodynie czują się inteligentniejsze, a piorący w proszku Foxy są sprytniejsi, bo oszczędzają. Tylko dlaczego pani z reklamy Perwolu zawsze nosi go ze sobą?

Inwestowanie w markę, budowanie wizerunku w efekcie sprawia, iż odbiorca utożsamia się z daną marką. Pozwala na wytwarzanie więzi na wielu płaszczyznach, dzięki czemu konsument gotów jest zapłacić za markę, a nie tylko ją kupować. Aby to osiągnąć, trzeba, aby marki posiadały osobowość która będzie charakteryzować się spójnym i wyraźnym wizerunkiem. Takim, jak wizerunek osób, z którymi chcemy utrzymywać znajomość i spotykać się, nawet jeśli wymaga to zaangażowania i poświęceń z naszej strony. Można przypisać markom wiele cech ludzkich. Pozwoli to na silniejsze utożsamienie konsumentów i lepsze przywiązanie się do marki. W efekcie podniesie to wartość marki pozwalając właścicielowi na realizację dodatkowych zysków na sprzedaży. Ułatwia to także wszelką działalność marketingową, gdyż promocja w obrębie marki może przynosić korzyść wszystkim produktom w danym brandzie. Wszystkie znane produkty począwszy od Channel czy

Chopard aż po Tanie I Pewne czy Eco plus realizują spójną politykę marki. Są doskonale zdefiniowane i zaadresowane do swoich klientów. Pozwalają nabywcom na realizację swojego wizerunku albo osoby zamożnej i wyrobionej, albo osoby biegłej w ekonomicznym kupowaniu rzeczy codziennego użytku.

Tworzenie marki jest procesem. Trwa długo i powinno być dobrze przemyślane. Koncepcja marki powinna zakładać nadanie jej wyraźnej i spójnej osobowości, wizerunku, który będzie pożądanym przez jej odbiorców. I choć do sukcesu marki potrzebny jest cały szereg działań i zdarzeń, to odpowiedni wizerunek stanowi podstawę do efektywnego prowadzenia marki i osiągnięcia sukcesu na miarę Reserved czy Reportera, bo ludzie kupują produkty i usługi, ale skłonni są płacić jedynie za marki. Za marki, które są jak ludzie - albo chcemy z nimi przebywać, albo nie. ☺

Piotr Mazurowski
Architekt komunikacji marketingowej
mazurowski@eudaimonia.com.pl

6. SZKLANKA JEST DO POŁOWY PEŁNA...CZY PUSTA? - - temat bynajmniej nie barowy.

Czy wiesz, że dokładnie całe nasze życie polega na sprawdzaniu przysłowiowej szklanki- czyli na rozwiązywaniu problemów- od tych drobnych, najprostszych poczynając, a na tych najpoważniejszych i najbardziej skomplikowanych kończąc?



Ale czy zastanawiałeś się kiedyś nad tym, **w jaki sposób** rozwiązujemy problemy? Czy myślimy o stosowanych strategiach, technikach, metodach, które przyjmujemy, albo tych, które mogłyby ułatwić nam życie? Jakże często ludzie twierdzą, że w naszych szkołach i uczelniach kładzie się zbyt duży nacisk na naukę teoretycznych wiadomości, czy faktów, a pomija się przy tym prawie zupełnie **kształcenie umiejętności myślenia- zwłaszcza twórczego myślenia i twórczego rozwiązywania problemów**. A problemy można przecież polubić- właśnie jako okazję do twórczego działania i kreatywnego życia. Gdy byłam dzieckiem ktoś mi powiedział: „nie ma problemów- są tylko możliwości”. I miał rację. Uzmysłowił mi bowiem, że problem to coś, w obliczu czego bezradnie, czasem bezsilnie rozkładamy ręce. Coś, co powoduje w nas wzrost negatywnych emocji- złości, strachu, lęku, irytacji. Natomiast możliwość daje nam wybór- czy pójść w tym czy w tym kierunku, czy wybrać to czy to, jak to zrobić, kiedy to zrobić, po co itd. Podobnym przykładem myślenia pozytywnego tego samego typu jest to dotyczące ujęcia konfliktu: „konflikt, to przyszłe porozumienie”. Czy widzisz w jaki sposób może się zmienić Twój sposób patrzenia na świat? Jeśli tak popatrzymy na konflikt np. z rodziną, współpracownikami, szefem, zwiększamy sobie już na starcie szanse na porozumienie!

A przecież stykamy się i w przyszłości też będziemy nie tylko z bieżącymi problemami, lecz również z tymi z ich odroczonym terminem skutkowym. Wiadomo też, że będziemy je jakoś rozwiązywać, zaś podjęte decyzje- wcielać w życie jako rodzice, nauczyciele, pracownicy, szefowie. Czy aby na pewno jesteśmy przygotowani na te nowe sytuacje? Czy i w jaki sposób świadomie pracujemy nad rozwojem umiejętności rozwiązywania problemów? Konsekwencje tej umiejętności odczuwamy przecież nie tylko my sami, ale także nasi bliscy, lub osoby zaangażowane z nami we wspólne sprawy.

Przyjrzyjmy się takiemu przykładowi: wyobraź sobie biuro, pracę menedżera w dużej firmie, jego stanowisko pracy. Jego rola w dużej mierze polega na analizie sytuacji, przestrzeni problemowej, problemów oraz podejmowaniu decyzji i wcielaniu ich w życie. I dlatego nie do przecenienia jest sposób dokonywania tej analizy i podejmowania na jej podstawie trafnych posunięć. Decyduje to bowiem nie tylko o powodzeniu firmy w kontekście rozwiązywania już istniejących albo dopiero co

powstałych problemów, ale również o sposobach poszukiwania nowych możliwości jej rozwoju, otwartości na nowe wyzwania. Jest to więc ciągle wychodzenie poza aktualną sytuację, ciągle przewidywanie i wyobrażanie sobie różnych możliwych wariantów przyszłości. Przyszłości wspólnej dla szefa, menedżera i pracowników, przyszłości wspólnej dla firmy.

Jak widzisz- **problemy to wielkie możliwości.**

Weźmy jeszcze inny przykład. Wyobraź sobie małego dziesięcioletniego chłopca. Nazwijmy go Tomek. Tomek ma starszego brata Adama, który, jak to starszy brat, czasem lubi żartować sobie z Tomka. Któregoś dnia Adam podchodzi do Tomka pokazując mu dwie monety o wartości 1 i 2 zł. Jak wiesz, złotówka jest większa od dwuzłotówki. Adam pyta się Tomka:

- Braciszku, którą monetę chcesz dostać, tę większą czy tę mniejszą?

Tomek myśli i myśli i wreszcie odpowiada:

- Tę większą.

- Ha, ha, ha - słyszy w odpowiedzi i dostaje złotówkę.

Oczywiście opowieść o niemądrym Tomku rozchodzi się szybko po podwórku. W rezultacie codziennie podchodzą do niego sąsiedzi, ich rodziny, znajomi i pytają:

- Tomku, którą monetę chcesz dostać?

Tomek za każdym razem po namyśle wybiera tę większą monetę, co niezmiennie wywołuje ogólną wesołość. Gdy dowiedziała się o tym mama chłopców, próbowała Tomkowi wytłumaczyć:

- Synku, posłuchaj- źle wybierasz. Ta mniejsza moneta ma większą wartość. Więcej kupisz za nią lizaków, niż za tę drugą. Za dwa złote kupisz więcej niż za złotówkę.

Tomek tylko spokojnie potakuje, po czym mówi:

- Mamo, zobacz- gdybym wybierał dwa złote to ile razy podeszliby do mnie sąsiedzi zadając mi to pytanie? Raz, dwa razy? Specjalnie wybieram źle i w ten sposób od jakiegoś czasu mam codziennie pieniądze na lizaki. Każdy chce się przekonać, czy rzeczywiście dziesięciolatek nie zna się na monetach.

I takich opowieści można by mnożyć, mnożyć, mnożyć w nieskończoność. Jesteś zaskoczony jej zakończeniem? Ta jedna z wielu możliwych sytuacji uczy nas, jak twórczo można podejść do rozwiązania pojawiających się przed nami problemów. Obrazuje, jak często nie wystarczy wiedza deklaracyjna o tym „jak jest?”, ale bardzo potrzebne jest uzupełnienie tejże wiedzy o pytanie: „do czego to prowadzi?”. Na szczęście nasze możliwości działania na tym polu są ogromne. I jedyne co

nas będzie ograniczać to tylko nasza wyobraźnia i fantazja. Lecz to akurat możemy dynamicznie zmieniać.

Na zakończenie jeszcze dodam, iż ucząc się rozwiązywania problemów, jak w wielu dziedzinach, niezwykle ważną rzeczą jest zastanowienie się nad samym sobą jako **podmiotem myślenia**, więc jeżeli Twoim celem jest rzeczywiście chęć lepszego ich rozwiązywania- to warto abyś zadał sobie pytania: co chcę szczególnie poprawić u siebie, co poznać, jakie zdolności rozwinąć? Możesz także sporządzić listę tematów, aby pomóc sobie w takiej autoanalizie. Na przykład:

- W jakich sytuacjach mam szczególne problemy decyzyjne?
- Z czym problemy mają związek w danej sytuacji- z ludźmi czy rzeczami?
- Jakie mam aktualne najważniejsze problemy do rozwiązania; w swoim życiu prywatnym, zawodowym?
- Co szczególnie chciałbym zmienić w swoim sposobie rozwiązywania problemów?

Oczywiście określenie siebie jako podmiotu myślenia to nie koniec procesu, to nie wszystko. Równie ważny jest bowiem jeszcze drugi etap- **świadomość stosowania** określonej **metody**, czyli świadomego i konsekwentnie stosowanego sposobu postępowania dla osiągnięcia określonego celu. Świadome stosowanie metod myślenia warto więc, by stało się naszym nawykiem, usprawniającym proces podejmowania decyzji. I jeżeli ów nawyk jest korzystny to powinien być stale obecny w naszym umyśle i ćwiczony. Dla ułatwienia podpowiem Ci, że możesz to zrobić na przykład tak:

BURZA PYTAŃ

Podsumowanie: Generujemy pytania i wątpliwości na zadany temat.

Cele: Wynajdujemy potencjalne i ukryte problemy.

Procedura:

1. Na tablicy wypisujemy hasło (np. "przesąd").
2. Wytwarzamy jak najwięcej pytań na dany temat. (Etap "zielonego światła".)
3. Dokonujemy krytycznej oceny pytań, ew. przekształcanie pytań. (Etap "czerwonego światła".)
4. Formułujemy problemy.

Komentarze:

Nie oceniamy pytań na drugim, "zielonym" etapie.

Wytwarzamy jak najwięcej pytań! Oryginalnych, zabawnych, nieoczekiwanych.

Wspieramy innych w twórczym wyszukiwaniu pytań. Atmosfera nieskrępowanej twórczości. Metoda przydatna w fazie dostrzegania problemu.

(Źródło: Nęcka, 1994)

albo tak:

AMW - Alternatywy, Możliwości, Wybory

Podsumowanie: Szukamy alternatyw w:

- postrzeganiu
- działaniu
- rozwiązaniu
- wyjaśnianiu
- projektowaniu.

Cele: Poszerzamy zakres uwagi.

Procedura:

Szukamy innych możliwości do wszystkiego, co przyjmujemy.

1. Jakie mogą być inne sposoby sformułowania problemu, rozwiązania problemu, wyjścia z sytuacji?
2. Jakie mogą być inne kierunki działania?

Komentarze:

Jednoznacznie musimy określić cel naszego poszukiwania alternatyw, nowych możliwości.

Ćwiczenia:

1. Trzeba zebrać pieniądze na cele dobroczynne w ciągu jednego dnia.
 2. Trzeba nagrodzić pracowników za dobrze wykonaną pracę, ale nie za pomocą pieniędzy.
- (Źródło: de Bono 1994)

albo tak:

WARTOŚCI I INTERESY

Podsumowanie: Patrzymy na różne konsekwencje naszych działań.

Cele: Jesteśmy bardziej świadomi społecznych następstw naszego działania.

Procedura:

1. Czyje i jakie interesy mogą być naruszone?
2. Czyje i jakie wartości mogą być docenione?

Komentarze: Spróbujmy przeanalizować skutki budowy trasy szybkiego ruchu do miasta: rolników, ludzi na trasie, mieszkańców centrum, sprzedawców samochodów. Odkryjemy różnorodność punktów widzenia.

(Źródło: de Bono 1994)

albo...

A więc powiedz teraz- szklanka jest do połowy pełna czy pusta? ☺

Joanna Miziuła
miziula@eudaimonia.com.pl

7. Znaczenie nadajesz sam, czyli, w jaki sposób panować nad emocjami

Zapewne się zdziwisz, co takiego ciekawego teraz przeczytasz. Może się okazać, że wpadniesz w zachwyt i będziesz chciał jeszcze więcej.

A może tak się zdarzy, że to wszystko, znasz i uznasz, że to, co przeczytasz to dobra okazja aby się zastanowić i odkryć coś jeszcze fajniejszego.

Jeżeli uważasz, że to, co napiszę za chwilę jest bez sensu, to proszę przeczytaj. Może warto abyś sam odkrył, o co chodzi i jest to dobry momentem, aby to zrobić.



Wiem, pomyślisz sobie, że gdzie tu ta elegancka perswazja, wielopoziomowe presupozycje i ukryte wpływanie na ciebie abyś doświadczył koniecznie czegoś nowego.

Wiesz, ja lubię czasem sobie na skróty, trochę szybciej, bo jak widzisz cel, to według mnie najlepiej prostą drogą do niego docierać. Tak więc kawa na ławę. Wiem, że jesteś kimś niezwykłym, specjalistą w swojej dziedzinie i wielu innych. Dlatego też zapraszam cię na chwilę refleksji i przeczytaj proszę do końca. Tekst ten powstał w ramach klubu praktycznego NLP, chociaż ja tego nie chcę nazywać NLP. Bo wiesz, niezależnie od tego, kim jesteś, jakie masz poglądy, rozwijasz się i zmieniasz. Już w tej chwili wiesz więcej niż przed momentem. Dlatego uważam, że każdy człowiek jest gotowy na poznawanie nowego i nowe, fajne umiejętności.

Jak byłem jeszcze studentem, to trochę jeździłem po wschodniej części Europy. Wiesz takie tam Moskwa, Leningrad, Baku, Azerbejdżan i trochę bliżej, Praga, Ostrawa. To w ramach praktyk studenckich wymienialiśmy się między uczelniami. Tego lata rzuciło nas do Baku i potem wyjechaliśmy z Baku na tydzień, chyba do Nabrani, tuż nad morzem Kaspijskim. Tak, że przez drogę, 20 metrów piachu, potem morze. No tak, idziesz w morze, i idziesz w morze, i idziesz w morze, i idziesz w morze, no tak już ze 100 metrów a woda po kostki. Co jest? I nagle takie coś czarnego przed tobą, no ze 3 metry głębiny i potem znowu idziesz, idziesz, idziesz i tak kolejne 100 metrów, i dopiero zaczyna się morze i możesz się kąpać. Zupełnie bezpieczne rozwiązanie dla małych dzieci.

Mieszkaliśmy tam w takich domkach kempingowych, co jakby dmuchnęło no taka 8-ka Beauforta to by je złożyło. Jak myślisz co student może robić wieczorem na takim dziwnym pustkowiu, bo telewizji i radia nie było tylko przyroda i to coś co nazywa się morze. Gra na przykład w karty. A żeby czas szedł szybciej czasem trzeba stuknąć browarkiem albo jakieś mocniejsze kropelki. I było

gdzieś koło północy. Graliśmy już któregoś robra (w brydża) we czterech, drugie pół litra kropelek chłodziło się w wiadrze z wodą, bo wiesz na zewnątrz plus 35 w cieniu i 90% wilgotności.

Nagle słyszysz jakby tabuny koni, bizonów, łomotały i waliły, pędząc nie wiadomo skąd i dokąd. W tej samej chwili zaczynasz wyczuwać drgania, wiesz jakbyś położył się na czymś wibrującym i włączył pod spodem wiertarkę, która jeszcze delikatnie trąca by niektóre wibrnięcia były mocniejsze. Wisząca żarówka u sufitu na bujającym się kablu przygasa, mrugając nie równo, jakby miała zgasnąć dopalając się świeca. Widzisz jak się zaczyna leciutko bujać a szkło pod kropelki (no wiesz szklanki, bo nic mniejszego nie ma) zaczyna robić dzzzyyyyńńń dzzzyyyyńńń, tak jak zęby dzwonią naśladowując dzwoniący tramwaj. Czujesz wyraźnie, że ta wibracja narasta, łomot tabunu mamutów się wzmacnia, światło przygasa, zaczyna się bujać żarówka, i jest to co raz silniejsze. Wiesz umysł już nie do końca świeży bo po małej porcji kropelek i nie wiesz co się dzieje. Wyskakujesz z domku na zewnątrz. Patrzysz i w pozostałych domkach jest to samo i pozostali koledzy - było nas ze 20 - jeszcze szybciej wyskakują na zewnątrz w zasadzie pokrzykując, co się dzieje.

To tak jakby się dom walił, albo, co jeszcze większego.

Jakieś 3 miesiące temu wymyśliłem sobie, że wezmę udział w treningu, który kończy się chodzeniem po żarzących się węglach. A co to tam. Po prostu kilka sekund szybkich kroków, kilka metrów i już. Porozmawiałem z trenerem, powiedział OK. Taki trening będzie tego a tego dnia.

O to za 3 miesiące pomyślałem. Tak. Super to zapisuję się.

Minął miesiąc. Obczytałem co się dało w Internecie i nie tylko i wiem, że takie chodzenie jest zupełnie bezpieczne tylko w mojej główce muszę sobie jeszcze to i owo poustawiać. Minął drugi miesiąc. Spotkałem kolegę, który był już na takim treningu u tego samego trenera. I co. OK. Tylko mówi, wiesz co, jedna osoba się trochę poparzyła i ja się trochę przysmałem.

A w sumie jak

OK.,

No to będzie dobrze. Ale teraz jak został mi tydzień do ścieżki węglowej to tak sobie myślę, hmmm a może nie.

Kiedy jechałem na swój pierwszy duży trening z zakresu NLP (to był chyba Praktyk) było 13 lipca. Ruszyłem, godzina coś 5 rano, bo to 300 km do przejechania i na 12-ą powinienem być rześki i wypoczęty. Ruszyłem, i lunęło. Myślę sobie, co jest. Mam wracać. Ale nie. To tak na pożegnanie Warszawy, pewnie za parę kilometrów przejdzie, bo pogoda była świetna jeszcze wczoraj. I jadę tak, że w zasadzie jakbym po wodzie się ślizgał. Wiesz jazda setką po polskich koleinach w czasie deszczu to tak jak Małyś na skoczni, tylko, że bardziej rzuca na obie strony. Mija godzina i leje jeszcze bardziej, mija druga godzina i nic. A ślisko, co raz bardziej i jadę co raz wolniej. Która to godzina, zdążę czy nie? A może powinienem zawrócić i następnym razem.

Pewnego studenckiego lata zagnało nas do Leningradu (teraz zmienili nazwę na Petersburg, bo to tak historycznie). Pojechaliśmy z grupą do letniej rezydencji carów rosyjskich, do Pietradworca. Wiesz to jest coś niezwykłego, tam wszystko jest ze złota. Złote, drzwi, meble, naczynia. Wszystko co się da zrobić ze złota jest złote. Jak zaczęliśmy się rozglądać, podziwiać ten przepych to okazało się, że nawet muchy są złote, tak złote. Nie wiem jak je hodują ale w blasku słońca mają przepiękną złotą barwę.

A jak się chodzi po parku są tam tzw., szutki czyli niespodzianki. Stoisz na placyku przypominającym szachownicę i nagle ni stąd ni zowąd wystrzeliwuje cała seria wodnych strumieni rozpinając nad tobą tęczowy parasol, i nagle czujesz, że jesteś mokry. Cały mokry od wody. Rozglądasz się, co się stało i wszystko znika tak jak się pojawiło. I nie wiadomo, dlaczego? Idziesz dalej po parku i znowu inny placyk i historia się powtarza, nagle woda strzela spod ziemi, jakby był ukryty tęczowy wulkan a Ty znowu jesteś mokry. I słyszysz szum strzykającej wody, która nagle znowu zapada się pod ziemię. Wygląda to imponująco zwłaszcza w blasku lipcowego słońca.

Wiesz w Leningradzie na przełomie czerwca i lipca są tzw. białe noce. Zawsze zastanawiałem się, co to jest i o co chodzi. Wyobraź sobie, że siedzisz sobie wspominając różne historie, jest chyba 30

czerwca, kosztujesz czegoś co się nazywa koniak ruskij - całkiem smaczne i rozmawiasz z kolegami, I tak czas miło płynie. Nagle ktoś się zapytał, która godzina. Koleś patrzy na zegarek, czwarta rano dochodzi. Zaraz a słońce. przecież ono cały czas świeci. Wyglądasz przez okno i zauważasz, że słońce ledwo muska linii horyzontu jakby się ocierając o ziemię.

Wiesz, ono wcale nie zaszło. Cały czas świeci nad linią horyzontu, uśmiechając się i zapraszając do przeżycia wspaniałego zachodu słońca, który miałem okazję zobaczyć w górach skalistych, kiedy byłem w Stanach. Przecudowna gała purpurowych barw, mieniąca się wszystkimi możliwymi odcieniami czerwieni, zastygający wiatr, cień, który zawisł w powietrzu i nagle wydłużył się do nieskończonych rozmiarów, zaczyna się leciutki półmrok, czyste niebo, nieskażone chmurką pozwala nawpawać się urokiem cudownego jesiennego zachodu w czerwonych skałach przecudownego purpurowego słońca pozostawiając niezwykle wspomnienie tego dnia. tak jakbyś się unurzał w purpurze słonecznego cudu.

Pewnie się teraz zastanawiasz, o czym jest ten tekst. Wiesz, chciałem napisać taki tekst, który można czytać przy każdej okazji. Bo jak napisał Aldous Huxley „Doświadczeniem nie jest to, co się człowiekowi przytrafia, lecz to, co on z tym robi.”

Jak się chwilę zastanowisz to zaczniesz zauważać, że zdarzeniom najczęściej Ty sam nadajesz znaczenie. Ty określasz tam Twoje emocje, to, co dla Ciebie ono znaczy. Czasem kierujesz się przy tym innymi doświadczeniami a czasem sugestiami innych. Jest też tak czasem, że nie wiesz, co to jest i wtedy zaczynasz bądź odrzucać pozostając w swojej strefie komfortu, bądź z zaciekawieniem zastanawiać się, co to jest, poznając nowe.

Ciekawe czy zwróciłeś może uwagę, że kiedy czytasz ten tekst zaczynasz myśleć jak głęboko bije Twoje serce. Kiedy przeczytałeś to zdanie zacząłeś zauważać, jak szybko możesz przeczytać ten tekst. Jak zaczniesz się zastanawiać nad sensem tego zdania zaczniesz odczuwać temperaturę otoczenia i możesz odczuwać puls bicia Twego serca.

Już wyjaśniam. Twoja uwaga została skierowana na pewne rzeczy, kiedy zostały one nazwane. W ten sposób zostałeś zmanipulowany. Prawdopodobnie nie odczuwasz głębokiego bicia serca, tego jak szybko czytasz, temperatury otoczenia czy też tego, że Twoje serce w ogóle bije. Dopóki nie skierujesz tam swojej uwagi.

Tak samo jest z Twoimi emocjami. Nadając znaczenie jakiemuś doświadczeniu, kierujesz tam swoją uwagę i zaczynasz zauważać, co zachodzi w tym zdarzeniu. Najczęściej dzieje się to automatycznie a czasem Ty sam wzbudzasz w sobie jakieś emocje.

A czy można to zmienić, czy możesz panować nad emocjami. To sam powinieneś doświadczyć. Ja mogę Ci zasugerować, że jeżeli wyłączysz swój dialog wewnętrzny, skupisz się na otoczeniu, zaczniesz odczuwać to, co jest na zewnątrz, przestaniesz świadomie zastanawiać się nad tym, co robisz i jak się to dzieje, kiedy Twoja uwaga skieruje się w całości na zewnątrz Twoje emocje poddadzą się Twojej kontroli. Będziesz mógł zupełnie sam zdecydować, co chcesz w danym momencie odczuwać. Ciekawe jak bardzo byłoby to użyteczne i jak to zrobić.

Kiedy słońce już zaszło, zapaliliśmy malutkie ognisko, aby herbata nie stygła, i było nad czym piec marshmallows.

Wiesz to takie niby proste uczucie, słońce świeci, nie zachodzi, tylko świeci, tracisz poczucie czasu. Jakby się czas dla ciebie zatrzymał abyś mógł jeszcze głębiej przeżyć piękno tych niezwykłych chwil.

W końcu na kolejnym placyku podejrzeliśmy, co się kryje za tajemniczo strzelającą wodą z ziemi. Nieco w oddali siedziała jakaś osoba. Praktycznie jak patrzyłeś, niezwiązana z tym placykiem, I kiedy na placyku było kilka osób, ukrytą wajchę włączała strumień wody na kilka sekund.

Na swój pierwszy trening praktyk NLP dojechałem prawie na czas. Wiesz deszcz przestał padać mniej więcej w połowie drogi. To takie symboliczne obmycie, przejście, coś się stało i teraz już wszystko jest inne. Tak to oceniam z perspektywy czasu. Wtedy miałem różne uczucia, dziś już wiem.

No właśnie, a gdyby tak można było pewne rzeczy w czasie przesuwać, poprawić i wrócić na właściwe miejsce. Może udałoby się wszystkie niepotrzebne emocje zamienić na te właściwe. Dobre emocje, które pomagają Ci się rozwijać, kreować, zmieniać, dążyć do celu i osiągać to, co chcesz osiągać.

Mam nadzieję, że takim kolejnym przejściem będzie moja wędrówka przez żarzące się węgle, Wiesz to raptem 650 stopni Celsjusza, kilka sekund, Wiesz jak chwytasz gorący kubek, nie za ucho tylko, całą dłonią, to dopiero po kilku sekundach czujesz, że zaczyna parzyć. Tu będzie tak samo, a ja zdążę zejść z ognia, przejść kolejną drogę w jeszcze ciekawszą przyszłość.

Chociaż sam spacer po żarzących się węglach nie jest już sam w sobie czymś wielkim. Bo jak wcześniej zegniesz pręt zbrojeniowy 8 mm opierając go o krtań i zastanowisz się, co jeszcze fajnego może cię spotkać to takie węgle są jak lodowisko w zimie a Ty sobie po nich chodzisz. Po kilku chwilach zaczynają marznąć ci stopy. Tylko wiesz jak się podchodzi do ogniska, w którym te węgle się wpieryw rozpalają to w odległości pół metra jakbyś w piecu siedział. A Ty masz przejść 5 metrów po żarzącej się ścieżce węgla. ☺

Piotrek Podgórski
podgorski@eudaimonia.com.pl

8. OBRÓT - prawda, że to proste c.d.

Pamiętasz jak miesiąc temu czytałeś o czymś tak prostym jak wykonanie obrotu w miejscu. Stoisz tak, aby Twoje stopy były złączone, wyciągasz lewą rękę przed siebie na wysokość barku i obracasz się wskazując dłonią to, co widzisz. Obracasz się do osiągnięcia oporu. Następnie nie zmieniając pozycji stóp wracasz do pozycji wyjściowej i wyobraźni wykonujesz dokładnie ten sam obrót. Wyobrażasz sobie, co wtedy widzisz, co słyszysz i jak czujesz cały obrót. Kiedy już odpowiednio sobie ten obrót wyobrazisz obracasz się ponownie i coś się stało.



Właśnie, co się stało? Ciekawe czy przypadkiem obróciłeś się trochę dalej. Zniknął opór i mogłeś obrócić się głębiej? Tak. Co się, więc stało? Czy raptem prawa fizyki zaczęły działać inaczej?

Kiedy zacząłeś sobie wyobrażać jak wykonujesz ten obrót, skierowałeś swoją uwagę i energię na to co chcesz właśnie zrobić. Chcesz się obrócić. Zacząłeś sobie wyobrażać, że jest to łatwe i możesz się obrócić tak daleko jak tylko chcesz, czyli dalej niż to zrobiłeś za pierwszym razem. Pewnie zauważyłeś, że wyobrażałeś sobie, co widzisz, może też przypominałeś sobie również, co usłyszałeś, kiedy się obracałeś za pierwszym razem i jak może słyszałeś siebie mówiącego, „jakie to proste tak się obrócić”, kiedy sobie wyobrażałeś swój kolejny obrót. A ile informacji odczuwałeś, jak czułeś mięśnie, które pracują abyś się obrócił, temperaturę otoczenia i inne elementy.

Wyobrażając sobie to wszystko uruchomiłeś różne systemy komunikacji i reprezentacji, jakie masz, czyli system wizualizacyjny (widziałeś w czasie obrotu różne przedmioty), słuchowy (słyszałeś różne dźwięki) oraz kinestetyczny (czułeś różne rzeczy). To tak jakbyś leciał samolotem, w którym pracują wszystkie silniki, pracują z całą mocą, bo skierowałeś swoją całą energię w to, co robisz.

Ciekawe, czy już zacząłeś zauważać, jakie to proste i łatwe. Wiem, przecież, że pewnie masz wiele różnych osiągnięć i wiele rzeczy robisz w sposób prosty i starasz się, aby było to łatwe. Wiele ludzi sukcesu robi właśnie tak. Wiesz też, że w ten sposób możesz osiągnąć jeszcze więcej niż sobie umiesz wyobrazić. A ten przykład pokazuje Ci, jakie to proste.

Wystarczy abyś skierował swoją energię w tę stronę, w którą chcesz zmierzać. Do tego uruchomisz dostęp do swoich zasobów takich jak obraz, dźwięk, kinestetyka i zaczyna się dziać coś niezwykłego, robisz głębszy obrót, osiągasz więcej.

Teraz już wiesz, że zależy od Ciebie czy osiągniesz jeszcze więcej. Ty zdecydujesz, kiedy chcesz to zrobić. Jedynie potrzebujesz się skupić na tym, co robisz a rezultaty i osiągnięcia mogą przekraczać Twoje oczekiwania. ☺

Piotrek Podgórski
podgorski@eudaimonia.com.pl

9. WARTO przeczytać

Ciekawe czy zastanawiałeś się, jak bardzo zależy to, co robisz od Twojego nastawienia. Targ rybny w Seattle w USA. Może się wydawać, że przepakowywanie ryb, ważenie, ładowanie, czyszczenie ich, sprzedawanie jest nijakie, nudne. Bo co możesz znaleźć w takiej rybie, którą sprzedajesz.



Pewnie każdego dnia chciałbyś przeżywać jakąś przygodę, może robić coś niezwykłego, takiego jak agent specjalny, może kierowca rajdowy albo super sprzedawca żeby cieszyć się swoją pracą. Bo jeżeli co dzień robisz to samo nudne zajęcie i jeszcze uważasz, że nikt nie potrzebuje Twojej pracy i tego, co robisz wydaje ci się, że to nie Twoja wina, że tak musi być a Ty pracujesz, bo coś musisz robić i swoją robotę po prostu „odwalasz”.

Czy tak być musi? Może chcesz się dowiedzieć jak fascynującym zajęciem jest praca na targu rybnym, ile mistrzostwa, wielkości i dumy jest w tym zajęciu? Jak możesz się cieszyć tym, co robisz? Pewnie sobie pomyślisz, że na tym targu rybnym pracują ci, co nie mają już gdzie pracować i cieszą się tym, że mają robotę.

To trochę Cię zaskoczę, ponieważ grupa ludzi, która stworzyła cały targ rybny nie chce swojego zajęcia zamienić na inne. Ich praca jest pewnego rodzaju misterium, którym cieszą się oni sami, jak również ich klienci, którzy z wielką chęcią przychodzą sami popatrzeć i posłuchać jak „ryby lecą do Filadelfii” a „łosoś łąduje w Nowy Jorku”.

Ta książka ma niezwykley przekaz. Sama w sobie jest niezwykle. Pokazuje, że od Ciebie zależy, jak będziesz traktował to, co robisz i czy będziesz się z tego cieszył. Jeżeli swoją pracę potraktujesz jako coś ważnego dla siebie i dla innych to może się nagle okazać, że inni zauważą tę pracę i ją docenią. A jak Ty wtedy będziesz się czuł.

Wydaje mi się, że powinieneś przeczytać tę książkę. Wiesz jest napisana tak fantastycznie, że wystarczy jeden dzień, zaledwie 2-3 godziny, aby to zrobić. Czyta się bardzo łatwo i szybko jednocześnie doświadczając tego, co jej bohaterowie. Ja po przeczytaniu „Fish Chwyliło” wiem, że to co robię jest niezwykle ważne. Może sam nie mogę tego zauważyć z mojej pozycji, jednak jak ocenię to z pozycji innych mogę to łatwo dostrzec. Bo wszystko, co robisz ma niezwykley wartość. Dlatego należy koniecznie robić to z największą uwagą by robić to jak najlepiej. Ciekawe, jak szybko Ty się o tym przekonasz.

„Fish chwyciło. Jak polubić swoją pracę i porwać za sobą innych” („Fish”) Stephen Lundin, Harry Paul, John Christensen. ☺

Piotrek Podgórski
podgorski@eudaimonia.com.pl

KALENDARIUM SZKOLENIOWE

październik 2008

- 2-3 października 2008 - Pobudzenie Kreatywności – szkolenie
- 4-5 października 2008 - Sekrety Perswazji
- 4-5 października 2008 - Harmonic LifeStyle
- 8-9 października 2008 - Marketing Podświadomości
- 10 października 2008 - Brainstorming, Mindmapping
- 15 października 2008 - Ponadwerbalne Formy Komunikacji
- 18 października 2008 - Niezależność finansowa
- 25-26 października 2008 - Wystąpienia Publiczne
- 30-31 października 2008 - Marketing Podświadomości

listopad 2008

- 8-9 listopada 2008 - Wystąpienia Publiczne
- 8-9 listopada 2008 - Jesteś Orłem, więc lataj!
- 15 listopada 2008 - Zwiększanie efektywności sprzedaży - typologie klientów
- 16 listopada 2008 - Metaprogramy, czyli zwiększenie efektywności sprzedaży
- 22-23 listopada 2008 - Komunikacja Bezpośrednia
- 22-23 listopada 2008 - Zarządzanie sobą w czasie

grudzień 2008

- 6-7 grudnia 2008 - Harmonic LifeStyle
- 13 grudnia 2008 - Niezależność finansowa

styczeń 2009

- 17-18 stycznia 2009 - Mistrz Prezentacji cz.1
- 17-18 stycznia 2009 - Jesteś Orłem więc lataj!
- 24-25 stycznia 2009 - Klucze Do Umysłu
- 31 stycznia-1 lutego 2009 - Mistrz Prezentacji cz.2

luty 2009

- 21 lutego 2009 - Wyprzedzić Siebie
- 28 lutego-1 marca 2009 - Mistrz Prezentacji cz.3

marzec 2009

- 7-8 marca 2009 - Sekrety Perswazji
- 14-15 marca 2009 - Klucze Do Umysłu
- 14-15 marca 2009 - Mistrz Prezentacji cz.4
- 28-29 marca 2009 - Mistrz Prezentacji cz.5
- 28-29 marca 2009 - Magia Biznesu

KALENDARZ SPOTKAŃ klubu WW4A - Win Win for All

Wrzesień 2008

- 03.09.2008 - otwarcie klubu
- 10.09.2008 - Beata Dyczewska - Pobudzenie kreatywności
- 17.09.2008 - Piotrek Podgórski - Sekrety perswazji
- 24.09.2008 - Piotrek Krupa - Relaksacja

Październik 2008

- 01.10.2008 - Beata Dyczewska - Family constellation
- 08.10.2008 - Piotrek Krupa - e-prime
- 15.10.2008 - Emilia Białczak - Harmonia
- 22.10.2008 - Joanna Miziuła - Zarządzanie sobą w czasie
- 29.10.2008 - Piotrek Podgórski - Komunikacja bezpośrednia

Listopad 2008

- 05.11.2008 - Joanna Miziuła - Niezależność finansowa
- 12.11.2008 - Piotrek Podgórski - Wyprzedzić siebie
- 19.11.2008 - Piotr Krupa - Zaprzyjaźnianie ze śmiercią
- 26.11.2008 - Joanna Miziuła - Zwiększanie efektywności sprzedaży

Grudzień 2008

- 03.12.2008 - Emilia Białczak - Kwadrant przepływu pieniędzy
- 10.12.2008 - Piotrek Podgórski - Zaplanuj sobie życie
- 17.12.2008 - Wigilia z Eudaimonią

Na spotkania klubu **WW4A** zapraszamy do **Galerii RIO** przy ul. Pięknej 66a w Warszawie.
Zawsze w środy o 18:00.