

NLP

Ali lahko sebe »reprogramiramo«?

..EDEN IZMED POPULARNIH SISTEMOV NA PODROČJU UČINKOVITE KOMUNIKACIJE IN »SELF-MANAGEMENTA« JE NEVROLINGVISTIČNO PROGRAMIRANJE OZIROMA NLP..

O tem, kaj ima zadeva opraviti s programiranjem, smo se pogovorili z Milanom Vujasinovičem, strokovnjakom, ki ima edini v Sloveniji doseženo najvišjo stopnjo na področju nevrolingvističnega programiranja.

Pozdravljeni, lahko za začetek razložite našim bralcem, kaj je nevrolingvistično programiranje?

Zame je to psihologija v akciji. Vrsta učinkovitih prijemov s področja psihologije, ki so pokazali odlične rezultate na področju komunikacije, »self-managementa« in pospešenega učenja novih veščin. NLP je tudi uradno priznana modaliteta psihoterapije.

Zakaj je v imenu beseda programiranje?

Marsikomu od nas se je že zgodilo, da se je v določeni situaciji želel počutiti drugače (na primer znebiti se treme v trenutku predstavitve projekta pred kolegi) ali drugače obnašati (na primer motivirano se lotiti dela namesto izgubljanja časa z odlašanjem). Navade in vzorci vedenja delujejo kot nezavedni programčki, ki usmerjajo naše reakcije.

Z NLP-jem lahko spremenimo slabe navade, odpravimo omejujoča prepričanja oziroma – sebe na nek način »reprogramiramo«.

Govorite o programiranju. kateri elementi sestavljajo te naše mentalne programe?

Na osnovi modela, na katerem bazira NLP, so to informacije, ki jih dobivamo skozi naša čutila vida, sluha, vonja, okusa, zaznavanje telesa, čustva in besede. Poleg tega so to še spomini in domišljajske predstave, ki bazirajo na teh čutilih.

In kaj lahko naredimo s temi programi?

Lahko analiziramo strategije osebe, ki je nadpovprečno uspešna na določenem področju, in jih začnemo uporabljati.

Primer: če bi imeli pet vrhunskih pisateljev, je predpostavka s stališča NLP, da gredo v procesu pisanja skozi podobno zaporedje mentalnih procesov. Morda si v prvem koraku vizualno predstavljajo neki pretekli dogodek, v naslednjem koraku ustvarijo domišljajsko vizualno predstavo lika iz knjige v tej situaciji, nato v mislih ubesedijo dogodek, to spravijo na papir in na koncu preverijo, ali imajo občutek, da napisano zveni prepričljivo in sledi toku dogajanja.

Z orodji NLP lahko analiziramo, kaj počnejo posamezniki, ki izjemno uspešno vodijo projekte, uspešno komunicirajo s strankami, motivirajo sodelavce ... vsa ta opravila imajo strukturo.

Kako lahko analiziramo mentalne programe?

Če bi imeli funkcionalno magnetno resonanco, bi lahko opazovali, kateri deli možganov se aktivirajo in v kakšnem zaporedju ter na ta način spremljali strategije.

Lahko pa spremljamo očesne premike. V NLP-ju so že sredi sedemdesetih let prejšnjega stoletja opazili, da očesni premiki nakazujejo, kaj oseba počne v svojih mislih. Večina ljudi na primer za trenutek pogleda levo zgoraj, ko poskuša v misli priklicati vizualni spomin.

Z opazovanjem očesnih premikov, z vprašanji in opazovanjem vedenja osebe v dejanski situaciji lahko dobimo uvid v strategije posameznika, ki je genij na določenem področju.

Ali bi lahko predstavili našim bralcem neko strategijo, ki bi lahko dvignila njihovo uspešnost?

Eden izmed pomembnejših programov je smer motivacije. Je ena izmed prvih zadev, ki jo preverimo v primeru, ko se zakonski pari s težavami oglašijo na svetovanju. Hkrati lahko izjemno negativno vpliva na odnose znotraj razvojnih in projektnih timov.

Po grobih ocenah približno 40 odstotkov ljudi želi slišati, kakšne bodo koristi določene aktivnosti, projekta. Pogled imajo usmerjen k cilju.

Pri projektu sodelujejo zato, da bi oni in tim imeli določene koristi. Njihov način (samo)motivacije lahko poimenujemo direktna motivacija. Na ta način motivirajo tudi svoje domače, svoje kolege, svoje stranke.

Drugih 40 odstotkov ljudi razmišlja, kot razmišljajo dobri igralci šaha. V mislih preigravo negativne posledice vsake izmed potez in naredijo potezo, da ne bi izgubili figure, da ne bi izgubili prednosti. Ta način motivacije bi lahko poimenovali strateška motivacija.

Oba načina samomotivacije sta izjemno učinkovita. Presenetljivo pa je, kako sta ta dva tipa motivacije nekompatibilna.

Oseba z direktnim načinom samomotivacije je prizadeta, ko jo motiviramo z naštevanjem problemov, ki se lahko zgodijo, če se ne lotimo projekta, če ne bomo dovolj hitri.

Oseba s strateškim načinom pa enostavno ne reagira na naštevanje koristi.

Torej, kaj lahko naredimo?

Bodite pozorni, ali vas vaš sodelavec poskuša motivirati z naštevanjem koristi določene naloge ali opozarjanjem na probleme, ki bi se lahko pojavili, če se je ne boste lotili. Ko ga boste v prihodnosti želeli motivirati, uporabite njegov način motivacije.

Veliko delate s podjetji v IT-ju, vaša delavnica je bila odlično sprejeta na konferenci NT ... kje vidite uporabnost NLP-ja za podjetja v IT-ju?

Strokovnjaki v IT-ju se pogosto znajdejo v situacijah, ko se pogovarjajo z osebami, ki so daleč pod njihovim nivojem znanja. Hkrati so pogosto postavljeni v situacije vodenja timov, na področje stikov s strankami, v prodajne oddelke. V teh situacijah jih opremimo z naborem psiholoških znanj, kar jim omogoči uspešno delo z ljudmi.

Hkrati je čar NLP-ja tudi to, da je bil eden od dveh ustvarjalcev NLP-ja psiholog in programer – posledično se to odraža v tem, da je NLP človeškemu vedenju dal razumljivo strukturo, ga spravil v logične modele in logaritme ter ponudil konkretna navodila za doseganje boljših rezultatov.

(P. R.)

NLP
inštitut

www.nlpi.si
041 256 949