

*Magdalena Janowicz, Ilona Kędzierska-Bujak**

NEUROLINGWISTYCZNE PROGRAMOWANIE W NAUCZANIU PRZEDMIOTÓW ZWIĄZANYCH Z RACHUNKOWOŚCIĄ

NLP IN TEACHING SUBJECTS RELATED TO ACCOUNTING

Katedra Sprawozdawczości Finansowej i Audytu, * Katedra Teorii Rachunkowości, Uniwersytet Szczeciński
ul. Adama Mickiewicza 64, 71-101 Szczecin, e-mail: magi@wneiz.pl, ilona.kedzierska@gmail.com

Summary. Neurolinguistic programming (NLP) is very often used by teachers, albeit not in a conscious manner. Taking into consideration specific aims which a teacher wants to achieve while using NLP, they should pay particular attention to the choice of words. With the combination of techniques provided by NLP with eristic it is possible to convince a student that they are able to solve even the most complicated problems. The basis here is to build the student's self-confidence, with an ability of conscious use of what NLP may offer. The aim of the paper is to point the possibility of using techniques of NLP to improve the efficiency of miscellaneous subjects, eg. accounting related. The authoresses presented the essence and history of NLP and explained which techniques can be used in the process of teaching and in what way. Theoretical divagations were supplemented with the authoresses' own experience in the described area.

Słowa kluczowe: edukacja, NLP, rachunkowość.

Key words: accounting, education, NLP.

WSTĘP

Bardzo często nauczyciele nieświadomie „programują” swoich studentów – zarówno w sposób negatywny, jak i pozytywny. Przykładem może być podkreślanie przez uczących, że coś przerasta możliwości uczniów, dość często spotykane w szkołach podstawowych i gimnazjach, w których dzieci mniej zdolne są utwierdzone w przekonaniu, że nie mają szans na lepsze wyniki w nauce. Możliwa jest również sytuacja odwrotna, czyli przekonywanie uczniów, że są w stanie rozwiązać każdy, nawet najtrudniejszy, problem, ponieważ „przerabiany” przez nich materiał jest dostosowany do ich poziomu. Również nauczyciele akademicy mogą utwierdzać studentów zarówno w przekonaniu o łatwości opanowania materiału, zdania egzaminu czy użyteczności przekazywanej im wiedzy, jak i w krążących „legendach” o poszczególnych wykładowcach, a także o trudności zaliczenia prowadzonych przez nich zajęć.

Wymienione działania można uznać za przykłady perswazji. Aby były one skuteczne, trzeba zastosować specjalne techniki docierania do ludzkiej świadomości, wykorzystujące odpowiednie sformułowania i działania. Można to porównać do programowania komputerowego – bez odpowiednich komend nie osiągnie się sukcesu. Mistrzami w stosowaniu perswazji oraz technik neurolingwistycznego programowania (ang. Neurolinguistic Programming – NLP) są specjaliści z zakresu marketingu i akwizytorzy, którzy są w stanie wywołać w potencjalnych

klientach chęć posiadania rzeczy zbędnych. Można też wskazać pozytywne skutki stosowania odpowiednich technik perswazji i „programowania” zachowań ludzkich, dzięki którym rzeczy pozornie niemożliwe do zrealizowania stają się osiągalne.

W odróżnieniu od tradycyjnych metod oraz technik nauczania NLP koncentruje się nie tyle na samej organizacji procesu przekazania wiedzy, co raczej na wpływaniu na stosunek studenta do procesu nauczania i na związanych z nim wrażeniach – zarówno pozytywnych, jak i negatywnych.

Celem niniejszego artykułu jest wskazanie możliwości świadomego stosowania NLP w nauczaniu, ze szczególnym uwzględnieniem przedmiotów związanych z rachunkowością.

MATERIAŁY I METODY

Zastosowane metody badawcze obejmują badania literatury z zakresu perswazji oraz neurolingwistycznego programowania. Zawarte w opracowaniu wnioski wynikają również z własnych obserwacji i doświadczenia autorek w zakresie zastosowania zaprezentowanych metod NLP. Wykorzystano metody indukcji oraz dedukcji.

WYNIKI I DYSKUSJA

Istota neurolingwistycznego programowania

Neurolingwistyczne programowanie wywodzi się z badań nad skutecznymi formami komunikacji interpersonalnej (McDermott i Jago 2006). Precyzyjne zdefiniowanie tego pojęcia jest trudne, gdyż występuje ono w różnych formach, w zależności od sposobu oddziaływania na drugiego człowieka (Vaknin 2013).

Geneza NLP sięga lat 70. ubiegłego wieku. U jego podstaw leży zainteresowanie, jakie wzbudziły w Grinderze i Bandlerze efekty terapii Gestalt¹, której twórcą był Preis, oraz rezultaty terapii prowadzonych przez hipnoterapeutę Ericksona i terapeutkę zajmującą się terapią rodzinną Satir (Kurs NLP i perswazji 2013). Za pomocą modelowania Grinder i Bandler postanowili odkryć czynniki i wzorce zachowań będących przyczyną sukcesu tych osób. Efektem ich badań było stworzenie modelu zachowań oraz zestawu technik i umiejętności skutecznego działania, które nazwali neurolingwistycznym programowaniem. Pierwotnie miało ono pomagać w sesjach terapeutycznych, dotyczących rozwiązywania problemów osobistych, ale później zaczęto je wykorzystywać do manipulacji zachowaniami innych osób, zwiększania skuteczności sprzedaży, a nawet do ulepszania sztuki uwodzenia (Vaknin 2013).

NLP bada wzory i „programy” tworzone przez interakcje zachodzące pomiędzy mózgiem, językiem i ciałem, których wynikiem są zarówno zachowania efektywne, jak i nieefektywne. Umiejętności i techniki wykorzystywane przez NLP zostały opracowane przez ekspertów z różnych dziedzin profesjonalnej komunikacji, takich jak psychoterapia, biznes, hipnoza, prawo czy edukacja, z wykorzystaniem wzorców doskonałości (NLP dictionary 2014).

¹ Podstawy terapii Gestalt pochodzą z psychologii postaci, teorii pola Kurta Lewina oraz psychoanalizy. W trakcie terapii jej uczestnik ma poznać samego siebie, nauczyć się kontaktu z innymi ludźmi oraz rozwinąć umiejętność twórczego dostosowywania się do otaczającego go środowiska. Łączy się to z procesem poznawania i kontroli własnych zachowań, uczuć, ze zdolnością do ich wyboru, a także ponoszeniem za nie odpowiedzialności. Gestalt zakłada, że każdy człowiek jest zdolny do samoregulacji, a zatem posiada potencjał potrzebny do zaspokajania swoich potrzeb i do kierowania swoim zachowaniem (Instytut Terapii Gestalt 2014).

Na nazwę składają się trzy słowa (Adler 2002, Knight 2009): „neuro”, „lingwistyczne” i „programowanie”. Pierwsze z nich („neuro”) odnosi się do mózgu czy umysłu jako centralnego elementu systemu nerwowego, a w szczególności do zmysłów, dzięki którym człowiek słyszy, widzi, czuje oraz poznaje smak i zapach. Za pomocą wspomnień i wyobraźni umożliwiają one komunikację ze światem zewnętrznym, jak również z wewnętrznym „ja”. Część „neuro” pozwala człowiekowi nauczyć się oddychać, chodzić, mówić, jeździć na rowerze lub prowadzić samochód. Większość wzorców zachowań jest przechowywana w ludzkiej podświadomości i można je podzielić na „lepsze” oraz „gorsze”. Zwiększając świadomość ich istnienia w sposobie myślenia, można dowiedzieć się, w jaki sposób wpływają one na rezultaty osiągane zarówno w pracy, jak i w życiu. W związku z tym, „klucz” do odniesienia sukcesów osobistych i zawodowych pochodzi z wnętrza człowieka. Zrozumienie tego, w jaki sposób człowiek myśli, pozwala na odnalezienie potrzebnych odpowiedzi.

Kolejny element nazwy („lingwistyczne”) wiąże się z badaniem struktur językowych. Dotyczy on zarówno języka werbalnego, jak i niewerbalnego, wykorzystywanego w procesie myślenia, a także w komunikacji z innymi ludźmi oraz z samym sobą. Przyjmuje się, że język jest podstawą ludzkiego życia. Jednocześnie zakłada się, że to, co człowiek mówi, jest tym, co myśli i co może wykonać. Zrozumienie oraz opanowanie struktur językowych jest niezbędne w świecie, w którym komunikacja we wszystkich możliwych odmianach jest „siłą napędową”, umożliwiającą osiągnięcie sukcesów w życiu osobistym i zawodowym.

Ostatni omawiany element („programowanie”) kojarzy się najczęściej z software² i komputerami osobistymi³. W NLP można wyróżnić „programy” wpływające na sposoby zachowania się, w tym na przyzwyczajenia oraz nieświadome zachowania. Co więcej, jest możliwe zaprogramowanie sposobu, w jaki wzorce myślenia i zachowania (neuro) oraz mówienia (lingwistyczne) zostaną wykorzystane, aby osiągnąć założone rezultaty. Poszczególne osoby kierują się w swoim życiu strategiami w podobny sposób, jak komputery wykorzystują programy. Zrozumienie tych strategii pozwala na dokonanie wyboru pomiędzy dwiema opcjami – czy postępować dalej tak samo czy zwiększyć wykorzystanie swojego potencjału i własnej „doskonałości”. W tym kontekście neurolingwistyczne programowanie zajmuje się badaniem wzorców myślenia, zachowania i mówienia, aby pomóc w budowaniu planu działania dla różnorodnych czynności: podejmowania decyzji, budowania związków międzyludzkich, rozpoczynania działalności gospodarczej, trenowania zespołów, inspirowania i motywowania innych, tworzeniu równowagi życiowej, negocjacji, a przede wszystkim uczenia się, w jaki sposób należy się uczyć. Dzięki NLP można dowiedzieć się, jak doskonalić stosowane strategie, odkryć nowe, a także odrzucić te, które są zbędne. Jednak większość istotnych elementów strategii znajduje się poza ludzką świadomością. Nie zawsze bowiem jest możliwe stwierdzenie, co jest robione i w jaki sposób.

² Software (Mały słownik języka polskiego 1997, Aggarwall i Singh 2005, Mackenzie 2006, Sommerville 2007), inaczej: oprogramowanie komputera, w przeciwieństwie do sprzętu komputerowego – tzw. hardware’u. Termin dotyczy tych komponentów systemu komputerowego, które mają formę niematerialną. Najczęściej używany jest w odniesieniu do programów wykonywanych przez system komputerowy, w odróżnieniu od sprzętu. Jednakże pod tym pojęciem kryje się znacznie więcej. Systemy software’owe zawierają również: podprogramy, pliki konfiguracyjne, dokumentację opisującą strukturę systemu software’owego, dokumentację użytkownika, a także odnośniki do strony internetowej producenta oprogramowania.

³ Komputery osobiste – PC, notebooki, tablety, a obecnie smartfony, które coraz częściej przejmują ich funkcje.

Neurolingwistyczne programowanie umożliwia zatem:

- lepsze zrozumienie samego siebie, co pozwala na efektywniejszą pracę z samym sobą, lepsze wykorzystanie potencjału własnego umysłu, a w rezultacie osiągnięcie osobistego sukcesu zarówno w sferze zawodowej, jak i osobistej;
- oddziaływanie na zachowania innych ludzi.

W szerokim rozumieniu NLP zajmuje się (Adler 2002):

- komunikacją;
- własnymi doświadczeniami;
- wpływem komunikacji werbalnej i niewerbalnej na ludzi;
- modelowaniem zachowań doskonalących podejmowane działania czy prezentowane zachowania;
- możliwościami wykorzystywania ludzkiego umysłu.

Podsumowując, można stwierdzić, że NLP pozwala dotrzeć do ludzkiej świadomości. Uczy sposobów samodoskonalenia, osiągania założonych celów oraz wpływania na innych. Osoba, stosująca neurolingwistyczne programowanie, rozwija swoje kompetencje behawioralne oraz strategiczne myślenie, a także uczy się rozumieć procesy mające wpływ na zachowanie innych osób. Ponadto opiera się na silnym przekonaniu, że zmiany są możliwe – zarówno we własnym zachowaniu, jak i poprzez wpływanie na zachowania innych osób.

Założenia neurolingwistycznego programowania

Do najważniejszych założeń NLP można zaliczyć następujące zasady (McDermott i Jago 2006, Vickers 2010, NLP life 2014):

- „mapa nie jest terenem”,
- każdy człowiek działa najlepiej, jak potrafi, w ramach dostępnych możliwości wyboru;
- każde zachowanie wynika z pozytywnych intencji;
- każdy człowiek posiada wszystko, co jest niezbędne do odniesienia przez niego sukcesu, ale nie musi być tego świadomy;
- nie można się nie komunikować;
- znaczeniem każdego komunikatu jest reakcja, którą on wywołał;
- nie ma porażek; jest tylko informacja zwrotna;
- NLP jest modelem generatywnym.

Pierwsze stwierdzenie jest oczywiste. „Mapa nie jest terenem”, ponieważ jest ona jedynie uproszczonym obrazem rzeczywistości. Dlatego, gdy porówna się jej zawartość z rzeczywistym terenem, znajdzie się wiele istotnych różnic i niedoskonałości. Podobnie jest w NLP. Człowiek odbiera otaczający go świat za pomocą zmysłów, tworząc własną mapę otaczającej go rzeczywistości. Pod wpływem życiowego doświadczenia, wpojonych zasad i wartości powstają filtry, np. emocje, nawyki, przekonania, ambicje, doświadczenia, dotyczące podobnych sytuacji, oczekiwania, których zadaniem jest ułatwienie przyswajania informacji pochodzących z otoczenia. Życiowe doświadczenia każdego człowieka oraz jego własna „mapa” rzeczywistości sprawiają, że odbiera on na każdą sytuację w indywidualny sposób. W związku z tym, aby skuteczniej komunikować się z innymi, należy poznać ich „mapę”.

W przypadku kolejnego założenia, warto zwrócić uwagę na fakt, iż oceniając intencje, przyjmuje się punkt widzenia jednostki podejmującej działanie. Jeśli nawet w ocenie otoczenia dane zachowanie było negatywne, zakłada się, że było ono wynikiem możliwie najlep-

szego w odczuciu jednostki wyboru i że zachowanie w danej sytuacji było spowodowane brakiem alternatywy. W związku z tym neurolingwistyczne programowanie zakłada, że ludzie nie mogą być „szufladowani” na podstawie pojedynczych zdarzeń.

Równie istotny jest kolejny aspekt. NLP zakłada, że chociaż każdy człowiek posiada potencjał, który jest mu potrzebny do zrealizowania założonych celów, musi go najpierw odkryć. W związku z tym zastosowanie odpowiednich technik neurolingwistycznego programowania ma na celu dostrzeżenie i uwolnienie posiadanego potencjału, tak aby zakładany cel stał się możliwy do zrealizowania.

Podstawą neurolingwistycznego programowania jest również komunikacja. Odbywa się ona zarówno werbalnie, jak i za pomocą komunikatów niewerbalnych (pozy, mimiki twarzy, gestów, działania). Poznanie znaczenia poszczególnych komunikatów usprawnia proces komunikacyjny, dzięki czemu można zminimalizować ryzyko błędnego zrozumienia lub wręcz całkowitego niezrozumienia przekazywanych informacji. Potwierdzeniem odebrania komunikatu jest szeroko rozumiana reakcja – zarówno zamierzona, przy poprawnym odebraniu wiadomości, jak i nieprzewidziana, przy braku wzajemnego zrozumienia. Jeżeli przekazana informacja została błędnie odebrana, to zgodnie z założeniami NLP traktuje się ją jako informację zwrotną. Gdyby niepowodzenie w komunikacji zostało uznane za porażkę, zamknęłoby to możliwość podejmowania dalszych działań. Zamiast tego należy z danej sytuacji wyciągnąć wniosek na przyszłość, co pozwoli na modyfikację działania (zachowania) w taki sposób, aby przyniosło korzystne efekty uczestnikom procesu komunikacji.

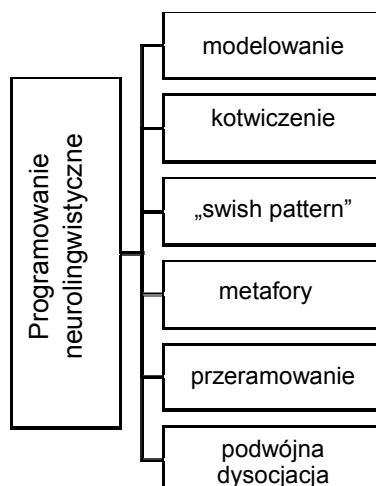
Ostatnie z prezentowanych założeń podkreśla, że neurolingwistyczne programowanie zajmuje się poszukiwaniem nie przyczyn problemów, lecz sposobów ich rozwiązywania. Mogą one dotyczyć modyfikacji zachowania jednostki, poszukiwania działań, które pozwolą na odniesienie sukcesu lub znalezienie właściwych motywatorów. Dzięki temu generowane są nowe wzorce zachowań i warianty postępowania (działania).

Podsumowując, można dodać, że NLP pozwala na obserwacje struktur lingwistycznych i wzorców zachowań, dzięki którym jest możliwe wyzbycie się negatywnych emocji lub złych nawyków. W konsekwencji umożliwia modyfikację własnych zachowań, świadome kreowanie swojego wizerunku oraz wpływanie na zachowanie i postępowanie innych osób.

Przykładowe techniki neurolingwistycznego programowania, które można zastosować w nauczaniu

Jak już wspomniano, NLP wykorzystuje się różnorodne techniki, które zaprezentowano na rys. 1. Jedną z nich jest **modelowanie**. Jest ono jednym z najważniejszych narzędzi NLP i opiera się na założeniu, że skoro jedna osoba odniosła sukces w danej dziedzinie, to każdy może się nauczyć, jak go osiągnąć (Pasterski 2008). Technika ta umożliwia przełożenie wzorców nauczycieli na kolejne pokolenia studentów. W tym celu należy stworzyć „algorytm” działań, które powinno się wykonać. Modelowanie pomaga wyjaśnić, jak ktoś osiągnął sukces i może odbywać się na poziomie (Pasterski 2008):

- świadomym – polega na stosowaniu najlepszych sprawdzonych strategii i przejmowaniu tych samych przekonań i działań co osoba, która osiągnęła sukces i posiada pożądane umiejętności;
- nieświadomym – pozwala na przejęcie pewnych cech, zachowań, emocji bez udziału świadomej analizy.



Rys. 1. Przykładowe techniki programowania neurolingwistycznego
 Źródło: opracowano na podstawie Vaknin (2013), Kurs NLP i perswazji (2013).

Zdaniem autorek niniejszego artykułu należy pamiętać, że zastosowanie strategii oraz działań, które umożliwiły osiągnięcie sukcesu innym osobom, nie oznacza automatycznie osiągnięcia sukcesu przez daną osobę. Dużą rolę w dobrym wykorzystaniu modelowania ogrywają również osobiste predyspozycje oraz preferencje osoby, wobec której zastosowano modelowanie.

Tę technikę NLP łatwo wykorzystać na potrzeby nauczania rachunkowości i innych przedmiotów na studiach wyższych. Przykładowo: wykładowcy mogą zaproponować studentom stosowanie tzw. haków myślowych, ułatwiających zapamiętanie pewnych partii materiału, lub określony schemat postępowania, ułatwiający rozwiązanie złożonych problemów. Modelowanie mogą również stosować promotorzy prac licencjackich, magisterskich oraz doktorskich, zwracając uwagę swoich seminarzystów na działania, które im samym umożliwiły osiągnięcie sukcesu.

Należy dodać, że modelowanie umożliwia również „budowanie” określonych postaw studentów wobec zaistniałych sytuacji. Dzięki temu możliwe jest wykształcenie krytycznego stosunku do treści zawartych w książkach, a także dążenia do ciągłego poszerzania posiadanej wiedzy.

Kolejne dwie techniki są ze sobą powiązane. **Kotwiczenie** polega na wytworzeniu powiązania między stanem emocjonalnym a konkretnym zachowaniem. Kotwicą może być dźwięk, obraz, bodziec kinestetyczny. Ze względu na rolę, jaką odgrywa kotwica w wywoływaniu określonych zachowań, należy pamiętać, aby była ona dyskretna i wyjątkowa. W związku z tym kotwicą nie może być coś, co jest często wykonywane czy doświadczane.

Podobna jest metoda **swish pattern**⁴. Pozwala ona na pozbycie się niechcianych nawyków, zachowań, które często są nieświadome, poprzez stworzenie pozytywnych skojarzeń z czymś, co wcześniej wywoływało negatywne odruchy i zachowania.

Kotwiczenie oraz **swish pattern** mogą być wykorzystane do „budowania” pozytywnych odczuć studentów dotyczących zajęć, w których uczestniczą, co przekłada się na osiągnięte

⁴ Nazwa tej techniki nie ma polskiego odpowiednika w literaturze przedmiotu; sformułowanie angielskie odpowiada zwrotowi „świszczący wzór”.

przez nich wyniki (oceny). Kluczem do sukcesu w przypadku ich zastosowania jest dobranie odpowiedniego bodźca, który będzie wywoływał pozytywne skojarzenia z nauczonym przedmiotem. Przykładowo może to być zachowanie nauczyciela w trakcie zajęć. Jednocześnie należy pamiętać, że możliwe jest nieumyślne wywołanie skojarzeń negatywnych. W związku z tym zastosowanie wymienionych technik powinno być przemyślane oraz dobrze zaplanowane.

Niezwykle przydatną techniką NLP są **metafory**, które pozwalają spojrzeć na rzeczywistość z innego punktu widzenia. Mogą to być: anegdota, analogia, gra słów, dowcip. Mają one istotny wpływ na pokonywanie oporów klienta, jak również podczas prób dotarcia do jego ukrytych wewnętrznych zasobów, a zatem i jego potencjału. Zastosowanie metafor wymaga kreatywności i dużej wyobraźni. Jednakże zdaniem autorek może przynieść wymierne korzyści, między innymi motywując studentów do kreatywnego, a niekiedy również abstrakcyjnego myślenia. Jednocześnie metafora pobudza działanie prawej (twórczej) półkuli mózgowej. Przykładem zastosowania tej techniki może być porównanie nowych pojęć i działań z czymś, co jest już znane studentom, np. tłumaczenie idei pomiaru dokonań oraz związanych z nimi pojęć (misja, wizja, strategia) na przykładzie znanych postaci historycznych i ich czynów, na przykład podbojów Karola Wielkiego. Zastosowany „hak myślowy” może umożliwić lepsze zapamiętanie i zrozumienie „przerabianego” materiału.

Kolejną technikę, czyli **przeramowanie**, można zastosować: przez zmianę kontekstu lub przez zmianę treści zachowania bądź sytuacji. W pierwszym wypadku szuka się odpowiedzi na pytanie: W jakim kontekście dana sytuacja byłaby pozytywna? Natomiast przeramowanie treści zachowania polega na zmianie znaczenia doświadczenia, które wywoływało negatywne emocje, poprzez zadanie sobie pytania: Co pozytywnego można dostrzec w danej sytuacji?

Ostatnia z wymienionych technik, czyli **podwójna dysocjacja**, jest najczęściej stosowana do leczenia różnego rodzaju fobii (klaustrofobii, arachnofobii, lęku przed wystąpieniami publicznymi). Polega ona na tym, że wizualizując daną sytuację, obserwuje się samego siebie z perspektywy innej osoby.

Zarówno przeramowanie, jak i podwójna dysocjacja mogą być stosowane przez osoby szczególnie bojące się wystąpień publicznych. Dodatkowo przeramowanie, a szczególnie zmianę kontekstu zachowania, można stosować do wyuczenia w studentach nawyku uczenia się na własnych błędach.

POSUMOWANIE

Świadome zastosowanie technik NLP w nauczaniu rachunkowości oraz innych przedmiotów może przynieść wiele korzyści, takich jak:

- wzrost zainteresowania studentów zajęciami i większa chęć do uczestniczenia w zajęciach i zdobywania wiedzy;
- zadowolenie studentów z zajęć, a także większe zainteresowanie studiowaniem danego przedmiotu;
- łatwiejsze nakłonienie studentów do samodzielnego pogłębiania wiedzy;
- zmiana wizerunku nauczyciela jako osoby bardziej przystępnej, co w rezultacie może zwiększyć chęć studentów do zadawania pytań i aktywnego uczestniczenia w zajęciach.

Podsumowując, warto dodać, że stosowanie technik NLP należy zacząć się od siebie. Dzięki temu obie strony procesu nauczania zostaną zmotywowane do efektywniejszej pracy. Jednocześnie NLP umożliwi nauczycielom akademickim uniknięcie „wypalenia zawodowego”, którego przyczyną może być przekonanie o braku możliwości nawiązania kontaktu ze studentami, a także okazywany przez nich opór wobec „trudnych” zagadnień, z jakimi spotykają się podczas zajęć z przedmiotów z zakresu rachunkowości, finansów czy zarządzania. Opisane techniki należy jednakże stosować z ostrożnością, gdyż możliwe jest wywołanie niezamierzonych skutków negatywnych, takich jak „zburzenie” wiary studenta w zdobytą wiedzę i umiejętności.

PIŚMIENNICTWO

- Adler H.** 2002. Handbook of NLP. A manual for Professional Communicators. Aldershot, Gower Publishing Ltd., 5–6.,
- Aggarwal K.K., Singh Y.** 2005. Software Engineering. Programs. Documentation. Operating procedures. Delhi, New Age International Publisher Ltd., 5–12.
- Instytut Terapii Gesalt.** 2014. Czym jest html, http://www.gestalt.pl/o_gestalt_czym_jest.html, dostęp: 8.11.2014.
- Knight S.** 2009. NLP at work: The essence of excellence. Third edition. London, Nicholas Brealey Publishing, 1–5.
- Kurs NLP i perswazji. Materiały szkoleniowe.** 2013. DT Media Dariusz Tryba, e-book dostępny w Internecie, <http://www.technikinlp.pl>, dostęp: 8.11.2014.
- Mackenzie A.** 2006. Cutting code: Software and sociality. New York, Peter Lang PublishintPublishing, Inc., 1–4.
- Mały słownik języka polskiego.** 1997. Warszawa, Wydaw. Nauk. PWN, 862.
- McDermott I., Jago W.** 2006. NLP. Terapia krótkoterminowa. Gdańsk, Gdań. Wydaw. Psych., 11.
- NLP dictionary,** <http://www.nlp-center.net/dictionary/N/Neuro-linguistic-programming-%28nlp%29.html>, dostęp: 2.11.2014.
- NLP life,** <http://www.nlplifetraining.com/what-is-nlp/principles-nlp.html>, dostęp: 8.11.2014.
- Pasterski M.** 2008. Modelowanie – fundament NLP I droga do sukcesu, <http://michalpasterski.pl/2008/10/modelowanie-fundament-nlp-i-droga-do-sukcesu/>, dostęp: 2.11.2014.
- Sommerville I.** 2007. Software engineering. International computer science series. Harlow, Pearson Education, 5–7.
- Taraszewicz M., Rose C.** 2006. Atlas efektywnego uczenia (się), nie tylko dla nauczycieli. Cz. I. Gdańsk, Transfer Learning, 15–20.
- Vaknin S.** 2010. Biblia NLP. 210 wzorców, metod i strategii programowania neurolingwistycznego. Gliwice, Wydaw. Helion Power One Press, 33.
- Vaknin S.** 2013. Biblia NLP. Ponad 350 wzorców, metod i strategii programowania neurolingwistycznego. Gliwice, Wydaw. Helion, 33–37.
- Vickers A.** 2010. Essential NLP: Teach yourself. London, Hachette UK Company, 19–36.