

**NINA  
PARASCHIVESCU**

*Devino*  
**Cea mai bună  
versiune a ta**

*Program de Life Coaching,  
NLP și dezvoltare personală.*



**PUTEREA ASCUNSĂ DIN MINTEA TA**

**MIND**



**Presupoziții NLP**



## **PRESUPOZIȚIILE NLP**

NLP (programarea neuro-lingvistică) se bazează pe prezumții care reflectă filozofia ei călăuzitoare, convingerile ei. Nu pretendem 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.**

Fă în așa fel încât să ai mereu 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. ÎNTOTDEAUNA FACEM CEA MAI BUNĂ ALEGERE.**

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. Dă-le o alternativă mai bună și o vor alege. Sau, și mai bine, dă-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. EXISTĂ UN SCOP ÎN SPATELE ORICĂREI ACȚIUNI.**

Acțiunile noastre nu au loc la întâmplare; încercăm permanent să realizăm ceva, deși poate nu suntem conștienți de 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 a stat la baza unei acțiuni și acțiunea în sine. Comportamentul unei persoane nu reprezintă 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 sau feedback-uri. Dacă nu obții rezultatul scontat, modifică ceea ce faci. Asumă-ți responsabilitatea pentru comunicare. Valoarea comunicării este dată de răspunsul primit.

### **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 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.

---

## Presupozițiile NLP pentru accesarea unor stări pline de resurse. Presupoziții de procesare mentală:

### 1. ”HARTA” NU ESTE ”TERITORIUL” sau MENIUL NU ESTE MÂNCAREA.

Așa cum o ”hartă” nu include ”teritoriul” pe care îl reprezintă, cuvintele pe care le utilizăm nu includ evenimentul sau elementul pe care îl reprezintă. Teritoriul există ca realitate în exterior, - dincolo de pielea noastră, alcătuită din miliarde de stimuli pe secundă - o lume în continuă schimbare, un dans al electronilor; în ultimă instanță, energie. ”Harta” descrie ce există în corpul nostru (receptarea neurologică a acestor manifestări energetice) și ce există în creierul nostru (”mentalul”, înțelegeri conceptuale despre teritoriu). Prin urmare, avem aici două fenomene diferite situate la două niveluri diferite: realitatea externă și realitatea internă, subiectivă.

Ce se petrece în mintea noastră în legătură cu un eveniment nu include evenimentul respectiv, include doar *percepția* noastră *despre* acel eveniment. Această înțelegere ne influențează major! De ce? Pentru că atunci când experimentăm un eveniment extern încercăm să-i *conferim semnificație*. În încercarea de a înțelege evenimentul, construim în minte reprezentări interne despre acel eveniment. Aceste reprezentări interne includ informații pe care le primim prin intermediul tuturor simțurilor noastre. Cu alte cuvinte, reprezentările noastre interne sunt alcătuite din componentele VAKOG (văz, auz, kinestezic, olfactiv, gust) plus limbaj.

Bazându-se pe acest fapt fundamental al semanticii generale, NLP folosește eficient ideea că reprezentările interne nu există la același nivel logic cu evenimentul în sine. Această distincție ne explică de ce nu ne putem raporta la lumea din exterior decât prin intermediul *procesării noastre neurolingvistice*. Dumnezeu ne-a dat numeroase căi de acces (simțuri, receptori senzoriali) către lume - însă noi existăm ”separat” de lume deși suntem în interiorul ei.

Următoarea concluzie la care ajungem implică imposibilitatea neurologică - noi nu putem niciodată să ne *reprezentăm* un eveniment extern *exact așa* cum există el în lumea de afară. O să vă dau un exemplu. Doi indivizi văd un accident dintr-o poziție asemănătoare (niciodată aceeași) dar când declară ce au văzut, apar *diferențe*. De ce? Din cauza diferențelor de percepție care

---

rezultă din diferențe de procesare neurolingvistică și din reprezentările interne specifice fiecăruia.

Care e baza acestor diferențe? Fiecare și-a reprezentat accidentul folosind sisteme nervoase și minți care sunt diferite. ”Harta” nu este ”teritoriul”. Cu alte cuvinte, ”meniul” nu este ”mâncarea”. Noi nu operăm direct asupra lumii, operăm asupra percepțiilor noastre individuale *despre* lume. Indiferent de evenimentul extern, în calitatea noastră de subiecți, fiecare își construiește o realitate internă subiectivă *despre* acel eveniment, iar această construcție internă ne condiționează - ne determină gândurile, emoțiile, răspunsurile.

Noi nu putem niciodată să ne *reprezentăm* un eveniment extern *exact așa* cum există el în lumea de afară. În consecință, ”meniul” nu este ”mâncarea”.

## **2. OAMENII RĂSPUND ÎN CONFORMITATE CU HĂRȚILE LOR INTERNE.**

Noi nu operăm direct *asupra* lumii, operăm asupra percepțiilor noastre individuale *despre* lume. Folosind distincția hartă/teritoriu ”harta” noastră - percepția noastră asupra teritoriului - ne determină sau ne controlează atât percepțiile, cât și răspunsurile. Răspundem lumii nu  *așa cum* există lumea, ci *în conformitate cu ”harta” noastră despre lume*.

Aceste hărți neurolingvistice sunt alcătuite din convingerile, valorile, atitudinile, limbajul, amintirile noastre și din alte filtre psihologice. În interiorul conștiinței noastre experimentăm aceste ”hărți” interne ca fiind ”gânduri” prin sistemele noastre de reprezentare. Totuși, ”cum gândim - așa suntem”. În felul acesta, ”hărțile,, noastre de reprezentare internă interacționează cu fiziologia noastră pentru a ne produce stările. Ulterior aceste stări ne determină comportamentul. Aceasta înseamnă că percepția noastră funcționează ca proiecție: ne determină acțiunile.

În cartea ”Healing for Damaged Emotions” (1988), David Seamands relatează despre activitatea renumitului chirurg plastician Maxwell Maltz. Doctorul Maltz a remarcat că după operație mulți pacienți aveau aceleași probleme de personalitate pe care le avuseseră înainte. Deși arătau mult mai bine după intervenția chirurgicală, ei continuau să se considere urâți.

---

Cum e posibil ca fiziologia cuiva să fie îmbunătățită radical prin chirurgie plastică, dar acea persoană să se comporte ca și cum nu ar vedea nici o schimbare? Toți ceilalți observau schimbarea în bine. Individul în cauză o ținea una și bună, că el nu vede nicio schimbare. Știți deja răspunsul. Chiar dacă înfățișarea exterioară se schimbase, ”harta” internă rămăsese aceeași. *Noi reacționăm în conformitate cu ”hărțile” noastre interne despre lume.* La fel fac toți oamenii. Fiecare utilizează un model personal pentru a-și governa percepțiile, gândurile, emoțiile și acțiunile. Așa fac soțul/soția, copiii, prietenii, părinții voștri, persoanele în funcții de conducere etc. Înainte de a ne aștepta ca o persoană să-și schimbe gândirea, emoțiile, răspunsurile etc., trebuie modificată ”harta” internă a acelei persoane. Pentru a ajuta o persoană să-și schimbe această ”hartă”, trebuie să ne dovedim suficient de flexibili în comunicare.

### **3. SEMNIFICAȚIA OPEREAZĂ ÎN FUNCȚIE DE CONTEXT.**

Toate cuvintele necesită un context pentru a avea o semnificație. Această presuposiție are legătură cu prima. Ea afirmă că *toate cuvintele au nevoie de un context ca să aibă semnificație.* În sine, cuvintele nu au nici un înțeles. Un enunț sau un act dintr-un context poate să aibă un înțeles total diferit într-un alt context. Când îi spun tatălui meu ”Te iubesc!” înseamnă altceva când îi spun soției/soțului ”Te iubesc!” contextul enunțului determină sau încadrează semnificația enunțului.

O’Connor și Seymour (1990) scriau în felul următor:

”Evenimentele se petrec, însă până când nu le conferim semnificație, până când nu le raportăm a celelalte evenimente din viața noastră și până când nu evaluăm posibilele consecințe, acele evenimente nu sunt importante. Învățăm ce înseamnă lucrurile din cultura căreia îi aparținem și din educația pe care o primim.”

Parafrazând un proverb englezesc, putem spune așa: ”Cum se percepe (construiește semnificația, presupune, raționează) un om în sufletul său, așa este.”

Întrucât semnificația operează în funcție de context, contextul (cadrul) determină semnificația - contextul pe care îl acceptăm ca dat sau cadrul pe care îl atribuim. Tad James spunea așa: ”Nu există nici un conținut în conținut care să merite să fie cunoscut”. El subliniază astfel un principiu NLP fundamental: experiența internă și modificarea acelei experiențe se produc ca

---

rezultat al modului în care ne-am folosit procesele mentale pentru a *codifica* sau *recodifica* un conținut. Cu alte cuvinte, dacă schimbăm structura imaginilor interne, vom schimba experiența. Acest proces contextual sau această perspectivă structurală constituie esența programării neurolingvistice. Când rămânem ”în conținut” trăim în ”hartă”. Doar când trecem de la conținut la proces ne ridicăm *deasupra* hărții și înțelegem structura pe care harta o are *despre* teritoriu.

Când un client spune ”sunt deprimat” noi nu întrebăm ”ce anume îți cauzează depresia?” Răspunsurile lui la această întrebare nu îl vor vindeca. Identificarea cauzelor externe nu vindecă durerea internă - doar furnizează  **motive** care susțin acea durere! Nu e deloc înțelept. O problemă internă există din cauza structurii sale. Prin urmare vom întreba: ”Cum faci să fii deprimat?”

Acest cum ne permite să trecem de la nivelul de conținut al depresiei la nivelul de proces. Ne așteptăm la confuzie. Clientul, de regulă, răspunde: ”Ce vreți să spuneți? «Cum» fac asta?” Ajutăm persoana să facă saltul: ”Sigur. Ai această abilitate formidabilă, numită «depresie», corect?” ”Cam așa ceva”. ”Așadar, cum faci să intri într-o asemenea stare? Dacă aș fi în locul tău pentru o zi, ce ar trebui să fac sau să gândesc ca tine? Ce faci în mintea ta - corpul tău pentru a crea această depresie?” După ce descoperim structura, conducem clientul să schimbe acea structură. **Schimbarea structurii va schimba experiența.**

Întrebarea **cum** ne permite să trecem de la nivelul de conținut la nivelul de proces al problemei.

#### **4. MINTEA ȘI CORPUL SE INFLUENȚEAZĂ RECIPROC ȘI INEVITABIL.**

Deși vorbim despre ”minte” și ”corp” ca despre două entități diferite *care operează separat una de alta*, lucrurile nu stau deloc așa. Ele **nu** pot funcționa în acest mod. În semantica generală descriem această separare a unui fenomen inseparabil drept o ”elementaritate” care ”contrazice realitatea”. Korzybsky (1941/1994) a argumentat ferm că *elementaritatea* derivă din forme primitive ale minții și ale limbajului și acționează în detrimentul nostru. Când unim cei doi termeni prin cratimă, creăm o înțelegere holistică și sistemică.

Astăzi, tot mai multe persoane din lumea medicală înțeleg cât de mult funcționează mintea-și-corpul ca un tot unitar. În definitiv ”minte” există în interiorul corpului (sistemul



---

nervos), iar când introducem în corp droguri psihodinamice, ”mintea” este puternic afectată! La fel, când inoculăm în ”minte” gânduri, fie plăcute, fie neplăcute, corpul reacționează. Ansamblul minte-corp funcționează ca un sistem cibernetic. Interacțiunea minte-corp explică mai bine ceea ce numim ”efectul placebo”. De-a lungul anilor, medicii au testat ”pilule de zahăr” inactive (placebo) prin comparație cu medicamente active pentru a vedea dacă un medicament este eficient datorită substanțelor chimice din el sau pentru că pacientul *crede* că a primit un ”medicament”. Întrucât aproape toate medicamentele sunt testate comparându-le cu placebo, există o vastă literatură la care să ne raportăm. Chiar dacă unor medici nu le convine deloc, multe experiențe cu placebo au arătat o reducere semnificativă a simptomelor și rezultate la fel de bune sau chiar mai bune decât cele obținute când s-au folosit medicamente active! Studiile au indicat în nenumărate rânduri că încrederea într-un medicament influențează decisiv eficacitatea aceluia medicament.

În ultimii ani, Frank (1973), Kirsch (1990) și alți cercetători au studiat ”efectul placebo” în cadrul terapiei. Aici, ”placebo” nu se referă la pilule inactive, ci la universalii: ascultare, simpatie, oferire de speranță, încurajare, încurajare, încredere în client, în terapeut sau în intervenție etc.

Unde simți durerea emoțională în corpul tău? În care organ al corpului simți emoțiile? Acel loc poate foarte bine să devină locul unde se va instala boala. Astăzi punem multe boli pe seama stresului emoțional: ulcer, colită ulceroasă, migrenă, artrită, astm, alergii chiar și cancer. În terapie vedem oameni care vin cu probleme de stomac, hipertensiune arterială, dureri de cap și leziuni ale pielii și pleacă fără aceste probleme fiziologice pentru că și-au vindecat mintea-și-emoțiile.

Cercetările medicale moderne despre conexiunea minte-corp arată că în corpul nostru se află aproximativ o sută de miliarde de celule nervoase individuale. Cele mai multe sunt localizate în creier. Fiecare dintre cei o sută de miliarde de neuroni este conectat cu cel puțin o mie de alți neuroni. Însă aceste conexiuni între celulele nervoase nu se fac în mod direct și mecanic, ca și cum am lega între ele niște cabluri electrice.

Neurofizicianul Paul A. Goodwin (1988) explică:

---

”[...]ele se conectează neurochimic, printr-un dispozitiv numit sinapsă - un spațiu foarte mic între doi neuroni învecinați, spațiu susținut de alte celule, numite celule gliale. În cadrul acestor legături sinaptice există diverse substanțe neurochimice care sunt folosite pentru a comunica, pentru a transmite un impuls electric de la un neuron la altul. Până acum au fost identificați 60 de transmițători neurochimici care asigură comunicarea între neuroni.”

Sinapsa celulei nervoase are molecule receptoare care fie lasă, fie nu lasă neurotransmițătorii să pătrundă în celula nervoasă și să comunice informația. Goodwin folosește analogia cu broasca și cheia. Moleculele receptoare sunt ca gaura cheii, ele permit sau nu neurotransmițătorilor să intre. Analgezicul numit acetaminofen (Tylenol) și alte medicamente similare acționează datorită acestui proces. Se creează un ”blocaj” care împiedică intrarea neurotransmițătorilor în celula nervoasă. Ca urmare, scade gradul de excitare a neuronilor, deci scade durerea.

Neurotransmițătorii se află în principal în creier, deși îi întâlnim și în restul organismului. Goodwin (1988) a făcut o deducție subtilă referitor la conexiunea minte-corp.

”Oare corpul se poate vindeca de o boală doar cu ajutorul minții, dacă bolnavul *crede* că acest lucru este posibil? Răspunsul la această întrebare pare să fie un «da» perfect justificat.

Explorând mai departe implicațiile acestei idei, descoperim că moleculele transmițătoare în mod normal asociate creierului sunt produse și în alte părți ale corpului. De exemplu, glanda suprarenală produce hormoni asemănători dopaminei care pot fi folosiți de creier. Această descoperire a condus recent la un tratament care se poate dovedi eficient în boala Parkinson. S-a descoperit că alte complexe moleculare de transmisie-recepție de obicei asociate creierului se află în pereții anumitor celule din sistemul imunitar. Aceste descoperiri tind să arate că există o comunicare chimică puternică între corp, creier și *minte*. Întrucât este implicat sistemul imunitar, oare corpul se poate vindeca de o boală doar cu ajutorul minții, dacă bolnavul crede că acest lucru este posibil? Răspunsul la această întrebare pare să fie un «da» perfect justificat, fapt demonstrat de numeroase vindecări spirituale și date clinice privind efectul placebo.”(Paul Goodwin)

---

## **5. APTITUDINILE INDIVIDUALE FUNCȚIONAZĂ PRIN DEZVOLTAREA ȘI SUCCESIUNEA SISTEMELOR DE REPREZENTARE.**

Sistemul de reprezentare are două componente-cheie în modelul NLP: submodalitățile și strategiile.

Modul în care folosim sistemul de reprezentare în gândire-emoție și în comportament generează abilitățile noastre. Minte noastră nu doar receptează informația prin simțuri, ci o și procesează și depozitează. Ulterior, ea utilizează aceste imagini, sunete, senzații, mirosuri etc. pentru a construi aptitudini. În NLP numim strategii succesiunea acestor imagini, sunete, senzații etc. care apoi ne permit să acționăm. Cunoașterea modului în care recepțăm, depozităm, procesăm și elicităm informația are un rol esențial pentru a construi raportul și a ajuta o persoană să-și reînnoiască mintea.

## **6. RESPECTĂM MODELUL DESPRE LUME AL FIECĂREI PERSOANE.**

Dacă ”harta” nu este ”teritoriul” și dacă fiecare persoană operează pe baza propriei ”hărți”, rezultă că fiecare dintre noi procesează informațiile într-un mod unic. Unii codifică experiențele asociat (în propriul corp), alții le codifică disociat (se văd pe ei înșiși din exteriorul propriului corp). Unii își alcătuiesc ”harta” mai mult din imagini, alții mai mult din sunete. Acceptând diferența hartă/teritoriu, acceptăm și că oamenii au hărți diferite despre realitate. Când înțelegem acest adevăr, putem să le respectăm dreptul și responsabilitatea de a face față lumii. Respectându-le modelul despre lume, îi respectăm ca persoane și asta îi face să aibă încredere în ajutorul oferit de noi, oricare ar fi acela.

În acest punct apare *un risc* pentru orice profesionist în domeniul comunicării. Dacă nu *respectăm ”harta” celorlalți*, chiar și cu toate erorile și distorsiunile pe care credem noi că le conține, vom crea conflicte inutile și nu vom reuși să ne facem auziți! Dacă nu-i respectăm pe ceilalți și modelul lor despre lume, nu vom avea răbdare să-i ascultăm, să-i susținem și să-i validăm. Ne vom repezi să le ținem ”predici” și să subliniem greșelile din ”hărțile” lor - procedând astfel, ei vor adopta o poziție de apărare.

”În primii 20 de ani ca pastor, eu (B.B.) am constatat că nu reușeam să-i ajut pe oameni. Îmi doream mult să-i ajut, dar, după prima întâlnire, ei nu voiau să mă mai vadă! Ce evoca acest răspuns? Nu respectam modelul lor despre lume - sau cel puțin așa simțeau ei. De ce nu îl

respectam? Pentru că începeam imediat să le țin *predici*. Ei îmi împărtășeau o problemă care implica un anumit comportament păcătos, iar eu veneam cu citate din Biblie pentru a le arăta unde au greșit! Aveam o abordare extrem de agresivă.

Între timp, mi-am schimbat complet stilul. Acum încep prin a asculta cu simpatie nevoile și problemele lor. Nu sunt întotdeauna de acord cu ce aud, dar încep prin a adopta o poziție de respect față de ei și de *harta* lor. Recurg la Biblie abia după ce descopăr intenția pozitivă din spatele comportamentului. N-o să credeți, dar intenția primară aflată în spatele comportamentului rareori contravine Bibliei. Acceptându-le modelul despre lume, construiesc raportul și obțin permisiunea de a-i ajuta.”

## **Presupoziții despre comportamentul/răspunsurile oamenilor**

### **7. TERMENII „PERSONĂ,, ȘI „COMPORTAMENT,, DESCRIU DOUĂ FENOMENE DIFERITE.**

Noi ”suntem” mai mult decât comportamentul nostru. Dacă ”semnificația comunicării rezidă în răspunsul pe care îl primim,, înseamnă că una dintre cele mai importante informații căreia trebuie să-i acordăm atenție este comportamentul oamenilor. Comportamentul cuiva, rezultă de aici, *nu* definește acea persoană. Poate să o exprime - să-i arate valorile, stilul etc. dar nu o *identifică*.

Dacă o persoană efectuează un anumit comportament și acel comportament este diferit de identitatea sa fundamentală, putem să ne așteptăm și să sperăm că într-o altă situație sau într-un alt moment acea persoană ar putea să se comporte diferit. Cu alte cuvinte, comportamentul depinde de context. Furnizează-i un alt context - s-ar putea ca persoana în cauză să se comporte cu totul altfel. Facem o greșeală majoră în relațiile noastre când punem semnul egalității între valoarea sau identitatea unei persoane și un anumit comportament al acelei persoane. Afirmatia ”oamenii *se comportă*...” identifică ființele umane la un nivel superior comportamentului. Afirmatia contrară nu este adevărată: ”comportamentele oamenilor...”nu are sens, întrucât oamenii sunt mult mai mult decât un anumit comportament într-o anumită situație. Deși, dacă *identifici* o persoană cu un comportament, ai utilizat deja a doua formulă.

## 8. ORICE COMPORTAMENT ESTE UTIL ȘI FOLOSITOR - ÎNTR-UN ANUMIT CONTEXT.

*Orice comportament funcționează în baza unei intenții pozitive.*

Această afirmație *nu* înseamnă că putem deduce că orice comportament este ”comportamentul corect”. Bineînțeles că nu. Această afirmație susține că în contextul unei persoane care efectuează un comportament, acel comportament satisface o anumită nevoie a persoanei în cauză. Mai mult, comportamentul respectiv - în alte contexte (timp, spațiu, persoană) - are valoare și este util.

Modelul NLP pornește de la premisa că *orice comportament are la bază o intenție pozitivă*. Astfel, orice comportament are o valoare folositoare într-un anumit context. Repet, asta *nu* înseamnă că aprobăm comportamentele imorale, lipsită de etică sau dăunătoare. Înseamnă doar că **separăm persoana de comportament** și acceptăm că, în calitate de ”comportament”, există probabil un context în care acel comportament are valoare. Când ne angajăm într-un comportament inadecvat, încercăm să realizăm ceva, ceva de valoare, ceva important - așa că folosim cum știm noi mai bine resursele pe care le avem la dispoziție. Intenția noastră, în acel moment, implică o intenție pozitivă, dar această intenție pozitivă este filtrată prin înțelegeri limitate de idei eronate - tocmai acesta este motivul pentru a ne ”reînnoi mintea” dacă vrem să ne transformăm.

Chiar și dacă vedem un om care acționează pentru ”a face rău” (rănește pe cineva, se răzbună etc.), dacă l-am întreba în mod repetat ”Cărei valori pozitive îi servește această acțiune a ta?”, am constata întotdeauna că există un rezultat valoros la un metanivel.

Când lucrăm cu oamenii, încercăm să descoperim mai întâi *intenția pozitivă* din spatele comportamentului. Presupunem că această intenție pozitivă există și pornim în căutarea ei. Și atunci se întâmplă un lucru minunat: chiar *dacă* intenția pozitivă nu a existat până în acel moment, prin faptul că noi întrebăm despre ea și o căutăm în viața persoanei respective, persoana din fața noastră e nevoită să creeze acea reprezentare internă pentru a conferi semnificație cuvintelor noastre - în felul acesta *crează în interior* intenția pozitivă!

---

”Eu (M.H.) colaborez de câțiva ani cu Departamentul de Reabilitare a Condamnaților din Statul Colorado și am descoperit că această abordare e utilă chiar și pentru oamenii care (în cel mai rău caz!) au o *mente criminală*. Această abordare i-a ajutat pe mulți să creadă în ei înșiși, să fie convinși că în miezul ființei lor există *chipul și asemănarea* lui Dumnezeu - și că nu sunt defecți genetic, fără demnitate și fără valori.”

## **9. NOI EVALUĂM COMPORTAMENTUL ȘI SCHIMBAREA PRIN PRISMA CONTEXTULUI ȘI A ECOLOGIEI.**

Când acționăm, efectuăm comportamente și reacționăm la oameni și evenimente, această presupuziție ne provoacă să conștientizăm impactul acțiunilor noastre și să verificăm *ecologia* reacțiilor noastre. Cu alte cuvinte, comportamentele noastre nu apar într-un vid, ci în cadrul unui sistem alcătuit din alte acțiuni, idei, sentimente etc. Prin urmare, trebuie să ținem cont de sistemul în ansamblu (individual, familia, colegii etc.) și să ne evaluăm comportamentul în funcție de contextul respectiv și de utilitatea în acel context. Încercarea de a produce schimbări în noi și în alții va avea implicații sistemice. Vom evalua schimbarea dorită în așa fel încât acea schimbare să fie congruentă în interiorul persoanei și în interiorul sistemului.

Când lucrăm cu multe dintre componentele ”personalității” umane, fiecare parte trebuie să ia în considerare întrebarea ecologică despre persoana respectivă în ansamblul ei. ”Această acțiune va avea vreo consecință negativă de care trebuie să țin cont?”

Putem, de asemenea, să extindem ecologia la sistemele relaționale mai ample ale persoanei în cauză: ”Se va schimba acest lucru într-un mod congruent cu ceilalți din viața acestei persoane?”. Luarea în considerare a cadrelor de referință mai largi ne ajută să ne asigurăm că procesele noastre de comunicare, comportamentul nostru și schimbările noastre lucrează pentru noi, nu împotriva noastră. Rooney (1986) scria următoarele:

”Conceptul de ecologie se referă la preocuparea ca orice schimbare efectuată la un moment dat într-un sistem uman să fie compatibilă cu și să adapteze la celelalte părți ale sistemului”.

Instrumentele NLP pentru schimbare rapidă ne ajută să producem într-un partener schimbări care, din punct de vedere ecologic, vor avea diverse efecte asupra celorlalți. Pentru a nu face mai mult rău, verificarea ecologică ne permite să anticipăm efectul pe care schimbarea respectivă îl va avea asupra celorlalte persoane din sistem.

## **Presupoziții despre comunicare:**

### **10. NU PUTEM SĂ NU COMUNICĂM.**

Întrucât comunicarea presupune transmiterea de semnale către o altă persoană - chiar și când încercăm să nu transmitem un mesaj -, există întotdeauna ”un mesaj”, iar indicatorii sau semnalele aceluși mesaj vor ieși la iveală. Chiar dacă nu ne exprimăm prin cuvinte gândurile, sentimentele, ideile, convingerile, înțelegerile, deciziile, aceste fenomene interne vor fi comunicate non-verbal, în diverse moduri.

### **11. MODUL ÎN CARE COMUNICĂM INFLUENȚEAZĂ PERCEPȚIA ȘI RECEPȚIA.**

Cum spui ceea ce spui este adesea mai important decât ceea ce spui.

O mare parte din comunicare se transmite prin canale non-verbale. Aceasta înseamnă că întotdeauna și în mod inevitabil comunicăm nu doar prin *ce* spunem (verbal), ci și prin *cum* spunem (aspectele non-verbale: tonul, volumul, expresiile faciale, respirația, postura etc.). Aceste mesaje există ca *para*-mesaje. Uneori însă unul dintre mesajele noastre poate să se refere (să facă referire) la un alt mesaj.

Când spunem ”Te iubesc!”, această afirmație are o anumită semnificație. Dacă o spunem sarcastic, are o altă semnificație. Dacă o spunem încrucișându-ne degetele arătător și mijlociu, alta. Dacă o spunem plângând, alta. Modul în care utilizăm semnalele aferente para-mesajelor poate să influențeze în mare măsură modul în care oamenii ne aud, ne percep și ne recepționează. Mulți oameni acordă o mai mare importanță tonalității, fiziologiei, contactului vizual sau altui aspect non-verbal decât acordă conținutului lingvistic. Alții procedează exact invers. De aici rezultă importanța (și forța) congruenței - să ne aliniem toate canalele de comunicare în așa fel încât ele să comunice același mesaj, fără să intre în conflict ori să se contrazică reciproc. Congruența face ca tot ce comunicăm să fie credibil.

### **12. SEMNIFICAȚIA COMUNICĂRII REZIDĂ ÎN RĂSPUNSUL PE CARE ÎL PRIMIM.**

---

Comunicarea se referă la schimbul de informații. Operează ca dialog într-un sistem de răspunsuri de timp feedback de la transmițător și receptor, nu ca un monolog. Răspunsul pe care îl primim de la persoana cu care comunicăm ne arată dacă am comunicat eficient sau ineficient. Dacă interlocutorul ne răspunde așa cum ne dorim înseamnă că am reușit. Dacă răspunsul diferă de rezultatul pe care ni-l doream, putem pur și simplu să trimitem alte semnale. Acest model conduce la un stil care exclude blamarea interlocutorului.

Când evaluezi eficiența a ceea ce ai comunicat prin răspunsul pe care îl primești, îți asumi în totalitate responsabilitatea pentru acea comunicare.

Indiferent de intenția pe care o ai când comunică, răspunsul pe care îl primești indică ce anume ai comunicat celeilalte persoane - nu contează care a fost intenția ta. Consideră că ai primit un feedback și folosește-l.

”În opinia mea (B.B.), asta înseamnă *să-ți asumi în totalitate responsabilitatea pentru acea comunicare*. Comunicarea responsabilă înseamnă că pot întotdeauna să fac schimbări în comunicarea mea până când obțin rezultatul dorit. Dacă îmi asum doar parțial responsabilitatea pentru ceea ce comunic, există toate șansele să renunț, să nu încerc altceva.

Ce îți dorești de la interlocutor când comunică? Identifică rezultatul pe care ți-l dorești într-o conversație. Dacă îți asumi în totalitate responsabilitatea pentru acea comunicare, poți să ordonezi semnalele comunicării până când obții răspunsul dorit. Agenții de vânzări declară uneori că realizează 80% din vânzări după al cincilea telefon. Aceasta înseamnă că agenții de vânzări perseverenți își asumă în totalitate responsabilitatea pentru schimbul care are loc în cadrul comunicării.

### **13. PERSOANA CARE STABILEȘTE CADRUL COMUNICĂRII CONTROLEAZĂ COMUNICAREA.**

Toți trăim într-un cadru de referință. Chiar și simplul act de a privi un tablou presupune diverse cadre de referință. Asupra cărui lucru ne concentrăm - pe configurația ansamblului sau pe un anumit detaliu? Întâi pe ansamblu, apoi pe detalii? Ne interesează frumusețea tabloului, ce a



---

implicat crearea lui, ce valoare are din punct de vedere financiar, la ce folosește etc.? multe dintre cadrele noastre le învățăm din cultura în care creștem și suntem educați până devenim adulți. Ulterior, trăim în interiorul acelor cadre de referință, fără să le conștientizăm, ca peștele în apă.

Cadrul guvernează însă percepțiile, semnificația, emoțiile, comportamentul și valorile. Să trăiești în interiorul unui cadru de referință înseamnă să utilizezi o anumită paradigmă care conferă semnificație lucrurilor. Prin urmare, când ieși din acel cadru sau când stabilești un nou cadru, se produce o reîncadrare care aduce o nouă lume de semnificații.

Cu alte cuvinte, în domeniul relațiilor și comunicării, persoana care stabilește cadrul de referință guvernează câmpul interpersonal care se creează. Stabilirea unui cadru este importantă și pentru că persoana care stabilește cadrul face acest lucru fără să-l conștientizeze. Neconștientizându-l, oamenii nu pot influența acest cadru utilizându-și valorile conștiente. În procesul comunicării, adesea oamenii stabilesc cadre pierdere/câștig sau câștig/câștig, cadre de păstrare a demnității/de negare a demnității etc.

#### **14. NU EXISTĂ EȘEC, EXISTĂ DOAR FEEDBACK**

Ce nu s-ar întâmpla dacă ai primi ”eșecurile” ca feedback? Ce s-ar întâmpla dacă nu le-ai primi ca feedback? Ce nu s-ar întâmpla dacă nu le-ai primi ca feedback? În opinia noastră, dacă toți oamenii am primi tot ce ni se întâmplă ca feedback, toți am deveni mașini de învățat extrem de eficiente.

Când comunică cu cineva și nu primești răspunsul pe care îl dorești, ce faci? Îți *schimbi comunicarea* - stimulii transmiși - până când vei obține răspunsul dorit. În felul acesta transformi eșecul în feedback. Feedbackul, nu cerealele ”Wheaties”, constituie micul dejun al campionilor.

O viață trăită prin această presupuziție aduce schimbări în toate domeniile vieții, în special acolo unde e nevoie de perseverență și de înțelepciunea de a învăța din ”ce nu merge”. Oamenii au tendința să renunțe mult prea ușor. Multe cupluri nu ar ajunge la divorț dacă soțul și soția ar considera comunicarea feedback, nu eșec. Cele 10 000 de experimente ale lui Thomas Edison (unii spun că au fost doar o mie) pentru a descoperi un filament care să funcționeze în becul inventat de el ilustrează acest principiu. Când i s-a spus ”Trebuie să vă fi fost greu să eșuați de 10

---

000 de ori!", Edison a replicat: "Nu am eșuat de 10 000 de ori, pur și simplu am descoperit 10 000 de feluri despre cum să **nu** fac un bec". Nu există eșec - există doar feedback!

Câte relații nu sfârșesc din cauză că oamenii consideră că "eșuează" pentru că nu primesc imediat ceea ce își doresc? Câte afaceri nu dau faliment din cauză că oamenii consideră că "eșecul" e un motiv pentru a renunța sau a da înapoi?

### **15. PERSOANA CU CEA MAI MARE FLEXIBILITATE EXERCITĂ CEA MAI MARE INFLUENȚĂ ÎN CADRUL SISTEMULUI.**

În orice sistem, persoana cu cea mai mare flexibilitate asupra propriului comportament (nu asupra comportamentului celorlalți) dispune de mai multe alegeri și, în consecință, va exercita mai multă influență în cadrul sistemului. Așadar, cu cât ai mai multe alegeri în instrumentarul tău de comunicare, cu atât mai puțin riști să te blochezi. De exemplu, dacă te înfurii, pierzi flexibilitatea și nu vei mai avea control asupra procesului de comunicare. Îți recomand să utilizezi instrumentele NLP pentru a avea mai multe alegeri. Cunoscută drept *legea varietății necesare*, această convingere, așa cum se aplică ea în programarea neurolingvistică, ne încurajează să ne disociem de emoțiile noastre pentru a ne păstra alegerile când comunicăm.

### **16. REZISTENȚA INDICĂ LIPSA RAPORTULUI.**

Adesea interpretăm "insultele" sau "rezistența" ca fiind probleme, eșecuri, dificultăți - și ne dăm bătuți. Renunțăm la persoana respectivă. Vorbim cu oamenii o singură dată, ei opun rezistență, și gata, nu mai încercăm niciodată; procedând astfel ne privăm de bucuria și satisfacțiile relației pe care am fi putut s-o avem cu ei.

"Eu (B.B) am următoarea convingere: *Nu există clienți care opun rezistență. Eu pierd raportul și întotdeauna îl restabilesc.* De ce? Pe lângă faptul că folosim rezistența ca mecanism declanșator pentru a *ne simți rău*, pur și simplu ne lipsesc abilitățile necesare pentru a interveni asupra rezistenței și a o învinge."

Gândește-te la forța acestei presupoziii despre rezistență. Ea transferă responsabilitatea asupra noastră - de noi depinde cum vom aborda rezistența. Având această convingere, vom putea să restabilim raportul chiar și cu cei arțăgoși - cu indivizii puși pe ceartă, întorși pe dos, aflați în suferință. Aceeași convingere ne permite să continuăm comunicarea chiar dacă ni se răspunde cu

---

furie și sarcasm - să nu luăm lucrurile la modul personal. Ne ajută să ne acordăm la realitatea internă a interlocutorului, adică să ”rostim cuvinte care se potrivesc cu modelul despre lume” pe care și l-a construit acea persoană.

Modelul NLP ne învață cum putem să învingem rezistența chiar dacă avem de-a face cu persoane furioase. Este evident cu stabilirea și menținerea unui astfel de raport au un rol esențial în comunitate și în terapie.

Raportul creează o stare mai armonioasă între noi și interlocutor. Când doi oameni gândesc despre un lucru cu ”aceeași minte”, între ei se stabilește raportul. Când simțim că interlocutorul opune rezistență e semn că am pierdut raportul.

## **Presupoziții pentru învățare-alegere-schimbare:**

### **17. OAMENII AU RESURSELE INTERNE NECESARE PENTRU A REUȘI.**

NLP consideră că oamenii au abilitate inerentă de a se descurca în lume și de a crea resursele de care au nevoie pentru a atinge succesul, așa cum îl înțelege fiecare. Afirmând că oamenii au în ei resursele necesare, NLP are o abordare educațională. Latinescul *educare* înseamnă “a extrage” sau “a scoate la iveală” (e-ducare, “a aduce la suprafață” ceva latent). Bandler a afirmat în repetate rânduri că “oamenii funcționează perfect”, doar că rulează programe ineficiente (depresie, amânare, adoptarea unei poziții defensive).

În calitate de comunicatori și terapeuți, noi căutăm să-i ajutăm pe oameni să-și acceseze propriile resurse - “să-i echipăm” să-și dezvolte abilitățile. Oamenii au nevoie doar de un mic ajutor pentru a-și descoperi și accesa resursele. Oamenii nu au toate lucrurile la locul lor, ci au toate resursele în interiorul lor pentru a pune lucrurile la locul lor. De exemplu, să spunem că ai nevoie să îți continui studiile ori să te pregătești pentru un anumit domeniu pentru a atinge succesul. În NLP spunem că ai resursele necesare pentru a-ți continua studiile și/sau să te pregătești pentru a atinge succesul. Ai conexiunile neuronale necesare pentru a crea succesul.

---

## **18. OAMENII AU ABILITATEA DE A EXPERIMENTA ÎNVĂȚAREA DINTR-O SINGURĂ ÎNCERCARE.**

Corpul uman este un adevărat sistem. Fiecare dintre noi trăiește ca o unitate bio-chimică de procesare a informației - o unitate care ne permite să învățăm *foarte repede*. Dacă un copil este aruncat într-un bazin cu apă, s-ar putea să *nu uite niciodată* ce i s-a întâmplat atunci și să-și amintească întotdeauna, să simtă frică (o frică intensă și inadecvată) de fiecare dată când vede apă și se gândește că intră în apă. De obicei o astfel de învățare se produce când experimentăm ceva la un nivel emoțional intens. Această abilitate a creierului uman de a învăța rapid îi oferă specialistului în comunicare/ terapeutului NLP posibilitatea de a-și ajuta clienții să facă schimbări rapide.

## **19. TOATE PROCESELE DE COMUNICARE AR TREBUI SĂ MĂREASCĂ NUMĂRUL DE ALEGERI.**

Cu cât un individ dispune de mai multe alegeri, cu atât va experimenta un sentiment de plenitudine mai puternic. În NLP noi vrem să mărim numărul de alegeri. Acest instructor NLP, ca mulți alți instructori NLP, este convins de următorul lucru: cu cât un individ dispune de mai multe alegeri, cu atât va experimenta un sentiment de plenitudine mai puternic. Într-adevăr o modalitate extraordinară de a rupe raportul cu cineva e să eliminăm alegerile. Dacă îi îngrădești de cele mai multe ori oamenii devin agitați. Oferă-le alegeri și vor fi fericiți.

În terapie majoritatea problemelor cu care ne confruntăm când lucrăm cu oamenii apar pentru că sunt “blocați” în ceva ce ei percep ca fiind o problemă. Trăiesc sub “efectul” unei presupuse “cauze”. Scopul terapiei este să-l ducă pe client de la “efect” la “cauză” astfel încât să poată alege cum vrea să-și trăiască viața. Cu cât îi oferi mai multe alegeri cu atât clientul va fi mai mulțumit de tine ca terapeut.

## **20. OAMENII FAC CELE MAI BUNE ALEGERI DE CARE DISPUN CÂND ACȚIONEAZĂ.**

Cât de des nu experimentăm stări foarte intense de frustrare la adresa oamenilor din cauză că nu înțelegem alegerile pe care ei le fac. De câte ori nu ne scărpinăm în cap și ne întrebăm “Chiar nu

---

știe mai bine de atât? Ce i s-a întâmplat?”. Când gândim/simțim și vorbim astfel acționăm din cadrul nostru de referință: dintr-un cadru conform căruia “ceilalți ar trebui să opereze respectând modelul meu despre lume”.

Această presuposiție schimbă perspectiva. Aici pornim de la premisa că fiecare om acționează pe baza propriului model despre lume și face cele mai bune alegeri de care dispune în acel model. În felul acesta primim și răspunsul la întrebarea noastră: “Nu știe mai bine de atât”.

Când pornim de la premisa că oamenii fac cele mai bune alegeri de care dispun în momentul respectiv putem să le arătăm compasiune și putem să-i iertăm. În felul acesta încurajăm amabilitatea, bunătatea, optimismul și speranța.

Acest lucru nu este valabil și pentru tine? Gândește-te la o situație în care te-ai comportat (urât) cu mult sub așteptările tale... Nu-i așa că ai încercat să faci cum ai știut tu mai bine? Dacă ai fi dispus de o alegere mai bună, nu-i așa că ai fi optat să o folosești?

Cine face în mod conștient o alegere care să fie în detrimentul său? Oamenii fac alegeri prostești, urâte, imorale, distructive pentru că se gândesc că, într-un fel sau altul, ele vor fi spre binele lor. Când înțelegem acest lucru despre noi și despre ceilalți, putem să le arătăm semenilor mai multă bunătate și mai multă blândețe vizavi de slăbiciunile și prostia condiției umane.

Conștientizarea acestui fapt confirmă valoarea și importanța iertării. Imaginează-ți o clipă cum ar fi să ai această convingere în legătură cu familia ta? Cum ar fi să aplici această presuposiție în relația cu colegii tăi de servicii? Cu enoriașii din parohia ta? Cu prietenii tăi? Cu clienții? Această presuposiție va influența semnificativ modul în care comunici cu oamenii la care ții. Vor simți că ai încredere în ei și în abilitățile lor. Și te vor iubi pentru asta.

## **21. CA PERSOANE RESPONSABILE, NOI PUTEM SĂ NE GESTIONĂM CREIERUL ȘI SĂ NE CONTROLĂM REZULTATELE.**

---

Cuvântul “minte” (*nous în limba greacă*) se referă la “minte, dispoziție, rațiuni, practică, înțelegere, gândire, judecată”. Cei mai mulți oameni par să gândească și să acționeze ca și cum nu ar avea control asupra propriei minți.

Bandler scria în 1985: “Foarte mulți oameni nu își folosesc în mod activ și deliberat propriul creier. Creierul uman este asemenea unui mecanism la care nu există butonul oprit. Dacă nu îi dăm ceva de făcut, merge în gol la nesfârșit, până se plictisește. Dacă introducem un om într-un bazin de privare senzorială, el va începe să genereze experiențe interne. Dacă nu are ceva de făcut, creierul vostru va începe în cele din urmă să facă ceva, fără să îi pese ce. Vouă poate că vă pasă, dar *lui* nu îi pasă.

Vreau să descoperiți cum puteți învăța să vă schimbați propriile experiențe și să controlați într-o anumită măsură procesele care se petrec în creierul vostru. Cei mai mulți oameni sunt prizonieri ai propriului creier. E ca și cum ar fi legați cu lanțuri de ultimul scaun al unui autobuz pe care îl conduce altcineva. *Vreau să învățați cum să vă conduceți propriul autobuz.* Dacă nu îi oferiți creierului o direcție în care să meargă fie va merge la întâmplare și de unul singur, fie alți oameni vor găsi o modalitate în care să-l conducă în locul vostru - și s-ar putea ca acei oameni să nu fie întotdeauna preocupați de binele vostru. Chiar dacă îi preocupă, s-ar putea să nu știe ce este bine pentru voi!”.

NLP ne oferă procese neurolingvistice pentru ca noi să preluăm controlul asupra proceselor noastre de gândire. În modelul NLP care este unul practic, experimental și transformațional lăsăm experiența și pragmatismul să ne schimbe perspectiva.