

SPOLUTVŮRCE NLP

RICHARD BANDLER

ALESSIO ROBERTI & OWEN FITZPATRICK

NLP

PRO KAŽDÉHO

NAPROGRAMUJTE SVOU HLAVU NA ÚSPĚCH



NLP pro každého

Vyšlo také v tištěné verzi

Objednat můžete na
www.bizbooks.cz
www.albatrosmedia.cz

Bizbooks®

Richard Bandler, Alessio Roberti, Owen Fitzpatrick

NLP pro každého – e-kniha

Copyright © Albatros Media a. s., 2018

Všechna práva vyhrazena.
Žádná část této publikace nesmí být rozšiřována
bez písemného souhlasu majitelů práv.


ALBATROS MEDIA a.s.

Kniha byla zakoupena na serveru alza.cz.

Kupující: Barbora Korotkova

Adresa: Gen.Piky 3036/1b, 70200 ostrava, cz

ID 3017-05196313085816926932-178313-1060

Upozorňujeme, že kniha je určena pouze pro potřeby kupujícího.

Kniha jako celek ani žádná její část nesmí být volně šířena na internetu, ani jinak dále zveřejňována. V případě dalšího šíření neoprávněně zasáhnete do autorského práva s důsledky dle platného autorského zákona a trestního zákoníku.

Neoprávněným šířením knihy poškodíte rozvoj elektronických knih v České republice.

Tak nám, prosím, pomozte v rozvoji e-knih a chovejte se ke knize, k vydavatelům, k autorům a také k nám fér.

Spolutvůrce NLP **Richard Bandler,**
Alessio Roberti & Owen Fitzpatrick

NLP pro každého

Naprogramujte svou hlavu na úspěch

BizBooks
Brno
2016

Obsah

Poděkování	5
Úvod	9
1. Workshop se spoluzakladatelem metody NLP	11
2. Stručné dějiny NLP	19
3. Jak se cítit dobře	35
4. Jak se stát mistrem v komunikaci	67
5. Jak si vytvořit báječný život	99
6. Po workshopu	113
7. Joeovy záznamy	117
8. Techniky použité v této knize	125
<i>Zbavte se špatných vzpomínek</i>	125
<i>Zachyťte kladné pocity pomocí kotvy</i>	126
<i>Umocněte své kladné pocity</i>	127
<i>Vyřadte negativní pocity</i>	128
<i>Síla souladu: nonverbální komunikace</i>	130
<i>Metamodelové otázky</i>	131
<i>Vytvoření lepší budoucnosti</i>	132
<i>Seznam submodalit</i>	134
Zdroje	137
Společnost pro neurolingvistické programování (The Society of Neuro-Linguistic Programming)	141
O autorech	143

PODĚKOVÁNÍ

Tato kniha by nikdy nespátřila světlo světa, kdyby nebylo úžasné pomoci následujících lidí. Všem posíláme obrovské poděkování za jejich podporu, rady a tvrdou práci, díky které mohla tato kniha vzniknout.

Za prvé, děkujeme našemu agentovi Robertu Kirbymu za jeho mimořádnou podporu, tvrdou práci a víru v tuto knihu. Robert je pravý profesionál a jeho trpělivost, porozumění a rady se ukázaly být neskutečně cenné.

Děkujeme skvělému týmu z HarperCollins, zejména Carole Tonkinsonové a Victorii McGeownové, jejichž podpora a víra v tuto knihu byly ohromné.

A v neposlední řadě děkujeme všem našim kolegům, účastníkům seminářů, pomocnému týmu a instruktorům ze spolků a asociací pro NLP z celého světa. Bez vás by žádné semináře, jež mohou zlepšovat životy, nebyly.

Od Richarda

Rád bych poděkoval své ženě Glendě za její pomoc, podporu a kouzelný úsměv.

Mé díky dále patří klientům, kteří se během čtyřiceti let mé praxe dokázali postavit tomu nejhoršímu a tolik mě toho naučili.

Děkuji také Johnu a Kathleen La Valleovým za jejich přátelství a přetrvávající výpomoc a slova povzbuzení.

Od Alessia

Rád bych poděkoval doktoru Richardu Bandlerovi, jehož tvůrčí duch a štědrost, s jakou sdílel své úžasné objevy, zásadně přispěly ke zlepšení mého života a k celé široké oblasti osobnostních proměn.

Nadmíru vděčný jsem Johnu a Kathleen La Valleovým, kteří mou práci doposud vždy podporovali, zastávali se jí a povzbuzovali mě. Právě jejich vytrvalá zpětná vazba mi pomohla rozvinout své znalosti NLP, stejně jako své instruktorské dovednosti.

Děkuji ředitelce Italské školy pro instruktory NLP Antonelle Rizzutové, jejíž horlivost pomáhá každým rokem více než deseti tisícům lidí, kteří tak mohou objevit svůj potenciál.

A díky posílám také Mattii Bernardiniové a Alici Rifelliové, jejichž profesionální a pečlivá práce umožňuje vznik knihám, které mění životy.

Nakonec bych rád poděkoval dvěma zcela výjimečným osobám v mém životě, Cinzii a Damiamovi, mému světu lásky.

Od Owena

Chtěl bych poděkovat svým rodičům Marjorii a Brianovi Fitzpatrickovým – prostě těm nejskvělejším rodičům, jaké by si člověk mohl přát, a lidem, kterých si ve svém životě nejvíce vážím.

Děkuji svým báječným kmotřenkám Lucy a Aoife, jejichž krása mi na tváři každý den vykouzlí úsměv.

Také děkuji svým úžasným přátelům, mezi které patří Brian, Theresa, Cristina, Sandra, Gillian, Elena, Kate a Rob, za jejich rady a podporu v případě této knihy.

Mé díky dále putuje ke všem instruktorům a učitelům, se kterými jsem se za ty roky setkal, zejména Johnu a Kathleen La Valleovým, za jejich neocenitelné rady. Stručně řečeno, změnili mi život.

PODĚKOVÁNÍ

A konečně, děkuji doktoru Richardu Bandlerovi. Poté, co jsem se s Richardem coby dospívající chlapec setkal, zjistil jsem, že jeho génius, jeho rady a víra doslova obrátily můj svět vzhůru nohama. Mám štěstí, že právě on se stal mým učitelem, instruktorem a celoživotním přítelem.

ÚVOD

Workshop uvnitř knihy, to je dosud nejpřístupnější publikace z pera Richarda Bandlera. Jedná se o příběh muže jménem Joe, který se účastní jednodenního výukového kurzu o NLP vedeného Richardem Bandlerem, naslouchá Richardovým přednáškám, procvičuje si vyučované techniky, setkává se s dalšími účastníky a zatímco se všichni společně dělí o své myšlenky a názory na to, jak obsah kurzu aplikovat v rozmanitých oblastech svého osobního i profesionálního života, se mnohému učí.

Když tuto knihu budete číst, můžete se i vy stát jedním z účastníků kurzu, poslechnout si, co poslouchají, vidět, co vidí, zažít, co zažívají, a naučit se, čemu se naučí i oni!

Rozhodli jsme se napsat příběh, v němž vystupují účastníci jednoho kurzu, protože to jsou právě oni, kteří stojí v centru našich školení, každý se svými vlastními potřebami, ambicemi, problémy a přáními, každý se svým hledáním nových nápadů, prostředků a řešení.

Po mnoho let jsme i my sami byli účastníky Richardových kurzů. Potom jsme se oba stali instruktory a více než deset let jsme asistovali na Richardových mezinárodních kurzech. Nyní máme tu čest být mezinárodními školiteli, takže to, co jsme se naučili od Richarda, sdílíme s celým světem. Je nám tedy velkým potěšením a poctou, že spolu s ním tvoříme tuto publikaci a dělíme se o to, co jsme se od něj a od svých studentů dosud naučili.

Knihu *NLP pro každého* jsme napsali, protože jsme přesvědčeni, že je třeba sdílet základní poselství následujících stránek s lidmi z různých kultur po celém světě. Svět se rychle mění, což s sebou přináší paradoxní

uvědomování si, že ačkoli dostáváme k dispozici stále větší množství zdrojů, více než kdy dříve, a ačkoli nám moderní technologie umožnily dělat báječné a zázračné věci, přesto jsou deprese, úzkost, strach, panika a stres stále na vzestupu.

Hlavní poselství této knihy říká, že existují určité nástroje, jež nám mohou pomoci získat kontrolu nad svými životy. Richard vás v tomto smyslu naučí, jak můžete změnit své myšlení i svůj život – a jak můžete zároveň pomoci ostatním, aby změnili ten svůj.

Knihu jsme začali psát v Římě, pokračovali jsme v Dublinu, pracovali jsme na ní v Londýně i v New Yorku a reakce na ni jsme dostali od lidí v Los Angeles, Tokiu a dokonce i v Austrálii. Jde o výsledek dvaceti let rozhovorů s těmi, kteří navštěvovali workshopy NLP. Je to produkt účastníků, kteří se s námi podělili o své zážitky. Jedná se o mezinárodní projekt, jenž se zaměřuje nikoli na NLP, ale na to, jak se lidé mohou naučit používat NLP tak, aby změnili svůj život.

Dnešní svět hlasitě volá po nutném obratu v myšlení. Je zcela nezbytné vlít lidem do žil naději v lepší svět. Stojíme na zásadní křižovatce, kde se na jedné straně nachází možnost nechat se vláčet stále rychlejším spádem situací, jež na nás kladou vysoké nároky, a na druhé straně rozhodnutí sami sebe dovést tam, kam chceme jít. Potřebujeme změnit směr. Potřebujeme změnu vědomí. Potřebujeme vědět, že můžeme k tomu, jaký bude náš svět, říci svoje.

NLP je hnutí. Můžete se stát jeho součástí. Začněte hned – máte na čas!

Alessio a Owen

Kapitola první

WORKSHOP SE SPOLUZAKLADATELEM METODY NLP

Joe schoval svůj telefon zpátky do kapsy, zhluboka se nadechl a uklidnil se. Vzhledem k tomu, že se právě pohádal se svou přítelkyní, neměl přirozeně zrovna nejskvělejší náladu. Věděl však, že je pro něj skutečně důležité, aby tento den co nejvíce využil. Vstoupil do hotelové haly, kde si mezi asistenty zabývajícími se registrací okamžitě všiml známé tváře.

Joe se usmál. To, že spatřil Alana, ho na chvíli přivedlo na jiné myšlenky.

„Joe!“ vykřikl Alan. „Moc rád tě znovu vidím.“

„Nápodobně,“ odpověděl Joe. „Jo, na dnešek jsem se vážně těšil. Konečně jsem dospěl k rozhodnutí dozvědět se o celém tom NLP víc.“

NLP byla zkratka pro *neurolingvistické programování*. Jelikož Joe už se v minulosti setkal s mnoha knihami na toto téma, měl určitou představu, o jak oblíbenou záležitost jde. Už dříve pochopil, že se jedná o přístup a souhrn metod, které lidem umožňují účinněji přemýšlet a komunikovat, a on potřeboval obojí. Ještě před rokem rezignovaně přijímal představu, že je tím, kým je, že jeho život je takový, jaký je, a že není nic, co by proti tomu mohl udělat. Ale potom se naučil, že věci je možné změnit, a nyní měl skutečně chuť na sobě pracovat a docílit určitých pokroků.

„Jen abys měl tušení, co tě čeká,“ začal Alan, „Richarda už jsi v akci viděl. Dnes se dozvíš o samotném NLP.“

Alan měl na mysli doktora Richarda Bandlera, spoluzakladatele NLP. Joe se s ním setkal na kurzu, kterého se před rokem zúčastnil. V té době byl sám a v depresi. Ve snaze pomoci mu z toho ven mu jeho sestra Maria věnovala leták informující o třídením kurzu s názvem „Tajemství osobní svobody“, v jehož rámci měl proběhnout workshop s doktorem Bandlerem. Právě tam se seznámil s Alanem, který byl na kurzu jako asistent.

Nyní Alan pokračoval: „A jako vždycky ti budu k dispozici, abych ti mohl pomoci, jak nejvíce budu moci.“

„Paráda,“ odpověděl Joe, „toho si velice vážím.“

Během tří dnů, během nichž probíhal minulý kurz, si Joe postupně uvědomil, že je možné věci změnit, dokonce i když se překážky zdají být nezdolatelné. Nyní byl odhodlán naučit se víc.

„Tak, jaké jsou hlavní body dnešního programu?“

„Naučíte se některé znamenité strategie, jak dosáhnout určitých důležitých emočních stavů, jak se zdokonalit v komunikaci s ostatními a jak zlepšit rozmanité oblasti života. Asi nejlépe bych to popsal slovy, že právě změna zaručuje zlepšení. Jde o to, abyste věděli, jak si vybudovat úspěšný život.“

Joe v tomto bodě svého života skutečně potřeboval uspět. Stál před dvěma zásadními otázkami. Abyste tomu rozuměli, po prvním kurzu se kolem něj mnoho věcí výrazně změnilo. Nyní měl dobrou práci a kvalitní vztah s dívkou, do které byl blázen. Měl všechno, co si jen mohl přát. To ale znamenalo, že mohl mnoho ztratit. Ve skutečnosti se nyní cítil mnohem nervózněji než před rokem! Když stál jeho život za starou belu, na tom, co se mu přihodí nebo co udělá, příliš nezáleželo. Teď ovšem věděl, že musí něco udělat, a to brzy, jestliže si chce věci, na kterých mu záleží, udržet.

Alan si ho vzal stranou. „Tak jak se daří? Jak se má ta tvá krásná přítelkyně?“

„Má se fajn. Chci říct, vycházeli jsme spolu skvěle... ale myslím, že nic není dokonalé. Jde jen o to, že se teď... no, uvažujeme o tom, že spolu začneme bydlet.“

„Společné bydlení? Páni! To jsou báječné zprávy, Joe. Budu čekat na pozvánku na váš velký den!“

„Brzdi, brzdi, Alane. O manželství není vůbec řeč! Ale i tak je to úžasné.“

Joe se odmlčel. Věděl, že nezní moc důvěryhodně.

„Je jasné, že se teď poznáme mnohem lépe... a v určitých věcech jsme každý jiný. Takže nás to bude stát nějaké zvykání.“

Joe se zahleděl k zemi, zatímco přemýšlel o hádce, kterou právě s přítelkyní měli.

„Joe,“ ozval se Alan vážným hlasem, „pokud cítíš, že je to ta pravá, musíš se ujistit, že ji nemůžeš ztratit. Do konce svého života toho budeš litovat, jestliže to neuděláš.“

Když Joe zvedl hlavu, v Alanových očích postřehl jistou naléhavost. O co tady šlo? Bylo mu jasné, že Alan má pravdu, ale i při pouhém mluvení o svém vztahu se cítil hůř. Rozhodl se změnit téma hovoru.

„V práci je to mnohem lepší,“ prohlásil sebejistě. „Povýšili mě, což mě samozřejmě nesmírně těší. I když,“ pokračoval pomalejším hlasem, „přistihl jsem se, že se se svou novou pozicí občas potýkám. Nyní jsem o dost víc v kontaktu se zákazníky a je to prostě... Myslím, že nejsem moc dobrý v komunikaci s lidmi.“

Náhle si uvědomil, že ho Alan studuje, a začal se cítit trapně.

„No, vyznívá to hůř, než jak to ve skutečnosti je. Prostě se domnívám, že je pár věcí, se kterými by mi NLP mohlo pomoci. Chtěl jsi to slyšet!“

Rozpačitě se usmál.

„Jen si zapamatuj,“ Alan se na něj také usmál, „že nic jako *člověk dobrý v komunikaci s lidmi* neexistuje. Může ti pomoci, když se naučíš cítit se mezi ostatními dobře a začneš s nimi lépe komunikovat.“

Joe přikývl.

„Seminář by ti měl pomoci,“ snažil se ho ujistit Alan. „A je to, teď jsi zaregistrovaný, Joe. Hodně štěstí!“

„Díky!“

Ve chvíli, kdy se Joe otočil a vyrazil směrem k učebně, spatřil další známou tvář.

Teresa, irská lékařka, kterou poznal na svém prvním semináři u Richarda Bandlera, se mu vrhla kolem ramen.

„Joe, jaké milé překvapení! Dovol mi, abych ti představila svou nádhernou dceru Emily.“

Emily vypadala přibližně na osmnáct let. Měla dlouhé zrzavé vlasy a na sobě džíny a tričko s myškou Minnie. Zdvořile se usmála, když si s Joem potřásl rukou.

„Takže,“ promluvil Joe v naději, že prolomí ledy, „je to tady pro tebe taky všechno nové, nebo jsem v tom sám?“

„Jsem tu poprvé,“ odpověděla Emily. „Jen jsem si přečetla pár knížek, které jsme měli doma, nic víc. To *ona* je v rodině odborník na NLP.“ Palcem ukázala na svou matku. „Víte, co se říká – staré koště dobře mete.“

„Opravdu vtipné, zlatíčko, ale jediná místnost v domě, která by potřebovala koště, je tvůj pokoj!“ ozvala se Teresa svým vřelým, mateřským tónem. „Jasně, zabývám se NLP už několik let a využívám to ve své praxi i v osobním životě, ale nejsem žádný odborník. Nejlepší ponaučení, které jsem si v rámci NLP osvojila, ve skutečnosti zní, učení nikdy nekončí. Takže když má člověk pocit, že už zná všechno, co může znát, na něco stopro-

centně zapomíná! A nejhorší na tom je, že vás vaše vlastní jistota natolik zaslepuje, že si ani neuvědomujete, že jste něco vynechali.“

„Páni,“ Joe se na Emily přátelsky zašklebil, „tvoje máma je boží!“

„Ta nejlepšší,“ potvrdila Emily. „Někdy si kladu otázku, jestli se mi jen nezdá!“

„Ale jděte, vy dva!“ A s těmito slovy Teresa Joea z legrace lehce praštila do ramene.

Když se naše trojice vydala směrem k učebně, Joe a Teresa si začali vzájemně vykládat o tom, co se přihodilo od jejich posledního setkání. V jednu chvíli na okamžik zmlkli, protože si všimli ženy, která se přehrabovala ve své kabelce. V obličejí byla úplně rudá a vypadala nadmíru vyděšeně. Potom, právě když se Joe a Teresa chtěli zeptat, jestli je všechno v pořádku, si s úlevou zhluboka oddechla a z kabelky vylovila malé zrcátko.

Joe a Tereza na sebe významně mrkli a Joe zakroutil hlavou. Tolik starostí kvůli kosmetickému zrcátku, pomyslel si. Pokud se tento seminář bude alespoň trochu podobat tomu minulému, může se zde tato dáma hodně naučit.

Joe, Teresa a Emily vstoupili do učebny a uprostřed sálu blízko centrální uličky našli tři místa vedle sebe. Joe skončil mezi Teresou a asi padesátiletým mužem oblečeným ve stylovém obleku a s červenými designovými brýlemi.

„Ahoj, já jsem Joe.“

„Edgar Martin je jméno mé, životy měnit je zábavné,“ odpověděl muž a rozesmál se. „Rád tě poznávám, Joe. Co tě sem dnes přivádí?“

Joe se ušklíbl. „Mám to zestručnit? Před rokem jsem byl dost na dně a zápasil jsem s mnoha věcmi. Moje sestra mě přemluvila, abych si zašel na jeden seminář. A to mi některé záležitosti v mém životě obrátilo naruby.

Vím, že v tom mělo prsty NLP, takže jsem tady, abych se o tom něco naučil. A co ty?“

„To máš za sebou zajímavou cestu, Joe,“ řekl Edgar. „Já jsem tady proto, abych si rozšířil svůj zbrojní arzenál, abych tak řekl. Ovšem voják nejsem. Hm, možná bojuji ve válce za zdravou mysl!“ Znovu se zasmál svému vlastnímu vtipu. „Jsem psychiatr a psychoterapeut.“

Joe se ze slušnosti usmál. „Bezva,“ řekl, zatímco si vytahoval zápisník.

„Pěkný sešítek, Joe,“ okomentoval to Edgar. „Bereš si ho všude s sebou?“

Joe přikývl. „Totiž, ne *všude*.“ Mrknul, zatímco se snažil strefit se do Edgarova smyslu pro humor, ale jediné, čeho dosáhl, byl prázdný upřený pohled místo odpovědi. Lehce zrudnul, ale pokračoval: „Od minula vím, že Richard Bandler vyučuje prostřednictvím příběhů, takže člověk spoustu myšlenek vstřebá podvědomě, jenže já jsem si chtěl některé z jeho nejchytřejších postřehů a pozorování v průběhu workshopu zaznamenávat vědomě. Podle mě je psaní poznámek báječný způsob, jak si zpracovat klíčové myšlenky a techniky.“

Edgar vypadal ohromeně. „Přinést si zápisník mi vůbec nepřišlo na mysl, ale během první přestávky se možná po nějakém podívám. Ačkoli ve skutečnosti jsem si měl s sebou vzít svůj iPad – mohl bych tak synchronizovat svou databázi, uloženou zde, s externí pamětí!“

Když si Edgar ukázal na hlavu, znovu se zasmál, zatímco Joe jen přikývl – tentokrát se mu nepodařilo se usmát.

„Richard mě dnes bude vyučovat poprvé,“ pokračoval Edgar. „Jde jen o to... Od Alana, svého prvního instruktora NLP, jsem toho získal tolik, že mi došlo, že je na čase, abych se něco naučil i od jeho učitele. Alan je tu vlastně dnes taky, jako asistent.“

„Ach, ano, já Alana znám,“ odpověděl Joe, který z ničeho nic pocítil zaujetí. „Jaký je jako školitel?“

Než mohl Edgar odpovědět, začala hrát hudba a v zadní části místnosti se objevil Richard Bandler. Pohledem a přikývnutím se Edgar s Joem tiše domluvili na tom, že svou konverzaci odloží. Seminář měl co nevidět začít.

Kapitola druhá

STRUČNÉ DĚJINY NLP

Zatímco se Richard Bandler blížil k pódiu, Joe na něj zvědavě hleděl. Už se k němu doneslo, že přínosy metody NLP využívají nejlepší manažeři, olympijští sportovci a dokonce i prezidenti států, ale stále si ještě nebyl tak úplně jist tím, o co v tom NLP vlastně jde. Skutečně si přál to pořádně pochopit a vzhledem k tomu, že Richard Bandler byl na počátku sedmdesátých let jedním z lidí, kteří tento obor založili, zdálo se, že tento seminář je ideálním místem, kde může začít. Zatímco se Richard pustil do vyprávění, Joe si otevřel zápisník.

Dovolte, abych začal tím, že vám objasním pozadí celé této záležitosti. K zahájení rozvoje naší metody došlo – no, vlastně šťastnou náhodou. Vzdělával jsem se tehdy především v oblasti matematiky, logiky a přírodních věd. Když jsem odešel na vysokou, přestěhoval jsem se do domu, který patřil jednomu psychiatrovi a byl celý zaskládaný knihami. Jelikož jsem byl vášnivým čtenářem, pustil jsem se do nich v očekávání, že se dočtu o tom, co může člověk udělat, aby pomohl pacientovi. Jediná kniha, v níž jsem objevil popis, jak vůbec něco dělat, byla ta, která čtenáři říkala, jak předepisovat léky. Jestliže někdo trpěl depresí, mohli jste mu předepsat antidepresivum. Nejhorší na tom bylo, že mnoho lidí, kteří antidepresiva užívali, depresí trpěli stále. Není to nic moc, když berete určité léky, ale vidíte, že váš život i nadále stojí za starou belu.

Protože už tenkrát jsem byl prakticky zaměřený, nemohl jsem uvěřit, že to je všechno. A tak jsem začal pátrat dál.

Jestliže existuje jediná věc, díky které jsem se celé ty roky posouval kupředu, je to moje vůle nalézat jednoduché způsoby, jak vykonat složité činnosti. A díky tomuto hledání jsem se seznámil s některými opravdu úžasnými osobnostmi. Dnes vám o několika z nich a také o věcech, které jsem se jejich prostřednictvím mohl naučit, něco málo povím.

Na počátku jsem jen chodil na procházky a zabýval se tím, jak se lidé kolem mě chovají: Byl jsem přesvědčen o tom, že musí existovat nějaký lepší způsob, jak uspořádat údaje o tom, jakým způsobem se lidé chovají. Když jsem se setkal se schizofreniky, pomyslel jsem si, že se dost podobají mým sousedům – vlastně jsem nedokázal říci, v čem se odlišují. Zkrátka jen přemýšleli o světě odlišným způsobem než ostatní. Jejich modely a mapy neodpovídaly zkušenostem dalších lidí.

Koncepce toho, že mapa není samotné území, je ve skutečnosti jednou z myšlenek, jež položily základ neurolingvistickému programování. Znamená to, že naše chápání světa se zakládá na tom, jak jej vyjadřujeme – na naší mapě – a nikoli na světě samém.

Joe měl pocit, že toto je důležité, a tak Richardovým následujícím slovům věnoval bedlivou pozornost:

Abychom porozuměli světu, vytváříme si v mozku jeho mapy. A když si takovou mapu vytváříme, procházíme třemi základními procesy.

Nejdříve část informací smažeme. Na mapu města nezaznamenáváme auta, nevidíme na ní, jak vypadají vrcholky střech, a tak dále. A jde o užitečný proces – dokud nesmažeme něco důležitého, jako například celý blok budov, a potom se nesnažíme daným místem projet autem, protože nám mapa říká, že tam nic není.

Kolika z vás už se stalo toto: procházíte důvěrně známou ulicí a najednou si všimnete obchodu, který vypadá nově. Vejdete dovnitř, zeptáte se, kdy se to tady otevřelo, a zjistíte, že tu ten obchod stojí dobrých pět let!

V publiku lidé pokývali hlavami. Joe si vzpomněl, že se mu to stává často.

Dále, když vytváříme mapu, zobecňujeme. Na mapě jsou všechny státní silnice znázorněny stejně, bez ohledu na to, jak ve skutečnosti vypadají, a když uvidíme modrou plochu určitého tvaru, předpokládáme, že je to jezero nebo moře.

Zobecňování je součástí procesu učení. Zahráváte si s ohněm, spálíte se, a tak se naučíte nedotýkat se věcí, jestliže jsou příliš horké. Jde o dobrou věc. Jenže potom se stane, že je vám partner nevěrný, a vy se rozhodnete, že všichni muži jsou prasata – v tomto případě může jít o přílišné zobecnění. Samotný proces není dobrý ani špatný, záleží na tom, kdy a jak ho používáme.

A konečně, část informací zkresluje. Mapa města bývá obvykle menší než město samotné, že? A je placatá: natištěná na kusu papíru. Ve skutečném životě se dopouštíme zkreslování informací pokaždé, když věcem propůjčujeme nesprávné proporce, když je příliš zveličujeme nebo jim naopak dodáváme zdání menších rozměrů.

Jiným, méně patrným případem zkreslování je následující situace: něčemu, co se stalo, nebo něčemu, co někdo řekl či udělal, přikládáme význam. Kolegyně vstoupí do místnosti a nepozdraví nás: vyvodíme si z toho, že je našťvaná, rozrušená nebo uražená.

A znovu opakuji, neříkám, že by zkreslování muselo být nutně špatné. Ve skutečnosti může vést k překvapivě přesným závěrům. Důležité je, abyste si uvědomili, že tu probíhá určitý proces a že způsob, jakým

vnímáte věci, a jejich skutečná podstata se mohou značně lišit. A co je ze všeho nejpodstatnější: chci, abyste si zapamatovali, že vše, co se podle vás odehrává, je pouze součástí mapy. A nemusí to nezbytně souhlasit s tím, co ukazují mapy ostatních.

Až se budete příště hádat o to, kdo má pravdu a kdo se mýlí, zamyslete se nad tím. Dokud se budete držet své vlastní mapy, zůstanete zároveň přesvědčeni o pravděpodobné správnosti svého tvrzení. A druhá osoba zůstane přesvědčena o pravděpodobné správnosti svého tvrzení. Potíže nastávají tehdy, když se vaše mapa začne odlišovat od map lidí okolo vás.

Jakmile jsem si tuto skutečnost uvědomil, pochopil jsem, že chci-li mít lepší možnosti, lépe se cítit a lépe vycházet s ostatními, musím svou mapu neustále rozvíjet. Musím se umět podívat na stejné věci z různých úhlů. Čím podrobnější moje mapa bude, tím více budu mít svobody a volnosti.

Joe si do svého zápisníku rychle zaznamenal, jak probírané látce rozuměl. Zamyslel se nad svým vztahem s přítelkyní, nad problémy a nedorozuměními, kterými v poslední době procházejí, a nad tím, že mu bolestně dávají najevo, jak se bojí, aby o přítelkyni nepřišel. Miluje ji, ale často se přistihne, že se uráží nad něčím, co říká, a je přesvědčen o tom, že mu nerozumí a že se mu stále více vzdaluje. Nyní si uvědomil, že i ona má zcela určitě svou vlastní mapu a že o jejich vztahu po svém přemýšlí, přesně jako on.

Zatímco Joe i nadále poslouchal, co Richard říká, rozhodl se, že bude správné si s přítelkyní popovídat a zjistit více o tom, jak ona o věcech uvažuje a jak je vnímá – spíše než aby se soustředil čistě jen na vlastní dojmy a starosti.

A Richard právě nabízel drahocenná doporučení:

Vezměte si k srdci tuto dobrou radu: čas od času si prověřte realitu. Ujistěte se, že vaše mapa je aktuální, neboť když se lidé přestanou dívat na svět kolem sebe a důvěřují pouze své staré mapě, zamotají se jedním ze dvou způsobů. Buď si budou představovat překážky a zábrany tam, kde žádné nejsou, nebo se budou chovat podle přesvědčení, že něco musí fungovat, a když to fungovat nebude, prostě budou jen znovu dělat totéž.

Vím, že mnoho z vás zobecňuje své dosavadní zkušenosti a posléze si je promítá do své budoucnosti. Pravda je taková, že vaše budoucnost ještě nebyla napsána. Život nabízí nepřeberné množství příležitostí a ty leží před vámi, v budoucnosti. Nedovolte nikomu, dokonce ani vaší vlastní mapě, aby vás přesvědčil o opaku.

Například to, že jste zažili něco negativního ve spojitosti se svými obchodními partnery, nemusí ještě znamenat, že vás všechny lidské bytosti podrazí, jakmile půjde o peníze. Nejspíš to znamená, že byste se měli naučit chránit si své zájmy; nejspíš to znamená, že byste měli změnit způsob, jakým si vybíráte obchodní partnery.

Představte si, jak by vypadal život, kdyby budoucnost mohla pouze opakovat vaše předchozí zkušenosti z minulosti: jak přesmrtný by to byl svět. Nehledě na to, že bychom stále ještě bydleli v jeskyních a živili se syrovým masem a hořkými kořínky.

Nашťestí vesmírem hýbe evoluční síla, která je natolik mocná, že se vzpírá chaosu. A právě tato síla lidské bytosti ožívuje.

Joe se najednou začal cítit lehčeji, protože si něco uvědomil. Do svého sešitu si zapsal: „Nejde o to, kdo má pravdu a kdo se mýlí. Nejde ani o to, co je pravda. Dobrá mapa člověku umožňuje vidět věci z různých úhlů pohledu,

takže člověk v určité situaci vnímá tolik různých zdrojů názorů, kolik je jen možné.“

Richard se pomalu dostával k jádru své přednášky:

Nuže, NLP nepatří mezi věci, které si lze osvojit prostým čtením nebo mluvením. NLP se naučíte procvičováním! Právě proto náš dnešní program obsahuje tolik technik a cvičení.

Chci, abyste věděli, že ačkoli jde o krátký workshop, hodlám vaši mysl zaplnit hromadou informací, které si najdou svou cestu na povrch teprve později. Možná teď nebudete všemu rozumět, ale pamatujte si, že vaše podvědomí naslouchá spolu s vámi.

Všechno to začalo prostým nápadem: Najdu lidi, kterým se něco podařilo, a objevím podvědomý proces, který při tom uplatnili.

Joe slyšel, jak Emily šeptá Terese: „Co myslí tím podvědomým procesem?“

Teresa potichu odpověděla: „Podvědomé procesy jsou recepty, kterými se řídíš, když si vytváříš myšlenky, pocity a chování. Tím, že si je uvědomíš, je potom budeš moci vědomě zlepšovat nebo měnit.“

Emily kývla hlavou a zauvažovala o tom.

Potom lidi naučím tyto procesy vědomě užívat, takže každý nalezne řešení svých problémů nebo si osvojí určité konkrétní dovednosti.

To, co lidé *říkají*, že dělají, nebo to, o čem *věří*, že to dělají – tak to je často na hony vzdáleno tomu, co *skutečně* dělají.

Podle mého názoru je NLP převratné právě v tomto: Vůbec poprvé máme možnost úmyslně předělávat obsah naší mysli. Máme nástroje, jež odhalí, kde se nachází nepořádek, který nechceme, a jež ho nahradí věcmi, které opravdu chceme.

Joea to příliš nepřesvědčilo. Ačkoli se jeho život po první zkušenosti s Richardovým seminářem poměrně zásadně proměnil, představa, že člověk může předělat obsah své mysli, se mu zdála trochu přitažená za vlasy.

Nicméně Richard dále pokračoval:

Se svými špatnými návyky jste se nenarodili. Nenarodili jste se ani se svými dovednostmi. Nenarodili jste se ani se svými přesvědčeními. Valnou většinu věcí, které děláte, jste se naučili – stejně jako jste se naučili chodit nebo si automaticky podávat ruce.

Dokonce i strach je naučený! Víte o tom, že existují pouze dva druhy přirozeného strachu? Strach z hlasitých zvuků a strach z pádu – tím to končí. Všechno ostatní je naučené. Pravda, některé strachy jsou užitečné, jako strach z chřestýšů, ale jiné až tak užitečné nejsou. Nikdo se nechce zbavit strachu jako takového; každý se pouze touží naučit se bát přiměřeného nebezpečí v přiměřenou dobu. Jako je například fobie z toho, že byste svému partnerovi byli nevěrní! Taková fobie se vyplatí.

Když jsem s tím začal, lidé mi neustále říkali věty typu: „Ty tomu nerozumíš, Richarde. Změna je pomalá a bolestivá.“

Ale takové věci já nechápu – odmítám přijmout víru v překážky jen proto, že mi o nich někdo povídá. Věřím, že lidé se nejčastěji mění rychlostí blesku, a to beze všech těchto nesmyslů. Chci tím říci, že stát se může cokoli. Podíváte se na film nebo si přečtete knihu, promluvíte si s přítelem nebo třeba i s neznámým člověkem v autobuse, a váš život to promění. Ihned. Nemusíte jednu a tu samou větu číst po třináct let – přečtete si ji jednou a řeknete si: „Páni! To dává naprostý smysl!“

Proti logice toho chlápka není možné nic namítnout, pomyslel si v duchu Joe.

A ještě další věci mi lidé v jednom kuse povídají. Přijdou ke mně a praví: „Musíš zjistit, kým skutečně jsi, a přijmout sám sebe.“ No, stojím tu před vámi, abych vám řekl, že nic takového nemusíte. Nemusíte být nikým, kým být nechcete. Kvůli tomu, že jste až dosud jednali jako stydlivé bytosti, nejste odsouzeni hrát roli stydlivky po zbytek svého života. Skutečnost, že jste se chovali třeba líně nebo lehkovážně, z vás takové lidi *nedělá* – jedná se o vzorec chování, nikoli o to, kým jste. Můžete být kýmkoli, koho si jen vyberete.

Ke změnám dochází pořád – to je jediná konstanta v našem životě. Vtip je v tom, zda si *zvolíte* směr, kudy se váš život bude ubírat, a typ člověka, jakým budete, nebo zda zůstanete prostě sedět na místě a čekat, až se vám život sám přihodí.

NLP vás naučí změnit způsob, jak přemýšlíte, jak se cítíte i jak jednáte. Dostanete možnost všechno, co děláte – jak uvnitř ve své hlavě, tak i ve skutečném světě – přeprogramovat tak, aby byla vaše mysl schopna provést mocné změny. Poslouchejte, zde tedy leží možnost převzít kontrolu nad svým životem. Ale bude fungovat pouze za předpokladu, že to *uděláte* – za předpokladu, že si opravdu slíbíte, že uděláte vše potřebné k tomu, aby se věci změnily, a že své sliby potom uskutečníte.

Chci se s vámi podělit, jak je možné cítit se nejen tak dobře, jako jste se cítili někdy v minulosti, ale dokonce ještě lépe. Je potřeba dokázat si to v mozku pěkně vyzdobit!

Joe se zasmál. Představa, že člověk může změnit svou mysl úplně stejně, jako když v televizním pořadu vezmou plesnivý starý brloh a vytvoří z něj nádherný domov snů, se mu velmi zamlouvala! Vzpomněl si, jak skepticky přijímal sestřin návrh, aby se šel podívat na první seminář. Až do toho okamžiku se cítil jako ve slepé uličce, bez možných alternativ, a představa,

že by si mohl vybrat, kým chce být – to znělo jen jako toužebné přání. Nyní to vnímal odlišně. Pozorně poslouchal, zatímco Richard pokračoval:

Jednoho dne mi člověk, který byl majitelem domu, kde jsem bydlel, zavo-lal a pověděl mi, že k nám přijede Virginia Satir, takže bych se o ni měl po-starat a zajistit, aby se tu cítila dobře. Aby bylo jasno, Virginia byla důvo-dem, proč jsem odbočil z dráhy budoucího matematika a přírodovědce a nakonec jsem se stal spoluzakladatelem NLP: byla velmi talentovanou psychoterapeutkou, která prakticky neustále vykazovala výsledky.

Když jsem ji spatřil poprvé, zrovna jsem venku pracoval na svém autě, měnil jsem čistič oleje, a tato dáma se najednou objevila na příjezdové cestě. Byla hotové zjevení: velmi vysoká, oblečená v zářivě zelených ša-tech, s jasně červenými lodičkami na vysokém podpatku a s velkými ro-hovinovými obroučkami brýlí. Hleděla na mě s širokým úsměvem, a tak jsem vstal, podíval jsem se na ni a řekl jsem: „Mohu vám nějak pomoci?“

A ona odpověděla: „Rozhodně doufám, že ano. Ještě nikdy jsem ne-používala kamna na dřevo a nerada bych podpálila dům.“

Zatímco jsme kráčeli k místu, kde byla ubytovaná, řekl jsem: „Takže vy jste Virginia. Každý o vás tvrdí, že jste báječná psychoterapeutka. Co přesně děláte?“

„Totiž,“ odpověděla, „vlastně nedělám nic, co dělají ostatní. Snažím se přimět své klienty, aby byli šťastní.“

To mi v tu chvíli mnohé objasnilo, a tak jsem jí položil otázku: „Funguje to?“

A ona odvětila: „Zatím jsem měla veliké štěstí, protože jsem dokázala pomoci mnoha lidem, kterým neuměl pomoci nikdo jiný.“

„Komu například?“ zeptal jsem se.

„No, hodně pracuji se schizofreniky, kteří jsou hospitalizováni, a zjistila jsem, že když k nim přivedete celou jejich rodinu, někteří z nich se přestanou chovat jako blázni.“

Jelikož jsem se zabýval různými systémy, toto mě velmi zaujalo.

A tak mi Virginia nabídla, že mě vezme s sebou. Vedla zrovna nějaký kurz pro zaměstnance jedné psychiatrické léčebny, a když jsem ji viděl pracovat, zdálo se mi, že vše, co dělá, dává naprostý smysl. Otázky, jež pokládala, byly velmi účinné a velmi systematické, ale od zaměstnanců jsem stále dokola slyšel věty jako: „Ach, ona je zázračná! Pracuje tak intuitivně, že?“ Přeloženo do lidské řeči: „Nejsem zodpovědný za to, zda se tyto dovednosti naučím, protože jsou založeny na tom, kým ona je, nikoli na tom, co dělá.“

Virginia chápala, že mapa není území samotné, a posunula tuto koncepci na úroveň, jež pro mě byla jako zjevení. Dějala samozřejmě spoustu věcí – k výuce některých z nich se dnes později ještě dostaneme – ale v zásadě přistupovala k tomu, co lidé říkali metaforicky, nikoli interpretálně, ale doslovně. Když jí někdo vyprávěl, že situace „nevypadá“ dobře, vyvodila si z toho, že hovoří o obrázku ve své hlavě. A když někdo mluvil o tom, že něco „nezní“ dobře, věděla, že se odkazuje k vnitřním zvukům. Především ale rozuměla tomu, že lidé potřebují někoho, kdo by s nimi uměl „mluvit jejich řečí“ nebo, chcete-li, kdo by dokázal „zachytit jejich vnitřní svět“.

Joe se cítil zmateně. Co tím měl Richard na mysli?

Ted' mi dovoluňte uvést příklad, jenž vám látku trochu osvětlí. Jednoho dne Virginia pracovala s manželskou dvojicí, která se hádala natolik, že se jejich manželství nacházelo těsně před krachem.

„Nikdy doma nic neudělá," začala žena. „*Vypadá* to, jako by tam ani nebydlel. Já se celý den nezastavím, jak se snažím, aby to u nás *vypadalo* hezky, a on tam prostě jen dělá nepořádek."

A Virginia nato: „*Vidím*, kam tím míříte, Lucy."

Přátelé, tato žena vše popisovala v obrázcích a Virginia to vzala na vědomí.

Potom Virginia pohlédla na manžela a zeptala se: „A co Vy, Bobe?"

Bob se ujal slova: „Ona pořád jenom *křičí*. Vůbec není možné si s ní *popovídat*. V jednu chvíli je všude *ticho*, ale další, o čem vím, je její *kňourání* ohledně něčeho, o čem já ani nemám zdání."

Manžel měl tendenci užívat množství slov spojených se sluchem a zvukem. *Slyšíte* to?

Dobrá. Virginia tedy reagovala: „*Poslouchám* vás, Bobe. Tak, Lucy, pokusila jste se mu někdy *říci* všechno, aniž byste se nejdříve rozzlobila?"

„To je nemožné," odpověděla Lucy. „*Podívejte* se, postavím smetí vedle dveří, aby je *viděl*, když bude odcházet. Vynese je? Ne. Potom čekám, abych *viděla*, jestli je vynese, až se vrátí. Ráno tam to smetí pořád je. Pak se o to postarám sama, a když se Bob *objeví* doma, už zuřím."

„Dobrá," řekla Virginia, „*Ukažte*, *podívám* se, jestli mu to dokážu *ilustrovat* lépe. Bobe, *slyšel* jste svou ženu. Jak *zní* Váš příběh?"

„Je to tak, jak jsem vám *povídal*, jako by mě přestala *vnímat*, nebo co. Jak mám vědět, co se děje, když se mnou *nemluví*? To pravidelné *ječení* a *křik* mi opravdu nedělají dobře."

Po krátkém vyjednávání, kdy Virginia vždy volila výrazy podle toho, koho oslovovala, přiměla Lucy, aby souhlasila, že se pokusí *říci* Bobovi o tom, co by měl *vidět*. Na oplátku se Lucy pustila do dalšího ožehavého tématu.

„V jednom kuse mi *tvrdí*, že mě miluje," řekla, „ale nikdy mi to *neukáže*."

„Jak by vám to podle vás měl *ukázat*?“ zjišťovala Virginia.

„Chtěla bych, aby si všiml, když si na sebe vezmu pěkné oblečení nebo si upravím vlasy. Byla bych nadšená, kdyby se domů vrátil s květinami.“

„Je mi to *jasné*,“ řekla Virginia. „Něco vám *ukážu*, ale vy si musíte má slova také *živě představit*.“

Tímto svým způsobem Virginia propojila vizuální zkušenosti Lucy s její schopností mluvit a naslouchat. Právě to z ní vytvářelo génia, jakým byla.

Potom se obrátila na Boba a přeložila mu zkušenosti Lucy do jazyka, kterému mohl rozumět: „Tak, teď mě *poslouchejte*. Uvědomujete si, že když si vaše žena obleče nové šaty a Vy se na ni *nepodíváte*, je to stejné, jako byste jí tím nejsladším *hláskem říkal*, že ji moc milujete, a ona by si *zacpala uši*?“

„No,“ reagoval Bob ostře, „přesně to ona dělá.“

„To proto, že potřebuje, abyste jí *řekl*, že ji *vidíte*, že ji *sledujete*, že si všímáte toho, jak *vypadá*. *Slyšíte*, co tím chci říct?“

„*Jasně a zřetelně*.“ Potom se obrátil na svou ženu: „Právě tehdy, když se na tebe *podívám* a *vidím*, jak jsi krásná, cítím chuť *říct* ti, jak moc tě miluji. Jen mi nedocházelo, že to musím *vyslovit nahlas*. Omlouvám se.“

Na tváři Joea se objevil úsměv. Jeho přítelkyně neskutečně často mluví o tom, jak vidí jejich vztah, zatímco on raději o věcech diskutuje. „Páni, tohle je něco, co by nám skutečně mohlo pomoci posílit náš vztah,“ řekl si v duchu náhle sebevědomějším vnitřním hlasem.

Také Richardovi se to zdálo být užitečné:

V prvních knihách jsme si tedy vytknuli za cíl sestavit vzorce, které by se každý člověk mohl naučit. Každý se mohl naučit naslouchat tomu, co dě-

lala Virginia, a pokládat stejné otázky jako ona. O tomto se vlastně dozvíte více dnes odpoledne. Je to tak, Alane?

Všechny hlavy se otočily dozadu. Na opačném konci místnosti Alan s vědoucím úsměvem pokýval hlavou.

Nyní se vraťme do pohoří Santa Cruz, kde jsem znal jednoho Angličana jménem Gregory Bateson, byl to můj soused.

Tento Gregory, mimořádný člověk, intelektuál a velmi proslulý muž, si přečetl mou první knihu – ve skutečnosti se mu natolik zalíbila, že k ní nakonec napsal úvod – a jednoho dne mi řekl: „Richarde, musíš se pustit do jedné věci!“

„Do jaké, Gregory?“

„Musíš se vydat do Arizony a seznámit se s Miltonem H. Ericksonem.“

„Kdo je Milton Erickson?“

„Ach, to je lékař a velmi slavný terapeut! Poslal jsem tam už několik lidí, aby vypátrali, co dělá, a nikdo z nich si dokonce ani nepamatuje, že u něj byl.“

„Paráda! To by se mi mohlo líbit!“

A tak jsme si to namířili do Arizony, abychom se setkali s člověkem, který byl – naprosto právem – považován za jednoho z největších žijících terapeutů. Pozorovali jsme, jak Milton pracuje se svými pacienty, a když jsme se vrátili domů, napsali jsme knihu, v níž jsme vysvětlili, jak Milton užívá jazyk.

Chápejte, podle mého názoru Milton vyniká nad ostatní ze tří důvodů. Za prvé, byl to on, kdo teoreticky zformuloval fakt, že podvědomí neustále naslouchá a že člověk může dokonce i v rámci zdánlivě obyčejného rozhovoru komunikovat na různých úrovních porozumění.

Za druhé, Milton si uvědomil, že emoce jsou nakažlivé. To znamená, že když chceme, aby se někdo cítil dobře, musíme ze všeho nejdřív přivést do pohody sami sebe.

A konečně, opravdu obdivuhodné na něm bylo, že ať byl pacient jakkoli šílený, Milton se na „bláznovství“ nikdy nedíval jako na něco, kvůli čemu by člověk měl být nadosmrti zavřený v léčebně, a nikdy nevnímal léky jako odpověď na to, že se někdo hloupě rozhoduje.

Milton a Virginia to s lidmi nikdy nevzdali. Když Virginia začala s někým pracovat, neskončila dříve, než se dotýčný změnil. Tečka. Nezáleželo jí, jestli to trvalo jednu nebo pětadvacet hodin – když si vzala do hlavy, že se někdo může změnit, prostě se nikdy nezastavila. Milton byl v mnoha věcech zrovna takový a já jsem to od nich převzal. Tento druh neúnavného odhodlání je pro úspěch našeho konání naprosto nezbytný.

Celý systém NLP propaguje něco, čemu rád říkám *osobní svoboda*. Značí to vaši možnost zvolit si, jak budete řídit svůj mozek, své chování i svůj život. Ale než se do toho naplno ponoříme, udělejme si desetiminutovou přestávku.

Joe využil příležitosti a skočil si pro kávu, potom se vrátil na své místo a znovu se pustil do hovoru s Edgarem.

„Takže, vyprávěl jsi mi o Alanovi...“

„Ach, ano. Zjistil jsem, že je to vynikající školitel. Je něco jako Obi-Wan Kenobi ve světě NLP. Je s ním mocná síla. LOL.“

Skutečně vyslovil písmena L O L nahlas! Joe tomu nemohl uvěřit. Měl co dělat, aby se nesesunul pod stůl.

Edgar, který si ničeho nevšiml, pokračoval: „Od samého začátku ve mně vyvolával pocit, že ví, o čem mluvím, a hlavně že ví, jak to srozumitelně podat. Jako by vždycky přesně věděl, na co publikum právě myslí a jak upou-

tat jeho pozornost: ve správný čas přidal příklad navíc, sem tam se vytasil s vtipem, ukazoval, jak spolu různé myšlenky a techniky dohromady pracují, aby vytvořily jednodušší proces.“ Edgar nasadil vysoký pisklavý hlásek, takže zněl jako Yoda z Hvězdných válek, a dodal: „Jak používat dobrou stranu síly, to chápat on.“

Joe si nemohl pomoci, musel se smát. Edgar byl skutečně vtipný – svým jedinečným způsobem.

„Já jsem nikdy neměl štěstí vidět ho před plným sálem,“ odpověděl, „ale mohu navázat na to, co jsi právě říkal. To, že někdo jako on byl na předchozím kurzu v pozici asistenta, byla velká výhra. Pokaždé, když jsem měl pochybnosti, mě jich dokázal zbavit.“

V tomto okamžiku Joe koutkem oka zaregistroval, že Emily vypadá jaksi nešťastně. Její matka na chvíli odešla a ona jen tak nehybně seděla na své židli a pravou rukou si zakrývala oči. A zrovna ve chvíli, kdy už se Joe chystal omluvit se a zjistit, co se děje, se na své místo vrátila Teresa. Emily na své tváři ihned vykouzila obří úsměv.

Joe se to sice netýkalo, ale chtěl se dozvědět, co se Emily přihodilo. Přísahal si, že ji bude bedlivě pozorovat.

Kapitola třetí

JAK SE CÍTIT DOBŘE

Po přestávce se Richard rychle vrátil na pódium.

Nuže, jedna z pravděpodobně nejdůležitějších lekcí, které jsem si ze studia Virginie a Milтона odnesl, se týkala skutečnosti, že se pokaždé soustředili na to, aby pacienta v souvislosti s myšlenkami na problém dostali do jiného emočního stavu.

Jestliže se jim podařilo docílit, že pacient uvažoval o svém problému a cítil se přitom dobře, pomáhalo jim to dosáhnout mocných proměn.

NLP vzniklo proto, aby lidé získali větší kontrolu nad svou myslí. Právě tomuto se zde, zjednodušeně řečeno, věnujeme. Musíte si uvědomit, že kdykoli chcete, můžete si vyvolat libovolný emoční stav. Můžete se naučit dívat se na jednu a tu samou událost z vlastní osobní historie odlišně... Neboť pravdou zůstává, že to, kým jste, nevytváří vaše osobní historie, ale vaše odpovědi na ni.

To byla pro Joea mimořádně zajímavá představa. To, kým jsem, neformuje moje minulost, ale moje reakce na ni. V hlavě nad tím dumal, zatímco Richard mluvil dále:

Všechno, čemu jsem se v posledních čtyřiceti letech věnoval, se týká osobní svobody – totiž svobody volby. Nechci, aby to vyznělo, jako že se už nikdy nesmíte rozzlobit nebo dostat strach. Chci vás ujistit, že si mů-

žete vybrat, *kdy* se rozzlobíte nebo dostanete strach, a co to vyvolá. Takto můžete začít přetavovat všechny tyto pocity v užitečné stavy. Strach vás udržuje v bezpečí a mimo riziko, ale strach z výtahů? Vážně?

Měli byste mít hrůzu z věcí, které si zaslouží váš strach, jako je vyplývání života přemítáním nad minulostí!

Joe věděl, že jedním z důvodů, proč s přítelkyní v poslední době nevycházejí nejlépe, je jeho pocit obrovského tlaku, a že něco podobného prožívá i ona. Potřebují získat větší kontrolu nad svými náladami, pomyslel si.

První věc, kterou po vás dnes budu chtít vykonat, je myšlenkový pokus.

Kdykoli přemýšlíme, děje se tak třemi základními způsoby: vytváříme si v hlavě obrázky a filmy, mluvíme sami se sebou a máme určité pocity.

Po celá léta se všichni terapeuti ptali, co se vám v životě přihodilo, aniž by je zajímalo, *jak* o tom přemýšlíte. Můj objev spočívá v tom, že *způsob*, jakým o věcech uvažujete, určuje, jak se cítíte. Z toho vyplývá, že je možné lidem pomoci změnit se, když je naučíme převzít kontrolu nad filmy, jež si vytvářejí ve své mysli, a nad způsobem, jakým sami o sobě hovoří.

Předpokládám, že každý z vás chodí alespoň čas od času do kina, takže vám možná bude připadat povědomé, že když člověk cítil ohromné nadšení při sledování filmu na velkém plátně a po určité době film znovu uvidí v malé televizi, zjistí, že není ani z poloviny tak dobrý, jak si ho pamatoval.

Joe věděl přesně, o čem Richard mluví. Nedávno vlastně viděl v televizi jeden film a nejenže vypadal horší – dokonce i příběh dával menší smysl než v kině!

JAK SE CÍTIT DOBŘE

Děje se tak proto, že kdykoli více či méně zapojujeme pocity, záleží na velikosti obrázku. Dokonce i když obsah zůstane nedotčen, změnou kvality obrázku – jeho velikosti, jasů, vzdálenosti i barvy – se mění celá naše zkušenost.

Nyní si vybavte něco, co se vám stalo nedávno a stále vás to trápí, něco, co byste rádi z hlavy vytěsnili...

Joeovi se v hlavě vybavila krátká situace: hádka, do které se před několika večery pustil s opilcem, jenž začal balit jeho přítelkyni.

Můžu mít naději, že si představujete scénku v životní velikosti a tak živě, jako by se odehrávala právě teď, že ano?

Když nad tím Joe popřemýšlel, bylo to tak: pamatoval si na tu událost, jako by to byl film promítaný přímo před ním.

Vezměte si ten obrázek a začněte tím, že ho zmenšíte. Potom ho přesuňte daleko od sebe a nechte na něm vyblednout barvy. Jestliže v té scéně slyšíte také hlasy a zvuky, nechte je vytratit se spolu s jasnem. Zmenšete obrázek natolik, abyste museli mžourat, jestliže byste chtěli vidět, co na něm je, a potom ho zmenšíte ještě více. Až bude mít velikost obyčejného drobků, budete ho moci smést se stolu – ano, zrovna tak.

Joe se do puntíku řídil instrukcemi. Když obrázek zmenšil a zároveň ztlumil mužův hlas, představil si, jak se celý výjev stále více a více vzdaluje. Hned poté se v souvislosti s tímto zážitkem začal cítit mnohem lépe.

Cítíte se lépe, že ano?

Téměř všichni přikývli.

Dobrá. Radím vám tedy, nechte svou vzpomínku, kde teď je!

Víte, v tomto bodě se mě lidé obvykle ptají: „A co když se vrátí?“ No, když to udělá, budete jí prostě věnovat dalších deset vteřin svého času – opravdu by to nemělo trvat déle – a vykonáte to znovu. Poté, co tak učiníte několikrát, se do toho váš mozek vpraví a začne to dělat úplně sám.

A jelikož o tom mluvíme, dovolte mi, abych vám ukázal další způsob, jak přimět pozitivní změnu, aby se ve vás uchytila. Tentokrát chci, abyste se zamysleli nad něčím legračním. Chápu, že někteří z vás jsou zvyklí přemýšlet spíše nad strašnými věcmi, ale nikdy není příliš pozdě. Vlastně, je to k neuvěření: když požádám diváky, aby si vzpomněli na něco hrozného, udělají to okamžitě. Když je potom požádám, aby si vzpomněli na něco legračního... inu, řeknu vám to takto: někteří z vás berou celou tuhle záležitost s legrační vzpomínkou smrtelně vážně!

Takže, přátelé, chci po vás, abyste se zamysleli nad něčím zábavným, a následně se společně podíváme na váš osobní kontrolní panel. To je ono místo, kde se dějí zázraky, kde lze věci přetvářet podle přání.

Představte si přímo před sebou obrazovku tak, abyste na ní mohli sledovat, cokoli budete chtít.

Nyní se v duchu vraťte k určitému opravdu příjemnému zážitku, k něčemu, u čeho jste se cítili skutečně dobře. Tím myslím *skutečně* dobře – pokud v tuto chvíli nemáte nutkání potutelně se usmívat, není to vzpomínka, o kterou nám jde.

Mějte před očima, co jste tehdy viděli, poslouchajte, co jste tehdy slyšeli, a pociťujte, co jste tehdy cítili. Skutečně si představte, jako byste tam byli zpátky a dělo se to právě nyní.

JAK SE CÍTIT DOBŘE

Joe si vybavil plavbu na loďce, kterou nedávno zažil se svou přítelkyní. Vzpomínal si, jak se oba dva váleli smíchy, když se na ni Joe legračně ztvářil. Bylo to tak báječné odpoledne, že se ihned rozzářil, jakmile na to začal myslet. Mezitím jedna žena, sedící někde v předních řadách, potichu propukla ve výrazný smích. Richard na ni pohlédl.

Tak je to správně, očividně jste mě pochopila! A jakmile i vy ostatní najdete takto kvalitní vzpomínku, na chvíli ji podržte v hlavě.

Nyní po vás budu chtít, abyste si představili páčku, u které stojí napsáno *Legrace*, a abyste jí pomalu pohnuli směrem nahoru. Abyste to cítili ještě opravdověji, skutečně ten pohyb vykonajte. Správně.

Vím, že si někteří říkáte, že co tady děláme, je směšné. Moje rada zní: udělejte si toto cvičení. Představte si páčku, uchopte ji do ruky a ve chvíli, kdy začnete skutečně pociťovat, že je to hloupost, zamyslete se nad tímto: *věci, které děláte a které vám znepříjemňují život, jsou ještě nesmyslnější.*

Jakmile si Joe živě vybavil plavbu na loďce, na tváři se mu objevil široký úsměv. Zatímco se jeho tělem rozléval nádherný pocit, představil si, jak uchopuje páčku a začíná ji zvedat.

Nyní, zatímco necháváte obraz své radostné vzpomínky, aby k vám přicházel blíž a blíž, zvětšoval se a prosvětloval se, začněte páčku pomalu zvedat nahoru, jen takovým tempem a rychlostí, které odpovídají změnám ve vaší fyziologii. Dovolte této radostné vzpomínce, aby se přiblížila ještě víc, aby se znovu zvětšila a projasnila. Přidejte barvy, nechte je zářit, prohlédněte si detaily...

Když toto dokončíte, poslechněte si hlas ve své hlavě, který vám oznámí: „Zábava může začít.“

Joe cítil, že se někam ztrácí, zatímco jeho vnitřní film se zvětšuje, stává se stále živějším, a on pozvedl páčku.

Tuto techniku NLP nazýváme *kotvení*. Vezmete si určitý pocit a asociujete si ho s určitým podnětem – v tomto případě s páčkou na kontrolním panelu ve vaší mysli. Vzhledem k tomu, že se tyto dvě věci zrodily zároveň, usoudí váš mozek, že k sobě musejí patřit. Tato báječná technika vám umožní zachytit jakýkoli svůj pocit a asociovat si jej s nějakým vnitřním obrázkem, jako je naše páčka, nebo například s dotekem, slovem či pohybem; díky tomu můžete později svůj určitý podnět použít a znovu si aktivovat příslušný pocit, kdykoli jej budete potřebovat.

Joe si uvědomil, že se cítí mimořádně dobře, neboť Richard všem dopřál určitý krátký čas, aby si své vnitřní filmy vychutnali, než promluvil:

Dobře, nyní se vraťme zpátky na zem. Chci vám něco ukázat. V budoucnu už nebudete potřebovat určitý čas na to, abyste si vyvolali dnešní pocity, protože už máte svou páčku. Teď, když už je většina z vás zpátky při zemi, udělejte následující: v duchu zavřete oči, prostě jen znovu uchopte svou páčku a společně se slovy „Zábava může začít“ ji zvedněte nahoru.

Joe to otestoval a ten radostný pocit se okamžitě vrátil. Na tohle procvičování se začínal těšit!

Tímto způsobem v NLP fungují kotvy. Množství hodin, které většina lidí tráví tím, že se cítí špatně, je naprosto absurdní, a počet hodin, kdy jste si naplno neužívali zázrak toho, že jste naživu, protože jste byli příliš zaplněni, je šílený. Víím, že žijeme v hektické době, ale i ve spěchu je

JAK SE CÍTIT DOBŘE

možné se radovat. Cokoli děláte, můžete změnit v kouzlo, zejména jste-li mezi lidmi: prostě si jen vzpomeňte uvést se do správného stavu.

Otázka, kterou by si podle mého názoru měli lidé pokládat, zní: „Jak dobře se lze cítit bez jakékoli příčiny?“ A pokud se domníváte, že je to bláznivá úvaha, zamyslete se nad tímto: lidé si ve své mysli doopravdy přehrávají hádky, ke kterým nikdy nedošlo! Není to podivné? A dokonce se tím ani nebaví; dělají to, aby se cítili špatně. Mají své imaginární konflikty a stále znovu a znovu jimi v hlavě procházejí.

Poslechněte si toto: jedna žena – vysoce inteligentní bytost s titulem PhD a tak dále – navštívila moji ambulanci a oznámila mi: „Šestnáct let chodím na terapie, a přesto se celou tu dobu hádám se svou matkou.“

„Kde je vaše matka?“ zeptal jsem se.

„Moje matka je mrtvá.“

Nevím, jak vám, ale mně z toho přeběhl mráz po zádech.

„A Vy se s ní celou tu dobu hádáte.“

„V mé hlavě,“ upřesnila svá slova žena, jako by to tím pádem mělo vyznívat lépe.

Ve svém životě jsem procestoval mnohá místa a viděl jsem spoustu podivných věcí, ale nikdy jsem neslyšel nic děsivějšího, než co mi lidé říkají o obsahu své mysli. Představa, že někdo tráví hodiny a hodiny hádáním se s mrtvým člověkem ve své vlastní hlavě... Vlastně jsem jí položil otázku: „Nikdy se vám nestalo, že byste to prostě nedělala?“

Podívala se na mě, jako bych právě spadl z Měsíce. A přitom ona byla člověkem, který se neustále až do úmoru jen hádal se svou matkou místo toho, aby měl svůj život!

Chápejte, mezi vnitřkem a vnějškem vaší mysli existuje rozdíl a vy byste měli vědět, že jde o váš mozek a že ho můžete přimět dělat, co chcete. Jediné, co si musíte umět uvědomit, je fakt, že hlasy uvnitř vaší hlavy mají

svá tlačítka pro ovládání hlasitosti. Můžete je zesílit, můžete je ztlumit, můžete je přimět říkat, co chcete, aby říkaly – a takovým tónem hlasu, jaký si vyberete.

Jakmile si Joe v rychlosti poznamenal, co Richard právě řekl, vrátil se ve své mysli zpět ke své přítelkyni a k jejich prvnímu společnému setkání. Jeho život by dnes byl úplně jiný, kdyby tehdy nezískal kontrolu nad tím otravným hlasem ve své hlavě. Ale nyní se ten hlas znovu začínal vymykat kontrole a ohrožoval celý jeho vztah. Potřeboval se vrátit ke kořenům a odmítnout mu dovolovat, aby mu diktoval myšlenky a pocity takovým způsobem, jako se to v poslední době dělo.

A nyní vám chci povědět další věc. Experimentátoři – a neptejte se mě, jak je to napadlo – vzali jogurtovou kulturu, rozdělili ji na dvě poloviny a jednu z nich připevnili k něčemu, co bylo schopno měřit elektrickou aktivitu.

Potom přelili druhou polovinu mlékem – chápete, jogurt se živí mlékem.

Když se tato polovina nakrmila, druhá polovina – ta, na níž byly senzory – začala reagovat: věděla, že druhá polovina dostává něco k snědku!

A tak se mě tito lidé zeptali: „Richarde, jak si můžeme vysvětlit, že když nakrmíme támhle ten jogurt, druhá jeho polovina o tom ví?“

„Protože jsou to dvojčata.“

„No, to nám ale moc neobjasňuje.“

„Tak v tom případě existuje ještě jiné prosté vysvětlení: jogurt zná jogurt.“

Podívali se na mě naprosto zmateně, ale já věřím tomu, že všechno je svým způsobem živé. Dokonce i myšlenky jsou živé. Právě proto je tento pokus tak důležitý.

JAK SE CÍTIT DOBŘE

Následně vědci vyzkoušeli postavit mezi obě poloviny jogurtu zeď. Vyrobili ji ze dřeva, vyrobili ji z různých druhů kovů, zkusili použít elektromagnetické bariéry, ale stále se opakovalo, že když nakrmili jednu polovinu jogurtu, druhá polovina začala šílet.

Prohlásili: „Prostě tomu nerozumíme. Musí přece existovat nějaké vysvětlení.“

Řekl jsem jim, že jedno existuje a pokud mě tam nechají o samotě, postavím zeď, skrze kterou jogurt nebude moci komunikovat.

„To je nemožné, Richarde,“ odpověděli mi. „Vyzkoušeli jsme všechno.“

„Ne, všechno ne,“ já na to.

Jenže právě toto se stane, jakmile zaměníte svou mapu za území, které má popisovat. Když lidé odmítnou přijmout skutečnost, že realita může být o něco složitější a pestřejší než jejich vyobrazení, nezbude jim prostor pro vylepšování.

Když se tito lidé o týden později vrátili, měl jsem svou překážku již postavenou. Provedli svůj experiment a jogurt nereagoval. Tak se mě zeptali: „Z čeho je ta překážka vyrobená?“ Pravda byla taková, že šlo o akvárium naplněné jogurtem. Neboť když začal jeden z jogurtů vibrovat proti jogurtové stěně, bariéra vibrace pohltila. Mohly se dostat pouze do vzdálenosti nejbližšího jogurtu.

Proto je tak důležité, abyste si uvědomili, že stav mysli, v němž se nacházíte, je váš prvotní nástroj, se kterým pracujete. Nemůžete být v depresi a domnívat se, že budete lidem pomáhat cítit se vesele.

Jak už je zřejmé, když jsem vybudoval jogurtovou zeď, pochopil jsem, že vibrující věci vibrují společně. Když brnknete do struny u piána, rozvibrují se všechny struny s alikvótním tónem. Jde pouze o to, že se všechno navzájem zná. Z čehož vyplývá, že budete-li mrzutí, budete potkávat

mrzuté lidi nebo budou mrzutí přímo lidé ve vaší blízkosti. Člověk sklízí, co zasel.

Jogurt zná jogurt a lidé znají lidi. Jestliže chcete, aby se někdo nějak cítil, musíte se do toho pocitu nejdříve dostat sami.

Když Joe slyšel tato slova, náhle ho napadlo, že jeho emocionální stavy zcela určité zásadním způsobem ovlivňují jeho přítelkyni. Kdykoli se z práce vrátil domů vystresovaný a ona se nachomýtlá poblíž, všiml si, že je během večera stále podrážděnější. Tyhle obrovské zvraty v náladách nejspíš vůbec nebudou souviset s ní. Nejspíš ji ovlivňují moje emoční stavy, pomyslel si. To bylo vskutku velké odhalení.

Richard právě vyprávěl o změnách, které mohou emoční stavy způsobit:

Například jsem léčil muže, který zastával post ředitele v jedné firmě. Jeho problém spočíval v tom, že se bál setkání se ženami. Šílené na tom bylo, že když jsem se ho zeptal, jaké má koníčky, řekl mi: „Skoky na lyžích.“

„Takový ten sport, kdy se odrazíte od svahu hory a letíte vzduchem?“

„Ano,“ pravil.

„A to se bojíte žen?“

„Jo!“

„Jistě,“ podpořil jsem ho, „ženy mohou být nečekaně děsivé. Zejména když se perou o poslední pár bot ve výprodeji!“

Všichni se rozesmáli.

Toto jsou případy, kdy se musíte pokusit přimět člověka, aby se cítil stejně hloupě, jako se chová. Jestliže se totiž člověk *nebude* cítit tak hloupě, jako se chová, začne své problémy brát příliš vážně. A když problémy bereme

JAK SE CÍTIT DOBŘE

příliš vážně, potom z nich prostě vyrábíme skutečnější problémy, neboť to *není* realita, je to naše klamná představa. Když šlápnete na hřebík a ten projede celou vaši nohou – to je realita a bolestivá, a přesto se lidé mohou naučit ovládat dokonce i bolest.

Tak či tak, tento muž mi pověděl, že když se podívá na ženu, totálně zkoprní. Pohlédl jsem tedy na něj a řekl jsem: „Dobrá, jen si to ujasním. Vy si na nohy nasadíte dlouhé tyče, navoskujete je, začnete opravdu vysokou rychlostí sjíždět horu, odrazíte se z ní do vzduchoprázdna a stovky metrů letíte vzduchem bez padáku... a toto vás neděsí?“

„Ne, dělá mi to radost.“

„Ale pak spatříte člověka, jak sedí sám u stolu a pije kávu. A děsí vás, že byste měl jít kolem a pozdravit ho.“

„Ano, naprosto správně.“

„Skákání z hory... versus pozdrav. Zdá se mi to nějak nevyvážené.“

A on na mě zahanbeně pohlédl a pravil: „Vím, že to zní, jako bych byl cvok.“

„To proto, že v tomto smyslu jste!“ odpověděl jsem. „Pojďme to obrátit do normálu. Znáte ten pocit nadšení, který cítíte těsně předtím, než se odrazíte ke skoku?“

„Ano, ano!“

„Dobrá. Vezměte ten pocit a dovolte mu rozlít se po vašem těle. Umocněte ho. Tak, teď po vás chci, abyste sešel dolů a abyste ve chvíli, kdy se vám po těle rozlije tento pocit, prostě začal přistupovat k lidem a zdravil je. Najděte si právě ty, se kterými byste nikdy nepromluvil. Když se začnete bát, jediné, co po vás chci, je jednoduše si vybavit ten pocit, který máte těsně před odrazem. Toto vám totiž pomůže, chápete, zatímco pocit strachu nikoli. Jestliže se tedy začnete bát, prostě se zastavte.

Přestaňte na to myslet, vraťte se, vzpomeňte si na ten pocit nadšení. Potom se zaměřte na to, co chcete udělat, a vezměte si s sebou ten pocit.“

A tak ten muž odešel a byl pryč asi hodinu. Nakonec jsem někoho poslal dolů, aby se po něm podíval, a když se můj zvěd vrátil, nahlásil mi, že se dotyčný nevrátí, protože si právě povídá s nějakou dámou!

Joe se zasmál. Bylo to stejné jako jeho první setkání s nynější přítelkyní. Vzpomněl si, jak sám sobě vytrvale povídal, že o seznámení s ním nebude mít zájem. To je tak divné, pomyslel si, že s někým, s kým je mi dnes tak příjemně, jsem se strašně bál promluvit.

Nyní mi dovoluje demonstrovat vám, jak můžete dobré pocity, které jsme před chvílí ukotvili, využít k proměně svého života. Promiňte, madam, jakpak se jmenujete?

Richard ukazoval na ženu, kterou Joe dříve viděl, jak se úzkostlivě prohřívá v kabelce. Tohle bude zajímavé, pomyslel si. Docela výzva.

Když na ni Richard ukázal, žena se zatvářila ještě nervózněji než dříve. Její obličej zrudnul. „Liz,“ odpověděla napjatě.

Čemu se věnujete, Liz? Totiž, když zrovna nemáte strach?

Zdalo se, že Liz překvapilo, že to Richard ví. Richard se jen usmál.

Nedivte se tolik, Liz, měla jste to napsané v celém obličejí. Doslova. Víte, že když takto zkřívíte obličej, těžko to může vést k dobrým pocitům?

Liz zakroutila hlavou.

JAK SE CÍTIT DOBŘE

Když se usmějete, váš mozek uvolní do vašeho těla šťastné chemické látky, a když se zamračíte, vyšle jiný soubor chemikálií, které vytvářejí stres a obavy. Stálo by za vyzkoušení nechat svůj obličej, aby si více odpočinul, a dopřát si přiděl dobrých pocitů.

Takže, čemu se věnujete, Liz?

„Jsem učitelka,“ řekla tak potichu, aby ji jen Joe slyšel.

Učitelka? Tak to bude pro vás teď důležitější než cokoli jiného, abyste probírané látce správně porozuměla, Liz. Neboť jogurt zná jogurt a děti ve vaší třídě se potřebují shromažďovat okolo správného druhu jogurtu – toho zdravého, jestli mi rozumíte.

Ale předtím, než pozvu Liz na pódium, udělejme si pětiminutovou přestávku.

Joe se těšil, až uvidí, jak to s Liz dopadne. Bylo by poutavé vidět, zda jí Richard pomůže. Prošel si letmo své poznámky a po několika minutách Richard pokračoval:

Liz, můžete nyní vyjít sem nahoru a s něčím mi pomoci? Vypadáte ohromně vystresované a já vás chci naučit techniku, jež vám může být k užitku.

Liz přešla až k pódiumu a sedla si hned vedle Richarda. Srdce jí bušilo tak, že to téměř bylo slyšet.

Dovolte mi, abych vám položil otázku, Liz. Kolik času strávíte tím, že se cítíte špatně?

„Celé hodiny,“ odpověděla pokorně.

Joe se nad upřímností této dámy skoro nahlas zasmál. Zdálo se mu legrační, že někdo přizná, že tráví velkou část svého dne tím, že se cítí špatně. Nicméně lehce ho znepokojovalo, že i on sám tráví přesně tou samou činností nějak příliš mnoho času. Bylo mu jasné, že musí dávat pozor, co Richard říká.

Rád vidím, že se mnou jednáte narovinu, Liz. Chci, abyste se zamyslela nad následujícím: když se změníte, co budete se vším tím časem dělat? Jen si představte všechen ten volný čas, který budete mít. O *tohle* mám obavy! Přátelé, někteří z vás tráví tolik času obavami a šířáním se, že už si ani nevzpomínáte, jak to udělat, abyste se cítili opravdu dobře. Jestliže se vypořádám pouze s tím, co vás trápí, je pravděpodobné, že si prostě najdete něco jiného, kvůli čemu si dělat starosti. A proto se do toho pustíme po mém.

Něco vám navrhu, někteří z vás to možná budou chtít vyzkoušet. Liz, chci, abyste zavřela oči a začala myslet na některý z nejlepších pocitů, jaké jste kdy měla.

Richard se odmlčel, čímž umožnil Liz, aby se do svého zážitku ponořila. Vraštila čelo soustředěním, se vzpomínáním se očividně potýkala.

Vyberte něco tak skvělého, že nám o tom ani nebudete moci říct.

Liz se začervenala a její zamračená tvář se proměnila v úsměv.

To je ono! Právě tohle mám na mysli. Vidíte, přátelé, správná představa dokáže v mžiku ovlivnit celou vaši fyziologii. Je to důkaz toho, jak je lidská

JAK SE CÍTIT DOBŘE

mysl mocná. Právě tento druh reakce chceme vyvolat a podpořit, abyste jej mohli využívat každý den a svůj život tak změnit v naprostý ráj.

Dobrá, teď mi řekněte, kde se tento pocit, tato ohromně příjemná emoce, ve vašem těle probouzí? V které části? A kam se posunuje?

Liz se na okamžik zamyslela a potom odvětila: „V žaludku. Pohybuje se nahoru.“

Nahoru, fajn. Tak, a když tento báječný pocit odezní, kam se ztratí? Když na ten pocit přestanete myslet, kam půjde?

Po několika vteřinách Liz natáhla ruce od těla. „Ven,“ odpověděla.

Dobrá, znám jeden trik, který opravdu oceníte: nechte svůj dobrý pocit vystoupat vzhůru a těsně předtím, než odletí, stáhněte ho zpátky na začátek, aby se pohyboval v kruhu. A celou jeho dráhu projděte několikrát za sebou.

Přesně tak.

Když se Liz začala znovu soustředit, na tváři se jí objevil úsměv.

Procházejte kruh stále rychleji a při tom stále myslíte na svůj zážitek. A ještě rychleji. Tak je to správně.

Nyní rychlost v kruhu vyrovnejte, aby se pocit uvnitř i vně vašeho těla pohyboval ještě rychleji. Vidíte, člověk nemá tušení, jak obrovské slasti je jeho tělo schopné.

Procházejte kruh ještě rychleji, a jestliže se vám podaří jej udržet, velmi osobitým způsobem se promění.

Napětí z tváře Liz vyprchávalo – dokonce se zahihňala.

Správně, nebojte se užít si to – vždyť svůj život nadobro měníte.

Zajistě si uvědomujete, že čím rychleji svůj pocit posíláte kruhem dále a čím rychleji se otáčí, tím dříve přichází chvíle, kdy se najednou cítíte opravdu skvěle? V tom okamžiku vás lidé začnou zastavovat a ptát se: „Co se ti stalo? Pořád se usmíváš. Co se to s tebou děje?“ Zbožňuji, když se takto ptají. Prostě se na ně podíváte a zasmějete se.

A přesně to Liz udělala. Joe si dokonce všiml, že se její nálada šíří publikem rychlostí blesku. Richard má pravdu, pomyslel si. Emoční stavy jsou nakažlivé.

Richard pokračoval ve výkladu:

Jestliže jde o příjemný pocit, nebudete chtít, aby zmizel – budete prostě usilovat o to, aby narůstal, zůstal, kde je, a zesílil.

Ještě to vylepšíme, vezmeme tento příjemný pocit a něco k němu přidáme. Víím totiž, že v budoucnu budete čelit situacím, jež vám v minulosti způsobovaly špatné pocity.

Nyní bych vám rád představil techniku, kterou můžete použít pro zapuzení špatných pocitů. Můžeme, Liz?

Liz přikývla.

Chci po vás, abyste si vybavila právě tu situaci, kvůli které se cítíte špatně. Představte si prostě, že ji sledujete na obrazovce, a uchopte do ruky ovladač jasu. Teď budu chtít, abyste v jednom rychlém kroku zmáčkla tlačítko

JAK SE CÍTIT DOBŘE

pro jas a držela ho, dokud nebude obraz úplně bílý – v jednu chvíli ho uvidíte, a najednou bude úplně vybledlý.

Jakmile to Liz udělala, lehce sebou na židli cukla.

Výborně! Udělejte to znovu. Představte si to, kvůli čemu jste se cítila špatně. Teď to nechte vyblednout, ale opravdu rychle. A znovu. A znovu. Teď uchopte ten skutečně příjemný pocit, kterým jste pohybovala, a kdykoli si v budoucnu tuto situaci vybavíte, nechte špatné myšlenky vyblednout a roztočte ten opravdu příjemný pocit.

Jakmile to uděláte, uslyšíte svůj vnitřní hlas, jak říká: „Už nikdy!“

Někdy totiž pocítíte, že už pohár přetekl, a nebudete sama sobě chtít dovolit, abyste pokračovala v sebetrýznění. Když se zamyslíte nad počtem hodin, které jste tím vyplývala, a pomyslíte na to, kolik zábavy byste si místo toho mohla užít, už nikdy nebudete trávit čas děláním něčeho, co nechcete. Takto získáte čas, abyste si vytvořila nové, pozitivní návyky.

Představte si tedy sama sebe v této náročné situaci v budoucnu, ale tentokrát nechte vyblednout veškerá negativa a představte si, jak vám tělem stále rychleji a rychleji putuje ten příjemný pocit – a dávejte pozor, co se stane.

Tak... teď chci, abyste přestala, vybavila si onu situaci a zaměřila pozornost na to, jak se v souvislosti s ní cítíte. Dovedete si představit, že byste se cítila špatně?

Liz se o to pokusila, ale na jejím obličeji se zračilo pouze překvapení a potom uvolněné uvědomění si skutečnosti, že opravdu došlo ke změně.

Pravdou je, že pokud se dostanete do správného stavu, budete moci vykonat prakticky cokoli, ale jestliže svůj vnitřní stav nezměníte, jak byste mohli očekávat, že se změní něco jiného?

Když jsem začínal svou kariéru jako vědec zabývající se informacemi, přistupoval jsem k věcem jinak než všichni ostatní. Zadal jsem inzerát do novin, v němž jsem oslovil lidi, kteří trpěli nějakou fobií a zbavili se jí. Přišlo za mnou přibližně sto osob a každé z nich jsem řekl: „Dobrá, trpěl jste fobií. Jak jste se jí zbavil?“

A všichni tito lidé mi povyprávěli v zásadě stejný příběh. Zněl asi takto: „Po dlouhých letech už jsem toho měl dost a řekl jsem si: ‚To stačí. Už to takhle dál nejde. Tohle byla poslední kapka.‘ A v tu chvíli se všichni odmlčeli, plácli se dlaní do čela a řekli: ‚V tom okamžiku jsem se na sebe podíval a spatřil jsem, jak hloupý je můj strach.‘

A já jsem si zapsal:

1. Plácnout se do čela (nejspíš nepovinné)
2. Distancovat se – to znamená vnímat sám sebe na obrazovce
3. Sledovat z odstupů sám sebe v akci

A rozhodl jsem se ověřit tento postup na lidech, kteří fobiemi ještě stále trpěli.

V téže době jsem poznal jednoho člověka z Wessingtonu. Jeho problém spočíval v tom, že ho přepadaly záchvaty paniky, kdykoli se pokusil vyjet ven z města.

Požádal jsem ho tedy, aby si představil, jak se autem blíží k okraji města, a aby celou scénu sledoval, jako by byl Superman, jako by letěl vedle svého vozu a díval se na sebe, jak řídí svůj pickup. Zatímco v duchu letěl, sledoval, jak smykem zastavuje, vychází z auta a propadá panice. Ta jeho

JAK SE CÍTIT DOBŘE

část, která celou scénu pozorovala, však letěla dál, přímo ven z města. Moje řešení totiž spočívalo v tom, aby docílil stavu, kdy bude ve své mysli v klidu poletovat a zároveň také opustí město.

Jestliže člověk sám sebe z dálky pozoruje, jak sedí na prvním sedadle na horské dráze, jde o naprosto odlišný zážitek, než když tam skutečně sedí. Je tu jiná perspektiva a jiný soubor pocitů. Vzhledem k tomu, že vím, jak jsou tyto dvě situace odlišné, vždycky se ve chvíli, kdy lidé chtějí změnit své pocity, mimo jiné snažím najít možnost, jež by jim dala doslova novou perspektivu.

A to nás vrací zpět k myšlenkovému experimentu, o který jsme se již pokoušeli. V případě změny perspektivy se jedná pouze o další z proměnných – vedle jasu či velikosti obrázku – které najdeme v lidské mysli. V NLP je nazýváme *submodality*.

A nyní Liz pořádně zatleskejme. Děkuji vám, Liz.

A za znějícího potlesku se Liz, která teď vypadala mnohem lépe, než když před několika minutami váhavě stoupala na pódium, vrátila na své místo.

Joe fascinovaně poslouchal, zatímco Richard vysvětloval podrobněji, co jsou to submodality:

Dovolte mi, abych tuto myšlenku přezkoumal ještě jednou. Obrázky ve vaší hlavě musejí mít své místo, musejí se nacházet v určité vzdálenosti, musejí být nějak rozměrné; jsou buď černobílé, nebo barevné; mají podobu filmu, nebo jednoho snímku. Zvuky musejí přicházet zprava nebo zleva; buď znějí, jako by se blížily, nebo znějí, jako by se vzdalovaly. Zdá se mi, že právě toto jsou důležité rozlišovací prvky, které na věcech vnímáme. Měly by být zapsány v manuálu pro našeho případného majitele.

Bohužel však žádný takový manuál nemáme k dispozici, a tak si musíme vytvořit vlastní.

Důvodem, proč se na tomto místě tolik soustředím na to, kde začínají naše pocity a kam se pohybují – a na to, jak zmenšovat nebo zvětšovat obrázky a pouštět emoce zpátky – je fakt, že jsem přišel na jednu z nejpřimitivnějších věcí vůbec. Totiž že lze změnit vzorce vlastního chování, když změníme vlastní pocity. A jak se cítíme, můžeme změnit tím, že uděláme něco odlišného právě se zvuky a obrazy, jež si vytváříme uvnitř své mysli.

Nyní si uvědomte: Pozval jsem sem nahoru Liz, která se u mě posadila na – řekněme asi pět minut?

Když Richard pohlédl na Liz, žena kývla hlavou a zářivě se usmála. Vypadala teď mnohem vyrovnaněji.

Uchopila jste něco ve své mysli, nechala to vyblednout a přiměla své příjemné pocity, aby se pohybovaly větší rychlostí, že? Když o té záležitosti nyní přemýšlíte, cítíte se naprosto jinak.

A přitom to je tak závažná věc, souhlasíte se mnou, Liz?

Richardův hlas zněl seriózně a ustaraně. S vážným výrazem pohlédl na Liz – která propukla v smích!

Hej, čemu se smějete? Co vaše problémy? Kde je vaše bolest a utrpení? Aha, už chápu: bráníte se změně! Chcete, aby se vaše problémy vrátily? Víte, potíží je v tom, že vzhledem k tomu, že nepotřebuji vědět, o jaký problém jde, tak se na něj ani neptám. A když potom lidé požadují své problémy zpátky, hrozí, že jim dám úplně špatný problém.

JAK SE CÍTIT DOBŘE

Liz se nyní popadala za břicho, v obličeji byla úplně rudá, ale Richard pokračoval:

Myslete na všechny věci, kvůli kterým jste se cítila špatně. No tak, dokážete to! Všechny ty myšlenky, které vás stresovaly, děsily, zneklidňovaly...

Liz se smála stále hlasitěji a hlasitěji.

Nemůže to být tak snadné. Musíte strávit ještě mnohem více času tím, že se budete cítit špatně. Ještě se nemůžete cítit lépe! Liz, Vy jste ale vážně špatný pacient. Co bude se všemi těmi chybami, kterých jste se dopustila? Co bude se všemi vašimi špatnými zkušenostmi?

Stále se smála a mezitím se k ní připojilo také publikum. Richard se zahleděl do obecenstva a zamrkal, jeho oči ale zářily.

Copak by to nebylo strašné, kdybyste pokaždé, jakmile se začnete cítit špatně, prostě dostali záchvat smíchu? Ten trik totiž podle mě spočívá v tom proklouznout dovnitř své mysli, změnit tam obrázky a způsob, jakým sami se sebou hovoříte, a přimět svůj mozek, aby se cítil opravdu dobře. K tomuto se odkazuji, když mluvím o „terapii smíchem“!

Když jsem tyto kroky provedl s klientem, který měl strach z žen, mohl následně změnit své chování. Nebyl schopen přiblížit se k ženě dříve, než si z toho něco uvnitř něho udělalo legraci. Dokázat to můžete jedi- ně tím, že věci, které se vám jeví jako složité, vezmete a změníte pocity, jaké ve vás vyvolávají. To se nestane, když se budete věčně přehrabovat ve svém dětství. Jestliže vám dětství pokazilo život, návrat k němu bude znamenat pouze další nepořádek.

Když už mluvíme o dětství, je na čase, abyste trochu z *toho příjemného* pocitu předala dětem ve své třídě, Liz. Povězte mi, všimla jste si někdy, že když máte špatnou náladu, všechno se zdá být těžší, a dokonce i drobná potíž se může jevit jako konec světa? Myslíte si, že je možné, aby se vaše případné špatné pocity přenášely na děti? Všimla jste si někdy, že když máte dobrou náladu, dokážete třídu vést mnohem snadněji?

Obličej Liz nyní zářil. Na chvíli se zamyslela a potom odpověděla: „Ano, někdy vykročím z postele levou nohou a prostě vím, že to s dětmi ten den bude náročné...”

Richard ji přerušil:

Přišlo vám někdy na mysl, že možná, skutečně jen možná, nejde o vaše duševní schopnosti a moc předpovídat, jací budou? Co kdybyste se mís-to toho vědomě rozhodla, že se prostě jen tak pro nic za nic budete cítit skvěle? Jak by na vás podle vašeho názoru žáci reagovali, kdybyste měla dobrou náladu častěji? Zamyslete se nad tím. Vyučování by zkrátka moh-lo být snazší.

Liz o tom chvíli dumala se zamračenou tváří, jako by zrovna zvažovala možnost, že vlastně její nálada ovlivňuje děti, a nikoli naopak. Potom se najednou zdálo, jako by ji osvítil Duch svatý, když Richard dodal:

Buď je to tak, nebo prostě otočte svou postel druhou stranou ke stěně. Potom budete moci vstát vždy jen pravou nohou.

To Liz znovu rozesmálo. Richard se obrátil na publikum:

JAK SE CÍTIT DOBŘE

Nyní nadešel okamžik, abyste všichni dostali příležitost důkladně to trénovat. Vyberte si partnera, představte se a potom se do toho pusťte. Rozhodněte se, kdo půjde jako první. Následně se svého společníka zeptejte, zda v jeho životě existuje něco, co ho brzdí a blokuje, nějaká situace, v níž se pokaždé cítí špatně a v níž se omezují možnosti jeho chování, neboť to vede k tomu nejhoršímu, co mohou lidské bytosti udělat: k váhání. Váháte a váháte, a najednou vidíte, že vám příležitost proklouzla mezi prsty. Když vás mívá příležitost, můžete se buď dívat, jak mizí v dál, a posléze toho po zbytek svého života litovat, nebo do toho můžete skočit rovnýma nohama a o něco se pokusit.

Joe se na své židli zavrtěl. Nemohl se dočkat, až vstane a rovnou se pustí do cvičení. Ale Richard měl pro ně nejdříve ještě několik instrukcí:

Chci, abyste se posadili vedle partnera, kterého si vyberete, a přivedli ho do stavu, v němž se bude cítit mimořádně příjemně. Pamatujte, klíč k úspěchu je v tom, že jdete příkladem. Pamatujte si – jogurt zná jogurt. Takže...

1. Obrátte se do sebe a začněte myslet na něco, co vám způsobuje opravdu nádherné pocity. Zvětšete a oživte si ten obrázek, abyste své pocity zintenzivnili.
2. Za druhé, přivedte svého partnera k naprosto tomu stejnému. Nechte jeho příjemný pocit, aby se mu rozlil po celém těle, dokud se nebude cítit báječně.
3. Přimějte ho vybavit si něco obtížného z budoucnosti a něco, co mu způsobuje špatné pocity. Ať uchopí ovladač s tlačítkem pro

jas a celý obraz nechá vyblednout. Udělejte to skutečně rychle dvakrát nebo třikrát.

4. Přimějte ho, aby si tělem nechal prostoupit ten opravdu nádherný pocit, takže bude zažívat neskutečnou vnitřní pohodu.

Když toto všechno vykonáte, umožníte partnerovi, aby změnil své uvažování o dané situaci, a darujete mu tím to, na čem skutečně záleží: svobodu cítit se tak dobře, jak jen bude chtít, ve chvílích, kdy to nejvíce bude potřebovat.

Nyní se do toho pusťte.

I když již Joe ve svém osobním životě překonal jistý stupeň romantického ostychu, nyní si byl plně vědom toho, že některé z těchto dovedností vůbec neuplatňuje v práci. Kdykoli pomyslel na určité schůzky, stáhnul se do sebe a začal se strachovat, co by se stalo, kdyby ze sebe udělal hlupáka nebo zapomněl, o čem mluví. Prezentování už se nebál; spíše šlo o to, že se cítil nepříjemně, když měl s určitými lidmi hovořit mezi čtyřma očima. Jestliže se s nimi neznal, měl pocit, že je nudí. Rozhodl se, že na tomto úkolu bude pracovat s Teresou.

Teresa začala tím, že sama sebe uvedla do správného emočního stavu, potom se obrátila na Joea a přiměla ho vstoupit do jeho mysli a vybavit si chvíli, kdy se cítil opravdu, opravdu dobře. Joe si vzpomněl na jeden víkend, kdy s přítelkyní odjeli z města a užili si neskutečnou legraci. Během toho víkendu se nasmál tak, jako už dlouho předtím ne.

Když se Joe jasně usmíval, Teresa ho přiměla zdvojnásobit velikost jeho filmu a představit si ho ještě živěji. Joe začal doslova zářit. Potom ho Teresa přiměla, aby nechal tento příjemný pocit prostoupit celým svým tělem.

Následně Teresa nechala Joea, aby si vybavil okamžik v budoucnosti, který mu dělal starosti. Vzpomněl si na jednu konkrétní schůzku, která se měla konat za pár týdnů. Ale než se vůbec mohl začít cítit nervózně, Teresa ho požádala, aby si představil tlačítko řídicí jas a naplno ho zmáčkнул, dokud jeho obrázek nevybledne. Udělal to tak několikrát a potom ho Teresa nechala, aby si znovu nechal celým tělem prostoupit příjemný pocit.

Nakonec Teresa řekla Joeovi, aby si vybavil onu budoucí schůzku. Usmál se. Cítil se v souvislosti s ní mnohem lépe. V tu chvíli ho napadlo: Jestliže je to tak příjemné, když to člověk udělá jen jednou, o kolik lépe bychom se cítili, kdybychom toto procvičovali pravidelně, s představami různých situací? Možná že stydlivost není trvalý rys osobnosti. Možná, uvažoval, je stydlivost pouze stavem mysli.

Potom se vyměnili a Joe pomohl Terese s jejím vlastním problémem. Přestože už Teresa ve svém životě i v práci lékařky NLP úspěšně využívala, vysvětlila mu, že má stále potíže vycházet s problematickými lidmi. Když se potýkala s obzvláště agresivními jedinci, ztrácela sebedůvěru.

Joe, který už se díky tomu, že si celým procesem prošel, cítil neskutečně příjemně, přiměl Teresu, aby si vybavila, jak se cítí, když si opravdu věří, a nechal ji, aby se tento pocit rozlil po celém jejím těle. Potom, když se začala radostně usmívat, jí řekl, aby si představila, jak se v budoucnu musí vypořádat s agresivním člověkem. Přiměl ji nechat celý obrázek vyblednout a představit si, jak celým jejím tělem prostupuje příjemný pocit. K jeho potěšení se na konci tohoto procesu Teresino tělo narovnálo a na konci Teresa vypadala podstatně sebevědoměji.

Richard se vrátil na pódium.

Jak jste si vedli? Je to docela zábava, vidíte? Nezačala se druhá osoba usmívat, když jste začali přemýšlet o úžasně příjemných věcech? To

znamená, že mezi vámi probíhalo cosi nakažlivého. Lidé se vzájemně ovlivňují, kdykoli spolu komunikují, a budování dobrých pocitů byste se neměli věnovat pouze tady, ale mělo by se to stát součástí vašeho každodenního jednání. Když pomyslíte na své manželství, měli byste si je asociovat se všemi svými dobrými vzpomínkami, a když pomyslíte na něco nepříjemného – no, prostě si od toho obrázku udrzte odstup. Jestliže si své manželství budete spojovat s každou špatnou věcí, které se vaše drahá polovička kdy dopustila, budete na ni neustále rozzlobení.

Pokud si náhodou vybavíte něco nepříjemného, co se vám v životě přihodilo, postarejte se o to, aby to vypadalo jako černobílá fotografie z Polaroidu, potom ji pošlete daleko od sebe, a zanedlouho už na ní nebudete tolik záležet.

Jestliže budete do svého okolí vysílat všechny pocity, jako je štěstí, radost, vzrušení... tak hádejte, co se stane? Lidé kolem vás začnou dělat zrovna to samé, aniž by vůbec věděli, k čemu došlo. Pokud se budete umět dostat do stavu, v němž vám bude dobře, lidé okolo vás to udělají také. Takové věci do sebe nasává naše podvědomí.

Ted' si pojďme dát oběd. Za hodinu a půl se vraťte a buďte připraveni na jedno překvapení!

Za obrovského potlesku Richard opustil pódium.

Joe, Teresa a Emily odešli spolu a Joe se zeptal Edgara, zda by nechtěl jít s nimi. Když se posadili v místní restauraci, Joe se s ostatními podělil o něco, co mu celý den nešlo z hlavy: „Dnes ráno jsi, Tereso, řekla něco v tom smyslu, že jistota brání učení, a já jsem tomu moc nerozuměl. To, že má člověk určitá silná přesvědčení a jistoty, je přece dobré, ne?“

„Myslím, že bychom mohli říci, že jistota sama o sobě špatná není,“ vysvětlila Teresa. „Existují jevy, o kterých je dobré být přesvědčen, a jsou také situace, kdy se jistota stává překážkou.“

„Pořád jsem z toho jelen,“ přiznal Joe.

„Přesně o tom mluvím. Teď, když už víš, že mapa není území samotné, ti to mohu podat takto: kdybys sem přišel a nepocítil vůbec žádný zmatek, znamenalo by to, že se ti podařilo začlenit všechno, co jsi zde viděl a slyšel, do své staré mapy. Někteří lidé jsou natolik přesvědčeni o tom, že jejich mapa je území samotné, že si bez ohledu na přicházející informace umějí vše začlenit mezi to, co už znají.“

Zatímco Teresa hovořila, Joe si všiml výrazu ve tváři Emily. Ve skutečnosti je moc neposlouchala, pouze hleděla někam do dálky. Něco ji trápilo, ale zdálo se, že nechce, aby si toho všimla její matka. Když náhodou pohlédla na Joea, okamžitě se zarazila a lehce v rozpacích se odvrátila.

„Podívej se, Joe,“ pokračovala Teresa, „je to stejné, jako kdybys chtěl čtyřhranný kolík zasadit do kulatého otvoru. Jestliže se budeš držet svého přesvědčení, že mapa je území, automaticky budeš předpokládat, že všechny kolíky musejí být kulaté. Potom tomu, s čím se setkáš, budeš moci dát smysl pouze jedním ze dvou způsobů: buď čtvercový kolík pozohýbáš, dokud se ti nepodaří vsunout ho do kulatého otvoru, nebo ho vyřadíš jako něco nepodstatného a tím pádem tento důkaz zničíš. V obou těchto případech bude jistota sloužit jen ke znovuujištění se o tom, že svět chápeš správně. Prostor k vytvoření otvoru, do kterého by čtyřhranný kolík bez problémů zapadl, přinesou pouze pochyby. A tak se domnívám, že nulový zmatek můžeme chápat jako nulové učení. Není možné dozvědět se něco nového o sobě nebo o světě, aniž by člověk pozměnil nebo rozšířil svou mapu. A svou mapu člověk nezmění, dokud neucítí alespoň ždíbec pochybnosti. Zmatek otevírá dveře jasnému vidění.“

„A když se podíváte na to, co Richard provádí na pódiu,“ přidal se Edgar, „je pravda, že nás nechává, abychom si vybudovali jistá silná přesvědčení, ale zároveň spotřebovává poměrně dost času a energie na to, aby nás zbavil klasických přesvědčení, která lidem brání v posunu, jako je představa, že změna musí být pomalá a bolestivá.“

„Vypadá to, že vy všichni jste už na to přišli,“ řekl Joe s drobnou závistí v hlase.

„Sediny musejí být k něčemu dobré!“ zavtipkoval Edgar.

„Mimochodem,“ zeptal se Joe, „jak vlastně propojujete psychoterapii a NLP?“

„Snadno!“ odvětil okamžitě Edgar.

„Chci říct, není to náročné, když chcete oba přístupy spojit k sobě?“

„Vůbec ne. NLP nabízí jisté znamenité nástroje pro pochopení toho, jak komunikujeme sami se sebou i se zbytkem světa. Tyto nástroje lze uplatnit v rozličných kontextech. Podle mě se právě proto NLP zamlouvá lidem ze všech možných oborů.“

„A jak jste se k NLP dostal?“ zeptala se Edgara Teresa.

„Když pracujete v mé profesi, dříve nebo později se s prací Richarda Bandlera musíte setkat. Já osobně vždycky rád vyhledávám nové názory, nové přístupy, nové techniky, které bych si mohl přidat do svého arzenálu. Kdykoli se mi stane, že si s klientem nevím dále rady, vidím, že je na čase prozkoumat nějakou novou oblast. To mě udržuje v otevřenosti vůči novým možnostem. Jsem zvědavý od přírody, a když přede mnou stojí nějaká výzva, pomáhá mi to zůstat motivovaný. Obor NLP mě naučil mnohému. Jednou z věcí, které si sám vždycky připomínám – zejména když jsem svědkem špatného chování – je další důležitý princip NLP: lidé se v dané situaci rozhodují nejlépe, jak mohou. To znamená, že člověk často provede tu nejlepší volbu, jakou může, vezmeme-li v úvahu jeho vnitřní mapu

světa. Může jít o předem prohraný nebo prapodivný výběr, ale danému jedinci se jeví jako nejlepší cesta vpřed. Když lidem pomůžeme rozšířit vlastní mapu světa, budou si vybírat lépe.“

Joeovi se tato myšlenka velmi zamlouvala. Zatímco uvažoval, jak by ji uplatnil ve svém životě, napadlo ho, že je zcela zásadní porozumět mapám ostatních a respektovat je. Moje mapa, přemýšlel, představuje to, jak já uvažuji o světě, a určuje, jak se chovám a jak komunikuji s okolím. Jestliže bude některý z mých kolegů pracovat s mapou, která se od té mé bude výrazně lišit, bude pro mě možná obtížné s tímto člověkem komunikovat. Vzájemně si nebudeme příliš dobře rozumět.

Joe se rozhodl, že se od této chvíle bude dívat s odstupem a dozví se o názorech a úhlech pohledu svých kolegů více.

Během toho, co takto přemýšlel, se do rozhovoru vložila Emily: „Když se mi tedy šeredně nepodaří něco vysvětlit svému kamarádovi, je to proto, že se jeho mapa liší od té mojí? Někdy mám pocit, že, jak se tak říká, každý dělá chytrého, dokud nejde do tuhého.“

Joe se usmál. Emily byla překvapivě výrazná osobnost. Z jejích úst dospívající dívky vycházela moudra, která by očekával u rozumného osmdesátiletého starce v nějaké hospodě v centru Dublinu.

Také Tereza se usmála. „Ano, zlato. Způsobují to rozdíly mezi vašimi mapami. A já ti nabízím myšlenku, která ti v takových situacích možná přijde vhod: co když smysl vaší komunikace nebyl takový, jaký jsi ho zamýšlela mít, ale byl v reakci, kterou jsi dostala?“

Emily se zatvářila naprosto nechápavě.

„Jde o jeden z principů NLP,“ vysvětlil Edgar. „Když chceme docílit účinnější komunikace, hodnotíme reakce, které dostaneme. V tomto smyslu platí, že získáš-li reakci, kterou sis přála, byla tvá komunikace úspěšná,

zatímco získáš-li odlišnou reakci, stále ještě můžeš skončit úspěšně, když změníš své chování.“

„Chcete tím říct,“ pokusila se Emily o shrnutí, „že nejde tolik o to, aby druhá osoba správně pochopila, co svými slovy myslím, jako o to, abych dokázala komunikovat srozumitelně?“

„Řekl bych, že se to dá takto vyjádřit,“ potvrdil Edgar. Potom pohlédl na Teresu. „Co na to říkáš ty?“

„Já souhlasím,“ odpověděla Teresa. „A dokud se bude člověk tohoto přístupu držet, nikdy nemůže při komunikaci selhat, neboť reakce druhé strany je zpětnou vazbou, která mu dává znát, jestli míří správným směrem. To samozřejmě znamená, že za svou komunikaci musíme převzít zodpovědnost, a jestliže nedostáváme výsledky, které si přejeme, musíme změnit své chování.“

Edgar souhlasil: „Tento princip značí, že lidé nikdy nedokážou číst tvoje myšlenky – kromě Jediů, samozřejmě.“

Teresa se tomuto fóru zasmála.

Edgar pokračoval: „Lidé se samozřejmě mohou pokoušet o zkušený odhad, ale nakonec mohou reagovat stejně jen na to, o čem se domnívají, že si myslíte, což může a nemusí být přesná interpretace vašeho zamýšleného smyslu. V mé profesi má tento princip význam v tom, že zdůrazňuje, že chceme-li, aby lidé reagovali adekvátně tomu, co jim říkáme, musíme mluvit s nimi, nikoli na ně. To znamená, že si musíme být neustále vědomi reakcí ostatních na to, co říkáme, a podle toho upravovat náš způsob komunikace. A ne pouze předpokládat, že ostatní musejí pochopit, co jsme měli na mysli.“

JAK SE CÍTIT DOBŘE

Mezitím, co se Joe pustil do jídla, udělal si v hlavě na toto téma poznámku. Skutečně si to užíval. Tohle byla jedna z věcí, které na takových kurzech nejvíce zbožňoval – možnost sdílet své zážitky a názory s dalšími účastníky.

Kapitola čtvrtá

JAK SE STÁT MISTREM V KOMUNIKACI

Než se Joe po obědě vrátil do sálu, udělal si krátkou procházku o samotě v nedalekém parku. Chtěl ze cvičení, které právě vyzkoušel, vytěžit maximum tím, že si v hlavě projde co nejvíce pracovních schůzek, na které si vzpomene, a v souvislosti s nimi si procvičí změnu svých pocitů.

Joe cítil, že se naučil několik opravdu cenných postupů, jak získat kontrolu nad svými emocemi. Už teď měl mnohem silnější dojem, že svůj život ovládá. Rozhodl se experimentovat se svými submodalitami. Kromě práce na technice, kterou si procvičil s Teresou, se pokusil zmenšit velikost negativních obrázků, které si vytvořil. To zmírnilo jejich intenzitu. Když ze svých negativních myšlenek odstranil barvy, také to pomohlo. Vzhledem k tomu, že ho patrně stále ještě negativně ovlivňoval jeho kritický vnitřní hlas, věděl, že se musí nějak vypořádat i s ním. Místo toho, aby se soustředil, co říká, zapracoval na tom, jak to říká – na tónu hlasu, který uplatňuje, když sám sebe kritizuje. Už jen když kritika zněla přívětivěji, vedlo k tomu, že se cítil o mnoho lépe.

Spokojen s výsledky se navrátil do učebny a našel si volnou židli. Než Richard vystoupil na pódium, už se Joe znovu uculoval, protože se těšil na několik svých dalších pracovních schůzek. To, že se v souvislosti s nimi cítil lépe, byl vynikající začátek, ale Joe věděl, že se také potřebuje naučit, jak nejefektivněji komunikovat se svými klienty a kolegy. Když Richard zahájil svou řeč, byl už plný očekávání:

Takže, dnes dopoledne jste se naučili, že nad tím, jak se cítíte, můžete získat větší kontrolu, ale také to, že ovlivňujete ostatní, aniž byste s nimi mluvili. Váš emocionální stav má vliv na ten jejich – pamatujte si, jogurt zná jogurt.

Odpoledne chci věnovat něčemu jinému, protože když jsme s těmito věcmi před lety začínali, nejdříve jsme hledali možnosti, které fungovaly. Nešlo pouze o terapii, ale o všechny další aspekty komunikace. Tehdy jsem zahájil proces vytváření modelu, jenž byl založen na tom, jak komunikují nejúspěšnější prodejci, obchodníci, učitelé, lékaři i terapeuti.

Zajímavé bylo, že ačkoli se pohybovali v naprosto odlišných oborech, všichni mistři komunikace měli řadu věcí společných. Všichni měli působivou schopnost vytvářet si s ostatními lidmi dobré vztahy. Dokázali komunikovat jasně, konkrétně a přesvědčivě. Věděli, jaké otázky mají pokládat a jak přimět lidi, aby se cítili příjemně.

Co se týče překvapení, které jsem vám už dříve slíbil, zanedlouho požádám Alana, aby přišel sem nahoru, naučil vás některé základní dovednosti pro vytváření dobrých vztahů a také vám vysvětlil, čemu říkáme *reprezentační systémy*. Alan je jedním z mých nejlepších instruktorů, takže ho prosím přivítejte náležitým potleskem. Vráťím se později.

Joe se připojil k potlesku, který zněl, zatímco se Alan blížil k pódiu. Byl velice zvědavý, jaký bude coby instruktor. Usmál se na něj. Možná potřebuje vidět přátelskou tvář, napadlo ho.

Jakmile Alan vystoupil na pódium a potřásl si s Richardem rukou, vypadal sebevědomější než kdy dřív. Když Richard opustil pódium, Alan mu poděkoval a okamžitě začal:

JAK SE STÁT MISTREM V KOMUNIKACI

Všem přeji hezké odpoledne. Předpokládám, že jste se příjemně najedli a jste připraveni na strhující odpolední program. Dosud jste se naučili, jak vám NLP může pomoci změnit vaše pocity. V tuto chvíli se zaměříme na to, jak můžete vylepšit svou komunikaci s okolím.

Když jsem před několika lety s NLP začal, řekněme, že jsem... no, nebyl jsem v komunikaci zrovna nejlepší. V přítomnosti ostatních jsem byl často nervózní a jen málokdy jsem docílil nějakého vlivu. Marnil jsem jednu příležitost za druhou. Dokud jsem na jednom kurzu NLP nenarazil na několik opravdu užitečných dovedností a nástrojů, bylo pro mě složité navázat s lidmi, se kterými jsem se setkával, vztah.

Pro Joa bylo těžké uvěřit, že Alan kdysi bojoval se svým sebevědomím. Fascinovaně na něj pohlédl, zatímco Alan mluvil dále:

Nejbáječnější věc, kterou jsem se kdy v rámci NLP naučil, je fakt, že mám schopnost ovlivnit, jak dobře budu vycházet s ostatními lidmi. Uvědomil jsem si, že se člověk může stát sympatičtější, a toto prozření mi změnilo život.

Nicméně, začneme tím, jak si vystavět dobré vztahy s ostatními neboli raport. Raport je tušení určitého propojení, jež si vytváříme s okolím, propojení, díky kterému mají obě strany pocit, že si vzájemně rozumějí a mají toho hodně společného. Když spolu dva lidé skutečně dobře vycházejí, říká se o nich, že jsou spolu „propojeni“.

Budování raportu probíhá v rámci přirozeného procesu. Děje se tak neustále a všichni se na tom více či méně podílíme. Nazývejte to, jak chcete – raport, empatie, vnímavost, napojení se – rozhodující je, že to děláme všichni.

NLP PRO KAŽDÉHO

Proč vám to vyprávím? Protože je to tak přirozené, že máme tendenci domnívat se, že jde o vrozenou vlastnost. Pamatujete si, co si lidé mysleli o Virginii Satirové? Že to byla zázračná terapeutka. Že její výsledky nepocházely z toho, co dělala, ale z toho, jaká byla. Naštěstí byli někteří schopni toto přesvědčení prohlédnout, odhalit myšlenkové a komunikační znaky skryté v jejím jednání a vytvořit z nich vzorec, takže se lidé od té doby mohou tyto schopnosti naučit a vyučovat je.

Jak víte, NLP se z velké části zabývá tím, jak věnovat pozornost věcem, které se kolem nás dějí. Richard a jeho kolegové si všimli, že když spolu dva lidé opravdu dobře vycházejí, mají tendenci přizpůsobovat vzájemně své komunikační vzorce na všech úrovních, verbálních i neverbálních. Toto mělo ohromné dopady. Bylo zjištěno, že když se úmyslně přizpůsobíme komunikačním vzorcům druhého člověka, můžeme vytvořit zdání hlubokého vzájemného spojení.

Všimněte si však, že nemluvíme o napodobování. Jestliže budeme zrcadlit každý pohyb druhé osoby, bude nás tato osoba velmi brzy chtít udeřit do obličeje. „Přizpůsobit se“ znamená nenápadně a postupně upravit část našeho komunikačního systému tak, aby se více shodoval s komunikačním systémem druhého člověka. Jak jsem právě řekl, netýká se to pouze verbální komunikace. Důležité jsou také tón vašeho hlasu nebo rychlost a tempo vaší řeči. Pro ustanovení raportu je také zásadní váš postoj včetně pohybů hlavy, gest, založené či nezaložené ruce, překřížené nohy a tak dále.

Joe byl celý nedočkavý, aby si to mohl sám ověřit, a tak se rozhlédl po učebně. Objevil samozřejmě několik příkladů lidí sedících v naprosto shodných pozicích. Tak třeba Teresa a Emily: obě dvě byly nakloněné dopředu, bradu měly podepřenou dlaní a hlavu lehce nakloněnou na stranu.

JAK SE STÁT MISTREM V KOMUNIKACI

Ve skutečnosti je nejlepší přizpůsobit se dechu druhé osoby. Jestliže dokážete dýchat ve stejném rytmu jako ona, může se jednat o mocný způsob propojení. Čím méně si toho druhá osoba všimne, tím lépe. Nejvyšším cílem je vlastně udělat to tak, aby šlo o podvědomý proces dokonce i pro vás samotné – stejně jako chůze nebo řízení auta. Chceme, aby tento program běžel na pozadí, abychom se mohli soustředit na něco jiného. A k tomu se dopracujeme jen procvičováním.

Jakmile v tom budete dobří, budete moci druhého člověka začít vést k tomu, aby se cítil a jednal jako vy. Říká se tomu *pacing a leading* (držet tempo a vést). Když tedy mluvíte s někým, kdo vypadá, že je od vás odvrácen a uzavřen do sebe, jakmile s ním začnete držet tempo a postupně změníte svou řeč těla, abyste se mu více otevřeli, bude vás následovat svou vlastní řečí těla. Je to přesně jako...

Alan se dlouze a zhluboka nadechl a potom pomalu vydechl ústy. Potom na několik vteřin umlkl.

Joe si nemohl nevšimnout, že on sám udělal zrovna to samé.

Když se Alan zeptal, kolik lidí v obecnstvu se právě zhluboka nadechlo, téměř všechny ruce vyletěly vzhůru. Alanova tvář se rozzářila širokým úsměvem, když se znovu ujal slova.

Právě o tom mluvím! Vidíte, jak přirozeně to funguje?

Richard mě poprosil, abych vám ukázal jemné detaily něčeho, co zmínil už dříve: raport se netýká jen vašeho těla nebo tónu hlasu, týká se také jazyka, který používáte při komunikaci s ostatními. Konkrétně jde o to, že když s vámi lidé hovoří, odhalují vám, jak slovy, která užívají, uchopují svět.

Pro názornost se tedy o kousek vraťme. Nyní už jste zřejmě začali chápat, jak si náš mozek mapuje skutečnost. Máme pět smyslů, pomocí kterých přijímáme informace ze světa, takže je logické, že existuje také pět způsobů, jak tyto informace zpracováváme. V základu se smrskávají na vnitřní obrazy, zvuky a pocity, zatímco zbylé smysly – čich a chuť – jsou svým významem omezené. V NLP se těmto modalitám častěji říká reprezentativní systémy.

Richard už vám na vhodném příkladu ukázal, jak s těmito reprezentativními systémy pracovala Virginia Satirová, a vysvětlil vám, jak získat nad reprezentativními prvky moc tím, že změníte jejich submodality – neboli vlastnosti prezentace skutečnosti. Říkám vám, že i když všichni lidé poznávají svět stejnými pěti smysly, ne všichni si realitu uvědomují stejným způsobem. Někteří z nás dávají přednost uvažování ve vizuálních obrazech, další vnímají zejména zvuky a slova a kromě toho existují tací, kteří při uchopování smyslu světa spoléhají především na tělesné dojmy. To sice neznamená, že jsme určitým „typem“ člověka, ale umožňuje nám to poznat, jak člověk v konkrétní situaci přemýšlí.

Joe se v myšlenkách vrátil ke svému vztahu s přítelkyní. Zdá se, že ona se skutečně „zaměřuje“ mnohem více na vizuální aspekty světa, zamyslel se. Je neuvěřitelné, že jsem si toho nikdy dříve nevšiml, dokud mi Alan neřekl o těchto reprezentativních systémech.

Když víte, co máte hledat a čemu máte naslouchat, jste o krok blíže k pochopení, jak lidé sami sobě vysvětlují svět, a to vám na oplátku pomáhá vybudovat si report na mnohem hlubší úrovni.

Když s námi lidé hovoří, užívají jazyk, který se týká smyslů, a smyslová slova, jež vybírají, jsou v jejich řeči nápovědou k poznání jejich způsobu

JAK SE STÁT MISTREM V KOMUNIKACI

přemýšlení. Někteří lidé mají například sklony používat fráze jako „podle mě to *vypadá*“ nebo „*vidím* to opačně“ nebo „z mého úhlu *pohledu*“. Jiní raději říkají „*doslechl* jsem se“ nebo „to *zní* docela dobře“ nebo „to u mě bude mít *odezvu*“. A konečně, jsou i jedinci, kteří říkají „*cítím*, že je to správně“, „*chci* ti pomoci, abys to taky *pobral*“ nebo „to mi *sedí*“.

Joe zuřivě škrábal své poznámky a k příkladům, jež dopoledne uvedl Richard, když mluvil o práci Virginie Satirové s páry, přidával tyto další.

Tím, že budete poslouchat, jak určitý člověk mluví, budete moci určit jeho způsob uvažování, což vám pomůže pochopit, jak je třeba mu odpovídat. Jestliže bude používat vizuální pojmy, *dohlédněte* na to, abyste mu *ukázali jasný obraz*. Jestliže bude používat sluchové výrazy, *naladte se* na něj a nechte se *jasně a zřetelně slyšet*. Jestliže bude používat slova týkající se hmatu, *chopte se příležitosti*, abyste jeho znalosti situace pořádně *upevnili*. Díky tomu bude dotyčný cítit, že mluvíte stejným jazykem.

Mohl by mi teď někdo popsat svůj zážitek z poslední dovolené?

Joe uslyšel Edgarův hlas. „Jistě. Nedávno jsem byl v Římě. Bylo to úžasné. Je tam tak nádherně. Některé tamní stavby jsou obrovské, ale už na první pohled je jasné, že jsou z antiky. Bylo parádní procházet se po centru, koukat na památky a trávit čas sledováním lidí, jak si každý jde po svém. Náramně jsem si to užil. Skutečně se mi vyjasnilo, proč je to jedno z nejkrásnějších měst.“

Alan ho přerušil:

To zní opravdu parádně. Řekněte mi, jak se vám s těmi lidmi povídalo?

Edgar se zatvářil mírně zmateně a zakoktal se. „Ehm, byli... chci říct, milí, řekl bych. Tak moc gestikulovali, až to někdy odvádělo mou pozornost!“

Část obecenstva se začala uchichtávat. Alan pokračoval:

Dobrá. Někteří z vás si všimli, co se tu právě stalo. Edgar věci popisoval velmi vizuálně. Když jsem se ho zeptal na jeho sluchové zážitky, bylo pro něj těžké se na můj dotaz napojit. Najde se ještě jiný dobrovolník, který mi popíše svou dovolenou?

Ozvala se dáma v přední řadě: „Byla jsem v Indii, ale já nepřemýšlím v těchto reprezentativních systémech.“

Alan se usmál a řekl:

Každý to do určité míry dělá. Nicméně, poslechněme si i přesto Váš popis.

„No,“ začala, „minulý měsíc jsem byla v Indii a nejvíc se mi na tom líbilo, že jsem se na to místo opravdu napojila. Cítla jsem se tam tak báječně. Bylo tam teplo a občas i nepříjemně horko a vlhko, ale já jsem tam prostě zažila velikou spokojenost.“

Alan jí vpadl do řeči:

Páni, takže jste přišla do kontaktu s tamní kulturou? Jak jste se napojila na místní obyvatele? Cítla jste se tam příjemně?

Aniž by se zarazila, dáma se rozplývala nadšením: „Ach, ano! Opravdu se mě to dotýkalo. Cítla jsem se tam tak vítaná, jako bych byla doma. Skutečně mě zachvátila myšlenka, že Indie je pravá milující země s velkým srdcem. Bylo mi tam tak dobře.“

JAK SE STÁT MISTREM V KOMUNIKACI

Znovu se část publika zasmála. Joe pochopil proč: tentokrát se Alan reprezentativnímu systému, který žena uplatňovala, přizpůsobil. Jelikož používala citová slova, reagoval stejně a to mu umožnilo účinně pokračovat v rozhovoru.

Alan pokračoval vlastním vysvětlením:

Když se přizpůsobíte reprezentativnímu systému, který určitá osoba používá, bude dotýčný cítit, že je s vámi ve shodě. Když se „nepřizpůsobíte“, nebude se cítit tak dobře – jak jste mohli vidět – neboť neuslyší nic, co s ním souzní.

Joe zaregistroval, že Alan v poslední větě použil všechny tři reprezentativní systémy. Jeho další slova vysvětlila proč:

Když promlouváte k širokému publiku – jako je toto – a máte v úmyslu přizpůsobit se jeho nejoblíbenějšímu reprezentativnímu systému, musíte vlastně střídat všechny. Povede to ke dvěma pozitivním důsledkům: pomůže vám to ve vybudování raportu a vašemu obecenstvu to poskytne zážitek pro všechny smysly.

Ale dost už bylo mluvení. Je čas na přímou zkušenost!

Začneme jedním cvičením. Chci, abyste se rozdělili do skupinek po dvou. Osoba A bude mluvit s osobou B a osoba B se během poslechu nebude přizpůsobovat řeči těla osoby A.

Následně osoba B odpoví na něco, co řekne osoba A, ale promluví jinou rychlostí a použije jiný reprezentativní systém než osoba A.

Během toho bude osoba A přemýšlet o své zkušenosti a o tom, jak vnímá osobu B.

Potom bude osoba A stále ještě mluvit na osobu B, ale tentokrát jí osoba B nepatrně – a tím myslím *nepatrně* – přizpůsobí svou řeč těla, tón hlasu, rychlost mluvy i reprezentativní systémy.

Osoba A se znovu zamyslí nad svou zkušeností.

Potom se vyměníte.

Vrátím se k vám za patnáct minut.

Zatímco se Joe rozhlížel a hledal nějakého partnera, jeho pohled se setkal s pohledem přitažlivé ženy po třicítce. Rozhodli se, že cvičení udělají spolu. Žena mu pověděla, že se jmenuje Caroline a je herečka.

„Ahoj, Caroline. Já jsem Joe. Co tě sem přivádí?“

„No, vlastně, loňský rok byl pro mě hodně náročný, protože jsem se dozvěděla, že mám rakovinu prsu. Tato zkušenost mě přiměla znovu zvážít, jak jsem až do té chvíle žila. Teď, když už je mi mnohem lépe a mám svůj život zpátky, je mým snem stát se profesionální herečkou. Mezitím jsem si přečetla nějaké knihy o osobním rozvoji a svépomoci a právě tam jsem objevila NLP.“

„Páni, to je neuvěřitelné. Blahopřeji ti, že máš tohle všechno úspěšně za sebou.“

„Díky, Joe. Byla to dlouhá a bolestná cesta, ale zároveň také sebepoznání. Teď se soustředím na splnění svého snu, během dne pracuji a večer chodím do kurzu, kde se připravuji na konkurzy. Hej, víš, na co se mě coby začínající herečky lidé nejčastěji ptají?“

„Ne, na co?“

„Mohu dostat kapučíno a jeden kousek bučky, prosím?“

Joe se zasmál. „Takže pracuješ v kavárně?“

„Momentálně ano. Ale jen dokud neuspěju!“

„Bezva. A chceš to cvičení tedy zkusit jako první, že bych na tobě prováděl experimenty?“ zeptal se Joe.

„Posluž si,“ odpověděla.

Joe začal tím, že se pustil do sledování řeči těla Caroline, zatímco hovořila o věcech, které ji zajímají, a potom začal vytvářet nesoulad. Když Caroline zkrřížila nohy, on ty své oddálil od sebe. Když se k němu nahnula, odtáhnul se. Bylo to velmi zábavné a on viděl, jak ji to stále více frustruje. Během toho, co ji poslouchal, si všiml, že mluví o tom, jak věci vidí a o svém pohledu, a tak jí začal odpovídat pocitovými výrazy: „Cítím, že je to pro tebe důležité“ a „Brzy tvé pocity poberu“. To ji podle všeho rozzlobilo ještě více. Joe si to skutečně užíval.

Caroline netrvalo ani pět minut, než začala být úplně nepřičetná a vykřikla: „Joe, jestli toho hned teď nenecháš, praštím tě. Silně!“

Joe se musel začít smát, nicméně omluvil se. Páni, pomyslel si, snadno se naštve.

Potom přistoupili ke druhé části cvičení. Jakmile se Joe přizpůsobil řeči těla Caroline a jejím reprezentativním systémům, zjistil, že se stále více usmívá a vypadá při rozhovoru mnohem uvolněněji.

Brzy přišel čas na výměnu rolí, a když se Joe ocitl na straně, která přijímala nesoulad, uvědomil si, jak je to otravné. Možná nakonec Caroline není takový kňoural, uznal v duchu.

Caroline viděla, jak v něm narůstá nespokojenost, a začala se chechtat. „Ha! Není to tak příjemné, když se karta obrátila, co? Bože, tohle mě baví!“

„Dobrá, dobrá. Teď je řada na tobě, aby ses mi přizpůsobila,“ odvětil Joe rychle.

„Ach jo – teď přijde ta nudná část,“ řekla Caroline s úsměvem.

Procvičovat přizpůsobení se a nesoulad byla ohromná legrace. Joe se rozhodl, že jakmile se vrátí domů, převede přizpůsobovací dovednosti, které se právě naučil, do praxe se svou přítelkyní.

Alan se brzy vrátil na pódium.

Chcete se ohledně tohoto cvičení na něco zeptat?

Odmlčel se a podíval se do publika. Když viděl, že tam nejsou žádné zmatené pohledy ani zvednuté ruce, s úsměvem pokračoval:

Vypadá to, že jste si s celým tímhle nesouladem užili dost zábavy.

Někteří z účastníků na sebe vzájemně mrkli a zasmáli se.

Než se přesunu k dalšímu tématu, chtěl bych ještě krátce odbočit, neboť se moje poznámka bude týkat technik a vzorců, které se právě učíme. Během let vědci vynalezli obrovské množství technik, takže my se dnes *podíváme* jen na rychlou ukázkou a *poslechneme* si základní koncepty, abychom se do toho *vpravili*. NLP je především stanovisko a v tomto ohledu je Richard skutečný mistr.

Pro většinu rozhovorů pochopitelně platí, že je dobré, abyste s druhým člověkem navázali přátelský vztah, takže vytváření raportu i používání reprezentativních systémů je vrcholně důležité. Další zásadní věc, chcete-li se stát efektivní v komunikaci, je systém známý jako *metamodel*.

Metamodel byl jedním z prvních modelů, které Richard vyvinul na samém počátku NLP společně s Johnem Grinderem. Vznikl z pozorování toho, jakým způsobem nejúspěšnější z terapeutů, jako byli například Vir-

JAK SE STÁT MISTREM V KOMUNIKACI

ginia Satirová, kladou svým klientům otázky, když jim chtějí umožnit, aby si zlepšili svůj život.

Metamodel má tři hlavní funkce: konkretizovat informace, vysvětlovat informace a pomoci člověku zpřístupnit vlastní model světa ostatním.

Na papírovou tabuli v pravém rohu pódia Alan napsal:

1. Konkretizovat informace
2. Vysvětlovat informace
3. Dostat se k modelu světa druhého člověka

Slovem „model“ mám na mysli mapu světa. Říká vám to něco?

„Mapa není území samotné,“ uslyšel Joe odpověď nesoucí se skrze celý sál.

Přesně tak. Pokaždé, když komunikujeme s ostatními, představujeme jim svou mapu. Mažeme, zkresluje a zobecňujeme informace. Někdy je to užitečné, protože to znamená, že jsme schopni vést rozhovory tak, aby netrvaly celou věčnost. Když se vás například někdo zeptá, jak se vám daří, můžete odpovědět, že se máte dobře. Jde o jedno slovo, takže pochopitelně mažete velké množství informací, ale splňuje to svůj účel.

Když si mapujeme skutečnost, promazáváme, zobecňujeme a zkresluje informace, jež získáváme skrze své smysly. Potom, když svou mapu popisujeme pomocí slov – druhým nebo sami sobě – dochází k tomu znovu: mapu promazáváme, zobecňujeme a zkresluje.

Když mluvíme o konkretizování či vysvětlování informací, mám na mysli například toto: vrátíte se z práce domů a váš partner vám oznámí, že se stala nehoda. Co to znamená? Spálil večeři? Rozbil vaši oblíbenou vázu?

Naboural vám auto? Nebo se někdo, nedej bože, vážně zranil? Můžete samozřejmě vystřelit naslepo – stává se to častěji, než byste čekali – nebo se můžete zeptat na podrobnosti. Metamodel vám usnadní pokládání vhodných otázek, zejména tehdy, když proces mazání, zobecňování a zkruslování informací není příliš zřejmý. Později uvidíme, jak přesně se to dělá.

Dalším příkladem může být situace, když vám někdo řekne: „Nejsem zrovna dobrý v komunikaci s lidmi.“

Zatímco se Alan podíval jeho směrem, Joe viditelně zrudnul a uvědomil si, že Alan odkazuje na jejich rozhovor z dříve.

Jedna z dobrých otázek zní: „Co myslíš tím *dobrý v komunikaci s lidmi*?“ Obvykle vám dotyčná osoba odpoví něco jako: „No, když mluvím s cizími lidmi, nevěřím si.“ Tímto se již vaše pozornost přesouvá od toho, jaký člověk je, k tomu, co člověk *dělá* – což se snáze definuje.

Můžete se dále zeptat: „Existuje někdo konkrétní, s kým si při rozhovoru nevěříš?“ Takto dotyčnému umožníte zúžit problém a v rámci širce zobecněného prohlášení najít konkrétní situace. Nyní jste o krok blíže k tomu, abyste odhalili území samotné.

Jak vidíte, čím hlouběji k jádru se dostanete a čím konkrétněji definujete problém, tím snáze se vám bude hledat pro dotyčného řešení.

Joe si nemohl pomoci, musel si začít odpovídat na otázky, o kterých věděl, že jsou skrytě určeny jemu. Co tím myslel, když řekl, že není zrovna dobrý v komunikaci s lidmi? Cítil se nejistý v rozhovoru s někým konkrétním? Co se za tím skrývá?

Zatímco se zabýval těmito otázkami, Alan mluvil dále:

JAK SE STÁT MISTREM V KOMUNIKACI

Nejméně nápadné a pravděpodobně to nejdůležitější využití metamodelu spočívá v pomoci druhému člověku v rozšíření jeho mapy světa.

Právě to si lidé jako Virginia Satirová uvědomovali a právě to jsme od nich převzali. Nyní vám předložím soubor otázek, který vám umožní docílit toho samého.

Ale nejdříve se pojďme podívat na jeden příklad toho, jak může člověk rozšířit a obohatit cizí mapu světa. Když někdo prohlásí „Všichni mě nenávidí“, jde o generalizaci. Nejspíše to nebude přesné: valná většina celosvětové populace si ve skutečnosti nebude vůbec vědoma existence dotyčného člověka, a i kdyby byla, pravděpodobně by se neobtěžovala vytvořit si na něj názor.

Můžete tedy zpochybnit toto zobecnění tím, že se zeptáte na pojem „všichni“. Jakmile se dostanete k jádru pudla a zjistíte, koho přesně tím daná osoba myslí, již si budete moci přičíst úspěch z toho, že se ze zdrcujícího problému stala věc lépe zvládnutelná. Pak na problému budete moci pracovat ještě více, když se zeptáte, proč si dotyčný myslí, že ho tato osoba nesnáší, jaká konkrétní příhoda ho k tomuto závěru dovedla, zda je možné chápat ji jinak a tak dále. Čím více se budete ptát metaotázkami na dané přesvědčení, tím pravděpodobněji se vám podaří zasít do víry semínka pochybností. A to dotyčnému poskytne prostor, aby své přesvědčení změnil v užitečnější a opodstatněnější předpoklad.

Můžete samozřejmě začít u toho, že budete zpochybňovat své vlastní promazávání, svá vlastní zobecnění a zkreslení.

Joea to fascinovalo: ten metamodel se zdá být skutečně mocným nástrojem pro komunikaci. Napadlo ho také, že by s jeho využitím krásně změnil některá svá omezující přesvědčení.

Čím blíže k reálné smyslové zkušenosti se budete umět dostat, tím větší užitek vám to přinese. Jako obecné pravidlo tedy platí, rozhodněte se popsat, co jste viděli, co jste slyšeli a co jste cítili. Konkrétnost a setrvávání u smyslových vjemů je výborný způsob, jak do své mapy přidat podrobnosti.

Pojďme se podívat na některé z dotazů, které jsou mimořádně užitečné, čímž myslím všeobecně. Fungují při obchodních jednáních, i když se chcete přiblížit svému dospívajícímu potomkovi. Tyto otázky učím všechny: partnery ve vztahu, psychology, vedoucí manažery, učitele, prodejce – doplňte si, koho chcete.

Někdy tyto otázky uplatníte, abyste vnesli světlo do toho, o čem druhá strana mluví. Řekněme, že jste si najali člověka, aby ve vaší firmě uskutečnil seminář o stresovém managementu, a předpokládali jste, že zhruba víte, jak bude školení probíhat. Co kdyby se školitel dostavil ve žlutém hábitu, začal zapalovat aromatické svíčky a vás a vaše spolupracovníky požádal, abyste navázali kontakt se svou zvířecí přirozeností, bušili do bubínků a běhali po chodbách nazí? Považovali byste ho za blázna, že ano?

Publikum se zasmálo.

Ale došlo by k tomu proto, že jste si nikdy neujasnili, co tento konkrétní školitel myslí pojmem „stresový management“. V obchodní sféře, ale i v životě existuje tolik zmatků a nedorozumění jen proto, že se lidem nepodaří vyjasnit si, co má ten druhý na mysli. V obchodní branži je také důležité, abyste při najímání určitého člověka přesně rozuměli tomu, co pro vás udělá, a dále *jak* přesně a *kdy* přesně to udělá. Naše otázky vám umožní mít jistotu, že všechny zúčastněné strany porozumí situaci.

JAK SE STÁT MISTREM V KOMUNIKACI

Joe se v duchu usmál. Vybavil si spoustu schůzek, kdy vzduchem létala velká slova a zkratky a on neměl potuchy, co znamenají, a po celou dobu trvání schůzky nerozuměl tomu, o čem se jedná. Později zjistil, že ani většina ostatních to netušila! Měl pocit, že něco takového je pro firemní svět celkem typické. Tyto metamodelové otázky by mu mohly poskytnout skutečnou příležitost lépe porozumět svým kolegům.

Alan pokračoval:

Vidím, že někteří z vás začínají věnovat více pozornosti této prázdné tabuli než mým slovům, takže pojďme dále.

S tím se otočil k papírové tabuli a na prázdný papír napsal:

JAK? CO? KDY? KDE? KDO KONKRÉTNĚ?

Nejenže vám tyto otázky pomohou překonat zobecnění druhého člověka a dostat se k jádru toho, o čem skutečně dotýčný hovoří, ale také vám usnadní získat další informace o tom, co přesně se odehrává v jeho hlavě. Když například někdo řekne: „Je to pro mě momentálně všechno boj,“ můžete se zeptat: „Co přesně je pro tebe boj?“ nebo „V čem konkrétně je to pro tebe boj?“ To dotyčnému umožní přesně zformulovat svůj problém a také to, v čem je právě pro něj problém. Tímto se k jádru celé záležitosti prokoušete velice rychle. Díky těmto konkrétním dotazům opravdu porozumíte tomu, co se děje.

KDO TO ŘÍKÁ? PODLE KOHO?

Ať už tuto otázku zformulujete jakkoli, bude mocným nástrojem k tomu, abyste něco, co je řečeno jako fakt, přeměnili v názor. Často se stává, že když lidé nahlas vysloví své přesvědčení, pojmenují je, jako by šlo

o prohlášení. Když se zeptáte: „Kdo to říká?“, jejich odpověď přesune výrok z oblasti faktů do říše názorů. A názor je pochopitelně jen názorem a nemusí být automaticky pravdivý. Jestliže někdo například řekne: „Lidé mě nemají rádi!“ a vy mu položíte tuto otázku, bude si dotyčný muset toto přesvědčení přivlastnit. S největší pravděpodobností se věta změní na „Věřím, že mě lidé nemají rádi“. Ve chvíli, kdy větu vyjádříte jako názor, usnadníte její přeměnu.

To dávalo Joemu smysl. Musel připustit, že často vyrukuje s prohlášeními, jako by šlo o stoprocentní pravdu, i když se ve skutečnosti jedná pouze o jeho momentální pocity. Dokonce i to, že není zrovna dobrý v komunikaci s lidmi, spadá do této skupiny!

Alan dále na tabuli napsal:

**KAŽDÝ? VŽDYCKY? NIKDY? NIKDO? NIC? VŠICHNI?
ANI JEDEN?**

Další kategorií, kterou jsme viděli v předchozím příkladu a s níž se budete setkávat, je přílišné zevšeobecnění. Všímejte si slov jako „vždycky“, „nikdy“ nebo „všichni“. Když tyto výrazy uslyšíte, můžete prohlášení zpochybnit prostým zopakováním slova. „Vždycky?“ „Všichni?“ „Nikdy?“

CO TÍM MÁŠ NA MYSLI?

Kromě toho, že se tato otázka jeví jako ohromně užitečná při osvětlování, co si dotyčná osoba myslí, můžeme ji uplatnit také jako námitku proti jejímu přesvědčení, jestliže je řeč o poněkud abstraktních tématech. Lidé si například často stěžují, že „mají“ depresi nebo že je na každém kroku „pronásleduje“ úzkost. Tento druh zkreslení je velmi rozšířený, protože lidé mají pocit, že právě toto se jim skutečně děje. Když je požádáte, aby

vám vysvětlili, co tím míní, obvykle svůj problém zformulují odlišně, a to výrazy, jež se více hodí na proces – možná řeknou, že se „cítí“ být v depresi nebo že „panikaří“. Když svůj problém představí jako něco, co dělají, potom budou moci dělat místo toho něco jiného.

V POROVNÁNÍ S KÝM? V POROVNÁNÍ S ČÍM?

Jedna z věcí, kterou lidé často sami sebe omezují, je hodnocení sebe sama ve vztahu k ostatním. Říkají fráze jako „Vůbec mi to nejde.“ Když jim položíte otázku „V porovnání s kým?“, nutí je to vnímat, že vytvářejí neférové srovnání, které není k ničemu dobré. Jestliže máte špatnou náladu, protože cítíte, že vám nejde golf, a já se vás zeptám „V porovnání s kým?“, potom s největší pravděpodobností srovnáte sami sebe s nějakým profesionálem. Jakmile budete nuceni pojmenovat, s kým se porovnáváte, bude pro vás snazší pochopit, že ve skutečnosti jde o srovnání nespravedlivé.

Mnoho mých kamarádek se například srovnává s nejkrásnějsími a nejštíhlejšími modelkami, které vidí v časopisech, nebo s těmi nejúchvatnějšími dívkami, které kolem nich procházejí ve městě, a kvůli tomu se cítí špatně.

My lidé se často zaměřujeme na své nedostatky a v nich se srovnáváme s ostatními. Výsledkem toho, že se cítíme špatně, když se srovnáváme s jinými lidmi, je naše nízká sebeúcta. Tím, že taková srovnávání zpochybníme, uvědomíme si, že všichni máme dobré i špatné vlastnosti a díky tomu, že jsme všichni jedineční, může fungovat jediné srovnání – a to srovnání sebe v současnosti s sebou v minulosti. Takto se nemusíme cítit špatně kvůli tomu, jací jsme.

To znělo Joeovi opravdu důvěryhodně. V minulosti si neustále říkal, že mu nic nejde a že není chytrý, a přestože si to již příliš často neopakuje, stále se v určitých společenských situacích cítí špatně. Zatímco o tomto problému podrobně přemýšlel, uvědomil si, že se neustále srovnává s lidmi okolo sebe.

JAK TO VÍŠ?

Jedním z nejvíce škodlivých názorů je, když lidé sami sebe přesvědčí o tom, že vědí, co si druhá osoba myslí nebo co stane v budoucnu. Mohou se například domnívat, že je někdo nemá rád nebo že jim něco nepoví, což jim může způsobit spoustu problémů.

Taková přesvědčení lze zviklat vynikající otázkou: „Jak to víš?“ To dotyčného přinutí vysvětlit, jak ke svému závěru došel. Když se o to pokusí, často vyjde najevo, že svou víru zakládá na mylných předpokladech.

Představte si tedy například, že jste přesvědčeni o tom, že vás někdo nemá rád, a já se vás zeptám: „Jak to víte?“ Možná mi odpovíte, že vás dotyčný na večírku nepozdravil. Jenže důvodů, proč se tak stalo, může existovat bezpočet. Tímto váš závěr účinně zpochybním.

Mohu vám položit otázku: „Takže pokaždé, když vás někdo na večírku nepozdraví, znamená to, že vás nemá rád?“

Všimněte si, že používám zobecnění – „pokaždé“ – jak bych vás tedy zviklal, kdybyste opravdu odpověděli „ano“?

„Pokaždé?“ zeptal se někdo v publiku.

Přesně tak! Zdá se, že už se tomu začínáte dostávat na kloub. Výborně.

Můžeme uvést další příklad. Kdybyste mi řekli, že nikdy nezvládnete zkoušku v autošколе, já bych se vás zeptal, jak to víte, a vy byste mi přinej-

lepším zdůraznili, k čemu došlo v minulosti, jako by to byl důkaz toho, co se stane v budoucnosti. Minulost se samozřejmě nerovná budoucnosti, takže by vaše přesvědčení bylo opět zpochybněno.

„Jak to víš?“ nutí tázaného přezkoumat logiku, kterou použil, když došel ke svému závěru, a vám tato otázka dovoluje podtrhnout nedostatky, které jsou s touto logikou neodmyslitelně spojeny.

CO TI BRÁNÍ? CO BY SE STALO, KDYBYS MOHL?

Když uslyšíte někoho, jak říká „já nemůžu“ nebo „já to nesvedu“, můžete tyto překážky překonat pomocí těchto dvou otázek.

Otázka „Co ti brání?“ vám pomáhá zjistit, jaké překážky leží mezi tím, kde jste teď, a kde chcete být. Umožňuje vám pojmenovat si problémy, kterým podle vašeho názoru budete muset čelit, jestliže budete chtít získat to, po čem prahnete. Jakmile se tyto problémy ukážou na denním světle, bude snazší pochopit, co je proti nim třeba udělat. V některých případech se budou týkat zdrojů nebo nějakých konkrétních znalostí, které je nutné si osvojit, zatímco jindy se bude jednat o přesvědčení, která budete nejspíš muset změnit, abyste dosáhli svého cíle.

Otázka „Co by se stalo, kdybys mohl?“ vás přiměje představit si, jak všechny překážky zdoláváte a sklízíte své ovoce. Dává vám to pocit, že je to vlastně možné. Když tyto dotazy propojíme, stanou se mocnou zbraní.

Kdysi jsem například pracoval s učitelkou, která mi tvrdila, že se jí nedaří přiblížit se svým studentům. Když jsem se jí zeptal, co jí v tom brání, odpověděla mi, že ji neposlouchají, ve vyučování používají mobilní telefony a ona nemá jejich respekt. Položil jsem jí otázku, zda by vyřešení těchto tří problémů zajistilo, že by se svým studentům přiblížila, a ona přikývla, že ano. Takže v tu chvíli už věděla o třech věcech, které mohla udělat. Abych jí pomohl ještě více, zeptal jsem se: „Co by se stalo, kdy-

by se vám podařilo se svým studentům přiblížit?" Okamžitě zpozorněla a začala mi vysvětlovat, jak by byla šťastná a že by viděla, jak se zlepšují a že je vyučování baví. Dosáhli jsme významného zvratu v jejím přístupu k něčemu, co jí po dlouhý čas krmilo pocitem bezmoci.

CO BY SE STALO, KDYBYŠ TO UDĚLAL? CO BY SE STALO, KDYBYŠ TO NEUDĚLAL?

A nakonec, když je třeba učinit rozhodnutí, tyto dvě otázky nám mohou výrazně pomoci, protože před námi otevrou paletu možných důsledků. Když se někdo domnívá, že něco musí nebo že by něco měl provést, obvykle ho brzdí přesvědčení, co by se stalo či nestalo, kdyby to udělal či neudělal. Vyneste tato přesvědčení na světlo, protože v jejich případě se většinou skutečně jedná o příčinu starostí a tím, že je zveřejníte, umožníte druhému člověku, aby se rozhodl nejlépe, jak jen to je možné.

Měl jsem například klientku, která měla pocit, že si *musí* udržet své stávající zaměstnání, i když je nenáviděla. Položil jsem jí tyto dvě otázky a ona sama sobě dovolila prozkoumat části své mapy, které na ni i přesto, že zůstávaly mimo její vědomé uvažování, vyvíjely značný nátlak. Dokázala posléze projít své možnosti s větším pochopením a novým klidem v duši a přišla na to, že pro ni vlastně bude jednodušší objevovat něco, co ji baví.

Joe zíral na tabuli. Všechno to vážně dávalo smysl. Byl jako u vytržení. Existovalo tolik otázek, díky kterým může zlepšit své uvažování i své komunikační dovednosti. Za otázky, které si přepsal do svého zápisníku, přidal obrovský vykřičník.

Alan pokračoval:

JAK SE STÁT MISTREM V KOMUNIKACI

Otázky, které jsem zde uvedl, jsou jen výběrem z mnoha otázek, které můžete použít, budete-li si chtít upřesnit a vysvětlit určité informace nebo pomoci lidem, aby mohli změnit svá přesvědčení a své názory a otevřít svůj model světa ostatním. Jak jste si určitě všimli, všechny tyto dotazy jsou velmi prosté, velmi dobře zapadají do rozhovoru. Nejde o to pokládat exkluzivní dotazy, kterým by stejně nikdo nerozuměl, cílem je položit správnou otázku ve správný okamžik. Tato dovednost samozřejmě vyžaduje praxi, a proto – je na čase, abyste si to sami důkladně natrénovali!

Nyní po vás chci, abyste se rozdělili do dvojic a abyste na střídačku pracovali na problémech toho druhého. Když budete využívat naše otázky, zjistíte, že se velice rychle přibližujete k jádru problému, a druhé osobě to usnadní změnit způsob svého uvažování.

Ještě jedna rada: tyto otázky jsou velmi osobní a přímé. Pamatujte, že je nutné, abyste vždy ustanovili a udrželi raport, jinak se dočkáte jediné odpovědi, a to škaredého pohledu. Rozumíte tomu?

Dobrá. Nyní se pusťte do cvičení a buďte na sebe navzájem přívětiví. Za půl hodiny se k vám vrátí Richard a podělí se s vámi o své postřehy týkající se jazyka.

Joe a Emily na sebe mrkli a rozhodli se, že budou pracovat spolu.

„Dobrá! Jak ti dnes můžu pomoci, Emily?“ začal Joe s úsměvem.

Emily dlouhou chvíli váhala, než odpověděla: „Je tady něco, kvůli čemu se cítím špatně a nevím, co s tím mám dělat. Nemůžu to nikomu říct, ale ničí mi to život.“

To znělo vážně! Joe nevěděl, odkud začít. Zajímalo by ho, jak může tento problém kazit Emily život. Rozhodl se použít otázku, která zpochybňovala její zevšeobecnění: „Co máš na mysli tím ‚ničí mi to život‘? Souvisí

s tím problémem všechny aspekty tvého života? Je v jeho důsledku odsouzen k neúspěchu tvůj život jako celek? Ovlivní to také tvoje zdraví?“

„Ne... chci říct, jen je to pro mě opravdu těžké. Nemůžu to nikomu říct.“

„Hm, a co by se stalo, kdybys mohla věci změnit?“

Emily nad otázkou zauvažovala. „No, předpokládám, že bych... že bych se cítila lépe... a všechno by bylo v pořádku.“

Joe měl chuť zeptat se, o jaký problém se jedná, ale uvědomoval si, že se Emily necítí dobře a že musí nejdříve vybudovat silnější rapport a postarat se o to, aby se cítila lépe. Začal se tedy přizpůsobovat jejímu rytmu dýchání a potom jemnějším tónem navázal na výrazy spojené se sluchem, které Emily použila.

„To je v pořádku, Emily. Jestliže ses rozhodla nic mi o tom neříct, nevadí mi to. Ale mohl bych ti ještě položit pár dalších dotazů, pokud ti to nebude vadit? Člověk nikdy neví. Možná ti budu umět pomoci.“

Emily se usmála, hned se cítila o něco klidnější. „Prima, Joe. I když si nejsem jistá, jestli to bude k něčemu dobré. Můžeme to ale udělat a uvidíme, kam se dostaneme.“

Joe si všiml, že tentokrát použila slovo „uvidíme“, a rozhodl se držet se její volby vizuálních pojmů.

„Skvěle. Tak fajn. Pojďme přijít to, jestli se na ten problém můžeme podívat z jiného úhlu pohledu. Co ti brání v tom, abys to řekla ostatním, Emily?“

Emily se zarazila. Svrátila čelo a zadržela dech. „Cítím, že je zklamau.“

Joeovi neuniklo, že mluví neurčitě a nespecifikuje, kdo jsou to „oni“. Chtěl získat větší jasno.

„Cítíš, že bys je zklamala? Koho přesně bys zklamala?“

Emily pohlédla na Teresu a potom se vrátila očima k Joeovi.

Joe to zaregistroval. „Jde o Teresu, Emily? Bojíš se to říct mámě?“

Emily se na něj nervózně podívala a pomalu přikývla.

Joe si uvědomil, že Emily má pocit, že už ví, jak by Teresa reagovala. Rozhodl se podrobit tento předpoklad kritice.

„Jak víš, že se Teresa bude cítit zklamaně, Emily?“

„Já prostě... no, prostě se bojím...“

„Bojíš se. Myslíš, Emily, že tě tvá matka miluje?“

Emily přikývla.

„Opravdu si myslíš, že se bude cítit tebou zklamaná, nebo myslíš, že by tě možná mohla pochopit?“

„Já ji nechci zklamat. Jestliže jí dojde, že já... no, že se nedokážu bránit... Ve škole je jedna holka, která mě šikanuje a... dělá mi ze života peklo.“

Emily se do očí draly slzy, zatímco upřeně hleděla na Joea a čekala na jeho reakci.

Joe se na chvíli odmlčel. Nebyl si jist tím, jak se z této situace pohnout kupředu. Chtěl Emily pomoci, aby viděla, že před ní leží několik možností a že její matka by mohla být součástí řešení, nikoli problému. Vzpomněl si na otázku, která by mohla být pomocníkem: „Co by se stalo, kdybys své mámě dala příležitost vědět, že její dcera potřebuje její pomoc?“

Během toho, co Joe pokládal otázku, svítilo mu, že problém, se kterým se Emily potýká, je velmi podobný tomu, o čem mu dříve vyprávěla Teresa. Zdálo se mu, že matka a dcera bojují se stejnou záležitostí. Zatímco Emily byla obětí šikany, pro Teresu bylo obtížné jednat s agresivními lidmi.

Joe si byl jist, že metamodelové otázky skutečně Emily pomáhají udělat si v hlavě jasno, ale ještě nebyl u konce. Chtěl prozkoumat ještě jednu věc.

„Emily, řekla jsi, že ti ta holka dělá ze života peklo. Co tím máš na mysli?“

Emily se odmlčela a pak odpověděla: „No, přede všemi se mi posmívá, křičí na mě a oslovuje mě sprostě. Jsem hloupá.“

Joea napadlo, že Emily tuto informaci nemá z důvěryhodného zdroje.

„Kdo to tvrdí?“ zeptal se.

„Ta holka,“ odpověděla.

„Hloupá ve srovnání s kým, Emily? S tou holkou, co tě šikanuje?“

Na tváři Emily se objevil nenápadný úsměv. „No, to ne. Ta holka je ve skutečnosti mnohem hloupější než já.“ Usmála se.

Joe se na ni také usmál. „Takže, jsi opravdu hloupá, když to říká zrovna ona?“

Emily k němu vzhledla a zakroutila hlavou.

„Až k tobě ta holka příště přijde,“ pokračoval Joe, „mělo by ti jí být líto. Nejspíš na tebe útočí proto, že se sama cítí být hloupá.“

Na konci jejich rozhovoru se Emily v souvislosti se svým problémem cítila mnohem lépe a rozhodla se, že je na čase, aby se s tím, co se děje, svěřila své matce. Utřela si oči a usmála se na Joea. Vypadalo to, jako by jí někdo z ramen sejmul obrovský balvan.

Joea na konci jeho úsilí povzbudilo, jak mocně mohou některé otázky pomoci člověku, aby se na věci podíval z nového úhlu pohledu. Rozhodl se, že se bude studiu metamodelu nějakou dobu věnovat a pochopí, jak by ho mohl uplatnit ve svém osobním i pracovním životě.

Nyní byla řada na Emily, aby si metamodelové otázky procvičila na Joeovi.

„Tak, Joe, možná mi bude trvat trochu déle, než ti položím konkrétní otázku, ano? Máme jedno staré přísloví, které říká: když neznáš cestu, postupuj pomalu.“

Joe s úsměvem přikývnul a v duchu si představil Emily, jak před ní na stole stojí půllitr irského piva Guinness.

„Tak či tak, Joe, o co jde v tvém případě?“

Joe si povzdechl. Bylo na čase, aby promluvil o tom, co mu dělá opravdu velké starosti.

„Co se týče toho, jak být dobrým partnerem, jsem naprosto marný případ.“

„Co míníš tím ‚marný případ‘?“ zeptala se Emily.

„No, přivádím ji k šílenství.“

„Pokaždé?“ pokračovala Emily.

„Pokaždé ne, to ne.“

„Hm, podíváme se na to,“ řekla Emily a pohlédla na tabuli. „Jak konkrétně ji přivádíš k šílenství?“

„Já – no, vlastně nevím. Když je rozzlobená, vždycky řeknu něco nevhodného.“

„Aha – mluvit stříbro, mlčet zlato.“

„Cože?“

„To máš fuk. Byl to jen vtip,“ pokračovala Emily. „Takže, pokaždé řekneš něco nevhodného?“

„Totiž, ne... ale někdy se zdá, že na nic vhodného nedokážu přijít!“

„Co ti v tom brání?“

„Já nevím. Zdá se, že trávím opravdu hodně času tím, že se jí ptám, jestli jde o mě.“

Joe se na několik vteřin odmlčel a zamyslel se nad tím, co právě řekl. Byl to pro něj velký objev. Uvědomil si, že vlastně situaci zhoršuje, když se na to ptá a zaměřuje se na sebe.

Emily mluvila dále. „Joe, co by se stalo, kdyby ses místo otázky, jestli to má co dělat s tebou, zaměřil na to, co tvá dívka v daný okamžik potřebuje?“

„V tom případě bych jí, hádám, docela pomohl.“

„Jak konkrétně to v budoucnu můžeš udělat?“

Joe chvíli neodpověděl. „Víš, vlastně toho existuje spousta, co bych mohl udělat pro to, aby se cítila dobře. Teď už to vnímám o mnoho lépe. Jablko vážně nepadlo daleko od stromu, že? To bylo úžasné, Emily.“

Emily zrudla a zářivě se usmála.

V tu chvíli se na pódium vrátil Richard a Alanovi poděkoval.

Zatímco jste vzájemně procvičovali metamodel, nenápadně jsem procházel místností a zaslechl jsem některé skvělé příklady.

Víte, ne vždy lidé pokládají zrovna užitečné otázky. Když například někdo přijde a prohlásí „Mám depresi“, často se ostatní zeptají: „Z čeho?“ Lidé, kteří se mnou vedou kurzy, tuto otázku nepokládají, a víte proč? Protože nechceme znát odpověď. Nezajímá nás, kvůli čemu je člověk v depresi, a nezajímá nás ani to, čím sám sebe do deprese přivádí. Důvodem není to, že bychom neměli pochopení, ale fakt, že by nám to pouze ukázalo strategii, jak stejným způsobem a ze stejné příčiny do deprese přivádět další lidi – a my máme na mysli cíl, který je tomuto na hony vzdálený.

Těmto lidem vždycky říkám: „Jak víte, že máte depresi? Možná že ji nemáte.“

Pokaždé se na mě podívají a odvětlí: „No, jsem si poměrně jist, že ji mám.“

„Trpíte depresí i ve spánku?“

„Páni, jak to mám vědět?“

Potom jim vysvětlím: „Pak jí pravděpodobně netrpíte. Jsou ještě jiné chvíle, kdy depresi nemáte?“

A oni se na mě obvykle obrátí a spustí: „No, onehdy jsem byl šťastný, ale když o tom dneska přemýšlím... Nevím.“

Což znamená, že mohou jakoukoli věc ze své minulosti zkreslit. Problém spočívá v tom, že se stejně chovají i tehdy, když se podívají do budoucnosti. Moje taktika je prostá: nejlepší na minulosti je, že už skončila.

Mně osobně se jako problém nejeví pouze váš problém – ale spíše to, jak o něm uvažujete.

Virginia se lidí nikdy neptala, proč se stydí. Ptala se, co by se stalo, kdyby se nestyděli. Neboť abyste tomu rozuměli, otázka po příčině pouze udržuje člověka v mezích jeho vlastní mapy, která je prvotním důvodem toho, proč se jim nedaří. Naopak otázka typu „Co by se stalo, kdybyste takový nebyl?“ člověka posunuje na samou hranici jeho mapy a otevírá před ním nové možnosti.

Virginia a Milton věřili, že se každý může změnit. Nikdy to nevzdávali, stejně jako já. Potíž spočívá v tom, že lidé věří ledasčemu a tato jejich přesvědčení jsou silná a skutečná jako realita sama. Právě to lidem brání, aby dokázali jednat nově. Rozhodujícím faktorem zůstává, že jestli dokážete sami dostatečně pevně věřit tomu, že se člověk může změnit, potom můžete přimět také jinou osobu, aby se k vaší víře připojila, a ta osoba to potom uskuteční.

Nyní ještě krátce o jazyce. Po celých Spojených státech najdeme příklady špatného použití jazyka. Onehdy jsem spatřil budovu, na jejíž fasádě visel nápis *Centrum sexuálních dysfunkcí*. Jezdím po celých Spojených státech a říkám si: *Tihle lidé nemají potuchy o tom, jak jazyk funguje. Hodi nová klinika bolestí*. Pomyslel jsem si, že se to šíří jako mor.

Dostávám od lidí různé vizitky, na kterých stojí *alkoholový poradce* či například *zdravotní specialista na chronické bolesti*, ale domnívám se, že na to člověk nemusí být odborník. Ve světě už je přece dost bolesti. Podle mého názoru se člověk musí stát odborníkem na to, jak ostatní přivést k dobré náladě a jak nad sebou získat kontrolu. Konec konců, jestliže je

možné, že se říznete o papír a necítíte bolest, dokud to neuvidíte, potom přece musejí být určité věci, na které je lepší se nedívat.

A které slovo nesnáším? *Postižený*. Nevím, jak vás, přítelá, ale mě to opravdu popuzuje. Podle mého názoru nejsou lidé, kteří se narodí s moz-
kem, jenž se neučí stejným způsobem jako mozky ostatních lidí, posti-
žení. Jsou znevýhodnění, neboť nám zde nechybí schopnost učit se, ale
schopnost vyučovat. Víím, že jsem právě dal psychologům pořádně za-
brat. Víím, že jsem dal pořádně zabrat i učitelům, ale není to jejich chyba.
Učitelé za to nemůžou, že je nikdy nikdo nenaučil, jak nejlépe učit děti.
Chodí do školy, ale nikdo je neučí nic o tom, jak vyučovat. Lidé tedy ne-
jsou handicapovaní; jsou pouze znevýhodnění. A jsou znevýhodnění jen
proto, že jsme náš svět strukturovali určitým způsobem.

Jediná dosud nevyřešená věc, kterou je ještě třeba dokončit, spočívá
v tom, že se musíte zastavit a uvědomit si, že jste se na tomto workshopu
naučili důvěřovat sami sobě. Jestliže se dostanete do správného emoční-
ho stavu, odpovědi na to, jak něco udělat, k vám přijdou samy.

Musíte pouze opravdu naslouchat lidem. Lidé nemluví jen v meta-
forách. Když je budete skutečně poslouchat, řeknou vám všechno, co
potřebujete vědět.

Jestliže však budete pokládat otázky typu „Proč jsi tak vyřízený?“, udají
vám důvody, a to jim nepomůže vystrčit hlavu ze své ulity. Krása meta-
modelu spočívá v tom, že vám poskytuje mapu cest, abyste se mohli
pohybovat za hranicemi známého území.

Když odsud nyní odejdete, očekávejte, že se vám přihodí jistá věc.
Najednou začnete slyšet věci, které byly okolo vás po celou dobu. Lidé se
vám například začnou svěřovat: „No, víš, prostě sám sobě pořád dokola
říkám, že to takhle nebude fungovat, a z toho jsem pesimistický.“ A vy
se na ně zahledíte a odpovíte: „Tak ten hlas, který ti tvrdí, že to nebude

fungovat, nech znít nedůvěryhodně.“ Nebo je přimějte, aby to, co jejich hlas říká, zpochybnili pomocí metamodelových otázek.

Vše záleží na tom, abyste zjistili, jak se můžete dostat tam, kam chcete jít, a ještě důležitější je, abyste se chtěli dostat někam, kde to stojí za to.

Nechci po vás, abyste opakovali mou čtyřicetiletou historii a tím pádem se dostali téměř tam, kde jsem teď já, ale chci, abyste skočili rovnou na konec a pokračovali dále. Podle mě to dává mnohem větší smysl. A jestliže jste se až dosud báli nebo cítili úzkosti, chci, abyste na svých obavách našli něco legračního.

Liz, kdepak jste?

Liz se přihlásila.

Chci, abyste se zamyslela nad všemi svými problémy. Zamyslete se nad nimi hned teď.

Publikum ztichlo a všichni se otočili na Liz, která propukla v smích.

Vidíte, není to jen něco, co vám uleví dočasně – tyto změny jsou trvalé. Jsou potravou pro vaše myšlenky. Udělejme si nyní krátkou přestávku a za dvacet minut se zde potkáme na poslední část dnešního semináře.

Joe se šel ven projít, aby si vychutnal možnost zpracovat dosud probíranou látku. Potřeboval přemýšlet o spoustě věcí a věděl, že je krajně důležité, aby to, čemu se zde naučil, uplatnil ve skutečném životě.

Později, když se vracel do učebny, narazil na Liz. „To bylo skvělé, že jste tam šla,“ řekl jí.

„Díky,“ Liz se usmála. „Je to neskutečné, že se cítím mnohem více v pohodě. Nemůžu se dočkat, až se vrátím domů a zpátky do třídy a začnu se věnovat pořádnému obratu v myšlení.“

Joe se zasmál.

Liz pokračovala: „Jak se vám workshop líbí?“

„Je to parádní. Richard je eso a celá ta záležitost s metamodelem – je to fascinující, jakou moc může mít jazyk.“

Povídali si celou cestu až ke stolku s občerstvením a Joe si všiml, že Liz vypadá opravdu mnohem uvolněněji než dopoledne.

„Je to šílené, jak obrovská ta změna může být, že?“ poznamenal.

Liz přikývla. „Ano. Upřímně řečeno, sama jsem tomu nemohla uvěřit. Chci říct, obvykle se velmi rychle dostanu do stresu, ale když jsem začala otáčet těmi emocemi, začala jsem se prostě cítit mnohem lehčeji. Chápete, co chci říct?“

Joe přikývl, aby ji podpořil.

„A i když jsem to zatím udělala jen jednou, už mi to dodalo sebedůvěru a věřím, že dokážu přeměnit také další věci. Víím, že tu sílu mám v sobě, a když teď pomyslím na to, co mě dříve stresovalo, prostě...“ Liz se začala uchichtávat a v tu samou chvíli se i Joe začal okamžitě cítit lehčeji. Měl obrovskou radost.

Ještě pár minut s Liz hovořil a pak se vrátil na své místo. Začala hrát hudba a Richard se objevil na pódiu.

Kapitola pátá

JAK SI VYTVOŘIT BÁJEČNÝ ŽIVOT

Největším problémem obvykle není něčí problém. Nejhorší potíží bývá v tom, že člověk nad svým problémem tráví tolik času, že i když se ho později zbaví, začne svůj čas zaplňovat dalším nesmyslem. Jsem raději, když se takový člověk podívá do budoucnosti a uvidí v ní místo toho samé krásné pocity.

Během dlouhých let jsem už musel přesvědčovat lidi o tom, aby nepřijímali omezení, všemi možnými prostředky. Ustavičně jsem musel věci demonstrovat. Své problémy nevyřešíte tím, že rozpoutáte boj. Máte-li v plánu skoncovat s kouřením, to nejhorší, co můžete udělat, je snažit se odolávat touze po cigaretě. Říkáte si: „Nekuř. Nechtěj cigarety. Nemysli na cigarety.“ Ale tím pádem jsou cigarety, cigarety a zase jen cigarety tím jediným, na co myslíte!

Když někomu přikážete, aby na něco nemyslel, jeho mozek si nejdříve musí onu věc, o které jste mu řekli, aby na ni nemyslel, představit a poté ji odmítnout. Problém spočívá v tom, že v tomto případě už se však ubírá špatným směrem.

Místo toho je třeba, abyste si představili pocity zažívané při velké touze. Tyto pocity potom zesílíte a namíříte jimi do správného směru. Pracoval jsem s lidmi, kteří se doslova zabíjeli tím, že jedli neskutečná kvanta čokolády – všechna ta čokoláda totiž vyřazovala jejich játra z provozu. A tak jsem vzal tabulku čokolády, položil ji na židli a nechal jsem je, aby se na ni dívali a uvědomili si, že má silnější vůli než oni. „Podívejte se na ni,“

řekl jsem. „Je chytřejší než vy, má větší výdrž a má kontrolu nad vaším chováním. Dokáže udržet svůj papír nerozbalený. Vy nikoli.“

„No,“ odpovídali mi, „ted' se cítím hloupě.“

„Ale ne dostatečně hloupě.“

„Cože?“

„Soustředte se na svůj pocit hlouposti a začněte jej zesilovat, protože čím více budete tento pocit v sobě držet a čím více jím budete pohybovat dokola, tím dříve dosáhnete bodu, kdy to začne být směšné. Když se na sebe potom podíváte, budete se smát. Nestanete se chytřejším tím, že budete se svými tužbami bojovat, ale tím, že je vezmete a zacílíte je směrem, kde je skutečně potřebujete mít. Protože sama touha není špatná, špatné je, že se zaměřuje na čokoládu.“

Když tento stejný pocit dychtění po něčem vezmete, namíříte jej do budoucnosti a budete si přát lepší zdraví, větší úspěch, budete si přát, abyste byli ke svému okolí příjemnější, *pak* uděláte pokroky. Neboť jakmile rozvíbujete všechny ty jevy, jako je štěstí, radost, vzrušení, pak, jak už jsem řekl, začnou i lidé okolo vás dělat to samé, aniž by vůbec tušili, k čemu došlo.

To bylo pro Joea ohromné poznání. Tak moc se snažil, aby se mezi lidmi přestal cítit nesměle. Také se hodně soustředil na to, aby ze své přítelkyně nebyl frustrovaný. Místo toho se rozhodl, že se nyní bude zaměřovat na to, jak sebejistý a zábavný chce být, a na to, co na své přítelkyni zbožňuje. Jednalo se o drobnou změnu směru, ale on věřil, že to přinese výrazné zlepšení.

Richard pokračoval:

JAK SI VYTVOŘIT BÁJEČNÝ ŽIVOT

Mně ale nestačí, že své problémy překonáte. Já chci, abyste našli způsob, jak je nahradíte novými vzorci chování a novými myšlenkami, jež vás obrátí novým směrem. Chci vidět, že si vystavíte neskutečně krásnou budoucnost a navrhnete si do ní všechny možné příjemné pocity.

A abychom s tím mohli začít, potřebuji dobrovolníka. Kdo se chce po zbytek svého života cítit dobře, aniž by k tomu měl konkrétní důvody?

Několik rukou vyletělo vzhůru. Richard si vybral Caroline, herečku, s níž už Joe pracoval. Vyšla na pódium a posadila se. Jen co se Richard dozvěděl, jak se jmenuje, řekl:

Takže, Caroline, vy byste se ráda cítila až směšně dobře, ano?

Caroline přikývla a usmála se.

K tomu je ale třeba, abyste mi něco pověděla. Když pomyslíte na budoucnost, kde se vaše představy nacházejí? Když si vybavíte příští rok, kde ty obrázky vidíte? Jsou před vámi? Nalevo nebo napravo od vás? Za vámi?

A když si představíte minulost, kde jsou ty obrázky umístěny? Vzpomeňte si například na dobu před rokem. Kde ji vidíte?

Po krátké chvíli Caroline ukázala svou pravou rukou před sebe a levou rukou naznačila směr za sebe. „Zdá se, že budoucnost mám támhle před sebou a minulost za sebou.“

Dobrá. Jedná se totiž o určitý způsob, jak ve své mysli rozlišujete čas.

Pokud si nakreslíte pomyslnou čáru vedoucí z vaší minulosti do vaší budoucnosti, bude se jednat o vaši *časovou osu*.

To, že má někdo svou minulost vlevo před sebou, znamená, že je pro něj snazší do ní vstoupit. To, že ji má někdo za sebou, znamená, že je pro něj snazší na ni zapomenout. Proto budete například chtít mít svou probranou látku před sebou, ale své negativní pocity za sebou.

Joe dosud nikdy nepřemýšlel o tom, jak vidí svou budoucnost a svou minulost. Začal se soustředit a zjistil, že svou budoucnost řadí před sebe, lehce doprava, zatímco jeho minulost se promítá na boku, po jeho levé straně.

Richard mluvil dále:

Způsob, jakým třídíte čas, určuje, jaké pocity ve vás vzbuzuje. Nyní bych byl rád, Caroline, kdybyste se naučila vystavět ve své budoucnosti intenzivní pocit blaha tak, abyste se mohla cítit báječně také při pohledu do minulosti.

Než se však k tomu dostaneme, existuje něco konkrétního, co vám dělá starosti a co vám brání věnovat se tomu, co skutečně chcete dělat?

Caroline přikývla. „Víte, jsem začínající herečka a v poslední době jsem začala navštěvovat různé konkurzy. Jde o to, že se cítím hrozně zklamaná, když nedostanu roli, na kterou se hlásím.“

Dobrá. Za prvé, zklamání vyžaduje odpovídající plánování. K tomu, abyste se mohla cítit zklamaná, musíte dopředu plánovat. Co byste tedy chtěla vnímat místo špatných pocitů? Chcete se při pomyslení na konkurz umět cítit odhodlaně, motivovaně a zaujatě, že?

„Ano. Chtěla bych v souvislosti s budoucností cítit optimismus, a když pomyslím na konkurz, moc ráda bych se cítila sebejistě a ráda bych vnímala, že mám opravdu šanci tu roli dostat a že si zasloužím úspěch.“

JAK SI VYTVOŘIT BÁJEČNÝ ŽIVOT

To je dobrý tah. Nebylo by to ohromné, kdybyste našla způsob, jak změnit své pocity z negativních zážitků v minulosti a jak zároveň rozvinout víru ve svou lepší budoucnost?

„Rozhodně,“ odpověděla Caroline s nadšením. „To by bylo úžasné. Zdá se, že se prostě moc zaměřuji na své neúspěchy.“

Na jednu stranu se domnívám, že si lidé berou své neúspěchy příliš osobně. Chci říct, když vás někdo odmítne, neznamená to, že si přesně naplánoval, že na vás bude zlý. Ve skutečnosti jde pouze o informaci o tom, že něco buď ještě neděláte, nebo děláte a měli byste s tím přestat. Ať tak nebo tak, nejlepší odpovědí je odhodlání a přizpůsobivost.

Takže, Caroline, chci, abyste udělala toto. Chci, abyste zkrátka jen zpomalila své dýchání a dostala se uvolněně do stavu vnitřní pohody. Chci, abyste uvolnila své tělo a dovolila si cítit se tak příjemně, jak jen můžete. Každý nádech vám pomáhá cítit se více a více uvolněně. Zavřete oči... teď.

Richard začal mluvit pomaleji a během toho, jak pokračoval ve výkladu, zněl jeho hlas stále zvučněji:

Jak se tak necháváte unášet všemi způsoby do pohodlí a měkkosti, chci, abyste si představila sama sebe, jak poletujete nad svou časovou osou a shlížíte na svou minulost, přítomnost i budoucnost.

Je mi jasné, že když se díváte na svou minulost, vidíte všechny ty výpravy na konkurzy, v nichž jste nezískala svou vysněnou roli. Ale zatímco na tyto zážitky hledíte z této perspektivy, můžete si uvědomit, že každý z nich byl jen přípravou na váš budoucí úspěch. Chci tedy, abyste si všimla, že z každého z těchto zážitků vycházejí jisté užitečné informace.

Nechte je vznášet se nad vaší časovou osou, jako by to byla oslnivá záře. Vezměte si s sebou její světlo a odložte všechno ostatní za sebe, do minulosti, kam to také patří.

Teď chci, abyste si připravila ten nejkrásnější pocit, jaký si umíte představit. Vzpomeňte si na chvíli, kdy jste se cítila být na vrcholu blaha, kdy jste byla šťastnější než kdy dřív. Dokážete si vybavit chvíli, kdy jste se cítila skutečně skvěle?

Se zavřenýma očima a velmi klidným výrazem Caroline pomalu přikývla a usmála se.

Postarejte se o to, abyste tento zážitek přímo teď znovu prožila. A jakmile se začnete soustředit na ten nádherný pocit, začněte jej opravdu budovat, posilněte jej. Představte si, jak prochází celým vaším tělem. Nyní chci, abyste si tento pocit představila, přiřadila mu vaši nejoblíbenější barvu a rozprostřela jej po celé ploše vaší minulosti tak, aby překryl každou vaši negativní vzpomínku, každý špatný okamžik. Nechte je tímto opravdu skvělým pocitem nasát.

Chci, abyste si nyní představila, jak shlížíte dolů a vidíte, že vaše minulost je teď jiná, jak se v souvislosti se všemi těmi zážitky cítíte dobře a jak si uvědomujete, že ať už vás trápilo cokoli, je to za vámi a každou vteřinou se to od vás více a více vzdaluje.

Caroline se široce usmála.

Neboť pravda je taková, Caroline, že některé věci si zaslouží být zapomenuty a jiné si zaslouží zůstat v naší paměti. Mnoho lidí se prostě uklidní, ale já po vás chci, abyste si ve chvíli, kdy se budete cítit dobře v souvis-

JAK SI VYTVOŘIT BÁJEČNÝ ŽIVOT

losti se svou minulostí, představila, že se díváte na svou budoucnost a že vidíte, jak na ni seshora padají ty nejlepší možné pocity, jak každý váš budoucí zážitek naplňují nejkrásnějšími emočními stavy.

Chci, abyste svou budoucnost viděla lepší než kdykoli předtím, jasnější než kdykoli předtím, podmanivější než kdykoli předtím.

Je na čase, abyste přistála znovu ve svém těle, Caroline, abyste se s obrovským nadšením a dychtivým očekáváním mohla těšit na tu nej-báječnější budoucnost plnou těch nejúžasnějších věcí – nových lidí, nových příležitostí, nových možností... na svět plný možností. Představte si, jak jdete na svůj příští, ba i přespříští konkurz s odhodláním, vzrušením, vášní a sebedůvěrou.

A pomalu se můžete začít vracet zpátky, s neskutečně příjemným pocitem.

Richard se odmlčel a Caroline pomalu, ale jistě nabyla plnější vědomí a otevřela oči, zatímco se jí na tváři rozhostil opravdu mimořádně zářivý úsměv.

Předpokládám, že se vlastně vůbec nemusíme ptát, ale... jak se cítíte?

Caroline se zhluboka nadechla. „Jako bych se probudila poprvé po několika měsících. Všechno vypadá tak nějak jinak. Hodlám dobýt Hollywood!“

Richard se obrátil do publika:

Kdybyste byli porotci a na konkurzu by před vás předstoupila žena s takto vyzařující energií, neprosili byste ji na kolenou, aby hrála ve vašem filmu? Samozřejmě, že ano. Právě tohle mám na mysli, když vám říkám, že se po-

třebujete umět dostat do správného emočního stavu, ať už se chystáte provést cokoli.

Dopřejme Caroline bouřlivý potlesk.

Caroline se vydala dolů z pódia a zpět na své místo.

A nyní, ti z vás, kteří jste se domnívali, že to dělám jen pro Caroline...

Richard se zahleděl do obecnstva.

Uvolněte se a zavřete oči. Tak, jestliže se začnete dívat na věci, jako by byly obtížné, stanou se obtížnými; jestliže se začnete zabývat tím, proč něco nejde, přijdete na to. A jestliže někdo přijde s určitým problémem, bude se ho moci zbavit, ale to nebude nejpodstatnější. Nejpodstatnější bude toto: když se svého problému zbavíte, co podniknete se vším tím volným časem, který najednou budete mít?

Lidé se opravdu musejí naučit, jak sami sebe nasměrovat k zářnější budoucnosti. A to začíná studiem toho, jak se cítit skutečně dobře. Předně po vás tedy požaduji praxi. Nyní se zhluboka nadechněte a spolu s každým vaším dalším hlubokým nádechem nechte své vědomí, aby se příjemně vznášelo... vdechujte nosem, vydechujte ústy...

Jestliže se vám nyní hlavou honí nějaká slova, nezajímá mě, co si říkáte, ale je třeba, abyste ten hlas zpomalili. A zjemnili.

A jakmile jej zjemníte, i nadále uvolněně dýchejte, neboť vás chci naučit, jak můžete měnit svůj emoční stav. Jestliže se vaše vědomí dostane někam, kde budete cítit napětí, přesuňte se do takového místa ve svém těle, kde se cítíte skutečně uvolněně. Nechte pocit uvolněnosti, aby se rozšířil. Zbytek se už o sebe postará.

JAK SI VYTVOŘIT BÁJEČNÝ ŽIVOT

Nyní si vzpomeňte na něco opravdu nádherného, co se vám někdy v životě stalo. Musíte vidět, co jste viděli tenkrát, slyšet, co jste slyšeli tenkrát, a dostat se zpátky do některých z tehdejších pocitů. Pojdme zjistit, jestli dokážeme vzít pět vašich nejlepších životních zážitků a přetavit je v základnu pro vaši budoucnost. Mnoho lidí se vrací do své minulosti, aby tam sbírali všechno hrozné, co se jim kdy stalo, a potom uvažují o tom, co se jim stane v budoucnu. Já po vás chci, abyste se v tomto uvolněném stavu prostě jen dostali zpátky a našli pět krásných věcí – věcí, díky kterým jste se cítili mimořádně dobře, chvíl, kdy jste sami sebe příjemně překvapili – a abyste tyto věci posléze spojili k sobě. Pomyslete na první věc, na druhou, na třetí, na čtvrtou, na pátou a okruhem se vraťte zpět na začátek. A pamatujte na to, že máte vstoupit dovnitř do těchto příjemných zážitků. Musíte vidět to, co jste viděli, když jste tam byli. Dovolte, aby kolovaly vaší myslí.

Položte si otázku: „Jaké to je, když se nacházím ve stavu blaha?“ Abyste na tuto otázku dokázali odpovědět, musíte se totiž do stavu blaha dostat, a čím více se vám to bude dařit, tím lépe ovládnete umění cítit se dobře bez jakékoli příčiny, když nepočítáme skutečnost, že jste naživu a že si to zasloužíte.

Jakmile si projdete všech pět zážitků, podívejte se do budoucnosti a přidejte k nim zážitek šestý. Zamyslete se nad něčím, co vás čeká poté, až opustíte tento workshop, nad něčím, k čemu přistoupíte jinak.

Vytrénujte svůj nervový systém, aby si uměl projít tím nejlepším z toho, kým jste, a tím nejlepším z toho, co jste kdy udělali, a potom převeďte své myšlenky na to, co s tím hodláte podniknout. Tohle je vaše nové já a pravda je taková, že se můžete naučit nové věci a že to dokáží i lidé ve vašem okolí. Můžete se setkávat s lidmi, ale necítit se při tom frustrovaně a nadále se usmívat, a když se vám to podaří, i oni se dostanou

do stejného stavu, protože jogurt zná jogurt a blaženost zná blaženost. Lidé potřebují optimismus a naději, bez ohledu na to, kdo jsou, zda jsou to vaši zaměstnanci, někdo, komu se snažíte prodat auto, nebo vaši nejmilovanější.

Chtěli byste věci zařídit tak, aby váš optimismus vždycky převládl. Můžete prohrát jediné tehdy, když přestanete. Takže přestat není ten druh aktivity, který chcete. Chcete si vybudovat větší houževnatost.

Trik totiž spočívá v tom, že svůj stav neopustíte, ale projdete si jím skrz naskrz, abyste se ve chvíli, kdy na druhém konci vyjdete, cítili úplně jinak než na začátku. Nechcete se vrátit k tomu, jací jste bývali; chcete mířit dopředu k tomu, jakými můžete být.

Začnete u svých myšlenek, z myšlenek se potom stanou činy, z činů se stanou návyky a návyky se přetaví v součást vašeho pravého já. Nyní je tedy na čase, abyste nové myšlenky přeměnili v nové chování, v testování nových postupů. Zjistíte, že děláte věci, které vás baví, zjistíte, že jste k lidem milejší, a zjistíte také, že máte větší trpělivost. A je na čase, abyste si uvědomili, že všechno to trápení, které jste budovali – že jste je krásně překonali. A nyní, když jste toto umění ovládli, je na čase, abyste objevili odpověď na otázku: „Kolik potěšení dokážete vydržet?“

Dnes v noci, zatímco budete spát a snít, chci, aby všechny vaše špatné návyky, všechny ty strašné noční můry, všechny ty hrozné věci, které jste opakovali – sebekritika, nízká sebeúcta, strach ze setkávání s lidmi, stydlivost, ať už emocionální, nebo tělesná –, skončily.

U mnoha lidí jde o duchovní problém, neboť ve společnostech, které obýváme, jsme odsekali všechny důležité věci týkající se naší vlastní duše. Jestliže vám tedy někdy někdo řekl, že nikdy ničeho nedosáhnete, jestliže vám někdy někdo řekl, že jste hloupí, jestliže vám někdy někdo řekl cokoli

JAK SI VYTVOŘIT BÁJEČNÝ ŽIVOT

takového, poslechněte si mantru, jež uvnitř vaší hlavy hlásá: „Trhni si nohou!“ Neboť to zkrátka vůbec není pravda.

Viděl jsem už tisíce lidí, jak se změnili tisíci způsoby, dokonce i když mi bylo řečeno, že je to nemožné. A jestliže se domníváte, že jste vůči dobrým pocitům imunní, prostě si počkejte, dokud nebudete spát, protože já chci, aby vám vaše podvědomí ve chvíli, kdy se vám všechny ty ostatní věci znovu vyrojí v hlavě, poskytlo nevysvětlitelný pocit pohody. Nelze vlastně začít v lepší čas než právě nyní, zatímco tu sedíte. Víím, že mě vaše podvědomí slyší, takže nezáleží na tom, kdy se do toho pustíte, za předpokladu, že vaše podvědomí bude naplno reagovat a vy dovolíte, aby se na vaši tvář postupně vloudil úsměv a aby se rozšířil celým vaším tělem. Přišel čas, abyste se pomalu, ale s jistotou přenesli všemi způsoby do svého plného vědomí a abyste si s sebou přinesli tlumenou zář vřelosti, pocit uspokojení a široký zářivý úsměv.

Joe pomalu procitnul a uvědomil si, že mu úsměv prostupuje celým tělem. Cítil se fantasticky.

Richard poděkoval Alanovi i ostatním asistentům a pokračoval:

Dnes jste byli vystaveni obrovskému množství myšlenek. Některé z nich si budete pamatovat rovnou, ale některé se proberou a překvapí vás až časem. Je ale jedna věc, kterou byste měli vědět už ve chvíli, kdy opustíte tuto místnost: měli byste vědět, že pokud děláte něco, co nefunguje, existuje jiný, snazší způsob.

A jestliže zkoušíte všechno možné a stále nic nefunguje, potom musíte začít dělat něco jiného. První věc, do které se musíte pustit, je proměna vašeho vlastního vnitřního stavu. Jestliže se totiž cítíte frustrovaně, lidé ve vašem okolí si toho všimnou a vy uvíznete na mrtvém bodě.

Uvolněte se a ostatní se uvolní také. Mějte dobrou náladu a všechno se zlepší!

Po potlesku vestoje Richard opustil pódium. Poté se Joe obrátil na Teresu a Emily a navrhnul, že by si mohli udělat procházku do místní kavárny, než se definitivně rozloučí. Shodli se na tom, že pozvou také Edgara.

Zatímco se Joe tlačil k východu, uslyšel, že ho někdo volá. Byl to Alan.

„Tak co?“ zeptal se.

Joe pokýval hlavou. „Ano, bylo to... Opravdu mi to pomohlo.“

Alan se usmál. „Víš, Joe, o čem jsme spolu naposledy mluvili? Opravdu doufám, že to, co ses tu dnes naučil, uplatníš ve svém životě, hlavně ve svém vztahu. Před mnoha lety jsem dopustil, aby mi jedna neuvěřitelně dokonalá žena proklouzla mezi prsty, protože jsem udělal spoustu chyb. Dnes už jsem někde jinde, ale když vidím někoho, jako jsi ty, kdo si našel úžasnou dívku, přesto chci udělat všechno pro to, abys toho právě ty využil správně.“

Joe přikývl. Tohle ho trochu překvapilo, ale vysvětlovala se tím předchozí Alanova naléhavost.

„Mockrát ti za všechno děkuji.“

„Jsem šťastný, že jsem ti mohl pomoci, Joe. Doufám, že se ještě někdy potkáme. A přeji ti hodně štěstí do života.“

Joe Alana objal a rozloučili se.

Brzy dohnal ostatní, ke kterým se připojilo několik dalších účastníků kurzu včetně Caroline.

O pár minut později už Joe seděl v kavárně a výborně si užíval rozhovor o právě završeném kurzu. Podíval se na shromážděnou společnost a všiml

si, že všichni sedí ve velmi podobných pozicích a vzájemně se přizpůsobují. V duchu se usmál.

Když svou pozornost obrátil na Edgara, zeptal se jej rovnou, jaký má na seminář názor.

„Bylo to velmi dobré,“ odpověděl Edgar. „Zcela určitě jsem získal, co jsem hledal. Mám tím na mysli, že to, co jsme se tady naučili, nemá valného smyslu, dokud to neuplatníme, ale rozhodně jsem získal určité nové dovednosti, které hodlám využít. Ta záležitost s proměnou emočního stavu, kdy jsme se naučili, jak nechat vyblednout špatné vzpomínky a rozpohybovat a ukotvit dobré pocity, to bylo úžasné. Dává to vyšší význam všemu, co jsem se až dosud naučil.“ Edgar se vrátil ke svému pisklavému hlásku Yody: „Zábavný a užitečný to zážitek byl. Šťastný jsem.“

„Ano,“ Joe se zazubil a zakroutil hlavou. „Zábavný tys! Ale já vím, co máš na mysli. Prostě nám to ukazuje, co všechno je možné.“

„A ty metamodelové otázky mi přijdou obzvláště vhod. Mnohé z nich už používám, teď je ovšem budu moci praktikovat vědoměji.“

Joe se zamyslel nad rozličnými nástroji a dovednostmi, které si v průběhu kurzu osvojil. Souhlasil s Edgarem. Na NLP se mu zamlouvalo, že je plné praktických dovedností, nejen halasně sebepropagace a pozitivního myšlení. Nastavil svoji mysl tak, aby se do úkolu uplatnit NLP ve svém životě mohl pustit okamžitě.

Teresa jeho myšlenky přerušila. „Joe, Emily mi právě řekla, čím se celou tu dobu trápila. Mockrát ti děkuji, že jsi s ní tak dobře pracoval.“

„Nemáš vůbec zač, Tereso. Však ona mi taky velice pomohla.“

„O tom vůbec nepochybuji. Je to srandovní, že jsme se obě dvě nechaly zastrašovat grázly, že? No, odteď už nikdy víc. Ode dneška se moje dcera i já budeme umět samy za sebe postavit. Uzavřely jsme smlouvu.“

Joe se široce usmál.

„Joe,“ pokračovala Teresa, „vyříd, prosím, moje pozdravy a přání všeho nejlepšího své životní lásce. Nejspíš tě ohledně toho, co ses tady naučil, podrobí křížovému výslechu.“

Joe přikývl a Edgar dodal: „Jestli chceš slyšet moji radu, Joe, až se tě zeptá, jaký byl kurz, prostě jí řekni, že si na nic nepamatuješ, protože jsi celý seminář myslel jen na ni!“

Teresa s Joem se zasmáli. „Díky za radu, Edgare. Obratné. Velmi obratné.“

Emily se přidala do debaty. „Takže, Joe, co bude dál?“

„No, mám v plánu jet domů a věnovat více času poznávání své nádherné přítelkyně, a pak začnu budovat mnohem lepší vztahy s lidmi v práci. Opravdu cítím, že mám...“

Joea přerušila Emily, která předstírala, že spí a chrápe.

„Ha, ha, ha! Velice legrační!“ zvolal Joe.

Teresa a Edgar se zachichotali.

„Víte, další věc, kterou jsem si z tohoto semináře odnesl,“ řekl Joe, „je důležitost humoru. Chci říct, tohle bylo všudypřítomné podprahové poselství, jak se stát svobodným a šťastným. Stojí za to zasmát se nad problémy. Stojí za to zasmát se nad životem. Smích ulehčuje proměnu věcí. Když se sami sobě, zásadním věcem v našem životě i svým světům dokážeme zasmát, potom můžeme být opravdu svobodní.“

Všichni přitakali. Joe měl pocit, že získal několik přátel, se kterými zůstane v kontaktu.

Poté, co spolu strávili ještě nějaký čas příjemnou konverzací, uslyšel zvonění svého telefonu. Podíval se na monitor mobilního zařízení, usmál se a omluvil se. Zatímco kráčel ven, projel jeho tělem silný pocit vzrušení. Zaregistroval jej a okamžitě si jej ukotvil. Potom přijal hovor. Bylo na čase začít uplatňovat, co se naučil.

Kapitola šestá

PO WORKSHOPU

O měsíc později se Joe jednoho večera vrátil domů z práce ve šťastné a nadšené náladě. Skutečně vylepšil své vztahy s některými kolegy a zjistil, že jim mnohem lépe rozumí. Zrovna předchozí večer, když si všichni společně zašli na drink po jedné pracovní prezentaci, přivítal nečekaný pocit, že ho několik z nich dokonce má v úctě.

Poté, co si uvařil hrnek čaje a posadil se na pohovku, vzal do ruky svůj zápisník, jenž ležel na konferenčním stolku. Začal si ho pročitat a byl hrdý na to, že mnoho z dovedností a konceptů, které se naučil sotva před několika týdny, už začlenil do svého života. V zaměstnání se skutečně snažil a díky tomu nyní sklízel ovoce, které zahrnovalo také oblíbenost. Stále si samozřejmě musel dávat pozor a byl si plně vědom toho, že před ním leží různé další výzvy. Ale měl radost, že se zlepšuje v chápání potřeb a přání ostatních, ať už šlo o jeho kolegy, nadřízené nebo zákazníky.

Zatímco listoval zápisníkem, myšlenky mu zalétly k jeho přítelkyni. Dnes byl ten velký den: dnes se k němu měla nastěhovat. Joe začal mnohé z dovedností raportu, o kterém se naučil, používat také v komunikaci s ní a zjistil, že spolu díky tomu vycházejí podstatně lépe. Přesto věděl, že oba zatím zažívají opojení, protože se k němu přítelkyně stěhuje, a že je ta pravá zkouška teprve čeká.

Právě v tu chvíli se otevřely dveře a přítelkyně vstoupila do místnosti.

Okamžité nadšení z toho, že ji vidí, se u Joea poněkud zmírnilo, když jí pohlédl do tváře. Měla zarudlé oči a plakala. Joe se postavil, ačkoli si nebyl jist tím, co má udělat, zatímco ona se zhroutila na nejbližší židli. Okamžitě

začal pomýšlet na nejhorší. Stál jako přimražený, díval se na ni a hledal nějaký náznak jejího rozhodnutí, že se k němu nechce nastěhovat, nebo, což by bylo ještě horší, že už s ním nechce být. Nevěděl, co si má myslet, a ona se jen přetočila, schovala si hlavu do dlaní a vzlykala. Každíčká část jeho bytosti se jí chtěla zeptat, jestli se to týká jeho, jestli už ho nemiluje, jestli ho chce opustit.

Ale potom si vzpomněl, čemu se naučil. V takové situaci si sám sobě vůbec poprvé položil otázku: Jak víš, že se to týká tebe, Joe? Točí se snad celý její život okolo tebe? Jistě že ne. Co právě teď potřebuje?

Došel rovnou k ní, objal ji a zašeptal jí do ucha: „Strašně moc mě mrzí, že jsi nešťastná, princezno, ale ať jde o cokoli, zvládneme to.“

Bez varování ho popadla, pevně jej přitiskla k sobě a schoulila si hlavu mezi jeho ramena. Skrze slzy promluvila.

„Promiň, Joe. Jen mám za sebou strašný den s tou knihou. Přišla jsem o svou tvořivost.“

„Co tím máš na mysli?“ zeptal se Joe jemně.

„No, ukázala jsem své agentce návrh na novou knihu a ona byla znechucená. Vypadalo to, že ji to nudí. Já ji nudím.“

To je všechno? pomyslel si Joe. Kvůli tomu se není třeba tak rozrušovat.

Naštěstí ho už podruhé toho večera napadlo zamyslet se dříve, než otevře pusu.

Nejde o to, co si myslíš ty. Jde o její mapu světa. Podle ní je to důležité.

„Poslyš,“ začal, „vím, že to momentálně vypadá zle, ale jsem si jistý, že se tvá agentka rozhodla být tvou agentkou proto, že viděla, kolik je v tobě talentu, a vnímala tě jako opravdu zásadní spisovatelku.“

Jeho přítelkyně k němu vzhledla, zatímco si utírala oči. „Vážně si to myslíš?“

Joe s úsměvem přikývl. „Vím to. V tom, co děláš, jsi neuvěřitelná. Tvoje první kniha byla opravdu dobrá, získala jsi úžasnou smlouvu s nakladatelstvím a jsi natolik kreativní, že vím, že už brzy přijdeš s perfektním nápadem na další knihu. Jde jen o to, abys natrefila na další možnosti, co udělat pro to, abys mohla objevit další životaschopné nápady.“

Pomalu přikývla. Už neplakala.

Joe pokračoval: „Kromě toho, vzpomeň si, že dnešek je nejdůležitějším dnem tvého života: dnes se stěhuješ k tomu nejhezčímu chlapovi na světě.“

Zachichotala se. „Ale já jsem myslela, že se stěhuju k tobě!“

Joe se na ni vrhl a začal ji lechtat, až oba vybuchli smíchy.

Kapitola sedmá

JOEOVY ZÁZNAMY

Poznámky z workshopu

- „Učení nikdy nekončí.“ Pokud máš pocit, že už znáš všechno, co je možné znát, potom na něco rozhodně zapomínáš!
- Mapa není území samotné: tvé chápání světa se zakládá na tom, jak si jej představuješ (tvoje mapa), nikoli na světě samotném.
- Ať už se domníváš, že se děje cokoli, pamatuj si, že jde jen o tvou mapu.
- Problémy vznikají tam, kde se tvoje mapa neshoduje s mapami lidí ve tvém okolí.
- K tomu, abys měl lepší možnosti, lépe se cítil a lépe vycházel s ostatními, musíš rozšířit svou mapu. Musíš být schopen podívat se na věci z různých úhlů pohledu. Čím podrobnější tvoje mapa bude, tím více svobody a volnosti budeš mít.

- Čas od času si prověř realitu. Ujisti se, že tvá mapa je aktuální. Když se lidé přestanou dívat na to, co je venku, a spolehnou se na svou starou mapu, přestane se jim dařit. Buď si představí hranice a zábrany tam, kde žádné nejsou, nebo se budou i nadále chovat, jako by něco mělo fungovat, a když to fungovat nebude, prostě budou jen opakovat své dosavadní postupy.
- Tvá budoucnost ještě nebyla napsána. Život je plný příležitostí a příležitosti leží před tebou, v budoucnosti. Nedovol nikomu, dokonce ani své vlastní mapě, aby tě přesvědčil o opaku.
- Nejde o to, kdo má pravdu a kdo se mýlí. Nejde ani o to, co je to pravda. Dobrá mapa je taková mapa, která ti umožní vidět věci z různých úhlů pohledu a pomůže ti vnímat ve tvé situaci tolik možností, kolik jich jen existuje.
- To, co lidé říkají, že dělají, nebo to, v co věří, že dělají, je často na hony vzdáleno tomu, co dělají ve skutečnosti.
- Máme duševní nástroje a schopnosti zbavit se nesmyslů, které nechceme, a nahradit je tím, čím chceme.
- Můžeš být kýmkoli, kým být chceš.

JOEOVY ZÁZNAMY

- Změna je jedinou trvalou věcí v životě. Hodláš se rozhodnout, jakým směrem se tvůj život bude ubírat a jakým typem člověka se staneš, nebo budeš prostě jen sedět a čekat, než se ti život sám přihodí?
- Lidé potřebují někoho, kdo „mluví stejným jazykem“, „vidí věci stejně“ nebo dokáže „uchopit jejich vnitřní svět“.
- Jestliže chceš, aby se někdo dostal do určitého stavu myslí, přijmi tento emoční stav jako první. Jestliže chceš, aby se někdo cítil příjemně, sám se začni cítit skvěle.
- To, kým jsi, nevytváří tvoje osobní historie, ale tvá odpověď na ni.
- Každou věc můžeš změnit v zázrak, zejména když jsi mezi ostatními: jen si rozpomeň dostat se do správného emočního stavu.
- Vnitřní hlasy lze ovládat tlačítky pro hlasitost. Můžeš je zesílit, ztlumit, můžeš je přinutit, aby říkaly, co sám chceš – a takovým tónem, jaký si vybereš.
- Dostaň se do dobré nálady jako první. Nemůžeš být v depresi a očekávat, že lidem pomůžeš, aby se cítili šťastní.

NLP PRO KAŽDÉHO

- Když budeš nevrlý, budeš potkávat nevrulé lidi nebo se nevrlymi stanou lidé ve tvém okolí. Člověk sklízí, co zasel.
- Jestliže bereš problémy příliš vážně, jen jim přidáváš na skutečnosti.
- Stavy jsou nakažlivé.
- Jestliže se dostaneš do stavu dobré nálady, budeš moci udělat prakticky cokoli, ale jestliže svůj vnitřní stav nezměníš, jak můžeš očekávat, že se změní něco dalšího?
- Stydlivost není trvalá lidská vlastnost. Stydlivost je jen stavem mysli.
- Budování dobrých pocitů by se mělo stát součástí tvých každodenních činností.
- Když budeš myslet na něco nepříjemného, co se ti v životě přihodilo, postarej se o to, aby to vypadalo jako černobílá fotografie z Polaroidu, potom to pošli daleko od sebe a velmi brzy na tom přestane záležet.
- Lidé dělají ta nejlepší rozhodnutí, jaká v dané chvíli dělat mohou.

JOEOVY ZÁZNAMY

- Jestliže chceš, aby se rozhodovali lépe, pomoz jim rozšířit jejich mapu světa.
- Rozuměj mapám ostatních a respektuj je.
- Za svou komunikaci musíš převzít zodpovědnost, a jestliže nemáš výsledky, po kterých toužíš, musíš změnit to, co děláš.
- Aniž bys promluvil, ovlivňuješ ostatní. Tvůj stav ovlivňuje jejich stav (jogurt zná jogurt).
- Budování raportu je přirozený proces.
- Když spolu dva lidé skutečně dobře vycházejí, mají sklon přizpůsobovat vzájemně své komunikační vzorce na všech úrovních, verbální i neverbální.
- Přizpůsobování znamená nenápadné a postupné upravitelství částí tvého komunikačního schématu komunikačnímu schématu druhého člověka.
- Když s tebou lidé komunikují, slovy, která používají, odhalují své vnímání světa.

- Když chceme dát světu smysl, někteří z nás raději přemýšlejí ve formě vizuálních obrázků, jiní s nadšením naslouchají zvukům a slovům a jiní se primárně spoléhají na tělesné pocity. To neznamená, že se dělíme na určité „typy“, umožňuje nám to však poznat, jakým způsobem dotyčný v daném kontextu uvažuje.
- Když se přizpůsobíš reprezentativnímu systému, který druhý člověk užívá, bude mít tento člověk pocit, že si dobře rozumíte. Když se nepřizpůsobíš, nebude se cítit moc dobře, protože neuslyší nic, co by s ním souznělo.
- Když mapujeme skutečnost, promazáváme, zobecňujeme a zkresluje informace, které nám poskytují naše smysly. Když potom popisujeme svou mapu slovy, ať už sobě nebo druhým, děláme to znovu: promazáváme, zobecňujeme a zkresluje.
- Čím hlouběji se ke konkrétnímu problému dostaneš a čím detailněji jej pojmenuješ, tím snáze budeš moci druhému pomoci s hledáním řešení.
- Čím více budeš pomocí metamodelu zpochybňovat něčí přesvědčení, tím je pravděpodobnější, že do jeho víry zasedneš semínka pochybnosti. Ta vytváří prostor k tomu, aby člověk nahradil své přesvědčení přesvědčením užitečnějším a odůvodněnějším.

JOEOVY ZÁZNAMY

- Když jsi ve složité situaci, obvykle problém nepochází ze situace samotné, ale ze způsobu, jakým o ní přemýšlíš.
- Obvykle není největším problémem něčí problém. Zásadní potíže bývá v tom, že mu lidé věnují tolik času, až dospějí k tomu, že ve chvíli, kdy se jej zbaví, začnou pro vyplnění tohoto času hledat jiný nesmysl.
- Abys něčemu mohl říci ne, tvůj mozek si nejdříve musí vytvořit obrázek věci, kterou nechceš, a teprve potom jej odmítnout. Problém spočívá v tom, že v tuto chvíli již míříš špatným směrem.
- Zklamání vyžaduje přiměřené plánování.
- Jestliže se na věci začneš dívat tak, jako by byly složité, stanou se složitými; jestliže se začneš zabývat tím, proč něco není možné, přijdeš na to.
- Lidé se opravdu potřebují naučit zaměřovat se na radostnější budoucnost. Začátek spočívá v tom, že pochopí, jak se cítit příjemně.
- Prohraješ jediné tehdy, když přestaneš.

NLP PRO KAŽDÉHO

- *Jestliže něco děláš a nefunguje to, musí existovat snazší způsob. A jestliže to, co děláš, nefunguje, musíš začít dělat něco jiného. A první věc, na kterou se musíš zaměřit, je proměna vlastního vnitřního stavu.*
- *Začínáš se svými myšlenkami, myšlenky se potom změní v činy, z činů se stanou návyky a návyky se stanou součástí tvého pravého já.*

Kapitola osmá

TECHNIKY POUŽITÉ V TÉTO KNIZE

Zbavte se špatných vzpomínek

1. Začněte myslet na něco, co se vám v nedávné době přihodilo a co vás stále trápí, na něco, co už nechcete mít v hlavě. Soustředte se na vizuální podobu vzpomínky – na obrázek nebo film, který vidíte ve své mysli.
2. Tento obrázek zmenšete, pošlete jej daleko od sebe a nechte z něj vyblednout barvy i jas.
3. Jestliže slyšíte hlasy a zvuky dané situace, nechte je zeslábnout.
4. Zmenšete svůj obrázek natolik, že budete muset mhouřit oči, abyste viděli, co na něm je, a potom jej zmenšete ještě více.
5. Jakmile bude mít velikost drobků, můžete jej prostě smést se stolu.

Zachyťte kladné pocity pomocí kotvy

1. Představte si přímo před sebou obrazovku, na které budete moci pozorovat své myšlenky, a také páčku, která je připojena na to, co vidíte na obrazovce.
2. V mysli se vraťte k jednomu opravdu dobrému zážitku. Musíte vnímat pocity, které jste cítili tehdy.
3. Představte si, že se obrázek zvětšuje, přibližuje se k vám a spolu s tím, jak vzrůstají emoce, se stává stále živějším. Zatímco se toto děje, představte si páčku, u které je nápis Zábava, a pomalu jí pohněte směrem vzhůru. Abyste to cítili ještě skutečněji, opravdu gesto proveďte.
4. Zatímco budete páčku pozvolna zvedat takovou rychlostí, jež odpovídá změnám ve vaší fyziologii i vašim pocitům, dovolte, aby se k vám tato neskutečně radostná vzpomínka přiblížila ještě více, aby se ještě více zvětšila a rozjasnila.
5. Přidejte barvy. Přidejte záři. Prohlédněte si detaily.
6. Ve vaší hlavě se ozve hlas, který řekne: „Zábava může začít.“
7. Malou chvíli si tento báječný pocit užívejte. Potom vraťte páčku do původní pozice a dovolte svému tělu, aby se vrátilo do neutrálnějšího stavu.
8. Chcete-li si ověřit, že kotva byla úspěšná, na chvíli se zastavte, znovu uchopte páčku a spolu se slovy „Zábava může začít“ ji zvedněte směrem vzhůru. Měli byste se vrátit do stejné extatického stavu, v jakém jste se nacházeli předtím.

Umocněte své kladné pocity

1. Zavřete oči a začněte myslet na některý ze svých dosud nejlepších pocitů.
2. Vizualizujte si to, co jste viděli, slyšte to, co jste slyšeli tehdy, když jste tento příjemný pocit zažívali.
3. Mezitím si uvědomte, odkud tento báječný pocit pochází. Kde v těle začíná? Kam se pohybuje?
4. Když na tento pocit přestanete myslet, kam odejde?
5. Vraťte se ke svému báječnému pocitu a dovolte mu stoupat vzhůru. Těsně předtím, než zmizí, si představte, že jej vytahujete ven ze svého těla a vracíte jej na začátek, aby se mohl pohybovat v kruhu, a začněte jím stále rychleji a rychleji rotovat.
6. Všimněte si, že čím rychleji točíte, tím silnější pocit zažíváte. Kolik rozkoše je vaše tělo schopno unést?

Vyřadte negativní pocity

Toto cvičení čerpá z báječného pocitu, který jste se naučili umocňovat v předchozím cvičení.

1. Začněte myslet na oblast ve svém životě, kde cítíte, že jste zůstali stát na mrtvém bodě nebo že jste zablokovaní, na něco, kvůli čemu se cítíte špatně a co omezuje vaše chování.
2. Představte si, že si tuto situaci prohlížíte na obrazovce a mačkáte tlačítko řídící jas. Jediným rychlým pohybem pak nechte obraz úplně vyblednout, takže bude naprosto bílý. V jednu chvíli jej vidíte, vzápětí je úplně vybledlý.
3. Udělejte to znovu. Představte si věc, kvůli které se v určité situaci cítíte špatně, a velice rychle ji nechte vyblednout.
4. Předchozí kroky opakujte dvakrát či třikrát, dokud se tak nezačne dít přirozeně.
5. Uchopte báječný pocit, na němž jste pracovali v předchozím cvičení, a ve chvíli, kdy si představíte vaši budoucí složitou situaci, nechte negativní obrázek znovu vyblednout a přimějte ten nadměru příjemný pocit, aby vám pronikl tělem.
6. Poslechněte si, jak vám vnitřní hlas sebevědomě říká: „Tohle už nikdy!“
7. Soustřeďte se na dobrý pocit, který vám stále rychleji proudí po těle – a všimněte si, co se stane, jakmile se vaše tělo naplní pocitem nesku-tečného blaha.
8. Zatřeste sebou, abyste tento stav zrušili a vrátili se zpět do normálu.

TECHNIKY POUŽITÉ V TÉTO KNIZE

9. Chcete-li si ověřit, že tato nová strategie již funguje automaticky, začněte myslet na svou nepříjemnou situaci a všimněte si, jak se v souvislosti s ní cítíte. Dovedete si vůbec představit, že byste se cítili špatně?

Toto cvičení opakujte tak dlouho, dokud nebude nová strategie fungovat automaticky.

Síla souladu: Nonverbální komunikace

K provedení následujícího cvičení potřebujete partnera.

Nesoulad

1. Osoba A bude mluvit sama o sobě.
2. Osoba B bude naslouchat, ale svou řeč těla bude stavět do protikladu k řeči těla osoby A.
3. Osoba B bude reagovat na něco, o čem mluvila osoba A, ovšem jiným tempem mluvy a za použití odlišného reprezentativního systému.
4. Mezitím se osoba A zamyslí nad svým zážitkem a nad tím, co cítí k osobě B.

Soulad

1. Osoba A bude mluvit sama o sobě.
2. Osoba B nenápadně přizpůsobí svou řeč těla, tón hlasu, rychlost mluvy i reprezentativní systémy.
3. Osoba A se zamyslí nad svým zážitkem a povšimne si toho, co k osobě B cítí nyní.

Vyměňte si role a postarejte se o to, abyste oba dva dostali možnost vytvořit nesoulad i soulad.

Metamodelové otázky

Použijte je pro:

1. Konkretizování informací.
2. Objasňování informací.
3. Otevření modelu světa druhé osoby.

Otázky

- Jak? Co? Kdy? Kde? Kdo konkrétně?
- Kdo to říká? Podle koho?
- Každý? Vždycky? Nikdy? Nikdo? Nic? Všichni? Ani jeden?
- Co tím myslíš?
- V porovnání s kým? V porovnání s čím?
- Jak to víš?
- Co ti brání? Co by se stalo, kdybys mohl?
- Co by se stalo, kdybys to udělal? Co by se stalo, kdybys to neudělal?

Vytvoření lepší budoucnosti

1. Začněte dýchat pomaleji a dovolte si jít uvolněně do stavu pohody.
2. Představte si, že se čas rozpíná před vámi i za vámi na časové ose. Představte si, že se nad svou časovou osou vznášíte a shlížíte dolů na svou minulost, přítomnost i budoucnost.
3. Zatímco se díváte na minulost, můžete spatřit všechny situace, kdy jste prožili něco nepříjemného. A zatímco se na tyto zážitky díváte, uvědomujete si, že každý z nich byl jen přípravou na váš budoucí úspěch.
4. Všimněte si užitečných informací, které z každého z těchto zážitků vyzařují. Nechte je vznést se nad vaši časovou osu v podobě oslnivé záře. Vezměte si toto světlo s sebou a vše ostatní nechte vzadu, v minulosti, kam to patří.
5. Následně začněte myslet na chvíli, kdy jste se cítili být na vrcholu blaha. Ponořte se do této situace a dovolte, aby tento úžasný pocit narostl. Představte si, jak prochází celým vaším tělem.
6. Uchopte tento pocit, přiřadte mu barvu, kterou si vyberete, a představte si, jak se šíří celou vaší minulostí, takže překrývá všechny negativní vzpomínky, každý špatný zážitek, a představte si, jak tímto báječným pocitem vaše negativní myšlenky nasakují.
7. Představte si, že se nyní díváte seshora dolů a vidíte, že minulost rázem vypadá jinak. Uvědomte si, že se v souvislosti se všemi svými zážitky cítíte dobře. Ať vás trápilo cokoli, nyní je to za vámi a každou vteřinou se to od vás více a více vzdaluje.
8. Jakmile se budete cítit dobře při pohledu na svou minulost, představte si, že shlížíte na svou budoucnost a že na ni seshora padají všechny možné nejúžasnější pocity, které každý váš budoucí zážitek

TECHNIKY POUŽITÉ V TÉTO KNIZE

naplňují příjemnými stavy. Všimněte si, že vaše budoucnost vypadá lépe než kdy dříve.

9. Pomalu se vraťte zpět do svého těla, abyste se s intenzivním pocitem nadšení mohli těšit na tu nejbáječnější budoucnost plnou těch nejkrásnějších věcí – nových lidí, nových příležitostí, nových možností... na svět možností.

Seznam submodalit

Zde najdete seznam mnoha submodalit (vlastností) obrázků, zvuků a pocitů existujících ve vašich myšlenkách.

Vizuální (obrázky, filmy)

- Propojené (viděné vlastníma očima) nebo oddělené (vidění sama sebe na obrázku)
- Umístění: nalevo, napravo, nahoře, dole
- Úhel
- Počet obrázků
- Velikost
- Vzdálenost
- Jas
- Barva nebo jednobarevnost (černobílá)
- Zarámování (design rámu nebo panorama)
- 2D nebo 3D
- Ostré nebo rozostřené
- Tvar: vypouklý, vydutý, specifický tvar
- Pohyb: nehybný, fotografie, postupné promítání statických obrázků, video, film, smyčka
- Styl: obrázek, malba, plakát, kresba, skutečný život

Sluchové (zvuky, hlasy)

- Mono/stereo
- Tónina
- Vlastnosti: hlasitost, výška, rychlost, rytmus, změny tónu, pauzy, zabarvení hlasu

TECHNIKY POUŽITÉ V TÉTO KNIZE

- Variace: smyčka, zesilování a zeslabování, kde se nachází, odkud kam se pohybuje
- Vnitřní nebo vnější
- Hlas: Čí hlas? Jeden nebo více
- Další zvuky v pozadí?

Kinestetické (pocity)

- Vibrace
- Tlak
- Stálé nebo přerušované
- Intenzita
- Váha
- Vnitřní nebo vnější
- Umístění
- Tvar
- Velikost
- Teplota
- Pohyb
- Povrch na dotek

ZDROJE

Doporučená literatura v angličtině

Bandler, Richard. *Using Your Brain for a Change*. Real People Press, Durango, CO, 1985.

Bandler, Richard. *Magic in Action*. Meta Publications, Capitola, CA, 1985.

Bandler, Richard. *The Adventures of Anybody*. Meta Publications, Capitola, CA, 1993.

Bandler, Richard. *Time for a Change*. Meta Publications, Capitola, CA, 1993.

Bandler, Richard. *Get the Life You Want*. HarperElement, London, 2008.

Bandler, Richard. *Make Your Life Great*. HarperElement, London, 2010.

Bandler, Richard, Delozier, Judith, Grinder, John. *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson Volume 2*. Meta Publications, Capitola, CA, 1977.

Bandler, Richard, Grinder, John. *Frogs into Princes*. Real People Press, Capitola, CA, 1979.

Bandler, Richard, Grinder, John. *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, Volume 1*. Meta Publications, Capitola, CA, 1975.

Bandler, Richard, Grinder, John. *The Structure of Magic*. Meta Publications, Capitola, CA, 1975.

Bandler, Richard, Grinder, John. *The Structure of Magic, Volume 2*. Meta Publications, Capitola, CA, 1975.

Bandler, Richard, Grinder, John. *Trance-formations*. Real People Press, Durango, CO, 1980.

- Bandler, Richard, Fitzpatrick, Owen. *Conversations with Richard Bandler*. Health Communications, Inc., Deerfield Beach, FL, 2009.
- Bandler, Richard, La Valle, John. *Persuasion Engineering*. Meta Publications, Capitola, CA, 1996.
- Bandler, Richard, McDonald, Will. *An Insider's Guide to Submodalities*. Meta Publications, Capitola, CA, 1989.
- Bandler, Richard, Roberti, Alessio, Fitzpatrick, Owen. *Choose Freedom: Why Some People Live Happily and Others Don't*.
- Fitzpatrick, Owen. *Not Enough Hours: The Secret to Making Every Second Count*. Poolbeg Press, Ltd, Dublin, 2009.
- Wilson, Robert Anton. *Prometheus Rising*. New Falcon Press, 1983.
- Wilson, Robert Anton. *Quantum Psychology*. New Falcon Press, 1990.

Doporučená literatura v češtině

- Robbins, Anthony. *Nekonečná síla*. Alman, 2012.
- Činka, Libor. *Ovládněte svůj mozek: Poslední kniha o mozku a zrychleném učení, kterou budete potřebovat*. BizBooks, 2012.
- Knight, Sue. *NLP v praxi: Neurolingvistické programování jako cesta k osobní jedinečnosti*. Management Press, 2011.
- Mcdermott, Ian a Joseph O'Connor. *Neurolingvistické programování v manažerské praxi*. Management Press, 1999.
- O'Connor, Joseph a John Seymour. *Úvod do NLP: Jak lépe porozumět sobě i jiným a dosáhnout svých cílů*. Institut pro NLP, 1998.

DVD a CD

- Bandler, Richard. *DHE*. CD, 2000.
- Bandler, Richard. *The Art and Science of Nested Loops*. DVD, 2003.
- Bandler, Richard. *Persuasion Engineering*. DVD, 2006.

ZDROJE

Bandler, Richard. *Personal Enhancement Series*. CD, 2010.

La Valle, John. *NLP Practitioner Set*. CD, 2009.

Tato a mnohá další DVD a CD, hypnotická i ta z Richardových seminářů, jsou k dispozici na www.nlpstore.com.

Bandler, Richard. *Adventures in Neuro Hypnotic Repatterning*. DVD set and PAL-version videos, 2002.

Bandler, Richard. *Thirty Years of NLP: How to Live a Happy Life*. DVD set, 2003.

Tyto a další produkty Richarda Bandlera jsou dostupné na adrese:

Matrix Essential Training Alliance, www.meta-nlp.co.uk;

e-mail: enquiries@meta-nlp.co.uk;

telefon: +44 (0)1749 871126;

fax +44 (0)1749 870714

Fitzpatrick, Owen. *Love in Your Life*. Hypnosis CD, 2004.

Fitzpatrick, Owen. *Adventures in Charisma*. DVD set, 2008.

Fitzpatrick, Owen. *Performance Boost*. Hypnosis CD, 2011.

Fitzpatrick, Owen. *Confidence Boost*. Hypnosis CD, 2011.

Dostupné na www.nlp.ie

Webové stránky

www.bandlervision.com

www.coach.tv

www.nlp.ie

www.nlp.mobi

www.nlpcoach.com

www.NLPInstitutes.com

www.owenfi tzpatrick.com

www.purenlp.com

www.richardbandler.com

www.theultimateintroductiontonlp.com

www.nlp.cz

www.cetros.cz

www.tvurceosudu.cz

www.nlpinstitut.sk

SPOLEČNOST PRO NEUROLINGVISTICKÉ PROGRAMOVÁNÍ (THE SOCIETY OF NEURO-LINGUISTIC PROGRAMMING)

Licenční ujednání Richarda Bandlera

Společnost pro neurolingvistické programování byla založena za účelem provádění kontroly kvality u školicích programů, služeb a materiálů, které o sobě prohlašují, že zastupují model neurolingvistického programování (NLP). Níže uvedená pečeť označuje Certifikaci společnosti (Society Certification) a obvykle ji propagují instruktoři ověření Společností. Při koupi produktů a seminářů NLP požádejte o zhlédnutí této pečeti. Je vaší zárukou kvality.

Když se lidé poprvé seznámí s NLP a začnou se studiu těchto technik věnovat, mnoho z nich zažívá ostražitost a má obavy o možné nesprávné použití či zneužití.

Abychom vás a vaše blízké ochránili, požaduje nyní Společnost pro NLP, aby každý účastník podepsal licenční ujednání, které zaručuje, že člověk, jenž má pro tyto techniky certifikát, bude své znalosti uplatňovat v duchu nejpřísnějších morálních zásad.

Zároveň tím zaručujeme, že veškerá školení, kterých se zúčastníte, budou na nejvyšší úrovni a že vaši instruktoři znají nejnovější i průběžný vývoj v oblastech neurolingvistického programování, Design Human Engineering atd.

NLP PRO KAŽDÉHO

Seznam doporučení naleznete na:

- <http://www.NLPInstitutes.com>
- <http://www.NLPTrainers.com>
- <http://www.NLPLinks.com>

The Society of NLP

NLP™ Seminars Group International

PO Box 424

Hopatcong, NJ 07843

USA

Tel: (973) 770-3600

Webové stránky: www.purenlp.com

Copyright 1994 The Society of NLP™ and Richard Bandler.

O AUTORECH

Dr. Richard Bandler

Dr. Richard Bandler je spoluzakladatelem neurolingvistického programování a tvůrcem Design Human Engineering™ a Neuro Hypnotic Repatterning™.

V uplynulých čtyřiceti letech patřil Richard Bandler k nejvýznamnějším přispěvatelům v oboru osobnostních proměn. Tento matematik, filosof, učitel, umělec a skladatel vytvořil celý odkaz knih, videí i audiozáznamů, které navždy změnily terapii i vzdělávání.

Studiu celoživotního díla Richarda Bandlera se věnovaly již statisíce lidí, z nichž mnozí byli terapeuti, a to na více než šesti stech institutů po celém světě.

Tento široce uznávaný řečník a vedoucí workshopů je autorem mnoha knih, mezi kterými jsou například tituly *Get the Life You Want*, *Make Your Life Great* a *Using Your Brain for a Change*, a podílel se také na knihách *Persuasion Engineering*, *Choose Freedom*, *The Secrets to Being Happy* a *Conversations with Richard Bandler*.

Pro více informací o workshopech a seminářích Richarda Bandlera navštivte www.richardbandler.com.

Alessio Roberti

Alessio Roberti je Mezinárodním ředitelem pro business coaching společnosti Society of NLP (Společnosti pro NLP), celosvětově největší organizace zabývající se NLP. Práci Dr. Richarda Bandlera se věnuje více než dvacet let. Studoval také na Harvard Business School a Oxford Business School.

Alessio je akreditovaný Hlavní instruktor NLP a dosud vyškolicil více než šedesát tisíc účastníků. Vedl kurzy pro prezidenty, generální ředitele, čelní představitele v oblasti obchodu i pro majitele některých nejvýznamnějších mezinárodních firem v mnoha průmyslových odvětvích.

Spolu s Dr. Bandlerem a Owenem Fitzpatrickem je autorem knihy *Choose Freedom: Why Some People Live Happily and Others Don't*, která byla přeložena do sedmi jazyků. S Alessiem se můžete setkat na www.coach.tv.

Owen Fitzpatrick

Owen Fitzpatrick je mezinárodním řečníkem a psychologem. Je spoluautorem knih *Conversations with Richard Bandler* a *Choose Freedom* a napsal knihu *Not Enough Hours: The Secret to Making Every Second Count*.

Owen pracuje mimo jiné také s multimilionáři a olympijskými sportovci, kterým pomáhá dosahovat nejvyšších možných výkonů. V oblasti charismatu a motivace je uznávanou autoritou a na toto téma pravidelně přednáší a vede také firemní školení.

Kromě toho, že je Owen držitelem magisterského diplomu z aplikované psychologie, studoval strategická vyjednávání na Harvard Business School a je aprobovaným psychoterapeutem a hypnoterapeutem. Je spoluzakladatelem irského Institutu pro NLP. Owenovi se dostalo pocty být dosud nejmladším licencovaným Hlavním instruktorem NLP na světě, a to ve věku třiaadvaceti let.

Owen procestoval svět od Kolumbie až po Japonsko a z Itálie až do Thajska a ve více než dvaceti zemích vyučoval, jak si zkvalitnit život a zlepšit obchodní úspěchy.

Více informací o Owenovi naleznete na www.owen-fitzpatrick.com a www.nlp.ie.

NLP pro každého

Naprogramujte svou hlavu na úspěch

Spolutvůrce NLP **Richard Bandler,**
Alessio Roberti & Owen Fitzpatrick

Překlad: Helena Michková

Odborná korektura: Libor Činka

Obálka: Pavel Ševčík

Odpovědná redaktorka: Petra Kryštofová

Technický redaktor: Jiří Matoušek

Translation © Helena Michková, 2013

Originally published in the English language by HarperCollins Publishers Ltd. under the title: The Ultimate Introduction to NLP © Richard Bandler, Alessio Roberti and Owen Fitzpatrick, 2013.

Objednávky knih:

www.albatrosmedia.cz

eshop@albatrosmedia.cz

bezplatná linka 800 555 513

ISBN tištěné verze 978-80-265-0477-1

ISBN e-knihy 978-80-265-0763-5 (1. zveřejnění, 2018)

Cena uvedená výrobcem představuje nezávaznou doporučenou spotřebitelskou cenu.

Vydalo nakladatelství BizBooks v Brně roku 2016 ve společnosti Albatros Media a. s. se sídlem Na Pankráci 30, Praha 4. Číslo publikace 23681.

© Albatros Media a. s., 2016. Všechna práva vyhrazena. Žádná část této publikace nesmí být kopírována a rozmnožována za účelem rozšiřování v jakékoli formě či jakýmkoli způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.


ALBATROS MEDIA a.s.

Kompletní nabídku titulů naleznete na
www.albatrosmedia.cz