

K Nevrolingvistično programiranje

Suzana Padežanin

Model NLP obravnava strukturo subjektivnih doživetij ljudi; kako jih strukturiramo, kaj vidimo, slišimo in čutimo, kako zunanji svet na poti skozi naše čutne kanale prede-lujemo in filtriramo. Odkriva, kako svet z besedami opisujemo in se vedemo, bodisi zavedno ali nezavedno.

Razvoj modela nevrolingvističnega programiranja

Model nevrolingvističnega programiranja (v nadaljevanju NLP) je nastal v zgodnjih sedemdesetih letih na podlagi skupnega dela Johna Grinderja, ki je bil tedaj asistent lingvistike na univerzi California v Santa Cruzu, in Richarda Bandlerja, študenta psihologije na tej univerzi. Richard Bandler se je zelo zanimal za psihoterapijo. Skupaj z Grinderjem sta preučevala Virginijo Satir, Milтона Eriksona in Frica Perlsa, ki so imeli velik ugled pri terapevtskem delu. Preučevala sta njihov nastop in sklenila, da je mogoče identificirati osnovne elemente uspešnega nastopa. Ugotovila sta, da se lahko tudi drugi ljudje naučijo teh elementov in lahko tudi nastopajo kot »učni model«. Tako model NLP temelji na različnih smereh psihoterapije, lingvistike in kibernetike, kar omogoča zelo neposredno in učinkovito intervencijo pri spreminjanju vedenja. Ti trije terapevti, ki sta jih avtorja modelirala, so bili zelo različne osebnosti, uporabljali pa so podobne osnovne modele. Te modele sta prevzela, jih izboljšala in oblikovala izpopolnjen model, uporaben za uspešno komunikacijo, osebnostno spremembo, pospešeno učenje.

Model NLP se je hitro razvijal. V ZDA je v dveh letih okrog 100.000 ljudi absolviralo urjenje NLP.

Spomladi leta 1976 sta se Grinder in Bandler sestala v Santa Cruzu in povezala dotedanje rezultate. Tako je nastalo nevrolingvistično programiranje. Pri tem pomeni:

Nevro – nevrološko, povezano z živčnim sistemom in možgani, po njih pa z našimi čuti (sluh, vid, občutki, vonj, okus), s spominom in z domišljijo.

Lingvistično – jezik, ki odslikava vzorce in strukturo našega mišljenja. Z njim poimenujemo svoje izkušnje in izmenjujemo ter povezujemo svoje »notranje zemljevide« oziroma osebne podobe sveta, ki so pri vsakomer med nami različne. Jezik ne pomeni samo simbolov, ki označujejo pojave okrog nas, to je besed, temveč vključuje tudi govorico telesa, torej vse, s čimer posredujemo svoja sporočila drugim ljudem.

Programiranje – proces učenja, ki temelji na načrtnem in k cilju usmerjenem ravnanju. Učenje pomeni dopolnjevanje znanih poti z novimi učinkovitejšimi strategijami. Pomeni tudi več možnosti za izbiro vedenja in ravnanja v določeni življenjski okoliščini.

Osnovni izrazi pri modelu NLP

Raport

Pri izobraževanju in vzgoji, terapiji in svetovanju, v podjetništvu, pri prodaji je raport ali empatija zelo potreben za oblikova-

nje zaupanja in dobrega ozračja, ker se lahko ljudje svobodno in naravno odzivajo.

Kalibriranje

V jeziku NLP pomeni odkriti, v kakšnem stanju je drug človek. To je sposobnost, ki jo imajo vsi ljudje in se v našem vsakdanjem življenju tudi uporablja.

»Pacing« in »leading« (iti v korak, voditi)

Raport omogoča, da zgradimo most do druge osebe. To je zaupanje in stik. Ko ga pridobimo oziroma navežemo, bi lahko začeli spreminjati vedenje in drugi bi najverjetneje to posnemali. Lahko bi ga vodili v drugo smer. Najboljši učitelji so tisti, ki oblikujejo raport – dober stik in se podajo v svet učečega se človeka. Ta način je za učence lažji, saj bolj razumejo določeno temo. V jeziku NLP se to imenuje »pacing« in »leading«.

Model komuniciranja NLP

Model komuniciranja NLP (po Jamesu in Woodsmalu, 1988), ki sta ga razvila Richard Bandler in John Grinder, temelji na kognitivni psihologiji. Razlaga, kako procesiramo informacije, ki jih sprejemamo iz sveta okrog nas. Če pogledamo model NLP, vidimo, da se proces začne z zunanjim dogodkom, ki ga izkusimo z našimi čutili. Naša kognicija dogodka se pojavi, ko doživimo informacijo, ki prihaja v notranjost skozi vstopne senzorne kanale, to pa so:

- vizualni – vsebujejo to, kar vidimo, oziroma način, kako nekdo gleda na nas;
- slušni – vsebuje glasove, besede, ki jih slišimo, in način, kako nam ti ljudje besede izrečejo;
- kinestetični oziroma zunanji dogodki – vsebujejo dotik nekoga oziroma nečesa, pritisk;
- olfaktorni – vonj;
- gustatorni – okus.

Potem ko smo po naših senzornih kanalih sprejeli zunanji dogodek in preden opravimo notranjo reprezentacijo dogodka, tega filtriramo. Dogodek požemo skozi naše notranje procesne filtre. Naši notranji procesni filtri so način, kako izbrišemo, izkrivljamo in generaliziramo informacije, ki jih sprejemamo z našimi petimi čutili.

Izkrivljanje

Izkrivljanje se pojavi, kadar selektivno usmerjamo pozornost samo na določene vidike našega doživljanja, ne pa na vse. Izkrivljanje pomeni, da spregledamo določene senzorne informacije.

Brez njega bi sprejeli mnogo preveč informacij, ki bi jih morali »predelati v naši zavesti«.

Krnitev

Pojavi se, kadar izmenoma doživljamo senzorne dogodke tako, da napačno reprezentiramo realnost. Krnitev nam pomaga tudi pri samomotiviranju.

Generalizacija

Tretji proces je generalizacija, pri katerem označimo splošne ugotovitve, ki temeljijo na eni izkušnji, dveh ali več. V najboljšem primeru je generalizacija eden od načinov učenja, s katerim oblikujemo informacijo takšno, kot je, in povzamemo ugotovitve o svetu kot celoti, ki temeljijo na eni izkušnji ali več. V najslabšem primeru pa je generalizacija način, s katerim povzamemo en sam dogodek in ga spremenimo v trajno izkušnjo. Navadno lahko naša zavest sprejme 7 ± 2 delčkov informacij v določenem času. Seveda mnogi ljudje ne morejo sprejeti niti toliko informacij. So ljudje, ki imajo težave z 1 ± 2 deli informacij. Poskusite tole, ali lahko naštejete več kot sedem proizvodov določene kategorije, na primer cigaret? Večina ljudi bi naštela dva, tri proizvode v kategoriji, ki jih ne zanima, in navadno ne več kot devet v kategoriji, ki jih zelo zanima. Za to obstaja razlog: če ne bi aktivno izločali informacij, bi se nam zgodilo, da bi jih sprejemali čedalje več. Zato jih filtriramo. Vprašanje je, zakaj dva človeka ne reagirata enako, kadar imata isti dražljaj. Zato ker izbrišemo, izkrivimo in različno generaliziramo zunanje informacije.

Brišemo, izkrivimo in generaliziramo informacije, ki jih sprejemamo z našimi čutili z uporabo notranjih procesnih filtrov. Filtri so metaprogrami, vrednote, prepričanja, stališča, odločitve in spomini.

Metaprogrami

So od notranjih procesnih filtrov najbolj nezavedni in neusklajeni. Lahko bi rekli, da metaprogrami sami po sebi niso v soglasju, filtrirajo pa soglasje iz naših izkušenj. Metaprogrami so izbris in izkrivljanje filtrov, ki bodisi našim generalizacijam dodajajo bodisi od njih odvzemajo. Metaprogrami so le eden od načinov, kako vzdržujemo našo identiteto z ohranjanjem ali izničevanjem generalizacij, ki jih izvajamo v času. Ker poznavanje metaprogramov pri posamezniku lahko dejansko pomaga, da natančno napovemo njegove poteze, jih uporabimo za napovedovanje vedenja pri njegovih akcijah, dodatno pa lahko spremenimo načine, kako oseba filtrira informacije za določen namen. Namen metaprogramov ni niti uvrstiti ljudi v kalupe niti ločiti prav in narobe. Metaprogrami niso dobri ali slabi, so preprosto način, kako oseba procesira informacije.

Vrednote

Naslednji nezavedni filter so naše vrednote. Te so evaluativen filter. Vrednote so merila o kakovosti in pravilnosti naših dejavnostih, jih motivirajo in odločajo o naših občutkih o njih. Urejene so hierahično, z najpomembnejšo na vrhu. Vsak od nas ima spreminjajoče se modele o svetu (interne reprezentacije sveta) in naše vrednote so z njimi notranje povezane. Kadar komuniciramo sami s seboj ali z nekom drugim, kadar se model sveta ne ujema z vrednotami, našimi vrednotami ali vrednotami nekoga drugega, je velika verjetnost, da bo to povzročilo konflikt. Richard Bandler meni: »Vrednote so tiste ideje, v katere smo pripravljene vložiti čas, energijo in nekatere vire, da bi jih dosegli ali se jim izognili.« Vrednote so tisto, k čemur ljudje najbolj težijo oziroma se odmikajo od tega. So naša privlačnost oziroma odboj v življenju. So generalizacija o globokih vrednostnih sistemih, ki so lahko zavedni ali nezavedni. Vrednote se lahko spremenijo z okoliščinami, na primer, verjetno imate določene vrednote o tem, kaj si želite v ljubezenski zvezi in kaj želite doseči v poklicu, in najbrž

te vrednote niso enake. Vaše vrednote o tem, kaj želite na enem oziroma na drugem področju, so lahko precej različne. Ker so vrednote povezane z okoliščinami, jih lahko povežemo tudi s potezami.

Prepričanja

Naslednja stopnja filtrov so prepričanja. Prepričanja so sprejetost o pravih stvareh. So tudi generalizacije o določenih potezah sveta. Eden najbolj pomembnih elementov v modeliranju je iskanje posameznikovih prepričanj o določenem vedenju, ki ga preizkušamo v modelu. Richard Bandler meni: »Prepričanja so tiste zadeve, ki se jim ne moremo izogniti.« Prepričanja so postavke, ki jih imamo o določenih stvareh, ki bodisi oblikujejo bodisi zanikajo našo osebno moč. Na tej stopnji so prepričanja nujno naš vklop oziroma izklop za možnost, da karkoli naredimo v svetu, kajti če ne verjameš, da lahko nekaj narediš, verjetno nikoli ne boš imel možnosti, da boš to izvedel. Pri delu s posameznikom je pomembno ugotoviti, kakšno prepričanje ima, da mu omogočimo delati to, kar počne. Poskušamo pa tudi najti zaviralna prepričanja, ki jih ima nekdo, to so tista prepričanja, ki nekomu onemogočajo, da bi storil to, kar hoče.

Stališča

Stališča so zbirke vrednostnih sistemov, prepričanj o nekem subjektu. Navadno se kar zavedamo svojih stališč in pogosto govorimo ljudem: »To je natančno tako, kot čutim.« Sprememba na stopnji stališč je precej težja kot na stopnji vrednot. Zaradi stopnje abstrakcije je mnogo lažje spremeniti vrednoto kot stališče.

Spomini

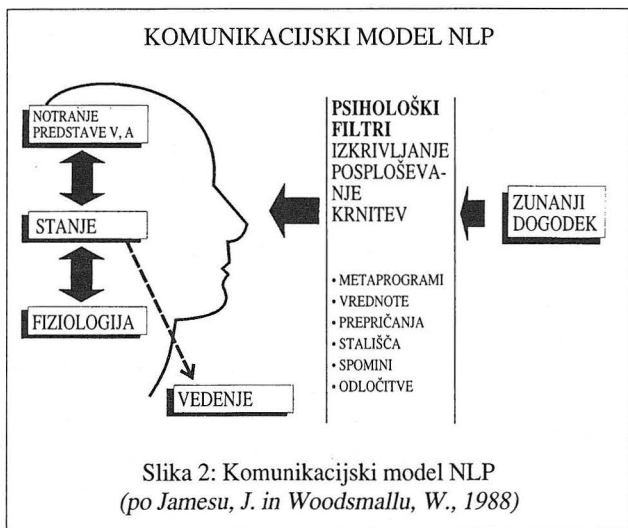
Peti filter v naši zbirki so spomini. Spomini močno zadevajo posameznikovo percepcijo in osebnost. Spomini so to, kar smo.

Odločitve

Šesti filter so odločitve, ki smo jih sprejeli v preteklosti. Odločitve o tem, kdo smo, še posebno omejevalne odločitve, lahko vplivajo na naše celotno življenje. Odločitve lahko oblikujejo prepričanja, vrednote, stališča in celo življenjske teme ali pa lahko zgolj vplivajo na naše percepcije v času. Problem v zvezi z mnogimi odločitvami je v tem, da so sprejete bodisi podzavestno bodisi v zelo zgodnjem otroštvu in so pozabljene. Prav tako se lahko odločamo na določeni časovni stopnji in potem, ko odrastemo, spremenimo odločitve. Odločitve, ki jih spremenimo, še posebno omejevalne, pogosto vplivajo na naše življenje, in sicer tako, kot prej nismo hoteli. Odločitve in spomin se spreminjajo po lestvici, od zavednega do nezavednega. Individualne odločitve in spomini so lahko označeni kot bolj ali manj zavedni, kot nekatere vrednote, prepričanja in stališča.

Teh šest filtrov torej določa, kakšna informacija je sprejeta in kdaj odločamo o notranji reprezentaciji določenega dogodka. Naše notranje reprezentacije povzročajo, da smo v določeni poziciji in oblikujemo določeno fiziologijo. Pozicija se nanaša na notranjo emocionalno potezo posameznika, na primer na potezo sreče, žalosti itd. Notranje reprezentacije vključujejo naše notranje slike, zvoke in dialoge in naše občutke. Poteza, v kateri se znajdemo, določa naše vedenje, torej se naše notranje reprezentacije določenega dogodka kombinirajo s fiziologijo in ustvarjajo potezo. Ta je rezultat notranjih reprezentacij in fiziologije, celotno vedenje pa je v povezavi s potezami. Ti filtri torej nekako določajo naše akcije, kajti to, kar je ohranjeno oziroma izbrisano, bo pomembno vplivalo na notranje reprezentacije. V tem modelu zemljevid (notranja reprezentacija) ni teritorij. Vsaka naša izkušnja je nekaj, kar si dobesečno izmislimo v naših glavah. Realnost doživljamo neposredno, kar naprej brišemo, izkrivljamo in generaliziramo. Končno doživimo našo reprezentacijo doživetja določenega teritorija, in ne teritorija samega. V komunikacijski raziskavi

(po O'Connorju in Seymourju, 1982) na pensilvanijski univerzi (1970) so raziskovalci dokazali, da je pri komunikaciji 7 odstotkov tega, kar sporočamo, rezultat besed, ki jih izrečemo, oziroma vsebine naše komunikacije, 38 odstotkov naše komunikacije z drugimi je rezultat našega verbalnega vedenja, ki vsebuje ton glasu, dihanje, tempo in volumen glasnosti, 55 odstotkov pa je rezultat neverbalne komunikacije. Ujemanje med našo verbalno in neverbalno komunikacijo določa stopnja kongruentnosti.



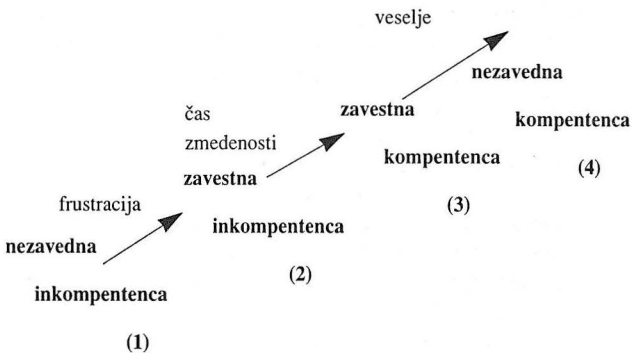
Učenje, pozabljanje in ponovno učenje

Čeprav se zavemo le majhnega dela informacij, ki nam jih ponuja svet, jih dejansko sprejmemo veliko več in reagiramo na to, ne da bi to zavestno vedeli. Naša zavest (O'Connor in Seymour, 1982) lahko sprejme in obdela največ sedem variabel oziroma informacij v istem časovnem obdobju. Način, kako se učimo, je sestavljen iz tega, kako najprej zavestno izboljšujemo osnovne vedenjske vzorce, jih povezujemo v čedalje večjo celoto, tako da postanejo navada in s tem nezavedni. Navade oblikujemo zato, da smo svobodni, da druge stvari vzamemo za svoje. Naša zavest je torej omejena na sedem plus ali minus dva informacij, ki izvirajo bodisi iz notranjega sveta naših misli bodisi iz zunanjega sveta. V nasprotju s tem zajema naša podzavest življenjsko pomembne telesne procese, kar smo se naučili, naše prejšnje izkušnje in to, kar smo lahko sprejeli. Podzavest je mnogo modrejša od zavesti. Pojem zavesti in podzavesti je osrednji za ta model učenja. V NLP je nekaj zavestno, kar je v sedanji zavesti, glede na trenutno pozornost, kot tale stavek. Nekaj je nezavedno, kadar ni v sedanji pozornosti, ki je zavestna. Hrup, ki ga lahko slišimo, je bil nezave-

den, dokler niste prebrali tega stavka. Spomin na prvi sneg, ki ste ga videli, je zelo verjetno zunaj vašega zavestnega spomina.

Tradicionalen pogled deli učenje določene dejavnosti na štiri stopnje. Prva je nezavedna inkompetenca – ne veste niti to, kaj naj naredite, niti ne veste, da tega ne veste. Če na primer niste še nikoli sami vozili avtomobila, potem si niti predstavljati ne morete, kako to poteka. Torej se začnete učiti. Kmalu ugotovite svoje inštrumente, na volan, zavore in promet. To zahteva vso vašo pozornost, niste še kompetentni in ostajate še na stranskih cestah. To je stopnja zavestne inkompetence; ko menjavate s prestavo in se vam zatakne, se vas vsi prestrašijo. Čeprav je to učenje neprijetno, je to stopnja, na kateri se največ naučimo. To vas vodi do stopnje zavestne kompetence. Avto lahko vozite, vendar to od vas zahteva popolno koncentracijo. Naučili ste se dejavnosti, a je še niste izpilili. Zadnja stopnja naporene poti do cilja je nezavedna kompetenca. Vsi vzorci, ki ste se jih naučili, se pozorno in harmonično povežejo v samodejno dejavnost (vedenjski okvir). Sedaj lahko hkrati vozite, poslušate radio, uživajte v okolici in se pogovarjate. Če neko dejavnost dovolj dolgo vadite, dosežete te štiri stopnje in izoblikujete navado. S tem je dejavnost postala nezavedna.

Lahko pa se zgodi, da navada ni najučinkovitejša. Naši filtri so na poti k nezavedni kompetenci izpustili nekatere pomembne informacije. Oglejmo si na primer igralca tenisa, ki je dober, vendar hoče svojo igro še izboljšati; trener ga opazuje in zahteva od njega, da spremeni držanje loparja, gibe z nogami. Igralec se bo moral vrniti na začetek učnega procesa, vse do zavedne inkompetence, in bo pozabil, preden se bo na novo naučil. Edini namen tega je obvladovanje ustreznega vedenjskega modela.



Pozabljanje: od 4 do 2
Ponavljanje: od 2 nazaj k 4 z večjo izbiro

Slika 3: Štiri stopnje kompetenc v učnem procesu (Gregory Bateson)

Model desetih čutov

V tem delu (Beyer in Marwitz, 1991) se omejujem na doslej znanstveno opisane čute, torej na vizualni, avditivni, kinestetični, olfaktorični in gustatorični čut. Teh pet čutov sestavlja notranje predstave zunanjih čutov: torej notranje uho, notranje oko, notranja predstava občutkov in razpoloženj. V mednarodni literaturi uporabljajo naslednje kratice: V, A, K, O, G.

Komunikacija se začne z našimi mislimi. Za komuniciranje z osebo uporabljamo besede, ton glasu in telesno govorico. In kaj so misli? Tu se opiramo na naše čute. Če mislimo na to, kaj vidimo, slišimo in čutimo, si zapomnimo te slike, glasove in občutke v notranjosti na novo. Informacijo doživimo v senzorični obliki, ki smo jo prvič sprejeli. Včasih se tega zavedamo, vedno pa ne.

Način, kako mislimo, je torej zavedno ali nezavedno spominjanje slik, glasov, občutkov, okusov in vonjav, ki smo jih doživeli. Naše zunanje čute uporabljamo, da vzamemo svet zares, in notranje, da bi nas izkušnje ponovno prezentirale. V NLP so modalitete, kako informacijo sprejmemo, memoriramo in v naših možganih kodiramo – videti, slišati, čutiti, okušati in vonjati –, znane kot reprezentacijski sistemi.

Vidni sistem (V) lahko uporablja zunanje čute, kadar zunanji svet opazujemo, in notranje, kadar si mentalno kaj predstavljamo. Vizualni, avditivni in kinestetični čuti so v zahodnih kulturah dominantni reprezentacijski sistemi. Tipa, okušalni in vonjalni, nista tako pomembna in ju povezujemo v kinestetičnega. Vse tri reprezentacijske sisteme nenehoma uporabljamo, čeprav se jih ne zavedamo. Reprezentacijski sistemi se ne izključujejo. Prizor lahko vizualiziramo, občutek asociiramo in sočasno slišimo hrup, čeprav je morda težko biti pozoren na vse hkrati.

Reprezentacijski sistem	Odstotek prebivalstva	Smer
Vizualni tip	45%	Z/S
Auditorni tip	15%	V
Kinestetični tip	40%	J

Tabela 1: Prikaz reprezentacijskih sistemov

Prevladujoči reprezentacijski sistemi

Veliko ljudi si lahko predstavlja jasne notranje slike in misli dejansko na sliko. Drugim je to težko. Morda se veliko pogovarjajo s seboj, pri drugih pa dejavnost temelji na njihovih občutkih v določenem položaju. Če oseba daje prednost enemu notranjemu čutu, ga uporablja, imenujemo to v jeziku NLP prevladujoči ali primarni reprezentacijski sistem.

Gibanje oči

Bistveno za NLP je opazovanje. Eno področje, na katerem je NLP povezan z opazovanjem, se nanaša na gibanje oči pri ljudeh. Ugotovili so, da ljudje uporabljajo različne čute v spreminjanju, čem se obsegu. Nekateri ljudje so zelo vizualni, nekaterim se zdi, da jim pomembni govor in zvoki, drugi ugotavljajo, da jim občutki zelo veliko pomenijo. So ljudje, ki se zelo veliko »pogovarjajo« s sami s seboj. Ti različni načini mišljenja se lahko kažejo v besedah, ki jih ljudje uporabljajo, v gestah, ki jih uporabljajo, v njihovi telesni drži, njihovem dihanju in tudi gibanju oči.

Če oseba misli v slikah, glasovih ali v občutkih, je mogoče ugotoviti, ali obstajajo vidne spremembe na našem telesu, kadar mislimo na različne stvari. Način, kako mislimo, učinkuje na naše telo, to pa vpliva na naše mišljenje.

Naše oči premikamo sistematično v različne smeri, glede na to, kako mislimo. Nevrološke raziskave so pokazale, da je vodoravno in navpično premikanje oči povezano z različnimi deli možgan, ki se aktivirajo. To premikanje se v strokovni literaturi imenuje lateralno premikanje oči (LEM, lateral eye movements). V jeziku NLP se to imenuje vzorec premikanja oči. Obstaja pa tudi nevrološka povezava med premikanjem oči in reprezentativnimi sistemi.

Suzana Padežanin
 diplomirana psihologinja, Republiški zavod za zaposlovanje, OE
 Maribor

Viri

- Bandler, R. (1988). Veränderung des subjektiven Erlebens, Fortgeschrittene Methoden des NLP. Paderborn: Junfermann Verlag.
- Bandler, R., MacDonald, W. (1991). Der feine Unterschied, NLP-Übungsbuch zu den Submodalitäten. Paderborn: Junfermann Verlag.
- Beyer, M., Marwitz, K. (1991). Strategije celostnega poučevanja in pridobivanja znanja. Ljubljana: Glotta.
- Burns, R. B. (1979). The Self Concept in Theory, Measurement, Development and Behavior. London, NY: Longman.
- James, J., Woodsmall, W. (1988). Time Line Therapy and the Basis of Personality. Cupertino, California, Meta Publications.
- James, T. (1992). Time Coaching. Paderborn: Junfermann Verlag.
- Nadel, L. (1993). Sixth Sense. Anchor Point, 7, 5–10.
- O'Connor, J., Seymour, J. (1982). Neurolinguistisches Programmieren, ge-lungene Kommunikation und persönliche Entfaltung. Freiburg im Breisgau: VAK Verlag für Angewandte Kinesiologie GmbH.
- Padežanin, S. (1995). Učinkovitost metode nevrolingvističnega programiranja pri poučevanju tujih jezikov, Ljubljana: Filozofska fakulteta, oddelek za psihologijo.