TEHNIKE ZA BOLJI ŽIVOT

NLP PRIRUČNIK

MARIJO KRŽIĆ



PORTALIBRIS

Marijo Kržić

TEHNIKE ZA BOLJI ŽIVOT
NLP priručnik

Copyright © 2013 PortaLibris.

Sva prava zadržana uključujući pravo na reprodukciju
u bilo kom obliku u celosti ili delimično.

Posvećeno svim mojim prijateljima,
onima koji to jesu i onima koji to nisu

PREDGOVOR

NLP ili neuro-lingvističko programiranje mnogi smatraju za savremenu veštinu koja omogućava brze promene stavova, uverenja i navika. Međutim, NLP je pre svega psihologija: savremena i napredna psihologija koja nam objašnjava na koji način komuniciramo sa sobom i sa drugima.

Ideja za stvaranje ove knjige bila je dvostruka. Pre svega, želeo sam da približim NLP svima onima koji traže načine da bolje razumeju svet i ljude oko sebe, svima onima koji su iznenađeni i razočarani svojim i tuđim reakcijama, kao i onima koji žele da nauče brze i efikasne tehnike pomoću kojih bi se rešili loših navika, neprijatnih uspomena, razočaranja, nerviranja, nesigurnosti i uopšte svega onog što im smeta i što ih sprečava da unaprede svoj život.

Druga stvar koju sam imao na umu jeste ideja da svima onima koji su završili neki vid NLP treninga pružim kvalitetan priručnik kojem bi se vraćali, podsećali na NLP principe i načine na koje to znanje mogu da primene.

Odmah da napomenem da ova knjiga nema ambiciju da zameni kvalitetan NLP trening, niti je to moguće učiniti putem pisane reči. Međutim, neuro-lingvističko programiranje je oblast koja može čoveku da pruži mnogo, čak i sa ovoliko malo koliko jedna knjiga može da donese. Zbog toga ćete u njoj naći sasvim dovoljno informacija da razumete osnovne principe NLP-a i naučite kako da primenite ta znanja, kroz praktične primere koji su dati u drugom delu knjige. A za sve one koji žele da prodube svoja znanja i saznaju više o ovoj najmlađoj i trenutno najpopularnijoj oblasti psihologije, mogu samo da preporučim da nastave istraživanje i slobodno eksperimentišu. Jer, čovekov um će još dugo, dugo biti nepresušno polje iznenađujućih i zadivljujućih informacija.

SADRŽAJ

I DEO

NLP kao model komunikacije 1

Uvod **2**
Šta je NLP 2
Upotrebna vrednost 4
NLP ili izučavanje subjektivnog iskustva 5

1. Kako doživljavamo realnost **8**
Model komunikacije i ličnosti 8
Brisanje 9
Izvrtanje (distorzija) 10
Generalizacija 11
Metaprogrami 12
Vrednosti 13
Verovanje 13
Memorija 14
Odluke 14
Neke implikacije 14
Neuro-logički nivoi 15

2. Teorija i principi za dostizanje uspeha **18**
NLP Pretpostavke 18
NLP Pretpostavke o ljudima 19
NLP Pretpostavke o komunikaciji i promenama 21
Pet principa za dostizanje uspeha 24
1. Znaj šta želiš. 24
2. Uradi nešto po tom pitanju. 25
3. Primetite šta se dogodilo (izoštrite čula). 25

4. Budite fleksibilni. 25
5. Radite iz ugla izvrsnog i izuzetnog, kako psihološki tako i fiziološki. 26
Tekuće stanje i poželjno stanje. 26
Obrazac otkrića (engl. *The Discovery Frame*) 27
Obrazac otkrića i iskustvo učenja 28

3. Ciljevi i rezultati 29
NLP pravila za postavljanje ciljeva 30
Dobra potpitanja za sebe u vezi sa ciljem. 31
Stav cilja protiv stava krivice 32
Obrazac za ciljeve (engl. *Outcome Frame*) – prikupljanje informacija 34
Ključevi za ostvarive rezultate 35
Vežba – dobro formulisani ciljevi 36
Vežba 2 37

4. Sistemi za reprezentaciju 39
Vodeći i primarni sistem 40
Vizuelni 40
Auditorni. 41
Kinestetički 41
Audio-digitalni 42
Predikati 42
Lista fraza sa predikatima. 45
Pokreti očiju 49

5. Raport (engl. *Rapport* = prisnost, veza) 52
Usklađivanje i odražavanje. 53
Šest osnovnih elemenata raporta. 53
Senzorska oštrina. 55
Kalibracija 56
Vođenje i navođenje (engl. *Pacing and Leading*) 57
Vežba 57

6. Usidravanje (ankerisanje, engl. *Anchoring*) 58
Izgradnja ojačanog usidravanja 59
Pet ključeva za uspešno usidravanje 60
Intenzitet iskustva 61
Pravovremeno usidravanje 61
Jedinstvenost sidra 62
Ponavljanje (replikacija) stimulansa 63
Prosto ponavljanje 63
Skript za izmamljivanje stanja (engl. *State Elicitation Script*) . . 63
Usidravanje snažnog resursa 64
Slaganje (nanizavanje) sidra 65
Urušavanje sidra 66
Usidravanje i dodavanje resursa 67

7. Submodaliteti (engl. *Submodalities*) 68
Promena neželjenih uverenja 70
Vežba – promena uverenja 70
Promena nekorisnog ponašanja 72

8. Strategije 74
Formalno izmamljivanje strategije 77
Neformalno izmamljivanje strategije 79
Dodatna pitanja koja postavljate za izdvajanje strategije . . . 79
Obrazac sinestezije 80
Upotreba (engl. *Utilisation*) 80
Primer postupka za izmamljivanje strategije za donošenje odluka 81
Strategije za motivaciju 82

9. Moć jezika 83
Nivoi apstrakcije 83
Miltonov model, metamodel i komadanje 84
Miltonov model i obrasci hipnotičkog jezika 85

Čitanje misli 86
Izgubljeni govornik 87
Uzrok i posledica 88
Složeni ekvivalenti 89
Pretpostavke 89
Univerzalne odrednice 90
Modalni operatori 91
Nominalizacija 91
Neodređeni glagoli. 92
Tag pitanja. 92
Nedostatak referentnog indeksa 93
Komparativno brisanje 94
Kopiranje trenutnog iskustva 94
Dvostruke veze 95
Konverzacijski postulati 96
Prošireni navodi (citati). 97
Narušavanje selektivnih ograničenja. 98
Ugrađene komande 98
Ugrađena pitanja 99
Obuhvatanje svih mogućnosti 100
Efikasno korišćenje 100
Promena značenja (rifrejming, engl. *Reframing*) 101
Drugi obrasci 101

10. Metamodel. **103**
Izvrtanje (promena značenja) 104
Čitanje misli 104
Izostavljen govornik. 105
Uzrok i posledica 105
Kompleksne jednakosti (A=B) 106
Pretpostavke 106

Generalizacija 107
Univerzalne odrednice 107
Modalni operatori 107
Brisanje 108
Nominalizacija 108
Neodređeni glagoli 109
Nedostatak referentnog indeksa 110
Napomene za elegantno korišćenje metamodela 110
Vežba – obrazac, reakcija, posledica 111

11. Okviri i promena okvira (engl. *Framing and Reframing*) 113
Radna teorija 114
Promena značenja (engl. *Meaning Reframe*) 115
Kako promeniti značenje 115
Promena konteksta (engl. *Context Reframe*) 116
Kako promeniti kontekst 117
Druge frejming tehnike – tehnike za sastanke 117
Okvir ishoda 118
Okvir odobravanja 118
Okvir relevantnog 118
Okvir kontrasta 119
Okvir „kao da” 119
Okvir sumiranja 119

12. Vremenske linije (engl. *Time Lines*) 121
Korišćenje vremenskih linija 122
Skript za proveritu vremenske linije 122
Programiranje budućnost pomoću vremenske linije 124
Eliminisanje ograničavajućih odluka 125

II DEO

Tehnike i obrasci

Tehnike i obrasci **127**

13. Integracija delova (engl. *Parts Integration*) **128**

14. Brzo procesiranje fobije **130**
Primer teksta za brzo procesiranje fobije 132

15. Generator novog ponašanja **134**

16. Promenite „neuspeh" u povratne informacije **136**

17. Uvažavanje ponašanja **138**

18. „Kada bi" obrazac **140**

19. Provera ekologije **142**

20. Pristupanje stanju s resursima **144**

21. Razrešenje unutrašnjih konflikta **146**

22. Pomirite se sa roditeljima **148**

23. Obrazac za alergije **151**

24. Ugradnja zadovoljstva **154**

25. Redukcija zadovoljstva **156**

26. Voleti sebe **158**

27. Uništavanje ograničavajućih odluka **160**

28. Prekidanje ograničavajućih asocijacija **162**

29. Uskladite sami sebe **165**

30. Rešite se izgovora **169**
Dodatni saveti. 171

31. Osnovni obrazac za motivaciju **173**

32. Obrazac za zaljubljivanje **174**
Dodatni saveti. 175

33. Izmamljivanje strategija za učenje **176**

34. Rešavanje zavisnosti (od nekog) **179**

35. Okvir za dogovaranje **184**

36. Identifikovanje hijerarhije vrednosti **186**
Dodatne napomene. 188

37. Generator novog ponašanja **189**
Dodatne napomene. 190

38. Aktivni snovi **192**

39. Obrazac za tugu **194**

40. Pražnjenje memorije **197**

41. Isceljujuće metafore **199**

42. Dezintegracija uverenja **201**

43. Osnovno povezivanje uverenja **203**

44. SCORE obrazac **205**

45. Raspuštanje negativnih emotivnih asocijacija **208**

46. Proširenje izbora **211**

47. Brzo popravljanje samopouzdanja **212**

48. Zahvalnica i krediti **217**

I DEO

NLP KAO MODEL KOMUNIKACIJE

U prvom delu knjige objasnićemo ne samo šta je to NLP, skraćenica za koju su mnogi čuli ali nemaju ideju šta ona predstavlja, već ćemo to novo znanje iskoristiti da naučimo nešto i o nama samima: da shvatimo zbog čega realnost doživljavamo onako kako je doživljavamo, zbog čega reagujemo onako kako reagujemo i zbog čega se često ne razumemo sa drugima, iako govorimo jasno i precizno.

UVOD

Šta je NLP

Postoji nekoliko definicija NLP-a. Pre svega, da objasnimo ovu skraćenicu. NLP dolazi od sledećih reči:

- Neuro
- Lingvističko
- Programiranje

Reč „neuro„ predstavlja naš nervni sistem: naših pet čula i nerve kroz koje ona prenose informacije u mozak. To je sposobnost da prenesemo informacije iz okruženja i prevedemo ih u razumljivu formu, uz pomoć našeg nervnog sistema.

„Lingvistika„ predstavlja naš jezik, odnosno reči i rečenice uz pomoć kojih komuniciramo sa drugima ili sami sa sobom. Naš jezik je u stvari način na koji mi sebi (i drugima) opisujemo ono što čula putem nerava donose u naš mozak. Možemo reći i da je to način na koji komuniciramo i tumačimo iskustva kroz jezik, uključujući govor tela, slike, zvukove, osećaj, ukuse, mirise i same reči.

I na kraju, reč „programiranje„ odnosi se na unutrašnje programe koji utiču na to kako ćemo razumeti i reagovati na iskustva koja doživljavamo. To je ujedno i način na koji mi konstruišemo sopstvene „programe" za svoje misli, komunikaciju i ponašanje. Možemo napraviti paralelu sa kompjuterskim programima: mi, dakle, sami sebe programiramo i ti programi kasnije utiču na naša emotivna stanja, reakcije i odluke. Već ovde se vidi prednost NLP-a u odnosu na druge

komunikacijske modele: baš kao što na kompjuterima možemo promeniti program, isto tako možemo menjati sopstvene programe i time unaprediti svoje raspoloženje, emocije, ponašanje i reakcije. Zbog toga neki NLP nazivaju i (kompjuterskim) programom za mozak.

Neuro-lingvističko programiranje (NLP) je pre svega modelovanje, a to znači proučavanje načina na koji razmišljamo i komuniciramo sa sobom i sa drugima i razumevanje načina na koje to znanje možemo upotrebiti kako bismo postigli željene ciljeve. Samo srce ili srž NLP-a je „modelovanje uspešnog ponašanja„. Upravo kao rezultat tog modelovanja nastaju mnogobrojne tehnike kojima se služe NLP praktičari. Iako mnogi NLP poistovećuju upravo sa tim tehnikama, to je u stvari teorija: skup principa i pretpostavki o tome kako svet funkcioniše (u smislu zaključaka koje mi donosimo u svojoj glavi), a same tehnike su direktna posledica tih zaključaka.

Evo kako su NLP definisali različiti autori:

- *„Sposobnost da se savladaju sopstvena stanja, koristeći sopstveni mozak"*

  – Ričard Bendle

- *„Proučavanje izuzetnog i kako ga reprodukovati"*

  – Džon Grinder

- *„Stav (bezobzirna radoznalost) i metodologija (modelovanje) koji za sobom ostavljaju niz tehnika"*

  – Ričard Bendler

- *„Način da koristimo jezik uma kako bismo dosledno ostvarivali određene i željene ciljeve"*

  – Ted Džejms

Upotrebna vrednost

Kao potpuno jedninstvena sinteza neurologije i lingvistike, NLP nam nudi praktične metode za brza lična unapređenja. U nekim situacijama željene promene nastaju gotovo trenutno, odnosno nakon svega nekoliko minuta praktikovanja određene metode, i to je jedan od razloga sve veće i sve brže popularnosti neuro-lingvističkog programiranja. Uopšteno, postoje dve osnovne ili glavne oblasti u kojima se NLP najviše koristi. To su:

- Brze i efikasne metode (odnosno obrasci, kako to zovemo u NLP-u) za stvaranje promena u ponašanju i
- Napredne strategije za unapređenje komunikacije i uticanja.

NLP-om se zato danas služe ne samo vrhunski terapeuti, već i ljudi koji se bave prodajom, marketingom, javnim nastupima i tako dalje. Svuda gde postoji komunikacija, NLP može doprineti da se ona osnaži. A komunikacija je sveprisutna, odnosno, kao što ćemo kasnije naučiti, mi ne možemo da ne komuniciramo, čak i onda kada ćutimo.

Odmah treba reći da se NLP, u terapeutskom smislu, ne bavi „brzim popravkama„. U ostalom, jedna od NLP pretpostavki kaže da „ljudi nisu pokvareni, pa ih zato ne treba ni popravljati„. U stvari, ono u šta verujemo jeste to da ljudi poseduju sve potrebne resurse da bi postigli promenu. I upravo ćemo se time i baviti: otkrivanjem i oslobađanjem skrivenih resursa unutar drugih ljudi ili unutar nas samih, ukoliko radimo na ličnim promenama.

Iako većina psihologa i dalje veruje da se do promena uglavnom dolazi dugim, teškim i ponekad bolnim procesom, to u stvari nije tačno. Činjenica je da razne vrste terapija, od frojdovske pa do danas popularnih, imaju veliki potencijal, međutim, ono u čemu se sve one razlikuju od NLP-a jeste preterani fokus na sam problem, umesto na ključno pitanje: „Na koji način je osoba (sistematski) koristila svoj

mozak kada je kreirala problem?" Uopšteno gledano, u našoj kulturi se ne daje preterana pažnja temi namernog korišćenja sopstvenog mozga u cilju usmeravanja života u željenom pravcu. Pritom ne mislim na zakon privlačenja ili snagu vizuelizacije, već upravo na programiranje sopstvenog uma i sopstvene podsvesti, u cilju postizanja onog ka čemu stremimo. Ljudi se, nažalost, u glavnom koncentrišu na probleme, loša iskustva i pogrešne pretpostavke, dok je premisa NLP-a sledeća: umesto da iznova punite svoj um proživljavanjem starih, loših i bolnih iskustava, zašto ga ne biste ispunili divnim stvarima? Svi mi koristimo svoj mozak da komuniciramo sa drugima. Neuro- -lingvističko programiranje je nauka (ujedno i umetnost) o tome kako mi koristimo sopstveni mozak da bismo komunicirali.

Dakle, NLP je nauka o tome kako koristiti sopstveni mozak, sopstveni jezik i sopstveno ponašanje da bismo postigli ono što želimo. On uči ljude novom načinu namerne i svrsishodne upotrebe sopstvenog mozga. On unapređuje komunikaciju svake vrste, unapređuje naše zdravlje dajući nam nove načine da promenimo svoja uverenja o sebi samima i pomaže nam da više prodamo, učeći nas da shvatimo kako naši kupci donose odluke. On se uvukao u reklame, u vladu, u političke kampanje, u naše škole, u sport, u religiju, u kompjuterske igrice... svugde gde postoji komunikacija.

NLP ili izučavanje subjektivnog iskustva

NLP se bavi proučavanjem toga kako nastaju naša iskustva: zbog čega ono što doživljavamo, doživljavamo upravo na taj način. Zbog čega na iskustva reagujemo tako kako reagujemo i zbog čega se osećamo tako kako se osećamo. Takođe se bavi i pitanjem iz čega se sastoje naša iskustva, koji su to elementi jednog iskustva i kako ih doživljavamo, svaki pojedinačno. Ako klasična nauka kaže da iskustva doživljavamo preko svojih pet čula, NLP nam dodatno objašnjava na koji način koristimo ta čula i kojim redosledom. Baš kao što nižemo slova da bismo

stvorili reči i kao što nižemo reči da bismo dobili rečenice, mi nižemo i svoje mentalne slike, zvukove i osećaje da bismo dobili trenutak, povezujemo te trenutke da bismo stvorili događaje i na kraju nižemo događaje kako bismo kreirali svoju životnu priču.

Način na koji nižemo stvari, kao i veze koje između njih stvaramo pravi su uzrok i naših talenata i naših ograničenja. Ovaj proces kreiranja sopstvene realnosti nazivamo „stvaranjem lične mape„, odnosno „ličnog modela sveta„. Svako od nas komunicira sa svetom na drugačiji način, pa su nam samim tim različite i mape, odnosno pogledi na svet. To znači da mi na neurološkom nivou kreiramo svet onakvim kakav mi mislimo da jeste, a onda se u skladu sa tom kreacijom ponašamo.

Svako od nas procenu (pa samim tim i odluku) o tome šta možemo i šta ne možemo donosi na osnovu životnih iskustava i pritom je većina tih procena zasnovana na onome na šta smo obraćali pažnju. One potom kreiraju naše vrednosti i formiraju naša uverenja o tome šta je svet. Većinu tih procena doneli smo slučajno, odrastajući kroz životna iskustva i slušajući ljude oko sebe: roditelje, učitelje i prijatelje. Pa čak i ukoliko su te vrednosti i ta uverenja nekada bili korisni, oni to danas možda više nisu, ali ljudi se i dalje ponašaju kao da su to jedine istine.

Zbog toga je čovek proizvod sopstvene mape sveta i zato se svi naši talenti i sva naša ograničenja nalaze u unutrašnjem, a ne u spoljašnjem svetu. Ali to ne treba da nas brine, jer baš kao što smo zahvaljujući slučajnosti naučili da budemo to što jesmo, mi možemo naučiti i da namerno kontrolišemo svoj um i mozak kako bismo naučili da budemo drugačiji.

Većina ljudi će često svoju pasivnost pravdati rečima: „Ja to ne znam" ili „nisam to nikada učio", zato što veruju da sa prestankom mladosti prestaje i sposobnost za učenje. Međutim, mi učimo svakog dana i dovoljno je samo prisetiti se šta smo sve naučili u poslednjih godinu dana, na primer. Ljudi imaju neverovatno veliku sposobnost da uče

i samo su pogrešna uverenja ta koja tu sposobnost sputavaju. Čak i savremena nauka danas shvata da čovek, u bilo kom životnom dobu, učeći nešto novo, pokreće nove neurone i razvija nove veze među njima.

U NLP-u svako ograničenje posmatramo kao veštinu. Možda nam ta veština naizgled ne donosi ništa korisno, ali mi smo je ipak razvili iz nekog razloga. Osoba koja se boji lifta, na primer, razvila je tu veštinu kao model zaštite od „opasnosti koje vrebaju tokom vožnje liftom". Poenta je da svaku veštinu, dakle svako naše ograničenje, možemo promeniti tako što ćemo naučiti da prekinemo automatske obrasce i preusmeriti mozak u drugom smeru.

Kaže se za NLP da je to softver (kompjuterski program) za ljudski mozak zato što se fokusira na procese. Jedan praktičar NLP-a nikada neće pitati klijenta zbog čega ima problem, već će želeti da sazna kako problem nastaje, kako se ispoljava i kako se dolazi do njega. Možete to posmatrati kao kuvaricu koja priprema kolače. Nju ne zanima zašto se taj kolač zove tako kako se zove i ne zanima je zašto izgleda tako kako izgleda, već je koncentrisana na njegove sastojke i redosled njihovog dodavanja. Jer, složićete se, nije dovoljno da samo skupite sve sastojke na gomilu, izmešate ih i ubacite u rernu. Dobili biste sve samo ne onaj ukusni i mirisni kolač koji ste očekivali. Kada ovo primenimo na našu realnost, videćemo da je ona ništa drugo do redosled stvari na koje fokusiramo pažnju kroz naša čula i način na koji je konstruišemo u svojoj glavi. I baš kao što na TV aparatu možemo da podešavamo osvetljenje, kontrast i boju, to možemo da radimo i u svome mozgu.

1

KAKO DOŽIVLJAVAMO REALNOST

Model komunikacije i ličnosti

Da bismo shvatili zbog čega postoje razlike u ponašanju ljudi i zbog čega dolazi do promena u ponašanju pojedinca, moramo najpre razumeti na koji način mi doživljavamo realnost. I tek onda kada shvatimo na koji način komuniciramo sa sobom i sa drugima, bićemo spremni da efikasno pomognemo drugim osobama da promene svoje ponašanje.

Čovekov doživljaj realnosti bi se u najkraćem mogao opisati na sledeći način: kada se dogodi neki spoljašnji događaj, mi najpre kreiramo internu (odnosno vlastitu ili ličnu) predstavu tog događaja (ili skraćeno: I/P). Taj I/P se potom kombinuje sa našom fiziologijom i to konačno kreira nešto što u NLP-u zovemo stanje. Kada kažemo „stanje" mislimo na emotivno stanje pojedinca. I zato, kada uzmete u obzir da je život čoveka ništa drugo do jedno veliko šarenilo različitih stanja u koja ulazi, onda vrednost shvatanja komponenti koje utiču na kreiranje tih stanja postaje više nego očigledna.

Stanje u kom se trenutno nalazite je kombinacija vaših internih slika, zvukova, osećaja i unutrašnjih dijaloga. Isto tako bilo koje drugo stanje u kom se možete naći takođe je rezultat ovih činilaca. Da pojasnimo ovo malo detaljnije.

Spoljni događaj dolazi do našeg mozga prolazeći kroz naše čulne kanale, a to su:

- Vizuelni – odnosno stvari koje vidimo u svom umu (to jest, zamišljamo ih) ili u stvarnosti (odnosno realnosti).
- Auditorni – zvuci ili reči koje čujemo. Takođe ih čujemo eksterno (čulom sluha) ili ih zamišljamo u svom umu.
- Kinestetički – osećaji koji dolaze preko kože, kao što su dodir, toplina ili tekstura predmeta, ali isto tako i bilo koja emocija.
- Olfaktorni – mirisi koje osetimo ili zamislimo.
- Gustatorski – ukusi koje osetimo ili zamislimo.

Kako spoljašnji događaj, prolazeći kroz te kanale dolazi do našeg mozga, on se tamo najpre filtrira (vrlo brzo ćemo objasniti o kakvom filtriranju je reč) i mi potom obrađujemo, odnosno procesiramo informacije o tom događaju, pre nego što ga uopšte postanemo svesni. Procesiramo ga tako što brišemo, izvrćemo i generalizujemo ono što dolazi (kroz naša čula) do mozga. Upravo ovi procesi objasniće nam zbog čega dve osobe reaguju potpuno različito na jedan isti događaj.

Brisanje

U svakom trenutku oko nas se dešava na hiljade događaja. Međutim, kapacitet svesnog uma je izuzetno mali i on ne može da obradi sve te informacije, pa zbog toga mora doći do „brisanja" nepotrebnih informacija. Mi to činimo tako što selektivno obraćamo pažnju na samo neke aspekte svog iskustva, dok sve ostale ignorišemo. Drugim rečima, ono na šta smo trenutno fokusirani (najčešće čulom vida, ali i nekim drugim čulom) su jedine informacije koje će (delimično) dopreti do naše svesti, dok ćemo sve ostale ignorisati. Na taj način mi ćemo zapravo prevideti ili izostaviti druge informacije.

Sve informacije koje naša čula prikupe iz okruženja, šalju se u mozak putem električnih impulsa. Procena je da u jednoj sekundi naši nervi prenesu oko četiri milijarde impulsa do mozga, od kojih naša svest obradi svega oko dve hiljade. I zato, kada ne bi dolazilo do brisanja,

svest bi tada morala da se izbori sa previše informacija, za šta ona nema kapacitet. Smatra se, pa i kaže, da bismo verovatno poludeli kad ne bismo brisali stvari na koje nije potrebno da se fokusiramo.

Izvrtanje (distorzija)

Do izvrtanja dolazi kada (potpuno nesvesno) promenimo doživljaj (odnosno iskustvo) onoga što nam naša čula šalju, što dovodi do toga da pogrešno interpretiramo realnost. Postoji više razloga zbog kojeg dolazi do izvrtanja: da bismo se zaštitili, da bismo se motivisali ili jednostavno samo zato što naša prethodna iskustva (to jest memorija) ne mogu na drugi način da interpretiraju taj događaj. Nekada ćemo, opet, odlučiti da sebi nešto prezentujemo na takav način koji bi nas naterao na nekakvu aktivnost: na primer, zamišljanje kako dobijamo otkaz zato što smo zakasnili na posao, dovelo bi do toga da iskačemo iz kreveta čim budilnik zazvoni. Naravno, pod uslovom da nam je taj posao važan i da želimo da ga zadržimo. Na ovaj način izvrtanje nam praktično pomaže da se motivišemo.

Psihologija je definisala nekoliko takozvanih „kognitivnih pristrasnosti" koje su karakteristične za većinu ljudi, a zbog kojih mi često iskrivljujemo svoj pogled na svet. Proučite ih i razumećete kako izvrtanje deluje na poimanje realnosti:

- „Pristrasnost zbog potvrde."

  Ljudi mnogo više i mnogo češće obraćaju pažnju na dokaze koji potvrđuju njihova trenutna uverenja, dok umanjuju ili čak ignorišu dokaze koji ta uverenja negiraju. Ljudi će neretko čak i odbijati da čuju informacije koje su u suprotnosti sa njihovim uverenjima.

- „Efekat voza."

  Ova kognitivna pristrasnost kaže da je verovatnije da ćemo uraditi (ili verovati u) ono što vidimo da i drugi ljudi rade (ili veruju).

Svima je poznato da se ljudi najlakše odlučuju da krenu „za masom". Ovo je zbog toga što za najveći broj tema ili dilema koje se pojave u našim životima nismo prethodno imali priliku da razmišljamo ili formiramo stav, drugim rečima nemamo prethodna iskustva i tada nam je lakše da poverujemo da je istina ono u šta većina ljudi u našem okruženju veruje, nego da razbijamo glavu o tome i sami donosimo zaključke.

- „Iluzija kontrole."

  Ljudi često veruju da mogu da kontrolišu ili bar utiču na rezultate, čak i onda kada je očigledno da ne mogu. I zato će mnogi uporno i tvrdoglavo ponavljati neku radnju koja im do tada nije donosila željeni rezultat, uvereni da mogu to da promene.

- „Halo efekat."

  Ova pristrasnost opisuje čestu ljudsku osobinu zbog koje ukoliko volimo jedan kvalitet (ili osobinu) neke osobe (ili stvari), bićemo skloni da gledamo pozitivnije i na druge kvalitete te osobe. Zbog toga smo često previše subjektivni i ne primećujemo loše osobine kod osoba koje su nam bliske, a često ćemo i u takvim (lošim) osobinama tražiti pozitivne elemente kojima bismo opravdali njihove postupke.

Generalizacija

Generalizacija je proces zbog kojeg donosimo zaključke već na osnovu nekoliko iskustava ili nekoliko informacija. Ovo je direktna posledica malog kapaciteta svesnog dela uma. Svest istovremeno može da obrađuje samo 5-9 informacija i sve preko toga je zbunjuje i iziskuje od nje veliki napor. Kako bi se oslobodila komplikovanih i nepotrebnih operacija, svest je razvila sposobnost da donosi zaključke već na osnovu nekoliko informacija. I zato će nam ponekad osoba koju prvi put vidimo ličiti na nekog koga poznajemo (iako zaista i ne postoji sličnost), samo zato što smo već na osnovu nekoliko crta lica doneli

(generalizovali) zaključak. Isto tako, ukoliko nam neko izgovori nekoliko istinitih tvrdnji, mi ćemo (pogrešno) zaključiti da će i sve drugo što on izgovori biti istinito.

Iako je generalizacija jedan od procesa zbog kojih imamo pogrešnu sliku o realnosti, ona ponekad ume da bude i korisna. Recimo, generalizacija je jedan od načina da učimo. Učenje je zapravo stvaranje asocijacija između nečeg što nam je nepoznato i onoga što nam je poznato, tako da generalizacijom jedinstvenih događaja mi zapravo razvijamo sposobnost da saznajemo nešto novo, odnosno da učimo. Generalizacija je takođe i jedan od načina za stvaranje alternative i tako dalje.

A sada, možemo zaključiti da smo naučili jednu istinu. Ako smo se ikada pitali zbog čega dve osobe ne reaguju na isti način na potpuno isti stimulans (odnosno događaj u okruženju), odgovor glasi: zato što mi brišemo, izvrćemo i generalizujemo spoljašnje informacije.

Ova tri procesa su bazirana na pet filtara. To su: metaprogrami, verovanja, vrednosti, odluke i memorija.

Metaprogrami

Metaprogrami su tipični obrasci ponašanja koje svi posedujemo. Ovi obrasci nastaju kao posledica prethodnih životnih iskustava i oni određuju način na koji ćemo se kretati kroz život. Ovi programi su podložni promenama i u zavisnosti od trenutnih okolnosti i okruženja, ljudi će menjati svoje metaprograme.

Metaprograme možemo posmatrati i kao „dva kraja štapa" ili „dva suprotna ugla": za neke ljude čaša je dopola prazna, dok je ista za druge dopola puna. Jedan od primera metaprograma bio bi „filtar smera kretanja„, koji se ispoljava u jednom od dva elementa: „ka„ ili „od„. Neki ljudi čine neke stvari u životu zato što misle da ih one vode „ka" uspehu ili „ka" zadovoljstvu, dok drugi rade potpuno iste stvari, ali

zato što smatraju da ih one vodi dalje „od" bola i problema. Uop[teno gledajući, nijedan od ova dva elementa nije bolji, dok su istovremeno oba korisna. Oba donose potpuno isti rezultat, samo iz dva različita razloga: jedan vodi ka onom što želimo, dok nas drugi sklanja od onog što ne želimo. Isto tako, neki ljudi životne odluke donose na osnovu intuicije i oni će se u velikoj meri oslanjati na svoje instinkte. S druge strane, drugi ljudi će se oslanjati isključivo na svoja čula, odnosno na ono što vide, čuju i osete.

Vrednosti

U osnovi, vrednosti su filtar za određivanje značaja, to jest filtar za ocenjivanje. Na osnovu njih mi određujemo da li su naše aktivnosti ili događaji iz okruženja dobri ili loši, odnosno ispravni ili neispravni. Vrednosti takođe određuju i kako ćemo se osećati zbog sopstvenih poteza.

Za razliku od metaprograma, vrednosti su poređane po hijerarhiji, gde je ona na samom vrhu ujedno i najvažnija. Neretko će nam životni izazovi stvarati konflikte između vrednosti. Na primer, kada određujemo gde ćemo ići na letovanje, može doći do konflikta između vrednosti kada ocenjujemo „kakav je tamo provod" i „koliko je tamo mirno". Odluku ćemo doneti na osnovu one vrednosti koja nam je (hijerarhijski) važnija.

Verovanje

Ono u šta verujemo nije ništa drugo do naša generalizacija toga šta je svet. To su naše pretpostavke o tome šta je svet i one najčešće kreiraju ili nipodaštavaju našu sopstvenu snagu. Uverenja su, dakle, neka vrsta prekidača kojim uključujemo ili isključujemo sopstvenu sposobnost da nešto uradimo.

Veoma je važno da razumemo ono u šta verujemo zato što će nam to objasniti zbog čega odlučujemo da li da nešto uradimo ili ne!

Memorija

Memorija je naš sopstveni prikaz samih sebe o tome kako smo reagovali u prošlosti. Memorija nas direktno vodi ka tome u šta ćemo da verujemo i ona istovremeno održava (tj. opravdava) naše vrednosti.

Neki psiholozi veruju da su naše reakcije u današnjosti zapravo samo reakcija na skup memorije (koja je na određeni način organizovana) i da sadašnjost, to jest sadašnji događaji imaju veoma malu ulogu u našem ponašanju.

Odluke

Odluke se oslanjaju na našu memoriju i one mogu da kreiraju ono u šta verujemo. Tokom vremena, one mogu da utiču i na našu percepciju. Iako ih ponekad donosimo na svesnom nivou, najčešće to radimo na podsvesnom i zato ne moramo uvek biti svesni razloga (ili uzroka) zbog kojeg smo doneli neku odluku.

Neke implikacije

Sada kada smo razumeli na koji način svako od nas doživljava realnost, jasno nam je da je naša „mapa sveta" samo naša i da ono što mi smatramo za logično ili za istinu ne mora istovremeno i drugima da znači to isto. U svakom slučaju, možemo izvesti nekoliko veoma važnih zaključaka koje treba dobro upamtiti jer oni će nam pomoći ne samo da bolje razumemo sebe i druge, već i da unapredimo svoju komunikaciju, izbegnemo neprijatna iznenađenja i na kraju, lakše pomognemo sebi i drugima.

Naravno da nikada nećemo potpuno shvatiti i razumeti druge ljude. Često će nam njihovi postupci izgledati nerazumno i pogrešno kada sudimo iz ugla naše mape. Ali ne zaboravite da oni imaju sasvim drugi smisao i značaj kada su posmatrani iz njihovog ugla. Zbog toga morate isključiti osuđivanje i ocenjivanje kada koučujete druge ljude ili kada komunicirate sa njima.

Neuro-logički nivoi

Učenje, odnosno spoznaja i sticanje iskustava događaju se na različitim neuro-logičkim nivoima. Ovo je model koji je originalno razvio Robert Dilts, kao pomoć u terapeutskoj praksi, odnosno neku vrsta vodiča kroz proces intervencije. Umesto da se fokusiramo na fiziologiju, ponašanje i emotivna stanja, Dilts je smatrao da pažnju treba držati na ličnim strategijama, uverenjima i submodalitetima (koje ćemo objasniti kasnije u ovoj knjizi), a to je i postalo moguće (ili bar mnogo lakše) sa razvojem ovih neuro-logičkih nivoa spoznaje. Da ih objasnimo:

1. Okruženje.

   Prvi nivo predstavlja kontekst ponašanja i pritom mislimo na sve ono što nas okružuje i ljude na koje se oslanjamo. Ovo je nivo koji nam daje odgovor na pitanja: gde, kada i sa kim. Nijedno ponašanje ne može da se razume izvan konteksta, a jedan od načina da prepoznate odgovarajući kontekst jeste sledeći: treba najpre da shvatite da se to ponašanje (koje analizirate) ne događa uvek i stalno i ne svim ljudima. Prema tome, treba da utvrdite šta je to karakteristično za vreme i mesto i ljude koji su umešani, u trenucima kada se ponašanje ispoljava.

2. Ponašanje.

   Drugi nivo predstavljaju specifični potezi koje vučemo, odnosno ono kako reagujemo. Ovaj nivo nam omogućava da konkretno

definišemo ili identifikujemo ponašanje, a ujedno nam pomaže da izbegnemo upadanje u stanje apstraktnih objašnjenja i konfuzije.

3. Sposobnosti i veštine.

To je sve ono što možemo i znamo da uradimo. Na ovom nivou posmatramo kako se analizirano ponašanje izražava kroz lične sposobnosti. Na primer, ukoliko osoba ima napade straha, želećemo da saznamo na koji način ona konstruktivno kanališe svoju energiju kako ne bi počela da paniči i vrišti ili pak na koji način se njena energija koristi pri ispoljavanju haosa i panike. Sve sposobnosti koje neka osoba poseduje mogu se iskoristiti kao resursi prilikom prevazilaženja problema.

4. Verovanje i vrednosti.

To je sve ono što verujemo i što nam je bitno (odnosno, što nam znači). To su naše svesne vrednosti koje upravljaju našom „borbom" sa problemima ili promenama koje želimo da dostignemo. Kao vodič za određivanje vrednosti (i uverenja), jednostavno pitajte osobu zbog čega radi to što radi. Šta čini da bi se nosila sa problemom, da izbegne neželjene situacije, kao i zbog čega to radi. Tražite joj da objasni, sebi i drugima, svoje ponašanje. Posle toga možete je pitati da vam objasni šta želi da postigne ili šta misli da su njene obaveze i odgovornosti u datoj situaciji. To će vam ne samo dodatno produbiti saznanje o uverenjima te osobe, već će vam i pokazati da li je ono što želi iskreno i njeno ili je nastalo pod uticajem roditelja, prijatelja, ili okruženja.

5. Identitet.

Identitet je naša osnovna spoznaja sebe, naše osnovne vrednosti i životna misija. Na koji način sebe doživljavamo (ili na koji način naš klijent sebe doživljava)? Kako naš identitet utiče na ponašanje koje analiziramo? Jedan od načina za utvrđivanje identiteta jeste da pitamo osobu kako vidi sebe u tim trenucima, odnosno na

koga (koju osobu) je to njeno ponašanje podseća? I u kakvoj ulozi vidi sebe u tim trenucima, na primer: kao roditelja, poslodavca, siromaha i tome slično.

6. Duhovnost.

Ovo je šesti i finalni nivo, koji se nalazi na vrhu zamišljene piramide, na kojoj okruženje predstavlja osnovu, odnosno najniži stepenik. Ovaj nivo predstavlja duhovnost i svrhu, svesnu povezanost sa višim nivoima realnosti. Većina ljudi ima nešto što se nalazi „negde izvan" i u odnosu na šta se porede ili što ih vodi. Ovo bi se moglo nazvati i proširenom verzijom vrednosti i identiteta. Čak i osobe koje nisu religiozne često imaju neke vrednosti za koje osećaju da se nalaze izvan njih i kojima definišu svoje mesto u svetu. Te vrednosti će često uticati na njihovo ponašanje, baš kao što religija utiče na ponašanje svojih vernika.

Posmatranjem problema, odnosno ponašanja koje želimo da promenimo kroz prizmu neuro-logičkih nivoa, pomoći će nam da lakše identifikujemo sve faktore koji utiču na ispoljavanje problema i pre svega neophodne resurse koji nam mogu poslužiti da unapredimo ponašanje. Postavljanjem pravih i konkretnih pitanja, sa ciljem da definišemo elemente svakog nivoa, unapredićemo svoje razumevanje neželjenog ponašanja, a to će nam onda pomoći da na njega odgovorimo na adekvatan način. I još da napomenem da ovo ne znači da treba provesti sate u postavljanju gomile pitanja za svaki od nivoa. Sticanjem iskustva postajaćete sve bolji i sve veštiji u postavljanju pravih i preciznih pitanja, a vaš pristup problematici postajaće efikasniji i precizniji.