

NLP

Zpracoval: Milan Hořínek

Co je komunikace?

Při komunikaci vysíláte smysluplné signály partnerovi, sledujete reakci a sami reagujete opět vlastními myšlenkami, pocity a svým chováním.

Komunikace je jakákoliv interakce s druhou osobou (s živočichem, s přírodou, se vším), pokud jsem schopný vnímat zpětnou reakci na svůj vlastní pokus dosáhnout nějaké reakce.

Význam komunikace je v reakci, kterou vytváří

Komunikaci využíváme k ovlivnění svého okolí. Náš pokus ovlivnit okolí může být více či méně násilný, více či méně úspěšný. Úspěch může být krátkodobý nebo více či méně trvanlivý.

Zásady úspěšné komunikace v poradenství:

Reagovat na druhého co nejvíce přiměřeně a citlivě

Porozumět jeho modelu světa

Respektovat jeho model světa a jeho svobodu

Protože: **jedná-li člověk s vlastního zájmu, pochopení a rozhodnutí, výsledek jeho činu bude dlouhodobý a efektivní, zároveň nejvíce přínosný pro celek.**

Násilím lze dosáhnout krátkodobého úspěchu. Lze ovládnout vůli druhého, stojí to ale mnoho sil a neustálé udržování druhého v nepohodě. Dlouhodobě platí: **kdo seje násilí, sklízí násilí.** Nebo : **jak do lesa voláš, tak se z lesa ozývá.**

Raport = profesionální vztah

- navázání kontaktu, vcítění se do druhého, naladit se na druhého

Při vzdělávání, terapii, poradenství, v podnikání, prodeji a tréninku tvoří raport nebo profesionálně navázaný vztah základ veškerého jednání. Raport se vytváří empatií nebo vcítění se do druhého. Raport nebo terapeutický vztah je důležitý pro vytvoření atmosféry důvěry, důvěrného sdělení a spoluúčasti, v níž mohou lidé reagovat svobodně.

Jakým způsobem se vytváří raport nebo terapeutický vztah?

Jak poznáme, že jsou dva lidi v dobrém terapeutickém vztahu? Ze je mezi nimi dobrý raport?

Komunikace vypadá plynule, jejich těla i jejich slova, styl řeči a barvení hlasu jsou navzájem sladěna. Je to jako tanec nebo hudba.

Při dobrém vztahu mají lidé tendenci se vzájemně napodobovat a zrcadlit si postoj těla, gestikulaci a způsob řeči. Opětují oční kontakt.

Úspěšní lidé vytvářejí dobrý vztah (= raport) a raport vytváří důvěru.

Při vytváření raportu se připojte k tanci druhé osoby citlivým a zdvořilým sladěním jejího způsobu mluvy a řeči jejího těla.

Základem dobrého raportu je v první řadě Váš vnitřní postoj k člověku, vaše schopnost přijmout druhého „se vším všudy“. Záleží dále na tom, zdali se dovedete sami vnitřně uvolnit a věnovat druhému svou pozornost.

Vytváříme raport vždy, chceme -li se někomu přiblížit. Když je vám osoba sympatická, děje se to často zcela nevědomě. Všimněte si například lidí v kavárně, při flirtování...

Raport můžeme ale také vytvořit zcela vědomě a jednoduše. Stačí náznakově zrcadlit jednání druhé osoby.

Vytvořit takto soulad, naladit se na stejný krok se anglicky nazývá „to pace“ nebo „pacing“. Pacing je základní dovednost, kterou u úspěšných terapeutů objevili Badler a Grinder a tvoří základ neurolinkvistického programování (NLP). Naladit se na druhého můžete verbálně a non-verbálně.

Verbální:

Stavbou vět

Obsahem vět

Smyslem řeči

Non-verbální:

Držením těla

Rytmem dechu

Mrkáním

Mimikou

Gestikulací

Výškou, melodií a

tempem řeči

Všimněte si také co se stane, jestliže nejste v souladu. Nesoulad je velmi užitečná dovednost. Nejelegantnější způsob ukončení konverzace je uvolnění se s tance.

Vaše schopnost získat raport má pouze dvě omezení:

Stupeň vaší schopnosti vnímat postoje těla, gesta a způsobu řeči jiných lidí

Vaší dovedností sladit se s nimi v jejich tanci.

Raport II

Člověk, s nímž vytváříte terapeutický vztah (raport), se vám nemusí vůbec líbit. Pro úspěšnou práci ale potřebujete navázat kontakt, vytvořit vztah.

Nemusíte to dělat, pokud ten druhý je vám lhostejný. Pokud ale chcete toho druhého nějak ovlivnit, vést ho k pochopení nebo kamkoliv, je nezbytné vytvořit vztah. Čím lepší vztah, tím lepší terapie. Čím hlubší vztah, tím lépe si můžete dovolit **změnit směr komunikace**, převzít vedení.

Tuto dovednost, ve správnou chvíli převzít vedení, uvádějí Bandler a Grinder jako druhý pilíř úspěšné terapie. Anglicky „**leading**“ neboli **vedení**.

Pacing and leading

Bude-li váš partner vnímat, že se řídíte zásady komunikace v terapii, tedy že reagujete co nejvíce přiměřeně a citlivě, že se snažíte porozumět jeho modelu světa, že respektujete jeho model světa a jeho svobodu, potom je zde velká pravděpodobnost, že Vás dotyčný na základě pevného mostu dobrého terapeutického vztahu bude dobrovolně a s radostí následovat.

Tím se Vaše komunikace stane úspěšná, protože **význam komunikace je v reakci, kterou vytváříte**.

Můžu tento způsob použít k čemukoliv. Je to jako dobrý, ostrý nůž. Je to nářadí. Můžu tím získávat důvěru lidí kolem sebe, můžu tu důvěru použít pro svou samolibost, pro úspěšný obchod. Samozřejmě můžu někoho úspěšně svést a zneužít jeho důvěry pouze pro svůj vlastní úspěch. Všichni úspěšný svůdci to přesně tak dělají. Používají stejnou metodu.

*Jsou lidé, kteří nožem krájí chleba a rozdávají ho, a jsou druzí kteří nožem ohrožují své okolí.
Nůž za to nemůže.*

Pokud ovládáte metodu „pacing and leading“, není nic lehčího, než se jí ubránit. Stačí pouze přerušit raport, rozladit se, stejným způsobem a vědomě, jako jste se nalamili.

V poradenství, při práci s lidmi lze tuhle metodu použít léčebně nebo výchovně.

Fyziologické stavy a emocionální svoboda

Fyziologie -smysly vnímatelná shoda vnitřního stavu.

Naše aktuální fyziologie je určena našimi myšlenky, emocemi a našimi podněty zvenčí, na které reagujeme.

Vjemy vnitřní a vnější se mohou odrážet v naší fyziologii, a naopak, náš vnitřní stav mění naše vnímání.

Fyziologický stav se projevuje v držení těla, napětí svalstva, výraze obličeje, pohybu očí, barvě pleti, velikosti rtů, dechu, položení hlasu ...

Náš stav se kontinuálně mění. Když změníte stav, tak se tím změní také celý vnější svět.

Při komunikaci je důležité naučit se podle vnějšího pozorování a sledování změn posoudit vnitřní stav druhé osoby. Dobrý terapeut tak dovede vést terapeutický proces pouze sledováním změn fyziologie. Klient nemusí mu o svých vnitřní zážitcích nic říkat. Vše co se odehrává uvnitř, se zrcadlí na fyziologii. Cílem a uměním terapeuta je „pouze“ vést klienta od „mizerného“ do „skvělého“ stavu.

NLP rozlišuje několik základních stavů (podle Thies Stahl), které snadno stačí, pro veškerou komunikaci a terapii:

- > **Problémový** stav nebo fyziologie
- > **Zablokovaný** stav nebo fyziologie
- > **Neutrální** stav nebo fyziologie
- > **Cílevědomý** stav nebo fyziologie
- > **Zdrojový** stav nebo fyziologie
- > **Excelentní** stav nebo fyziologie
- > **Smiřený** stav nebo fyziologie
- > **Smišený** stav nebo fyziologie

Problémový stav (problém statě) je stav, při kterém se dotyčný zabývá nějakým problémem. Všimněte si lidí kolem sebe. Většina lidí je dnes skoro pořád v tomto stavu. Bledá pleť, povrchový dech, stáhnuté držení těla, napjaté svaly, nesymetrické držení těla, nehnutý výraz v obličeji, pohled doleva dolů, to jsou vnější znamení, která nás upozorňují na problémový stav. Pozor: fyziologie stavu může být u každého trochu jiná!

Extrémní variantu problémového stavu nazýváme **stav zablokovaný** (stuck state). Je to velmi nepříjemný stav, ve kterém se dotyčný cítí většinou úplně bezmocný, zablokovaný. Nic už ho nenapadne. Cítí se úplně nemožný. Důležité je tento stav rozpoznat a dotyčného z něho nějak vysvobodit.

Třeba tím, že ho donutíme myslet na něco úplně odlišného, třeba, v jakém pořadí se točí planety kolem slunce. Nebo ho vyzveme, říct nám své telefonní číslo pozpátku.

Takovou taktiku nazýváme „separator“ neboli přerušení, a stav, který tím vyvoláme můžeme nazvat **stav neutrální**, nebo „separator-state“.

Cílevědomý stav. Sotva si dotyčný uvědomí, co by chtěl dosáhnout a vybaví si to všemi smysly, tak se mu na obličeji objeví fyziologie cíle. I taje u každého trochu jiná, společné rysy jsou vyjasnění, pohled vzhůru, do dálky, vzpřímení se, uvolnění se.

Zdrojový stav (Ressource state) je prohloubení cílevědomého stavu, vtom momentě, když je dotyčný spojen se svými vnitřními zdroji (svou zkušeností, svými schopnostmi a svými vědomostmi), které mu dají pocit, že je schopný svého cíle dosáhnout. Tento stav by měl u svého klienta znát poradce velmi dobře. Je to stav, který se snažíme dosáhnout a v kterém by měly končit všechny hodiny poradenství.

Excelentní stav (state of excellence) je maximální propojení všech zdrojů v jednom momentě a v jedné situaci, pro úspěšné, cílevědomé jednání. Cítíme se velmi skvěle a plní energie. Vše je pro nás možné vykonat.

Stav smíření. Pokud si uvědomíme, že problém který nás trápí má i své dobré stránky, není tedy zcela negativní, může třeba přinést jistý zisk, nebo neočekávané řešení, pomůže nám to se s ním smířit, přijmout ho, přesto že neznáme žádné jiné východisko. V tomto případě se často objeví fyziologie smíření. Je to tak asi na půl cesty mezi problémovým stavem a cílevědomým stavem.

Smíšený stav. Zde se projevují stav problémový a stav zdrojů společně. Je to většinou ukázka, že jsme na cestě, že se problémový stav začíná měnit. Nebo taky ukázka, že aktivované zdroje ještě nestačí, že je nutné hledat další. Skromný terapeut se někdy bude muset uspokojit s dosažením smíšeného stavu u klienta. Mistra opouští klient ve zdrojovém, ne-li v excelentním stavu.

Kalibrace:

Kalibrace je naše dovednost, zapamatovat si fyziologii patřící u dotyčného k jistému stavu. Schopnost rozpoznávat jednotlivé stavy u svých klientů je další základní dovednost dobrých terapeutů.

U mistrů se někdy zdá, že dovedou číst myšlenky, zatím co oni jenom dobře sledují změny ve fyziologii dotyčného.

Pacing, leading, kalibration

Většinou kalibrujeme rychle a nevědomě. Například, zeptáte-li se doma manžela, chce-li s vámi na procházku, většinou vám už výraz jeho obličeje prozradí, zda s vámi jde rád, nebo zda radši by zůstal sedět před televizí, a to i přesto, že vstane a začne si oblékat kabát. Jste jistě kalibrovaný.

Nebo se vám třeba někdy stalo, že jste s někým mluvili a intuitivně jste cítili, že lže. Nejspíš jste se nevědomě kalibrovali a pocit jste získali podprahovým vnímáním inkonkrulence.

Kalibrace se liší od pouhé interpretace tím, že ji provádíme s náležitou pečlivostí a tím nám dává mnohem víc jistoty. Vyhneme-li se předčasnému domnívání a pečlivě pozorujeme fyziologii druhého, dá nám to časem takovou jistotu, že můžeme na základě fyziologie vést rozhovor tím směrem, aby všichni účastníci byly v co největší pohodě.

Kotvy

Představte si, že by jste byly schopni spouštět si emocionální stav vysokého výkonu kdykoliv se vám zachce.

Nebo že by jste mohli vypnout a uvolnit se, když budete potřebovat.

K tomu je nutné mít „spouštěč“

Takový spouštěč se nazývá **kotva** (NLP).

Každý emocionální stav lze zakotvit.

V běžném životě používáme běžně všechny druhy kotev, ať už úspěšně nebo naopak pro tvoření neúspěchu.

Všechno může být kotvou. Behaviorální psychologie nazývá kotvy vyvolávající např. paniku „trigger“.

Je dobré znát své kotvy a zjistit, jak se dají zakotvit nové kotvy a nechat vymazat staré.

Platí pravidlo: čím intenzivněji je zážitek, čím častěji ho opakujeme, čím jasněji je spojení zážitku s kotvou, tím hlouběji je kotva zapuštěna.

Jsou vizuální kotvy, jsou, sluchové kotvy, jsou hmatové kotvy a taky samozřejmě čichové a chuťové. Např. když se nám při jistě vůni vybaví vzpomínky na domov, maminku atd.? Stejně tak se můžou vybavit i nepříjemné, dávno zapomenuté vzpomínky.

Jisté místo, na které po práci usedám, se časem stane kotvou pro pocit unavenosti a vyčerpání. Tohle si můžu uvědomit, a pokud se nechci pokaždé po práci cítit unavený sotva si sednu do křesla, musím zvolit jinou kotvu.

Někdy je dobré vyhradit si jedno místo v bytě pro svou depresivní náladu a veškeré deprese prožívat pouze tam. Potom zjistím, že je to pouze mé rozhodnutí, chci-li si dopřát 15 min deprese.

Jak vědomě kotvit?

Chci-li si sám zakotvit určitý stav, je důležité, aby kotva byla nasazena, krátce než stav dosáhne svého vrcholu.

Kotva má být jedinečná (unikátní) a přesná. Měla by se dát snadno opakovat a měla by být nenápadná. Také by měly kotvy být používány pouze pro ty stavy, které je možné jasně a úplně znovuprožívat.

Representační systémy

Základní smysly

Člověk vstupuje do světa dvěma cestami: **smysly** a **myslí**. V našem myšlení se vnější vjem a myšlenky setkávají a spojují v poznání. Naše smyslové kanály mají své reprezentace v mozku a v našich myšlenkách. Přemýšlení je vědomé nebo podvědomé vyvolávání si obrazů, zvuků, pocitů, chutí a vůní.

Duchovní věda Rudolfa Steinera - anthroposofie rozlišuje 12 smyslů:

Zrak, sluch, hmatový smysl, životní smysl, smysl pro pohyb, smysl pro rovnováhu, čichový smysl, chuť, dále smysl pro řeč, smysl pro myšlenky a smysl pro jáství.

Pro náš účel si vystačíme zatím s pěti smysly :

Vizuální = V

Auditivní = A

Kinestetický - K

(Kinestetický smysl zahrnuje tzv. vnitřní vnímání našeho těla nebo spodní smysly pohybu, doteku, rovnováhy a životní smysl. Životní smysl je vnímání vlastního tělesného rozpoložení. Bolest, únava, hlad a žízeň nebo proudící vnitřní energie a pocit síly. Všechny smysly působí na naši duši a jsou spojeny s city. Kinestetický způsob zahrnuje tedy také vnímání citů)

Olfaktický (čichový) = O

Gustatorní (chuťový) = G

Dokonce nám většinou stačí tři - VAK = primární reprezentační systémy

Modalitou nazýváme kvalitu vjemu, tedy sluchovou, zrakovou, kinestetickou atd. , v níž jsou informace ukládány v naší mysli.

Submodality jsou jemné rozdíly v kvalitách jednotlivých modalit.

Stále používáme všechny smysly, i když rozdíly v jejich kvalitě (bystrost, vycvičení) jsou ohromné. Překvapující byl objev Bandlera a Grindera, kteří uvádějí, že v našich představách máme tendenci preferovat jeden nebo dva reprezentační systémy. Preference se jasně projevuje už kolem 11. a 12. roku věku. Existují lidé talentovaní vizuálně, jiní zase slyší trávu růst a jsou takoví, kteří žijí v pocitech.

Mluvíme o **preferovaném reprezentačním systému**.

Vedoucí systém je ten, který pomáhá při vybavení nějaké myšlenky (např. vůně vánoc nebo slaná chuť moře na jazyku v nás vyvolá vzpomínku, která obsahuje i ostatní reprezentační systémy).

Synestézii nazýváme schopnost spojit různé modalitty v celkový obraz nebo mapu světa.

Jak bylo zjištěno, spočívá genialita jednak v neuvěřitelné smyslové bystrosti a potom v neuvěřitelně rychlé a živé schopnosti synestézie, integrace a kreativity při přetváření jednotlivých reprezentačních systémů v mozku.

Řeč a representační systémy

Řečí člověk vyjadřuje světu své vjemy. Používané slova odrážejí způsob našeho myšlení. Naše volba slov ukazuje, který zobrazovací systém používáme.

Pro začátek bude stačit, když rozpoznáme tři hlavní representační systémy: vizuální, auditivní a kinestetický. Slova, která na ně upozorňují, nazýváme **predikáty**.

Cvičení na rozpoznání representačních systémů:

Poznamenejte za každou větou, které representační predikáty obsahuje (V, A, K)

- Ukázal mně zářící obrazy.
- Zakopla o nohu zívajícího dědečka, jehož ostře páchnoucí dýmka zatemňovala slunce.
- Viděla jasně jeho fialový župan.
- Cítila se báječně při dotyku svého spícího dítěte.
- Viděl, jak auto projíždělo kolem jasně osvětlených výkladních skříní.
- Vykřikl překvapením, když uslyšel skřípající kola aut těsně vedle sebe.
- Dotkl se mokré půdy.
- Souvislosti vidím jasně vedle sebe.
- Svou budoucnost v této firmě si nedokážu dál představit.
- To, co mi zde navrhuje, zní dobře.
- Mohu se na něj naladit.
- Ta věc mi prostě není jasná.
- Slyším vaše náměty, ale v uších mi stále zní to, co jsme si řekli minule.
- Cítím, že jsem skoro u cíle, ale nějak se mi nedaří to podstatné uchopit.
- Zní to lákavě, a něco mi tam neladí.
- Je to opravdu těžký úkol.
- Musím se s ním nějak spojit.
- Je to solidní člověk.

Mimo řeč existují ještě další možnosti, které vás mohou upozornit na preferovaný representační systém (pohyb očí, způsob dechu, prokrvení pleti, postoj těla, mimika a gestikulace).

Znám-li representační systém svého partnera, mohu se mu v komunikaci lépe přizpůsobit.

Sám pro sebe se mohu snažit, uvolnit své preferované systémy a zapojit vědomě co nejvíce smyslů při řešení svých denních problémů. Čím pohyblivější bude mé myšlení, tím větší je pravděpodobnost, že bude moje mapa světa přiléhávat k realitě, která mě obklopuje.

Lidskou mysl lze přirovnat k zahradě, která může být buď rozumně obdělávána, nebo ponechána, aby zdivočila; v obou případech však nese své ovoce. Když se do ní nezasejí užitečná semena, napadá do její půdy hojnost nepotřebných semen plevelů, který se bude dál množit.

Stejně jako zahradník obdělává svůj pozemek, vytrhává plevel, pěstuje květiny a ovoce ke své potřebě, může se člověk starat o svou mysl, plít všechny špatné, zbytečné a nečisté myšlenky a pěstít k dokonalosti květy a ovoce myšlenek správných, užitečných a čistých. Takto člověk dříve či později zjistí, že se stal mistrem zahradníkem své duše, režisérem svého života. Také v sobě odhalí zákonitosti myšlení a začne chápat, stále přesněji a hlouběji, jak síla myšlenek a jednotlivé součásti mysli utvářejí jeho povahu, okolí a osud. “

James Allen, As A Man Thinketh (Jak člověk myslí)

VIZUÁLNÍ TYP ŽÁKŮ

„Plánovač společnosti“

PŘÍSTUP K VIZUÁLNÍM ŽÁKŮM HLAS

- mluví rychle;
- má monotónní hlas;
- používá slova „vizuálně“ zabarvená.

=> mluvit rychle;

=> mluvit monotónní;

=> používat „vizuálně“ zabarvená slova.

FOKUS (zaměření) o fokus směřuje dovnitř; o žák se dokáže soustředit;

o žák je nezávislý na učiteli.

=> předvést modely;

=> neklást příliš mnoho otázek.

DRŽENÍ TĚLA/

- držení hlavy a těla je klidné;

=> hlavu a tělo držet klidně;

POHYBY

o brada mimě klesá k hrudi; o pohyby a/nebo kontakt v oblasti očí; o drží si fyzický odstup od druhých.

=> klesnout s bradou;

=> sedět nebo stát rovně;

=> nedotýkat se žáka, ani jeho „vlastnictví“ při práci - mohlo by to rozrušit jeho „obrázky“.

OČI

- při vzpomínání směřují oči nahoru;

- vyhledává oční kontakt udržovat oční kontakt;

při prezentaci nové látky stát v přímém úhlu (z profilu), žák vidí jak novou látku, tak i oči.

CHOVÁNÍ

o systematické a organizované, naplánované; o spolehlivý, zodpovědný, zdvořilý, snadno ho lze motivovat;

o všechno chce hned napoprvé udělat správně; o koncentruje se na zevnějšek

=> uvést na novou látku příklad, říci pravidlo a proč to tak je; => uvést modely, které má žák znázornit;

=5 dbát na pořádek a formu.

UKLÁDÁNÍ DO PAMĚTI

- informace ukládá do paměti rychle, v libovolném pořadí;
- využívá levou nebo pravou hemisféru.

AUDITIVNÍ TYP ŽÁKŮ

„Prodejní síly společnosti“

PŘÍSTUP K AUDITIVNÍM ŽÁKŮM HLAS

- mluví rytmicky;
- * všechny podněty zpracovává hlasitě, nebo pohybuje rty;
- používá slova „auditivně“ zabarvená.

=> mluvit rytmicky a rozličně (hlasitost, pauzy, výška tónu. tempo řeči);

FOKUS (zaměření)

- * fokus směřuje ven;

- * zvuky odpoutávají jeho pozornost;

- žák hodně mluví, ale často „neslyší“;

- * žák je závislý na učiteli.

=> minimalizovat rušivé elementy, uzavřít s žáky „smlouvu“; =>

informace nechat žáky přeformulovat, ne je pouze opakovat;

=> klást hodně otázek;

=> snažit se je naučit informace vizualizovat.

DRŽENÍ TĚLA/ POHYBY

- pohyby a kontakty v oblasti úst a uší;

- rytmické a symetrické pohyby;

- * při mluvení pohybuje hlavou nahoru a dolů; když naslouchá, lehce sklání hlavu dolů.

=> rytmicky pohybovat tělem i rukama („dirigovat“);

=> pohybovat hlavou nahoru a dolů.

OČI

- při vzpomínání směřují oči do stran, nebo vlevo dolů.

=> nepotřebuje žádný oční kontakt.

CHOVÁNÍ

- * velmi společenský a přátelský;

=> vytvořit raport;

- * „skáče“ druhému do řeči, občas mluví oba dva zároveň;

- mluvení uspokojuje mozek.

=> ve třídě rozsadit auditivní žáky;

=> uvádět metafory, říkadla, příběhy, diskutovat, číst nahlas, poslouchat hudbu.

UKLÁDÁNÍ DO PAMĚTI

- * informace ukládá do paměti sekvenčně; od začátku až do konce;

- * využívá levou nebo pravou hemisféru.

⇒ nejdříve vzbudit jejich pozornost, např. luskáním prstů a přitom budeme hlasitě říkat jedna, dva...;

=> prezentovat informace postupně.

KINESTETICKÝ TYP ŽÁKŮ

„Vynálezce společnosti“

PŘÍSTUP KE KIN ESTETICKÝM ŽÁKŮM HLAS

- mluví pomalu a hlasitě;

- používá slova „kinesteticky“ zabarvená.

=> mluvit pomalu, přehánět a zveličovat;

=> používat „kinesteticky“ zabarvená slova.

FOKUS (zaměření)

- fokus směřuje ven;

- velice lehce lze žákovu pozornost odpoutat;

- žák je závislý na učiteli.

=> minimalizovat rušivé elementy, uzavřít s žáky „smlouvu“; => být rozhodný a vyjadřovat se jednoznačně

DRŽENÍ TĚLA/ POHYBY

- hodně gestikuluje;

- asymetrické pohyby, ruce dává pryč od trupu;

- silné emoční a tělesné reakce;

- nepatrný fyzický odstup od druhých.

=> užívat až přes míru gesta;

=> přehánět;

=> udržovat haptický (dotekový) kontakt OČI

- při vzpomínání směřují oči doprava dolů.

=> v žádném případě nenavazovat oční kontakt (postavit se k němu v úhlu 180°).

CHOVÁNÍ

- má rád zábavu a „akci“;

- má rád mezilidské kontakty a přátelství;

- nezávislý;

- často nechápe, že se nechová správně.

=> přehánět, využívat jeho spontánního jednání a chuti pustit se do všeho a brát ho jako model;

=> vytvořit raport;

=> neptat se otázkou typu „Proč jsi to udělal?“, ale ptát se „Jak to uděláš příště?“.

UKLÁDÁNÍ DO PAMĚTI

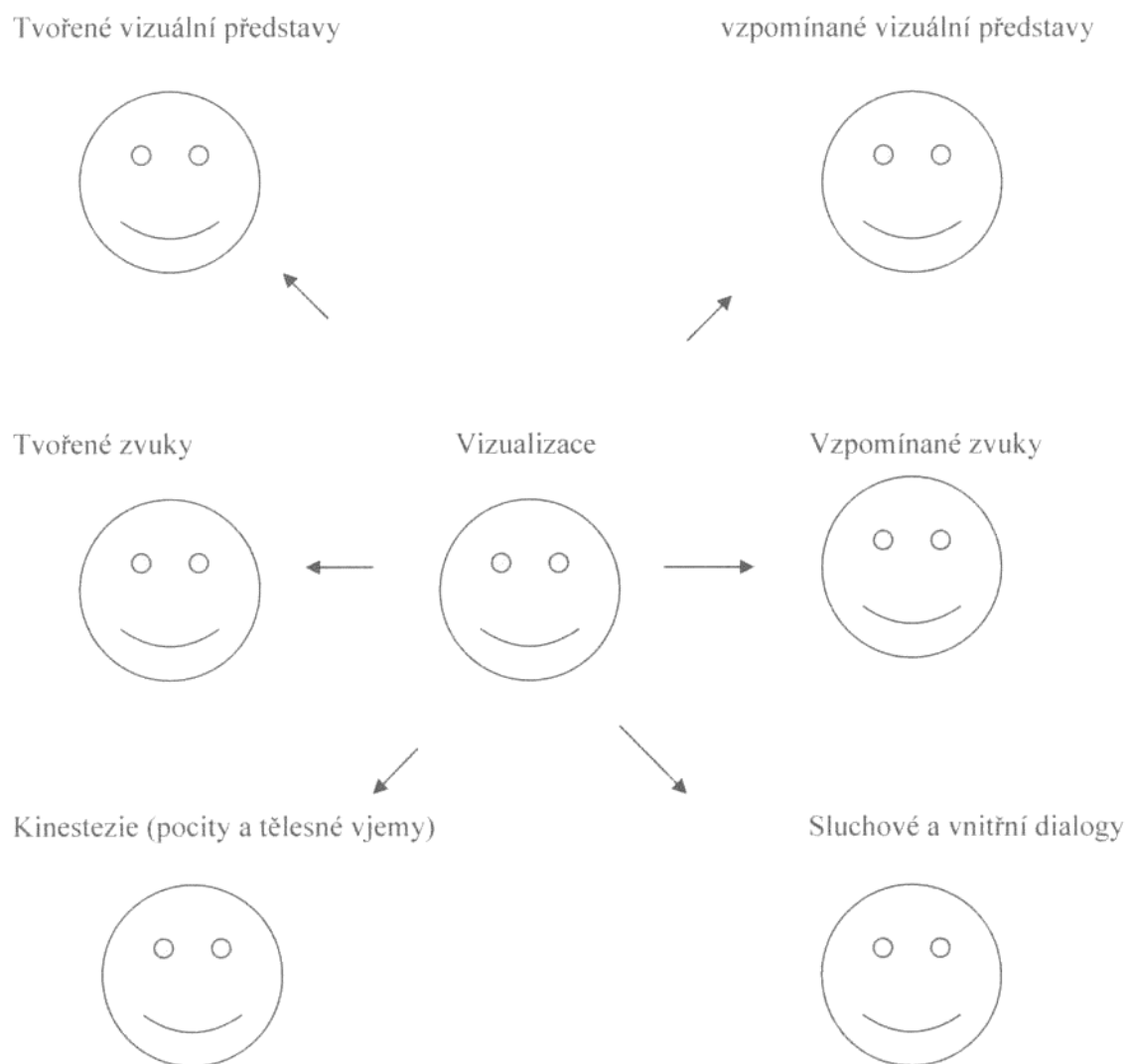
- učí se pohybem, tím, že něco dělá („svalová paměť“);

- převažuje pravá hemisféra = fantazie, nerealnost.

- využívat asociací, barev, předmětů, hraní rolí, příběhů, metafor, absurdity... tím zajistíme globální porozumění.

Podle **PhDr. M. MIKOVÉ**

Pohyby očí prozrazují vnitřní modalitu myšlenek



Tak to vypadá, když se na někoho díváte, který stojí před Vámi. (Podle Joseph O'Connor, John Seymour, Úvod do Neurolingvistického Programování.)

Objasnění problému

Nestačí pouze umění naslouchat, je taky nutné umět se ptát.

Člověk svými smysly vnímá svět a události. Každý z nás vnímá svět svým jedinečným způsobem. Skutečnost, že lidé mají odlišné vjemy a vytváří si o světě různé představy na základě svých jedinečných zkušeností, dává životu bohatost a různorodost.

Naše řeč a naše schopnost komunikace je způsob, jak se podělit s druhým o své zážitky. Naučit se používat řeč, naučit se mluvit, to je docela komplikovaná záležitost. Není tedy vůbec divu, že přestože mluvíme stejným jazykem, často se stává, že si lidé nerozumí. Je to jednoduše řečeno tím, že dávají slovům a větám jiný význam. Neexistuje žádná záruka, že účastníci komunikace dávají slovům stejný význam. Naše schopnost řeči skrývá v sobě ještě další možnosti, které více či méně přetvářejí skutečnost, ať už vědomě nebo nevědomě.

Člověk je tvor kreativní a tak i jeho řeč je kreativním způsobem vyjadřování. Účel komunikace není jenom jednoduše předat informace, ale řeč slouží zároveň k navázání a udržení vztahu („společná píseň“), vyjádření nálady („vnitřní melodie citů“), prosazování a dosažení jistých požadavků („Tancovat podle mé písťalky“). A to vše se děje na různých kanálech, verbálně a non-verbálně, zároveň. Není tedy divu, když si občas nerozumíme, nebo si často rozumíme a nerozumíme současně. Jedna možnost, kterou řeč nabízí, je taky ukrývání a překrucování informací. Odráží se v ní náš způsob, jak zacházíme se světem. Zda-li si věci zkreslujeme, uhýbáme před nimi, zjednodušujeme atd.

„Dobrá komunikace využívá silné a slabé stránky jazyka. Schopnost přesně používat jazyk je základní schopností pro profesionály z oblasti komunikace.

Schopnost přesně používat slova, která budou mít význam v mapě druhého člověka, a určit přesně, co chce svými slovy vyjádřit- to jsou neocenitelné komunikační dovednosti.

NLP má velmi užitečnou mapu fungování jazyka... Tato mapa jazyka se nazývá v literatuře o NLP metamodel. “
(J. O Connor aj. Seymour Úvod do NLP)

Podrobně své poznání o fungování řeči popisují John Grinder a Richard Bandler ve své knize *The Structure of Magic 1*

Jazyk není nikdy schopen postihnout rychlost, různorodost a citlivost našeho myšlení. Může být jen přiblížením. Mluví má úplnou představu o tom, co si přeje sdělit. To se v NLP nazývá *hlubokou strukturou*. Hlubokou strukturu si neuvědomujeme. Jazyk existuje na velmi hluboké úrovni v naší nervové soustavě. Tuto hlubokou strukturu zjednodušujeme, abychom mluvili jasně, a to, co skutečně řekneme, se nazývá *povrchovou strukturou*. Kdybychom nezjednodušili hlubokou strukturu, byla by konverzace velmi zdouhavá a puntičkářská. Abychom se dostali od hluboké struktury k povrchové struktuře, podvědomě děláme tři věci:

Vybereme z hluboké struktury jen nějaké informace (vypouštění)

Vybere zjednodušenou verzi a zkreslujeme (překroucení)

Zobecňujeme.

Abychom pochopili problém, je nutné získat co nejpresnější informace o vjemech. Musíme tedy přeložit řeč z povrchové struktury zpět do hluboké struktury.

Metamodel- Konkretizovat

Technika, kterou používáme v poradenství- tak jak ji vypracovali Bandler a Grinder pro NLP, lze nazvat: *konkretizování* („meta-model řeči“). Jedná se o způsob, jak jistými otázkami vést klienta k tomu, aby si uvědomil své zkušenosti co nejpřesněji, konkrétně, nezkresleně. Tím dáme základ k objasnění problému.

Metamodel provádí změnu spojení mezi jazykem a zážitky a lze jej používat pro:

1. shromáždění informací
2. objasňování významu
3. stanovení omezení
4. rozkrytí možností voleb

Metamodel je mimořádně mocný nástroj pro podnikání, poradenství, terapii a vzdělávání. Základním předpokladem je skutečnost, že si lidé vytvářejí různé modely světa a že nemůžete prohlásit, že víte, co slova znamenají.

V metamodelu neexistuje otázka „Proč?“. Otázky „proč?“ nemají valnou hodnotu, protože přinášejí jen úsudky nebo dlouhá vysvětlování a nepřinášejí žádnou změnu situace.

Metamodel objasňuje význam řeči. Představuje systematický postup pro dotazování „Co přesně chceš říci?“

Při obecné strategii je třeba určit klíčová podstatná jména, pak klíčová slovesa, pak vyřadit **vymazání, generalizace, zkreslení, nominalizace, neúplně specifikovaná slovesa, překroucení, čtení myšlenek**

1. Vymazání:

Když se soustředíme na jisté aspekty, je nutné vymazat jiné. Vymazání může ale znesnadnit řešení problému. Uvědomit si vymazání a napravit ho upřesněním, může odhalit cestu k řešení.

Otázky k odhalení vymazání zní:

Kdo? Co? Jak? Před kým? O kom? O čem? atd.

<i>Mám strach.</i>	<i>Z čeho máš strach?</i>
<i>Jsem nervózní.</i>	<i>Co tě znervózňuje?</i>
<i>Těšilo nás.</i>	<i>Co, koho těšilo, jak?</i>
<i>Neměl bych se do toho míchat?</i>	<i>Do čeho? Kdo to říká? Co by se stalo, kdy jsi se do toho míchal?</i>
<i>Musíme se naučit, mít své city pod kontrolou?</i>	<i>Kdo to říká? Co by se stalo... ? Jaké city?</i>
<i>Konfliktům bychom se měli vyhýbat.</i>	<i>Kdo to říká? Jakým konfliktům? Co by se stalo... ?</i>
<i>Nerozumím svému manželovi.</i>	<i>V čem? Kdy? Kde? Co vám v tom brání, mu rozumět?</i>
<i>Nemůžu tvoji omluvu přijmout</i>	<i>Omluvu za co? Co ti v tom brání?</i>
<i>Nemůžu se donutit koupit ty hodinky</i>	<i>Co ti v tom brání, je koupit?</i>

2. Nominalizace

Nominalizace jsou abstraktní pojmy vytvořené ze sloves. Myšlení v abstraktních pojmech dává iluzi jistoty a pevnosti, ale taky vyvolává pocit bezmoci.

<i>Má naději...</i>	<i>V co doufáte?</i>
<i>Všechny mé snahy byly</i>	<i>O co jste se snažil?</i>
<i>zbytečné...</i>	
<i>Radost mne přešla...</i>	<i>Z čeho jste se radoval?</i>

3. Generalizace

Zobecnování je často použitá operace, jakou člověk své zkušenosti dává dojem zákonitosti a důležitosti.

Tzv. univerzální zástupci jsou: **všichni, každý, všechen, nějaký, nic, nikdy, nikde, žádný, nikdo, nikomu**

- ptejte se : kdo přesně? Kde přesně? Co přesně?

„**Všeobecné zákony**“ - vytváření všeobecných zákonů poznáme podle řeči:

Je to ... špatné, dobré, bláznivé, nemocné, správné...

ptejte se: je to opravdu vždy...špatné, dobré, bláznivé, nemocné, správné...

Neměli bychom brát potřeby ostatních tak vážně.

Nikdo mne nemiluje.

Takové nepříjemnosti se stávají každému.

Nemůžete nikomu věřit.

Nikdy mne nebere vážně

Nikde nenajdu klid.

Je to špatné zranit city někoho druhého.

Je to špatné kritizovat své nadřazené.

Je to nemorální lhát.

Kdo přesně? Jaké potřeby?

Potřeby koho přesně?

Kdo přesně? Jak přesně? Kdy přesně?

Jaké nepříjemnosti? Kdy a jak přesně?

Komu?

Je to vždycky nemožné někomu věřit?

Nikdo vás nikdy nebere vážně?

Je to možné, že nikde nenajdete klid?

Je to vždy špatné zranit něčí city?

Je to vždy špatné?

Je to vždy nemorální lhát?

4. Neúplně specifikované slovesa

Neúplně specifikovaná slovesa nechají otevřenou možnost rozsahu a dopadu činnosti. Musíme se ptát, co se přesně stalo?

<i>Můj otec mne zranil</i>	<i>Jak přesně? Čím?</i>
<i>Bratr mne kopnul.</i>	<i>Kam? Jak pevně?</i>
<i>Vždycky své manželce</i>	<i>Jak přesně to děláš? Kdy to děláš? Dám najevo, že ji miluji.</i>
<i>Nutí mne, abych pro ní dřel</i>	<i>Jak přesně tě nutí? Do čeho přesně tě nutí? Kdy přesně?</i>

5. Domněnky a překroucení

Domněnky jsou přesvědčení, jejichž pravdivost dále nezkoumáme, ale jednoduše se domníváme, že platí. Překroucení používáme, když dáváme jisté děje do souvislosti s jinými, beztoho, abychom si spojení dějů ověřili.

Domněnky:

*Kdybys věděl, jak tě nenávidím,
neskrípal bys zuby.*

*Kdybys mne miloval, nenechal bys mne
tak často samotnou.*

*Kdyby ses radoval z mého dárku,
nedaroval bys ho někomu jinému.*

Jak poznáš, že to nevím?

Jak poznáš, že tě miluji?

Jak víš, že jsem se neradoval?

Překroucení:

Nudiš mne.

Můj muž mne irituje

*Jsem smutný, protože
mi nepomáháš.*

*Je mi špatně, protože jsi
mi lhal.*

*Chtěl bych se s ní rozejít, ale
vyhrožuje mi sebevraždou.*

*Nechci se rozčilovat, ale dráždí
mne k tomu.*

*Nudiš se pořád v mé přítomnosti? Kdybych tu nebyl tak by ses
nenudila? Moje přítomnost tě nutí se nudit?*

Irituje vás vždy jeho přítomnost? Jak to dělá, když vás irituje?

*Čím by vás mohl někdo jiný iritovat? Je
to opravdu tak, že vás to
zákonitě irituje?*

Jsi vždycky smutný, když ti nepomáhám?

Je ti vždy jenom špatně, když ti lžu?

*Kdyby nevyhrožovala sebevraždou,
tak byste se rozešel?*

Vždycky se rozčilíte, když vás dráždí?

Kdyby Vás nedráždila, tak byste se nikdy nerozčilil?

*Chcete říct, že její dráždění u vás zákonitě vede
k rozčilení?*

6. Čist myšlenky:

Člověk má tendenci, nahrazovat si chybějící informace domněnkami, hlavně pokud se jedná o vnitřní procesy druhého. Interpretuje, domýšlí se podle vlastních zkušeností, promítá své obavy na ostatní. Vypadá to potom jako bychom mohli číst myšlenky. Musíte se potom ptát: Jak pak víte, ...?

Nemá mne rád?

*Kdyby mi chtěl pomoci, tak by tu
ted' byl.*

*Ve třídě si myslí, že moc
mluví.*

*Kdybys měl opravdu soucit,
nenechal bys mne samotnou.*

Jak pak víš, že tě nemá rád.

Jak pak víš, proč tu ted' není?

Jak pak víte, že si to třída myslí?

*Jak pak víš, že nemám soucit? Chceš říct, že když jsem s tebou, tak
soucit mám?*

Každý rozhovor, který vedete, bude úspěšnější, pokud se budete soustředit na to, získat co nejpřesnější představu o tom, co vám ten druhý chce říct.

Když se nespokojíte s domněnkami, překroucením, všeobecnými výroky a jinými nevědomými způsoby, jak zakrýt původní problém, ukážete za prvé zájem o věc a za druhé pomáháte druhému objasnit si svůj problém co nejpřesněji.

Chce to zkušenost, vnímavost a trpělivost. Ze začátku se vám třeba stane, že necitlivou otázkou přerušíte proud slov u druhého a bude vám to mít za zlé. Časem se ale váš způsob objasňování a konkretizování stane samozřejmou výbavou vašich schopností a sami zjistíte, jak se vám skutečnost mění pod rukama a začne být zvládatelná.

Podle: Joseph O'Connor a John Seymour Úvod do NLP

Dobře formulované cíle (positiv, own part, specific, evidence, resources, size)

1. Pozitivní

Cíl formulujte pozitivně. Myslete na to, co chcete, ne na to, co nechcete.

Co bych chtěl raději? Co bych chtěl místo toho, co nechci?

Co doopravdy chci?

2. Vlastní úloha

Je v mé moci cíle dosáhnout?

Hraji při jeho dosažení alespoň hlavní roli? Může být výsledek v rozumné míře ve vaší moci?

Je realistický?

Co udělám, abych dosáhl svého cíle?

Jak mohu začít a jak pokračovat?

3. Specifický

Je výsledek běžnými smysly vnímatelný. Je konkrétní?

Představte si výsledek co nejpodrobněji.

Víte čeho, kdy a kde to chcete dosáhnout?

4. Smyslový důkaz

Je výsledek kontrolovatelný? Přemýšlejte o důkazu, který vám umožní zjistit, že jste získali, co jste chtěli.

Jak poznáte, že jste jej dosáhli?

Co uvidíte, uslyšíte a pocítíte?

5. Zdroje

Máte přiměřené zdroje a možnosti volby pro dosažení vašeho cíle?

Jaké zdroje potřebujete pro dosažení cíle?

Znáte někoho, který je má?

Jaké by to bylo, kdyby jste je měl?

6. Velikost

Je cíl dost atraktivní a má dostatečnou hodnotu pro vás?

Je-li moc veliký, ptejte se: Co mi brání, abych ho dosáhnul?

Je-li příliš malý a nemotivující, ptejte se: Jestliže dosáhnou tohoto výsledku, co to pro mne bude znamenat?

7. Ekologický rámec

Jestliže dosáhnete svého cíle, jaké to bude mít následky ve vašem životě.

Koho jiného se to dotkne?

Co se stane, když toho dosáhnete?

Pokud byste tohoto cíle mohli závažným způsobem docílit ihned, vzali byste to? Buďte pozorný k pocitům, k pochybnosti začínající slůvky: „ano, ale...“

Je cíl v souladu s vaší osobností.

8. Poslední krok je provedení akce. Provést první tah.

Cesta dlouhá tisíc mil začíná prvním krokem.

Podle Joseph O'Connor a John Seymour

Asociovat - disociovat

Asociovat znamená:

Být plně ponořen do děje, plně se identifikovat s představou, soustředit se. Asociovaný by měl být člověk, když chce vnitřní zážitek nechat hluboce působit. Např. při aktivaci zdrojů, cílů, při excelentním stavu, při klíčovém zážitku

Výhody:

Vychutnat si něco

Získat hluboký zážitek

Nevýhody:

Oslabená možnost sebeovládání a volby

Možnost být pohlcen a převálcován zážitkem

Pocit strachu a paniky

Asociovat se můžeme na všech representačních kanálech. Běžné je začít na vizuálním kanálu a postupně připínat auditivní, kinestetický, čichový a chuťový, tak, aby je dotýčný mohl vnímat současně, synesteticky.

Disociovat znamená:

Mít vnitřní odstup, stát nad věcí, nebýt vtažen emočně do děje, být na pozici pozorovatele.

Disociovaný by měl být člověk, pokud chce změnit problémový stav.

Výhody:

- Umožní cílevědomou reflexi

- Možnost získat nadhled
(Metapozice)

- umožní nové volby

- chrání nás před nepříjemnými
zážitky únikovou reakcí

Nevýhody:

- stálá disociace působí poruchu v mezilidských vztazích

- může nás odříznout od našich zdrojů a schopnosti
citového vnímání

- může vést k úplnému výpadu paměti na disociativní
stav

- může se stát nekontrolovatelným zlovykem a

Vědomá a kontrolovaná disociace umožňuje kontrolované jednání a suverenitu v těžkých situacích, umožní taky realistický pohled na sebe sama.

Disociace je taky možná na všech reprezentačních kanálech. Zpravidla by měla proběhnout rychle, aby člověk opustil problémovou situaci.

Vizuální disociace znamená dívat se na děj jakoby z venku, jako na „film“ nebo televizi. Tato technika se dá libovolně používat a každý by se jí měl naučit.

Představ si, že scéna, která je problematická, se odehrává někde v dálce, třeba až úplně na obzoru; nebo že jsi na vysokém kopci a díváš se dolů, co se tam děje.

Nebo: že si chráněn tlustou skleněnou stěnou z neprůstředného skla (případně mléčného)

Že jsi obklopen světelnou ochranou

Že jsi za zázračnou záclonou, která tě chrání před zlými vlivy

Že jsi za stěnou z včelího vosku, skrz kterou se můžeš dívat, ale která vychytá vše zlé

Dvojitá disociace:

Sedím zde (pozice C) a dívám se na sebe (pozice B), jak tam sedím a pozoruji, co se děje (pozice A)

Použitelné jako technika u fóbií nebo při vyrovnávání se s masivní kritikou, který jsem byl vystaven.

Auditivní disociace je užitečná při změně vnitřních dialogů (a při práci se zvukovými halucinacemi):

1. Zjistit, odkud hlasy pochází, s jaké strany ke mne doléhají, zvenku, zevnitř, jsou hlasité nebo tiché? Mužské nebo ženské? Kolik různých?
2. Pokus změnit kvalitu hlasu (představit si, že by doléhal k nám z dálky, že by byl jasnější, písklavý, jako kačer Donald,...)

Kinestetické disociace lze často dosáhnout změnou polohy nebo držení těla.

Kombinace vizuální a kinestetické disociace:

1. Představ si nepříjemný pocit, který tě někdy (nebo často) trápí. Představ si ho obrazově (třeba jako kámen na žaludku, nebo divný předmět v hlavě)
2. Vezmi ho a vyhoď ho z tvého těla ven.
3. Podívej se na něj z venku, z dálky.

Rozpuštěním synestézie (vzpomínka je prožívána několika reprezentačními kanály) je možnost, jak se člověk může osvobodit z extrémně nepříjemných zážitků.

Návod na osvobození z blokování stavu:

1. Zjisti, jak reprezentuje dotyčná osoba problém v blokování stavu (vizuálně, auditivně, kinesteticky)
2. Nechte jí vyhodit jednotlivé reprezentace z těla a určit pro ně rozdílná místa v prostoru (např. vizuální scéna se odehrává daleko v oblacích, vnitřní dialog k nám doléhá odněkud z dálky zprava a pocit nevolnosti je někde daleko vlevo)
3. Veďte osobu rychlým tempem, bleskurychle od jedné modalitě ke druhé tím, že ukážete směrem a vyslovíte patřičné slovo, slyšíš, vidíš, cítíš. Nutné je, aby pozornost střídala modalitě tak rychle, že nemá možnost asociace.

Refraining (Přerámcování)

Téměř každé chování je někde nebo někdy užitečné.

Nic není dobré ani špatné, až když je to za dobré nebo špatné považováno.

William Shakespeare

Význam každé události závisí na rámci, do kterého jej vsadíte. Změníte-li rámec, změníte také význam. Změní-li se význam, změní se také vaše reakce a chování. Schopnost změnit rámec události dává větší svobodu a možnosti volby.

Jádrem přerámcování je rozlišení mezi obsahem a úmyslem: co děláte a čeho vlastně chcete dosáhnout svým chováním.

Často vaše chování nepřinese požadovaný výsledek. Někdy ani neodpovídá vaší osobnosti. Jindy se může stát, že nerozpoznáte, co je smyslem určitého chování.

Za každým chováním je vždy nějaký kladný úmysl!

Všechno co děláte, děláte v zájmu dosažení nějakého cíle, jenom si někdy neuvědomujete jakého a někdy se to může minout účinkem.

Snaha zbavit se nežádoucího chování silou vůle není vždy nejlepší cestou. Tím více zajistíte, že bude přetrvávat, protože mu věnujete pozornost a energii.

Když ovšem najdete jiný způsob naplnění stejného úmyslu, který lépe odpovídá podstatě vaší osobnosti, nežádoucí chování vymizí samo od sebe, protože už nebude potřebné.

Neřežte větev, na které sedíte. Nerušte plynové osvětlení, dokud nezavedete elektrinu.

Model osobnosti:

Představte si, že se vaše osobnost skládá s mnoha částí, stejně jako vaše tělo se skládá s mnoha orgánů. Jsou zde části, které jsou pro vás blízké a vědomé, jiné naopak jsou podvědomé a někdy dokonce nežádoucí, jako by vyloučené.

Ať se jedná o části vědomé či nevědomé, teprve všechny části společně tvoří celou naši osobnost, která je více než součtem jednotlivých částí. Není nutné si být vždy vědom všech svých částí. Mnohé z nich konají svou dobrou práci podvědomě a spolehlivě za nás. Chceme-li žít v celistvosti, je ovšem nutné integrovat všechny části.

Integrace a individuace jsou kouzelná slova našeho vývoje. Osvobodit své části ze zakletí kolektivního vězení a integrovat je v celistvost naší osobnosti, to je cesta ke zdraví, růstu a zasvěcení. Pocit úplné integrace a individuace je pocitem štěstí, míru a harmonie.

S vaším podvědomím můžete navázat kontakt, každou část vaší osobnosti můžete oslovit a vnímat jí. Většinou se nám část zjevuje v duši nebo v těle. Introspekci se naučíme vnímat a komunikovat sami se sebou.

Stejný způsob lze ale také uplatnit na komunikaci v kolektivu.