

NLP COACHING

W ROZWOJU KOMPETENCJI MENADŻERA

Adam Dębowski



Umiejętność pracy z intuicją, wartościami oraz wiedzą na temat osobowości i poziomu świadomości na jakim człowiek znajduje się w życiu to kluczowe aspekty NLP Coaching. Znajomość tej metodologii niezwykle podnosi efektywność w pracy coacha oraz menadżera, który korzysta z nlp coachingu. To jedne z najnowocześniejszych koncepcji i metod pracy.

NLP COACHING – WYDOBYWANIE NIEŚWIA- DOMEGO POTENCJAŁU

NLP Coaching to metodologia, która w Polsce funkcjonuje od niedawna. Jako Instytut NLP Coaching promujemy i uczymy nowego sposobu pracy coachingowej, jak również korzystania z tej metody w biznesie. NLP Coaching to nie tylko wykorzystanie narzędzi i technik NLP w coachingu. To holistyczne łączenie psychologii, neurologii, NLP, biologii z podejściem coachingowym. Ucząc NLP korzystamy z tzw. NLP III Generacji.

NLP III GENERACJI – MYŚLI, EMOCJE, PRECY- ZYJNA KOMUNIKACJA I....

NLP, czyli Neuro Lingwistyczne Programowanie jest jedną z tych metod, z któ-

rych zrodził się współczesny coaching i większość szkół coachingowych o nią się opiera. Często nie mówi się już o tym „NLP”, ponieważ modniejszy albo bardziej zrozumiały jest coaching. Kon-

„ *Uczenie człowieka jak może wzrastać jako indywidualność jest prawdopodobnie najlepszą usługą, którą jeden człowiek może zrobić dla drugiego* ”

NLP można stosować w trzech głównych celach:

- Aby lepiej i bardziej precyzyjnie zarządzać swoimi myślami i emocjami

*Benjamin Jowett,
Vice Chancellor of Oxford University*

cepcje o których piszę, to NLP III Generacji (nazwa stworzona przez Roberta Diltsa i Stephena Gilligana, czołowych współczesnych trenerów m.in. w środowisku NLP). Taką nazwę stosują się od niedawna, gdy NLP dojrzało i powróciło do swoich korzeni.

- Aby skuteczniej się komunikować posługując się lepszym językiem i mową ciała
- Aby rozwijać swoją Intuicję.

Do tej pory większość osób mogła kojarzyć NLP z punktem pierwszym i drugim.

Ponieważ teraz powracamy do korzeni, czyli do najważniejszych umiejętności „ojców” NLP, jakimi byli dr Milton Erickson czy dr Virginia Satir, TRZECI punkt staje się kluczowy. Wiąże się on z coraz większym naciskiem na pracę z „Nieświadomym Umysłem”, czyli naszą nieświadomą częścią, która odpowiada za nasze emocje, wartości, przekonania i coś co w biznesie na poziomie menadżera jest niezwykle istotne: INTUICJA. W Instytucie NLP Coaching gdzie szkolimy coachów i trenerów kładziemy ogromny nacisk na rozwój właśnie tej nieświadomej części.

Kontakt z „Nieświadomym Umysłem” daje znacznie większe możliwości zarządzania swoimi myślami, emocjami oraz codzienną energią. Zarazem gdy pracujemy z Intuicją która jest swojego rodzaju narzędziem/kanałem komunikacyjnym „Nieświadomego Umysłu”, rozwijamy w sobie prawdziwego Lidera, który potrafi w najtrudniejszej sytuacji zareagować błyskawicznie i skutecznie.

Gdy pracuję z klientem jako Coach, korzystam z intuicji pracując w tzw. polu trzeciego umysłu. Co to znaczy? Pole trzeciego umysłu to kontakt z klien-

tem na poziomie głębszym niż tylko logika. Coach i klient zaczynają sobie ufać i wyczuwać swoje emocje. To jest moment, którego każdy z nas w życiu doświadczył, czyli komunikacja bez słów, rozumienie się bez zbędnego gadania, racjonalizowania i logicznego dywagowania.

„Każdy mistrz miał swojego Coacha”

Jay Conrad Levinson
„The Amazing Growth of Coaching”

Czy to ma przełożenie na biznes? Oczywiście że tak. Coraz więcej badań naukowych, książek badaczy i znanych menadżerów wskazuje, że właśnie to jest często kluczem do osiągnięcia dobrych efektów jako lider, jako osoba podejmująca decyzje i współpracująca z innymi.

- Gdy rozwijasz swoją intuicję, wykorzystujesz swój „Nieświadomy Umysł”, który przetwarza 400 mld bitów informacji na sekundę. Świadomy – tylko dwa tysiące – wskazuje Dan Hill w książce „Emocjonika”.
- Gdy korzystasz ze swojego „Nieświadomego Umysłu” w kontakcie z dru-

gim człowiekiem, tworzy się efekt synergii, pola trzeciego umysłu. Dzięki temu powstają rozwiązania, na które nikt w pojedynkę by nie wpadł.

- Gdy rozwijasz kontakt ze swoją Nieświadomą częścią zaczynasz znacznie lepiej rozumieć drugiego człowieka. Przystajesz myśleć jedynie racjo-

nalnie i logicznie. Zaczynasz dostrzegać człowieka z emocjami, wartościami i potrzebami. Gdy Ty to widzisz w nim, on zaczyna to odbierać i znacznie chętniej będzie z Tobą współpracował.

COACHING WARTOŚCI – SIĘGANIE PO TO CO NAJISTOTNIEJSZE

Model Coachingu wartości, który zaprezentowany jest na diagramie został przeze mnie stworzony i opisany, aby lepiej zrozumieć, co tak naprawdę prowadzi człowieka do skutecznego działania. Jasne jest, że aby pracownik efektywnie realizował działania, muszą

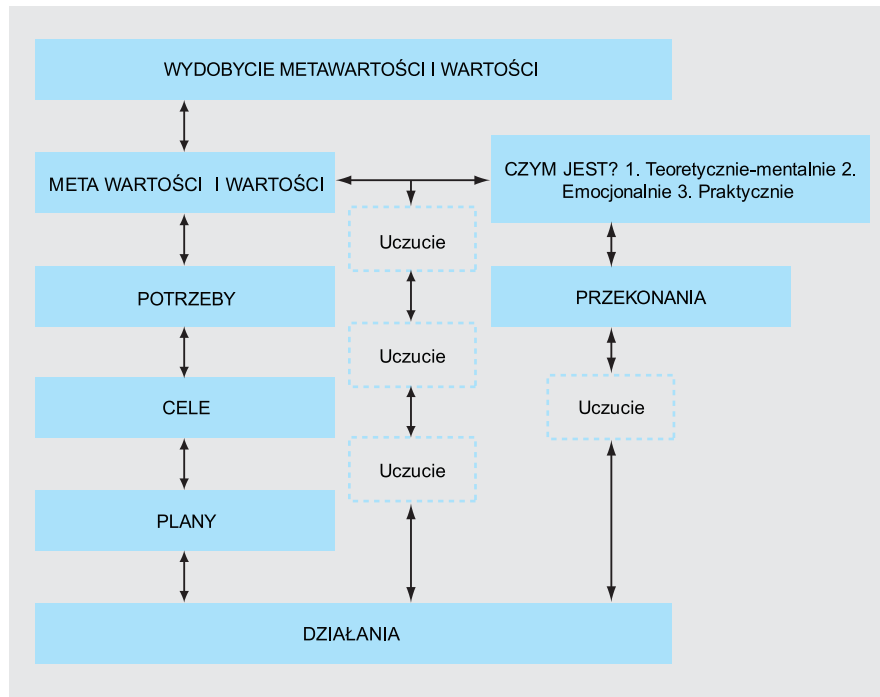
5 GŁÓWNYCH MYŚLI

1. NLP Coaching daje precyzyjną wiedzę na temat działania psychiki człowieka. Inwestuj w rozwój holistyczny, łącząc wiedzę z różnych dziedzin.
2. Patrz na człowieka z perspektywy Intelaktu oraz Emocji.
3. Pamiętaj, że o działaniach i decyzjach decyduje Nieświadomy Umysł. Świadomość to tylko skrawek naszej wiedzy. Intuicja pochodzi z Nieświadomego Umysłu.
4. Chcąc docierać głęboko do motywacji i zaangażowania człowieka odkrywaj jego Wartości, z których płyną prawdziwe potrzeby i cele.
5. Korzystaj z koncepcji Poziomów Wartości Gravesa/Poziomów Świadomości, aby wiedzieć, na jakim poziomie rozwoju jest Twój pracownik.

one wynikać z planu. Plan musi wynikać z konkretnego celu osobistego albo firmy. I tutaj często kończy się strategiczne podejście do psychiki człowieka. To, że damy pracownikowi ambitny cel i ułożymy plan jego realizacji może, ale nie musi być wystarczające. Jeśli on NIE CZUJE tego celu, nie jest to JEGO cel. Jeśli NIE JEST JEGO i NIE UTOŻSAMIA się z postawionymi przez firmę celami jest kilka dróg:

- zmusi się go,
- sam się zmusi bo inaczej...
- nie zrealizuje go albo zrealizuje na kiepskim poziomie
- ALBO SPOJRZY SIĘ NA SPRAWĘ INACZEJ – SPOJRZY SIĘ GŁĘBIEJ

Co to znaczy głębiej? W głąb psychiki i nieświadomego umysłu. CEL musi wynikać z POTRZEBY. Według mojego modelu Coachingu Wartości POTRZEBA wynika z WARTOŚCI, czyli tego co jest dla



Rysunek 1. Model coachingu wartości

tościami, a nawet ich nie zna. Aby prawdziwie dotrzeć do Wartości na początku należy zadać pytanie: Co jest dla Ciebie ważne? Co jest najważniejsze w...?

Coaching asystuje w procesie transformacji i zmiany, pozwala rozwiązywać problemy podczas przechodzenia z jednego poziomu na kolejny

*Dr Tad James,
Twórca Time Line Therapy®*

człowieka najważniejsze. Jeśli cele, plany i działania będą połączone z WARTOŚCIAMI, nie trzeba się martwić o motywację i zaangażowanie.

Wartości definiują człowieka. Nadają mu charakter i osobowość. Niestety, wiele osób nie pracuje nad swoimi war-

Wtedy często osoba odpowiada coś, co jej się wydaje. Ale nam nie chodzi o to, co się wydaje. Nam chodzi o to, co naprawdę w niej jest i ją definiuje. Dlatego też w tym modelu WAŻNE jest zdefiniowanie danej WARTOŚCI na trzech poziomach:

- Intelktualny: Czym to tak naprawdę jest? Czy potrafisz powiedzieć więcej – zależy nam, aby osoba nie wypowiedziała pustej frazy, ale faktycznie zrozumiała i potrafiła opowiedzieć, czym jest dla niej dana wartość.
- Emocjonalny: Czy to czujesz? Na skali od zera do 10? Jeśli osoba nie czuje tej wartości albo to uczucie jest słabe, może to oznaczać, że tak naprawdę nie jest to dla niej ważne. Zarazem może zacząć sobie uświadamiać, że JEST, ale do tej pory nie było. Dopóki osoba nie POCZUJE tego co mówi, będzie to powierzchowne i krótkotrwałe.
- Praktyczny: Jak to realizujesz w rzeczywistości, w praktyce? Jak to robiłeś do tej pory? Jak chcesz to robić w przyszłości – jeśli osoba nie ma w pamięci działań, które potwierdzałyby tę wartość, oznacza to, że albo nie jest to prawdziwą wartością i czas przestać się oszukiwać albo właśnie sobie uświadomiła, że TERAZ trzeba zacząć być spójnym.

Gdy docieramy do definicji wartości i w oparciu o to tworzymy potrzeby ->

Tabela 1. Ile masz umysłów?

UMYSŁ	CZYM JEST?
UMYSŁ INTELEKTUALNY	Racjonalność, logika, myślenie proceduralne
UMYSŁ EMOCJONALNY	Odczuwanie, Doświadczenie, Empatia
UMYSŁ SOMATYCZNY/CIAŁA	Reagowanie, Doznania w ciele, Działanie
UMYSŁ POLA – TRZECI UMYSŁ	Synergia, Intuicja Efekt połączenia dwóch lub więcej osób, które rozumieją siebie na poziomie intuicyjnym, wyczuwają siebie. Najważniejszy „Umysł” podczas pracy coachingowej.

cele -> plany -> działania, z większą siłą i pewnością możemy realizować zarówno swoje cele, jak i firmowe. Pracując jako menadżer z umiejętnościami coachingowymi, istotne jest korzystanie z tego narzędzia. Na pewno nie jest to kwestia jednego szkolenia, czy kilku spotkań. Ta praca menadżersko-coachingowa jest dynamicznym procesem. Wartości będą się zmieniały, a z nimi również potrzeby, cele itd.

WARTOŚCI ŻYCIOWE ZNAJDUJĄ SIĘ GŁĘBOKO W NASZYM „NIEŚWIADOMYM UMYŚLE”

To co jednak jest jeszcze ważniejsze, to Poziomy Wartości Gravesa, inaczej nazywane Poziomami Świadomości, których koncepcję nasz Instytut NLP Coaching jako pierwszy wprowadził do Polski. Być może jako pierwsza osoba w Polsce (poza naszymi uczestnikami szkoleń) poznajesz tę ideę. Być może już się z nią spotkałeś, ale nie w wymiarze coachingowym.

POZIOMY WARTOŚCI GRAVESA – REWOLUCYJNE I GŁĘBOKIE ROZUMIENIE PSYCHIKI CZŁOWIEKA

POZIOMY WARTOŚCI GRAVESA, inaczej nazywane POZIOMAMI ŚWIADOMOŚCI są soczewką przez jaką patrzymy na świat. Z nich powstają wartości, przez które następnie patrzymy na innych. Jak tylko zrozumiemy, że są one

występujących we wszystkich kulturach na świecie i prezentowanych przez każdego indywidualnie.

Jak mówi dr Tad James (twórca Time Line Therapy®) - podczas gdy społeczeństwa z biegiem lat zaczęły się zmieniać w wyniku ogromnych zmian w przekazaniu informacji, ery Internetu i nowoczesnych technologii, wartości ludzi i ich wewnętrzne zasoby w większości spo-

“ To co osiągniesz poprzez zrealizowanie swoich celów nie jest tak ważne, jak to kim się staniesz, gdy je zrealizujesz ”

Tony Robbins, Międzynarodowy Trener

definiowane przez naszą umiejętność adaptacji w różnych warunkach, zdajemy sobie sprawę, że inni nie są koniecznie tacy jak my.

Poziomy wartości wynikają z naszej umiejętności adaptacji do różnych warunków występujących wokół nas; a te warunki są zjawiskami bardzo złożonymi. Możemy myśleć o poziomach wartości jako rozpoznawalnych wzorcach,

łączeństwu zmieniały się nieznacznie albo wcale. To prowadzi do bardzo wysokich standardów życia niektórych, i bardzo małych zysków dla innych. Oba, zarówno wysokie standardy życia, jak i problemy wynikające z tego, są rezultatem sukcesu. Jak spojrzymy na każdy z poziomów wartości, sukces na poziomie wartości tworzy w tym samym czasie problemy wynikające

Tabela 2.

Poziom wartości	Światopogląd	Potrzeby
Survival – PRZETRWANIE	Aby żyć trzeba przetrwać.	Zaspokojenie podstawowych potrzeb biologicznych
Clan – SPOŁECZNOŚĆ, PLEMIĘ	Trzeba żyć w małych grupach, wierzyć w siłę wyższą i zawierzyć się przewodnikowi, który lepiej zna się na siłach świata – takie osoby będą żyć zazwyczaj w mniejszych miasteczkach i wsiach.	Bezpieczeństwo, kontakt z Bogiem i siłami wyższymi. Trzeba uważać, aby się nie narazić. Trzeba żyć w zgodzie z wyraźnymi niespisanymi zasadami naszego społeczeństwa.
Self-rule – WOJOWNIK	Życie to walka. Miasto i praca to dżungla i wojna. Przetrwa ten kto jest najsilniejszy. Wyścig i bycie najlepszym	Udowodnienie siły. Moje musi być na wierzchu niezależnie od okoliczności. Lepiej, żeby nikt nie stawał na drodze. Najważniejszy jestem ja, a nie inni.
System – GRUPA - SYSTEM, PRAWO	W życiu najważniejsze są zasady i porządek. Ważna jest rodzina. Najlepiej być pracownikiem i trzymać się reguł. Nie wychylać się. Lepiej nie awansować	Mam dosyć bitwy, potrzebuję spokoju. Ułożenia, konkretnych zasad. Dążenie i cele to nie dla mnie. Niech ktoś mi powie co mam zrobić.
Entrepreneur – PRZEDSIĘBIORCA, LIDER, DZIAŁACZ, PRAGMATYK	Życie to realizowanie swoich marzeń. Cel i działanie. Plan i działanie.	Potrzebuję praktyki, wiedzy i umiejętności. Chce zarządzać i kierować. Dajcie mi możliwość tworzenia.
6 Group – DLA INNYCH, EMPATI	W życiu istotni są inni. Dawanie innym i uczenie jest kluczem do dobra i szczęścia.	Potrzebuję być z innymi. Nie potrzebuję mieć za to wynagrodzenia. Chcę pomagać.
Independent Choice – WOLNA JEDNOSTKA, OSOBISTY ROZWÓJ	Życie jest wolną przestrzenią. Mogę ale nie muszę. Mam już wiele doświadczeń za sobą. Chodzi o to, aby być wolnym i niezależnym.	Nie muszę mieć potrzeb. Gdy coś chcę to realizuję, ale nie muszę się napinać i dążyć. Carpe diem, jestem tu i teraz.
Global Flux – SPOJRZENIE GLOBALNE	Świat jest całością i jednością.	Duchowość i połączenie z każdym człowiekiem.

Bardzo ważne!

Żaden z poziomów wartości nie jest lepszy ani gorszy! Dany poziom wartości może być efektywniejszy dla osoby w danym środowisku.

Żaden z poziomów wartości nie jest etykietką ani boxem, w który możemy wrzucić klienta! Osoba jest jednocześnie na wszystkich poziomach wartości, ale zawsze jest poziom wartości, który jest dominujący w danym momencie.

z przesunięcia/przejęcia na następny poziom wartości.

Ludzka umiejętność adaptowania się do nowych warunków środowiska, które ciągle się zmienia, staje się coraz bardziej złożonym i kompleks-

uczą dr Clare Graves, dr Don Beck, czy dr Tad James przez tysiące lat nasza świadomość rozwijała się przesu- wając się do kolejnych poziomów. Obecnie, gdy czytamy ten tekst, większość z nas na każdym poziomie jednocze-

„Każdy człowiek ma wszystkie zasoby, których potrzebuje, aby osiągnąć sukces, ale może nie być tego świadomy”

Dr Milton Erickson, Hipnoterapeuta, „ojciec” NLP i Coachingu

wym procesem, który prowadzi do rozwoju coraz to nowych sposobów myślenia – poziomów wartości. Nie są to stałe i ograniczające sposoby myślenia – tworzą się wraz z naszą zdolnością do formowania coraz to bardziej wyższego myślenia.

W każdym z nas są poziomy wartości od samego początku. Poziom 1, 2...8. Ponieważ żyjemy w erze informacji, jesteśmy wciąż pod wpływem wszystkich siedmiu, a nawet ośmiu poziomów wartości. Każda zdrowa, normalna osoba, ma zdolność do osiągnięcia każdego poziomu wartości. Jednocześnie, nie ma gwarancji. Żaden z poziomów wartości nie jest związany z większą czy mniejszą inteligencją osoby.

CZYM SĄ POZIOMY WARTOŚCI?

Jest to osiem poziomów, które dokładnie opisane są w Tabeli. Wynikają one z tego jak kształtowała się psychika człowieka przez tysiące lat. Musimy być świadomi, że to jacy teraz jesteśmy, jest w pewien sposób zdeterminowane przeszłością nas jako ludzi. Jak

i komunikacji międzyludzkiej. Poniżej przedstawiam charakterystykę Poziomów Wartości

Spójrz proszę na tabelę przedstawiającą kolejne poziomy wartości, światopogląd który z niego wynika i potrzeby.

Z indywidualnego punktu widzenia na poziomy wartości można patrzeć z trzech perspektyw:

- Gdzie jestem fizycznie w swoim życiu?
- Gdzie czuję, że jestem?
- Gdzie czuję, że chciałbym być?

Z biznesowego punktu widzenia:

- Gdzie jestem teraz ja jako menadżer?
- Gdzie są moi pracownicy i współpracownicy?
- Gdzie chcę być, aby być lepszym menadżerem?

Świadomość metod NLP Coaching oraz Poziomów Wartości Gravesa, jak również umiejętność korzystania z nich w coachingu oraz w biznesie, dają potężne możliwości rozumienia drugiego człowieka, jego faktycznych wartości i potrzeb. Tę koncepcję można również rozwijać pod kątem strategicznego zarządzania, ale to już temat na osobny artykuł.

O AUTORZE



Adam Dębowski – Współzałożyciel Instytutu NLP Coaching. Prowadzi cykl szkoleń certyfikujących Master Coachów i Licencjonowanych Trenerów Life Coaching. Trener Coachów, Master Trener Time Line Therapy® i psycholog. Szko- lił się m.in. w USA i Wielkiej Brytanii. Prowadził szkolenia dla specjalistów z takich firm jak Nokia, X-Trade Brokers, czy ING.

Kontakt:
www.nlpcoaching.pl,
info@nlpcoaching.pl