

JOSEPH O'CONNOR

MANUAL *de* NLP

*Ghid practic pentru obținerea
rezultatelor pe care le dorești*



CAPITOLUL 1

Ce este NLP?

Să stabilim unele lucruri pentru început. Ce este NLP? Aceasta însă este o întrebare-capcană. Nu poți delimita NLP printr-o singură definiție. Există numeroase explicații, fiecare ca o rază de lumină ce strălucește dintr-un unghi diferit și care proiectează, prin umbră, conturul subiectului.

NLP studiază calitatea și, în general, tot ce este excepțional – cum fac indivizii remarcabili și organizațiile să aibă rezultate excepționale. Metodele pot fi predate și altora, astfel încât și aceștia din urmă să obțină rezultate similare. Acest proces este numit „modelare“.

Pentru a modela, NLP studiază felul în care ne structurăm experiența subiectivă – ce gândim despre valorile și credințele noastre și cum ne creăm stările emoționale –, ca și felul în care ne construim lumea interioară pornind de la experiențe cărora le dăm un sens. Niciun eveniment nu are un înțeles în sine, noi îi oferim o semnificație, iar diverse persoane pot da aceluiași eveniment interpretări diferite. Așadar, NLP studiază experiența din interior.

NLP a început prin a studia pe cei mai buni comunicatori și a ajuns la studiul sistematic al comunicării umane.

A evoluat adăugând instrumente practice și metode generate prin modelarea atributelor unor persoane de excepție. Aceste instrumente sunt folosite pe scară internațională în sport, afaceri, formare, vânzări, justiție și educație. Cu toate acestea, NLP este mai mult decât o simplă colecție de tehnici. Este și o metodă de gândire, o viziune bazată pe curiozitate, explorare și chiar amuzament.

Numele de „programare neurolingvistică“ vine de la cele trei domenii pe care le reunește:

N	neurologie	Mintea și cum gândim.
L	lingvistică	Cum utilizăm limbajul și cum ne afectează acesta.
P	programare	Cum ordonăm acțiunile noastre pentru a ne atinge scopurile.

Iată câteva definiții ale NLP. Puneți-le cap la cap și vă veți face o idee foarte bună despre acest domeniu.

- „NLP se ocupă cu studiul experienței subiective.“
- „NLP este o strategie de învățare accelerată care se referă la detectarea și utilizarea modelelor din lumea înconjurătoare.“ (John Grinder)
- „NLP este de fapt epistemologia reîntoarcerii la ceea ce am pierdut – o stare de grație.“ (John Grinder)
- „NLP este orice are funcționalitate.“ (Robert Dilts)
- „NLP este o atitudine și o metodologie care lasă în urmă un șir de tehnici.“ (Richard Bandler)
- „NLP este influența limbajului asupra minții noastre și asupra comportamentului nostru ulterior.“
- „NLP este studiul sistematic al comunicării umane.“ (Alix Von Uhde)
- „NLP este o metodă de modelare a excelenței în orice domeniu, astfel încât aceasta să poată fi reprodusă oriunde.“

Și acum două povestioare – la urma urmei, acestea sunt totdeauna o sursă mai bogată de idei decât o definiție directă ...

Un băiețel a întrebat-o pe mama lui: „Ce e aia NLP?”

Mama lui i-a zis: „Am să-ți spun într-o clipă, dar mai întâi trebuie să faci ceva ca să înțelegi. Îl vezi pe bunicu' acolo pe scaun?”

„Da”, răspuse băiatul.

„Du-te și întreabă-l cum îi mai e azi cu artrita.”

Băiatul s-a dus la bunicul său. „Bunicule, zise, cum îți mai e azi cu artrita?”

„Of, e cam rău, nepoate, răspuse bătrânul. E mereu mult mai rău când e umed afară. Azi de-abia dacă pot să-mi mișc degetele.” Durerea i se citea pe față.

Băiatul s-a întors la mama lui. „Spune că e rău. Cred că-l doare. Acum o să-mi spui ce e aia NLP?”

„Imediat, promit, spuse mama. Acum du-te și întreabă-l pe bunicul tău care a fost cel mai amuzant lucru pe care l-ai făcut când erai foarte mic.”

Copilul s-a dus din nou la bunicul său. „Bunicule, începu el din nou, care e cel mai amuzant lucru pe care l-am făcut eu când eram mai mic?”

Fața bătrânului se luminează. „O, zâmbi el, au fost multe lucruri amuzante. Țin minte că odată tu și prietenul tău vă jucați de-a Moș Crăciun și ați presărat pudră de talc peste tot prin baie și ziceați că e zăpadă. Ce-am mai râs – dar n-a trebuit să fac eu curat după aceea.” Privi lung în depărtare cu un zâmbet larg pe față.

„Apoi, altă dată te-am luat la plimbare. Era o zi minunată și cântai un cântecel pe care tocmai îl învățaseși. Cântai tare. A trecut un om și s-a uitat urât la tine. I se părea că prea ești zgometos. M-a rugat să-ți spun să te potolești. Tu te-ai întors și i-ai spus: «Dacă nu-ți place cum cânt, poți să te

duci și să-ți pui capul la fiert.» După care ai continuat și mai tare... “Bătrânul chicoti.

Băiatul s-a întors la mama lui. „Ai auzit ce a spus bunicu?”“ întreabă el.

„Da, răspunse mama lui. I-ai schimbat starea cu doar câteva cuvinte. Asta e NLP.“

Un înțelept călătorea printr-un sat situat în deșert într-o seară, exact la asfințit. Coborând de pe cămilă, a cerut apă unuia dintre săteni.

„Cu mare plăcere“, spuse săteanul și i-a dat o cană cu apă. Călătorul a băut toată apa din cană.

„Mulțumesc, zise. Pot să te ajut cu ceva înainte să pornesc din nou la drum?“

„Da, răspunse tânărul. Avem o neînțelegere în familie. Noi suntem trei frați și eu sunt cel mai tânăr. Tata a murit de curând, Dumnezeu să-l odihnească, și tot ce avea era o mică cireadă de cămile. Șaptesprezece, mai exact. A hotărât în testament ca jumătate din cireadă să-i revină fratelui cel mai mare, o treime fratelui mijlociu și a noua parte mie. Dar cum am putea împărți o cireadă de șaptesprezece cămile? Nu vrem să tăiem vreuna, sunt mult mai valoroase vii.“

„Du-mă la tine acasă“, spuse înțeleptul.

Când a intrat în casă, a văzut pe ceilalți doi frați și pe văduvă stând în jurul focului și certându-se. Fratele cel mic i-a întrerupt și l-a prezentat pe călător.

„Stați puțin, zise înțeleptul. Cred că vă pot ajuta. Pofțiți, vă dau cămila mea drept cadou. Acum aveți optsprezece cămile. Jumătate din ele merg la fratele cel mai mare, adică nouă cămile. O treime din cireadă merge la mezin, adică șase cămile. Iar a noua parte revine prietenului meu de aici, fiul cel mai mic. Asta face două cămile.“

„Dar împreună nu fac decât șaptesprezece“, răspunse acesta din urmă.

„Da. Printr-o fericită coincidență, cămila rămasă este cea pe care v-am dat-o chiar eu. Dacă aveți amabilitatea să mi-o returnați, o să-mi continui călătoria.“

Lucru pe care l-a și făcut.

Este NLP la fel ca a optsprezecea cămilă? Este, de vreme ce se poate recurge la ea cu ajutorul unui înțelept, care rezolvă problema repede și apoi dispare de parcă n-ar fi fost niciodată acolo.

Stâlpii NLP

NLP are șase principii de bază, cunoscute sub numele de „stâlpii NLP“.

1. Tu – starea ta emoțională și nivelul competențelor tale

Tu ești cea mai importantă parte din orice intervenție NLP. Tu faci ca orice acțiune NLP să devină reală prin ceea ce realizezi, la fel precum o unealtă poate fi folosită pentru a crea un obiect de artă sau, dimpotrivă, ceva total lipsit de valoare și frumusețe. Așadar, NLP poate fi utilizată bine sau rău. Succesul tău depinde de cât de ingenios și capabil ești. Adecvarea la obiectivele propuse garantează reușita. Adecvarea se produce atunci când scopurile, părerile și valorile tale se aliniază cu acțiunile, dar și cu propriile tale cuvinte, când „faci ce spui, dar și spui ce faci“.

2. Prezumțiile – principiile NLP

Prezumțiile NLP sunt principiile călăuzitoare, acele idei sau credințe despre care se presupune de la început că sunt adevărate și pe baza cărora se acționează ulterior.

3. Raportarea – calitatea relaționării

Raportarea este dată de calitatea relaționării și generează încredere reciprocă și înțelegere. Raportarea are loc

atunci când înțelegi și respecti felul în care alți oameni văd lumea. Este ca și cum ai vorbi limba lor. Raportarea este esențială pentru o bună comunicare. Când te raportezi la ceilalți, aceștia vor înțelege că sunt recunoscuți ca parteneri de comunicare și vor deveni imediat mult mai receptivi. Este posibil să inițiezi raporturi la multe niveluri, dar este permanent nevoie să acorzi atenție și respect celuilalt. Raporturile pot fi construite instantaneu, iar raporturile de durată dau naștere la încredere.

4. *Rezultatul – să știi ce vrei*

O calitate de bază în NLP este să știi clar ce vrei și să poți afla de la ceilalți ce vor. NLP se bazează pe o gândire construită pe rezultate în orice situație, așa încât acționezi întotdeauna cu un scop precis. Un rezultat este ceea ce vrei; o sarcină este ceea ce îndeplinești pentru a ajunge la acel rezultat.

Gândirea în termeni de rezultate conține trei elemente de bază:

Să cunoști situația ta prezentă – unde ești acum.

Să știi clar situația pe care o dorești – unde vrei să fii.

Să pui la punct o strategie – cum să ajungi dintr-un punct la celălalt, folosind resursele pe care le ai sau creând altele noi.

5. *Feedback – cum vei ști că primești ceea ce vrei?*

De îndată ce știi ce vrei, trebuie să fii atent la ce primești, astfel încât să știi ce ai de făcut în continuare. La ce ești atent? Feedbackul tău este precis și adecvat? De cele mai multe ori, asta înseamnă să fii foarte atent la simțurile tale – să vezi, să asculți și să simți ce se întâmplă de fapt. Simțurile tale sunt singura metodă prin care primești un feedback direct. Doar ele te ajută să înțelegi ce se întâmplă în jurul tău. Informația pe care o primești cu ajutorul simțurilor îți spune dacă ești pe calea cea bună către scopurile pe care ți le-ai propus.

6. *Flexibilitate – dacă ce faci nu dă rezultate, încearcă altceva.*

Când știi ce vrei și știi și ce primești, cu cât utilizezi mai multe strategii pentru a-ți atinge obiectivele, cu atât este mai mare șansa ta de reușită. Cu cât ai mai multe opțiuni – care țin de stare emoțională, stil comunicațional și perspectivă –, cu atât rezultatele tale vor fi mai bune. NLP încurajează opțiunile care pornesc de la o bună cunoaștere a obiectivelor și care se încadrează în relația dintre conștientizare și raportare.

Prezumțiile NLP

NLP se bazează pe 13 prezumții care reflectă filozofia ei călăuzitoare, „crediințele” ei. Nu pretindem că sunt universale. Nu trebuie să crezi că sunt adevărate. Sunt prezumții întrucât *presupunem* că sunt adevărate și apoi acționăm ca și cum chiar ar fi. În esență, ele formează un set de principii etice pentru viață.

1. *Oamenii reacționează la experiențele lor, nu la realitatea în sine.*

Nu știm care este realitatea. Simțurile, credințele și experiențele noastre trecute ne oferă o hartă a lumii pe baza căreia operăm, dar o hartă nu poate fi niciodată pe de-a-ntregul precisă, altminteri ar fi similară cu teritoriul pe care-l reprezintă. Nu cunoaștem teritoriul, așa încât, pentru noi, harta este teritoriul. Unele hărți se dovedesc mai bune decât altele când vine vorba să te orientezi. Navigăm prin viață ca o corabie printr-o mare plină de pericole; atâta vreme cât harta indică zonele cu risc major pe care le putem evita, vom fi în siguranță. Când hărțile sunt eronate, riscăm să eșuăm pe uscat. NLP este arta de a schimba aceste hărți pentru a avea o mai mare libertate de acțiune.

2. *A avea cel puțin o alternativă este mai bine decât a nu avea alternativă.*

Încearcă mereu să ai o hartă care îți oferă cel mai mare număr de variante. Acționează permanent în așa fel încât să sporești numărul alternativelor. Cu cât ai mai multe opțiuni, cu atât ești mai liber și ai mai multă influență.

3. *Oamenii fac cea mai bună alegere pe care o pot face la momentul dat.*

O persoană face întotdeauna cea mai bună alegere cu putință, pe baza hărții pe care o are la momentul respectiv. Alegerea se poate dovedi contrară intereselor proprii, bizară sau dăunătoare, dar pentru toți pare cea mai potrivită pentru evoluția lor. Dați-le o alternativă mai bună și o vor alege. Sau, și mai bine, dați-le o hartă mai bună unde sunt marcate mai multe opțiuni.

4. *Oamenii funcționează perfect.*

Nimeni nu lucrează prost și nimeni nu se înșală. Toți executăm perfect strategiile noastre, dar strategiile pot fi concepute greșit sau pot fi ineficiente. Află cum funcționezi tu și cum operează ceilalți, așa încât să poți transforma o strategie în ceva mult mai util și dezirabil.

5. *Toate acțiunile au un scop.*

Acțiunile noastre nu au loc la întâmplare; încercăm permanent să realizăm ceva, deși poate nu suntem conștienți ce urmărim.

6. *Orice acțiune are la bază o intenție pozitivă.*

Toate acțiunile noastre au cel puțin un obiectiv – a realiza un lucru pe care noi îl apreciem și care ne este benefic. NLP distinge între intenția care s-a aflat la baza unei acțiuni și acțiunea în sine. Comportamentul unei persoane nu reprezintă automat persoana însăși. Când o persoană are o alternativă mai bună cu care își poate concretiza intenția pozitivă, va îmbrățișa respectiva alternativă.

7. *Subconștientul echilibrează conștientul și nu este rău intenționat.*

Subconștientul cuprinde tot ceea ce nu este în conștient în momentul de față. Conține toate resursele necesare pentru a duce o viață în echilibru.

8. *Sensul comunicării nu rezidă doar în ceea ce intenționezi tu să transmiți, ci și în reacția pe care o primești ca răspuns.*

Această reacție poate fi diferită de cea la care te-ai așteptat, dar nu există eșecuri în comunicare, există doar reacții și feedbackuri. Dacă nu obții rezultatul scontat, modifică ceea ce faci. Asumă-ți responsabilitatea pentru comunicare.

9. *Avem deja toate resursele care ne sunt necesare sau le putem crea.*

Nu există oameni lipsiți de creativitate, care să nu aibă resurse, există doar stări și dispoziții lipsite de creativitate.

10. *Mintea și corpul formează un sistem. Sunt expresii diferite ale aceleiași persoane.*

Mintea și corpul interacționează și se influențează reciproc. Nu este posibil să produci vreo schimbare în minte sau în corp, fără ca perechea lui să fie automat afectată de această modificare. Când gândim diferit, corpurile noastre se transformă. Când acționăm diferit, ne schimbăm gândurile și sentimentele.

11. *Prelucrăm toată informația prin simțurile noastre.*

Dezvoltă-ți simțurile și, dacă ele devin mai pătrunzătoare, vei primi o informație mai bună, care te va ajuta să gândești mai clar.

12. *Imitarea unei acțiuni reușite duce ea însăși la excelență.*

Dacă cineva poate face un anumit lucru, este posibil ca și alții să învețe acest lucru pe baza modelului inițial. Astfel, toți pot învăța să obțină rezultate mai bune în felul lor. Nu devii o clonă a persoanei care-ți servește drept model – înveți de fapt de la ea.

13. *Dacă vrei să înțelegi, acționează.*

Înveți făcând.

Cu ce se ocupă NLP?

NLP duce la împlinire personală și la schimbare. Mai întâi o aplici în cazul tău, pentru a deveni persoana pe care o vizezi, și vei constata că este un demers realizabil. De asemenea, lucrezi asupra ta pentru a-i putea ajuta și pe ceilalți.

Călătorind mult cu avionul, știi că la începutul fiecărui zbor, după ce te-ai așezat și ți-ai legat centura de siguranță, te ia în primire personalul de la bord care trece în revistă instrucțiunile de siguranță. În acest moment, cei mai mulți dintre pasageri se afundă în lectura publicațiilor aflate la bord, pentru că au mai auzit instrucțiunile și unii dintre ei le-ar putea recita pe de rost. Dar eu rețin mereu un lucru în legătură cu instrucțiunile de siguranță – în cazul în care cabina se depresurizează, cad măștile de oxigen și trebuie să-ți pui masca pe față înainte să ajuți pe altcineva. De ce? Pentru că, dacă nu-ți pui masca, poți leșina și atunci nu mai poți face nimic – nici pentru tine, nici pentru altcineva.

Împlinirea personală este echivalentă gestului de a-ți pune masca pe față mai întâi. Cu cât știi mai multe despre tine, cu atât ești mai capabil să-i ajuți și pe ceilalți.

NLP nu presupune să te preocupe de ceilalți și să-ți neglijezi propriile nevoi!

Pune-ți masca pe față mai întâi!

Când îmbrățișezi schimbarea și împlinirea personală, trebuie să ai o dispoziție adecvată acestor scopuri, cu alte

Experimentatul psihoterapeut Joseph O'Connor, unul dintre cei mai apreciați formatori în programarea neurolingvistică (NLP), oferă cel mai bun curs introductiv tuturor celor care vor să studieze NLP-ul și să deprindă tehnicile specifice acestei abordări în psihologie. Influența limbajului asupra funcțiilor cognitive, metodele de inducere a unor stări emoționale și strategiile de influențare a deciziilor celorlalți sunt doar câteva dintre subiectele abordate de către Joseph O'Connor. În urma lecturii acestui volum, vei constata că NLP-ul nu reprezintă doar o sumă de tehnici eficiente, ci este și un mod original de a gândi.

NLP-ul are la bază ideea conform căreia limbajul verbal și cel nonverbal le permit oamenilor să-și schimbe gândirea și să se influențeze reciproc. Joseph O'Connor le dezvăluie cititorilor pașii necesari pentru a învăța strategii eficiente în orice proces de comunicare.

