

Libris.RO

Respect pentru oameni și cărți

MO SHAPIRO

Mo Shapiro, parteneră la INFORM Training & Communication, este practician-maestru în cadrul NLP and Coaching. Are un istoric impresionant ca formator al aptitudinilor de comunicare și de prezentare și ca orator. Mo contribuie regulat la programe radio-TV, a scris cartea *Successful Interviewing* (Interviul reușit) și este coautoare a cărților *Tackling Tough Interview Questions* (Abordarea întrebărilor dificile la interviu) și *Succeeding at Interviews* (Reușita la interviuri).

PROGRAMAREA NEUROLINGVISTICĂ

ÎNVAȚĂ ÎNTR-O SĂPTĂMÂNĂ
TOT CE ÎNVAȚĂ EXPERȚII ÎNTR-O VIAȚĂ

MO SHAPIRO



LITERA®

Successful Neuro-Linguistic Programming
Mo Shapiro

Copyright © 2000, 2002, 2012
Mo Shapiro
Toate drepturile rezervate

Respect pentru oameni și cărți



Editura Litera
O.P. 53; C.P. 212, sector 4, București, România
tel.: 021 319 6390; 031 425 1619; 0752 548 372;
e-mail: comenzi@litera.ro

Ne puteți vizita pe



Programarea neurolingvistică
Mo Shapiro

Traducere din limba engleză:
Graal Soft/Raluca Mot

Editor: Vidrașcu și fiii
Redactori: Olimpia Novicov, Florentina Nica
Corector: Georgiana Enache
Copertă: Flori Zahiu
Tehnoredactare și prepress: Marin Popa

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
SHAPIRO, MO

Programarea neurolingvistică /
Mo Shapiro; trad.: Graal Soft/Raluca Mot. –
București: Litera, 2016

Index
ISBN 978-606-33-0744-7

I. Shapiro, Mo
II. Raluca, Mot (trad.)
159.923

Cuprins

Introducere	6
Duminică	
Ce este programarea neurolingvistică?	8
Luni	
Identificarea convingerilor care dau putere și care limitează	22
Marti	
Recunoaște cum ne reprezentăm informația nouă înșine	36
Miercuri	
Folosește întrebări precise pentru a afla ce vor să spună oamenii	54
Joi	
Identifică diferite filtre de comunicare	70
Vineri	
Folosește cele șase niveluri de schimbare și reîncadrare	86
Sâmbătă	
Dezvoltă-ți opțiunile	104
Supraviețuirea în vremuri dificile	120
Răspunsuri	125
Află mai multe	126
Lecturi suplimentare	127

Ce este programarea neurolingvistică?

Programarea neurolingvistică (NLP) este studiul felului în care ființele umane înțeleg lumea din jurul lor. Este un instrument puternic de gestionare a schimbării, ce transformă modul în care oamenii gândesc și acționează. Acest lucru poate avea un impact benefic asupra utilizatorilor, atât în plan profesional, cât și personal.

NLP a început să câștige popularitate pe la jumătatea anilor 1970. Are numeroase aplicări în domeniul comunicării, al comerțului, al dezvoltării personale și al psihoterapiei.

Deși, la început, a fost folosit în special în psihoterapie, foarte curând s-a dovedit că NLP juca un rol și în lumea afacerilor, și în cea comercială. Poate fi folosită pentru a scăpa de stres, a spori încrederea și a aborda probleme cu care oamenii se confruntă în viața personală sau în cea profesională.

Aspectul practic al NLP, orientat asupra descoperirii a ceea ce este folositor și a convertirii aceluia lucru în acțiune, permite echipelor și indivizilor să atingă vârfuri de performanță în domenii extrem de variate, cum ar fi prezentare, instruire, motivație, *team building*, vânzări și dezvoltare de produse noi.

Astăzi vom învăța următoarele:

- cum s-a dezvoltat NLP și trăsăturile sale de bază
- „principiile excelenței”
- importanța identificării și a stabilirii rezultatelor.

NLP: gândire, cuvinte și comportament

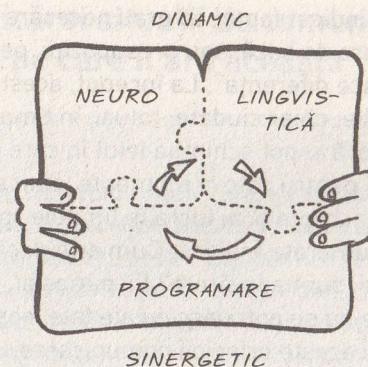
Felul în care gândești influențează limbajul intern și extern pe care îl folosești și conceptele pe care le pozezi. Toate acestea, la rândul lor, influențează felul în care te porți. Ne putem schimba comportamentul schimbându-ne gândirea și ne putem schimba starea emoțională schimbându-ne comportamentul. Este un proces dinamic și sinergetic: întregul este mai mare decât suma părților. Orice schimbare internă sau externă a oricărei componente va avea efect asupra întregului.

Programarea neurolingvistică oferă un model care sporește înțelegerea cu privire la:

- **Neuro** – procesele tale de gândire; felul în care îți folosești simțul vizual, auditiv, tactil, gustativ și olfactiv pentru a înțelege ce se întâmplă în jurul tău
- **Lingvistic** – cuvintele tale; felul în care folosești limbajul și cum te influențează pe tine și pe cei din jurul tău. Cuvintele și poveștile pe care le spui te deprimă sau te întăresc?
- **Programare** – modelele tale de comportament și de emoții; modul în care obiceiurile și atitudinile dorite se înrădăcinesc și felul în care îți organizezi ideile și acțiunile.

NLP te ajută să înlocuiești comportamente și obiceiuri negative cu unele pozitive.

NLP este denumit uneori „software pentru creier”. Așa cum software-ul unui computer definește felul în care operează acesta, așa și programarea noastră internă ne afectează emoțiile și felul în care ne comportăm. Dacă nu îți place o parte anume a software-ului, o poți schimba, fie că este vorba de computer sau de tine însuși.



Istoria NLP

NLP a fost dezvoltată de Richard Bandler și de John Grinder la începutul anilor 1970, când au pornit să identifice niște tipare folosite de terapeuți prestigioși, care obțineau rezultate excelente cu pacienții lor. Aceștia au descoperit mai multe procese pe care le-au integrat într-un model accesibil de îmbunătățire a comunicării eficace, a dezvoltării și a schimbării personale. Au încercat să „se pună în pielea” Virginiei Satir, a lui Fritz Perls și a lui Milton Erickson pentru a înțelege cum reușeau aceștia să atingă nivelurile de excelență, dar și cum să le reproducă aptitudinile. Bandler și Grinder au vrut să poată comunica și lucra cu oamenii cât mai eficient posibil. Au folosit traseul descoperirii ca mijloc de a le arăta și altora cum să obțină succesul. Făcând aceasta, au început să dezvolte NLP.

Principii de operare de bază

Unul dintre elementele-cheie aflate în centrul muncii lui Bandler și Grinder a fost să descopere cum excelează oamenii, mai ales atunci când au de-a face cu schimbarea. Cu ajutorul acestei informații, cei doi au trasat procesele care să îi învețe pe alții aceste metode.

Studiile lor au indicat faptul că erau necesare anumite principii de operare de bază, sau presupuziții, pentru a crea „diferența care face diferența”. La început, acestea pot părea nerealizabile, chiar ciudate; totuși, în timp, facilitează schimbarea pozitivă și pot schimba felul în care te porți.

Imaginează-ți, pentru câteva momente, cum ai aborda situațiile dacă ai accepta și ai lucra în limitele „principiilor de excelență” enumerate mai jos. Cum ar fi dacă ai presupune că aceste principii sunt adevărate? Fii curios și, în loc să respingi idei care nu se potrivesc cu ale tale, observă cum îți pot îmbunătăți aceste principii comunicarea.

Principii de bază ale excelenței

- Noi toți posedăm resursele de care avem nevoie.
- Înțelesul oricărei situații de comunicare este efectul pe care îl are acesta.
- Nu există eșec, doar feedback.
- Harta nu este teritoriul: harta fiecărei persoane este unică.

Noi toți posedăm resursele de care avem nevoie

Am atins succesul în diferite momente ale vieții noastre. Descoperirile NLP sugerează că, dacă ne amintim metodele prin care am făcut asta, putem să le transferăm la orice provocare din prezent. Imaginează-ți că ai obținut poziția superioară mult râvnită la locul de muncă. După euforia inițială, te-ai putea întreba în ce te-ai băgat. Amintindu-ți cum ai gestionat cu succes schimbările din trecut și reaccesând acele resurse, poți continua cu multă încredere și poți anticipa îndeplinirea lor. Fie că ai nevoie de încredere, energie, putere sau de orice altă resursă personală, fii sigur că te-ai folosit de ele undeva în trecutul tău și le poți accesa din nou.

Înțelesul oricărei situații de comunicare este efectul pe care îl are aceasta

Studiu de caz

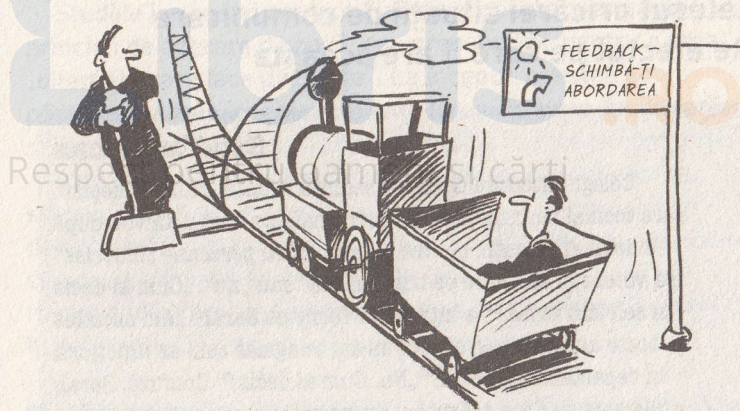
Colegii discutau despre o ședință agitată, plină de decizii, care tocmai se încheiase. Decizia finală s-a luat prin vot, după îndelungi discuții, pentru a ajuta patru persoane „indecise” să voteze și să apese pe butonul „da” sau „nu”. „Cum ai decis în cele din urmă?” a întrebat-o Terry pe Sarah. „Am ascultat toate argumentele și apoi mi-am imaginat cum ar funcționa în departamentul meu.” „Nu. Cum ai decis?” Confuză, Sarah a răspuns cu voce scăzută: „Am ascultat toate argumentele și apoi mi-am imaginat cum ar funcționa în departamentul meu”. Pe când Terry se pregătea să repete întrebarea a treia oară, Ashra a tradus: „Pentru ce ai votat?”

Ce se întâmplă când vorbești sau îi scrii cuiva, și răspunsul pe care îl primești este total neașteptat din punctul de vedere al conținutului? Uneori, presupui că persoana respectivă este ciudată sau ignorantă, pentru că nu îți răspunde așa cum vrei. Atâta vreme cât lași în seama ei sarcina de a duce cumva la bun sfârșit interpretarea ta a ceea ce este „corect”, nu poți schimba lucrurile. Totuși, odată ce îți înțelegi propriul rol în ecuație, poți lua în considerare să faci ceva diferit pentru a transmite mesajul dorit.

Nu există eșec, doar feedback

Cum reacționezi atunci când, în opinia ta, lucrurile nu merg cum trebuie? Ești genul care insistă în a face același lucru din nou și din nou până când, în cele din urmă, îți iese? Sau analizezi situația și decizi ce poți face diferit pentru un rezultat mai bun data viitoare?

Gândește-te la o situație din trecut, când știi că ai făcut o greșală. Imaginează-ți că te consideri un ratat. Cum sună



asta? Cum te simți? Acum imaginează-ți aceeași situație și întreabă-te: „Ce aș fi putut face diferit pentru a fi obținut ce doresc? Ce pot învăța?” Cum sună asta? Cum te simți? Conceptul de învățare din feedback înseamnă că există o mai mare probabilitate să fii flexibil, nu rigid, în interacțiunea cu tine însuși sau cu alții.

Ține minte: în cazul în care ceea ce faci nu funcționează, fă ceva diferit. Când a fost numit ratat, după ce a petrecut foarte mult timp pentru a inventa becul, Thomas Edison a răspuns: „Fiecare încercare greșită tăiată de pe listă este un pas înainte”.

Harta nu este teritoriul: harta fiecărei persoane este unică

Felul meu de a privi lucrurile este unic, felul tău de a privi lucrurile este unic. Dacă tu ai fi ales să scrii această carte, este posibil să fi citit aceleași materiale documentare și să fi urmat aceleași cursuri ca și mine, dar rezultatul final să fi fost foarte diferit. De aceea, există atât de multe cărți de referință disponibile despre orice subiect.

Gândește-te la oamenii cu care vii în contact la locul de muncă: intern – colegi, personal, directori; extern – clienți și furnizori. Cum ar putea „hărțile” lor să difere de a ta?

Dacă reușești să pui laolaltă toate percepțiile diferite, te vei apropia mult mai mult de o imagine completă decât dacă fiecare individ va rămâne în limitele propriei perspective. Dacă accepți acest principiu NLP, atunci respecti diferența și te bucuri de ea.

Alegerea rezultatelor

Identificarea și stabilirea rezultatelor este un pas de bază, primul care trebuie făcut în NLP. Este ușor să spui ce anume nu dorești. Concentrarea asupra unui rezultat pe care îl dorești creează un concept mult mai antrenant și îți dă un indiciu clar privind implicarea ta. Dacă nu iei singur decizii în orice aspect al vieții tale, atunci, din oficiu, le va lua altcineva pentru tine.

Crearea rezultatelor bine definite

1. Pozitiv

De fiecare dată când te concentrezi pe ceea ce nu poți face sau nu vrei să faci, creezi un rezultat negativ și îți amintești ție însuși ce vrei să eviți. Cum ai reacționa dacă ți-ar spune cineva: „Nu te uita în spatele tău!”? Știi sigur că eu aș întoarce imediat capul. Pentru a evita ceva, trebuie să mă gândesc la acel lucru și apoi să reacționez. O îndrumare mult mai utilă ar fi: „Continuă să privești înainte”.

