

# SPIS TREŚCI

---

Podziękowania 9

Przedmowa 11

Wprowadzenie: pedagogika, coaching i NLP 15

## **CZĘŚĆ PIERWSZA. OKREŚLENIE ZAKRESU KONCEPCYJNEGO W PEDAGOGICE 21**

### **Rozdział 1. Pochodzenie i definicje NLP 23**

### **Rozdział 2. Założenia pedagogiczne 27**

- 2.1. Niemożliwe jest niekomunikowanie się 27
- 2.2. Mapa to nie jest terytorium 27
- 2.3. Każdy dokonuje najlepszego wyboru spośród tych, które wydają się możliwe 28
- 2.4. Każde zachowanie ma lub miało pozytywną intencję 28
- 2.5. Każdy posiada niezbędne zasoby 29
- 2.6. Jeśli coś się nie udaje, spróbujcie czegoś innego 30
- 2.7. Istoty ludzkie są zawsze bardziej skomplikowane niż teorie, które je opisują 30

### **Rozdział 3. Zachowania ludzkie 32**

- 3.1. Charakterystyki 32
- 3.2. Badanie umysłowej mapy świata 33
  - 3.2.1. Pętla zachowania 33
  - 3.2.2. Struktura logiki osobistej: metaprogramy 36
  - 3.2.3. Rodzaje metaprogramów 40
    - 3.2.3.1. Selekcje percepcji 40
    - 3.2.3.2. Metaprogramy analizy postrzeganej rzeczywistości 41
    - 3.2.3.3. Metaprogramy motorów działania 43
    - 3.2.3.4. Kategoria metaprogramów: systemy zmysłowe 44
    - 3.2.3.5. Percepcje i reprezentacje zmysłowe: submodalności subiektywnego doświadczenia 47
    - 3.2.3.6. Doświadczenie: zmienność submodalności wizualnych 47
    - 3.2.3.7. Wyrażanie odpowiedzi 49
  - 3.3. Współzależność między ciałem/zachowaniem i emocją 51
    - 3.3.1. Proces 51
    - 3.3.2. Kalibrowanie języka niewerbalnego i parawerbalnego 54

## **CZĘŚĆ DRUGA. DOSTOSOWANIE METODOLOGII COACHINGU 57**

### **Rozdział 4. Zasady ogólne 59**

**Rozdział 5. Organizacja osobista coacha 62**

- 5.1. Kongruencja osobista 62
- 5.2. Pozycjonowanie coacha i odpowiednie narzędzia 65
- 5.3. Pozycja percepcji: meta 69

**Rozdział 6. Warunki skutecznej relacji pedagogicznej 71**

- 6.1. Uzasadnienie 71
- 6.2. Jakość relacji i synchronizacja 72

**Rozdział 7. Pedagogika interwencyjna 75**

- 7.1. Etapy coachingu jakościowego: pierwsza rozmowa 75
  - 7.1.1. Rozróżnianie między aktywatorem i stanem obecnym 75
  - 7.1.2. Stan pożądany: kryteria celu 78
- 7.2. Umowa 82
- 7.3. Prowadzenie zmiany 83
  - 7.3.1. Autorytet trenera 83
  - 7.3.2. Gromadzenie informacji na umysłowej mapie świata klienta 84
  - 7.3.3. Synchronizacja z logiką klienta 87
  - 7.3.4. Synchronizacja z motorami działania 88
  - 7.3.5. Charakterystyki feedbacku 92
  - 7.3.6. Podsumowanie działania 93

**CZĘŚĆ TRZECIA: WYBÓR NARZĘDZI ZMIANY 95**

**Rozdział 8. Typy interwencji i trwałość zmiany 97**

**Rozdział 9. Motywować siebie, motywować kogoś i pozwolić się motywować? 101**

- 9.1. Motywacja 101
- 9.2. Główne założenia 102
- 9.3. Uwarunkowania strategiczne pobudzające motywację 105
  - 9.3.1. Oś afektywna egzystencjalna: strategia organizacji mentalnej 107
  - 9.3.2. Ćwiczenie: spójność między wizją i działaniem 107
  - 9.3.3. Oś poznawcza: motory działania 108
- 9.4. Przedstawienie strategii sukcesu 109

**Rozdział 10. Techniki asocjacyjne 111**

- 10.1. Kotwice 111
- 10.2. Działanie prowadzące do zakotwiczenia 113
- 10.3. Autokotwiczenie 114
- 10.4. Instalowanie celu 114
- 10.5. Krąg doskonałości 115
- 10.6. Dezaktywacja zakotwiczenia 116
  - 10.6.1. Proces 116
  - 10.6.2. Przygotowanie 117
  - 10.6.3. Dezaktywacja 118
  - 10.6.4. Kontrola wyniku 118
- 10.7. Rozwiązywanie kryzysów na kotwicach przestrzennych 118

**Rozdział 11. Techniki dysocjacyjne 120**

- 11.1. Charakterystyki 120
- 11.2. Modelowanie 121
  - 11.2.1. Podsumowanie etapów procesu modelowania 121
  - 11.2.2. Proces modelowania stosowany przy uczeniu się 122
- 11.3. Dopracowanie projektu 122
- 11.4. Generator zachowania 123
- 11.5. Przygotowanie rozmowy 123
- 11.6. Podróż balonem nad Disneylandem 125
- 11.7. Dysocjacja przez dezaktywację kotwicy za pomocą miejsc – sytuacji zaznaczonych na podłodze 127
- 11.8. Multidysocjacja W/K 128

**Rozdział 12. Przeramowania umysłowej mapy świata 130**

- 12.1. Rodzaje przeramowań 131
- 12.2. Model części 131
- 12.3. Postępowanie przy prowadzeniu przeramowania w sześciu krokach (lub sześciu punktach) 134
- 12.4. Negocjowanie między częściami w konflikcie 135
- 12.5. Metafora 136
  - 12.5.1. Typy metafor 139
  - 12.5.2. Tworzenie metafory 140

**Rozdział 13. Zastosowanie submodalności 143**

- 13.1. Prezentacja koncepcji 144
- 13.2. Narzędzia zmiany 145
  - 13.2.1. Zmiana stanu wewnętrznego przez zazębianie submodalności krytycznych 145
  - 13.2.2. Zmiana przekonania przez różnicowanie submodalności krytycznych 146
  - 13.2.3. SWISH 148
  - 13.2.4. SWISH w ośmiu obrazach 149
  - 13.2.5. Dążenie do celów za pomocą ruchomych symboli 151
  - 13.2.6. Strategia metapoznawcza 153
  - 13.2.7. Wielki SWISH do generowania zmiany przez modyfikację dialogu wewnętrznego 154

**Rozdział 14. Wykorzystywanie poziomów logicznych 156**

- 14.1. Poziomy logiczne i rozwiązywanie problemu 158
- 14.2. Wyrównywanie poziomów logicznych uczenia 159
- 14.3. Instalowanie doskonałości osobistej 160
- 14.4. Rozwiązywanie problemów za pomocą transferu odpowiedzi – zasoby 162
- 14.5. Zmiany przekonań 165
- 14.6. Zmiany przekonań za pomocą synestezji zmysłowej 166
- 14.7. Uzgadnianie przekonań na linii czasu 167
- 14.8. Zmiana przekonania na zakotwiczeniach przestrzennych 169
- 14.9. Zmiany przekonań za pomocą przeramowań 170
- 14.10. Przykład zastosowania: poziomy logiczne grupy Para 172

**Rozdział 15. Narzędzia łączone 175**

- 15.1. Opracowanie zasobu zbiorowego za pomocą synchronizacji 176
- 15.2. Ustawienie celów w czasie 177
- 15.3. Metafora życia na linii czasu 179
- 15.4. Optymalizacja doświadczeń 180
- 15.5. Zmiana utrwalonego doświadczenia – odcisku 181
- 15.6. Istotne transformacje 182
- 15.7. Strategia kreatywności 184

**Rozdział 16. Coach na drodze poznania 189**

**CZĘŚĆ CZWARTA: ANEKS – wykaz narzędzi, tablice i testy 191**

- 1. Zrozumieć funkcjonowanie danej osoby – uzupełnienie 193
- 2. Testy 197
  - Test 1: System sensoryczny dominujący w percepcji 197
  - Test 2: System sensoryczny dominujący w analizie informacji 201
  - Test 3: Metaprofil percepcji 204
  - Test 4: Metaprofil analizy 212
  - Test 5: Metaprofil motywacji 227
  - Narzędzie 6: Zdania przydatne do aktywowania motywacji 233
  - Narzędzie 7: Grafiki coachingu 234
  - Narzędzie 8: Badania nad motywacją przeprowadzone w XX wieku 236

**Słownik używanych pojęć 237**

**Bibliografia 245**

**Nota o Autorce 251**