



## **ChangeMasters przedstawia:**

Transkrypcja i tłumaczenie z wywiadu z **Nickiem Kempem** n.t. jego szkoleń.



**Wywiad w formie audio oraz filmu z napisami, a także informacje n.t. szkoleń organizowanych przez firmę ChangeMasters można znaleźć na stronie [www.changemasters.pl](http://www.changemasters.pl) w dziale Biblioteka ([www.changemasters.pl/biblioteka1](http://www.changemasters.pl/biblioteka1)).**

[www.ChangeMasters.pl](http://www.ChangeMasters.pl)

## Wywiad



**Artur Król:** Artur: Witam, jesteśmy tutaj z Nickiem Kempem, który przyjedzie do Polski w sierpniu i wrześniu 2009 roku i przeprowadzi szkolenia **Provocative ChangeWorks** i chciałbym teraz przywitać Nicka. Witaj!

**Nick Kemp:** Witaj Arturze i witaj Polsko.



**Artur Król:** Chciałbym Cię zapytać o czym jest to szkolenie, czym jest Provocative ChangeWorks i jakie korzyści będzie miała osoba która chce przyjść na szkolenie, co im to da?

**Nick Kemp:** Ok, na początek powiem Wam nieco o mnie, co ułatwi zrozumienie sytuacji. Zajmuje się rozwojem osobistym od 30 lat i w tym czasie uczyłem się wielu różnych rzeczy. Między innymi NLP, którego uczyłem się przez 10 lat od Richarda Bandlera, aż do poziomu trenerskiego, hipnozy, w której poznawałem wiele prac Milтона Ericksona oraz Terapii Prowokatywnej, której uczyłem się od Franka Farrelly'ego od 2004 roku i jestem teraz jedną z nielicznych osób licencjonowanych przez niego jako trener Terapii Prowokatywnej. Provocative ChangeWorks, będące moim dziełem, bierze to co najlepsze z tych trzech podejść w celu stworzenia zestawu narzędzi do pracy. Może to działać w biznesie, jak i w terapii, gdzie możesz pomóc ludziom myśleć i zachowywać się bardziej kreatywnie i skutecznie. Ten warsztat uczy jak zmieniać coś, co nazywam zablokowanymi sytuacjami, zarówno w sytuacjach



biznesowych, jak i w sytuacjach w życiu indywidualnego klienta. Używając narzędzi z NLP, hipnozy i Terapii Prowokatywnej tworzymy lepsze rezultaty zarówno w sytuacjach biznesowych jak i terapeutycznych. Warsztat jest bardzo interaktywny, skupia się na nauczaniu uczestników stosowania języka i lingwistyki oraz tonu głosu, bycia w stanie korzystać z dużej ilości humoru, tak aby stać się naprawdę wybitni w komunikacji. Kiedy prowadziłem szkolenia Mistrz Praktyk NLP, dodawałem nieco materiałów z Provocative ChangeWorks do szkolenia. Dla wielu osób, nawet takich, które miały dużo doświadczenia z NLP, było to coś bardzo, ale to bardzo odmiennego i jest to jeden z powodów dla których teraz prowadzę takie szkolenia. Właśnie skończyłem prowadzić szkolenie w Nowym Jorku, w przyszłym roku będę prowadził szkolenia w San Francisco. Większość osób, które przychodzą na takie szkolenia, pochodzi z bardzo zróżnicowanych środowisk. Niektóre z nich były na bardzo wielu szkoleniach z NLP, biznesu i hipnozy, a niektórzy po prostu chcieli poprawić swoje umiejętności. Więc mam nadzieję, że to daje Wam jakąś perspektywę na to, czego oczekiwać, ale jestem też otwarty na pytania.



**Artur Król:** Powiedziałaś, że ta metoda jest w pewnym sensie połączeniem NLP, Terapii Prowokatywnej i Hipnozy Ericksonowskiej. Czy mógłbyś, choć w kilku zdaniach, powiedzieć jakie są główne korzyści Provocative ChangeWorks, w czym to szkolenie różni się od innych szkoleń i co czyni je wyjątkowym?

**Nick Kemp:** Najtrafniej byłoby rzec, że Provocative ChangeWorks jest zainspirowana tymi trzema podejściami. Pracując w biznesie, prowadząc konsultacje biznesowe i prywatne sesje z klientami odkryłem, że wiele rzeczy, których nauczyłem się na szkoleniach z hipnozy, Terapii Prowokatywnej i NLP, było użytecznych, ale nie przenosiło się dobrze na prawdziwe, życiowe sytuacje.



Więc Provocative ChangeWorks jest dużo szybszą, bardziej skoncentrowaną metodą wywołania zmian u klienta. Działa ona na wielu różnych poziomach równocześnie. Pozwólcie, że podam Wam przykład. Jedną z metod pracy jest używanie dużo humoru i luźnego podejścia aby pomóc klientowi zacząć myśleć inaczej. W tym samym czasie stosuję też bardzo konkretne metody stawiania ram czasowych i skłaniania klienta lub biznesmena do myślenia o tym, co musi się wydarzyć następnego. W tych innych sytuacjach możesz robić niektóre z tych rzeczy, ale w przypadku Provocative ChangeWorks pracujesz na co najmniej trzech poziomach równocześnie, więc wymaga to zdolności do wejścia w najlepszy stan do tego rodzaju pracy.

Na konferencji IASH w 2009 w San Francisco miałem na sali 45 osób, włączając w to wielu spośród najbardziej szanowanych trenerów NLP, takich jak Steve Andreas, Charles Faulkner i inni. Ci ludzie byli na bardzo wielu szkoleniach, sami wiele prowadzili i byli naprawdę zainteresowani tym, że stworzyłem wiele różnych ćwiczeń i podejść i bardzo szybkich metod pozwalających na uzyskanie dobrych wyników w kontekście biznesowym i kontekście terapeutycznym. Więc to trochę jak ktoś uczący się sztuk walk. Mogą uczyć się klasycznego karate, kung fu, judo, a tymczasem Provocative ChangeWorks bardziej przypomina Mieszane Sztuki Walki (MMA- Mixed Martial Arts). Bierze to co najlepsze z różnych metod pracy i rozwija to o krok dalej, a dowody na to są po prostu w stosowaniu tego na różne sposoby. Ta metoda wywołuje zmiany i skłania ludzi do myślenia inaczej i reagowania inaczej. Niektóre z tych rzeczy mogą się wydawać nieco znajome osobom znających Terapię Prowokatywną, ale z mojej perspektywy jest to dużo bardziej zaawansowane i pracuje na innych poziomach.



**Artur Król:** To fascynujące. Innymi słowy, jeśli ktoś był już na kursie praktyk NLP, szkoleniu z hipnozy i widział Franka Farrelly'ego, który przyjeżdża do Polski od kilku lat, to i tak jest to dla nich coś nowego i coś cennego?

**Nick Kemp:** Tak, to coś zdecydowanie innego. Warto pamiętać, że jestem ko-trenerem Franka Farrelly'ego w Wielkiej Brytanii. Więc mogę uczyć Terapii Prowokatywnej oraz jej podejść i pozycji percepcyjnych bardzo dobrze. Wręcz nie słyszałem o tym, żeby był ktokolwiek inny kto teraz ko-treduje z Frankiem. Stworzyłem również coś, co nazywam Provocative Icon System, który składa się z zestawu różnych symboli, które wykorzystujemy do nauczania Terapii Prowokatywnej i Provocative ChangeWorks. Jest to bardzo elegancki i prosty sposób na to, żeby ludzie nauczyli się zmieniać swoje pozycje w swoich przekazach. Ludzie, których dotąd szkoliłem przy użyciu tego narzędzia (będzie to moje pierwsze szkolenie tego typu w Polsce), byli po prostu ZACHWYCENI prostotą oraz niezwykłym tempem w jakim uzyskiwali rezultaty.

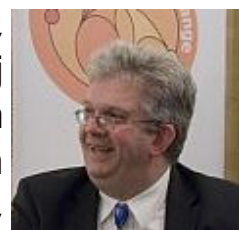


Inne szkolenia są przydatne, ale jednocześnie to nie jest kurs NLP, to nie jest kurs hipnozy i nie jest to też kurs Terapii Prowokatywnej. To coś zupełnie innego. To coś dla tych ludzi, którzy naprawdę chcą rozwinąć swoje umiejętności i móc zobaczyć efekty i są bardziej zainteresowani wynikami niż teorią tego, jak działają różne rzeczy – takie osoby to pokochają. Jeśli ktoś ma pewien sztywny program tego, jak mają działać różne rzeczy, wtedy ten kurs będzie dla nich wyzwaniem – ale bardzo korzystnym wyzwaniem.



**Artur Król:** To brzmi bardzo ekscytująco. Czy mógłbyś powiedzieć dla kogo jest to szkolenie? Wspomniałeś o użyciu Provocative ChangeWorks do terapii i w biznesie, a dla kogo jeszcze jest to szkolenie?

**Nick Kemp:** Szkolenie jest skierowane do wszystkich, którzy są ciekawi tego, jak można się lepiej komunikować. Ludzie, którzy przychodzili dotąd na moje szkolenia pochodzili ze wszelkich możliwych ścieżek życiowych. Byli u mnie specjaliści, lekarze, prawnicy. Byli też terapeuci – właśnie wypuściłem



produkt z Andrewem Austinem pod nazwą Therapeutic Excellence, 8 płyt DVD poświęconych nauczaniu terapeutów. Pod adresem [www.therapeuticexcellence.com](http://www.therapeuticexcellence.com) możecie zobaczyć klipy online niektórych spośród metod, przy użyciu których pracuję. Część z tego została opracowana przy użyciu modelu Provocative ChangeWorks.

To szkolenie jest tak naprawdę dla każdego, kto chce pracować w sposób pełen zabawy i radości. Ta metoda opiera się na zabawie, nie na byciu niezwykle poważnym i analitycznym. Więc jest ono dla wszystkich osób, które mają poczucie humoru i które chcą naprawdę wykształcić w sobie umiejętności, z dowolnej dziedziny. Mogą to być ludzie kreatywni, mogą to być naukowcy, ludzie po wielu szkoleniach, ludzie dla których jest to ich pierwsze szkolenie, sprzedawcy, ludzie zajmujący się rozwojem osobistym, tak naprawdę każdy, kto jest zainteresowany nauką która jest bardzo szybka i daje bardzo konkretne rezultaty, które od razu można dostrzec. To bardzo ważna kwestia, będziecie w stanie faktycznie zobaczyć efekty stosowania tych podejść, które opierają się o trzydzieści lat mojej nauki i szukania najlepszych metod, które działają w najlepszy możliwy sposób.



**Artur Król:** Czy mógłbyś podać przykład tego jak, powiedzmy, sprzedawca mógłby z tego skorzystać? Ponieważ sądzę, że to o czym dotąd mówiliśmy pokazuje wiele przykładów tego, jak terapeuci mogą skorzystać z tej metody i jak mogą to zrobić biznesmeni, a co ze sprzedawcami? Jak oni z tego skorzystają?

**Nick Kemp:** Oczywiście. Warto tutaj przypomnieć, że ja wywodzę się z pola sprzedaży i marketingu. W swojej karierze negocjowałem kontrakty warte miliony funtów, prowadziłem firmy warte miliony funtów i szkoliłem zespoły sprzedażowe. Sam negocjowałem umowy na milion funtów i mogę powiedzieć, że w każdej sytuacji sprzedażowej jedną z kluczowych rzeczy są



umiejętności rozwiązywania i unikania problemów oraz myślenia strategicznego.

Provocative ChangeWorks jest niezwykle przydatny w tym obszarze, ponieważ skłania ludzi do myślenia strategicznego na inne sposoby. Skłania ludzi do wejścia w najlepsze możliwe stany i umożliwia im badanie różnych pozycji percepcyjnych i sposobów myślenia i patrzenia na różne sprawy, a zwłaszcza sprawdzenie tego, co zwykle okazuje się być znaczącymi generalizacjami, przyjętymi w kontekście podejmowania decyzji. Właśnie skończyłem szkolenie w Wielkiej Brytanii z całą ekipą sprzedawców i wiele z podejść z Provocative ChangeWorks pozwoliło im ponownie ocenić i przeanalizować to jak myśleli o swojej pracy.

Pozwólcie, że podam konkretny przykład. Jednym z ćwiczeń, które daje zespołowi sprzedażowemu jest zapytanie „Gdybyście mieli tydzień na wyrobienie wyników sprzedaży, które musicie normalnie mieć w miesiąc, co zrobilibyście, co byłoby innego? To co wtedy uzyskujesz to zwykle trzy rodzaje reakcji. Reakcja pierwszego rodzaju brzmi „To niemożliwe.” Ludzie faktycznie wierzą, że tego nie da się zrobić, ponieważ uważają, że potrzebują X czasu i nie ma możliwości na inne rozwiązania. Drugie podejście brzmi „Będziemy robili to co zawsze, ale intensywniej” - co zwykle też nie zadziała. A trzecie podejście brzmi „Dobra, więc co teraz robimy, czego wcześniej nie robiliśmy, czego robimy więcej, a czego robimy mniej?” Więc myślą dużo bardziej strategicznie. To ćwiczenie ma więc na celu wyprowadzenie ich z ich normalnego sposobu pracy i pozwolenie im na odkrycie, że zdolność uzyskiwania rozwiązań nie zależy od czasu, zależy od wielu różnych rzeczy.

Dowodem na bycie zdolnym do uzyskiwania dobrych wyników jest uzyskiwanie dobrych wyników. Uzyskiwałem ogromne przychody zarówno osobiście jak i dla firm, dzięki temu, że dawałem im cenne porady strategiczne, a to w większości polega na zdolności do uproszczenia i umożliwienia im myślenia w sposób bardziej specyficzny i znaczący. Więc, kiedy prowadzisz warsztat o sprzedaży, tam chodzi o uzyskiwanie efektów.

Prowadzę szkolenia w Wielkiej Brytanii, robię to od 1985 i nigdy nie

odwołałem szkolenia. Jestem jedną z nielicznych osób goszczących Franka Farrelly'ego i promujących jego pracę i założyłem Association for Provocative Therapy (Stowarzyszenie Terapii Prowokatywnej) i każdy uczestnik szkolenia staje się Stowarzyszonym Członkiem tego Stowarzyszenia (Associate Membership of the Association for Provocative Therapy), ponieważ będziemy uczyli także zasad stosowanych w pracy Franka i mojej własnej.



**Artur Król:** To wiele bardzo przydatnych informacji i sądzę, że na tym etapie ludzie którzy tego słuchają są bardzo podekscytowani tym szkoleniem. Jeszcze jedno, o co chciałbym zapytać - wspomniałeś kiedyś, że uczestnicy szkolenia dostaną coś wyjątkowego. Co to będzie?

**Nick Kemp:** Oprócz tego, że dostaną wyjątkową wiedzę na szkoleniu, której nie zdobylibyście nigdzie indziej, dostaniecie także zestaw Provocative Therapy Icons. Jest to talia kart z symbolami, które są wykorzystywane do nauczania tych zasad. Jedyne osoby, które mogą je zdobyć to ludzie, którzy osobiście zjawiają się na moich szkoleniach. Nie można ich kupić ani zdobyć gdziekolwiek indziej. Każdy, kto weźmie udział w szkoleniu dostanie talię tych kart i dowie się jaki ich używać, dla własnego rozwoju oraz do pracy strategicznej i większej kreatywności. Jest to coś relatywnie nowego, coś nad czym pracowałem i co udoskonaliłem. Na szkoleniach, które prowadziłem w Wielkiej Brytanii i USA przy użyciu tego podejścia ludzie uczyli się zdecydowanie szybciej niż gdziekolwiek indziej gdzie się z tym spotkałem. Warto też pamiętać, że widziałem wiele szkoleń, pomagałem na szkoleniach Praktyk NLP Richarda Bandlera przez wiele lat, zanim zacząłem organizować własne szkolenia. Prowadziłem wiele szkoleń Praktyk NLP, Mistrz Praktyk NLP i ta metoda uczenia się, z tego co dotychczas widziałem i z tego co powiedzieli mi inni ludzie, jest najszybszą metodą pozwalającą na zintegrowanie umiejętności. Więc dowodem dla Was będzie faktyczne doświadczenie tych efektów.



Dla tych z Was, którzy słuchają, zdecydowanie zachęcam Was do wzięcia udziału i przekonania się samemu jak inaczej można działać. Jeśli chcecie zobaczyć nagrania mnie przy pracy, zapraszam na moją stronę [www.nickkemp.com](http://www.nickkemp.com). Jest tam cała masa różnych nagrań, podobnie jak na [www.therapeuticexcellence.com](http://www.therapeuticexcellence.com). Jestem też pewien, że Artur ma trochę nagrań na Polskiej stronie [www.changemasters.pl](http://www.changemasters.pl). Więc jest wiele okazji, żeby zobaczyć jak to podejście jest używane w różnych kontekstach.



**Artur Król:** Dziękuję za wywiad i za te wszystkie informacje. Muszę powiedzieć, że naprawdę nie mogę się doczekać szkolenia i całej wiedzy i umiejętności, jakie dostaniemy gdy przyjedziesz do Polski. Więc czekam niecierpliwie i raz jeszcze, dziękuję za wywiad.

**Nick Kemp:** Ja też dziękuję Ci bardzo i jest jedna rzecz, którą ludziom obiecuję – to będzie dla Was niesamowite doświadczenie. To nie będzie jedno z tych szkoleń, gdzie siedzicie, a ktoś pisze dużo na tablicy. Tutaj będzie inaczej, tu chodzi o komunikację na żywo i uczenie się jak robić rzeczy, których wcześniej nie moglibyście zrobić.



**Więc czekam niecierpliwie na spotkanie z każdym, kto teraz tego słucha w Polsce. Do zobaczenia wkrótce!**

**Więcej informacji n.t. szkoleń organizowanych przez firmę ChangeMasters można znaleźć na stronie [www.changemasters.pl](http://www.changemasters.pl)**

[www.ChangeMasters.pl](http://www.ChangeMasters.pl)