

Povzetek nekaterih poglavij iz knjige in praktične vaje

Spretnosti sporazumevanja in vplivanja

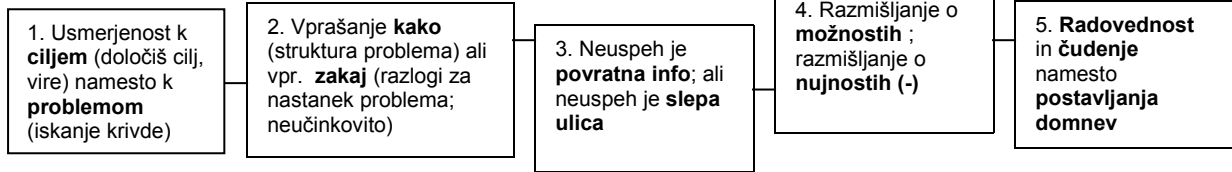
avtorjev: Joseph O`Connor in John Seymour

Kratka zgodovina in začetki NLP (nevrolingvistično programiranje):

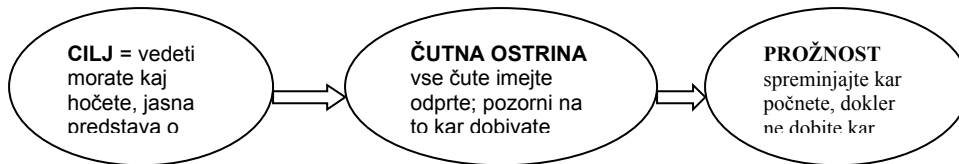
John Grinder (v sedemdesetih letih prejšnjega stoletja asistent lingvistike) in Richard Bandler (takrat še študent psihologije) sta skupaj preučevala tri vrhunske terapevte Fritza Perlsa (začetnika terapevtske šole gestalt), Virginio Satir (družinsko terapevtko) in Milтона Ericksona (priznanega hipnoterapevta). Modelirala sta vse tri terapevte, ki so bili sicer zelo različne osebnosti, uporabljali pa so zelo podobne temeljne vzorce dela. Te vzorce sta Grinder in Bandler prepoznala in izdelala model, ki ga je možno uporabljati za učinkovito komunikacijo, osebno rast, pospešeno učenje in za bolj zadovoljno življenje. K NLP-ju je veliko prispeval tudi Gregory Bateson, ki se je v veliki meri ukvarjal s komunikacijsko in sistemsko teorijo. NLP se je razvil v dve smeri, ki se med seboj dopolnjujeta: 1) NLP kot proces odkrivanja vzorcev odličnosti na različnih področjih in 2) NLP kot učinkovit način mišljenja in komuniciranja, ki ga uporabljajo izjemni posamezniki. Pomen besede NLP: "Nevro" pomeni, da naše vedenje izvira iz nevroloških procesov naših petih čutov. Nevrologija obsega tako nevidne miselne procese kot tudi fiziološke odzive na misli, dogodke. "Lingvistični" del pove, da jezik uporabljamo za urejanje svojih misli in vedenja. "Programiranje" se nanaša na načine, ki jih lahko izberemo za organiziranje svojih misli in dejanj.

Filtri:

V svetu, ki nas obdaja je ogromno čutnih zaznav, mi pa smo jih sposobni zaznati samo nekaj. Vsak od nas v isti pokrajini opazi različne stvari, saj tisto kar zaznamo filtriramo s pomočjo svojih izkušenj, jezika, kulture, prepričanj, vrednot, predvidevanj, motivov. Torej vsak od nas živi v svoji enkratni resničnosti. NLP loči pet filtrov oz. vedenjskih okvirov:



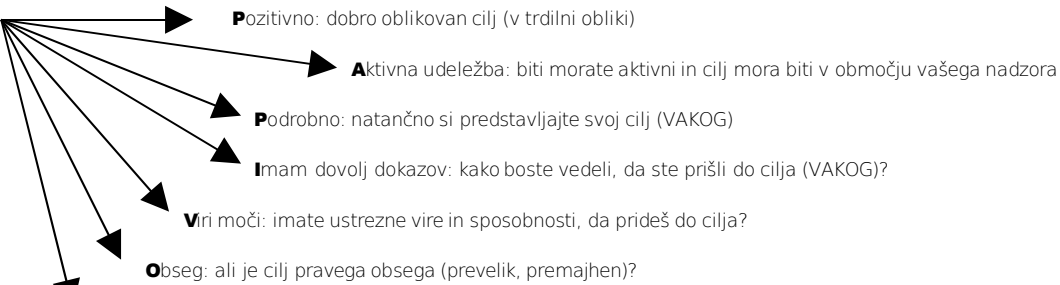
Bistvo NLP:



Če nenehno počnete, kar ste vedno počeli, boste vedno dobili tisto, kar vedno dobivate. Če to kar počnete, ni učinkovito, storite kaj drugega. Če hočete živeti življenje, kakršno si želite, morate vedeti, kaj hočete in izbrati vaš cilj/e.



Cilji



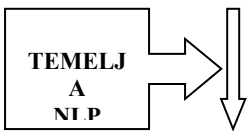
Ekološki okvir: preverite, kakšne posledice bi nastale v vašem življenju, če bi dosegli cilj.

Komunikacija:

NLP je sposobnost, da se učinkovito odzovete v odnosu do drugih ljudi in da razumete in spoštujete njihov model sveta. Komunikacija je zanka: kar počneš, vpliva na sogovornika, in kar počne on, vpliva nate. Pomembno je, da prevzamete odgovornost za svoj del v zanki. Možno je, da spoštujete in priznavate sogovornikov model sveta in hkrati ohranjate lastno integriteto. V terapiji, svetovanju,... je stik, razumevanje ali empatija bistvenega pomena za ustvarjanje ozračja zaupanja in sodelovanja.

DOBER STIK

Kaj je pomembno pri komunikaciji (bom zgolj naštela, ker to že dobro poznamo): **zrcaljenje** (posnemanje govornice telesa in tona glasu), **»navzkrižno zrcaljenje«** (govornici telesa sogovornika slediš z gibi glave, ali njegovemu gibanju rok prilagajaš drobne gibe dlani), **prilagajanje dihanja**, **oddaljevanje** (prenehaš zrcaliti, to je dober način, da končaš pogovor), **prilagajanje glasu** (ton, hitrost, glasnost, ritem govora), **»navzkrižno prilagajanje«** (namesto neposrednega prilagajanja raje uporabite neko analogno vedenje). Pomembno: uskladiti procesne besede (PB) s sogovornikovimi (to je odvisno od naše čutne ostrine, besednjaka,...)



SPREMLJANJE in VODENJE

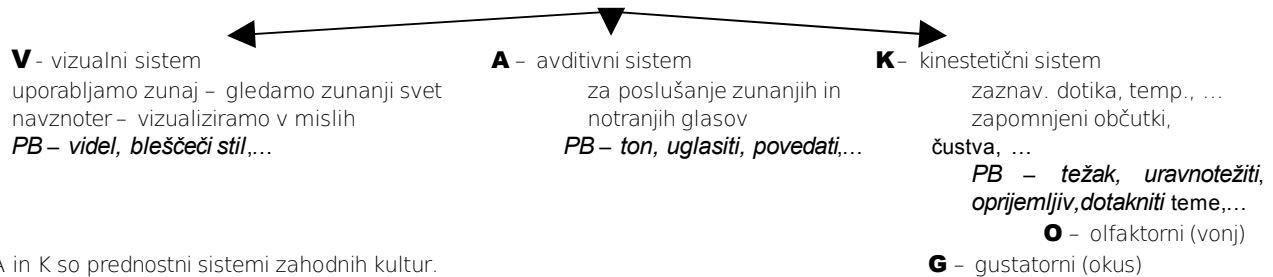
→ je spreminjanje vašega vedenja, z namenom, da bi vam sogovornik sledil. Ne deluje brez stika.

Je vzpostavljanje mostu z dobrim stikom in spoštovanjem. Spremljamo neprestano, tudi čustva.

Pomembno je, da besedo **»toda«** (ta beseda namiguje na to, da imamo pomisleke) nadomestimo z **»ink«**. Pomembno je, da sprejmemo, kar nam ljudje povedo, ni pa treba, da se z njimi strinjamo. Upoštevamo tudi kulturne razlike.

Zaznavni sistemi

Komunikacija se začne z mislimi. Kadar razmišljamo, kaj vidimo, slišimo, čutimo, v sebi obnavljamo slike, zvoke in občutke. Pogosto sklepamo, da tudi drugi mislijo na enak način kot mi. Za notranji priklic izkušenj uporabljamo iste nevrološke poti kot ob neposrednem doživljanju. Torej svoje čute uporabljamo navzven, da zaznavamo svet, in navznoter, da si samo predstavljamo izkušnjo. Način sprejemanja, shranjevanja in kodiranja podatkov v možganih (vid, sluh, otip, okus in vonj) se v NLP imenujejo **zaznavni sistemi**.



V, A in K so prednostni sistemi zahodnih kultur.

Zaznavni sistemi se vzajemno ne izključujejo. V, A in K uporabljamo ves čas. Bolj kot smo zatopljeni v svoj notranji svet slik, glasov in občutkov, manj smo sposobni pozorno spremljati zunanji svet. **Procesne besede (PB) so besede, ki temeljijo na čutni podlagi (v knjigi str. 77 so primeri besed in fraz).**

Prednostni (primarni) zaznavni sistem

Ko nekdo stalno uporablja enega od notranjih čutov.

Ljudje, ki so izredno uspešni na svojem področju imajo spretnost, da se z lahko pomikajo od enega zaznavnega sistema v drugega in vedno uporabijo najprimernejšega za posamezno nalogo. **Sinestezija** je neposredna povezava med čuti. Je pomemben način mišljenja. Prehod od vodilnega sistema do prednostnega je običajno močan, tipičen sinestezijski vzorec. Sinestezije se dogajajo samodejno. Primer: Če ima klient težave z vizualizacijo. Predlagamo, naj poišče srečen spomin, morda neke ob morju. Predlagamo mu naj zasliši morje, glasove,...veter v laseh,...Zdaj je le še malo do tam, ko bo lahko videl pesek, morje, sonce,...

Vodilni zaznavni sistem

Je prednostni način, kako prinesemo podatek v svoje zavestno mišljenje. Ni nujno enak primarnemu.

Vzorci očesnih premikov:

Kadar razmišljamo na različne načine, se to v telesu pokaže, kot vidne spremembe (se jih ne zavedamo). Očesni premiki levičarjev so lahko nasprotni.



vizualizacija



| vizualno izmišljene slike | vizualni spomin | izmišljeni zvoki | avditivni spomin | kinestetično dig. (telesni občutki, čustva) | avditivno (notranji dialog) |
|---|--|---|--|--|--|
| ? za priklic: Kakšne barve so vhodna vrata? | ? za priklic: V kateri smeri je JV, če obrnete zemljevid narobe? | ? za priklic: Ali lahko v mislih slišite vašo najljubšo melodijo? | ? za priklic: Kakšen bi bil vaš glas pod vodo? | ? za priklic: Kako je, če si obujete mokre nogavice? | ? za priklic: : Kaj si rečete, kadar vam gre kaj narobe? |

Če postaviš vprašanje, ki bi moralo izzvati vizualizacijo, očesni premiki pa so drugačni, to samo kaže na prožnost in kreativnost tistega, ki ga sprašujete in ne pomeni, da so odgovori napačni

Tisti, ki razmišlja v vidnih predstavah, govori hitreje in višje. Dihanje je plitkejše, mišice bolj napete (ramena).

Tisti, ki razmišljajo v zvokih, dihajo enakomerno s celim prsnim košem. Barva glasu je čista, izrazita. Glava trdno na ramenih ali nekoliko nagnjena na stran.

Globoko dihanje iz trebuha, sproščene mišice. Glava rahlo sklonjena, glas nižji. Govori počasneje in dela dolge premore.

Tisti, ki se pogovarjajo sami s sabo pogosto nagnejo glavo na eno stran in se naslonijo na roko. Vidite lahko, kako premikajo ustnice.

Terapevt lahko pri klientu začne s tem, da odkrije, kako razmišlja in se kasneje odloči, kako bi mu to morda lahko pomagal spremeniti.

Podmodalnosti so odtenki, ki kažejo, kako je sestavljena slika, zvok ali občutek. So lahko najbolj temeljna operativna koda človeških možganov.

| Vizualno | Avditivno | Kinestetično |
|---|--|--|
| asociirano (vidiš kot da si v prizoru), disociirano (gledaš prizor v katerem si tudi ti); barve, črno belo; svetloba; kontrast; čistost; gibanje; ... | stereo, mono; besede, šumi; jakost; ton; trajanje; oddaljenost od vira;... | umeščenost; jakost; pritisk; struktura; teža; temperatura; oblika; ... |

Kaj se zgodi, kadar podmodalnosti spremenimo? Lahko so bistvenega pomena za določen spomin in če jih spremenimo, lahko s tem v celoti spremenimo način, kako zaznavamo doživljaj. Kadar se disociiramo od spomina s tem zmanjšamo njegov čustveni naboj. Prijeten spomin izgubi prijetnost, neprijetni pa bolečino. Ko se spopadamo s travmo, je pomembno, da se najprej disociiramo – oddaljimo od čustvene bolečine, saj nam v nasprotnem primeru lahko zavest blokira celoten dogodek in o njem ne bomo mogli razmišljati. Disociiranje pa premakne čustva na varno razdaljo, tako da jih lahko obvladamo. To je tudi temelj **zdravljenja fobij**, h kateremu se bom vrnila kasneje. Če pa želite uživati v prijetnih spominih, je dobro, da smo asociirani.



Spreminjanje fiziološkega stanja

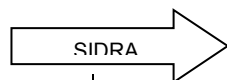
Kadar spremenimo svoje notranje stanje, se spremeni ves zunanji svet (tako se nam vsaj zdi). **Prekinitve** ali **izstopanja iz stanja** se lotimo, ko opazimo, da se počutimo slabo. Kadarkoli se spomnimo neprijetnih doživljanjev in vstopimo v stanje, v katerem ne čutimo notranje moči, se vse naše telo naleze negativnega počutja in se ohranja v vzorcih mišičnega tonusa, drže in dihanja. Depresivni ljudje so se, ne da bi se zavedali, naučili, kako lahko dolgo ostanejo v negativnem stanju. Drugi so se naučili, da si po svoje spremenijo čustveno stanje, si tako ustvarijo čustveno svobodo in spremenijo kakovost življenja.



- pomeni, da nekoga vodimo v določeno stanje (besede, ton, barva glasu, kretnje – z njimi morate ustrezati odzivu, ki ga želite doseči pri klientu)
- če želite klienta voditi v stanje samozavesti, ga prosite naj se spomni dogodka, ko je bil samozavesten (vi pa se vedite prepričljivo)
- pomembno je, da se klient spomni izkušnje, tako kakor, da bi bil sam v njej (asociiran)



- prepoznavanje stanja v katerem je drugi (opazovanje komaj vidnih izrazov pri drugem)
- opazujemo položaj oči; dihanje (globoko-plitko, hitro-počasno, v prsnem košu-v trebuhu), razlike v obraznem mišičnem tonusu, barvi kože, velikosti ustnic in tonu glasu



- so vse kar lahko izzove čustveno stanje; dražljaj, ki je povezan s fiziološkim stanjem in ga sproži (npr. pozitivna sidra - najljubša fotografija, vonj, ton glasu, ki vas na nekaj spomnijo)
- so neke vrste sprožilci, ki nam omogočijo podoživljanje preteklih čustvenih stanj
- so zunanja (budilka, fotografija), lahko so avditivna (melodija), vizualna (fotografija),...
- nastanejo s ponavljanjem (kadar ni močne čustvene povezave); lahko tudi v enem trenutku, če je čustvo močno in trenutek pravi
- nekatero povezave so koristne (tvorijo navade, zelena luč na semaforju, povzroči premikanje nog na pedalu), druge so nekoristne (javno nastopanje pogosto povezujejo s tremo in blagimi napadi panike; nekateri že ob misli na izpit postanejo živčni)
- v skrajnih primerih lahko zunanji dražljaji sprožijo zelo močno negativno stanje (fobijo)
- povezave, ki jih hočemo, lahko izberemo sami (vzamete katerokoli izkušnjo iz svojega življenja, ki se vam zdi najtežja in se vnaprej odločite v kakšnem fiziološkem stanju bi radi bili, ko jo boste priklicali)
- uporaba stanj notranje moči s pomočjo sider je eden izmed najučinkovitejših načinov, s katerimi lahko spremenite svoje vedenje ali vedenje drugega

SIDRAN.IF VIROV

Je tehnika za povečanje čustvene izbire. Sidra lahko tudi nizamo, da vodijo eno do drugega. Sidra lahko tudi rušimo (zasidrate negativno in pozitivno stanje in hkrati izzovete obe sidri; str.96) in tako pretrgate stari vzorec vedenja.

-je prenašanje pozitivnih čustvenih virov iz preteklih doživljanj v sedanje situacije

1. določite položaj v katerem bi se radi spremenili, se drugače odzivali
2. določite posebno stanje, ki ste ga v življenju že doživeli in bi ga hoteli imeti pri roki (samozavest, humor, kreativnost, pogum,...), ko boste v prvem položaju; preverite, če je vir res pravi
3. poiščite dogodek iz svojega življenja, ko ste imeli ta vir
4. izberite sidra, ki jih boste uporabili v vsakem od zaznavnih sistemov (kinestetično, avditivno, vizualno sidro)
5. še enkrat podoživite občutek (izbrano stanje) in ga v domišljiji še enkrat podoživite; ko pride do vrhunca, spremenite stanje in izstopite iz njega
6. podoživite stanje notranje moči in pred vrhuncem povežite vsa tri sidra
7. preverite povezavo med stanjem notranje moči in sidri; če ni OK se vrnite na začetek
8. določite znak, ki vam sporoča, da ste v problematičnem položaju, v katerem boste uporabili svoj vir

Snr osebnih zgrad

=tehnika za novo ovrednotenje neprijetnih spominov v luči sedanjega znanja; koristna je, kadar se problematična čustva ali vedenje kar naprej ponavljajo

-tistega kar se je v resnici zgodilo, ne moremo spremeniti, lahko pa spremenimo pomen, ki ga ima dogodek za nas v sedanjosti; če so bili pretekli doživljanji zelo travmatični, tako da celo misel nanje povzroča bolečino, zanje raje uporabite tehniko za fobije (za obvladovanje zelo močnih negativnih čustvenih stanj)

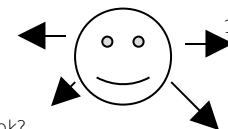
1. določite negativno stanje in ga priključite, uskladite se z njim in ga zasidrajte; potem stanje prekinite
2. držite negativno sidro in prosite klienta, naj se v mislih vrne v čas, ko je imel podobne občutke (nadaljujete do najzgodnejše izkušnje, ki se je lahko spomni); sprostito sidro; klienta vrnemo v sedanjost
3. klienta prosite, naj v luči tega kar zdaj ve, pomisli kateri notranji vir bi potreboval v tej situaciji, da bi bile te izkušnje primerne namesto problematične (vir mora priti iz njega, ne od drugih ljudi)
4. priključite in zasidrajte en sam specifičen in popoln doživljanj potrebnega stanja notranje moči in preverite to pozitivno sidro
5. držite pozitivno sidro in klienta v mislih peljite nazaj v najzgodnejšo negativno izkušnjo; povabite ga naj se s tem novim virom moči opazuje od zunaj (disociirano) in opazuje, kako mu spremeni izkušnjo; potem ga povabite naj vstopi v situacijo (asociirano) skupaj z novim virom moči (še vedno držimo sidro) in skupaj s z njim še enkrat podoživi to izkušnjo, kakor da bi se na novo zgodila; naj opazuje reakcije drugih vpletenih ljudi v spremenjenem položaju (naj si predstavlja, kakšen bi bil videti z njihovega gledišča, tako da bo lahko začutil, da drugi sprejmejo njegovo vedenje); če pri katerem koraku ni zadovoljen, se vrnite na korak štiri (iščite nove vire,...) ko je klient zadovoljen se zave, da je položaj drugačen in se iz njega lahko uči.
6. preverite spremembo brez uporabe sider, tako da prosite klienta, naj se spomni preteklega doživljanja in naj bo pozoren na to, kako so se spomini spremenili (če se pokažejo znaki negativnega stanja, se vrnite v korak štiri)

korak v

= vnaprejšnje doživljanje določene situacije; gre za mentalno preigravanje za miselno pripravo, ki usposobi telo za resnično situacijo; možgani dobivajo močne pozitivne slike uspeha, to jih programira tako, da mislijo in s tem povečajo možnost uspeha

-VAJA: ko zvečer v mislih pregledate dan, si izberite nekaj kar ste naredili ok in nekaj s čimer niste tako zadovoljni

3. Ponovno »preigravanje«, ustvarjanje nove možnosti izbire



4. Ali imate občutek, da je ok?

Novo vedenje

-kadar si želite pridobiti neko novo vedenje ali bi se radi spremenili, izboljšali

-npr. če hočete biti pri neki dejavnosti (spretnosti) boljši, se najprej v mislih opazujte, kako delate tako kot bi radi; usedite se na režiserjev stol svojega notranjega filma; opazujte prizor in bodite disociirani;

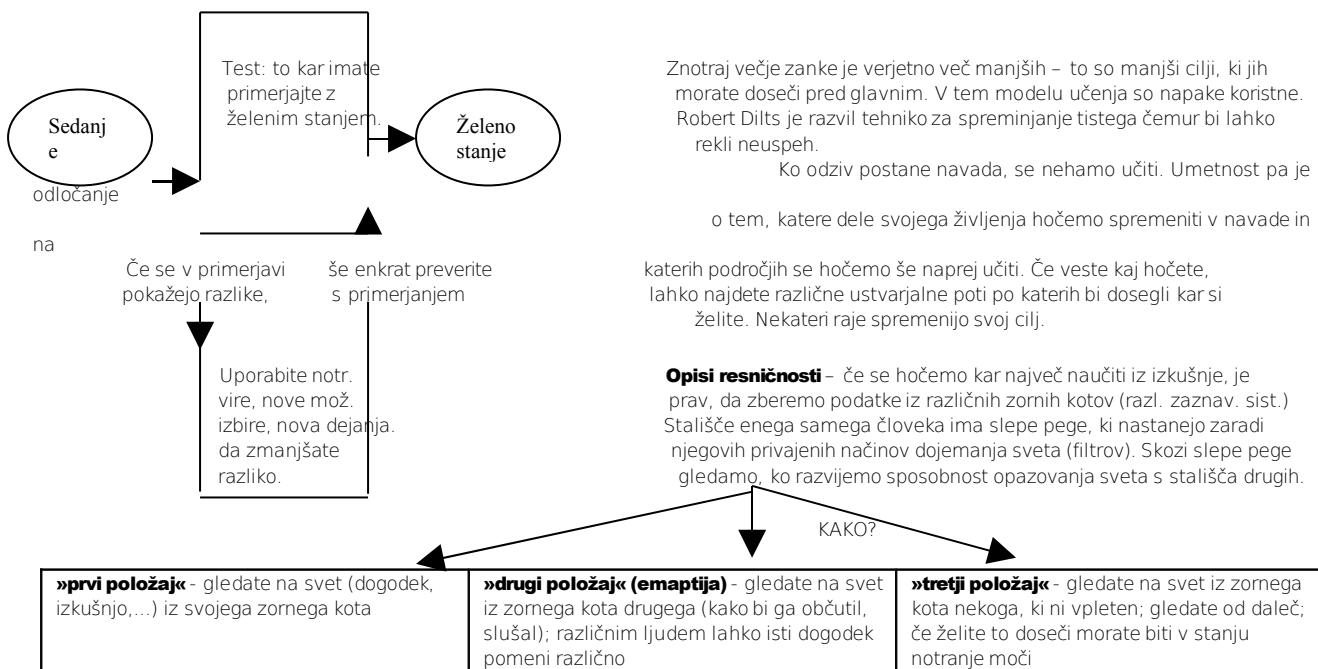
-režirajte prizor in zvočni zapis, dokler niste zadovoljni; ko ste, vstopite v sliko tudi sami in prizor zavrtite še enkrat od začetka do konca; bodite pozorni na svoje občutke in odziv ljudi okoli vas (če so); prepričajte se ali predstavlja to vedenje vaše vrednote, vas,...

-če nekaj ni ok, spet režirajte; ko ste zadovoljni, določite še notranji ali zunanji znak s katerim lahko sprožite to vedenje

Celostno mišljenje (nadomešča preprosto vzročno-posledično mišljenje) – tipično za NLP

Odnos je zanka; neprenehoma se odzivamo na povratno informacijo, da bi vedeli, kaj naj storimo v nadaljevanju. Naša zavest je omejena in ne more nikoli videti celotne komunikacijske zanke, ampak samo nekatere delčke. Šele vsebina in okoliščine (okolje in celoten sistem) komunikacije skupaj tvorita pomen. Košček sestavljanke sam po sebi lahko ne pomeni nič, odvisno je kam sodi v celi sliki. Izkušnje in dogodke lahko razumemo na dva načina. Lahko se osredotočimo na vsebino, se vprašamo del česa je, kako se imenuje, v čem je podobna drugim. Tako si pridobimo enostransko razumevanje. Globinsko, celostno razumevanje pa zahteva še eno gledišče: odnos ali kontekst. V kakšni zvezi je ta del z drugimi deli in kaj pomeni? Sprememba enega samega člana v notranjem sistemu naših misli, prepričanj,... ima lahko daljnosežne posledice. Če spremenite delček dogodka, ki ga hranite v spominu, si lahko s tem spremenite celotno duševno stanje. Tudi v sistemu lahko neznoten premik v pravo smer izzove globoko spremembo. Vedeti pa morate, kam je treba "potisniti". Kadar poskušamo z dejanji doseči cilje, moramo preveriti ali nimamo nobenih notranjih pomislekov ali dvomov (pozornost na okoliščine, ekologijo). Ravnovesje in odnos med deli naše osebnosti sta ogledalo ravnovesja in odnosov, ki jih imamo z zunanjim svetom. Virginia Satir (eden od modelov za NLP) je razumela družino kot izvorni sistem odnosov in ne skupine posameznikov. Družinam je pomagala ustvarjati zdravo ravnovesje (zavedanje kje natančno je treba ukrepati).

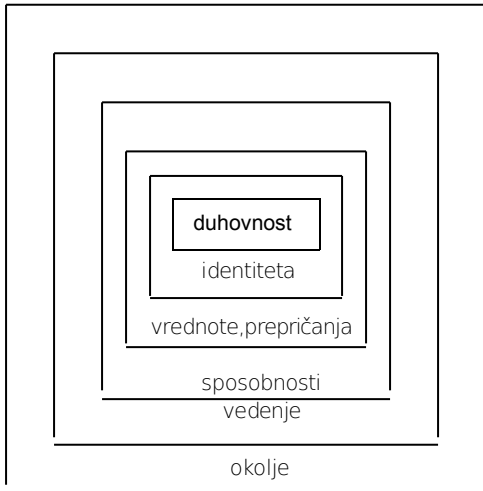
Ljudje se veliko bolj učimo iz svoji napak (dajo koristno povratno info.) kot iz uspehov. Učimo se v nizu zaporednih približevanj. Splošni model o tem kako postati bolj učinkoviti oz. model učenja (T.O.T.E: test – operate – test – exit)



Vsi trije položaji so enako pomembni, vprašanje je le, ali smo se sposobni svobodno gibati med njimi. Če hočemo delovati z modrostjo in razumom, moramo razviti sposobnost zavestnega ali nezavednega gibanja med tremi položaji.

Združeno polje NLP po Robertu Diltsu

Daje okvir za organiziranje in zbiranje podatkov, tako da lahko določite najboljšo točko, v kateri lahko posežete v dogodke in sprožite želeno spremembo.



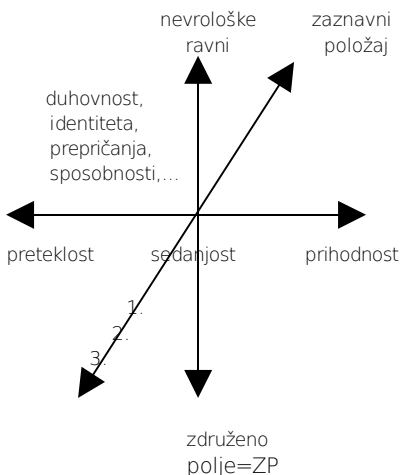
Vsaka sprememba na ravni duhovnosti ima globoke posledice na vseh drugih ravneh. Primer: prodajalec na različnih ravneh razmišlja o svojem delu: okolje – ta okoliš je dober za prodajo; vedenje – danes sem sklenil dobro pogodbo; sposobnosti – ta izdelek lahko prodam; prepričanje – če bom dobro delal, bom napredoval; identiteta – dober prodajalec sem. Model lahko uporabimo tudi pri problemih. Vedenje pogosto jemljemo kot dokaz sposobnosti ali identitete (če nekaj narobe izračunate, še ne pomeni, da ste neumni).

Kadar hočete sebe ali drugega spremeniti morate zbirati podatke o sedanjem stanju (čutno zaznavanje, deli problema). Pomembno je tudi želeno stanje (F1), cilj. Spremljajo ga notranji viri.

Iz modela je razvidno, da obstajata dve vrsti **konflikta**. 1. nekaj je na eni strani dobro in na drugi slabo in 2. dve vedenji si očitno nasprotujeta.

Pomembno je tudi pojmovanje **časa**. Fobije so primer, ko je problem povezan s preteklo travmo, posledice pa vedno znova občutimo v sedanjosti. Vsi smo pod vplivom preteklosti, zato je boljše, da jo uporabimo kot vir (tehnika spremembe zgodovine). Prav tako nas lahko upanje in strahovi ohromijo glede prihodnosti.

Ravni – sprememba na nižji ravni ne vpliva vedno na spremembe na višjih ravneh (sprememba v okolju najverjetneje ne spremeni prepričanj). Sprememba na višji ravni vedno vpliva na nižje stopnje. Če hočemo spremeniti vedenje, spreminjamo svoje sposobnosti in prepričanja. Hkrati pa je pomembno tudi spodbudno okolje. Težko se je spremeniti na ravni identitete, če spremembe niso podprte z ustreznimi prepričanji.



Združeno polje je način sestavljen različnih delov NLP v skupni okvir (je iz idej nevrološke ravni, časa, zaznavnih položajev). Ključno je ravnovesje. ZP nam omogoča, da prepoznamo kateri elementi so postali preveč pomembni in kateri so prešibki (npr. nekdo preveč poudarja preteklost in ji s tem dovoli, da vpliva na njegovo sedanjost nekonstruktivno). Prepoznavanje neravnovesja je prvi korak, ki nas vodi k ravnovesju. Terapevtom je okvir ZP izjemno pomemben, kot orodje za definiranje problema, ker pove, katere izmed tehnik naj bi uporabili.

Prepričanja

Prepričanja s naši vodilni principi. Vsi imamo skupnih nekaj temeljnih (npr. naravni zakoni) prepričanj. Prepričanja prihajajo iz različnih virov: vzgoja, modeliranje oz. posnemanje, pretekle travme, ponavljajoče se izkušnje, kultura. Visoka pričakovanja pomembnih odraslih (če so uresničljiva), izoblikujejo sposobnosti, nizka pričakovanja vcepijo nesposobnost. Ko nekaj verjamemo se obnašamo, kot da bi bilo res. Prepričanja so močni zaznavni filtri in tudi obrisi za prihodnja dejanja. »Če verjameš, da nekaj lahko storiš, ali pa da tega ne moreš ... v obeh primerih imaš prav.«

Zaznavni filtri so lahko preozki in nenatančni in nam preprečijo doživljanje prijetnih izkušenj, tudi kadar nas obdajajo vznemirljive možnosti.

Prepričanja so stvar izbire, lahko se jih otresemo in si oblikujemo nova. Pozitivna prepričanja so kot dovoljenja, ki nam odkrivajo svet možnega in nam omogočajo igranje v njem. Imamo veliko prepričanj o svojih možnostih in sreči. Bistvena sestavina uspeha so prepričanja, ki dovoljujejo uspešnost in nam dajejo notranjo moč in sposobnost za uspeh. Seveda pa uspeha ne zagotavljajo.

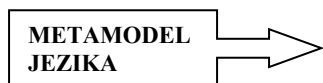
Prepričanja nas tudi omejujejo. Spreminjanje prepričanj omogoča spremembo vedenja, to pa se najhitreje spremeni, če imamo tudi sposobnost in strategijo. So pomemben del naše osebnosti, vendar pa so izražena zelo preprosto: Lahko ... ne morem... Če naredim ..., se bo zgodilo ...

Jezik, besede, pomen (kako dajemo smisel besedam, ki jih slišimo?, kako izbiramo besede, da se z njimi izražamo?)

Na vprašanje: Kaj neka beseda zares pomeni?, je edini možni odgovor: Komu? Jezik je orodje komunikacije in besede pomenijo tisto, za kar se ljudje dogovorijo, da bodo pomenile. Vendar pa vsi nimamo enakega zemljevida. Dolga debata bi se npr. razvila, če bi nekaj ljudi prosili naj oblikujejo definicijo besede »spoštovanje«, »ljubezen«,... Kako sploh vemo, da nekoga razumemo? Samo tako, da damo njegovim besedam pomen. Svoj pomen. Ne njegovega. In nihče nam ne jamči, da sta oba pomena enaka. Večinoma so si naši pomeni dovolj blizu, da se lahko razumemo. V intimnem razmerju, pri poslovnih sporazumih pa je drugače. Takrat je pomembno, da komuniciramo zelo natančno. Jezik je namreč velik **filter** naše enkratne osebne izkušnje. Del kulture v kateri smo rojeni usmerja naše misli v različne smeri in povzroča, da je na nekatere načine težko misliti in na druge preprosto.

Naše misli niso določene z jezikom, saj so hkrati mešanica miselnih slik, zvokov in občutkov. Kaj se pa zgodi z našimi mislimi, ko jih prenesemo v jezik? In kaj se zgodi z njimi, ko jih poslušalci »prevedejo« v svoj miselni sistem.

Besede so sidra za čutno izkušnjo, vendar izkušnja sama še ni resničnost in beseda še ni izkušnja. Jezik je torej dvakratno odmaknjen od resničnosti Pomembno je, da znamo uporabljati natančne besede, ki imajo pomen na sogovornikovem zemljevidu in da znamo natančno določiti, na kaj drugi misli z besedami, ki jih uporablja.



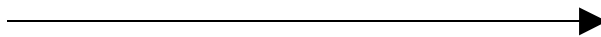
(razvila sta ga John Grinder in Richard Bandler pri modeliranju V. Satir in Perlsa)

je orodje za pridobivanje globljega razumevanja človekovega govora. Pomembno

je, da razumemo, kako se misli prevajajo v besede. Da se lahko v pogovoru z drugimi pomaknemo iz globinske strukture, del svojih misli posplošimo, spremenimo in izpustimo (zbrisemo).

GLOBINSKA STRUKTURA STRUKTURA

ni zavestna, jo skrajšamo, da lahko govorimo



POVRŠINSKA

je to kar v resnici povemo



Metamodel vsebuje niz **vprišanj**, ki poskušajo obrniti in odkriti okrajšave, popačenje in posplošitve v jeziku. Tako dobimo manjkajoče podatke, preoblikujemo strukturo in pridobimo posebne podatke, ki dajejo komunikaciji smisel.

PRIMERI:

NEDOLOČENISAMOSTALNIKI

Primer: »Radi bi me dobili. ; To je odvisno od stališča.; Soseska je uničena.«

NEDOLOČENI GLAGOLI

Primer: »Potoval je v Pariz.; Ranila se je.; Pomagala mi je.«

PRIMERJAVE

Primer: »Ta sestanek *sem slabo* izpeljal.; *Pralni prašek Ariel* je najboljši.«

OCENE

Primer: »Sebičnež sem.; Moški je očitno idealen kandidat.«

NOMINALIZACIJE zabrišejo veliko podatkov (glagol, ki opisuje trajanje je spremenjeno v samostalnik) Spreminjajo proces. Primer: »*Poučevanje* in *disciplina*, združena s *spoštovanjem* in *strogostjo* sta v izobraževanju bistvena.«

NAKLONSKI OPERATERI JIMOŽNOSTI (ne morem, lahko, mogoče, nemogoče)

Primer: »Kar *nisem mogla* odkloniti; Sem kakršen sem. *Ne morem* se spremeniti.«

NAKLONSKI OPERATERI NUJNOSTI (moram, ne smem, naj bi)

Primer: »Vedno moram dati prednost drugim.; V razredu ne smem govoriti.; S temi ljudmi ne bi smela govoriti.«

UNIVERZALNA DOLOČILA (posploševanje; vsi, vedno, nikoli, nihče,...);

Primer: »Indijska hrana je obupna.; Vse posplošitve so napačne.; Nikdar ničesar ne naredim prav.; Noč vedno sledi dnevu (*ta drži*).«

ZLOŽENA ENAKOVREDNOST (dve trditvi sta takopovezani, da pomenita isto)

Primer: »Ne smeš se.... torej te to ne zabava.; Če me ne gledaš, ko se pogovarjam s teboj, me ne poslušáš.«

PREDPOSTAVKE (skritev vprišanjih: zakaj, ker, ko, če)

Primer: »Zakaj ne moreš ustrezno skrbeti zame?; Ko boš pameten boš razumel (*nisi pameten*).; Saj mi ne boš spet lagala?; Zakaj se večkrat ne smeješ?«

VZROK IN POSLEDICA (če verjame, da je nekdo drug odgovoren za vaše čustveno stanje, mu dajemo moč, ki je nima)

Primer: »Jeziš me.; Dolgočasíš me.; Vesel sem, ker si odšla.«

BRANJE MISLI (domneva, da nekdo brez dokaza, ve kaj čuti nekdo drug)

1. Primer (vemo kaj misli drugi): »Peter je nesrečen.; Vem kaj ima rad.; Sem vedela, da ji ne bo všeč.«

2. Primer (dajemo drugim moč, da vam berejo misli): »Če bi me imel rad, bi vedel, kaj sem hotela.; Ali ne vidiš, kako mi je?; Prizadel si me, ker nisi upošteval mojih čustev.«

VPRIŠANJE???????/razlaga

Kdo ali kaj točno ...?

Kako natančno?, Kako točno se to dogaja?

V primerjavi s čim?

Kdo tako ocenjuje in na čem temelji njegova ocena?

Kdo nominalizira in v zvezi s čim to počne?, Kako to gre?

Kaj bi se zgodilo, če bi?; Kaj vam brani, da bi ...?

Ko nekdo reče, da ne more nečesa storiti, to pomeni, da si je določil cilj in ga potem postavil zunaj svojega dosega). »Ne morem« naj raje postane »Nočem«

Kaj bi se zgodilo, če bi/ne bi ...?

»Moral bi« priključuje občutek krivde, ker si prekršil pravilo. Nastane prepad med pričakovanji in resničnostjo. »Moral bi« na stopnji sposobnosti postane očitek.

Ali se je že kdaj zgodilo, da...?; Vedno?, Nikoli?, Vsi?

Paradoksi oz. absurdi (»Prav imaš, to ...ti nikoli ne bo uspelo. Najboljše, da takoj odnehaš)

Kako lahko to pomeni hkrati nekaj drugega?

Po čem sklepaš, da...? Kaj te navaja k temu, da verjameš...?

Kako točno se pripravite do tega, da storite to (do takšnih čustev)? Kako točno se odločiš za tak odziv na to?; Kako natančno ena reč povzroči drugo?

Odgovornosti za lastna čustva ni lahko prevzemati.

Kako točno veš, ... (kaj misli drugi, kako se počuti)?

Osnovna predpostavka metamodela je, da si ljudje izdelujejo/mo različne modele sveta in da ne moremo sklepati, da vemo, kaj pomenijo besede. Metamodel nam omogoča **zbiranje podatkov** (npr. če pride klient k terapevtu in se pritožuje zaradi depresije, mora terapevt ugotoviti, kaj pomeni to v klientovem modelu sveta in ne sklepati, da natančno ve, kaj klient s tem misli. Omogoča nam tudi **zbiranje podatkov** (kaj misliš s tem?) in nam daje **možnost izbire** (kateri vzorec metamodela bomo uporabili, je odvisno od okoliščin komunikacije in našega cilja). Metamodel nam nudi možnost **prepoznavanja omejitev**. Pomembno je, da skušamo med pogovorom ugotoviti, katere besede človek poudari z glasom ali govorico telesa.

Konflikti, notranje naravnavanje, vrednote

Dva človeka lahko gledata isti dogodek, slišita iste besede, a mu pripišeta dva povsem različna pomena. Vsak od njiju ima drugačen notranji zemljevid. Najpomembnejši deli našega notranjega zemljevida so prepričanja in vrednote. Nadzorujejo vse kar počnemo. Vrednote določajo, kar nam je pomembno. Včasih naše lastne vrednote le s težavo uspevajo druga ob drugi in takrat se težko odločamo. Različni deli nas samih utelešajo različne vrednote, ki si lahko nasprotujejo. Večji kot je cilj, več naših delov vključuje in večja je verjetnost nasprotujočih si interesov. Notranja skladnost daje moč in osebni vpliv. Takrat so vsi deli v harmoniji in imamo dostop do notranjih virov moči. Ko se za nekaj odločite in ste glede tega skladni, veste, da lahko nadaljujete in imate velike možnosti, da uspete. Majhni otroci so skoraj vedno skladni (ko bi nekaj radi, bi to radi z vsem srcem).

Prepoznavanje znaka za notranjo skladnost

- če se v mislih pomikate nazaj in se asociirate v čas in dogodek, ko ste si nekaj zares želeli začnete **prepoznavati** kako je, kadar **ste skladni**
- če ste pred odločitvijo in glede nje niste skladni, vam to predstavlja neprecenljiv vir iz nezavednega; govori vam, da ni pametno nadaljevati

Prepoznavanje znaka za notranjo neskladnost

- če pomislite na čas, ko ste imeli pomisleke glede neke odločitve in vam je nekaj govorilo, da bodo težave ... morda v telesu začutite nekaj posebnega ... To je znak za neskladnost
- razpoznavanje neskladnosti pri sebi nam omogoča, da se izognemo napakam
- za terapevta je bistvenega pomena razpoznavanje neskladnosti pri drugih

vrednot

jih



močno vplivajo na skladen odnos do cilja; vsebujejo vse kar je za nas pomembno; prepričanja dobimo iz izkušenj in z modeliranjem družinskih članov, prijateljev; povezujemo s svojo identiteto; nas motivirajo, usmerjajo; najbolj trajne in najvplivnejše izberemo sami, običajno so nezavedne; spremljanje vrednot (dovolj je, da jih spoštujete) nekoga drugega ustvari dober stik

kriteriji



kriteriji so za opisovanje tistih vrednot, ki so pomembne v vseh okoliščinah; so razlogi, da nekaj storimo; nadzorujejo zakaj delamo, kje delamo, s kom se poročimo; vedno izraženi pozitivno; iskanje kriterijev oz. vrednot - odgovorite si na ta vprašanja: Kaj mi je pomembno?, Kaj me zares motivira?, Kaj mora biti zame resnično?; ker so kriteriji nominalizacije jih moramo razplesti z vprašanjem:«Kako bi vedela, da je kriterij zadovoljen?»; vprašati se je potrebno tudi:«Ali so uresničljivi?«


Hierarhija kriterijev – dobro je, da razvijemo občutek relativne pomembnosti naših kriterijev (vaja na str.204). Kriteriji so povezani tudi s cilji. Lahko se nam zgodi, da si želimo nekaj narediti, a se tega ne lotimo, ker nam stojijo na poti drugi pomembnejši kriteriji. Torej mora biti cilj vezan na širši cilj, ki je dovolj privlačen, da ga podpirajo pomembni kriteriji. Kriteriji dajejo ciljem energijo.

O kriterijih lahko razmišljamo tudi s podmodalno zgradbo; pomembne kriterije predstavljajo večje, svetlejša in približane slike, bolj jasni zvoki,...

Vzpenjanje in sestopanje

Ko dejanje povežete s pomembnimi kriteriji, se lahko zelo hitro vzpenete do cilja (kot, če igrate »kače in lestve«). Pomembno je, da manjše cilje povežemo z večjim (**vzpenjanje oz. pomikanje od posebnega k splošnemu**), saj mu tako damo energijo; veliki cilj pa lahko razstavimo (**sestopanje, drobljenje oz. splošnega k posebnemu**) na manjše, ker so lažje oprijemljivi.

Metaprogrami (so zaznavni filtri; pomagajo nam ustvariti lasten zemljevid; so naučeni):

 Tipični primer – pomisli na poln kozarec vode; pol vode odpijete; ali je kozarec na pol poln ali na pol prazen?;
— oboje je stvar gledišča; nekateri opazijo kar je pozitivno (v resnici tam), drugi opazijo kar manjka;
— oba načina sta koristna

—▶ so zaznavni filtri; pomagajo nam ustvariti lasten zemljevid; so naučeni; v različnih okoliščinah so različni; pri drugih jih lahko prepoznamo po **jeziku** in **vedenju** (ker filtrirajo izkušnje, ki jih posredujemo s pomočjo jezika); dobri komunikatorji si oblikujejo jezik tako, da ga prilagodijo sogovornikovemu modelu sveta

Metaprogrami:

Proaktiven človek – sproži dejanje, vstopi vanj, ga opravi, ne čaka na druge.
Jezik – zaključene trditve z jasno izraženim vršilcem dejanja, aktivnim glagolom in jasnim predmetom:
»Sestala se bom z direktorjem.«
Motivirajo ga fraze: »Loti se... Stori ... Čas je, da nekaj storiš.«



proaktivnost

reaktivnost



Reaktiven človek - čaka, da dejanje sprožijo drugi, dolgo se odloča za neko dejanje.
Jezik – uporablja pasivne glagole in nepopolne stavke, nominalizacije: »Ali je morda kakšna možnost, da bi se sestali z direktorjem?«
Fraze: »Samo trenutek ... Razmislimo ... Prepričajmo se, kaj o tem mislijo drugi.«

| | | |
|--|---|--|
| <p>Ljudje z metaprogramom proti so ves čas osredinjeni na svoj cilj, prizadevajo si za tisto, kar hočejo.</p> <p>Jezik – govori tem, kar si želi, kar bi rad dosegel ali pridobil</p> <p>Motiviranje – odzivajo se na cilje in nagrade; najuspešnejši so, če se zaposlijo tako, da vedno stremijo k cilju</p> | <p>← proti</p> <p>stran →</p> <p>(povezan z motivacijo)</p> | <p>Ljudje z metaprogramom stran hitro zaznajo probleme in vedo, kako se jim umakniti, ker jim je jasno česa nočejo (težave, kadar si želijo postaviti cilje).</p> <p>Jezik – razlaga o tem, katerim situacijam se želi izogniti</p> <p>Motiviranje – motiviramo jih s problemi ali kaznijo; odlični so pri iskanju napak</p> |
| <p>Notranji človek – ima kriterije v sebi, odloča se glede na svoje kriterije (sprejema podatke, a se odloča glede na lastne kriterije); ne mara, da bi se drugi odločali o njem; s težavo sprejema nadrejene; privlačijo ga neodvisni poklici.</p> | <p>← notranji</p> <p>zunanji →</p> <p>(nanaša se na kiterije)</p> <p>Vprašaj: Kako veste, da ste delo dobro opravili?</p> | <p>Zunanji človek – potrebuje druge, da mu dajejo smer; vedo, da so nekaj dobro opravili, ko jim to pove nekdo drug; sprašujejo za mnenje in videti je, kot da bi se težko odločali.</p> |
| <p>Človek z metaprogramom možnosti hoče imeti izbiro in alternative; upira se dobo preizkušenim postopkom; kreativen, primeren za razvijanje novega.</p> <p>Motiviranje – odzivajo se na zamisli, ki jim dajejo še več možnosti</p> | <p>← možnosti</p> <p>postopki →</p> <p>Vprašaj: Zakaj ste izbrali sedanjo zaposlitev?</p> | <p>Človek z metaprogramom postopki dobro sledi postopkom, ni pa dober pri razvijanju novega; zanima ga, kako bi nekaj opravil, ne pa zakaj; dober je za izvajanje v naprej določenih postopkov.</p> <p>Motiviranje – odzivajo se na zamisli, ki jim zagotavljajo jasno določeno in preverjeno pot</p> |
| <p>Splošni ljudje radi vidijo veliko sliko; dobro se počutijo kadar imajo pred seboj veliko podatkov; so globalni misleci.</p> <p>Jezik – ponudijo vam sliko; radi posplošujejo; celo zaporedje vidijo, kot en sam kos; izpuščajo.</p> <p>Dobri so v načrtovanju in razvijanju strategij.</p> | <p>← splošno</p> <p>posamično →</p> <p>nanaša se na drobljenje</p> | <p>Posamični ljudje se najboljše počutijo z delci podatkov in gradijo od malega proti velikemu.</p> <p>Jezik – opisujejo s podrobnostmi; govorijo o »korakih« in »zaporedjih« in natančno opisujejo; uporabljajo lastna imena.</p> <p>Dobri so pri nalogah, ki vsebujejo zaporedje malih korakov, ki zahtevajo natančnost.</p> |
| <p>Ujemanje pomeni, da nekateri najprej opazijo stvari, ki so enake.</p> <p>Glej primer: Tisti, ki opazijo, da so stvari enake, so pogosto zadovoljni na istem delov. mestu, dobri so za naloge, ki ostajajo nespremenjene.</p> <p>Tisti, ki opazijo najprej podobnosti potem pa razlike, imajo radi postopne in počasne spremembe. Raje so nekaj časa na enem delov. mestu, ko pa se ga naučijo, so ga dolgo pripravljani opravljati. Dobri so za vse naloge.</p> <p>Radi uporabljajo primerjave: »boljše«, »slabše«, »več«, »manj«, »razvit«.</p> | <p>← ujemanje</p> <p>neujemanje →</p> <p>Primer: Kakšen je odnos med njimi?</p> <p>△ △ ▽</p> | <p>Neujemanje (neujemalci) pomeni, da nekateri pri primerjanju opazijo najprej, kaj je drugačno. Poudarjajo razlike in se pogosto zapletejo v prepire.</p> <p>Glej primer: Tisti, ki opazijo le razlike, imajo radi spremembe in pogosto menjajo zaposlitev. Privabljajo jih besede: »nov« ali »drugačen«.</p> <p>Tisti, ki najprej opazijo razlike in potem podrobnosti, iščejo spremembe in raznolikost, toda ne tako kot neujemalci. (vprašanje za raziskovanje tega metaprograma: v kakšnem odnosu sta ti dve reči?).</p> |
| <p>Vstopni kanal: odgovor na vprašanje: Kakšni dokazi prepričajo šefa, da nekdo dobro opravlja svoje delo?, je pogosto povezan s človekovim primarnim zaznavnim sistemom. Nekdo mora dokaz videti, drugi slišati, spet drugi preizkusiti,...</p> <p>Pomemben je tudi način na katerega se posameznik najlažje uči izpeljati nove naloge: nekemu moramo</p> | <p>← Vzorci prepričevanja →</p> | <p>Kaj storimo s podatkom, ki ga že imamo?</p> <p>Nekaterim ljudem je potrebno večkrat dokazati, preden jih prepričamo, drugi ne potrebujejo veliko podatkov.</p> <p>Avtomatičen vzorec – ljudje s tem vzorcem delajo zaključke z malo podatki.</p> <p>Vztrajen vzorec – prepričajo jih samo posebne okoliščine; »jutri jih je treba znova prepričati«</p> |

pokazati, drugi mora slišati, tretji se sam lotiti,...

Metaprogrami se lahko spreminjajo tudi s čustvenim stanjem. Pod stresom postanemo bolj proaktivni, ko smo sproščeni pa bolj reaktivni. Pravi odgovor je vedno v človeku. Vzorec je samo zemljevid. Metaprogrami so koristna vodila pri tem: Ali se lahko zavedamo svojih vzorcev?, Katere možnosti dajemo drugim?

Okviri (postavljanje reči v različne okoliščine, da jim s tem podelimo drugačen pomen)

Dogodke lahko uokvirimo na pet uporabnih načinov:

