

ROBERT DILTS

Una dintre cele mai eficiente aplicări ale programării neurolingvistice în toate domeniile. Vei învăța strategii inedite de dezvoltare personală.

ian mcdermott wendy jago

NLP pentru carieră și viața personală



158

CAPITOLUL 1

Ce este NLP?

Programarea neuro-lingvistică constă în studiul excelenței umane și descrie *cum anume* reușesc oamenii să atribuie semnificații experiențelor lor și să interacționeze unii cu ceilalți.

Totul a început în 1970, când Richard Bandler, student la matematică în cadrul Universității California, Santa Cruz (UCSC), a început să studieze lucrările lui Fritz Perls, psihoterapeut de formare gestaltistă. John Grinder, profesor de lingvistică la UCSC, a fost fascinat de tiparele lingvistice pe care Bandler le descoperea. Cercetările lor au reușit să evidențieze modalitățile prin care experții terapeuți – la început Fritz Perls, apoi Virginia Satir și Milton Erickson – reușesc să implementeze schimbările necesare clienților lor.

Aceasta este de fapt marca NLP: modelarea excelenței. Bandler și Grinder au colaborat cu un grup de colegi și studenți, unii dintre ei devenind cofondatori ai noului domeniu. Amintim de Robert Dilts, Judith DeLozier, Leslie Cameron-Bandler, David Gordon și Stephen Gillighan, fiecare dintre ei având contribuții semnificative ca autori. Răspunsurile identificate au alcătuit baza de pornire a NLP, iar maturizarea domeniului se datorează colaborării continue a tuturor specialiștilor interesați.

Pentru a înțelege excelența este nevoie să aflăm de la specialiștii din diferite domenii care sunt teoriile pe care se bazează

și strategiile folosite pentru a obține ceea ce își propun. Și, indiferent dacă este vorba despre terapeuți sau despre jucători de golf, în funcție de experiențele personale, răspunsurile lor ne spun mai multe despre credințele și teoriile personale decât despre ceea ce realizează de fapt.

Fondatorii NLP au avut mai multe direcții de investigat. S-au interesat despre ce se întâmplă în mod concret atunci când rezultatele sunt cele dorite – când terapia dă rezultate și clientul își rezolvă problemele – atât la nivelul comportamentului observabil, exterior, cât și pe plan interior, în legătură cu ceea ce simte și gândește clientul. Au căutat rezultatele verificabile, nu teorii. Au căutat să afle exact ce anume funcționează. Avântul lor era alimentat de curiozitate și fascinație. Pe măsură ce înaintau în investigațiile lor, era din ce în ce mai evident faptul că excelența (în acest caz, eficacitatea terapiei) urmează o structură clară. Imediat după identificarea acestei structuri, autorii au împărtășit-o lumii întregi. În multe dintre cărțile timpurii despre NLP publicate în anii '70 și '80 puteți observa entuziasmul descoperirilor. Publicate de Real People Press, titlurile anunță cu înflăcărare dezvăluirea modelelor cognitive și comportamentale fundamentale și, mai ales, posibilitatea de a îmbunătăți viața oamenilor (*Frogs into Princes*, 1979, *Transformations*, 1981, *Reframing*, 1982).

NLP este mai mult decât o colecție de tehnici: este un mod de a privi lucrurile, o atitudine. Nu este vorba de teorii despre ce fac oamenii, NLP se bazează concret pe comportamentele acestora. Nu avem de-a face cu speculații, tehnicile sale sunt înrădăcinate în realitate, se bazează pe ceea ce funcționează și oferă exact ceea ce funcționează.

NLP s-a referit de la început la acțiune: acțiune între oameni și acțiune în oameni. La fel este și coachingul: un proces în care cei doi, profesionist și client, conlucrează pentru a atinge

anumite scopuri. Și NLP, și coachingul pornesc de la premisa că fiecare știe ce își dorește și, folosind modalitatea și resursele potrivite, devine foarte ușor să obținem ceea ce ne lipsește. Rolul celor două se referă la identificarea resurselor necesare și a traseului cel mai indicat pentru a ne atinge scopurile.

Unul dintre principiile fundamentale ale NLP constă în faptul că „realitatea“ nu este ceva exterior, ci indivizii o modelează subiectiv în funcție de modul de procesare a experienței personale. Aceleași evenimente au semnificații diferite pentru oameni diferiți. Odată ce învățăm să gândim despre experiențele noastre în acest mod, realizăm că avem de ales între mai multe aspecte. Cu ajutorul NLP vom experimenta din ce în ce mai multe variante – diferite moduri de a interpreta situațiile, schimbarea carierei sau pur și simplu un stil de viață ce oferă mai multe satisfacții.

Oricine poate beneficia de NLP? Din experiența noastră, da. NLP nu este apanajul experților ce oferă interpretări și instrucțiuni dintr-o poziție de superioritate. Unul dintre avantajele trainingurilor și ale NLP în general este că oferă mereu perspective noi indiferent de nivelul de cunoștințe. NLP nu poate fi privit ca o profesie practică la un moment dat, NLP se referă la un anumit stil de gândire și de comportare ce derivă tocmai din acțiunile de zi cu zi. Tocmai de aceea este și atât de ușor.

NLP și viața de fiecare zi

Faptul că fiecare dintre noi își construiește propria realitate este una dintre cele mai importante descoperiri ale fondatorilor NLP. Cel puțin o dată trebuie să vi se fi întâmplat să rămâneți surprins de diferența dintre amintirile personale și cele ale unui interlocutor, care fie a observat alte amănunte,

fie a ajuns la alte concluzii. Uneori, acest lucru poate fi distractiv; uneori, putem să aflăm detalii folositoare; alteori, în discuții aprinse sau în sala de judecată, această discrepanță poate fi deranjantă. Din experiența noastră de coaching a cuplurilor sau a colegilor de muncă am observat că, de multe ori, fiecare pare să vorbească de cu totul altă situație! Este evident că fiecare susține cu tărie „adevărul“ său. Cum e posibil acest lucru?

NLP ne oferă informații importante despre procesul prin care fiecare își construiește realitatea proprie. Oamenii dispun de diferite mijloace pentru a selecta și înregistra informațiile, atât conștient, cât, mai ales, inconștient. Creierul are modalități de sortare și modelare a informațiilor care pot fi extrem de diferite de la o persoană la alta, ceea ce poate determina diferențe de interpretare.

Spre exemplu, cele cinci simțuri oferă informații despre lumea exterioară (senzații vizuale, auditive, tactile, olfactive și gustative), dar în același timp le folosim și pentru a procesa informațiile. Ne reprezentăm, pur și simplu, informațiile la nivel interior. De aceea, în NLP vorbim despre existența unor Sisteme de Reprezentare. Din motive necunoscute deocamdată, oamenii au tendința să favorizeze un analizator senzorial (de obicei, unul sau două) pentru reprezentarea interioară, deși toți putem să ne folosim de toate cele cinci simțuri.

Perfecționarea unui sistem de reprezentare poate să ducă la lucruri remarcabile, poate fi chiar un semn de geniu. Cu toate acestea, există și beneficii imediate. Când suntem conștienți de ceea ce putem realiza, ne punem în valoare mai bine resursele. Fiecare dintre noi are un sistem de reprezentare preferat.

Jeremy, unul dintre clienții noștri, preferă sistemul auditiv. Este foarte pasionat de muzică, dar a trebuit să învețe să se relaxeze pentru a-și scădea tensiunea arterială. După câteva

încercări, a descoperit că cea mai eficientă metodă de a se calma este să asculte muzică în minte. Exersând, și-a dat seama că poate să aleagă nu numai melodia în sine, ci chiar un anumit instrument sau o anumită interpretare. Această abilitate nu i s-a părut neobișnuită deoarece îi era foarte ușor să o practice. Însă, cu ajutorul ei, în câteva săptămâni a reușit să își normalizeze tensiunea arterială și să o mențină la un nivel acceptabil atât timp cât continuă să asculte muzica din reprezentările sale.

Atunci când realizăm faptul că același eveniment poate fi perceput altfel datorită mecanismelor senzoriale diferite folosite cu precădere de indivizi diferiți, ne putem aștepta la „realități” diferite pentru oameni diferiți.

Mary și Rene au participat la aceeași întâlnire de discuții la locul de muncă. S-au stabilit planurile pe anul viitor și s-a dezbătut aprins pe marginea unor propuneri. După întâlnire, Mary se simțea deprimată. „Aceeași problemă și aceleași argumente. A mai trecut un an și nu se vede nicio diferență. A fost la fel ca întotdeauna.” Rene spune: „Nu sunt de aceeași părere. M-am simțit încurajată, Sam pare că începe să își schimbe poziția și să fie mai puțin intransigent decât anul trecut, în sfârșit.” Așadar ce se întâmplă aici? E clar că și Mary și Rene au ascultat aceleași discuții. Dar filtrele lor interioare au avut ca rezultat păreri opuse. Mary a folosit filtrul vizual („nu se vede nicio diferență”). În plus, are tendința de a căuta asemănările dintre întâlniri („a fost la fel ca întotdeauna”). Acesta este un metaprogram specific. Pe de altă parte, Rene a folosit filtrul kinestezic („m-am simțit”, „și-a schimbat poziția”, „mai puțin intransigent”). Rene utilizează alt metaprogram deoarece caută diferențele dintre întâlniri („începe”, „o poziție mai puțin intransigentă, în sfârșit”). Ambele colege au nevoie de mai multe informații pentru a vedea care dintre cele două

impresii se va adevăra pe viitor, însă, pe moment, metaprogramul folosit și sistemele de filtrare diferite au avut drept consecință puncte de vedere complet diferite.

NLP ne oferă o înțelegere mai bogată a evenimentelor și multiple variante de a interacționa atât cu noi înșine, cât și cu ceilalți. Această carte vă va învăța cum să „*vedeți* altfel lucrurile“, „să *relaționați* cu ceilalți“ în alte moduri, „să *auziți* exact ce vor să spună“, „să *gustați* o nouă experiență“ sau să „*simțiți mirosul* dulce al succesului“.

De asemenea, puteți să vă desăvârșiți abilitățile de procesare senzorială pentru a vă îmbogăți scopurile și a le testa cu ajutorul imaginației. NLP a demonstrat faptul că oamenii cu mai multe succese în ceea ce își propun au tendința de a-și imagina foarte detaliat scopurile dorite, într-o manieră plină de viață și folosind mai multe sisteme de reprezentare. Unii dintre ei vizualizează foarte clar viitorul, alții simt foarte bine cum anume va fi, sau aud fraze importante și așa mai departe. Vă vom arăta cum să folosiți aceste abilități și altele pentru a vă asigura succesul. Vedeți și p. 54 pentru mai multe detalii despre un viitor fascinant.

Modelarea

Odată ce un lucru poate fi descris, va putea fi predat și învățat.

Fondatorii NLP au denumit procesul prin care cineva realizează ceva prin termenul de **modelare**. Pe măsură ce aflăm mai multe detalii despre o persoană talentată ale cărei calități

dorim să le avem și noi, devine din ce în ce mai ușor să îi urmărim stilul de lucru. Într-un anumit fel, oamenii au știut asta dintotdeauna: este ceea ce se învață în mod natural acasă, atunci când copiii își imită părinții, dar și în mod formal, mai târziu, în cadrul programelor de învățământ standardizate la nivel național, structurate în detaliu și având mai multe obiective.

Contribuția NLP este una dublă: oferă modalitățile de a înțelege cum anume se petrece învățarea și care este calea pentru ca modelarea să fie de ajutor procesului de învățare; și, poate chiar mai important, facilitează adoptarea și adaptarea strategiilor de succes la propria viață.

Iată ce vrem să spunem de fapt. Este evident că, pentru a dobândi o abilitate fizică – a construi case, a juca tenis, a conduce mașini –, trebuie să învățăm elementele de bază și să urmăm o serie de pași prestabiliți pentru exersarea lor. NLP coaching are un rol foarte important în acest scop – dar aceleași principii se aplică și pentru abilitățile interpersonale, cum ar fi construirea unor relații personale reușite, sau în cazul abilităților mentale, cum ar fi îmbunătățirea memoriei sau recuperarea după unele evenimente neplăcute. NLP face dovada că nu este vorba de noroc sau întâmplare în legătură cu faptul că unii dintre noi reușesc să facă unele lucruri pe care alții le găsesc imposibile. Modelarea este un instrument cu rezultate excelente dacă vă interesează să vă perfecționați abilitățile într-un domeniu sau altul.

Pentru a atinge aceeași performanță cu a unui expert trebuie să știm exact cum anume procedează acesta. Și nu este suficient doar să îl observăm, ci este nevoie să îi cunoaștem atitudinea, opiniile despre ceea ce face, ce anume își spune sieși înainte de a începe, pe parcursul lucrului și după terminarea

sa, cum rezolvă problemele sau greșelile. Modelarea implică observații atente, întrebări și distincția dintre aspectele esențiale și cele mai puțin importante – ceea ce NLP numește „diferența care face diferența”. Vedeți p. 86 pentru mai multe detalii despre modelare. Modelele de care avem nevoie sunt mereu la dispoziția noastră: fie în exterior, fie în interior.

În mod obișnuit putem găsi un model pentru orice abilitate practică de care am avea nevoie. Dacă ceva poate fi realizat într-un mod corespunzător, atunci cu siguranță putem să învățăm respectiva modalitate de realizare atât timp cât primim informațiile necesare și suntem dispuși să exersăm. Desigur, există câteva limitări: capacitățile noastre pentru diferite domenii sunt influențate de abilitățile mentale și fizice generale, vârstă și alte circumstanțe. Cu toate acestea, rămâne suficient spațiu pentru a ne perfecționa în orice domeniu care ne interesează.

De asemenea, NLP ne arată faptul că putem să ne dezvoltăm domeniile de excelență prin autoobservare pentru a înțelege cum anume facem lucrurile la care suntem foarte pricepuți. Prin aceasta ne asigurăm o evoluție favorabilă în acel domeniu. Dacă modelăm un aspect pe care nu îl stăpânim foarte bine, putem învăța unde anume greșim și să acționăm în consecință.

Prin automodelare s-au făcut unele descoperiri foarte interesante. Înțelegerea aprofundată a problemelor de poziție a corpului, mișcare și corectare a acestora de către F.M. Alexander – astăzi cunoscută drept tehnica Alexander – s-a datorat confruntării îndelungate cu probleme fizice majore ce i-au afectat cariera de actor. Moshe Feldenkrais a avut și el probleme de sănătate; încercând să înțeleagă modul în care funcționează corpul său, Feldenkrais a găsit diferite modalități de identificare a tensiunii și a lipsei de simetrie

în mișcare și a dezvoltat o serie de exerciții fizice pentru corectarea acestora care astăzi poartă numele de metoda Feldenkrais. Timothy Gallwey, antrenor american de sport și autor al cărților *Jocul interior și Tenisul* și *Jocul interior și Munca*, povestește că experiența sa i-a dovedit că elevii învață mai ușor și au rezultate superioare atunci când li se solicită să fie atenți la propria experiență decât atunci când sunt învățați în mod direct.

Feldenkrais și Alexander au demonstrat capacități de observare și înțelegere a propriilor experiențe și o curiozitate cu importante urmări practice. Multe descoperiri se datorează acestui tip de atitudine deschisă și atentă la detalii. Pe parcursul acestei cărți vă vom arăta cum să deveniți conștient de propriile resurse, cum să evitați judecățile limitative de tipul succes/eșec, cum să aflați ce anume trebuie să schimbați în viața dumneavoastră pentru a o face mai mulțumitoare și pentru a vă atinge scopurile personale la locul de muncă și acasă.

Avem cu toții posibilitatea, și ar trebui să facem acest lucru, să ne automodelăm. Dacă reușiți întotdeauna să predați proiectele la timp sau să păstrați relații semnificative timp îndelungat, de ce să nu aflați cum anume faceți toate acestea? Dacă situația dumneavoastră financiară este foarte bună sau dacă aveți o memorie extraordinară și rețineți absolut tot ce învățați, de ce să nu identificați abilitățile cărora le datorati excelența?

Există și alte avantaje. De multe ori, ceva ce funcționează într-un anumit aspect al vieții poate fi transferat într-un alt domeniu. De exemplu, după ce ați învățat să predați în timp optim proiectele, este foarte probabil să reușiți, aplicând aceleași strategii, cu unele modificări, să evoluați spre

cariera care vine în întâmpinarea nevoilor și ambițiilor dumneavoastră. Ambele abilități au în vedere scopuri pe termen lung și o bună organizare a timpului. Sau poate că aveți o pricepere deosebită de a menține relațiile. Dacă reușiți să înțelegeți cum anume faceți asta, puteți să îi învățați și pe alții să aibă aceleași rezultate – sau, de ce nu, să învățați să construiți o relație sănătoasă cu banii, după cum veți vedea în secțiunea despre sănătate, bogăție și înțelepciune (vedeți p. 343). Odată centrați pe acest proces, veți observa din ce în ce mai multe aplicații posibile, care înainte păreau fără nicio legătură.

Automodelarea poate fi o soluție pentru problemele pe care le întâlnim în mod repetat. Procesul ne poate ajuta să descoperim variabilele răspunzătoare de diferite situații de criză. În Capitolul 4 veți vedea că insuccesele tind să se repete deoarece respectă o anumită structură. Nu este un accident faptul că cineva întârzie aproape întotdeauna la întâlniri sau că nu își predă proiectele la timp, sau, mai grav, că a avut mai multe căsnicii eșuate. Orice eveniment care se repetă implică un proces sau o secvență iterativă, iar automodelarea le poate scoate la iveală. Odată ce ne punem întrebarea: „De ce mi se întâmplă iar același lucru?” și găsim răspunsul adecvat, vom găsi și modalitatea de a schimba tiparul responsabil sau vom încerca să nu-l mai folosim. Este vorba de un exercițiu care ne poate face cu adevărat mai puternici.

Obiectivul NLP este structura, nu conținutul; NLP nu operează cu judecăți de valoare.

Cuprinzătoare, practică și ușor de citit, cartea îți pune la dispoziție informații care să te ajute să devii propriul coach prin intermediul programării neurolingvistice. Îți arată cum să folosești revoluționarele tehnici NLP ca să ai realizări profesionale deosebite și să cunoști împlinirea în viața personală. Vei reuși, printre altele, să fii încrezător în forțele proprii, să îți faci relații bune, să ai o carieră fulminantă și să fii mereu în formă, atât fizic, cât și emoțional.

Acest ghid scris de Ian McDermott și de Wendy Jago, care au îmbinat metodele din coaching și cele din NLP, te va ajuta să îți clarifici scopurile și să îți stabilești prioritățile.

colecția cărți cheie



CURTEA  VECHE

