

**Agnieszka Ornatowska**

**WYDANIE II**  
rozszerzone

**DODATKOWE**  
3 rozdziały!



# Etyczna manipulacja

czyli

jak sprawić,  
żeby ludzie  
naprawdę  
Cię lubili

**Sekretne prawa przyjaźni**

Wprowadzenie, czyli kiedy i dlaczego manipulacja może być etyczna

Komunikacja werbalna i niewerbalna, czyli jak sprawić, by ludzie Cię lubili

Wyższa szkoła dobrych relacji, czyli co robić, by przyjaźń trwała wiecznie

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Ewelina Burska

Projekt okładki: ULABUKA

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock.

Wydawnictwo HELION

ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: [sensus@sensus.pl](mailto:sensus@sensus.pl)

WWW: <http://sensus.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

[http://sensus.pl/user/opinie?manip2\\_ebook](http://sensus.pl/user/opinie?manip2_ebook)

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-246-8027-6

Copyright © Helion 2013

Printed in Poland.

- [Poleć książkę na Facebook.com](#)
- [Kup w wersji papierowej](#)
- [Oceń książkę](#)

- [Księgarnia internetowa](#)
- [Lubię to! » Nasza społeczność](#)



# Spis treści

Wstęp do wydania drugiego .....	5
Wprowadzenie.	
Dlaczego manipulacja może być etyczna? .....	7
1. Co sprawia, że uważasz kogoś za sympatyczną osobę? .....	17
2. Jak stać się osobą lubianą? .....	39
3. Jak sprawić, żeby Twój świat był przyjaznym miejscem? .....	69
4. Komunikacja niewerbalna — jak sprawić, żeby ktoś zaczął uważać Cię za osobę sympatyczną? .....	81
5. Co robić dalej, żeby ludzie naprawdę Cię lubili? .....	95
6. Jak mówić, żeby inni Cię rozumieli i polubili? .....	109
7. Jak utrzymać przyjaźń? .....	119
8. Sekrety najbardziej lubianych ludzi .....	133
9. Podróż w świat wyobraźni po słonecznej stronie .....	139

*Książkę dedykuję  
moim ukochanym i najcudowniejszym Rodzicom  
oraz wszystkim tym, których mam zaszczyt i przyjemność  
nazywać moimi Przyjaciółmi  
— dziękuję Wam wszystkim po prostu za to, że jesteście,  
i bardzo Was kocham ☺*



## Wstęp do wydania drugiego

Jakiś czas temu byłam na szkoleniu — kiedy się przedstawiliśmy, jedna z uczestniczek, gdy tylko usłyszała, jak się nazywam, zapytała: „To pani jest autorką tej pięknej, malutkiej książeczki o przyjaźni?”. Gdy przytaknęłam, rozpromieniła się i powiedziała: „Dziękuję! Ta książka pomaga mi lepiej żyć i bardzo ją lubię”.

To chyba najprzyjemniejszy moment dla autora, gdy spotyka czytelników swojej książki i słyszy takie recenzje! Zresztą dużo sympatycznych rzeczy przeczytałam i usłyszałam od innych na temat *Etycznej manipulacji* i bardzo wszystkim dziękuję za dobre słowa ☺ Bardzo mi miło, że podoba się Wam moja książka i że jest dla Was użyteczna!

Od pierwszego wydania minęło już kilka lat, przez ten czas wiele się zmieniło, i chociaż pewne rzeczy są ponadczasowe, pojawiło się kilka nowych elementów, o które

chciałabym poszerzyć treść książki, a także dodać trochę szczegółów do tego, co napisałam w poprzednim wydaniu.

Po pierwsze, powszechna stała się wiedza związana z prawem przyciągania, które mówi, że kiedy skupiasz swoje myśli na jakiejś rzeczy, to pojawia się ona w Twojej rzeczywistości. I tak jest — sama doświadczyłam tego wiele razy — dostajemy w życiu to, na czym się skupiamy. I chciałabym zapoznać Cię z tym prawem, ponieważ sprawdza się ono we wszystkim, także w relacjach z innymi. Wyjdziemy nawet daleko poza rzeczy mocno realne, wchodząc trochę w dziedzinę magii przyciągania i duchowości, które stają się ważnym elementem naszego życia we współczesnym świecie.

Kolejnym ważnym narzędziem w budowaniu dobrych relacji z innymi jest to, co do nich mówimy — zatem wzbogaciłam tę sympatyczną książeczkę również o struktury lingwistyczne, które pomogą Ci lepiej komunikować się z innymi.

A na koniec — na prośbę czytelników — dodałam spisany trans hipnotyczny, który wcześniej był tylko do pobrania ze strony WWW. Wiele osób komunikowało się ze mną, prosząc o podesłanie go. Postanowiłam więc ubrać go w opowieść i dołączyć do książki, ponieważ jest jej integralną częścią, która pomaga lepiej utrwalić to, co tutaj przeczytasz. Oczywiście wersja jest uaktualniona o to wszystko, co dodałam do książki.

Zapraszam zatem do lektury drugiego wydania *Etycznej manipulacji* i wierzę, że ta książka pomoże Ci sprawić, że Twój świat będzie pełen życzliwych Ci ludzi i wspaniałych przyjaciół, wśród których będziesz czuć się doskonale każdego kolejnego dnia.



## Wprowadzenie. Dlaczego manipulacja może być etyczna?

**Z**yjesz wśród ludzi. Niektórzy z nich lubią Cię tak po prostu, chociaż nie wiesz dlaczego, niektórzy darzą Cię sympatią, bo bardzo się o to starasz, a niektórzy nie odwzajemniają Twoich uczuć, pomimo że robisz wszystko, aby Cię polubili... Gdy rozglądasz się wokół, widzisz obok siebie uśmiechnięte twarze, na których możesz dostrzec ten szczególny wyraz sympatii, ale są i te obojętne, czasem z zachmurzonym czołem, które bardzo chcesz zmienić...

Naprawdę się starasz — robisz różne rzeczy: uśmiechasz się, zagadujesz, pomagasz — i... nic. Niektórzy ludzie chowają się gdzieś w swoich skorupkach i nie chcą nawiązywać bliższych kontaktów. Patrzą z obojętnością na najżyczliwsze uśmiechy, odrzucają wszelkie Twoje dobre rady i miłe słowa, nie chcą niczego, skupieni tylko na sobie...

Czasem smutni, czasem zamyśleni, zawsze obcy, biegną gdzieś całkowicie obok Ciebie, pomimo tego, że tak bardzo się starasz.

A wszystko, co robisz, żeby Cię zauważyli i polubili, można nazwać manipulacją — przecież chcesz swoim zachowaniem wpłynąć na uczucia i zachowania innej osoby. Czy myślisz wtedy, że Twoje zachowanie jest nieetyczne? Chyba nie, bo cóż złego jest w sprawianiu, żeby ludzie Cię lubili?

Jeżeli:

- szukasz sposobów na zdobywanie nowych przyjaciół,
- chcesz lepiej nauczyć się dogadywać ze swoimi znajomymi,
- chcesz poznać najbardziej skuteczne i najnowocześniejsze metody komunikacji z innymi,
- chcesz dowiedzieć się, jak sprawić, żeby Twój świat był pełen ludzi, którzy Cię naprawdę lubią,

to dobrze robisz, czytając tę książkę!

Przecież dzięki temu wszystkiemu Twoje życie jest bogatsze, ludzie wokół Ciebie są szczęśliwsi, a przyjaźń sprawia, że świat staje się lepszy, a Ty możesz uniknąć smutnego losu samotnych, zgorzkniałych ludzi. Tak naprawdę nie chodzi o to, czy sposoby, których używasz, aby inni Cię polubili, są poprawne, ale o to, żeby były skuteczne.

W swoim życiu spotykasz różnych ludzi — niektórzy z nich łatwo dają się lubić, inni stanowią prawdziwe wyzwanie i trudno ich obdarzyć przyjaźnią. A ciekawa jestem, czy zdarzyło Ci się spotkać kogoś całkowicie sympatycznego. Wiesz, jak to jest: widzisz kogoś po raz pierwszy, chwilę rozmawiacie, a Ty czujesz się, jakbyście się znali od lat.



Z przyjemnością opowiadasz o sobie, czujesz, że zaczynasz ufać tej osobie, pomimo że prawie nic o niej nie wiesz. I być może nawet to spotkanie trwało krótko, ale wspominasz je z wielką przyjemnością i czujesz, że naprawdę dalej lubisz tę osobę. I być może zastanawiasz się, co ona ma takiego w sobie, myślisz, że to może jakieś wyjątkowe cechy sprawiają, że tak łatwo było polubić tego człowieka. I może też wzdychasz sobie gdzieś w głębi: „Ja tak nie potrafię...”. I myślisz sobie, jak by to było, gdyby tak można było wpływać na innych i tworzyć wokół siebie ciepłą aurę zaufania. I pewnie myślisz sobie, że jest to dla Ciebie bardzo trudne albo wręcz niemożliwe.

A gdyby ktoś Ci powiedział, że tak naprawdę bycie osobą, którą inni ludzie lubią prawie od pierwszego wejrzenia, jest wypadkową systemu przekonań oraz kilku prostych technik? I że dzięki przeczytaniu tej książki możesz się tego nauczyć? Jak bardzo może to być dla Ciebie interesujące? I czy uznasz metody, które Ci doradzę zamiast Twoich dotychczasowych sposobów na pozyskiwanie przyjaciół, za zupełnie etyczne?

Przecież etyka jest zbiorem reguł moralnych, czyli zajmuje się zasadami, według których postępują ludzie wobec siebie. Moralny znaczy też szlachetny, czyli płynący z głębi serca. I tutaj dochodzimy do intencji Twojego działania — cokolwiek robisz, aby coś sobie udowodnić kosztem innych, postępujesz nieetycznie, ale gdy Twoim zachowaniem kierują szlachetne intencje — chcesz, żeby inni czuli się dobrze, byli szczęśliwi — wtedy postępujesz etycznie — bez względu na to, jakich metod używasz. Nawet kiedy używasz nowych dla siebie sposobów i technik — które niektórzy wykorzystują już od dawna z pełnym powodzeniem, żyjąc w świecie

pełnym przyjaciół — również postępujesz etycznie. I być może techniki te nie są jeszcze używane powszechnie, ale czasem się zastanawiam, dlaczego we wszystkich dziedzinach życia — medycynie, technice — gonimy za nowinkami, a w sztuce komunikacji międzyludzkiej kierujemy się metodami, które powstały naprawdę dawno temu. Nie wiem, czy uświadamiasz sobie, ale telefony komórkowe są w powszechnym użyciu dopiero od kilkunastu lat, jeszcze nie tak dawno były dostępne nielicznym, a teraz już prawie każdy ma swój własny telefon i może rozmawiać, kiedy tylko chce. Dzięki temu możesz być zawsze w zasięgu bliskich sobie osób. A SMS-y? Od kiedy istnieje ta forma komunikacji? I jak często ich używasz? A kiedy ludzie myślą o używaniu bardziej skutecznych technik w komunikowaniu się, budzi to opór. Dlaczego? A czy pamiętasz swój pierwszy SMS? Stanowił nowość — i to było trudne. A teraz? To norma — wszyscy wysyłają SMS-y ☺ Pamiętam, jak moja mama wzbierała się przed używaniem telefonu komórkowego, a teraz jest dla niej zupełnie naturalne, że pisze SMS-y! Tak prawdopodobnie będzie i z tymi technikami, które opisuję w tej książce — możesz się wahać, czy ich używać, i zostać w tyle lub zmienić swój sposób postępowania i zacząć trochę inaczej postępować z ludźmi. A tym samym żyć w otoczeniu przyjaciół, bawiąc się doskonale, dostrzegając wokół same sympatyczne twarze i ciesząc się każdą rozmową z innym człowiekiem. A cóż może być nieetycznego w czuciu się dobrze?

Wiele się pisze ostatnio o manipulacji, NLP, wywieraniu wpływu — wrzucając to do jednego worka. Jednak pamiętaj, proszę, że tym, co odróżnia pozytywny wydźwięk tych nazw i kryjących się pod nimi sposobów działania od negatywnego, jest tylko Twoja intencja. I gdy używasz tych wszystkich

technik, żeby ludzie wokół Ciebie czuli się dobrze, żeby w biznesie wynik był „win-win”, to jak najbardziej popieram taką manipulację i wykorzystywanie wszelkich możliwych sposobów.

W tej książce znajdziesz wiele technik opartych na NLP — neurolingwistycznym programowaniu. To model oparty na wiedzy z zakresu psychologii, neurologii, lingwistyki i cybernetyki. Taka wiedza z pogranicza — a jej piękno polega na prostocie i skuteczności — wymaga tylko przyjęcia pewnych założeń, które lepiej pomagają zrozumieć ich działanie. NLP jest wykorzystywane właściwie we wszystkich dziedzinach życia — od biznesu, poprzez rozwój osobisty, do uwodzenia. Tak naprawdę jest to tylko zbiór technik; od Ciebie zależy, jak będziesz ich używać. Wbrew powszechnym opiniom NLP nie jest tylko sztuką manipulowania innymi ludźmi. Jest to wiedza, która daje umiejętności zarządzania swoimi uczuciami i umysłem. To są techniki, które sprawiają, że umiesz odsuwać od siebie przygnębiające myśli i odnajdywać radość życia w codzienności. I, co najważniejsze, sprawiają, że to Ty uzyskujesz kontrolę nad swoim życiem. I to wszystko prosto, łatwo i przyjemnie. Bo NLP po prostu działa i jest skuteczne.

Opisuję również inne techniki wywierania wpływu — oparte na psychologii społecznej i innych mniej znanych teoriach — lecz zawsze to będą tylko techniki — proste, łatwe w użyciu i skuteczne. One są jak nóż — zawsze są skuteczne i tylko od Ciebie zależy, w jakim to zrobisz celu. Przy ich użyciu możesz kogoś zranić, możesz też komuś zrobić pyszną kanapkę — i ja zawsze będę mówiła o ich używaniu w kategoriach robienia kanapek — tych, które ludzie lubią najbardziej. Bo o wiele łatwiej zdobędziesz

przyjaciół, gdy będziesz ich karmić przysmakami, zamiast grozić im nożem.

Sama od dawna używam tych technik i pewnie nasuwa Ci się pytanie, jak to działa. Zamiast pisać o tym, pozwól, że przytoczę e-mail od jednego mojego dobrego kolegi, którego poznałam na treningu NLP (Bartek — pozdrawiam Cię słonecznie ☺).

*Co prawda znamy się od niedawna... a w dodatku pozna-  
liśmy się w dość niezwykłych okolicznościach, które odmie-  
niły moje życie... niemniej mam pewne przemyślenia na Twój  
temat... choć może lepiej... zacznę od początku i zadam Ci  
zagadkę... jak myślisz, co to jest, co sprawia, że ludzie na ogół  
czują się bezpieczni, choć rzadko zwracają na to uwagę? Co  
sprawia, że czują się szczęśliwi? Co powoduje, że się uśmie-  
chają i czują ciepło i dobro?*

*I im więcej tego doświadczają, im częściej to widzą, tym  
więcej nadziei znajdują w sobie, tym bardziej dążą ku temu  
i... wiem, że może być wiele takich rzeczy, dlatego podpo-  
wiem Ci, że dzięki temu w dzień jest jasno, bywa ciepło,  
wszystkie kolory nabierają soczystych i niezwykle wyraźnych  
smaków... a w nocy jest pięknie, magicznie granatowo, roz-  
rzutnie bogato w przepiękne diamenty nieba... i... pewnie  
wiesz już dobrze, że chodzi mi... o... słońce, które odnalazłem  
w Tobie ☺*

*Bo pewnie nie zastanawiałaś się nigdy, jak musi się czuć  
takie słońce, gdy ogrzewa sobą tyle istnień ludzkich, daje tyle  
nadziei i miłości, a na jego widok prawie wszyscy się uśmie-  
chają, gdy tak wielu ludzi do niego tęskni, i jak wielkie zado-  
wolenie ze swojego istnienia, jaką ogromną magiczną moc  
musi w sobie czuć, moc, która wypełnia każdą cząsteczkę*

*jego jestestwa i każdą chwilę życia... jak z każdym spojrzeniem, każdym uśmiechem, każdym ruchem i słowem (gdyby mówiło) porusza ludzi i motywuje do działania, przyświecając im i prowadząc ich tam, gdzie podążają... więc jeśli kiedykolwiek poczułaś choćby promyk radości, gdy zmieniłaś czyjeś życie, pewnie potrafisz przypomnieć sobie, jak podobne było to uczucie, i jesteś w stanie wyobrazić sobie, o ile fajniejsze i skuteczniejsze byłoby Twoje działanie, gdyby świeciło się w Tobie Słońce Dobrej Mocy, wyzierając z Twoich oczu, z kącików ust, obecne w każdym Twoim słowie... coraz bardziej, jaśniej, wyraźniej i cieplej... a przecież skoro ja je dostrzegłem, to znaczy, że ono już się w Tobie świeci, i wystarczy, że zwrócisz na nie uwagę, by zaświeciło jeszcze mocniej...*

*Pozdrawiam... słonecznie ☺*

Piękne — prawda? I pewnie możesz sobie myśleć teraz, że to może trudne być takim słońcem dla innych, ale nie wiem, czy masz na tyle kreatywną wyobraźnię, żeby zobaczyć siebie za jakiś czas po przeczytaniu tej książki, gdy po zastosowaniu opisanych w niej technik zaczniesz dostrzegać w sobie te słoneczne uczucia i po wyrazie swojej twarzy widzisz, że sprawia Ci radość, gdy rozmawiasz z innymi ludźmi i z pewnym rozbawieniem wspominasz swoje uczucia, zanim jeszcze poznałeś wszystkie aspekty etycznej manipulacji.

Lecz uprzedzam — to nie będzie najłatwiejsza droga, chociaż cel, który znajduje się na jej końcu, powinien zrekompensować wszystkie trudności: będziesz żyć w świecie pełnym przyjaciół i życzliwych Ci ludzi. Po drodze jednak wejrzysz w świat innych ludzi, poznasz własne ograniczenia i zmienisz siebie w taki sposób, aby móc żyć w świecie przyjaznych ludzi, unikając pułapek nieżyczliwości, poznasz też

techniki, które pozwolą Ci stać się naprawdę lubianą osobą. Będę Cię prosiła o zastanowienie się nad wieloma sprawami, a także o wykonanie kilku ćwiczeń. Potem już zostanie Ci trenowanie tych umiejętności w codziennym życiu, w czasie każdego spotkania — bo pamiętaj, że to trening czyni prawdziwym mistrzem. I żeby jeszcze osłodzić ten proces, możesz smakować słowa w opowieści na końcu książki, wizualizując obrazy, które Ci one podsuną — a to pomoże Ci się zrelaksować i szybciej przeprowadzić te wszystkie zmiany, które są Ci niezbędne, aby stać się taką osobą, jaką chcesz być.

I jeszcze jedno: pomimo tego, że to ja jestem tą osobą, która Cię uczy, ma w sobie wszystkie cechy i umiejętności „słoneczka”, pomimo tego, że stoi za mną cała moja wiedza z zakresu psychologii i NLP i doświadczenie w pracy z innymi — możesz kwestionować moje słowa i samodzielnie sprawdzać, jak działa to wszystko, o czym piszę. Testuj, eksperymentuj, aż znajdziesz swój własny sposób na bycie naprawdę sympatyczną osobą.

Co będzie dalej?

Po jednym ze szkoleń dostałam e-mail następującej treści (pозdrowienia dla Jacka ☺)

*(...) Zanim jeszcze raz ☺ podziękuję Ci za cudnie prowadzone zajęcia, chciałbym powiedzieć Ci, że wracając do Gdańska, zastanawialiśmy się z moją przyjaciółką, co jest takiego w Tobie, że tak miło jest, kiedy jesteś w pobliżu.*

*Zagadki nie rozwikłaliśmy, więc proszę, napisz, co to takiego (...).*

Zaczęłam się zastanawiać, co to takiego, i zaczęłam pytać moich przyjaciół, co myślą na ten temat. I jeden z nich (dzięki, Andrzej, zawsze jesteś numerem jeden ☺) powiedział: „Przecież to twój stan naturalny!”.

I tak samo będzie z Tobą — po prostu większość Twoich znajomych zacznie myśleć o Tobie „słoneczko” i będzie uważać, że tak po prostu jesteś ciepłą i wyjątkową osobą. I wiesz, co jeszcze? Będą bardzo, bardzo Cię lubić i chcieć jak najwięcej z Tobą przebywać... W pewnym momencie jedynym problemem pozostanie to, jak się skłoniwać, aby zaspokoić potrzeby wszystkich znajomych, którzy będą chcieli się z Tobą spotykać ☺ Ale z takim problemem można w końcu żyć!

Mam nadzieję, że już w pełni uświadamiasz sobie, dlaczego manipulacja może być etyczna i jak bardzo użyteczna będzie dla Ciebie lektura tej książki.

Zatem nie pozostaje mi nic innego, jak zaprosić Cię na tę niesamowitą podróż do świata, w którym ludzie naprawdę będą Cię lubili.

Życzę Ci miłej lektury, dobrej zabawy w czasie testowania nowej wiedzy i umiejętności, wielu wspaniałych przyjaciół oraz tego wszystkiego, co zwie się radością życia!







## Co sprawia, że uważasz kogoś za sympatyczną osobę?

Jakiś czas temu miałam szczęście poznać naprawdę wyjątkową osobę — Susan, nauczycielkę z Hawajów. Wyglądała zupełnie normalnie — drobna kobieta z długimi siwymi włosami. Jednak było w niej coś takiego, co urzekło wszystkich — może to uśmiech, który rozświetlał całą jej twarz, może uważność — gdy z Tobą rozmawiała, cały świat przestawał istnieć — a może harmonia, którą czuć było w całym jej ciele i wokół niej. Miałam wrażenie, że ona żyje w zgodzie ze sobą i z otaczającym ją światem.

I myślę, że to jest pierwszy i najważniejszy powód, dla którego ktoś wydaje nam się sympatyczny — to akceptacja samego siebie i otaczającego świata. A może uczucie miłości, które się ma do tego wszystkiego?

Dlatego warto sobie uświadomić, że nikt Cię nie polubi, dopóki Ty nie polubisz siebie. Czasem na pewno zdarza Ci się spotykać ludzi pełnych wewnętrznego napięcia wynikającego z braku akceptacji i miłości. To widać w sposobie, w jaki ludzie się poruszają, siedzą, czy nawet słychać w głosie — jakże często można spotkać takie osoby! Na pozór wszystko jest z nimi w porządku, jednak nie czujesz się z nimi dobrze... Jest w nich coś takiego, co sprawia, że nawet gdy się uśmiechają i poświęcają Ci całą swoją uwagę, nie masz pełnego komfortu i trudno jest Ci ich naprawdę polubić.

Dlaczego tak jest? Współczesna kultura narzuca nam gonitwę za sukcesem i ideałami piękna. Gazety są pełne opisów ludzi sukcesu, idealnie wyglądających. I Ty też tak chcesz. W całym życiu gonimy za wysoko stawianymi sukcesami — najpierw za dobrymi ocenami w szkole, potem za dobrą pracą, najlepszym partnerem, wreszcie staramy się wychować idealne dzieci. A gdzie jest tu miejsce dla Ciebie? Przecież nie można być ideałem we wszystkim, niektóre rzeczy przychodzą Ci z łatwością, niektóre zaś są po prostu trudniejsze. Po co starać się być ideałem we wszystkim, skoro lepiej i przyjemniej jest rozwijać swoje umiejętności? Paradoksalnie osoby, które są idealne, są dla większości z nas po prostu mniej sympatyczne.

Psychologowie społeczni zrobili kiedyś taki eksperyment: dwie podobnie dobrane grupy miały oceniać pod względem sympatyczności osobę, z którą był przeprowadzany wywiad. Był to mężczyzna idealny — opowiadał o swoich sukcesach zawodowych, o cudownej rodzinie, był wykształcony i bardzo przystojny. Badani oglądali dwa filmy, które różniły się tylko jednym szczegółem: w drugim filmie męż-

czyzna ten potraçał filiżankę z kawą, która wylewała się na stolik. Poza tym mówił i zachowywał się tak samo. Jakie były wyniki badania? Bardziej sympatyczny wydał się mężczyzna w drugim filmie. Dlaczego? Tak to z nami jest, że porównujemy się z ideałami, ale tak naprawdę lubimy bardziej ludzi, którzy popełniają błędy — wtedy stają się bardziej podobni do nas.

Zatem warto sobie odpuścić bycie ideałem. To bardzo ważna myśl na początek Twojej drogi, żeby stać się lubianą osobą! Podkreślę jeszcze raz — nie trzeba być chodzącą doskonałością 😊 Pewnie teraz w Twojej głowie może się pojawić mały znak zapytania. Jak to? Nie trzeba robić wszystkiego na 100% perfekcyjne? Tak! Pewnie teraz pojawia się ulga — uff... Po prostu możesz sobie odpuścić — masz prawo popełniać błędy, nie znać się na wszystkim (w dzisiejszym świecie to zresztą niemożliwe), czasem wyglądać gorzej i gorzej się czuć. Można darować sobie codzienny pęd do doskonałości we wszystkim i pamiętać, że nawet jeżeli coś Ci nie wyjdzie idealnie, sprawi to, że inni będą Cię postrzegać jako bardziej sympatyczną osobę — nawet jak wylejesz kawę lub potkniesz się na schodach, idąc odebrać Oskara 😊

Co zatem warto zrobić? Raczej uświadom sobie swoje wady i zalety. I to, co w Tobie naprawdę dobre, chwal, a swoje wady zaakceptuj. Niestety, większość z nas robi dokładnie odwrotnie. Zapytam: co pamiętasz najdokładniej z minionego tygodnia swojego życia? Większość osób w odpowiedzi opisuje jakieś swoje potknięcia. Zapytam: jaki jesteś? Większość osób odpowiada: nie jestem punktualny, nie jestem konsekwentny... Czyli na czym skupia się Twoja uwaga? Na tym, czego nie masz, i na porażkach. Co to

powoduje? Napięcie w Twoim ciele. I o tym, jak to zmienić, będę pisała w następnym rozdziale, bo osoby naprawdę sympatyczne robią inaczej. Oczywiście, zdają sobie sprawę z własnych wad, lecz potrafią się z nich śmiać ☺

Jakiś czas temu byłam na szkoleniu prowadzonym przez Kevina Hogana — światowej sławy specjalistę od psychologii perswazji. Najpierw uczestniczyłam w specjalnym spotkaniu dla osób prowadzących różnego rodzaju prezentacje, na którym Kevin opowiadał nam, że każdy dobry prezynter powinien pokazać swojej publiczności jakieś swoje wady, bo to sprawia, że słuchacze będą bardziej go lubić. Byłam bardzo ciekawa, czy to wykorzysta w czasie swoich zajęć. I faktycznie — opowiedział nam swoją historię o samochodach. Wydaje się, że wszyscy mężczyźni powinni się znać na samochodach albo chociaż udawać, że tak jest. Ale nie Kevin. On powiedział, że są rzeczy, na których się nie zna, a najbardziej na samochodach — dla niego ważne jest tylko, żeby się nie psuł i jeździł. Gdy jego samochody się psują, ogląda kolorową prasę z dużą liczbą reklam, aż znajdzie samochód, który na pierwszy rzut oka wyda mu się odpowiedni. Wycina wtedy reklamę z gazety i idzie z nią do salonu sprzedaży, którego adres jest wydrukowany. Po wejściu prosi o taki samochód ze zdjęcia; gdy dociekliwi sprzedawcy dopytują go o szczegóły, odpowiada, że jest mu to obojętne — ma jeździć, nie psuć się i być prosty w obsłudze! Nawet kolor jest mu obojętny — w końcu nie będzie go oglądał z zewnątrz, jak jeździ! Gdy wyobraziłam sobie taką scenkę — Kevin, który wygląda jak dobroduszny pan w średnim wieku z małym brzuszkiem, z wyciętą reklamą w dłoni, i sprzedawca, który chce mu przedstawić jakieś dane techniczne czy chociażby dobrać kolor auta, a on upar-

cie pokazuje zdjęcie z gazety i mówi, że chce taki samochód i reszta go nie obchodzi — śmiałam się równie głośno jak wszyscy na sali. I uznałam, że jest sympatyczny tak samo jak większość uczestników tego szkolenia. Pomimo tego, że było to szkolenie z ukrytej perswazji i wiedziałam, że zrobił to celowo. Ale czułam też, że śmieje się szczerze razem z nami i opowiada prawdziwą historię.

Pamiętaj zatem, że osoby naprawdę sympatyczne potrafią się z siebie śmiać. Mają też inną bardzo ważną cechę: potrafią odpuścić sobie bycie ideałem i doceniać własne zalety i same siebie darzą szacunkiem.

To jest bardzo istotna umiejętność — uświadamiać sobie swoje zalety i skupiać swoją uwagę na tym, co naprawdę umie się dobrze robić. Czy wiesz, co to jest w Twoim przypadku? Jakie masz zalety i w czym jesteś naprawdę dobry? Na tym również skupimy się w następnym rozdziale.

Czym jednak jest szacunek do samego siebie? Ludzie tak często poświęcają się dla innych, oddając im cały swój czas i energię, zamiast dbać o siebie i rozwijać swoje umiejętności, i robią to, czego inni od nich oczekują! Osoby naprawdę sympatyczne zawsze potrafią powiedzieć „nie”. I nie chodzi tutaj o szeroko pojętą asertywność (tak modne ostatnio słowo), lecz o zachowanie swoich granic. Prawdą jest, że lepiej czujemy się z osobami, które są zadowolone i uśmiechnięte, a gdy robimy coś dla kogoś kosztem siebie, trudno jest nam zachować dobre emocje. Zatem możesz też odpuścić sobie poświęcanie się dla innych kosztem siebie. Naprawdę przyjemniej jest spędzić godzinę czy dwie z radosną osobą niż całą dobę z męczennikiem, który nie ma siły ani ochoty nawet na najmniejszy uśmiech. Daj sobie prawo, żeby dbać o siebie, o swoje uczucia i komfort życia — kiedy masz

w sobie dobre emocje, poczucie spełnienia, wtedy promienisz wokół słonecznym blaskiem, który potrafi rozświetlić innych.

Moja dobra przyjaciółka Alicja opowiedziała mi taką historię: razem ze swoją wspólniczką prowadziła jakiś czas temu weekendowe szkolenie dla pewnej firmy. Alicja ma syna, jej wspólniczka — dwoje dzieci, i obydwie zostawiły oczywiście swoje pociechy z mężami i spokojnie wyjechały prowadzić szkolenie. Jednak jak to na zajęciach bywa, w czasie przerwy rozmowa zeszła na prywatne sprawy i wtedy zdziwieni uczestnicy szkolenia zaczęli się dopytywać, jak mogły zostawić dzieci i tak po prostu prowadzić szkolenie, i świetnie się w dodatku bawić. I wtedy jedna z nich powiedziała: „Dobra matka to zadowolona matka”. I to jest bardzo ważne stwierdzenie — kiedy jest się zadowolonym, wtedy łatwiej sprawiać, że inni wokół są zadowoleni. Lepiej spędzić z kimś godzinę czy dwie z pełną radością i uwagą skierowaną tylko na niego niż cały weekend, mając z tyłu głowy myśli, które nie pozwalają Ci czuć zadowolenia.

Ważna jest też równowaga w życiu. Przez pewien czas pracowałam w duńskiej firmie i jedna z moich koleżanek wyjawiała mi zasadę, którą większość z nich kierowała się w życiu: „Popatrz na swoje życie jako na okrąg — powinien się składać z czterech równych części: pracy, związku, przyjaciół i rodziny, czasu dla siebie. Gdy jest między nimi pełna równowaga, potrafisz się cieszyć każdą z nich i za każdą z nich masz okazję zatęsknić. Jeżeli tej równowagi brakuje i za dużo siebie poświęcasz którejś części, tracisz wszystkie pozostałe i w dodatku, gdy ci jej zabraknie, twoje życie przestanie się toczyć i rozpadnie się, lecz gdy zachowujesz równowagę, nawet gdy jedna z tych części wypadnie, twoje

życie może toczyć się dalej!”. To były bardzo ważne dla mnie słowa; pokazały mi, jak powinnam żyć — że pracobolizm to nie jest najlepszy sposób na życie, że oprócz partnera liczy się tak samo rodzina i przyjaciele, a także że należy mi się czas dla siebie! Pamiętam o tym zawsze i dlatego mogę sobie pozwolić na wkładanie całej swojej energii w relacje z innymi, bo mam też czas dla siebie.

Żyjemy niestety w czasach, gdy praca zajmuje nam więcej niż ćwiartkę i mamy tendencję poświęcać jej się bez reszty — wszak to ona daje nam środki do życia i poczucie satysfakcji. Od najmłodszych lat jesteśmy przyzwyczajeni, że mamy dzień zajęty obowiązkami — najpierw szkoła, potem praca, a czas wolny ma być na... emeryturze. Praca daje nam poczucie spełnienia, satysfakcji, ale kiedy zajmuje zbyt dużo czasu, uwagi i energii, to zaczyna po prostu męczyć. Dlatego ludzi dopada tak zwane wypalenie zawodowe... A z drugiej strony niewielu z nas ma umiejętność odpoczynania. Moja duńska szefowa miała zwyczaj wysyłania kadry kierowniczej na trzytygodniowy urlop w wakacje. Kiedyś zapytałam ją dlaczego. A ona powiedziała, że w pierwszym tygodniu człowiek zazwyczaj leży brzuchem do góry i odpoczywa — czasem nawet nie zauważy, że jest na wakacjach w jakimś innym kraju... W drugim tygodniu zaczyna się rozglądać, zwiedzać, a w trzecim... zaczyna tęsknić za pracą! Bo brakuje mu już jego normalnego rytmu i obowiązków.

Jest taka książka *4-godzinny tydzień pracy* — o człowieku, który zaczął pracować właśnie w takim rytmie. Brzmi zachęcająco, ale okazało się, że może sprawić pewne trudności. Bo z czym jej bohater miał największy problem? Co zrobić z wolnym czasem! Zaczął się uczyć różnych umiejętności... Pewnie teraz uśmiechasz się do siebie i myślisz: mnie to nie

dotyczy! Ale pomyśl chwilkę — czy aby na pewno? Czy masz pomysł, jak spędzać czas, gdyby nie trzeba było pracować? Jak wyglądałby Twój dzień? Ludzie, którzy są dla nas naprawdę interesujący, to ci, którzy mają swoje zainteresowania i pasje — takie, które rozświetlają im oczy i całą postać, gdy o nich mówią! Warto zatem odkryć w sobie własne ☺

Co jeszcze sprawia, że ktoś potrafi być naprawdę sympatyczny? To jego emocje. Doskonale wiesz, że osoby zadowolone promieniują jakąś wewnętrzną energią, która wręcz przyciąga innych ludzi. No tak, pewnie pomyślisz, jak to zrobić, gdy życie ma w sobie tyle mrocznych stron, gdy wokół dzieje się tyle poważnych i smutnych rzeczy, a bycie dorosłym i dojrzałym z definicji oznacza martwienie się o przyszłość. Rozumiem Cię, ale zawsze wtedy odpowiadam: **ZAWSZE PATRZ NA SŁONECZNĄ STRONĘ ŻYCIA!** Dzięki temu łatwo możesz się stać „słoneczkiem” dla innych!

Nie wiem, czy znasz książkę pod tytułem: *Fish! Chwyciło*. Jest to bardzo znana pozycja, opowiadająca historię pewnego działu pewnej firmy, który był zniechęcony zarówno przez współpracowników, jak i klientów ze względu na postawę jego pracowników. Do tego działu przychodzi nowa kierowniczka, która ma przeprowadzić jego reorganizację. Szukając nowych pomysłów, trafia przypadkiem na targ rybny, gdzie ze zdziwieniem zauważa sklep pełen klientów, którzy wyglądają na zachwyconych. Cóż może być wspaniałego w sklepie rybnym? Jego pracownicy, a raczej ich zachowanie — bo ludzie pracujący w tym sklepie postanowili świetnie się bawić sprzedawaniem ryb, co przyniosło im dużo klientów, i pewnie również pieniędzy, a także dało poczucie, że robią w swoim życiu coś fajnego, pomimo że jest to



coś, co może się wydawać mało interesujące. I okazuje się, że nastawienie pracowników tego sklepu dało się przenieść do wspomnianego działu, który zmienił się na lepsze. Bo taka jest prawda — żadna rzecz w Twoim życiu nie jest obiektywną prawdą. Każda Twoja opinia jest subiektywną oceną wynikającą ze sposobu patrzenia. A wiesz, że każdą rzecz można obejrzeć pod różnymi kątami i ciągle będzie to ta sama rzecz, chociaż gdy popatrzyysz na nią z innej strony, może się wydać zabawna czy interesująca?

Wszystko w Twoim życiu jest względne i tak naprawdę to Ty tworzysz swoją rzeczywistość.

Bo tak naprawdę nie istnieje nic obiektywnego w Twoim doświadczeniu — istnieje to, co postrzegasz poprzez swoje zmysły. Nie masz kontaktu ze słowami, które czytasz, to tylko fala świetlna odbija się od wydrukowanych słów, dobiega do Twojego oka, a stamtąd włóknami nerwowymi biegnie do ośrodka wzroku w Twoim mózgu. I z tym właśnie masz kontakt; gdybym czytała Ci te słowa, byłby to tylko kontakt z falą dźwiękową, która przeszłaby przez skomplikowany układ w Twoim uchu i dotarła do odpowiedniego ośrodka w Twoim mózgu — i znów z tym właśnie masz kontakt. Ja swój głos słyszę inaczej niż Ty. Tak samo gdy trzymasz tę książkę w swoich dłoniach, masz kontakt z odczuciem, które przeszło poprzez skórę i nerwy do odpowiedniego ośrodka. Z założenia wiele informacji, które dochodzą do Twoich zmysłów, zostaje pominiętych, bo nie zwracasz na nie teraz uwagi — na przykład pewnie nie uświadamiałeś sobie delikatnego zapachu papieru, dopóki nie zwróciłam Ci na to uwagi. I na podstawie swoich doświadczeń tworzysz własną mapę swojej rzeczywistości, która z założenia jest niekształcona i różni się od map innych ludzi. Pewnie masz

takie doświadczenie: gdy wspominasz z grupą znajomych jakiś wyjazd czy imprezę, to każdy z nich pamięta to trochę inaczej, a czasami nawet zupełnie inaczej. I ta Twoja mapa składa się z bardzo wielu elementów, bo organizuje całą Twoją wiedzę o świecie. Masz na niej drogi, które znasz, masz także takie, których z różnych powodów nigdy nie odwiedzasz. Do tej mapy masz też swój własny system „ruchu drogowego” — czyli zbiór zasad, według których poruszasz się po mapie. To są Twoje przekonania, które mówią Ci, gdzie możesz chodzić i w jaki sposób, a które części nie są dla Ciebie. To, w co wierzysz, kształtuje Twoją rzeczywistość. Jest taka śmieszna opowieść o pacjencie szpitala psychiatrycznego, który uważał, że jest trupem. Żadne logiczne argumenty do niego nie docierały i nie poddawał się żadnym terapiom. W końcu jeden z lekarzy prze-myślał bardzo poważnie tę sytuację i postanowił udowodnić pacjentowi, że nie jest on jednak trupem. Zadał mu proste pytanie: czy trupy krwawią? Pacjent odpowiedział z oburzeniem: „Oczywiście, że nie!”, na co lekarz wziął igłę, uważnie ją odkażył i ukłuł pacjenta w palec. Po chwili pokazała się kropla krwi. „A niech mnie — powiedział na to pacjent ze zdziwieniem. — A jednak trupy krwawią!”.

Skoro już wiesz, że to Ty kształtujesz swoją rzeczywistość i sam możesz decydować o tym, jak dobry jest Twój świat, to z pewnością zaczyna w Twojej głowie rodzić się myśl: jak to zmienić? Będziemy się tym zajmować w następnym rozdziale.

Teraz chciałabym Ci opowiedzieć o tym, jak zacząć zmieniać swoją rzeczywistość. To prawda, że w Twoim świecie są różne sprawy, jednak pewnie jeszcze nie uświadamiasz

sobie, jak wiele jest rzeczy, za które możesz być wdzięczny? Załóż teraz okulary i zacznij je dostrzegać.

Mój kolega Andrzej Batko opowiada taką oto historię. Siedział w kawiarni w jednym z centrów handlowych w Warszawie i czekał na swoją żonę. Rozglądał się wokół; ludzie jak to ludzie — biegali od sklepu do sklepu. Przyszła jego żona i oznajmiła mu wspaniałą nowinę: jest w ciąży! Porozmawiali o tym chwilę, ciesząc się perspektywą oczekiwania na wymarzone dziecko. I nagle mój kolega dostrzegł, że po tej galerii chodzi dużo kobiet w ciąży — z mniejszymi lub większymi brzuskami! Czy ich tam wcześniej nie było? Oczywiście, że były, tylko że on nie zwracał na to uwagi! Tak samo jest ze wszystkim w Twoim życiu — gdy tylko zaczynasz o czymś myśleć, nagle pojawia się to w Twoim otoczeniu — widzisz tego więcej i więcej!

Za co możesz być wdzięczny? Ile takich rzeczy jest w Twoim życiu? Pewnie nawet sobie tego nie uświadamiasz. Zdrowie, inteligencja, praca, rodzina? Dobrze jest wyrobić sobie nawyk dostrzegania tego wszystkiego, bo osoby naprawdę sympatyczne potrafią dostrzegać to, co dobre w ich życiu.

Jakiś czas temu oglądałam bardzo ważny dla mnie film, *Sekret*, w którym mówi się między innymi o wdzięczności. Jeden z bohaterów opowiada swoją historię o kamieniu wdzięczności. Jest to mężczyzna, który jak to większość panów ma w zwyczaju nosić większość swoich rzeczy w kieszeniach i codziennie rano wkłada to wszystko do kieszeni, a wieczorem wyjmuje. Jedną z tych jego rzeczy był zwykły kamień, który kiedyś znalazł — jednak za każdym razem, kiedy go dotykał, miał zwyczaj myśleć o czymś w swoim życiu, za co mógł być wdzięczny. Jak myślisz, ile razy w ciągu

dnia myślał o różnych rzeczach, które warto docenić? Co najmniej dwa! A jak się przy tym czuł?

Może warto znaleźć dla siebie taki kamień? Dzięki niemu na pewno będziesz się częściej uśmiechać.

A to wszystko pozwoli Ci w trochę inny sposób spojrzeć na cały świat. To chyba największa tajemnica naprawdę sympatycznych ludzi. Oni naprawdę kochają świat i innych ludzi.

Wyobraź sobie tylko, że w głowie masz przekonanie, że świat jest dobry ze swej natury, tak samo jak wszyscy ludzie, i jedynie nie wszyscy potrafią się komunikować w odpowiedni sposób. Ja tak myślę i spotykają mnie w życiu różne zdarzenia, które potwierdzają tę regułę.

Kiedyś na jednym ze szkoleń, które prowadziłam, był pewien uczestnik. Jak to zazwyczaj się dzieje, w czasie przerw otaczało mnie grono zainteresowanych osób, które zadawały mi dużo pytań i zajmowały moją uwagę. Ten człowiek zachowywał się inaczej — podchodził do mnie i mówił rzeczy typu: kawa jest niedobra, nie odpowiada mi oświetlenie, bo bołą mnie oczy, w materiałach na stronie 25 jest błąd literowy, krzesła są niewygodne. Mogłam pomyśleć, że jest po prostu marudą, ale jak zaczęłam się zastanawiać, co on chce uzyskać swoim zachowaniem, przyszła mi do głowy myśl, że on po prostu chce przyciągnąć moją uwagę, tylko nie umie tego zrobić w inny sposób. Kiedy więc kolejny raz przyszedł do mnie ze swoimi uwagami, poprosiłam go, żebyśmy odeszli od wszystkich, usiedli wygodnie i żeby uważnie wysłuchał tego, co chcę mu powiedzieć. Pewnie spodziewał się wykładu, że mam dosyć jego uwag i że nie mogę jednocześnie prowadzić zajęć i odpowiadać za jakość kawy, oświetlenia i tak dalej... Ja jednak uśmiechnęłam się

do niego i patrząc mu prosto w oczy, powiedziałam: „Ja też cię lubię! Zastanów się nad tym” i zostawiłam go zdumionego samego sobie. Wiesz, co się stało na następnej przerwie? Podszedł do mnie i powiedział: „Kawę jakąś lepszą zrobili!”. I to dokładnie pokazuje, że ludzie są dobrzy, szukają przyjaźni, tylko czasem brakuje im umiejętności! On nie potrafił zainteresować mnie sobą w inny sposób, nie potrafił też powiedzieć, że mnie lubi. Ale kawę pochwalił, chociaż była taka sama jak zwykle...

Oczywiście możesz myśleć, że trudno jest zawsze tak się zachowywać, a co na przykład zrobić z ludźmi, którzy ranią Cię w jakiś sposób?

Jest taka piękna teoria, która pomaga radzić sobie z takimi ludźmi i sytuacjami. Nie wiem, czy znasz Radykalne Wybaczenie? To cały system mówiący o roli człowieka w świecie. Według niego każdy z nas przychodzi na świat po to, żeby się udoskonalić, i zamawia sobie pewne doświadczenia. Wszystko, co boli i denerwuje w Twoim życiu, pojawia się według określonego wzorca; zazwyczaj pokazuje Ci on jakąś Twoją cechę, którą chcesz udoskonalić. Jedna z moich koleżanek miała bardzo ciekawe doświadczenie z tym właśnie sposobem myślenia: w pewnym momencie zauważyła, że zawsze ma problemy z załatwieniem czegoś w urzędach; zazwyczaj pracujące tam osoby były dla niej niemiłe, czasem wręcz opryskliwe, i każda jej wizyta w służbowych sprawach kończyła się awanturą. Gdy poznała tę teorię, zaczęła się zastanawiać, czego ma się od nich nauczyć, i gdy baczniej przyjrzała się samej sobie, okazało się, że postępuje podobnie, gdy chodzi o egzekwowanie swoich zasad — wymusza je krzykiem na innych. Gdy zrozumiała, że można to robić inaczej, i wybaczyła sobie i innym, okazało się, że

następna wizyta w urzędzie była miła i wszystko dało się załatwić w naprawdę przyjazny sposób!

No tak — każdy, z kim się spotykasz, może Cię czegoś nauczyć, ale przecież istnieją ludzie naprawdę nudni — co z nimi robić? Znow popatrz na nich w trochę inny sposób — co ciekawego możesz w nich odkryć i czego się od nich nauczyć?

Tylko od Ciebie zależy, czego szukasz w ludziach; możesz ignorować ich światy, sposób myślenia czy zachowania, ja jednak radzę Ci założyć, że w każdym jest coś ciekawego i wystarczy to znaleźć. Masz z tego dwie korzyści: przestajesz się nudzić w towarzystwie ludzi i dowiadujesz się czegoś ciekawego.

Na jakiejś imprezie spotkałam kiedyś człowieka, z którym naprawdę nie miałam nic wspólnego. Interesował się tylko piłką nożną i samochodami — no, może jeszcze lubił oglądać filmy akcji — czyli dokładnie tym, co dla mnie jest nudne! W dodatku on czuł się ze mną bardzo dobrze, bo słuchałam go z uwagą, i dość szczegółowo opowiadał mi o swoich zainteresowaniach. Dlaczego go słuchałam? Bo był słuchowcem (to jeden ze sposobów myślenia, o którym będę pisała w dalszych rozdziałach), a ich się dość rzadko spotyka. Tak nietypowo i dźwiękowo opisywał swoje zainteresowania, że uśmiech naturalnie pojawiał mi się na twarzy! Spotkałam człowieka, który wypowiadał się w wyjątkowy sposób, a ja dzięki niemu mogłam wzbogacić swój zasób słownictwa! To jest doskonały przykład na to, że zawsze można w czyichś słowach usłyszeć coś, co przyciąga uwagę! Jeżeli nie treść, to forma może Cię zainteresować.

Naprawdę sympatyczni ludzie potrafią w każdym dostrzec coś wyjątkowego — Ty też potrafisz to zrobić, gdy tylko

sobie na to pozwolisz i wyjrzysz poza swoją mapę. To na początku może być dla Ciebie mało komfortowe, bo wymaga przeniesienia uwagi na kogoś innego, a prawda o ludziach jest taka, że każdy dla siebie samego jest centrum swojego wszechświata i innych postrzegamy poprzez to, jak istotni są w naszych sprawach. Może brzmi to egocentrycznie, ale rozejrzyj się wokół! Czyż tak nie jest? Nie mnie oceniać, czy to jest dobre. Ważne jest tylko, aby uświadomić sobie, że dla każdego istnieje tylko jeden najważniejszy temat rozmowy: on sam. I chociaż jestem psychologiem i zdaję sobie z tego sprawę, to też najbardziej komfortowo czuję się, gdy mogę mówić o sobie.

Nie wiem, czy już uświadamiasz sobie, dlaczego tak bardzo lubisz czytać horoskopy. Bo mówią o Tobie! Tak samo uwagę w popularnych gazetach przyciągają quizy typu: Jakim jesteś... (kochankiem, pracownikiem, przyjacielem, typem osobowości — możesz tu wstawić cokolwiek). Dlaczego? Bo możesz dowiedzieć się czegoś o tym, co najważniejsze dla Ciebie — o sobie samym!

Kiedy już w pełni uświadomisz sobie tę prostą prawdę o ludziach, łatwiej będzie Ci się z nimi komunikować i być dla nich kimś naprawdę ważnym i sympatycznym. Jak to zrobić? To proste: zamiast opowiadać o sobie i o swoich problemach, zacznij słuchać!

Ponieważ jak już wiesz, jestem z wykształcenia psychologiem i zajmuję się pomaganiem innym, większość moich znajomych przy okazji spotkań towarzyskich opowiada mi o sobie. Wiem, że dzięki temu czują się ze mną bardzo dobrze, że to sprawia, iż bardziej mnie lubią, więc pozwalałam im na to. W moim otoczeniu jest jednak kilka wyjątkowych dla mnie osób. Dlaczego? Łączą nas wspólne zainteresowania,

więc mówimy o tym, co dla nas jest fascynujące. Potrafimy przegadać wiele godzin, bawiąc się razem doskonale. I ciągle nam mało swojego towarzystwa!

Mam jeszcze doświadczenie innego typu, mianowicie randkę, którą pamiętam doskonale i którą z przyjemnością bym powtórzyła, pomimo że mężczyzna, z którym się spotkałam, zupełnie nie był w moim typie. Co takiego było w nim wyjątkowego? Wypytywał mnie o moje zainteresowania i wyglądał na prawdziwie zainteresowanego. Mogłam do woli opowiadać o sobie, o swoich uczuciach, o swoich sprawach i miałam doskonałego słuchacza!

A jeżeli już jesteśmy przy randkach, to warto wspomnieć o komplementach.

Będę o tym jeszcze pisała dokładniej przy omawianiu reguł psychologii społecznej, ale warto, abyś już teraz uświadomił sobie moc komplementów i siłę ich oddziaływania. Kojarzy mi się z tym piękna przypowieść o wietrze i słońcu. Zaczęły się spierać, które z nich ma większą moc. W końcu postanowiły to sobie udowodnić. Wiatr powiedział: „Zobacz — tam idzie człowiek w płaszczu. Udowodnię ci moją siłę i rozbiórę tego człowieka!”. I zaczął wiać; słońce schowało się za chmury, a on szalał, szarpiąc poły płaszcza, co sprawiało, że człowiek tylko jeszcze bardziej otulał się swoim okryciem. Im bardziej wiatr próbował rozebrać człowieka, tym bardziej człowiek okrywał się swoim płaszczem. W końcu wiatr się zmęczył. Wtedy słońce zrobiło tylko dwie rzeczy: wyszło zza chmury i uśmiechnęło się miło do człowieka, który po chwili poczuł, że jest mu gorąco, i po prostu sam zdjął płaszcz! Słońce uzyskało to tylko jednym uśmiechem, który jak się okazało, ma większą moc od uporu i złości. Jeden uśmiech może już sprawić, że człowiek zrobi



to, czego od niego chcesz, pomyśl zatem, co mogą sprawić odpowiednio dobrane słowa, jeżeli tylko pozwolisz sobie wyjść w stronę jego świata?

Jednak większość ludzi skupia się tylko na swoim świecie. Zajmują się też profesjonalnym pomaganiem innym i często trafiają do mnie ludzie z lękami społecznymi — najczęstszą formą zaburzeń emocjonalnych we współczesnym społeczeństwie. I co się okazuje? Każdy z nich myśli, że inni ludzie obserwują go i oceniają.

Jednym z moich klientów był miły młody mężczyzna o wyglądzie cherubinka. Gdy przyszedł do mnie po raz pierwszy, zaczął mi opowiadać, że boi się wychodzić z domu, chodzić do sklepów, jeździć autobusami, bo wszyscy ludzie go obserwują i oceniają. Za każdym razem, gdy mijał go jakiś człowiek, myślał, że na niego patrzy i myśli o nim. Każdy! Na ulicy, w sklepach, w autobusach... Myślał, że jest ośrodkiem świata wszystkich otaczających go ludzi! Tak z boku patrząc — jakiej to wymaga pewności siebie i poczucia atrakcyjności, żeby tak myśleć! Ale on się bał, miał wręcz fizyczne objawy strachu: bicie serca, drżące dłonie, wypieki! Bo bał się, że wszyscy źle o nim myślą!

Gdy skupiasz się na sobie i nie potrafisz spojrzeć obiektywnie na świat i ludzi, tak się to może skończyć.

Na szczęście już uświadomienie mu prostej prawdy o tym, że każdy człowiek jest skupiony na samym sobie, pomogło mu i potem wystarczyło kilka prostych technik, żeby mógł zacząć normalnie cieszyć się życiem.

Ludzie sympatyczni postępują jednak inaczej. Nie walczą z innymi, na swój sposób nie domagają się uwagi innych. Nie uważają tego za smutne, tylko wykorzystują swoją wiedzę w kontaktach z innym.

Bo możesz też domagać się pełnej uwagi od innych, ale co wtedy się dzieje?

Miałam kiedyś klientkę, która miała problemy w relacjach z mężczyznami. Spytałam ją, czego od nich oczekuje. Odpowiedziała, że uwagi. Wtedy poprosiłam ją, żeby mi wyjaśniła, co to dla niej konkretnie oznacza. Okazało się, że ona oczekuje, iż mężczyzna, kiedy tylko rano otworzy oczka, najpierw będzie myślał o niej, wysyłał jej SMS-y, potem będzie dzwonił, gdy ona już się obudzi, zamiast pracować, będzie z nią czatował, gdy ona będzie miała chwilę, i tak do samego wieczora. A najlepiej, jakby razem mieszkali i pracowali. Gdy jednak opisałam jej mężczyznę, który by postępował dokładnie tak, jak ona tego chce, a nawet trochę bardziej, to powiedziała mi, że z takim świrem by nie wytrzymała — bo gdyby tak ciągle myślał tylko i wyłącznie o niej, to by znaczyło, że ma jakąś obsesję! I to byłaby prawda — gdy ktoś zaczyna zbyt bardzo wchodzić w świat innego człowieka, zbyt bardzo żyć jego życiem, to albo nazywa się go nadopiekuńczą matką, albo maniakiem z obsesją na czymś punkcie! Warto więc wrócić do normalnego stanu skupienia się na sobie samym ☺

Zaakceptuj po prostu to, że innych interesują przede wszystkim ich własne sprawy, tak jak to robią osoby naprawdę sympatyczne, i zacznij to wykorzystywać w budowaniu dobrych relacji z innymi.

Możesz jeszcze pomyśleć sobie: tak, ale po co mi taka przyjaźń? Oczywiście, możesz myśleć i postępować tak jak dotychczas — tylko czy to Ci wystarcza? Gdyby tak było, to pewnie ta książka nie zostałaby przez Ciebie kupiona. Pamiętaj też nadal o szacunku dla siebie — owszem, pozwalaj ludziom opowiadać o sobie, swoich sprawach — jak długo

masz ochotę ich słuchać! Myślę, że nie warto poświęcać swojego czasu i uwagi wszystkim — bo to jest niemożliwe. Dobrze jest poznawać ludzi i wybierać tych, którzy dają Ci pozytywne emocje, dzielą świat Twoich zainteresowań lub są wsparciem albo prowadzą Cię w stronę spełnienia Twoich marzeń. Z tymi ludźmi warto się przyjaźnić, z resztą można utrzymywać kontakty w ramach potrzeb i chęci. Warto też sprawić, żeby ktoś dzięki Tobie miał dobry dzień, bo to wiąże się z jeszcze jednym sekretem, który kryje się za takim postępowaniem i którego znajomość sprawia, że z większą przyjemnością kierujesz uwagę na innych: to, co dajesz, wraca do Ciebie.

Jest taka teoria, że każdy Twój uczynek ma swoją energię: to, co robisz dobrego, ma przyjazną, ciepłą, pozytywną energię, a to, co złe, złośliwe lub gniewne, ma negatywną energię. A wszystko kołem się toczy w życiu, zatem też to, co dajesz, wraca do Ciebie — z tym że zwielokrotnione! Czyli im więcej dobrego z siebie dajesz, tym więcej wraca do Ciebie — zazwyczaj z najmniej oczekiwanej strony. Czyli im bardziej sympatyczny jesteś dla innych, tym bardziej ludzie są sympatyczni dla Ciebie!

A jeżeli już mówimy o obiegu energii, jest jeszcze jedna rzecz, którą robisz czasem sobie i innym: krytyka. Nie wiem, czy zauważyłeś, że osoby naprawdę sympatyczne jej unikają. Dlaczego?

Jak zapewne wiesz, Twój umysł składa się ze świadomości i nieświadomości. Świadomy umysł jest tym, na co kieruje się Twoja uwaga, a nieświadomość zajmuje się całą resztą — dba o to, żeby Twoje ciało funkcjonowało, zarządza Twoimi emocjami i w pewien sposób filtruje informacje dochodzące do świadomości. Funkcjonuje na bardzo

prostych zasadach i nie rozróżnia skomplikowanych zasad gramatyki. I nieważne, czy myślisz krytycznie o sobie czy o kimś innym — zawsze bierze to do siebie! Będę o tym pisała jeszcze więcej, ale warto to sobie w pełni uświadomić, ponieważ każda krytyka, którą wypowiadasz — na swój temat czy na temat kogoś innego, głośno czy w myślach — zawsze powoduje Twoje gorsze samopoczucie!

Chwal zatem samego siebie i wszystko, co jest wokół Ciebie i czego chcesz mieć więcej.

Jest jeszcze jeden ważny aspekt Twojego wpływu na rzeczywistość — mówi o tym film *Sekret*, o którym już pisałam i który dokładniej omówię w dalszej części tej książki.

Teraz już wiesz, co sprawia, że inni ludzie bywają naprawdę sympatyczni i roztaczają wokół siebie przyjazną aurę. Podsumujmy zatem:

- Lubią siebie.
- Skupiają się na swoich zaletach i akceptują swoje wady.
- Są pełni szacunku dla siebie i innych.
- Zazwyczaj są w dobrym humorze.
- Dbają o równowagę w swoim życiu.
- Zawsze patrzą na słoneczną stronę życia.
- Są wdzięczni za to, co mają.
- Potrafią wzbudzić w sobie szczerze zainteresowanie innymi ludźmi.
- Mówią innym komplementy.
- Są zainteresowani sprawami innych ludzi.
- Powstrzymują się od krytyki, zamiast tego chętnie chwala.

I teraz możesz sobie pomyśleć: to wszystko jest oczywiste i może do tej pory tylko sobie nie zdawałem sprawy, że to wszystko jest jednakowo ważne. Ale ja nie jestem taką osobą! Brakuje mi tego i owego (i pewnie myślisz o więcej niż jednym punkcie z powyższej listy). To znaczy tylko, że ta książka jest Ci potrzebna, cała jej dalsza część mówi bowiem o tym, co zrobić, aby się stać właśnie taką osobą. W kolejnych rozdziałach znajdziesz proste i skuteczne techniki, które pomogą Ci rozwinąć w sobie to wszystko, czego Ci jeszcze brakuje, żeby stać się prawdziwym „słoneczkiem” dla innych. I kiedy skończysz czytać tę książkę i będziesz sumiennie wykonywać proponowane przeze mnie ćwiczenia oraz przez siedem kolejnych dni będziesz z uwagą wizualizować końcową opowieść, wtedy zaczniesz sobie uświadamiać, jak bardzo słoneczną osobą się stajesz.

Zatem zapraszam do dalszej lektury!





## Jak stać się osobą lubianą?

**W**iesz już, co teoretycznie sprawia, że ktoś jest osobą sympatyczną — z tej części książki dowiesz się, jak Ty możesz stać się taką właśnie osobą. Będę prosiła Cię o wykonywanie ćwiczeń, zagłębienie w głąb swojej duszy, przemyślenia — będzie to wymagało od Ciebie trochę wysiłku i niektóre z Twoich myśli mogą Ci się nie spodobać, ale gdyby można było sobie wyobrazić wszystkie korzyści płynące z tego, że żyjesz w świecie jako ktoś naprawdę sympatyczny, to co by Ci naprawdę się w tym podobało? Pomyśl tylko, jak wtedy wyglądałoby Twoje życie, jak dobrze można by się czuć każdego dnia? Czy to wszystko warte jest tych kilku chwil wysiłku? Oczywiście możesz uznać, że wystarczy przeczytać, ale z tym jest jak z każdym doświadczeniem: możesz tylko patrzeć na swoją ulubioną potrawę i czuć, jak

Ci płynie ślinka i robisz się głodny, albo możesz ją po prostu zjeść, rozkoszując się każdym kęsem i odczuwając przyjemność ☺

Zatem zaczynamy — życzę Ci pysznej zabawy!

### 1. Jak polubić samego siebie?

Na początek chciałabym Ci zaproponować małe ćwiczenie.

Pomyśl przez chwilę o tym, jaką jesteś osobą, i wypisz poniżej te swoje cechy, które u siebie lubisz:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

A teraz wyobraź sobie, że jesteś kimś, kto Cię kocha (ktoś z rodziny, partner czy przyjaciel), i wypisz poniżej te cechy, które on by w Tobie lubił najbardziej:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



A teraz popatrz na siebie jak obserwator, z boku, i zastanów się, jakie on by w Tobie cechy mógł polubić? I wypisz je tutaj:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Czy to wszystko? Czy jeszcze coś możesz dopisać do tej listy?

Nie wiem, czy kiedykolwiek zdarzyło Ci się zastanawiać się nad sobą w ten sposób. Jaka osoba teraz pojawia się przed Tobą (i w Tobie), gdy już uświadamiasz sobie, że nią jesteś? Czy już teraz możesz naprawdę się polubić? Jak możesz się zachowywać, żeby te cechy stały się jeszcze bardziej wyraźne w Twoim zachowaniu?

Na przykład osoba uprzejma pierwsza mówi „dzień dobry” swoim znajomym; pomaga, jeżeli jest tylko taka okazja; może na przykład raz w tygodniu dzwonić do swoich bliskich, żeby się dowiedzieć, co u nich słychać; może zaprzyjaźnić się z jakąś sąsiadką, która potrzebuje wsparcia, a nawet może zacząć działać w jakiejś organizacji charytatywnej.

Masz już jakieś pomysły? Możesz sobie zrobić plan: jak możesz się zachowywać w różnych sytuacjach, aby poczuć wyraźnie, że masz w sobie te wszystkie cechy. Zapisz to tutaj:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

A teraz chciałabym Cię poprosić, żebyś przez siedem kolejnych dni oprócz wprowadzenia w życie tych wszystkich pomysłów chwalił siebie! Każdy z nas toczy swój własny dialog wewnętrzny, więc możesz to zrobić w myślach, ale mów sobie komplementy! Tak często każdy z nas w myślach krytykuje siebie. A gdyby tak nagłośnić Twój dialog, tak aby mógł go usłyszeć Twój najlepszy przyjaciel? Wiesz, co by się stało? Uciekłby z krzykiem i nigdy już nie odezwał się do Ciebie słowem! A Ty sam tak mówisz do siebie. Może więc teraz jest najlepsza chwila, żeby zostać swoim najlepszym przyjacielem? Jak będziesz się czuć, gdy zaczniesz siebie chwalić? I tak jakoś zawsze się dzieje, że to, co jest wewnątrz Ciebie, staje się Twoją rzeczywistością. Wiem, o czym piszę, bo sama z mojego własnego życia mam doskonały przykład tego, jak wyobrażenia i słowa skierowane do siebie przekładają się na to, co dzieje się wokół. Miałam wielkie szczęście, że moi rodzice wychowywali mnie bardzo mądrze. Nigdy nie kazali mi być idealną uczennicą przynoszącą same piątki (gdy się uczyłam, to jeszcze nie było szóstek i jedynek), za to zawsze mi powtarzali, że jestem inteligentną dziewczynką i na pewno sobie poradzę. I tak było!

Chociaż nie spędzałam większości czasu na nauce, bardzo rzadko zdarzało mi się przynosić do domu oceny niedostateczne. Najwyraźniej widziałam efekty tego działania na studiach — jak to na psychologii, musiałam się uczyć wielu teorii o tym, jak działa człowiek; niektóre z nich były interesujące, niektóre zaś poznawałam po to, żeby zapomnieć je zaraz po egzaminie... W sesji miewałam ponadto dużo egzaminów i nie zawsze miałam czas porządnie się nauczyć. Ale zawsze przed egzaminem mówiłam sobie: „Agnieszko, jesteś inteligentną dziewczynką i na pewno sobie poradzisz!”. I zdawałam wszystkie egzaminy w pierwszym podejściu! Oczywiście, nie zawsze na piątki, raz nawet usłyszałam, że moja wiedza jest jak mała kropelka, którą zamierzam umyć całe okno, ale robię to z takim wdziękiem i przekonaniem, że mogę dostać ocenę dostateczną ☺ Tak to właśnie działa: gdy jesteś sam dla siebie sympatyczny i się wspierasz, to wtedy działasz dużo lepiej i więcej Ci się uda! Dlatego też warto się chwalić!

Każdy z nas ma i wady, i zalety, lepsze i gorsze chwile. Niestety większość z nas najczęściej komentuje w myślach te negatywne rzeczy, roztrząsając je po stokroć. Nasuwa się proste pytanie: po co? Co osiągasz dzięki temu, że się dołujesz, krytykujesz i wytykasz sobie błędy? Zamiast tego lepiej się zastanowić, jak w przyszłości uniknąć możliwych pomyłek, i skupić się na swoich lepszych cechach, zachowaniach i... sukcesach. Bo tutaj jest jeszcze jedna ciekawa rzecz — każdy z nas ma w głowie plan tego, jak się będzie zachowywał, ale rzeczywistość najczęściej nie pozwala nam wykonać wszystkiego na 100% — zatem nawet jeżeli odniesiemy obiektywny sukces, to wewnątrz nie jest on pełen, bo nie spełnia w całości naszych spełnia oczekiwań... Zastanówmy

się chwilkę — czy to ma sens? Tego, co minęło, i tak nie da się zmienić. Możesz to oglądać jako niedoskonałą fotografię z przeszłości, skupiając się na jej brakach, albo dostrzec w niej coś wartego pochwalenia... Wybór należy do Ciebie — Twoje wspomnienia mogą być albumem pełnym zdjęć, o których lepiej zapomnieć, lub tych, do których miło jest wracać. A przecież wiadomo, że gdy się patrzy na piękne zdjęcie, to się człowiek od razu lepiej czuje!

Pamiętaj, że nie da się lubić innych, jeżeli nie lubi się siebie, i jeżeli masz już za sobą pierwszy krok i możesz zacząć dostrzegać w sobie te wszystkie cechy, za które można Cię polubić, to teraz czas ugruntować te zmiany.

## **2. Metody, które pozwalają skupiać się na swoich zaletach i akceptować swoje wady**

Pamiętasz to, co pisałam w poprzednim rozdziale o mapie Twojej rzeczywistości? Bardzo często używam porównania, że każdy z nas żyje w swoim własnym matriksie, i kiedy już sobie w pełni zdasz z tego sprawę, to masz wybór: albo nadal pozwalać innym w pełni kontrolować Twoją rzeczywistość, albo zacząć ją samemu kreować. Możesz wybrać: niebieska lub czerwona pigułka ☺ Jeżeli chcesz, żeby Twoja rzeczywistość pozostała bez zmian, to pewnie nie wpadłoby Ci do głowy czytanie tej książki, więc zajmijmy się drugą opcją. Żeby móc zmieniać swój świat, najpierw dobrze byłoby zmienić zasady, które nim kierują. Teraz zajmujemy się tym, jak tworzyć przyjaźń, więc zajmijmy się tymi regułami, które rządzą w Twoich relacjach z innymi. To znaczy rządziły do tej pory, bo przecież TY możesz decydować, jakie one będą! Jak to zrobić? Bardzo prosto!

Obiecywałam, że techniki w tej książce będą łatwe, i tak będzie. Teraz chcę Cię poprosić o wnikliwe spojrzenie w głąb siebie i zapisanie poniżej, co myślisz o innych ludziach i o sobie. To będą Twoje osobiste zapiski, więc radzę Ci traktować tę książkę jako coś bardzo prywatnego, i jeżeli zechcesz podzielić się nią z innymi, to pamiętaj o usunięciu tego, co tutaj napiszesz, albo po prostu kup temu komuś osobny egzemplarz, bo chciałabym, żeby teraz można było pozwolić sobie na całkowitą szczerłość.

A zatem co tak naprawdę myślisz o innych ludziach? Zapisz poniżej te myśli, które przychodzą Ci do głowy.

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Co myślisz o swoich umiejętnościach tworzenia i utrzymywania przyjaźni?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Jaki stopień ważności mają w Twoim życiu przyjaźń i dobre relacje z innymi?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Jaki jesteś w stosunku do innych ludzi? Jaki jesteś dla swoich przyjaciół?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

A teraz pytanie, które może być dla Ciebie trudne, bo ludzie rzadko się nad tym zastanawiają, ale teraz jest odpowiedni moment. Proszę więc, odpowiedz sobie na pytanie: po co jesteś na tym świecie?

.....

.....

.....

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Dziękuję. Chciałabym teraz poprosić Cię o przyjrzenie się uważnie temu wszystkiemu, co powyżej zostało napisane. To są Twoje przekonania na temat innych ludzi, przyjaźni i Twoich relacji z innymi. Niektóre z nich pomagają Ci w relacjach z innymi, niektóre stoją Ci na przeszkodzie i ograniczają Twój krąg przyjaciół. Bo jak masz z ufnością patrzeć na innych, gdy może myślisz sobie, że ludzie potrafią być okrutni i fałszywi? Jak możesz myśleć o powiększeniu grona przyjaciół, jeżeli nie umiesz rozmawiać z innymi albo myślisz o sobie, że jesteś nieśmiały?

I czasami te Twoje przekonania stoją na bardzo słabych nóżkach, ponieważ czasami kierujemy się w życiu zasadami, które tak naprawdę mają bardzo wątle podstawy. To trochę tak jak w tym dowcipie o człowieku, który oglądał program przyrodniczy. I w pewnym momencie usłyszał, jak lektor mówi, że człowiek ma 32 zęby, panda 16, a rekin ponad sto. Zadumał się chwilę zajęty liczeniem i w pewnym momencie wykrzyknął z pełnym przekonaniem: „Jestem pandą!”. I tak czasami jesteśmy „pandami” — wierząc w coś, co jest tylko pojedynczym faktem, albo przypisując sobie cechy, które nie mają potwierdzenia.

Wszystko, co Cię spotyka, interpretujesz zgodnie ze swoimi przekonaniem. I nie jest ważne tak naprawdę, jacy są ludzie i jak Ty się zachowujesz, tylko jak interpretujesz te fakty! Pamiętasz moją historię o marudzącym uczestniku





Co chcesz myśleć o swoich umiejętnościach tworzenia i utrzymywania przyjaźni?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Jaki stopień ważności mają mieć w Twoim życiu przyjaźń i dobre relacje z innymi?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Jaki chcesz być w stosunku do innych ludzi? A jaki dla swoich przyjaciół?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

.....  
.....  
.....

Po co chcesz być na tym świecie?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Wygląda ładnie, lecz pewnie myślisz sobie, że przecież trudno tak się zmienić. Możesz jeszcze tak myśleć, ale nie wiem, czy masz na tyle kreatywną wyobraźnię, żeby zobaczyć siebie za jakiś czas, kiedy już masz te wszystkie nowe przekonania i żyjesz otoczony przyjaciółmi, i żeby po wyrazie swojej twarzy przekonać się, że Ci to sprawia przyjemność i z rozbawieniem wspominasz swoje początkowe obiekcje. Dzięki wizualizowaniu transowej opowieści z końca książki łatwo będzie Ci wcielić te wszystkie zmiany w życie.

Na początku możesz zauważać swoje nowe reakcje, nowe zachowania, które będą świadczyły o tym, że się zmieniasz, a potem po prostu zauważysz, że myślisz już w trochę inny sposób. Bo jak będzie wyglądać Twoje życie, gdy będziesz już mieć te wszystkie nowe przekonania? Jakie korzyści dla Ciebie będą z tego płynęły? Będziesz się lepiej czuć? Bardziej będziesz cieszyć się każdą kolejną rozmową czy

po prostu Twoje życie będzie szczęśliwsze? Poświęć teraz kilka chwil na wyobrażanie sobie tych wszystkich korzyści.

I jeszcze jedno: nie oczekuj, że zmienisz się z dnia na dzień. To jest proces i nowy sposób istnienia w świecie. Musisz poznać swój zmieniony matrix, poznać nowe drogi, poruszając się po nich w nowy sposób. To trochę jak nauka nowego języka — na początku każde słowo jest obce, potem zaczynają się one układać w zdania i w końcu umiesz się za ich pomocą komunikować. Porównuj się też sam ze sobą — jeszcze przed chwilą nie wiedziałeś, że tak można, a teraz się uczysz. Pamiętasz? Neo też poświęcił trochę czasu, żeby nauczyć się zarządzać swoją rzeczywistością, ćwiczył, popełniał błędy... Daj sobie do tego wszystkiego prawo, a niedługo ze zdziwieniem zauważysz, że zaczynają otaczać Cię naprawdę sympatyczni ludzie i że dobrze się z nimi czujesz!

Mój przyjaciel, który dla mnie jest jedną z najbardziej sympatycznych i życzliwych osób na świecie, opowiadał mi niedawno o sobie taką oto historię. Jego znajoma umówiła go z fryzjerką, którą on uznał za dobrą znajomą swojej znajomej. Poszedł się ostrzyć i przez cały czas bawił się doskonale — zagadywał fryzjerkę, żartowali sobie — i czas mu minął przyjemnie, bo był przekonany, że obie panie się znają, i zachowywał się tak, jak się potrafi zachowywać wśród przyjaciół, czyli był naprawdę czarującym mężczyzną. Tylko na sam koniec okazało się, że obie panie się nie znają... To go trochę zmroziło, bo przecież jak mógł być taki swobodny wobec zupełnie obcej osoby? Gdy opowiadał mi tę historię, pomyślałam sobie, że gdyby miał przekonanie, że wszyscy ludzie są jego dobrymi znajomymi, to na pewno żyłoby mu się znacznie przyjemniej!

Pamiętaj też to, co pisałam wcześniej o byciu idealnym — odpuść sobie to po prostu! Wiesz już, że drobne błędy sprawiają, że inni bardziej Cię lubią, i masz też prawo do robienia błędów. Tak jak wybaczasz swoim przyjaciółom, że są czasem dalecy od ideału, tak samo jak ich usprawiedliwiasz — tak zacznij postępować ze sobą! Rozwijaj swoje pasje, rób to, co lubisz, a ze zdziwieniem zauważysz wkrótce, że to jest w porządku!

Najważniejsze, żebyś był zadowolony, bo jak pamiętasz, pisałam: dobra matka to zadowolona matka. Słowo „matka” możesz zmienić na „przyjaciół” — i tak płynnie przechodzimy do umiejętności wpływania na swoje emocje.

### **3. Dlaczego tylko niektórzy są zazwyczaj w dobrym humorze**

Wiesz, czym się różni dobry dzień od złego dnia?

Są takie dni, kiedy budzisz się rano i wszystko układa się źle... Za oknem pada deszcz, budzik zadzwonił za wcześnie i przerwał Ci jakiś miły sen. Wstajesz z łóżka lewą nogą, okazuje się, że skończyło się mleko do kawy albo pasta do zębów. Zaczyna się czarna seria... Każda blahostka urasta do rangi ogromnego problemu i masz ochotę krzyczeć, gdy okazuje się, że telefon się wyładował albo komputer zawiesił. Znasz to, prawda?

Ale są też dobre dni: budzisz się rano, za oknem świeci słońce i uśmiech sam pojawia się na Twojej twarzy! Potem wszystko idzie gładko i gdy nawet wyładował się telefon czy zawiesił komputer, Ty tylko wzruszasz ramionami i znajdujesz jakieś dobre rozwiązanie. To też znasz?

A czym tak naprawdę różnią się te dwa dni? Tylko i wyłącznie Twoim stanem emocjonalnym! Tak samo można

się cieszyć słońcem, jak deszczem! O interpretacji zdarzeń będę jeszcze pisała, ale gdy Ty jesteś w dobrym humorze, to zawsze łatwiej Ci dostrzec słoneczną stronę życia! Nawet w pochmurny dzień.

Moja przyjaciółka Alicja opowiedziała mi taką oto historię. „Był piękny słoneczny dzień, zajmowałam się ogrodem, miałam wspaniałą nastrój, po prostu uśmiechałam się do siebie i otaczających roślinek. W tym upale zachciało mi się pić, no i oczywiście skończyła się woda mineralna. Najbliższy sklep znajduje się na stacji benzynowej, więc wsiałam w samochód i pojechałam. Już kiedy dojeżdżałam, wiedziałam, że coś jest nie tak — było za dużo samochodów przy dystrybutorach i przed stacją. Kiedy weszłam do środka, okazało się, że właśnie wprowadzono nowy system komputerowy. Znasz to: nowy system w banku, w urzędzie, na poczcie czy na dworcu — i natychmiast tworzą się gigantyczne kolejki, bo ciągle się coś psuje, pracownicy jeszcze ostrożnie pracują i powoli uczą się nowych instrukcji, informatycy ciągle gdzieś interweniują, bo ktoś wcisnął nie ten klawisz co trzeba, no i oczywiście klienci są coraz bardziej podenerwowani. No i właśnie ten klimat: dwie kasy, dwie kolejki, klimatyzacja nie działa, wszyscy zatankowali już samochody, chcieliby szybko zapłacić i ruszyć dalej, a tu zdenerwowani pracownicy i coś tam naprawiający informatycy. Stałam ze swoją wodą, uśmiechając się do całego świata, za mną dwóch młodych i przystojnych mężczyzn o czymś głośno rozmawiało, w kolejce obok już słyhać było pierwsze objawy zniecierpliwienia i pokrzykiwania, że może by tak szybciej... Pracownik zdenerwowany zaczął tłumaczyć się, że to nowy system, że tak jest od rana, że mają problemy... Jeden z chłopaków z uśmiechem i głośno, tak do

wszystkich i do nikogo, powiedział: »Zawsze przy nowym systemie dzieją się różne rzeczy, nic dziwnego, trzeba chwilę poczekać«, a wtedy ja powiedziałam też głośno i do nikogo konkretnego: »Nigdy nie wiadomo; może to, że musimy tu chwilę poczekać, ratuje nam życie...«. I nagle coś się zmieniło w otoczeniu, wszyscy ucichli, zmieniła się energia, pracownik spojrział na mnie z wdzięcznością i uśmiechnął się do klienta, którego obsługiwał, informatyk głośno wypuścił powietrze i rzucił: »OK. Działa!«. To było jak za dotknięciem czarodziejskiej różdżki. Kiedy już wychodziłam, wiedziałam, że wydarzyło się coś ważnego, uśmiechałam się z wdzięcznością”.

Tak właśnie działają ludzie, którzy podjęli wyzwanie pod wielce znaczącą nazwą „Słoneczko”. Jak ono wygląda? Już Ci opowiadam.

Twoje wyzwanie: masz być po prostu w możliwie dobrym nastroju przez 10 kolejnych dni. Jeżeli coś Cię wytrąci z tego stanu, liczenie dni zaczynasz od nowa. W tym czasie zrób sobie pięć przyjemności (z gatunku tych, które zazwyczaj odkładasz na później ☺) i przekaz to wyzwanie trzem innym osobom.

Poniżej znajdziesz listę technik — w tym te, które być może już znasz — które pomogą Ci utrzymać swój najlepszy stan. Bo czy zawsze, gdy w swoim normalnym życiu spotykasz się z sytuacją, która wytrąca Cię z równowagi i z dobrego stanu, potrafisz szybko sobie z nią poradzić? Możesz używać tych technik, gdy tylko coś takiego Ci się zdarzy lub wtedy, gdy świat zewnętrzny przejmie kontrolę nad tym, jak się czujesz... Bo przecież Twój matrix daje Ci niepowtarzalne możliwości! I żeby można było sobie poradzić z tymi wszystkimi sytuacjami, które codzienne życie Ci szykuje (oczywi-

ście tylko po to, żeby móc poćwiczyć kontrolę nad swoimi emocjami ☺), możesz stosować następujące techniki:

- a. Stan pośredni, czyli ciekawość (gdy tylko poczujesz jakieś mniej przyjemne stany, to zainteresuj się ich strukturą i formą, a wtedy łatwiej będzie Ci wpłynąć na ich zmianę; zresztą ciekawość to bardzo użyteczny stan).

Jeden z moich przyjaciół zadziwił mnie swego czasu, poprosił mnie bowiem, żebym mu zainstalowała jakąś małą fobię! Po raz pierwszy usłyszałam od kogoś taką prośbę, zazwyczaj bowiem ludzie proszą mnie o coś odwrotnego — żebym im usunęła fobię. A tu taka dziwna prośba! Zapytałam: „Po co ci coś takiego?”. A on mi powiedział, że nie zna po prostu uczucia strachu — ludzie tyle o tym opowiadają, ale dla niego jest to zupełnie obce uczucie. Zapytałam, co w takim razie czuje zamiast strachu? Odpowiedział: „Ciekawość!”. W pewnym sensie obydwie te uczucia są do siebie podobne — wywołane przez pewien bodziec, pobudzają ciało do działania, tylko w przypadku ciekawości cała uwaga skupia się na działaniu, na zewnętrznej sytuacji, i to sprawia, że nie pojawia się lęk. Ciekawość nie jest więc pierwszym krokiem do piekła, tylko do wolności emocjonalnej! Obserwuj, co myślisz, co się wokół Ciebie dzieje, a żadne negatywne uczucie się nie pojawi! Za to skupiaj się na pozytywnych uczuciach!

- b. Radosna piosenka. Śpiewać każdy może o tym, co lubi i co dobrze mu się kojarzy ☺, więc wybierz sobie te piosenki, które sprawiają Ci przyjemność, i słuchaj ich, i śpiewaj je sobie!

Czy wiesz, jak dźwięk wpływa na wodę? Fizycy robili kiedyś takie oto doświadczenie. Najpierw nad pojemnikami z wodą odtwarzali muzykę, a potem zamrażali wodę i oglądali strukturę kryształów. Okazało się, że podczas odtwarzania harmonijnej muzyki kryształy wody zamrażały w bardzo symetryczne kształty, a w przypadku hałasu — wręcz przeciwnie. A teraz pomyśl, że Twoje ciało składa się w większości z wody. Jaki wpływ ma muzyka na strukturę Twojego organizmu? Warto otaczać się łagodnymi dźwiękami, które wzbudzają radość! Zresztą tak samo na wodę wpływają słowa — dlatego wcześniej już prosiłam Cię, żebyś się sam chwalił i mówił sobie miłe rzeczy! To też wpływa na Twój nastrój.

- c. Taniec. Jak łatwo zmienić swój stan w kilku tanecznych krokach...

Zresztą nie tylko taniec, ale każda aktywność fizyczna wywołuje w Twoim mózgu wydzielanie endorfin, które sprawiają, że się lepiej czujesz. Więc warto zacząć uprawiać jakiś sport, tańczyć czy robić coś równie przyjemnego. Czy przyszło Ci już do głowy, jaki rodzaj aktywności najbardziej by Ci odpowiadał?

- d. Uśmiechnięta chmurka. Po prostu wyobraź sobie, że nad Twoją głową jest chmurka złożona ze wszystkich radosnych uśmiechów, które dostałeś w swoim życiu; nie wiem, czy sobie uświadamiasz, jak wiele ich było. Wszystkie uśmiechnięte twarze Twoich bliskich, osób, które kochasz, przyjaciół, przechodniów na ulicach, radosne wybuchy śmiechu podczas zabawy — i spróbuj nie uśmiechnąć się za każdym razem, gdy na nią spojrzysz!



Tę technikę wymyślił jeden z uczestników naszych treningów (Siurnięty Króliku — pozdrawiam Cię radośnie!) i uważam, że jest ona bardzo skuteczna i zmieniła już nastrój wielu ludziom. Popatrz więc na swoją chmurkę i wiedz, że ona już zawsze będzie z Tobą!

- e. Zaraźliwy uśmiech. Zaczynaj się po prostu uśmiechać i wyobrażać sobie, że inni uśmiechają się do Ciebie, i wtedy przekonasz się... że uśmiech jest zaraźliwy ☺

Nie wiem, czy wiesz, ale Twój wyraz twarzy ma wpływ na Twój nastrój. Gdy się uśmiechasz — nawet gdy nie czujesz się dobrze — Twój mózg odbiera informację, że jesteś zadowolony, i tak zaczynasz się czuć. Warto się uśmiechać jak najczęściej, żeby dobrze się czuć. Masz swoją uśmiechniętą chmurkę, więc łatwo Ci będzie zacząć już teraz!

- f. Zapach. Przypomnij sobie swój ulubiony zapach świąt, wakacji... i sprawdź, jak to wpływa na Twój stan.
- g. Przyjemne wspomnienie. Jak najczęściej przypominaj sobie wszystkie miłe chwile ze swojego życia.

Lecz zamiast oglądać je jak zdjęcia w albumie, przypomnij sobie dokładnie, jak to wtedy było — co widziałeś, co słyszałeś, jak pachniało powietrze... Pozwól sobie przeżywać te wspomnienia, jakbyś był tam teraz. Przypomnij sobie wszystkie szczegóły i obejrzyj to wspomnienie swoimi oczami. I zwróć uwagę, jak czujesz się teraz. Lepiej, prawda?

- h. Odetchnij głęboko (i spróbuj się bezskutecznie zestresować ☺).

Oddech też wpływa na Twój nastrój! Gdy jesteś zdenerwowany lub zestresowany, oddychasz szybko, a w momentach spokoju Twój oddech się wyrównuje i staje się głębszy. Gdy poczujesz zdenerwowanie, po prostu wyobraź sobie, że jednym głębokim oddechem wydmuchujesz z siebie negatywne uczucia i z każdym kolejnym spokojnym, głębokim oddechem w Twoim ciele pojawia się spokój. I potem się uśmiechnij! (Te wszystkie techniki pięknie łączą się ze sobą).

To taki podstawowy zestaw, ale zachęcam Cię do eksperymentowania i odnajdywania własnych sposobów kontrolowania swoich emocji, i bawienia się sprawdzaniem, co jeszcze jest możliwe.

Pamiętaj też, że tylko od Ciebie zależy, jak dobry będzie Twój dobry stan przez następnych 10 dni i jak długo tylko zechcesz ☺ Bo przed Tobą jest wyzwanie: masz być po prostu przez cały czas w dobrym stanie — a może nawet w najlepszym z możliwych?

I na koniec, tak na poprawienie nastroju, mam dla Ciebie coś ekstra: perełki śmiechu.

Czy wiesz, jak wygląda perełka śmiechu? Jest okrągła, malutka, mieni się kolorami tęczy, jest gładka i ciepła. Gdy na nią patrzysz, dostrzegasz bogactwo barw, a wokół niej tańczą radosne iskiereczki — uśmiechnięte i nieco cieplejsze od perełki. Co ciekawe, te perełki wydają dźwięki: śmieją się radośnie jak dzwoneczki — każda z nich inaczej, żeby było zabawniej ☺ I gdy ktoś w Twoim towarzystwie zaczyna się śmiać, to wokół niego zaczynają w powietrzu tańczyć takie perełki. I mienią się kolorami i tęczowymi dźwiękami, a radosne iskiereczki zaczynają Cię łaskotać w taki sposób, że

zaczynasz się uśmiechać... i radośnie śmiać... To takie przyjemne łaskotanie. I mam dla Ciebie dobrą wiadomość: możesz zacząć zbierać sobie takie perełki i mieć ich ogromną ilość, aby zawsze móc je rozsypać wokół siebie i za każdym razem, gdy tego potrzebujesz, poczuć radosne łaskotanie iskierek... i widzieć tęczyowy blask perełek... i słyszeć, jak się śmieją razem z Tobą ☺

Teraz już wiesz, jak możesz być w dobrym nastroju, kiedy tylko chcesz. Oczywiście możesz zawsze pozwolić sobie na smutki, chandry, sezonowe depresje — to zawsze Twój wybór! A jeżeli chcesz poznać inne techniki zarządzania swoimi emocjami, to zapraszam Cię do lektury książki, której jestem współautorką — *Droga do wewnętrznej równowagi*. Ale skoro już wiesz, że to Twój własny matrix, to może warto się w nim dobrze czuć i bawić? I decydować o tym, jak się czujesz i co robisz?

#### 4. Jak dbać o równowagę w swoim życiu

To jest bardzo łatwe.

Pamiętasz to, co pisałam o kole Twojego życia? Że powinno się składać z czterech równych części: pracy, związku, przyjaciół i rodziny oraz czasu dla siebie?

Więc teraz czas na mały rachunek sumienia ☺ Zastanów się, proszę, ile czasu i w jaki sposób poświęcasz w tygodniu na te części, i zapisz to poniżej:

- praca

.....

.....

.....

.....

.....  
.....  
.....  
.....

- związek

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

- przyjaciele i rodzina

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

- Ty

.....  
.....  
.....

.....  
.....  
.....

Czy dostrzegasz w tym równowagę? Jeżeli tak, to gratuluje — Twoje życie toczy się pełnym kołem, które zawsze utrzyma równowagę. Jeżeli nie — to jest dobry moment, żeby się zastanowić, co możesz zmienić. Czego robić mniej, jak połączyć pewne aspekty? I co jeszcze można zrobić?

Daj sobie chwilę do namysłu i uzupełnij o nowe pozycje to, co warto wzbogacić, i skreśl to, co możesz.

I zacznij tego przestrzegać! Wprowadź to jako reguły w swoim życiu! W końcu to Twój matrix 😊

## **5. Zawsze patrz na słoneczną stronę życia!**

W życiu zdarzają się różne rzeczy, które możesz interpretować rozmaicie, a wszystko to jest dla Ciebie prawdą.

Pamiętam takie oto zdarzenie z mojego życia. Miałam małego pieska, słodkiego yoreczka o wdzięcznym imieniu Kitek. Jak każdy taki piesek sypiał on, oczywiście, w łóżku (no tak — był rozpieszczony 😊). I gdy jeszcze chodziłam do pracy i musiałam wstawać rano, mój Kitek, gdy tylko usłyszał pierwsze dźwięki budzika, wyskakiwał spod kołdry i zaczynał po mnie skakać, lizać mnie i wyrażać na swój psi sposób radość, że zaczyna się dzień. A ja jeszcze chciałam spać! Były to jedyne momenty, kiedy na niego krzyczałam, snułam plany, jak to go wyrzucę, oddam i tak dalej. Z moim mężczyzną mówiliśmy sobie, jak się pozbędziemy tego okropnego psa, żeby móc pospać jeszcze 5 minut... Aż któregoś pięknego dnia obudziłam się jak zwykle dlatego, że Kitek się cieszył, i pomyślałam sobie: „Ile ten piesek ma w sobie

energii!”. I podzieliłam się tą myślą z moim partnerem, dodając, że skoro Kitek jest taki zadowolony, chciałabym, aby poszedł za mnie do pracy. Na to mój mężczyzna zaproponował, że lepiej, żeby poszedł za niego, bo on ma gorszą pracę... Na co ja mu odpowiedziałam, że moim samochodem Kitek może by pojechał (a miałam wtedy żółtego fordka ka), i na samą myśl, jak wyglądałby mój piesek, prowadząc samochód, wybuchliśmy śmiechem. Bo wyobraź sobie tylko yorka w takim samochodzie, jak radośnie jedzie do pracy ☺ I jeszcze przez kilka następnych ranków droczyliśmy się, za kogo piesek ma pojechać do pracy. Jednak zmieniła się wtedy jedna ważna rzecz: przestaliśmy myśleć, że Kitek jest okropny, bo nas budzi, tylko zaczęliśmy myśleć, że ma dużo energii, chociaż jego zachowanie się nie zmieniło. Dalej na dźwięk budzika wyskakiwał spod kołdry i cieszył się po swojemu. Ale potrafiłam się z tego śmiać! Nawet jeden z moich przyjaciół (dzięki, Pawełku!) znalazł dla tego porannego stanu energii nazwę: York Funny State ☺ Bo przecież mogłoby być tak cudownie każdego ranka, gdybyś miał w sobie taki właśnie radosny stan (to jeszcze jeden sposób na dobry nastrój, który możesz sobie dodać do wyzwania „Słoneczko”).

Jak widzisz, wszystko możesz zinterpretować tak, jak chcesz. Nawet to, co Cię denerwuje. Z jednej strony jest fakt, którego doświadczasz w danym momencie. W moim przypadku faktem było, że Kitek wyskakuje spod kołdry i się cieszy po psiemu. Pierwszą interpretacją — to, że jest okropny. Drugą — że ma w sobie dużo energii. Niby tak mało, a jak wiele zmieniło!

Podobnie jest z zachowaniami innych ludzi. Każdy gest, każde spojrzenie możesz interpretować na różne sposoby.

Na przykład to, że ktoś ma skrzyżowane ręce i nogi, gdy z Tobą rozmawia, możesz rozumieć jako zamknięcie się na relację z Tobą. Ale może ten ktoś chce iść do łazienki albo jest mu zimno? I być może gdy będziesz myśleć, że jest zamknięty, to Ty poczujesz się gorzej, ale gdy pomyślisz, że jest mu zimno, to będziesz go inaczej traktować.

I w związku z tym chciałabym Ci zaproponować małe ćwiczenie. Najpierw zastanów się, co Cię denerwuje w zachowaniu innych ludzi — i chciałabym, żeby się najpierw skupić na zachowaniach, a potem na interpretacji.

A oto przykład. Zachowanie: siedzi z założonymi rękami i nogami, interpretacja: jest zamknięty.

I zapisz to tutaj.

### **1. Zachowanie**

.....  
.....  
.....  
.....

### **Interpretacja**

.....  
.....  
.....  
.....

### **2. Zachowanie**

.....  
.....  
.....  
.....

Interpretacja

.....  
.....  
.....  
.....

**3. Zachowanie**

.....  
.....  
.....  
.....

Interpretacja

.....  
.....  
.....  
.....

**4. Zachowanie**

.....  
.....  
.....  
.....

Interpretacja

.....  
.....  
.....  
.....



## 5. Zachowanie

.....  
.....  
.....  
.....

### Interpretacja

.....  
.....  
.....  
.....

A teraz zastanów się, jak w sposób bardziej dla siebie przyjazny możesz zinterpretować to zachowanie.

Jest jeszcze taka ciekawa historia o kobiecie, którą bardzo denerwowało zachowanie jej rodziny. W związku z tym udała się do specjalisty po pomoc, żeby pomógł jej poradzić sobie z negatywnymi emocjami. On zaś zapytał, co konkretnie robi jej rodzina, że tak bardzo ją denerwuje? Ona zaś powiedziała, że w salonie ma piękny dywan z długim włossem, o który bardzo dba. A jej mąż i dzieci deptają po nim! I to ją bardzo denerwuje! Na co specjalista powiedział: „To wyobraź sobie teraz, że twój dywan jest pięknie odkurzony i nie ma na nim ani jednego śladu — twarz kobiety rozpromieniła się w tym momencie w szczęśliwym uśmiechu — a to oznacza — kontynuował — że jesteś zupełnie sama! Nie masz rodziny, nikogo bliskiego — w tym momencie radosny uśmiech zmienił się w smutną podkuwkę. — A teraz zobacz, że pojawiają się na nim ślady stóp twojego męża i dzieci... I każdy z tych śladów oznacza, że żyjesz w otoczeniu bliskich ci osób”. I w tym momencie uśmiech powrócił

na twarz tej kobiety. Stało się coś jeszcze innego: od tej pory była bardzo zadowolona z tego, że jej dywan jest pełen śladów. Co się zmieniło? Czy zachowanie jej rodziny? Nie! Zmienił się sposób interpretowania ich zachowania.

Zatem znajdź nowe interpretacje dla tych zachowań, które wcześniej zapisałeś. A może znajdź więcej niż jedną — w końcu tylko od Ciebie zależy, jak wielką kreatywnością się wykazesz.

### 1. Nowe interpretacje

.....

.....

.....

.....

### 2. Nowe interpretacje

.....

.....

.....

.....

### 3. Nowe interpretacje

.....

.....

.....

.....

### 4. Nowe interpretacje

.....

.....

.....

## 5. Nowe interpretacje

.....

.....

.....

.....

Ciekawa jestem, jak podobają Ci się te nowe interpretacje? Pamiętaj, że tylko Ty zdecydujesz, które z tych interpretacji wybierzesz jako swoje, wiedz tylko, że najsympatyczniejsi ludzie wybierają zawsze te, które są najbardziej korzystne. Przecież gdy kogoś osądzasz, to każdą wątpliwość prawo nakazuje rozpatrywać na korzyść oskarżonego! A poza tym im lepiej myślisz o innych, tym lepiej się czujesz. I patrzysz na słoneczną stronę życia ☺

Jest jeszcze jedna ważna rzecz, która sprawia, że stajesz się osobą sympatyczną, i o tym będę pisała w części poświęconej sekretom najbardziej sympatycznych ludzi, a na razie podsumujmy to wszystko, co pomoże Ci sprawić, że będziesz jedną z takich właśnie osób:

- Skup swoją uwagę na swoich zaletach, za które inni mogą Cię polubić.
- Chwal siebie za każde sympatyczne zachowanie przez siedem następujących dni.
- Jak najczęściej wyobrażaj sobie wszystkie korzyści, które dadzą Ci Twoje nowe przekonania, i przeczytaj uważnie opowieść z końca książki, wizualizując sobie to, co jest w niej zawarte.
- Podejmij wyzwanie „Słoneczko” i w pełni ciesz się każdą chwilą swojego życia.

- Jeżeli coś Cię denerwuje u innych, znajdź dobrą interpretację tego zachowania.

I patrz na słoneczną stronę życia!

A teraz czas na magiczną wyprawę w świat prawa przyciągania — dzięki temu dowiesz się, jak sprawić, żeby Twój świat był taki, jaki chcesz, żeby był.



## Jak sprawić, żeby Twój świat był przyjaznym miejscem?

**O**prawie przyciągania napisano już wiele książek, nakręcono wiele filmów. Pamiętam, że po obejrzeniu filmu *Sekret* — który jako jeden z pierwszych poruszył ten temat — wiele osób mówiło, że to niemożliwe, zbyt piękne, żeby prawo przyciągania naprawdę działało... I odrzucało tę ideę jako zbyt... optymistyczną. Ta książka pokazuje, jak skupiać się na pozytywnej, słonecznej stronie życia, zatem warto poznać ten sposób myślenia i patrzenia na świat.

Chociaż prawo przyciągania nie jest jeszcze udowodnione i przebadane naukowo — tak jak na przykład prawo grawitacji — można je zaobserwować w naszym życiu. Gdy myślisz o kimś intensywnie, nagle dostajesz wiadomość o tej osobie albo od tej osoby; gdy bardzo mocno nie chcesz czegoś — na przykład się spóźnić czy stać w korku — to

właśnie Ci się przydarza (o mocy zaprzeczeń będzie w dalszej części tej książki) — na pewno znajdziesz takie przykłady w swoim życiu. Nie wiadomo, jak to działa (choć fizyka kwantowa szuka wyjaśnień), ale nie zajmujemy się tutaj stroną teoretyczną tego zagadnienia, tylko praktyczną. Przyjmijmy po prostu, że to prawo istnieje i kiedy na czymś bardzo intensywnie skupiasz swoje myśli, po prostu pojawia się to w Twoim życiu. No tak — pewnie teraz sobie myślisz — ale przecież ja myślę o różnych rzeczach! No właśnie — sztuką jest stworzenie w swoim umyśle i utrzymanie obrazu tego, czego chcesz, bez względu na to, co się dzieje wokół Ciebie. Większość z nas po prostu myśli o tym, co widzi i co się dzieje wokół na bieżąco. Takie osoby zatraciły umiejętność kreowania marzeń. Nie potrafią się skupiać na tym, czego chcą, dlatego ich życie dalekie jest od ideału. A ci, których życie przypomina bajkę, po prostu potrafią skupiać się na swoich marzeniach.

I tu zapewne pojawia się kolejne pytanie: Jak to zrobić, skoro wokół tyle się dzieje i to nie zawsze po mojej myśli... To proste — najpierw podejmij decyzję, że chcesz wziąć odpowiedzialność za swoje życie. To, co było do tego momentu, stanowi już przeszłość. Teraz Ty po prostu możesz zacząć kreować swoje życie. To pierwszy, ale bardzo ważny krok, bo w tym momencie kończą się wymówki i zwalanie winy za swoje niepowodzenia na wszystko i wszystkich dookoła. Takie postępowanie wymaga odwagi, ale to pierwszy krok w stronę Twojego wymarzonego życia, więc chyba warto go zrobić. Poza tym to naprawdę łatwa droga — wystarczy pamiętać tylko o kilku elementach.

Po pierwsze: każda rzecz, która istnieje, była najpierw czyjaś myślą. Ponoć sam Stworzyciel najpierw pomyślał,

potem powiedział, a potem powstał świat ☺ a na pewno każda rzecz stworzona przez człowieka powstała najpierw w jego głowie. Tak naprawdę to jest tak, jakby istniały dwa światy — jeden to świat myśli, drugi to świat rzeczy. Wszystko najpierw powstaje w świecie myśli, bo tam jest miejsce na kreację i marzenia. Świat realny jest zaledwie odbiciem świata myśli. Zaledwie? To zależy od tego, o czym myślisz ☺ Kiedy myślisz o tym, co jest wokół Ciebie, Twoje myśli są tylko odbiciem realnego świata i niczego nie zmieniają; jeśli natomiast czymś się martwisz lub czegoś się obawiasz, to istnieje duże prawdopodobieństwo, że będzie tylko jeszcze gorzej. Jednak kiedy już weźmiesz odpowiedzialność za swoje życie w swoje ręce, to w Twojej głowie zacznie powstawać inny świat — taki, który chcesz mieć w swoim życiu. Wystarczy tak naprawdę kilka chwil dziennie, żeby zaczęły się zmiany — wystarczy przeznaczyć trochę czasu na dokładną wizualizację swoich pragnień. Co to oznacza? Oznacza to czas na marzenia ☺ Daj sobie trochę czasu codziennie, żeby usiąść spokojnie, zamknąć oczy i ... wyobrazić sobie, jak wyglądałby Twój świat, gdyby spełniły się wszystkie Twoje marzenia. Stwórz w swojej głowie film, na którym widzisz to wszystko wyraźnie na panoramicznym ekranie jak w IMAX-ie — wszystko jest kolorowe i trójwymiarowe, a Ty grasz w tym filmie główną rolę. Im bardziej się w to wczujesz, tym lepiej! Usłysz dźwięki, poczuj zapachy i co najważniejsze — uczucie radości, które się z tym wiąże! Ważne jest, żeby umieścić to w czasie — za rok, dwa, trzy lata. Większość z nas ma tendencje do myślenia: kiedyś to się spełni... A kiedyś nigdy nie nadchodzi, zatem warto jest wiedzieć, kiedy Twoje marzenia mają się spełnić. Jest przy tym ważne, żeby te wyobrażenia wiązały się z bardzo przyjemnymi uczuciami — im

lepiej się poczujesz w czasie swoich marzeń, tym bardziej wzrasta prawdopodobieństwo, że się spełnią. Warto więc marzyć pięknie i kolorowo — jak wiesz, wprawi Cię to w zdecydowanie lepszy nastrój bez względu na to, w jakim momencie swojego życia obecnie jesteś.

A teraz najbardziej ciekawa rzecz związana z prawem przyciągania. Jesteśmy przyzwyczajeni do tego, że gdy wytyczymy już sobie cel, to określamy drogę do niego i pracujemy ciężko, żeby go osiągnąć. Tutaj jest jednak inaczej — możesz odpuścić sobie planowanie — po prostu pomyśl, jak to możesz osiągnąć, a gdy znajdziesz sposób, który Ci się spodoba i będzie budził w Tobie najprzyjemniejsze uczucia, to zacznij działać zgodnie z nim. Nie chodzi tutaj o to, żeby się napracować z potem na czole i bólem, tylko żeby osiągnięcie celu było przyjemne. Lepiej jest słuchać swojej intuicji niż rozumu. Oczywiście — jakieś działania trzeba podjąć — bo wymarzone miliony raczej nie spadną z nieba, a doskonały partner nie wskoczy przez okno, krzycząc, jak bardzo Cię kocha i że pragnie spędzić z Tobą resztę życia.

To trochę jak w tym dowcipie, gdy Jose przez lata błagał Boga, żeby mu pozwoli wygrać na loterii. Prosił tak często, jak tylko mógł, a potem złorzeczył, że dalej jest biedny. Po wielu latach, gdy Jose znów przemawiał: „Boże, proszę Cię, daj mi wygrać mój milion na loterii, proszę Cię, błagam, zaklinam już tyle czasu!”, Bóg nie wytrzymał — wychylił się z nieba i rzekł: „Jose, to daj mi wreszcie szansę i kup los na loterię!” ☺ Coś zrobić trzeba, żeby się spełniły marzenia! I w dodatku, kiedy już zaczniesz coś robić, to doprowadź to do końca. Bo inaczej ktoś inny kupi Twój los na loterię, zarobi miliony na Twoim pomysłe, napisze Twój bestseller lub zwiąże się z najbardziej odpowiednim dla Ciebie partnerem.



Oczywiście swoje wizualizacje można robić na różne sposoby — można je tylko oglądać w myślach, można spisywać, malować, robić sobie *wish board* (tablice marzeń)... I istnieją też inne sposoby. Ja swój ulubiony znalazłam w książce Gregga Bradena *Tajemnice zagubionej modlitwy*. Autor pisze, że od zawsze i we wszystkich kulturach człowiek miał moc spełniania swoich marzeń za pomocą... modlitwy dziękczynnej! Brzmi nieco tajemniczo, ale pozwolę sobie przedstawić bliżej tę właśnie metodę. Co się dzieje, kiedy za coś dziękujesz? Już to masz, prawda? Kiedy więc dziękujesz za coś, czego jeszcze nie masz, to całym swoim sercem wierzysz, że to otrzymasz. Kiedy zetknęłam się po raz pierwszy z tym sposobem, pomyślałam: ciekawe ☺ warto sprawdzić, jak to działa. Modlitwa jest formą rytuału, a ja dość swobodnie podchodzę do wszelkich procedur, zatem pomyślałam — można się modlić, ale można też przecież dziękować w inny sposób. Przedyskutowałam tę kwestię z moimi znajomymi z zaawansowanego szkolenia NLP, które się właśnie wtedy odbywało, i postanowiliśmy w ramach modlitwy zjeść czekoladki Merci (jak sama nazwa wskazuje, są odpowiednie — ich nazwa po francusku oznacza bowiem „dziękuję”), dziękując za spełnienie swoich marzeń. Ja dziękowałam za nowe pasje w moim życiu. To był koniec listopada, a na sylwestra pojechałam na szkolenie Vedic Art, gdzie spotkałam ludzi zafascynowanych grą na misach i gongach tybetańskich. I... się zaczęło ☺ Za dwa miesiące sama uczestniczyłam w szkoleniu gry na gongach, potem masażu dźwiękiem, a misy tybetańskie stały się moimi przyjaciółkami i pasją, którą mam dzięki... czekoladkom Merci i dziękczynnej modlitwie. To było łatwe i proste ☺ I właściwie nie wymagało ode mnie wysiłku — wystarczyło porozmawiać

z bardzo sympatycznymi ludźmi (serdecznie pozdrawiam Olę i Janusza, od których to wszystko się zaczęło) i... zrobić tak, jak mi intuicja podpowiadała.

Wcześniej pisałam o filmie *Sekret* i chciałabym jeszcze do niego wrócić. Nie wiem, czy już go znasz. Ja go widziałam wielokrotnie i obserwowałam różne reakcje ludzi. Jedni wzruszają ramionami i uznają to za kolejną newagę'ową bzdurę, która tylko mąci innym w głowach. Widziałam też ludzi, którzy oglądali ten film z zapartym tchem, czasem nawet płakali, i mówili: „Tak — mnie też to się zdarzyło! To jest prawda!”. Znam osobę, która tylko mocą własnego umysłu wróciła ze stanu paraliżu do pełnego zdrowia, podczas gdy lekarze mówili, że do końca swojego życia będzie żyła jak roślina (pozdrawiam Cię, Basiu!). Znam osoby, które przyciągnęły do swojego życia idealnego partnera (pozdrawiam dziewczyny z moich szkoleń dla kobiet!). Znam ludzi, którzy wykreowali swój sukces finansowy nawet dużo wcześniej, niż to sobie planowali (ukłony, Witku i Pawełku!). I jeszcze wielu, wielu innych, którzy mocą swojej wyobraźni sprawili, że ich świat jest dokładnie taki, jak chcą! Bardzo podoba mi się jedna myśl, którą odnalazłam we wspomnianym filmie: „Moc w tobie jest większa niż we wszechświecie!”.

Kiedy zastanawiałam się nad tym, co mogłabym napisać w tym miejscu, mój przyjaciel (pięknie Ci dziękuję, Bogusiu, mistrzu pięknych opowieści!) opowiedział mi metaforę, która trafiła wprost do mojego serca: „(...) To był taki okres mojego życia i w pewnym sensie wyglądało to tak, jakbym wsiadł na łódkę i popłynął nią rwącą rzeką, tylko że niestety, nie wziąłem ze sobą ani steru, ani wiosł. Był to okres, kiedy dryfowałem z prądem, zaliczając kolejne wodospady i odbi-

jając się bezwładnie od gęsto wystających skał. Na szczęście udało mi się wreszcie ucześcić jakiejś gałęzi po drodze i sprowadzić swoją łódkę na spokojniejszą wodę, żeby wygrzebać się na brzeg, rozejrzeć wokół i ocenić szkody. Wtedy właśnie zrozumiałem, że dobrze by było, zanim popłynę dalej, zaopatrzyć się w jakiekolwiek wiosła lub przynajmniej jakieś kije, żeby choć w części móc kontrolować kierunek i ominąć chociaż część z tych skał oraz innych przeszkód, żeby oszczędzić sobie bólu, a może nawet uratować się przed skręceniem karku. Jak to zwykle bywa, okazało się, że miejsce, w którym się zatrzymałem, nie było sklepem z wiosłami, ale jakąś porośniętą lekko polanką, na której ciężko było o coś, co choć trochę przypominałoby wiosła, nie mówiąc już o sterze. Niemniej jednak nawet i tam udało mi się znaleźć jakąś namiastkę wiosła, która pozwoliła mi dryfować dalej dużo bezpieczniejsz, z nadzieją, że gdy zobaczę miejsce, gdzie będę mógł zamienić te dwa patyki na coś solidniejszego, będę miał szansę, aby tam stanąć i to zrobić. Ciekawe jest to, że ten krótki odpoczynek i ta mała namiastka wiosła, która umożliwiła mi choć minimalną kontrolę nad kierunkiem mojej łódeczki, dały mi wiarę, a przede wszystkim — chyba czujność. Bo zamiast patrzeć w nurt i czekać na kolejne uderzenie, mogłem porozglądać się po brzegu, żeby poszukać kolejnego miejsca, przystani, aby znów odzyskać siły i płynąć dalej, coraz lepiej wyposażony. Może kiedyś nawet nadejdzie taki dzień, że będę umiał zbudować nową łódkę”. A jeśli znasz *Sekret*, to wystarczy, że uświadomisz sobie, że możesz zaufać rzece, a wtedy przestanie Ci dawać znaki wodospadami i ostrymi zakrętami i przekonasz się, że może też być spokojna i pełna harmonii — to, czego oczekujesz, staje się w Twoim życiu! I łódka z czasem

zmieni się w coś bardziej bezpiecznego i spokojnie poprowadzi Cię, dokądkolwiek zechcesz... A Twoja uwaga skierowana na brzeg pozwoli Ci dostrzec znaki tego, co Cię czeka.

Tak wygląda realizowanie prawa przyciągania w najbardziej podstawowej formie — jednak idee z tym związane poszły zdecydowanie dalej i ocierają się o granice magii i duchowości.

Joe Vitale — autor, który jest moim autorytetem w tej dziedzinie, pisze, że najpierw ludzie żyją, oddając kontrolę nad swoim życiem czynnikom zewnętrznym; potem, kiedy poznają prawo przyciągania, zaczynają żyć, kierując się swoimi intencjami — i niektórym to wystarcza, żeby żyć szczęśliwie; istnieje jednak jeszcze jeden poziom — życie na poziomie inspiracji. Wymaga to jednak zupełnie innego spojrzenia na świat, który nas otacza.

Żyjemy w poczuciu odosobnienia, bo przecież każdy z nas jest oddzielną istotą. Ale czy na pewno? Niedawno pojawiły się badania dotyczące neuronów lustrzanych w mózgu. Okazało się, że są one pobudzane, gdy ktoś inny w naszym otoczeniu wykonuje jakiegokolwiek czynności — to bardzo ułatwia nam nie tylko proces uczenia się, ale też pomaga zrozumieć, co czują inni ludzie. To nie wszystko — neurony lustrzane reagują też, gdy ktoś inny jest dotykany! Zrobiono badania i się okazało, że gdy człowiek ma znieczuloną skórę i zobaczy, że ktoś inny jest dotykany w miejscu, w którym on nic nie czuje, to jest w stanie poczuć ten dotyk! Ale nie tylko nauka pokazuje nam inne wymiary naszego istnienia. Wiele wschodnich filozofii już od bardzo dawna mówi nam, że świat jest trochę inny, niż nam się wydaje, i nasze oddzielenie od innych jest tylko iluzją.

Joe Vitale w swojej książce *Zero ograniczeń* przedstawia hawajski sposób postrzegania świata, który nazywa się huna i wszystko w nim jest całością. To, co obserwujesz naokoło siebie, jest tylko projekcją Twoich przekonań i nastroju. Kiedy w Tobie jest równowaga, Twój świat jest niezwykle przyjaznym miejscem — wszystko układa się jak najlepiej. Ale gdy odczuwasz spięcie, stres, lęk — to wszystko pojawia się w Twojej rzeczywistości. I gdy tylko pozbędziesz się tych negatywnych uczuć, wszystko znów będzie dobrze! To Ty odpowiadasz za to, co się dzieje w Twoim życiu i jeżeli coś się nie układa po Twojej myśli, to możesz jedynie spojrzeć w głąb siebie i zmienić swoje emocje. I pewnie zauważasz, że gdy jesteś w złym nastroju, to wokół Ciebie ludzie są nieuprzejmi, widzisz jakieś spięcia, a gdy masz dobry nastrój, to ludzie są uprzejmi i się uśmiechają — do siebie i do Ciebie ☺ Dlatego też tak ważne jest, żeby dbać o swój własny słoneczny nastrój, żeby całe Twoje życie było pogodne!

Kiedy już zrozumiesz, że tworzymy jedną całość i Twój świat jest częścią Ciebie, warto też zdać sobie sprawę, że istnieje jeszcze jedna siła, która nam pomaga. Niektórzy nazywają ją Wszechświatem, Energią, Stwórcą, Bogiem, Przeznaczeniem — pewnie ma jeszcze wiele innych nazw, ale na najbardziej ogólnym poziomie ta siła działa dla Twojego najwyższego dobra, widzi najlepsze dla Ciebie rozwiązania i jeżeli pozwolisz — poprowadzi Cię przez życie szczęśliwie, łagodnie i bezpiecznie; pokazuje Ci, co dla Ciebie najlepsze, daje inspiracje i kocha Cię bezwarunkowo, zostawiając Ci wolność wyboru, cierpliwie podpowiadając najlepsze opcje poprzez znaki, które możesz wyczytać ze zbiegów okoliczności. A Twoim jedynym zadaniem pozostaje odczytać te sygnały i działać. To takie proste, tylko wymaga

zaufania — i do Wszechświata, i do siebie. Wtedy już nawet nie trzeba robić wizualizacji — wystarczy tylko realizować inspiracje — które czasem przekraczają nasze najśmielsze marzenia! To, co napisałam, może brzmieć na początku nie-realistycznie, ale pozwala żyć spokojnie i szczęśliwie. I nawet gdy czasem coś nie idzie po Twojej myśli, to tylko warto się zastanowić, jaki to znak, i zrozumieć, o co chodzi, i okazuje się, że za najbliższym zakrętem pojawia się coś wspaniałego ☺ Jeżeli zechcesz bliżej poznać tę teorię, polecam Ci książkę Joe Vitalego *Przebudź się*.

A jak się ma to wszystko, co napisałam, do sprawiania, żeby ludzie naprawdę Cię lubili? Dzięki prawu przyciągania możesz sprawić, żeby w Twoim życiu pojawili się tacy ludzie, jakich chcesz spotykać! Tak jak pisałam wcześniej — najlepiej otaczać się takimi osobami, które Cię wspierają, inspirować, dzielić z Tobą zainteresowania, pasje, wartości i styl życia. Jeżeli ich jeszcze nie ma, zacznij wizualizować takich ludzi wokół siebie — prawdziwych przyjaciół na całe życie. A potem słuchaj swojej intuicji — może przyjdzie Ci do głowy z kimś porozmawiać, gdzieś pójść, może zapisać się na jakieś zajęcia — jeśli tylko Twój wewnętrzny głos mówi tak, to zaufaj mu i... zacznij działać ☺

Podsumowując:

- Możesz sprawić, żeby Twój świat był przyjaznym miejscem, jeżeli tylko zdecydujesz się używać prawa przyciągania.
- Pozwól sobie marzyć o świecie pełnym Twoich wspaniałych przyjaciół.

- Pamiętaj, że Twój stan emocjonalny wpływa na wszystko wokół Ciebie, bo na pewnym poziomie tworzymy całość. Warto więc dbać o swój słoneczny stan.
- I jeżeli zechcesz zaufać Wszechświatowi, to Twoje życie może stać się proste, łatwe i szczęśliwe!

A teraz, kiedy już jesteś na najlepszej drodze do bycia naprawdę sympatyczną osobą w przyjaznym świecie, pozwól, że zapoznam Cię z kilkoma technikami, które znacznie ułatwią Ci nawiązywanie naprawdę dobrych kontaktów z innymi ludźmi i utrzymywanie przyjaźni.







## Komunikacja niewerbalna — jak sprawić, żeby ktoś zaczął uważać Cię za osobę sympatyczną?

**N**ie wiem, czy wiesz, że komunikacja niewerbalna stanowi ponad 90% komunikatu, który odbiera Twój rozmówca. Na podstawie tego wszystkiego, co widzi, określa, co do Ciebie czuje. Dlatego warto poświęcić jej trochę uwagi.

Twoje przekonania, myśli i emocje — to wszystko wpływa na postawę Twojego ciała. Gdy wierzysz, że ludzie są okropni albo że ten konkretny ktoś Cię nie lubi, wtedy Twoje ciało podświadomie wysyła takie komunikaty.

Jeśli będziesz mieć jak najszczerze chęci, żeby być dla kogoś miłym, ale Twoje ciało będzie mówiło coś zupełnie innego — pojawią się nieuświadomione napięcia i Twój rozmówca nie będzie czuł, że jesteś szczerzy. We wcześniejszym rozdziale zajmowaliśmy się Twoimi przekonaniem. Zatem zanim zaczniesz z kimś rozmawiać, to pamiętaj, proszę, że ta osoba Cię lubi, tylko jeszcze o tym nie wie! A jeżeli już się znacie, to lubi Cię, tylko okazuje to na swój własny, wyjątkowy sposób.

Miałam kiedyś koleżankę, która kiedy się bardziej zaprzyjaźniłyśmy, miała zwyczaj mówić mi różnego rodzaju małe złośliwości. Zaczęłam ją obserwować i okazało się, że zachowuje się tak samo w stosunku do swoich wszystkich bliskich. Nie było to jednak miłe, więc kiedyś, po kolejnej złośliwości, zapytałam ją, dlaczego tak się do mnie zwraca. Była bardzo zdziwiona, że odbieram to jako złośliwość, bo ona jest po prostu w stosunku do mnie szczerą, a tak się przecież traktuje przyjaciół! Ona po prostu w ten swój bardzo specyficzny sposób mówiła, że mnie lubi! I tak się może zdarzyć z Twoimi przyjaciółmi!

Poza przekonaniem na Twoje ciało wpływają Twoje myśli. Gdy zaczynasz z kimś rozmawiać, a cała Twoja uwaga skierowana jest na Twoje problemy i sprawy, o których myślisz, to Twój rozmówca będzie o tym wiedział. Na pewno zdarzyło Ci się nieraz rozmawiać z osobą, która nie dość, że zdawała się być całkowicie nieobecna, to jej wypowiedzi były zupełnie niezwiązane z tym, co Ty mówiłeś. To nie jest zbyt komfortowa sytuacja. Zatem jeżeli musisz coś rozważyć, zrób to w samotności! A gdy chcesz, żeby ktoś Cię naprawdę polubił, to zostaw swoje problemy w domu i skup swoją uwagę na drugiej osobie, okaż szczerą — a nie tylko udawaną —

zainteresowanie jej sprawami — które jak wiesz, są dla niej najważniejsze. Niestety, większość z nas uważa przyjaciół za powierników swoich problemów i na tyle interesuje ich cudzy świat, na ile dotyczy ich spraw. Jeżeli chcesz się wyróżnić na tym tle, zacznij postępować inaczej — słuchaj swoich przyjaciół i poświęcaj im całą swoją uwagę!

Jak już wspominałam, miałam pieska, pełnego energii Kitka, i większość moich bliskich znajomych zawsze pamiętała o tym, żeby zapytać mnie o niego. A teraz w moim życiu pojawił się Gebo — pełen spokoju i miłości shih tzu — i na nim skupiają się ich pytania. I z pełną uwagą wysłuchują, co mój piesek wyprawia, chociaż wiem, że wielu z nich nawet nie lubi psów! Ale pamiętają, że mój Gebo jest dla mnie ważny, i dlatego słuchają o nim, zamiast mówić o swoich problemach. I dzięki temu ja wiem, że jestem dla nich ważna, bo potrafią się z pełną uwagą skupić przez jakiś czas na moim malutkim świecie. Za to ja im się odwdzięczam uwagą, gdy mówią o swoich sprawach i problemach! To jest coś, co buduje przyjaźń, i będę o tym jeszcze pisać w dalszych częściach tej książki.

I jeszcze jedna ważna składowa Twojego komunikatu niewerbalnego — Twoje emocje! Wiem, że w życiu zdarzają się różne sytuacje. Czy zdarzyło Ci się kiedyś rozmawiać z kimś naprawdę wściekłym? Na pewno nie była to miła rozmowa i nie chciałbyś jej powtórzyć. A czy zdarzyło Ci się rozmawiać z kimś, kto był naprawdę w dobrym nastroju? Przypomnij sobie te wszystkie wesołe rozmowy w czasie imprez, radosne wybuchy śmiechu — to jest coś, do czego miło wracać, nieprawdaż? Dlatego tak ważne jest, żeby podjąć wyzwanie „Słoneczko” i umieć się czuć tak dobrze, jak to tylko możliwe.

Mam nadzieję, że możemy założyć, iż to wszystko, co wyżej napisałam, już wiesz i umiesz zastosować. Zanim zaczniesz z kimś rozmawiać, pomyśl, że to Twój przyjaciel, zostaw za sobą swoje sprawy i stosując swoje ulubione techniki z wyzwania „Słoneczko”, zacznij być w dobrym nastroju.

Pamiętaj również, że pierwszych siedem sekund Twojego kontaktu z drugą osobą decyduje o pierwszym wrażeniu, które zostanie w pamięci Twojego rozmówcy!

Warto zatem zadbać o swój wygląd. Może to będzie dla Ciebie oczywiste, ale nie wszyscy do końca zdają sobie z tego sprawę. Ludzie ładni i zadbani są bardziej lubiani.

Psychologowie społeczni odkryli zjawisko, które nazywa się efektem aureoli. Gdy uznajemy kogoś za atrakcyjnego pod względem fizycznym, jesteśmy też skłonni przypisywać mu inne zalety. Ludzi ładnych oceniamy również jako bardziej zdolnych, inteligentnych i sympatycznych! Zazwyczaj to oni dostają lepsze oceny, łatwiej zdają egzaminy, dostają lepszą pracę i więcej zarabiają, nie wspominając już o powodzeniu u płci przeciwnej. To wszystko jest wynikiem efektu aureoli!

W dodatku my — jako istoty ludzkie — mamy jeszcze jedną cechę: inaczej oceniamy swoją atrakcyjność w porównaniu z przeciętnymi osobami, a inaczej, gdy porównujemy się do tych atrakcyjnych. Nie wierzysz? A więc proszę Cię, żebyś teraz ocenił swoją atrakcyjność w skali od 1 do 10 (gdzie 10 oznacza „o wiele bardziej atrakcyjny”) w porównaniu z zupełnie przeciętną osobą. Pojawiło się w Twojej głowie 7? Najwięcej osób wybiera właśnie tę liczbę! Co to oznacza? Że większość z nas myśli, że jest ładniejsza od przeciętnego człowieka!! A jak by wypadło to porównanie z jakąś niezwykle atrakcyjną gwiazdą? No właśnie...

Pamiętaj o tej zasadzie. Jednak na szczęście nie tylko atrakcyjność fizyczna sprawia, że kogoś lubimy. To także kwestia podobieństwa. Nie każdy z nas jest obdarzony przez matkę naturę olśniewającym wyglądem, więc możesz zająć się tym, żeby być zadbanym i podobnym do swojego rozmówcy.

Te wszystkie drobiazgi — zadbana skóra, włosy, zęby, dłonie, ładne ubranie, przyjemny zapach — sprawiają, że ktoś z większą przyjemnością będzie chciał z Tobą rozmawiać i oceni Cię jako osobę sympatyczną.

Ponoć to włosy są tym, co świadczy najbardziej o poziomie zadbania danej osoby — pamiętaj zatem, aby zawsze mieć odpowiednią fryzurę. Tłuste włosy z lupieżem, widoczne odrosty czy placek z tyłu głowy może w ciągu sekundy zniwelować całe Twoje starania, więc po prostu zadбай o to, żeby Twoje włosy zawsze ładnie wyglądały. Tak samo dłonie, które przecież podajesz przy przywitaniu; obgryzione, brudne paznokcie czy też odpryskujący lakier — czy chciałbyś uścisnąć taką dłoń? Raczej nie, więc zadбай również o ich wygląd!

Tym, co może skutecznie zepsuć pierwsze wrażenie, jest także zapach. Nie będę tu rozwodziła się o czymś tak oczywistym jak mycie się, używanie dezodorantów i noszenie czystych rzeczy — co jest normą dla wszystkich kulturalnych ludzi, z którymi chcesz się przyjaźnić — ale jest jeszcze jedna ciekawa rzecz z tym związana.

Psychologowie społeczni zrobili taki oto eksperyment. Osoby znajdujące się w danej grupie mały oceniać poziom sympatyczności innych w grupie. Grupy dobrane były podobnie, rozmawiano o tych samych tematach; jedyne, co

różniło grupy i było zmienną podlegającą badaniu, to zapach w pomieszczeniu. I co się okazało? Że jako najbardziej sympatyczne oceniły się osoby w pomieszczeniu, gdzie pachniało wanilią, a także tam, gdzie pachniało talkiem dla niemowląt! Czy masz już pomysł, jak możesz wykorzystać tę informację? Może kupisz sobie waniliowe mydło lub balsam do ciała albo zaczniesz używać talku dla niemowląt?

Warto też być podobnym do swojego rozmówcy. Już nastolatki, żeby przystać do jakiejś grupy, zaczynają się ubierać w podobny sposób. Tak samo jest z dorosłymi ludźmi — znasz ludzi pracujących w korporacjach, ubranych w garnitury, grupy sportowców w dresach... To jest oczywiste, bo czy odpowiednie byłoby wybranie się na uroczyste przyjęcie w ulubionej pidżamie? Raczej nie! Zawsze pamiętaj, żeby dostosować swój strój do stylu swoich przyjaciół!

Ważny jest też Twój uśmiech. Ale nie chodzi mi tutaj o ten sztuczny rodzaj uśmiechu przyklejonego na stałe do twarzy, tylko o specyficzny uśmiech przyjaźni. Większość ludzi przywołuje uśmiech na twarz, zanim spojrzy na drugą osobę. Ale jak to jest, gdy spotykasz kogoś, kogo lubisz? Twoja twarz wyraża radość w ułamek sekundy po tym, jak rozpoznałeś tę osobę — najpierw jest spotkanie, a potem dopiero uśmiech! I to są zaledwie ułamki sekundy, ale bardzo ważna jest ta kolejność. Gdy uśmiech pojawia się na twarzy Twojego rozmówcy w czasie, gdy już rozmawiacie, to zawsze wiesz, że jest on skierowany do Ciebie. I dzięki temu czujesz się wyjątkowo! A nie jak klient w sklepie witany firmowym uśmiechem sprzedawcy! Pamiętaj — uśmiechnij się dopiero w chwilę po spojrzeniu na swojego przyszłego rozmówcę! I dobrze by było, żeby to był naprawdę szczery

uśmiech! W takim uśmiechu nie tylko unoszą się kąciki ust do góry, ale też pojawiają się zmarszczki wokół oczu.

I jeżeli nie wiesz, jak go wywołać, to wyobraź sobie, że ta osoba, z którą za chwilę zaczniesz rozmawiać, jest Twoim ulubionym przyjacielem. Po prostu wyobraź sobie, że to on stoi w tym miejscu! Przypomnij sobie jego wygląd, twarz — wszystkie szczegóły, i uśmiechnij się do swojego najlepszego przyjaciela!

I tak minęło już pierwszych siedem sekund, w czasie których Twój rozmówca mógł stwierdzić, jak bardzo sympatyczny mu się wydajesz. Teraz czas na rozmowę.

Znasz pewnie teorie dotyczące komunikacji niewerbalnej — tego wszystkiego, co sprawia, że podświadomie nadajesz komunikaty, że kogoś lubisz? Postawa, gesty, mimika... Czy może wiesz, co tak naprawdę sprawia, że czujesz się z kimś tak, jakbyście się znali od lat? Istnieje taka technika nawiązywania błyskawicznego kontaktu z drugą osobą, bardzo skuteczna i szybka, która sprawia, że nawiązuje się z kimś bardzo przyjacielską relację. Kiedy o niej usłyszałam, to zaczęłam ją ćwiczyć bardzo intensywnie — bo jest to umiejętność taka jak tańczenie, i żeby robić to naprawdę dobrze, trzeba po prostu ćwiczyć. I tylko od Ciebie zależy, jak szybko się tego nauczysz — czy będziesz ćwiczyć raz dziennie, czy przy każdej okazji, która się nadarzy. Naprawdę dobrym tancerzem można zostać po wielu godzinach ćwiczeń. Za to potem czeka Cię nagroda: zawsze i wszędzie będziesz umiał zatańczyć z każdym! Tak samo będziesz umiał sprawić, żeby każdy wszędzie poczuł się z Tobą, jakbyście byli przyjaciółmi od lat!

Ja używam tej techniki w kontakcie właściwie ze wszystkimi i to jest jedna z tych rzeczy, które sprawiają, że szybko

stają się dla innych „słoneczkiem”! Bardzo często zdarza mi się słyszeć od innych: „Jak ty to robisz, że jesteś taka sympatyczna”? A ja się po prostu dopasowuję ☺

Jak bardzo jesteś już ciekaw, na czym polega ta niezwykła technika dopasowania? Tak jak wszystko, co opisuję w tej książce, to jest łatwe i przyjemne! Po prostu dopasowujesz się do osoby, którą chcesz sobą zainteresować lub z którą już rozmawiasz. Jak to zrobić? Dopasowanie obejmuje kilka poziomów:

- Dopasowanie na poziomie ciała — stajesz lub siadasz po prostu w takiej samej pozycji jak osoba, z którą rozmawiasz. Chodzi tutaj o ustawienie ciała, pozycję rąk i nóg, kąt nachylenia tułowia, ułożenie głowy; powtarzasz też gesty osoby, z którą rozmawiasz. Ale uwaga! Nie w tym samym momencie, gdy ona mówi, tylko wtedy, gdy Ty mówisz! Gdy do kogoś podchodzisz, przyjmujesz dokładnie taką samą pozycję jak ta osoba, z którą chcesz się zaprzyjaźnić, a gdy siadasz, siadasz dokładnie w tej samej pozycji. Oczywiście czasem trudno skrzyżować ręce dokładnie tak, jak robi to druga osoba, albo ułożyć tak samo nogi. Możesz to sobie darować — chodzi tu o podobieństwo — możesz ułożyć ręce i nogi w podobny, ale nie taki sam sposób — jeżeli zachowasz ogólne podobieństwo postawy, to będzie dobrze.
- Dopasowanie na poziomie głosu — dopasowujesz tempo, głośność i intonację do osoby, z którą rozmawiasz. Jeżeli ona mówi głośno, Ty też podwyższ ton głosu, jeżeli cicho — zacznij mówić ciszej, zwolnij lub przyśpiesz. Zrób tak, żeby Wasze głosy jak najbardziej upodobniły



się do siebie. Może to być dla Ciebie na początku nieco trudne — bo większość ludzi nie kontroluje swojego głosu — ale warto najpierw trochę poćwiczyć, żeby móc dopasować swój głos do drugiej osoby, bo to daje na poziomie podświadomym poczucie bliskości, będące udziałem ludzi, którzy się przyjaźnią od lat! Zwróć zresztą uwagę, że ludzie w swoich rodzinach mówią zazwyczaj podobnie, jeżeli chodzi o głośność czy szybkość!

- Dopasowanie na poziomie oddechu — to dopasowanie na najbardziej nieświadomym poziomie i praktycznie niezauważalne dla drugiej osoby. Bardzo proste: ludzie mówią na wydechu, więc robisz wydech, gdy ktoś mówi; gdy nie rozmawiacie, po prostu obserwujesz drugą osobę kątem oka (na peryferiach pola widzenia najlepiej widać ruch), ruchy jej ramion lub brzucha, i dopasowujesz swój oddech. Gdy zrobisz to naprawdę dobrze, możesz poczuć to, co czuje ta osoba! Jest to też najmniej komfortowe ze wszystkich rodzajów dopasowania, ponieważ ludzie oddychają naprawdę na różne sposoby. Gdy nie czujesz się dobrze, dopasowując swój oddech do kogoś, możesz wyznaczać rytm jego oddechu ruchem głowy, stopy, ręki — po prostu robisz wtedy delikatne ruchy w rytm oddechu drugiej osoby. To dopasowanie zawiera w sobie też taki bardzo intymny wymiar, dopasowujesz się bowiem oddechem do swojego partnera, gdy zasypiacie... To daje niezwykle poczucie bliskości, które jest właściwe również w przypadku prawdziwej przyjaźni!
- Dopasowanie na poziomie treści — używaj podobnego słownictwa jak osoba, z którą rozmawiasz. Możesz używać

takich przerywników jak ona (niektórzy ludzie stale powtarzają: dokładnie, wiesz, OK, aha, więc — Ty też tak rób).

Być może przyszło Ci do głowy, że to może być odebrane jako papugowanie kogoś. Pozwól więc, że Ci opowiem, skąd wzięła się ta technika. Otóż obserwowano osoby, które czują się ze sobą naprawdę dobrze — przyjaciół, zakochanych, dobrych partnerów — i odkryto, że wszyscy oni w czasie rozmowy siedzą w podobny sposób, mówią w podobny sposób i co za tym idzie — oddychają podobnie i używają podobnego słownictwa.

Wystarczy, że zaczniesz się rozglądać wokół — zobaczysz, że ludzie, którzy są naprawdę ze sobą blisko, są dopasowani do siebie pod względem pozycji ciała, głosu i oddechu! Bardzo często wyglądają jak swoje odbicia lustrzane i o to właśnie chodzi w tej technice — żeby stać się odbiciem tej drugiej osoby, bo lubimy to, co jest do nas podobne, a cóż może być bardziej podobnego do Ciebie od Twojego odbicia w lustrze? I może do końca nie uświadamiasz sobie swojej pozycji ciała, tonu głosu czy rytmu oddechu, ale gdy zobaczysz to w swoim otoczeniu, to Twoja podświadomość to rozpozna i uzna od razu za w pełni sympatyczne!

Możesz sobie teraz przypomnieć jakąś naprawdę miłą rozmowę z kimś bliskim — czy pamiętasz, jak wtedy siedzieliście? Czy zdarzyło Ci się obserwować kiedyś zakochanych? Oni właśnie wyglądają jak swoje lustrzane odbicia — siedzą tak samo, mówią w podobny sposób i nawet wykonują podobne gesty w tym samym czasie. Jeżeli nie jesteś jeszcze do końca przekonany, że tak właśnie jest, to porozmawiaj z kimś, kogo naprawdę lubisz, na temat, który Cię interesuje,

i gdy poczujesz się w czasie tej rozmowy naprawdę dobrze, to wtedy zwróć uwagę na to, jak siedzicie i jak mówicie. To jest właśnie dopasowanie!

Jednak możesz też pomyśleć, że to może wyglądać sztucznie i ktoś Cię może przyłapać. Co do sztuczności... Zanim zajęłam się NLP, pracowałam w dużej firmie i zajmowałam się rekrutacją pracowników do pracy. I pamiętam taką jedną rozmowę z kandydatem. Na pierwszy rzut oka nie zrobił na mnie dobrego wrażenia — nie należał do grona dobrze wyglądających mężczyzn — lecz w czasie rozmowy stosował tę technikę. Pytałam go, czy wie coś na temat NLP — zaprzeczył, ale powiedział, że jemu zawsze tak dobrze rozmawia się z ludźmi. Po chwili zapomniałam o tym, jak on wygląda, i naprawdę dobrze się czułam w czasie tej rozmowy. Oczywiście przyjąłam go do pracy i to był dobry wybór, bo był naprawdę doskonałym sprzedawcą! Ludzie po prostu stosują tę technikę nieświadomie, gdy się z kimś dobrze czują, albo po prostu tak mają! I to jest naturalne!

Co do przyłapywania... Po pierwsze, ważne jest, żeby się nauczyć dobrze to robić. To tak jak z jeżdżeniem samochodem: na początku inni kierowcy mogą na Ciebie trąbić, ale gdy dużo jeździsz, z czasem po prostu staje się to dla Ciebie naturalne. Mnie się nie zdarzyło, żeby ktoś do mnie powiedział: „Ty mnie papugujesz!”, chociaż stosuję tę technikę zawsze, gdy z kimś rozmawiam. To się stało teraz moją naturalną umiejętnością — po prostu to robię! Mam koleżkę, któremu kiedyś jakaś dziewczyna zwróciła uwagę, że chyba ją papuguje, a on na to odpowiedział: „Tak? Nie zwróciłem na to uwagi! Czy to oznacza, że się z tobą naprawdę dobrze czuję?” I zaczęli się śmiać! Bo to też jest prawda! Gdy

stosujesz tę technikę, zaczynasz się dobrze czuć z drugą osobą i zaczynasz ją lubić! To działa w obydwie strony.

Jeżeli chcesz to robić naprawdę dobrze, to mam dla Ciebie tylko jedną radę: ćwicz, ćwicz i jeszcze raz ćwicz. Potraktuj to jako dobrą zabawę i inwestycję na przyszłość. Bo ta umiejętność jest naprawdę przydatna. Na szkoleniach z NLP często robimy takie ćwiczenie: ludzie mają rozmawiać ze sobą na jakiś temat, który naprawdę ich różni, zachowując jednocześnie dopasowanie. I wiesz, co się dzieje? Zazwyczaj kiedy rozmawiasz z kimś na jakiś sporny temat, do głosu dochodzą emocje i czasami kończy się to kłótnią. Gdy jednak zachowujesz dopasowanie, to rozmowa przebiega w pokojowej atmosferze i czasem wręcz znajdujecie sposób na porozumienie się. Kiedyś jedna uczestniczka powiedziała: „Tak mi się dobrze rozmawiało, że podsuwałam argumenty, które mnie przekonały”. Brzmi dziwnie? Taka jest jednak moc dopasowania! Przetestuj to! Nie zamierzam Cię przekonywać, że to działa — po prostu sprawdź! Dopasowuj się do ludzi, gdy tylko masz okazję — w rozmowie w sklepie, z rodziną, z przyjaciółmi, w autobusie czy na zebraniu w pracy — i sprawdź, co się stanie.

Jeżeli chodzi o komunikację niewerbalną w czasie rozmowy, to pamiętaj też o jednej ważnej rzeczy — o utrzymaniu kontaktu wzrokowego.

Pamiętam taką oto historię z mojego życia. Kiedyś jechałam kolejką miejską w Trójmieście. Wtedy jeszcze nie wiedziałam nic o dopasowywaniu się, ale zdarzyło mi się coś ciekawego. Usiadł naprzeciwko mnie pewien starszy pan, spojrzałam na niego i nagle on zaczął do mnie mówić. Najpierw przeprosił mnie, że zakłóca mi podróż, ale musi się

podzielić ze mną tym, co poczuł. Otóż gdy spojrzałam na niego, to było coś wyjątkowego — nie spojrzałam na niego tak jak większość ludzi, tylko zauważyłam, że jest! I to było dla niego czymś naprawdę ważnym, bo jak mi powiedział, ludzie tylko spoglądają przelotnie na starszych ludzi, ale nigdy nie zauważają ich obecności! A dzięki mojemu spojrzeniu on poczuł się człowiekiem! Jeśli więc jedno spojrzenie może mieć taką moc, to pomyśl tylko, jakie uczucia może wzbudzać dłuższy kontakt wzrokowy z czasie całej rozmowy.

Oczywiście nie można z tym przesadzać. Znow wróć do badań psychologów społecznych: mężczyźni dłuższy kontakt wzrokowy z osobnikiem tej samej płci mogą odbierać jako przejaw agresji, dłuższy kontakt pomiędzy kobietą a mężczyzną może mieć również wydźwięk erotyczny, a najbardziej pozytywnie odbierany jest dłuższy kontakt wzrokowy między dwoma kobietami. Ale gdy będziesz pamiętać, żeby przez większość rozmowy po prostu patrzeć na drugą osobę, to będzie raczej traktowane jako wyraz Twojej skupionej uwagi. I nie trzeba patrzeć w oczy cały czas — wystarczy przenosić wzrok w obrębie kwadratu wyznaczonego przez linię głowy i ramion drugiej osoby. A gdy przestajesz na nią patrzeć, to przenieś raczej swój wzrok w dół zamiast do góry, jak robi to większość osób. To taka mała technika, która jednak sprawia, że stajesz się osobą bardziej wiarygodną.

I chociaż czasem Tobie może być wygodniej patrzeć gdzieś poza swoim rozmówcą — bo wynika to z Twojego sposobu myślenia (o tym będę pisała w następnym rozdziale) — to warto zrobić wysiłek i zachować kontakt wzrokowy przez

większą część rozmowy. To sprawi, że ten ktoś poczuje się wyjątkowy i będzie wiedział, że kierujesz na niego całą swoją uwagę.

Całą resztę rzeczy dotyczących komunikacji niewerbalnej, o których być może czytałeś w różnych książkach, lepiej jest zapomnieć. Bo to, że ktoś drapie się po policzku, wcale nie musi znaczyć, że kłamie, a to, że poprawia włosy — że Cię podrywa. To tylko interpretacje — a jak pamiętasz z poprzedniego rozdziału, wszystko można zinterpretować na wiele sposobów! Przecież to Twój własny matrix...

Podsumujmy zatem, o czym warto pamiętać:

- Każda osoba, którą poznajesz, lubi Cię, tylko może jeszcze o tym nie wie.
- Zanim zaczniesz z kimś rozmawiać, zostaw swoje problemy i bądź w dobrym nastroju.
- Pamiętaj o siedmiu sekundach pierwszego wrażenia — dbaj o swój wygląd i uśmiechnij się jak do starego przyjaciela.
- Gdy zaczynacie rozmawiać, pamiętaj o dopasowaniu — na poziomie ciała, głosu i oddechu.
- W czasie rozmowy utrzymuj kontakt wzrokowy.

I gdy będziesz nie tylko o tym pamiętać, ale też to robić, to na poziomie podświadomym druga osoba zacznie Cię lubić. Teraz warto uświadomić jej to werbalnie 😊



## Co robić dalej, żeby ludzie naprawdę Cię lubili?

**J**uż wiesz, co robić, żeby zbliżyć się do innych. Wykorzystując techniki, które opisałam w poprzednim rozdziale, możesz sprawić, że ktoś pozwoli Ci wejść do swojego świata — z wielką przyjemnością zacznie opowiadać o swoich sprawach i zacznie Cię lubić. Ale to dopiero pierwszy krok. Żeby tak naprawdę móc poruszać się w obrębie świata drugiej osoby i stać się zawsze mile widzianym gościem, dobrze też jest zrozumieć sposób, w jaki ona myśli. I tutaj powoli zaczynamy przyglądać się strukturze myślenia innych. Rzeczy, o których będę pisała dalej, mogą Ci się na początku wydać trochę dalekie od budowania przyjaźni, ale pozwolą Ci naprawdę skutecznie komunikować się z innymi — a to przecież jest podstawa każdej relacji, także tej przyjacielskiej.

A zatem — jak myślą ludzie?

Każdy z nas w pewien specyficzny dla siebie sposób reprezentuje swoją rzeczywistość — każda z Twoich myśli składa się z obrazu, dźwięku i jakiegoś odczucia kinestetycznego. Z tym że większość z nas ma swój własny ulubiony sposób przedstawiania sobie świata — niektóre myśli składają się głównie z obrazów, niektóre z dźwięków bądź z dialogu wewnętrznego lub też głównie z odczuć. Najpierw w obrębie doświadczenia pojawia się ta pierwsza składowa, a dopiero później — jeżeli w ogóle — dochodzą pozostałe elementy.

Zróbmy teraz mały eksperyment. Zaraz poproszę Cię o pomyślenie o czymś, a Ty zwróć uwagę, co pojawiło się najpierw. A zatem proszę, pomyśl teraz o swoich ostatnich wakacjach!

I w Twojej głowie mógł się najpierw pojawić obraz tego miejsca, a może najpierw powiedziałeś sobie: „Gdzie ja to byłem?”, a może w Twoim ciele najpierw pojawiło się jakieś przyjemne wakacyjne odczucie? To, co pojawiło się najpierw, jest Twoim ulubionym sposobem, w jaki sobie przedstawiasz świat. I to też wiąże się ze specyficznym rodzajem słownictwa. Zaraz przedstawię opisy wakacji, a Ty sprawdź, który z nich jest dla Ciebie najbardziej zrozumiały:

- Byłam na wakacjach w pięknym miejscu — nad morzem. Zobacz oczami wyobraźni te przestrzenie białego piasku, błękitne fale morza pod lazurowym niebem. Codziennie wieczorem z wielką przyjemnością podziwiałam feerię barw przy zachodzie słońca — niebo w różnych odcieniach czerwieni, różu i fioletu, grafitowe morze... Mogłam patrzeć na to godzinami, aż na horyzoncie widziałam tylko linie różnych odcieni granatu.



- Byłam na wakacjach w miejscu pełnym niezwyklej harmonii — nad morzem. Codziennie wieczorem mówiłam sobie: „Wysłucham się dziś w rytm zachodzącego słońca”. Na plaży zawsze fascynuje mnie melodia tego miejsca — rytmiczny szum morza, skrzekliwe głosy mew, delikatnie szeleszczący piasek pod stopami śpiewają razem niezwykle kłą pieśń tego miejsca.
- Byłam na wakacjach w moim ulubionym miejscu nad morzem. Codziennie wieczorem chodziłam na plażę, aby móc rozkoszować się zachodem słońca. Siadałam na mięciutkim i ciepłym jeszcze piasku i grzałam twarz w ostatnich promieniach zachodzącego słońca, ciesząc swoje oczy widokami, które wprost dotykały mojego serca.

Choć każdy opis dotyczy tego samego — zachodu słońca nad morzem — to jednak używałam w nich innych słów: w pierwszym namalowałam obraz, w drugim skupiłam się na dźwiękach, a w trzecim — na odczuciach. Niby to samo — ale jakże różne!

Jak już się może domyślasz, ludzie, opisując swoją rzeczywistość, po prostu używają specyficznych określeń. Użycie niektórych z nich przychodzi Ci łatwiej, niektóre mogą wydawać się odległe.

Na jednym ze szkoleń NLP, gdy opowiedziałam o tej teorii, poprosiłam uczestników, żeby opisali sobie nawzajem swoje ostatnie wakacje. I jakie było moje zdziwienie, gdy podeszło do mnie dwóch uczestników i jeden z nich powiedział do mnie: „Agnieszko, jakoś nie mogę wychwycić u mojego rozmówcy żadnych słów, które byłyby związane z jego sposobem myślenia!”. Więc poprosiłam tego rozmówcę, żeby mi opisał swoje wakacje. On pięknie malował obrazy,

opisując szczegóły tego, co widział, a ten drugi stał obok i smutno kiwając głową, mówił: „No nic tam nie znajduję, tam nie ma żadnych specyficznych słów, które mógłbym uchwycić!”. I tutaj nagle opisujący wakacje zaczął opisywać swoją nową koleżankę i poza tym, że opisał kolor włosów, oczu, użył słowa „seksowna”, na co ten pierwszy się rozpromienił i wykrzyknął z zadowoleniem: „Jest! Złapałem słowo opisujące uczucia i już odkryłem, że on myśli odczuciami!”.

Ta opowieść niesie w sobie dwie ważne informacje. Po pierwsze, zazwyczaj nie słyszysz słów, które nie dotyczą Twojego sposobu myślenia, a po drugie, mamy tendencję, żeby raczej widzieć ludzi takimi, jakimi sami jesteśmy.

Po co Ci o tym wszystkim opowiadam? Gdy się z kimś komunikujesz, warto, abyś używał jego sposobu myślenia. Dzięki temu to, o czym mu opowiadasz, łatwiej dotrze do jego świata, będzie bardziej zrozumiałe i interesujące, a także podobne — a jak już wiesz, to właśnie lubimy.

Zacznij zatem w trochę inny sposób słuchać tego, o czym mówią inni ludzie. I używać w swoich wypowiedziach ich sposobu opisywania rzeczywistości! Może to być dla Ciebie na początku trochę niewygodne, ale myślę, że dostrzeżasz już korzyści, które z tego płyną. Czy lepiej jest mówić w czasie rozmowy do siebie i do swojego świata, czy w sposób zrozumiały dla rozmówcy?

Jeżeli już rozumiesz, jak ważne jest mówienie w języku osoby, z którą chcesz się zaprzyjaźnić, pozwól, że przedstawię Ci jeszcze kilka ważnych rzeczy, które charakteryzują sposób odbierania świata przez każdego z nas.

To jest pewna tendencja w sposobie myślenia, coś równie stałego jak kolor oczu, coś, co sprawia, że każdy z nas ma swój sposób przyjmowania nowych wiadomości, uczenia się

i stosunek do płynącego czasu. W NLP nazywamy to metaprogramami. Skomplikowana nazwa, ale kryje się pod nią coś, co pozwala zrozumieć ludzi i lepiej się z nimi porozumiewać.

Na pewno znasz osoby, które gdy opowiadają Ci o czymś, zasypują Cię mnóstwem szczegółów. Na pytanie: „Co wczoraj robiłeś?”, odpowiadają w taki mniej więcej sposób: budzik zadzwonił jak zwykle o 7.30. Za oknem było pochmurnie, więc sobie jeszcze pospałem z pięć minut, ale potem już musiałem wstawać. Szybko umyłem się, ubrałem — w ten nowy garnitur w prążki — i nie miałem czasu na śniadanie. W windzie spotkałem sąsiadkę — tę z czwartego piętra, wiesz — Kowalską, co ma dwójkę maluchów, Jasia i Zuzię — prowadziła je do przedszkola... I tak dalej, i tak dalej. Taka osoba zasypuje Cię mnóstwem szczegółów, faktów, czasem nazwiskami, a gdy jej przerwiesz, to zaczyna swoją opowieść od początku. Z drugiej strony są osoby, które na to samo pytanie odpowiadają: „W porządku”. I na tym kończą swoją wypowiedź, a gdy zaczynasz się dopytywać, to z trudem uzyskujesz jakieś uzupełnienie. Znasz to na pewno. To jest metaprogram „ogólny-szczegółowy”; mówi o tym, ile kto potrzebuje informacji, żeby mieć pełny obraz sytuacji. I ci z jednego końca kontinuum potrzebują mnóstwa szczegółów, a ci z drugiego — jak najbardziej ogólnej informacji. Tych pierwszych być może do tej pory uważałeś za nudziarzy, a tych drugich — za zbyt mało mównych, ale to jest raczej cecha ich umysłu. I każdy z nas sytuuje się gdzieś w tej skali. Jak wykorzystać tę informację w budowaniu przyjaźni? Po prostu dostosowuj się do ilości informacji przekazywanych przez Twojego rozmówcę, bo wtedy on czuje się komfortowo — nie nudzi się w czasie rozmowy (jak wtedy, gdy

podajesz ich za dużo) ani nie musi się dopytywać (gdy poda-  
 leś ich za mało).

Drugim ważnym metaprogramem, jeżeli chodzi o pozna-  
 wanie świata i odbieranie informacji, jest ten, który nazywamy  
 „podobieństwa-różnice”. Z jednej strony są tutaj osoby, które  
 lubią rzeczy znane i tradycyjne: trzymają się swoich przy-  
 zwyczajów, ulubionych miejsc i potraw, także ludzi, często  
 jeżdżą na wakacje w te same miejsca, ubierają się w tym  
 samym stylu, trzymają się jednej fryzury, przywiązują się do  
 marki. Gdy poznają nowe teorie, wyszukują podobieństwa  
 z tym, co znają. Z drugiej strony są tutaj ludzie uwielbiający  
 nowości: często zmieniają zainteresowania, styl ubierania  
 się, fryzury i rzeczy wokół siebie, chętnie eksperymentują, na  
 wakacje jeżdżą zawsze w nowe miejsca i możesz być pra-  
 wie pewien, że znają wszelkie nowe rzeczy na rynku. Gdy  
 uczą się nowych rzeczy, zazwyczaj wyszukują różnice i cza-  
 sem, gdy o czymś opowiadasz, mogą się z Tobą nie zgadzać,  
 podając jakieś kontrprzykłady. Na jednym ze szkoleń, gdy  
 mówiłam, że ludzie mówią na wydechu, jeden z uczestników  
 podniósł rękę i powiedział: „A nieprawda, bo w szwedzkim  
 jedną głoskę wymawia się na wdechu!”. Mogłabym uznać,  
 że podważa mój autorytet, ale wiedziałam już, że ta osoba  
 ma silny metaprogram na różnice, i pięknie podziękowałam  
 mu za informację — i od tej pory również ja o tym wspomi-  
 nam. Jak rozpoznać ten metaprogram? Wystarczy bacznie  
 obserwować osobę i już wiadomo: gdy wygląda ciągle ina-  
 czej i opowiada o nowościach i robieniu innych rzeczy, ma  
 raczej metaprogram na różnice. Może być też tak, że ktoś  
 nie ma silnych tendencji ani w jedną, ani w drugą stronę,  
 bo ten metaprogram nie u każdego jest jednakowo silny  
 i w różnych aspektach życia może się przejawiać w innym

nasileniu. Gdy jednak jest wyraźny, to wtedy warto przedstawiać takiej osobie informacje w określony sposób: albo przez podkreślanie różnic, albo podobieństw. Ja sama mam dość silny metaprogram na różnice i czasem zadziwia mnie jego siła. Moi wszyscy przyjaciele o tym wiedzą i gdy tylko chcą mnie do czegoś przekonać, używają prostego sposobu: opowiadają o tym, co będzie w tym innego ☺ I w ten sposób mają moją uwagę, zainteresowanie i zazwyczaj zgodę. Takie to proste! Bo metaprogramy mają olbrzymią moc.

Jest jeszcze jeden metaprogram, który określa funkcjonowanie ludzi względem czasu. Na pewno wśród Twoich znajomych są osoby, które zawsze się spóźniają — przychodzą po czasie z uśmiechem na twarzy i z poczuciem, że są punktualnie — nieważne, czy spóźniły się kilka, czy kilkadziesiąt minut. Mają też bardzo dużą tolerancję na spóźnienia innych. Gdy się do czegoś zabierają i to zajmuje ich uwagę, nie liczy się upływający czas; mówią, że skończą za chwilkę, i może minąć kilka godzin, zanim faktycznie skończą. Zazwyczaj bez zegarka nie potrafią powiedzieć, która jest godzina i ile czasu upłynęło, nie potrafią oddzielać czasu pracy od zabawy, a gdy zapalą się do jakiegoś pomysłu, to rozkręcają go natychmiast, tworząc gigantyczne wizje, ale z upływem czasu ich motywacja słabnie i mają problemy z dokończeniem swojego dzieła. O nich mówimy, że mają metaprogram „w czasie” — taki południowy sposób funkcjonowania — zawsze jest czas, a słowo „później” znaczy zarówno zaraz, jak i jutro. Są jednak ludzie, którzy wobec czasu funkcjonują inaczej: zawsze są punktualni i nie lubią, gdy inni się spóźniają, doskonale potrafią zarządzać swoim czasem, bez patrzenia na zegarek wiedzą, która jest godzina i ile czasu im zajmuje określone działanie. Potrafią oddzielać pracę

i zabawę, a gdy podejmują się jakiegoś zadania, zawsze kończą na czas, czasem robiąc coś na ostatnią chwilę. O nich mówimy, że mają metaprogram „przez czas”. Żaden z nich nie jest lepszy ani gorszy — no, może „w czasie” bardziej użyteczny jest w czasie wolnym, a „przez czas” w pracy — ale ważne jest, żeby nauczyć się to akceptować u innych i umieć współistnieć z innymi bez względu na ich sposób funkcjonowania. Pamiętaj o tym następnym razem, gdy Ty sam będziesz chciał się złościć, że ktoś się spóźnił, lub gdy ktoś tak zareaguje, gdy Ty nie przyjdiesz o czasie (w zależności od tego, jaki masz metaprogram ☺).

Tutaj, w tych wymiarach: szczegółowy — ogólny, podobieństwa — różnice, przez czas — w czasie, warto po prostu nauczyć się określać innych — żeby ułatwić sobie komunikację — i akceptować ich. Bo metaprogramy są czymś stałym, tak jak kolor oczu, a z przyjaźnią jest tak, że po pewnym czasie zapominasz, jakiego koloru oczy ma Twój przyjaciel; ważne jest tylko, że lubisz w nie patrzeć, gdy rozmawiacie. I nieważne, czy są inne niż Twoje, czy takie same. Ważniejsze jest, żeby patrzeć w tym samym kierunku, jak kiedyś powiedział ktoś mądry.

A skoro już jesteśmy przy rozmowach — pewnie zastanawiasz się czasem, o czym rozmawiać z innymi. Czasem nie wiesz, jak zacząć rozmowę albo o czym rozmawiać, gdy już wymieni się zdawkowe grzeczności. Pamiętasz, o czym pisałam wcześniej? Że tak naprawdę każdy z nas jest środkiem swojego wszechświata? Gdy będziesz o tym pamiętać, to masz zapewniony klucz i temat do rozmów, które nigdy się nie kończą! Zatem o czym rozmawiać? Jeszcze nie wiesz? Po prostu zapytaj osobę, z którą chcesz dłużej porozmawiać, o to, co lubi robić, o jej zainteresowania i pasje. I słuchaj

z zainteresowaniem — jeżeli nie treści (cóż, nie wszystkie zainteresowania są interesujące ☺), to chociaż formy, bo dzięki temu możesz w opowieści wylapać sposób myślenia i metaprogramy swojego rozmówcy. Możesz też łatwo odnaleźć czyjeś słowa kluczowe. Co to jest?

Jak już wiesz, każdy z nas w trochę inny sposób opisuje swoją rzeczywistość. I gdy coś dla Ciebie wiąże się z niesamowitymi odczuciami, nazywasz to jakimś swoim własnym słowem kluczowym. Coś może być super, fajne, cudowne, zajębiste... Każdy z nas ma na takie przeżycia swoją osobistą etykietkę, pod którą kryją się te ważne dla niego uczucia. I tutaj nie istnieje coś takiego jak synonimy — jest tylko jedno ważne słowo!

Mam kolegę, który o wszystkich ważnych przeżyciach ze swojego życia mówi, że są super. Gdy chcę mieć jego uwagę i opowiadam mu o czymś, używam tego właśnie słowa. Zaczynam na przykład: „Wiesz — mam superpomyśl...”, i mogę być pewna, że wysłucha mnie z zainteresowaniem, bo użyłam jego słowa kluczowego. Dlatego właśnie warto słuchać uważnie słów wypowiedzianych przez swoich przyjaciół. I możesz się nawet zdziwić, gdy okaże się, że najbliższe Ci osoby używają dokładnie tych samych słów kluczowych co Ty! Bo one też budują poczucie bliskości.

Z innymi ludźmi mogą też Cię łączyć zainteresowania, pasje i hobby. I mam tutaj dla Ciebie jedną małą, ale bardzo skuteczną technikę. Gdy poznajesz kogoś nowego i okazuje się, że podziela Twoje zainteresowania, to zamiast — jak to większość ludzi robi — radośnie mu przerywać okrzykiem „Tak! Ja też!”, pozwól mu wypowiedzieć się do końca, a potem dopiero z uśmiechem powiedz to, co chciałeś. Możesz opowiedzieć teraz o swoich doświadczeniach. To daje Ci dwa

atuty: po pierwsze, znasz już słowa klucze tej osoby, a po drugie... No cóż, każdy lubi tak po prostu się wygadać ☺

Jest jeszcze jedna ważna sprawa związana z zainteresowaniami: możesz wykorzystywać tę wiedzę, opowiadając jakieś historie czy tworząc metafory. Pomyśl, z jak dużym zainteresowaniem będziesz słuchany, gdy zapalonemu ogrodnikowi będziesz opowiadać o sadzeniu nowych pomysłów i pielęgnowaniu ich!

Jakoś tak się składa, że na szkoleniach, które prowadzę, większość uczestników to mężczyźni — a jak wiadomo, większość z nich uwielbia samochody. I dlatego metaforą, którą im opowiadam, bardzo często jest to, że do tej pory poruszali się po swoim świecie samochodem, który dostali w spadku po rodzicach lub zbudowali razem ze swoimi kumplami z podwórka, a to, czego ich uczę, to jazda samochodem nowej generacji — z mnóstwem przycisków, wskaźników i różnych skomplikowanych urządzeń, które sprawiają, że jazda jest bezpieczniejsza, szybsza i przyjemniejsza. Na początku nauki — tak jak to było na początku nauki jazdy zwykłym samochodem — trudno jest skoordynować wszystko i jeszcze umieć poruszać się do celu, ale każda kolejna przejażdżka tym samochodem sprawia Ci więcej przyjemności i tylko od Ciebie zależy, jak szybko będziesz naprawdę dobrym kierowcą! Oczywiście zawsze możesz wrócić do swojego starego samochodu — ale czy przesiadłbyś się z luksusowej limuzyny do malucha? I jeszcze możesz być pewny, że tym nowym samochodem dojedziesz szybko, łatwo i bezpiecznie dokładnie tam, gdzie chcesz — czasem dużo wcześniej, niż to było zaplanowane!

No tak — możesz pomyśleć — wszystko jest fajnie, gdy dzielam czyjeś pasje, ale czasem ludzie opowiadają takie



nudne rzeczy, że aż się nie chce z nimi rozmawiać! Jedynym wyjściem jest obrócić się na pięcie i odejść, ale czasem warto kogoś wysłuchać. Co wtedy? Istnieje pewna technika, która pozwala prowadzić taką rozmowę. Po prostu powtarzaj ostatnie słowa, które wypowiedział Twój rozmówca, w formie pytania. I już.

Niedawno miałam okazję przetestować tę technikę i zdziwiła mnie jej skuteczność. Zadzwoiła do mnie moja koleżanka, żeby się wyzalić. Gdy próbowałam udzielać jej jakichś rad, powiedziała, że ich nie potrzebuje, tylko chce się wygadać. Zaczęłam więc słuchać, a gdy ona kończyła wątek, ja powtarzałam jej ostatnie stwierdzenia w formie pytania. I tak rozmawiałyśmy ponad godzinę. I wyobraź sobie, jak byłam zdziwiona na koniec, gdy moja koleżanka podziękowała mi za pełne zrozumienie jej problemów! Wtedy zrozumiałam, że jest to rewelacyjny sposób!

Nie wiem, czy już sobie uświadamiasz, jak wiele wiesz na temat budowania przyjaźni. Zrobmy teraz mały test — taką symulację Twojego zachowania w czasie spotkania z innymi ludźmi. Będę Cię prosiła, żebyś wybrał z kilku możliwych zachowań jedno, i sprawdzimy, jak dobrze pamiętasz to, o czym pisałam.

Wybierasz się na spotkanie ze znajomymi do pubu. Wiesz, że oni ubierają się raczej mało oficjalnie. Czy:

- A. Pójdziesz na spotkanie w garniturze?
- B. Założysz ulubiony domowy dres?
- C. Ubierzesz się w dżinsy i koszulę?

Jeżeli wybrałeś odpowiedź a lub b, to wróć do czytania poprzedniego rozdziału. I zawsze pamiętaj, żeby dostosować swój ubiór do stylu osób, z którymi przebywasz.

Już jesteś ubrany i zbierasz się do wyjścia. Patrzysz jeszcze w lustro, żeby:

- A. Zobaczyć, czy nie wyglądasz źle.
- B. Zobaczyć, czy wszystko jest OK.
- C. Pochwalić siebie za dobry wygląd.

Jeżeli wybrałeś odpowiedź a, to może warto jeszcze raz wrócić do rozdziału 2.? Pamiętaj, żeby siebie chwalić — to sprawi, że będziesz w lepszym nastroju.

Przychodzisz na spotkanie. Czy:

- A. Siadasz w kącie i obserwujesz innych?
- B. Stajesz nad swoim ulubionym znajomym i zaczynasz z nim rozmawiać?
- C. Siadasz na wolnym miejscu i dopasowujesz swoją pozycję ciała do osoby, z którą chcesz porozmawiać?

Jeżeli wybrałeś odpowiedź a lub b, wróć do poprzedniego rozdziału i przeczytaj raz jeszcze o dopasowaniu. Jeżeli c, gratuluję — pamiętasz, jak bardzo ważna jest to technika!

Zaczynasz rozmawiać i:

- A. Opowiadasz, co u Ciebie słychać.
- B. Opowiadasz o tym, co Cię interesuje.
- C. Dopytujesz się o to, co interesuje Twojego rozmówcę.

Tylko i wyłącznie c! Pamiętaj, że ludzi interesują głównie ich własne sprawy!

To był taki mały teścik. Wierzę, że czytasz książkę uważnie i łatwo Ci było wybrać najlepsze odpowiedzi.

Teraz już wiesz, jak i o czym rozmawiać, żeby ludzie naprawdę Cię lubili.

Podsumujmy krótko:

- Zawsze pamiętaj o dopasowaniu.
- Pamiętaj o dopasowaniu sposobu myślenia i metaprogramów do rozmówcy.
- Rozmawiaj o tym, co innych interesuje — wypytuj o hobby, pasje, zainteresowania.
- Znajdź słowa klucze.
- A gdy nie interesuje Cię temat, po prostu powtarzaj ostatnie stwierdzenia.

Gdy będziesz o tym pamiętać, każdy z przyjemnością będzie chciał z Tobą rozmawiać. Czasami jednak ważny jest odpowiedni dobór słów, żeby Twój rozmówca Cię zrozumiał. O tym przeczytasz w następnym rozdziale.





## Jak mówić, żeby inni Cię rozumieli i polubili?

**W** poprzednim rozdziale pisałam o dopasowaniu i systemach reprezentacyjnych, zatem wiesz już, że dobrze jest dostosowywać głośność i szybkość swoich słów do Twojego rozmówcy, żeby się z Tobą dobrze czuł, i zawsze dobrze jest o tym pamiętać.

W tym rozdziale chciałabym jednak opowiedzieć Ci o pewnych konstrukcjach językowych, które pomagają lepiej się porozumiewać, a to jest podstawą każdej przyjaźni.

Zacznijmy od zaprzeczeń. Pewnie zdarzyło Ci się nieraz, że mając jak najlepsze intencje, żeby kogoś uspokoić, mówisz: „nie denerwuj się, nie przejmuj się, nie myśl o swoich kłopotach...”. Wypowiadając te słowa chcesz, żeby druga osoba poczuła się lepiej. Lecz pozwól, że zdradzę Ci teraz tajemnicę ludzkiego umysłu — on nie za bardzo rozumie zaprzeczenia. Gdy słyszy: „nie denerwuj się”, to żeby

przyjąć informacje, najpierw musi dotrzeć do doświadczenia zdenerwowania. Dlatego tak naprawdę w ten sposób mówisz komuś, żeby przywołał myśl o zdenerwowaniu; a gdy pojawia się myśl, pojawia się i uczucie, więc tak naprawdę osiągasz przeciwny skutek do zamierzonego!

Co zatem zrobić? Mój wprost ☺ Jeżeli chcesz kogoś uspokoić, to powiedz mu: „bądź spokojny, odpręż się, uśmiechnij, pomyśl, że wszystko będzie dobrze”. Naprawdę — dobrze jest mówić ludziom rzeczy wprost. Zaprzeczenia tylko zaciemniają komunikat, nawet gdy używamy ich ze szczerego serca. Tak samo dobrze jest formułować swoje myśli w pozytywie — także te o marzeniach. Gdy mówisz sobie „nie chcę być samotny” — wiesz, jaki komunikat dajesz? Teraz już wiesz — Twój umysł słyszy: „chcę być samotny”, i taką intencję wysyła do wszystkich wokół i do Wszechświata! Lepiej powiedz: chcę, żeby mój świat był pełen przyjaznych mi ludzi ☺

Gdy ludzie po raz pierwszy stykają się z tą informacją, nagle chcą wyrzucić słowo „nie” ze swojego słownika, albo uważają, że jest ono jakimś magicznym zaklęciem. Nie ☺ o to chodzi. Niedźwiedź nie staje się dźwiedziem, a nieskończoność jest jednym słowem! Gdy patrząc na stół, powiesz „to nie jest krzesło”, stół nie przemieni się w krzesło, tylko na chwilę w umyśle pojawi się obraz krzesła. Jedyne, o czym warto pamiętać, to że wszystko, o czym mówisz, pojawia się w umyśle Twojego rozmówcy bez względu na użycie zaprzeczeń.

I z tym się wiąże jedna wspaniała technika, która pomaga czuć się lepiej — Tobie i wszystkim wokół. Na czym polega? Na dość radykalnym zabiegu, który wymaga na początku uważności i konsekwencji, a potem już tylko czyni życie

bardziej słonecznym. No bo skoro za pomocą zaprzeczeń można kogoś zdenerwować i zdołować, jeszcze bardziej działa to też w drugą stronę! Dzięki temu możesz podnieść kogoś na duchu, sprawić, żeby lepiej się poczuł, nie wydając się jednocześnie zbyt optymistycznym. Jak to zrobić? Jak zwykle bardzo prosto ☺

Pozwól, że zacznę od szerszej teorii, żeby potem sama technika stała się oczywista. Pomyśl przez chwilę, jak często zdarza Ci się mówić: źle, okropnie, strasznie, fatalnie, nieszczęśliwie, chory, bolesny — oj, już może wystarczy tego wyliczania, bo sama zaczynam czuć się... źle! Bo każde słowo wywołuje doświadczenie, a potem emocje. Tak po prostu działa ludzki umysł. Bez względu na to, czy je mówisz, słyszysz, czy piszesz! I nawet gdy użyjesz danego słowa w zaprzeczeniu, wszystko, co z nim związane, też się pojawia. Co zatem zrobić? Najlepiej pozbyć się tych wszystkich negatywów ze swojego słownika! Naprawdę ☺ Jak wspomniałam, wymaga to na początku uważności i konsekwencji, ale potem staje się nawykiem. A jeżeli chcesz wyrazić te negatywne rzeczy, to używaj zaprzeczeń pozytywów. Co to znaczy? Zamiast „źle” powiedz „niedobrze”, zamiast „okropnie” — „nie najlepiej”, zamiast „strasznie” — „nieprzyjemnie”, zamiast „fatalnie” — „niedoskonale”, zamiast „nieszczęśliwie” — „nie najbardziej szczęśliwie”, zamiast „chory” — „niezdrowy”. Rozumiesz już? Niby to samo, ale jaka różnica ☺ Dzięki temu umysł przywołuje te wszystkie doświadczenia, które są po zaprzeczeniach, i związane z tym doświadczenia. Czyli jak człowiek się czuje: dobrze, najlepiej, przyjemnie, doskonale, szczęśliwie, zdrowo! Pomimo tego, że na poziomie przekazu logicznego używasz zaprzeczenia, czyli Twoją pozorną intencją jest wywołanie negatywnego stanu!

I to jest kolejny sposób na to, żeby ludzie Cię lubili ☺ bo tak naprawdę czujemy się dobrze z tymi osobami, które potrafią sprawić, że jest nam lepiej! Można posunąć się w tej technice jeszcze dalej — po prostu pozbyć się nawyku mówienia o niedobrych rzeczach. Wiąże się z tym pewna zasada, którą moje przyjaciółki opisały w naszej książce o metodzie Joyness (polecam ją wszystkim, którzy chcą cieszyć się życiem): „Jest takie plemię, które wśród wielu obrzędów i tradycji ma jedną zasadę, która mnie zachwyciła, gdy o niej przeczytałam. Zasada polega na tym, że jeżeli zdarza Ci się coś złego, to możesz o tym opowiedzieć tylko trzem osobom i musisz pozwolić temu odejść. Plemię to wierzy, że jeśli powiesz czwarty i piąty raz, to wzmacniasz działanie negatywnej energii, dodajesz jej siły i wtedy ona znów może zamienić się w wydarzenie, które Cię zabolí. Postanowiłam sprawdzić, jak to działa. Nagle okazało się, że niełatwo jest kontrolować, ilu osobom się już opowiedziało. Łapałam się, że już otwierałam usta, aby kolejny raz przekazać wieści, i wtedy coś mnie powstrzymywało, myślałam, aha, już były trzy — koniec gadania. Potem zaczęłam bardzo świadomie dobierać osoby, którym chcę w ogóle o tym opowiedzieć, z czasem już przy drugiej stwierdzałam, że właściwie po co o tym więcej wspominać, niech zniknie z mojego życia. Oczywiście o radościach możesz opowiadać tak często, jak tylko masz ochotę, chociaż zawsze warto jest zastanowić się nad słuchaczem, czy aby na pewno chce tego wysłuchać”. Ja też sprawdziłam, jak to działa, i stosuję się do tej zasady, bo ułatwia mi ona zapominanie o przykrościach, ale również sprawia, że nabrałam zwyczaju rozmawiania z ludźmi tylko o przyjemnych sprawach. Przestałam mówić o swoich zmartwieniach i kłopotach, przestałam karmić je swoją ener-



gią, zamiast tego wybrałam słoneczną stronę życia — rozmawiam z innym o tym co dobre, pogodne, jasne i radosne. Dzięki temu staję się w ich oczach taką właśnie osobą.

Kolejnym słowem, na które chciałabym Ci zwrócić uwagę, jest „spróbuj”. Używamy go zazwyczaj po to, żeby kogoś delikatnie zachęcić do działania lub żeby złagodzić polecenie. I co się dzieje? Pozwól, że poproszę Cię o zrobienie małego eksperymentu: powiedz sobie w myślach dwa zdania, które zaraz przeczytasz, i sprawdź, jaka myśl pojawia się w Twojej głowie.

1. Otwieram drzwi.
2. Próbuję otworzyć drzwi.

I co się stało? Co się stało, gdy otwierało się drzwi? To pewnie było łatwe. A co się działo, gdy się próbowało otworzyć drzwi? Pewnie nie było to zbyt proste! No właśnie... Gdy prosisz kogoś, żeby spróbował coś zrobić, jednocześnie mówisz mu, że to nie będzie łatwe. Tak, tak! A pewnie masz inne intencje — chcesz, żeby było grzecznie, łagodnie. Jak możesz to uzyskać w inny sposób? Użyj po prostu słowa „proszę”. Zamiast mówić: spróbuj to załatwić (czyli: oj, będzie trudno!), powiedz: załatw to, proszę. I już ☺ Możesz jeszcze umilić swoją prośbę słonecznym uśmiechem i wszyscy będą zadowoleni.

A teraz chciałabym wrócić do czegoś, o czym już pisałam. Pamiętasz o dowolnej interpretacji zdarzeń? Ona pomaga nie tylko Tobie czuć się lepiej; może sprawić, żeby ktoś inny poczuł się lepiej. Pamiętasz moją historię o Kitku i jego porannej energii? Dzięki temu, że zmieniłam interpretację jego zachowania, pomogłam nie tylko sobie, ale także mój mężczyzna lepiej zaczął dzień!

I pewnie spotykasz swoich znajomych, którzy mówią: pada deszcz, a to znaczy, że czuję przygnębienie; on mi nie przynosi kwiatów, to znaczy, że mnie nie kocha; ona patrzy na mnie z pretensją... itd. Zazwyczaj przyjmujemy takie stwierdzenia jako prawdę oczywistą i nie kwestionujemy ich w żaden sposób, pozwalając, żeby takie stwierdzenia ich przygnębiały i psuły im nastrój. Rozmowa z kimś słonecznym sprawia, że nastrój się poprawia, a ograniczenia znikają. Warto zatem użyć techniki zmiany interpretacji w rozmowie z innymi. Gdy ktoś Ci mówi, że gdy pada deszcz, to ma podły humor, Ty możesz mu powiedzieć, że gdy pada deszcz, to wszystko się oczyszcza, rośliny dostają pożywienie, a ludzie mogą wtedy spokojnie zwolnić i pozwolić sobie na popołudniową drzemkę lub... zagrać w brydża. Pamiętam, że gdy byłam w liceum i na studiach, bardzo lubiłam grać w tę grę, tak samo jak większość moich znajomych. Na wszystkich wyjazdach była zawsze brydżowa czwórka (bo tyle osób potrzeba, żeby móc zagrać). I zawsze cieszyliśmy się z deszczowego dnia — bo wtedy bez żadnych wyrzutów sumienia mogliśmy grać od rana ☺

Jak zmienić spojrzenie z pretensją? Faktem jest tylko spojrzenie, pretensja to interpretacja. Zatem może ona jest po prostu zamyślona? Zresztą na jakiej podstawie możesz twierdzić, że wiesz, co ona ma w głowie? Co ma wspólnego spojrzenie z pretensją — bo gdyby naprawdę ją miała, to chyba by Ci o tym powiedziała ☺

A co z tym, który nie kocha, bo nie przynosi kwiatów. Hmm... może przestał kupować kwiaty, bo oszczędza na pierścionek zaręczynowy albo wspaniałe wakacje? Zresztą odkąd to przynoszenie kwiatów oznacza, że kogoś się kocha?

A gdy przynosiło się kwiaty swoim nauczycielom w szkole, to każdego się kochało? Czasem, zwłaszcza w długim związku, mężczyźni przynoszą kwiaty, gdy mają coś na sumieniu!

Co ja zrobiłam w poprzednich akapitach? Nie tylko znalazłam inne znaczenia dla zachowania, ale również zastosowałam dwie równie użyteczne konstrukcje — zakwestionowałam związek pomiędzy przynoszeniem kwiatów a miłością, patrzeniem i jego interpretacją, a potem znalazłam inny fakt — mężczyzna ma coś na sumieniu — i to interpretuję jako powód przynoszenia kwiatów. A gdy ktoś ma pretensje, to mówi o tym. Czy widzisz, jak zmienia to sposób myślenia?

Sprawdźmy, jak tego można użyć z pogodą ☺ No bo czy tak naprawdę istnieje związek pomiędzy pogodą a samopoczuciem? Można tańczyć w deszczu i płakać w najbardziej pogodny dzień! Można być przygnębionym, kiedy ma się kłopoty, a pogoda za oknem jest tylko wymówką.

I tutaj czas na jedno cudowne pytanie, które potrafi wszystko zmienić: Czego potrzebujesz, żeby Ci było lepiej? Mamy zwyczaj rozmawiać ze znajomymi o problemach, ale jak już wiesz, to nie jest najlepszy sposób na dobre samopoczucie. I nawet gdy chcesz to zmienić, ludzie często uparcie tkwią we wnętrzu swojego problemu, szukając powodów lub skupiając się na konsekwencjach, opisują swoje odczucia i naprawdę trudno jest ich wyrwać z tego stanu. Oczywiście — można po prostu zmienić temat, ale zawsze pewniej jest zadać to magiczne pytanie, które kieruje ich uwagę w zupełnie innym kierunku. Zaczynają wtedy szukać innych możliwości i rozwiązań. To jest pytanie typowo NLP-owskie, ponieważ tam zawsze skupiamy się na rozwiązaniach.

Mam znajomego, który woli ciemniejszą stronę życia i zazwyczaj bywa przygnębiony. Ale gdy już się robi z nim naprawdę źle, wtedy do mnie dzwoni, w krótkich, żołnierskich słowach opowiada, co się dzieje, i prosi: „PoNLPuj mnie trochę!”. A ja wiem, że wtedy jest czas na moje magiczne pytanie: czego potrzebujesz, żeby poczuć się lepiej, żeby rozwiązać problem, żeby sobie z tym poradzić. I tak naprawdę to zazwyczaj on sam odnajduje rozwiązania, ja tylko wspieram go moimi pytaniami. I mam czasem wrażenie, że on dzwoni do mnie tylko po to, żebym mu zdała pytanie, które sam doskonale zna ☺ ale widać czasem ludzie potrzebują delikatnego wsparcia od słonecznej osoby, żeby się lepiej poczuć. A do tego wystarczy kilka odpowiednio dobranych słów!

Zatem podsumujmy:

- Kiedy czegoś chcesz, mów wprost ☺
- Po słowie „nie” używaj pozytywnych stwierdzeń.
- Przyjmij zasadę, żeby z innymi dzielić się tylko pozytywnymi słowami i doświadczeniami.
- Gdy chcesz, żeby ktoś coś zrobił, to zamiast „Spróbuj to zrobić”, powiedz „Proszę, zrób to”, a wtedy będzie mu łatwiej spełnić Twoją prośbę.
- W rozmowach z innymi interpretuj zdarzenia, prowadząc myśli innych w słoneczną stronę, kwestionuj połączenia, szukaj faktów, które pomagają inaczej popatrzeć na zdarzenia.

- A kiedy ktoś jest w nie najlepszym nastroju i mówi o swoich problemach, TY pamiętaj o magicznym pytaniu: Czego potrzebujesz, żeby było dobrze?

Gdy będziesz o tym pamiętać, każdy z przyjemnością będzie chciał z Tobą rozmawiać. To pierwszy krok, żeby nawiązać przyjaźń — lecz jak ją utrzymać? O tym przeczytasz w następnym rozdziale.





## Jak utrzymać przyjaźń?

**J**eżeli stosowałeś te wszystkie techniki, które wcześniej opisałam, to jest już wokół Ciebie dużo ludzi, którzy darzą Cię sympatią. Z niektórymi z nich łączą Cię zainteresowania, sposób myślenia i spojrzenie na świat. Warto pielęgnować te znajomości, ponieważ jak już wiesz, najłatwiej rozmawia się z osobami, które są podobne. Jak jednak sprawić, żeby taka znajomość przetrwała próbę czasu?

Żeby tak się stało, warto pamiętać o kilku rzeczach.

Po pierwsze, wszelkie relacje z innymi ludźmi podlegają regułom psychologii społecznej.

Pierwsza i najważniejsza z nich, jeżeli chodzi o długotrwałe relacje z innymi, to reguła wzajemności. Na czym polega? Jest prosta i znana od zawsze: jeżeli ktoś dla Ciebie coś zrobi, to winien mu jesteś przysługę. Ta zasada jest tak głęboko wpojona w Twoją podświadomość, że gdy tylko pojawia się ktoś ważny, masz ochotę coś dla niego zrobić

i nie do końca uświadamiasz sobie, że dzięki temu oczekujesz wzajemności. A gdy tylko ktoś coś zrobi dla Ciebie, Ty również czujesz potrzebę, aby mu się odwdzińczyć. I nie jest ważne, czy to są słowa, czy czyny — to, co tutaj się liczy, to wzajemna równowaga w relacji.

Jak to wykorzystać w praktyce? Bądź tą osobą, która pierwsza dla innych coś robi, pierwszy mów komplementy, zapraszaj, proponuj różne rzeczy. To sprawi, że inni będą czuli potrzebę, aby Ci się odwdzińczyć. Ważne jest, żeby te przysługi wypływały z czystej zyczliwości, komplementy były szczere, a propozycje — wypowiedane z entuzjazmem.

Ostatnio zadziwiła mnie skuteczność tej reguły. Bardzo lubię pomagać innym ludziom i czasem zapominam, że oni mogą odczuwać potrzebę odwdzięczenia mi się. Nagle bez zapowiedzi dostałam od mojego znajomego płytkę z bardzo fajnymi nagraniami. Kiedy mu dziękowałam, zapytałam, co sprawiło, że dał mi te nagrania. Odpowiedział: „Nie pamiętasz? Wcześniej dałaś mi taki fajny transik, który pomógł mi rozwiązać mój problem, więc kiedy zobaczyłem tę płytę, pomyślałem, że ci się spodoba”. Pomagając mu, nie oczekiwałam żadnej wzajemności, ale on czuł taką potrzebę.

Jest jeszcze jeden mały sposób, aby zwiększyć siłę tej reguły. Większość z nas ma zwyczaj odpowiadać na wszelkie podziękowania „Nie ma za co!”, ale przecież zrobiłeś coś dla kogoś nakładem swojego czasu i starań. Dlatego odpowiedzią, która byłaby bardziej użyteczna, jest: „Miło mi, że to doceniasz, i mam nadzieję, że dla mnie zrobiłbyś to samo”.

Inną regułą, która działa w dłuższych związkach, jest zaangażowanie. To oznacza, że jeżeli ktoś coś zacznie robić, to wraz z upływem czasu i kolejnymi działaniami coraz trud-



niej mu się z tego wycofać. Im bardziej się zaangażujesz, im więcej wysiłku w coś włożysz, tym łatwiej jest Ci to kontynuować, zamiast się wycofać.

Jak to wykorzystać w budowaniu przyjaźni? Im więcej Twój przyjaciel dla Ciebie robi, im głośniej i bardziej publicznie deklaruje swoją przyjaźń, tym bardziej Cię lubi. To takie proste — i jeżeli przyjrzesz się relacjom między ludźmi, to opierają się one głównie na zaangażowaniu: im więcej ze sobą przebywamy, im więcej razem robimy, tym bardziej jesteśmy ze sobą związani.

Na pewno pamiętasz lub zwróciłeś kiedyś uwagę na to, jak to jest, gdy się jest nastolatkiem i buduje pierwsze grupy przyjaciół. Głośno i dużo mówimy wtedy o tym, że się lubimy, wymyślamy wspólne rytuały, słowa, ubieramy się podobnie i spędzamy ze sobą jak najwięcej czasu... Znasz to, prawda? I bardzo trudno przerwać taką zażyłość — taka grupa się rozpada, dopiero gdy nastolatki zmieniają szkołę czy idą na studia, czy zdarza się coś równie angażującego jak pierwsza miłość ☺

Poza tym istnieje jeszcze dowód społeczny — czyli zasada, że im więcej osób uważa Cię za swojego przyjaciela, tym łatwiej inne osoby będą się z Tobą przyjaźniły. Ta zasada jest bardzo mocna w naszej kulturze — im więcej osób podobnych do Ciebie robi coś, tym szybciej Ty się za to zabierzesz, bo na pewno jest to dobre. Więc w praktyce im więcej osób będzie Cię uważało za swojego przyjaciela, tym chętniej inni będą Ci ufać.

Pewnie zdarzyło Ci się, że zanim spotkałeś jakąś osobę, to słyszałeś o niej jakieś opinie. I nie wiem, czy zdarzyło Ci się spotkać kogoś, o kim wiele innych osób mówiło Ci, że

jest naprawdę sympatyczny. Mnie dość często zdarza się, że na szkolenia, które prowadzę, przychodzą ludzie namówieni przez osoby, które już znam. Pamiętam, że kiedyś przyszedł ktoś taki i witając się ze mną, powiedział: „Aaa... to ty jesteś ta sympatyczna i ciepła Agnieszka? Nasza wspólna znajoma Kasia, która była u was na szkoleniu w grudniu, dużo mi o tobie opowiadała i prosiła, żeby cię pozdrowić!”. I jak można było się spodziewać, od tego momentu bardzo się lubiliśmy i otrzymałam od niego wiele dowodów sympatii. W końcu nie bez powodu mówi się, że „przyjaciele naszych przyjaciół są naszymi przyjaciółmi”.

Jest jeszcze jedna metoda, której raczej nie znajdziesz w typowych podręcznikach psychologii społecznej, bo Robert Cialdini mówił o niej na szkoleniu, na którym byłam kilka lat temu.

Opowiedział nam o jednym bardzo ważnym eksperymencie. Badano ludzi w młodym wieku, którzy byli w związkach powyżej roku. Jeden z partnerów miał przekonać drugiego do zrobienia czegoś, co wymagało dużego wysiłku. Większość z nich używała jednej z trzech metod, z których dwie miały małą skuteczność. Te dwie nieskuteczne metody to była albo prośba o zrobienie czegoś: „... bo ja cię o to proszę i zrób to dla mnie”, albo groźba: „Zrób to, bo się obrażę”. Ale trzecia z metod, używana najrzadziej, miała skuteczność ponad 80%! Jaka to metoda? „Zrób to, ponieważ jesteśmy parą i możemy to wspólnie osiągnąć”. I gdy w ten sposób kogoś przekonujesz, to on się zgadza. Jak wykorzystuje się tę regułę? Cialdini nazywa ją ramą MY — czyli jeżeli komuś wykażesz, że jesteście „MY”, macie coś wspólnego, to wtedy łatwiej jest przekonać go do działania.

Czy masz już pomysł, jak to wykorzystać w budowaniu trwałej przyjaźni? Oczywiście! Im częściej będziesz powtarzać: my, przyjaciele, nasze cele, nasze pomysły, nasze plany, tym chętniej Twój przyjaciele będą spełniać Twoje prośby.

Możesz też wykorzystywać metaprogramy do przekonywania innych. W poprzednim rozdziale opisałam te, które są ważne przy przekazywaniu informacji; istnieje również cała grupa metaprogramów pomagających w przekonywaniu innych.

Dlaczego tyle piszę o tym przekonywaniu? Bo to jest bardzo istotne w budowaniu przyjaźni, które przetrwają lata! Zdarzyło Ci się na pewno, że ktoś, kogo nawet lubiłeś, tak długo Ci marudził na jakiś temat, gadał, próbując Cię przekonać, przyczepił się jakiejś idei jak przysłowiowy rzep psiego ogona i w dodatku używał argumentów, które zupełnie do Ciebie nie przemawiały, że po prostu uznałeś, iż masz dosyć jego towarzystwa. I tak się dzieje, gdy nie znasz dobrze reguł społecznych i nie potrafisz w krótkich żołnierskich słowach przekonać do swojego pomysłu... Ludzie po pewnym czasie po prostu mają dosyć i znikają z Twojego życia, mimo że wolałbyś, żeby zostali. Ale gdy potrafisz to robić — dwa zdania i sprawa załatwiona, a potem robicie to, co naprawdę ważne: rozwijacie wspólne zainteresowania i po prostu miło spędzacie czas.

Zatem jak możesz przekonać swojego przyjaciela do zrobienia czegoś?

Ludzie z zasady działają albo po to, by coś uzyskać, albo by uniknąć przykrości. To jest kolejny metaprogram „dążenie-unikanie”. Możesz łatwo go zdiagnozować, słuchając tego, co dokładnie ludzie mówią. Jedni jeżdżą na wakacje,

aby odpocząć, zwiedzić ciekawe miejsca, dobrze się bawić, przyjemnie spędzić czas, poznać nowych, interesujących ludzi, być w superhotelu, gdzie są luksusowe warunki. Inni jeżdżą na wakacje, aby nie chodzić do pracy, nie spędzać całego roku w jednym miejscu, nie nudzić się, nie męczyć, nie spędzać czasu w samotności lub w towarzystwie ludzi, których nie lubią, nie trafić na okropny hotel ze strasznymi warunkami. W pewien sposób obydwie te opisy są do siebie podobne, chociaż opisują dwa różne końce tego samego kontinuum. Z jednej strony jest: dobrze się bawić, z drugiej — nie marnować czasu. Tutaj liczy się samo sformułowanie komunikatu — czy opisujesz cel, czy to, co się stanie, jeżeli go nie osiągniesz. I to wcale nie oznacza, że jedna osoba jest optymistą, a druga pesymistą — to jest wyłącznie sposób patrzenia na świat!

Większość ludzi mieści się gdzieś pośrodku tego kontinuum i w zależności od sytuacji podejmuje działania albo po to, żeby coś uzyskać, albo by czegoś uniknąć, więc dobrze jest mówić o obydwu stronach: „Chodź na imprezę, będziesz tam mógł się pobawić i miło spędzić czas i nie będziesz siedział sam w domu i się nudził!”.

Kolejną motywacją jest źródło autorytetu. Niektórzy ludzie podejmują działanie, ponieważ sami podjęli tę decyzję, bo uważali to za słuszne. Nie biorą pod uwagę opinii autorytetów, innych ludzi — liczy się tylko ich wewnętrzna wiara, że to, co robią, ma sens. Inni podejmują działania, ponieważ tak radzą im różni mądrzy ludzie w danej dziedzinie lub Goździkowa. Oczywiście tutaj bywa to zależne od kompetencji. Czasem jest tak, że te osoby, które same decydują, nie znają się na czymś i czytają różne rankingi, ale nie wybierają tego, co jest numerem jeden — decydują się na to, co im

się wydaje najlepsze. Ten metaprogram nazywamy: „autorytetem wewnętrznym-zewnętrznym”.

Ja sama mam bardzo mocny autorytet wewnętrzny i w większości sytuacji podejmuję sama decyzje bez względu na to, co inni ludzie o tym myślą. Nawet wtedy, gdy na czymś znam się słabo. Ostatnio kupowałam sobie nowy telefon i wybrałam taki, który mi się najbardziej podobał! I chociaż mogłabym sobie wybrać coś zdecydowanie prostszego w obsłudze (cóż, w temacie takich „zabawek” warto czasem kierować się łatwością używania ☺), to wybrałam to, co mnie wydało się najlepsze!

Moi przyjaciele wiedzą, że tak mam, i zawsze, gdy do czegoś mnie przekonują i nie działa magiczne słowo „inne”, mówią: „Oczywiście to ty sama zdecydujesz, jak bardzo podoba ci się moja propozycja i jak bardzo chcesz to poznać”. I tutaj mnie mają!

Innym źródłem motywacji jest poczucie konieczności lub możliwości działania. Niektórzy ludzie robią coś, bo tak trzeba, bo muszą, bo taki jest obowiązek — lubią w dodatku mieć do wszystkiego ścisłe instrukcje lub procedury postępowania. Inni zaś robią coś, bo mogą, bo jest okazja, i na samą myśl, że mieliby postępować według procedur, dostają nerwowej wysypki — nawet gdy kupują jakieś skomplikowane urządzenie, sami testują, jak działają poszczególne guziczki, czasem nawet kosztem nieużywania pewnych opcji. I znów się kłania mój telefon, którego wszystkich możliwości ciągle nie znam, bo trzeba by jednak przeczytać załączoną książeczkę! Ten metaprogram nazywamy: „opcje-procedury”.

W przypadku tego metaprogramu słowa „musisz” i „możesz” działają jak magiczne guziczki! Niektórym wystarczy powiedzieć, że muszą coś zrobić — na przykład posprzątać,

spotkać się — i to sprawia, że po prostu to robią! Innym zaś mówi się o możliwościach. I to również sprawia, że natychmiast podejmują działanie.

Oczywiście, u większości ludzi metaprogramy nie są jednakowo silne i czasem, w zależności od sytuacji, możesz zauważyć, że motywacje są różne. Ale gdy metaprogram jest bardzo wyraźny, działa jak czarodziejska różdżka: jedno zdanie może działać wszędzie i zawsze. Bez względu na sytuację.

Ja też mam bardzo silny metaprogram na możliwości i nie ma dla mnie takiej opcji, żebym coś musiała! Nawet jeśli sama siebie przekonuję — gdy mówię sobie, że coś trzeba zrobić — to nie chce mi się tak, jak powinno mi się chcieć. Wystarczy jednak, że zapytam siebie, co musiałoby się stać, żebym mogła to zrobić, i już motywacja wzrasta! I to bardzo ☺

Pamiętaj zatem, że te wszystkie rzeczy, o których piszę w ramach budowania długotrwałych dobrych relacji z innymi, możesz też stosować na sobie! Bo tak samo możesz się zaprzyjaźnić ze sobą. I myślę, że to jest dobry pomysł! W końcu Ty też możesz być swoim najlepszym przyjacielem ☺

Wiesz już także, jak przekonywać innych, ale jest jeszcze mnóstwo rzeczy, które możesz robić, aby przyjaźń trwała i kwitła — bo ona jest tak naprawdę jak przepiękny kwiat: w odpowiednich warunkach może wzrosnąć i rozkwitnąć, ale trzeba też ją pielęgnować i karmić, żeby mogła się rozwijać.

Jedną z rzeczy, które warto mówić swoim przyjaciółom, są komplementy. Często ludzie uważają za oczywistość, że ktoś, kogo lubią, jest wspaniały, mądry, ciepły, fascynujący. Można z kimś przyjaźnić się latami i uznać milcząco, że to

wszystko jest wiadome dla drugiej osoby — bo czy w przeciwnym razie spotykałibyśmy się tak często lub rozmawiali tak długo? Ale to nie jest zawsze dla drugiej osoby tak samo jasne jak dla Ciebie i dlatego warto mówić komplementy swoim przyjaciołom. Przez długi czas również ja często o tym zapomniałam. Jednak w czasie pisania tej książki zaczęłam komplementować moich przyjaciół i wielu z nich było zdziwionych, gdy usłyszało, jak ważni i wspaniali są dla mnie!

Ostatnio spotkałam się z jednym z moich najbliższych przyjaciół, który mieszka dość daleko i z którym rzadko się widzimy. Gdy zaczęłam mu mówić komplementy, najpierw nie wiedział, jak zareagować — potem uśmiechnął się i poprosił o jeszcze. A potem powiedział, że gdyby wiedział, że będę mu mówiła tak miłe rzeczy, to by przyjechał dużo wcześniej i miał dla mnie dużo więcej czasu. I pewnie następnym razem tak będzie!

Dlaczego? Po pierwsze dlatego, że ludzie naprawdę rzadko mówią sobie komplementy. Owszem — łatwo jest zwrócić komuś uwagę, ale pochwalić? Kiedy ostatnio to robiłeś? Mam na myśli mówienie komplementów! Pora to naprawić. To jest coś, dzięki czemu przyjaźń trwa i rozkwita.

Warto w tym miejscu wykonać małe ćwiczenie. Załóż sobie, że w czasie każdej rozmowy z kimś, kogo lubisz, powiesz mu coś miłego. Pamiętaj jednak, że warto mówić rzeczy, które są prawdziwe. Powiedz po prostu to, co czujesz. Nie wiem, czy zauważyłeś, że kiedy kogoś naprawdę bardzo lubisz, to patrzysz na niego przez różowe okulary. Ja sama nie umiem powiedzieć, czy moi przyjaciele są ładni, czy brzydzy — dla mnie są cudowni! Każdy bez wyjątku jest przepiękny, przystojny i superatrakcyjny. I czasem najbardziej dziwi mnie opinia jakichś innych ludzi, którzy mówią

mi, że ten jest ładniejszy lub może być niemiły. W moim świecie moi przyjaciele są najbardziej cudowni. Dostrzegam ich wszystkie zalety i pewnie widzę je wyolbrzymione — ale jakoś tak się dzieje, że oni tacy właśnie są wobec mnie!

Ale też traktuję ich w określony sposób: zawsze z pełnym szacunkiem okazuję im, jak są ważni. To jest to, o czym wcześniej pisałam — zapominam o swoim świecie i o tym, co dla mnie jest ważne, zamiast tego skupiam się na rozmówcy. Pamiętam o tym, co jest dla niego ważne, i słucham — naprawdę słucham tego, co do mnie mówi. Pozwalam się wygadać do końca. Oczywiście, moi przyjaciele mają swoje światy podobne do mojego i zazwyczaj to, czym się interesują, również jest w centrum mojego świata, więc tym łatwiej jest mi się w pełni skupić na tym, o czym rozmawiamy. Ale pamiętam też o ich innych zainteresowaniach — niektórzy mają rodziny, pracę zawodową — i to jest również dla nich ważne, więc pamiętam, żeby o to zapytać.

Dbam również o duży komfort drugiej osoby w czasie, gdy jest ze mną. Gdy komuś zdarzy się jakaś gafa — cokolwiek, począwszy od przejęzyczenia, a skończywszy na czymś, co daleko odbiega od zasad *savoir-vivre*'u — po prostu pomijam to milczeniem. Gdy ktoś chce o tym mówić, uśmiecham się i mówię: „To drobiazgi, więc zapomnijmy o tym! Dla mnie dużo ważniejsze jest to, o czym rozmawialiśmy”.

Bo zastanówmy się przez chwilę, po co tak naprawdę są przyjaciele — po to, żeby Ci wytykali wszystkie Twoje błędy i potknięcia, krytykowali i pouczali? Jak bardzo tak naprawdę lubiłbyś być z taką osobą? Prawdziwy przyjaciel to jest ktoś, z kim dobrze się bawisz, przy kim czujesz się bezpiecznie i komu możesz zaufać. Z taką osobą chcesz przebywać jak



najczęściej i naprawdę ją lubisz. I z tego punktu widzenia wydaje się z założenia całkowicie błędne przekonanie, że od prawdziwego przyjaciela oczekujesz krytyki — i to takiej prosto z mostu. Niech boli, w końcu robi to, żebyś był szczęśliwy i lepiej sobie radził. Gdy już zdarzyło się, że Twój przyjaciel zrobił coś takiego, co Ci się mniej podobało, i prosi o opinię, to ubierz swoją wypowiedź w pewien sprawdzony schemat zwany kanapką: najpierw powiedz mu jakiś ogólny komplement, potem określ zachowanie, które wymaga poprawy, powiedz mu, co dokładnie następnym razem może zrobić lepiej, i znów go pochwal. To zdecydowanie lepiej działa od bezpośredniej krytyki. Wszyscy wiedzą, że gdy chcesz komuś pomóc, robisz tak jak lekarze: zanim przeprowadzą operację, która ma Ci pomóc, najpierw Cię znieczulają, potem dokonują poprawek, a potem dbają, żebyś wracał jak najprzyjemniej do pełnego zdrowia.

Poza tym większość ludzi ma pewną cechę: jeżeli nawet słyszą krytykę swojego zachowania, odbierają ją jako skierowaną do całej swojej osoby. Czyli kiedy mówisz komuś: „W tej sytuacji zachowałeś się niegrzecznie”, to człowiek ten słyszy: jestem niegrzeczny! Dlatego lepiej jest powiedzieć: „Wiesz — w tamtej sytuacji mogłeś zrobić to i to, a wtedy wszyscy byliby zadowoleni”. I jesteś naprawdę super, gdy się tak właśnie zachowujesz!

Czyli jeżeli Twój przyjaciel zrobił coś nieodpowiedniego — na przykład pokłócił się przy Tobie z kimś — i potem pyta się, czy to było odpowiednie, Ty możesz mu powiedzieć: „Wiesz, jesteś naprawdę sympatyczny, i następnym razem, gdy będziesz rozmawiał z tamtą osobą, możesz swoje opinie wyrażać nieco ogólniej i bardziej delikatnie

i wysłuchać jej argumentów, a wtedy przekonasz się, że spokojnie możecie się dogadać”. To chyba brzmi lepiej niż: „Nie miałaś racji i byłeś okropny”?

I pamiętaj, że gdy przyjaciel nie prosi Cię o informacje zwrotne, po prostu sobie daruj komentowanie jego gaf i pomyłek. Skup się na tym, co w nim lubisz, mów mu o tym, jak świetnie sobie radzi w innych sytuacjach. Chwal go i mów, jaki jest dla Ciebie ważny.

No tak — możesz teraz pomyśleć — gdy będę miły, to pomyślą, że się podlizuję. Hm... To może być tak odebrane, gdy będziesz miły tylko po to, żeby inni odplacili Ci tym samym. Gdy mówisz komplementy po to, żeby sprawić przyjemność swojemu przyjacielowi, i jesteś przy tym szczery, on będzie wiedział, że to jest prawdziwe, i odbierze to pozytywnie.

Poza tym krytyka i komplement mają jeszcze jedną cechę, której może jeszcze do końca sobie nie uświadamiasz, za to Twój umysł wie to doskonale: nie jest ważne, do kogo mówisz — Twój nieświadomy umysł odbiera to do siebie, zawsze do siebie! Tak jakbyś krytykował lub chwalił samego siebie.

Zrób małe doświadczenie: złącz palec wskazujący i kciuk prawej dłoni, a potem w kółku, które powstało, złącz te same palce lewej dłoni — tak abyś miał dwa połączone koła. I trzymaj je mocno złączone. Powiedz teraz sobie coś miłego i sprawdź, jak trudno jest rozerwać Ci te palce. A teraz powiedz sobie coś krytycznego i sprawdź, co się dzieje. Palce stają się słabsze i łatwo jest rozerwać to połączenie? No właśnie! A teraz przetestuj to, mówiąc o innej osobie. Taki sam efekt? To pokazuje różnicę — jak Twoje ciało reaguje na komplementy i na krytykę bez względu na cel. Pewnie teraz

uświadamiasz sobie, że tak przy okazji każdy komplement mówisz również sobie!

Z tego samego powodu dobrze jest przestać narzekać i marudzić w rozmowach z innymi — wszystko, co mówisz negatywnego, wpływa na Ciebie samego. Poza tym pamiętasz, co pisałam o patrzeniu zawsze na słoneczną stronę życia? Warto o tym pamiętać!

Jeżeli tylko będziesz pamiętać o tych wszystkich rzeczach, które tutaj opisałam, na pewno kwiaty Twoich przyjaźni będą rozkwitały niespotykaną feerią barw, zadziwiając Cię, dodając Twojemu życiu blasku i nadając mu nowy wymiar!

Zatem może jeszcze podsumuję, o czym warto pamiętać:

- Zasady psychologii społecznej: wzajemność, zaangażowanie, dowód społeczny, MY.
- Metaprogramy do motywowania: dążenie — unikanie, autorytet wewnętrzny — zewnętrzny, opcje — procedury.
- Mów swoim przyjaciółom komplementy, pomijaj gafy i gdy jednak musisz coś skrytykować, używaj „kanapki”.
- Bądź po prostu szczerze miły dla swoich przyjaciół!

To takie proste, a tak wielu o tym zapomina ☺





## Sekrety najbardziej lubianych ludzi

**T**en rozdział będzie naprawdę krótki, ponieważ wbrew temu, co ludzie czasem myślą, sekrety najbardziej lubianych są bardzo proste!

Pierwszy sekret jest o tym, żebyś przede wszystkim zwracał uwagę na samego siebie! W tej książce poświęciłam dużo miejsca temu, jak polubić siebie. I to jest podstawa! Pamiętaj zawsze, że najważniejsze w przyjaźni jest to, żebyś lubił samego siebie! Dbaj o siebie, o swój własny komfort. Budowanie przyjaźni wcale nie polega na tym, że macie się spotykać jak najczęściej i na jak najdłużej. Ważne jest to, że gdy idziesz się zobaczyć ze swoim przyjacielem, to jesteś w naprawdę dobrym stanie i bardzo tego chcesz! Możesz wtedy skupić na nim swoją uwagę, bawić się i śmiać! Gdy jesteś zmęczony lub w kiepskim nastroju, lepiej zostań w domu i odpocznij. Zrób coś, żebyś poczuł się lepiej sam ze sobą. Dopiero potem jest odpowiednia pora na spotkanie

się z innymi — wtedy możesz dzielić się swoim dobrym nastrojem i sprawiać, żeby Twoi przyjaciele byli po prostu szczęśliwi.

Jest taka mądra opowieść o tym, jak uczniowie pewnego mistrza zaczęli się zastanawiać, co jest najważniejsze w byciu szczęśliwym: czy osiągnięcie sukcesu, czy wewnętrzny spokój, czy samotność i medytacja, czy przyjaciele, czy życiowa pasja, i w końcu, nie mogąc zdecydować, zwrócili się do swojego mistrza o poradę. Ten w odpowiedzi podniósł z ziemi patyk i poprosił jednego ze swoich uczniów, żeby go złamał. Ten uczynił to z łatwością. Potem mistrz zebrał z ziemi kilka patyków, połączył je razem i dał do złamania temu samemu uczniowi. Ten jednak nie mógł sobie z tym poradzić. Nawet kilku uczniów nie mogło ich złamać. I wtedy mistrz rzekł: „Człowiek, który pojmie, czym jest szczęście, będzie jak ta wiązka patyków — nic go nie złamie. Jeżeli go nie pojmie, pokona go najmniejszy problem”.

Drugi sekret mówi o tym, że Ty sam tworzysz swój świat. Pisałam już o tym, jak przekonania wpływają na Twoją rzeczywistość, jak bardzo każda rzecz jest względna i że tylko od Ciebie zależy, jak ją zinterpretujesz. Ostatnio widziałam u mojego kolegi na Gadu-Gadu taki status: „Nie istnieje dobro i zło — są tylko decyzje i ich konsekwencje”. Nie wiem, skąd mój znajomy wziął tę myśl, ale wydała mi się ważna! Ty sam możesz zdecydować, że Twój świat jest dobry, i cieszyć się każdą chwilą, która istnieje. Bo tak naprawdę nie istnieje ani przeszłość, ani przyszłość — jest tylko chwila obecna i Twoja skupiona uwaga. Możesz sam zdecydować właśnie teraz, że Twój świat jest dobry, pełen życzliwych Ci ludzi i żyć tak, jakby tak było! Rozejrzyj się wokół — zobacz, ile pięknych rzeczy Cię otacza, spójrz na siebie —

za ile rzeczy możesz się lubić? Pomyśl o swoich przyjaciółkach — jak bardzo możesz być wdzięczny za ich istnienie? I sprawdź, jak się czujesz teraz.

Ludzie naprawdę sympatyczni mają też jeszcze jedną cechę — dbają o harmonię wokół siebie. Unikają kłótni, nieporozumień, stawiania na swoim — wołają się dogadać i zadbać o wzajemne zrozumienie, ciesząc się po prostu każdą chwilą w ich życiu. Mam kolegę, który miał bardzo poważny wypadek i otarł się o śmierć. To doświadczenie sprawiło, że zaczął inaczej podchodzić do siebie i do innych. Nie odkłada niczego na później — także dbania o swoje relacje z ludźmi. Nie obraża się, nie strzela przysłowiowych fochów — bo ma świadomość, że każde spotkanie może być ostatnie. A co się dzieje, gdy widzimy kogoś po raz ostatni? Każda chwila jest cenna, mówimy sobie, jak bardzo jesteśmy dla siebie ważni, i chcemy, żeby było jak najlepiej. W dodatku warto mieć też świadomość, że ta harmonia wynika z naszego wnętrza i pomaga tworzyć własny świat.

Jednak kreując swoją rzeczywistość, warto pamiętać o trzecim sekrecie: to wszystko ma sens tylko wtedy, gdy robisz to z miłością! W naszej kulturze słowo „miłość” ma różne znaczenia: może być namiętna miłość pomiędzy kobietą a mężczyzną, pełna opiekuńczości miłość rodziców do dzieci, miłosierna miłość boska... Ja jednak myślę o jeszcze innym rodzaju miłości: w hawajskim duchu Aloha — co oznacza być szczęśliwym z drugim człowiekiem. Czyli jednocześnie dbasz o to, żebyś Ty sam się dobrze czuł z tym, co robisz, i dzielisz się swoim szczęściem. I wcale to nie jest dalekie od chrześcijańskiej wiary. Pamiętasz *List św. Pawła do Koryntian* — hymn o miłości? Pozwól, że przytoczę Ci fragment:

*Gdybym mówił językami ludzi i aniołów,  
 a miłości bym nie miał,  
 stałbym się jak miedź brzęcząca  
 albo cymbał brzęmiący (...).  
 Miłość cierpliwa jest, łaskawa jest.  
 Miłość nie zazdrości, nie szuka poklasku,  
 nie unosi się pychą;  
 nie dopuszcza się bezwstydu, nie szuka swego,  
 nie unosi się gniewem, nie pamięta złego;  
 nie cieszy się z niesprawiedliwości,  
 lecz współweseli się z prawdą.  
 Wszystko znosi, wszystkiemu wierzy,  
 we wszystkim pokłada nadzieję, wszystko przetrzyma.  
 Miłość nigdy nie ustaje (...).*

Jak by to było, gdybyś z taką miłością traktował swoich przyjaciół? Byłbyś wtedy szczęśliwy i dawał szczęście!

Istnieje jeszcze jeden sekret — kto wie, czy on nie jest najważniejszy. Wiąże się bardzo z poprzednim, bo tak naprawdę lubisz ludzi, którzy nie oczekują od Ciebie poklasku, wdzięczności, tylko naprawdę cieszą się daniem przyjaźni innym. Jest taka mądra opowieść o pewnym mnichu, który postanowił uszczęśliwić ludzkość i sprawić, żeby wszystkim ludziom żyło się lepiej. Oczarowany swoją misją postanowił jak najszybciej ruszyć w drogę. Mijał różne miejsca, opowiadając ludziom o tym, co chce uczynić, i zbierając wokół siebie grono pomocników. W pewnym momencie dotarł na plażę, na której mała dziewczynka wrzucała do morza rozgwiazdy wyrzucone na brzeg. Zatrzymał ją i zaczął zachęcać, żeby z nim poszła i pomogła mu sprawić, by świat był lepszy i szczęśliwszy. Dziewczynka jednak, gdy tylko go



wysłuchała, powróciła do swojego zajęcia — z uwagą zbierała rozgwiadzy i wrzucała je do morza, ratując im życie. Zniecierpliwiony mnich zaczął krzyżeć: „Nie rozumiesz, jak ważna jest moja misja? Możesz pomóc milionom ludzi, a ty zajmujesz się tylko jedną, mało ważną istotą! To nie ma zupełnie znaczenia!”. Na co dziewczynka spokojnie wrzuciła do morza rozgwiadzę, którą właśnie miała w dłoniach, i powiedziała: „Dla tej jednej to ma wielkie znaczenie!”.

Tak właśnie jest z prawdziwą przyjaźnią: robisz coś, troszcząc się o jednego człowieka, pomagasz mu być szczęśliwym i wiesz, że to ma znaczenie. I nie oczekujesz w zamian ani podziękowań, ani pochwał — po prostu robisz to, co Ci serce dyktuje! Bo wiesz, że wszystko, co zrobisz dobrego, wróci do Ciebie — i w ten sposób inni ludzie będą dawać Ci przyjaźń — tak samo jak Twoja pełną uwagi, miłości i całkowicie bezinteresowną — tylko po to, żebyś Ty mógł być szczęśliwy.

Wierzę głęboko, że gdy będziesz stosować wskazówki zawarte w tej książce, Twoje życie stanie się bogatsze i pełniejsze i zrozumiesz, że możesz etycznie manipulować innymi, gdy tylko Twoje intencje są jak najlepsze — a tak będzie, gdy zrozumiesz już w pełni sekrety osób najbardziej lubianych!

Tego właśnie Ci życzę z całego serca!





## Podróż w świat wyobraźni po słonecznej stronie

**B**ardzo proszę — przeczytaj ten rozdział z całkowitą uwagą, smakuj słowa, pozwól, żeby tworzyły one obrazy w Twoich myślach. Możesz najpierw przeczytać całość, a potem ją sobie wyobrazić, albo akapit po akapicie pozwolić sobie na zobaczenie tego, co napisałam. I chciałabym Cię poprosić także o wracanie do tego rozdziału jeszcze co najmniej siedem razy — to pozwoli utrwalić zmiany i wiedzę zawartą w tej książce i sprawić, że Ty też będziesz jak Słońce Dobrej Mocy rozświetlać swój świat.

Zapraszam Cię w podróż do świata wyobraźni, gdzie poznasz świat po słonecznej stronie ☺

Wyobraź sobie na początku, że masz już sto lat i za sobą wiele lat szczęśliwego życia. Pozwól sobie zobaczyć taki obraz, w którym spełniły się Twoje wszystkie marzenia,

i zobacz to wszystko swoimi oczami. Masz doskonale zdrowie i kondycję, masz zapewniony taki komfort życia, jaki chcesz, nie masz żadnych obowiązków poza tymi, które zostały przez Ciebie wybrane. Gdzie jesteś, gdy możesz wybierać? Co robisz, gdy już nic nie musisz? Jak się czujesz? Zobacz wyraźnie cały swój świat. Kto Cię otacza? Co Cię otacza? Jak wygląda Twój dzień, gdy nie ma już obowiązków, a Ty masz już wszystko i możesz robić, co tylko Ci się podoba? Obejrzyj wszystkie szczegóły i zwróć uwagę, jak się czujesz. Pozwól sobie побыć chwilę w tym miejscu, ciesząc się tym wszystkim, co Ci się tam podoba.

Pewnie masz tam też wygodne miejsce do odpoczynku i telewizor, który ma obrazy rzeczywistej wielkości i jest trójwymiarowy. Usiądź wygodnie przed nim, bo teraz czeka Cię niezwykle film — o Tobie.

Zobacz najpierw na nim Twoje życie z teraz. Zauważ te wszystkie rzeczy, za które można być wdzięcznym. Zwróć uwagę na swoje ciało, które z takim oddaniem Ci służy. Nie wiem, czy wiesz, że człowiek nie stworzył jeszcze czegoś tak doskonałego jak ludzka dłoń — która nie dość, że potrafi wykonywać bardzo skomplikowane czynności, to także z niezwykłą czułością odbiera wiele wrażeń z otoczenia — uczucie ciepła, zimna, struktury dotykanych rzeczy... Zauważ doskonałość swojego ciała, precyzji, z jaką działa, oraz jego niepowtarzalnej urody — bo nie ma na całym świecie nikogo takiego jak Ty. Zauważ to wszystko, co jest w Tobie piękne, wyjątkowe i tworzy Ciebie jako osobę. Następnie zwróć uwagę na swoje otoczenie i zobacz, co Ci się tam podoba, co masz, co robisz. Zauważ piękno, nawet w rzeczach oczywistych. Potem pomyśl o ludziach, którzy Cię otaczają. Pomyśl o tych, których kochasz, lubisz, którzy są dla Ciebie

wyjątkowi. I poczuj prawdziwą wdzięczność za to, co masz w swoim życiu.

Następnie zobacz na tym filmie siebie po przeczytaniu tej książki — już po słonecznej stronie. Zauważ to wszystko, co się w Tobie zmieniło. Jak to jest, gdy dzień jest dobry, a Ty jesteś w doskonałym humorze i ze wszystkim doskonale sobie radzisz? Zobacz uśmiech na swojej twarzy, zwróć uwagę na to, po czym poznajesz, że naprawdę dobrze się czujesz. Możesz nawet zobaczyć wcześniej frustrującą czy trudną dla Ciebie sytuację, w której zachowujesz i czujesz się inaczej, bo panujesz nad swoimi emocjami i we wszystkim potrafisz odnaleźć słoneczną stronę.

Zwróć uwagę, co się w Tobie zmieniło dzięki Twoim nowym przekonaniom. Jak patrzysz na świat? Co zauważasz? Jak się zachowujesz? Jak się czujesz, kiedy lubisz ludzi i jesteś naprawdę słoneczną osobą? Możesz zobaczyć, jak inaczej zachowujesz się wobec nieznanym na ulicy, w sklepie, w pracy, ale może też jest coś nowego w Twoich kontaktach z bliskimi i kochanymi?

Zauważ też równowagę i harmonię w swoim życiu — pomiędzy czasem, który poświęcasz pracy, bliskim i sobie. Zobacz, jak to wszystko Cię cieszy, jak po prostu dobrze Ci w swoim życiu. Zobacz, jak Twoje pozytywne emocje udzielają się innym i żyjesz w naprawdę wspaniałym świecie — słonecznym i pełnym naprawdę sympatycznych ludzi — zupełnie takich jak Ty.

Pamiętaj, że jesteś reżyserem tego filmu, więc spraw, żeby naprawdę Ci się podobał — dodaj to wszystko, co sprawi, że będziesz go oglądać z prawdziwą przyjemnością — poświęć na to czas i uwagę, żeby każde ujęcie było dla Ciebie jak najpiękniejsze!

A teraz pozwól sobie zagrać główną rolę w filmie swojego życia! Zobacz ten film, który został przez Ciebie stworzony, swoimi oczami. Poczuj wyraźnie, jak dobrze się w nim czujesz, smakuj każdą chwilę i każde ujęcie, zobacz wszystkie detale, usłysz dźwięki, a może nawet poczujesz zapach powietrza? Daj sobie tyle czasu, ile potrzebujesz, żeby naprawdę poczuć te wszystkie słoneczne uczucia, łatwość w radzeniu sobie w kontaktach z innymi, serdeczność i miłość w stosunku do swoich bliskich oraz doświadczyć w pełni i całkowicie wszystkich zmian, które w Tobie zaszły. I przy okazji zadaj sobie pytanie: czego jeszcze chcę w swoim życiu? I jeżeli jest jeszcze coś, co chcesz dodać — zrób to! W świecie Twojej wyobraźni nie ma żadnych ograniczeń, możesz być naprawdę sobą, doskonale się czuć, bawić i cieszyć, możesz mieć wszystko — tylko od Ciebie zależy, na ile sobie pozwolisz.

Kiedy już w pełni i całkowicie nacieszysz się swoim słonecznym życiem, popatrz w przyszłość — na tę drogę poprzez spełnione marzenia, aż do chwili, kiedy będziesz mieć sto lat. Zobacz, jak wszystko doskonale się układa, Wszechświat prowadzi Cię i chroni, przynosząc dokładnie to co trzeba w najbardziej odpowiednim momencie, a Ty możesz po prostu rozkoszować się i krok za krokiem iść słoneczną drogą. Może jeszcze nie wiesz do końca, jak niektóre sprawy się ułożą, ale masz w sercu całkowitą pewność, że wszystko będzie dobrze oraz... miłość — do siebie, do innych, do całego świata!

A że to jest daleka podróż, to zastanów się przez chwilę, co chcesz ze sobą zabrać. Pomyśl o tym wszystkim, co masz i co może Ci się przydać. I nie myślę tutaj o rzeczach, ale o Twoich zasobach — emocjach, cechach, umiejętnościach —

i zdecyduj, które chcesz zabrać ze sobą, a które zostawić za sobą. Przypomnij sobie też to, o czym pisałam w tej książce; wybierz te techniki, które spodobały Ci się najbardziej, te, które są dla Ciebie najbardziej użyteczne, i dodaj je do Twoich zasobów. Co jeszcze warto zabrać ze sobą w słoneczną podróż? Różowe okulary, olejek do opalania, coś co lubisz najbardziej ze swoich ubrań, może coś na szczęście, może jeszcze jakieś książki ☺ Pamiętaj — to Ty wybierasz, ja tylko sugeruję.

A kiedy już się zdecydujesz, to po prostu wyrusz w podróż w świat wyobraźni po słonecznej stronie. Pozwól sobie w pełni poczuć i doświadczyć, jak to jest, gdy spełniają się kolejne Twoje marzenia, gdy każdy dzień pełen jest słonecznych emocji, doświadczeń i ludzi, którymi po prostu możesz się cieszyć! Pozwól sobie naprawdę cieszyć się tą drogą, delektować każdą myślą, która przyjdzie Ci do głowy i tak aż... do stu lat, aż spokojnie usiądziesz w wygodnym miejscu, aby zobaczyć, że na ekranie Twojego życia pojawia się napis: „Ciekawe, co jeszcze wspaniałego dziś się zdarzy?”.

I teraz z tej perspektywy zastanów się, co jeszcze możesz dodać albo co ująć z bagażu Twojego życia? Co chcesz powiedzieć sobie — tej młodszej osobie, która wyrusza dopiero w słoneczny świat? Może zacznij od „kocham cię”? A reszta przyjdzie sama... Zobacz, jak się uśmiechasz, słuchając tych słów, i to jest najbardziej odpowiedni moment, żeby z tym radosnym wyrazem twarzy wrócić do tego momentu, który właśnie trwa, mając świadomość, że ta podróż, w którą Cię zaprosiłam, właśnie się zaczyna!

Szcześnieśliwej drogi i mam nadzieję, że spotkamy się jeszcze w tej słonecznej podróży ☺

# PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION

- 
1. ZAREJESTRUJ SIĘ
  2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
  3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW  
w działający bankomat!

**Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!**

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA WYDAWNICZA

 **Helion SA**