

NLP som veiledningsmetode

”Det er ikke noen vits i å prøve en gang. Jeg får ikke jobb, jeg får aldri en jobb. Det er så mye rasisme og diskriminering, derfor har jeg ikke jobb nå og det er ikke no vits å prøve en gang.”

Hørt den før? Litt frustrerende kanskje? Hva kan vi gjøre for å veilede deltakere som har kjørt seg fast i slike negativ tanke-rundkjøring? Det er mange metoder vi kan ta i bruk. Her følger en presentasjon av en av dem. Jeg vil forsøke å gi en forklaring på hva NLP er, opprinnelsen og hvordan det vanligvis benyttes. Underveis vil jeg gi eksempler.

Hva er NLP

Det finnes mange forklaringer på NLP og hver av dem ser NLP ut fra ulik synsvinkel, som for eksempel at NLP er en holdning, en metode og/eller en innovativ teknikk.

I følge dem som utviklet og fortsatt utvikler NLP som metode, er dette læren om hvordan mennesket og hjernen fungerer ved kommunikasjon og læringsprosesser. Nevro - fordi mennesket inntar verden gjennom sine fem sanser; syn, lukt, smak, hørsel og berøring. Lingvistisk - fordi mennesket kommuniserer blant annet ved hjelp av ord og ord gir resonans. Programmering - fordi mennesket er produkter av tidligere opplevelser og erfaringer som har ført til en tillært måte å reagere på, en slags programmering som utløses enten vi vil eller ikke.

NLP metodikken skal hjelpe til å oppnå personlige og profesjonelle mål, og til å utvikle de ressursene man ønsker og trenger for å nå mål. NLP skal gi praktiske verktøy for å skape forandring som frigjør personlige ressurser. NLP skal fungere som metode og teknikk for hvordan få frem de beste ressursene i deg selv og andre

Kort historikk

NLP ble på 70-tallet utviklet av John Grinder og Richard Bandler og presentert som en mer effektiv og rask form for psykoterapi. Dette fikk blandet respons og er i dag ikke anerkjent som vitenskapelig metode innen psykoterapeutisk behandling. Til tross for at metoden er meget populær, har NLP stort sett blitt ignorert av akademien, grunnet manglende vitenskapelig empirisk belegg for påstandene om metodens effektivitet. Derimot har metoden slått godt an blant flere psykologer, hypnoterapeuter og ikke minst innenfor ledelsestrening, veiledning og den såkalte selvutviklingsindustrien.

Benevnelsen NLP skulle illustrere Bandler og Grinder sin overbevisning om at det er en sammenheng mellom nevrologiske prosesser (nevro), språk (lingvistisk) og erfaringsbaserte atferdsmønstre (programmering). De to mente å ha belegg for at dette kan systematiseres på en slik måte at personer lettere kan nå eksplisitte mål i livet.

Senere presenterte Bandler og Grinder metoden som `science of excellence`. Betegnelsen kom fra det de beskrev som kjernen i NLP, modellering av hvordan suksessrike eller eksepsjonelle personer innenfor forskjellige fagfelt oppfører seg for å oppnå sine resultater. De hevdet at disse resultatene kunne læres av alle som ville forbedre sin effektivitet personlig og profesjonelt.

Nevor-Lingvistisk Programmering (NLP) er ment å være en modell for mellommenneskelig kommunikasjon i relasjon til mønstre av atferd som fører til suksess og disses underliggende subjektive tankeprosesser. Sagt litt enklere: metoden søker å lære folk selvbevissthet og effektiv kommunikasjon for å endre deres hemmende tanke- og handlingsmønstre.

Richard Bandler var en universitetsstudent som satt og lyttet til båndopptak fra terapitimer ledet av gestaltterapeuten Fritz Perls. Bandler mente han hadde oppdaget spesifikke ord og setningsstrukturer som gjorde pasientene mottakelige for Perls innspill. Denne observasjonen presenterte han for lingvisten John Grinder, og sammen utvidet de studiet av Perls fremgangsmåte til også å inkludere den fremgangsrike terapeuten Virginia Satir. Ut fra dette materialet utviklet de to det de kalte `meta modellen`, en modell til bruk for å samle informasjon om og utfordre pasienters språkbruk og underliggende tankemønstre.

Meta modellen ble presentert i to-binds verket *The Structure of Magic I: A Book About Language and Therapy* and *The Structure of Magic II: A Book About Communication and Change* (1975). Her forklarer Bandler og Grinder at de mener å ha belegg for at årsaken til Perls og Satirs enestående suksess som terapeuter, i likhet med andre utøvere av faglig eksellens, er at de har en struktur som andre kan lære seg gitt at de benytter riktig type modeller. De mente å ha vist at implisitt i Perls og Satirs atferd var evnen til å utfordre forvrengninger, generaliseringer og uttrykk slettet fra klientens språk.

Det lingvistiske aspektet ved teorien og modellen var tildels basert på tidligere vitenskapelig arbeid Grinder hadde gjort der han benyttet Noam Chomsky sin teori om transformativ grammatikk. Gjennom å utfordre lingvistiske forvrengninger, spesifisere generaliseringer og gjenopprette slettet informasjon i en pasients uttalelser – avdekkes overflate strukturen og denne vil igjen avdekke mer fyllestgjørende representasjoner av den underliggende dype strukturen – og slik ha en terapeutisk gevinst. I tillegg trakk de veksler på ideer utviklet av Gregory Bateson og Alfred Korzybski speiselt med hensyn til konseptet `kartet stemmer ikke alltid med terrenget`.

Milton Erikson ble Bandler og Grinder sin tredje rollemodell, og boka *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, Volumes I & II*, presenterer deres observasjoner av Ericksons arbeid med pasienter.. Her får vi igjen presentert språklige mønstre og ikke-verbale mønstre de mener å observere, og de formulerer en Milton modell. Der meta modellen har intensjon om å være spesifikk, er Milton modellen det de kaller `artfully vague`, mesterlig vag og metaforisk – motsatsen til meta modellen. Modellene skal brukes i en kombinasjon der Milton modellen er egnet til å fremkalle transelikhende tilstander og slik levere indirekte terapeutisk suggesjon.

I tillegg til disse to opprinnelige modellene, utviklet Bandler og Grinder andre modeller og teknikker, som ankring, reframing, submodaliteter, observasjons posisjoner og representasjons systemer.

NLP benyttet som veiledningsmetode i dag har ikke terapeutiske ambisjoner, men fokuserer på å hjelpe klienter til å overvinne de problemer de selv definerer de har. Gjennom å lære mer om egne tankemønstre og hvordan disse kan fungere begrensende, skal deltakeren kunne gjøre endringer - for slik å ta ansvar for eget liv og vilje til å nå de mål man setter seg. Deretter kan man lære seg de forskjellige teknikkene – eller utføre disse ved hjelp av en godt trent veileder / coach – og slik endre tankemønstre som ligger til grunn for begrensende

atferd. Nye tenkemønstre skal ha som effekt endret atferd som fører til større mulighet for å nå egendefinerte mål med livet.

Et forsøk på å forklare og å sette NLP inn i en flerkulturell setting

Det finnes ikke bare en objektiv måte å oppleve verden på. Det finnes et utall av virkelighetsopplevelser og verdensanskuelser. Vi mennesker har en modell av verden og modellen er preget av våre sanser, verdier, kulturarv og livssyn - og minst like viktig, den er individuell samtidig som den er kollektiv.

Sagt med andre ord; kart og terreng stemmer ikke alltid overens. Vårt indre kart over verden er ikke alltid identisk med den ytre.

Tenk deg for eksempel en norsk reindriftssame, en sørafrikansk botaniker, en tysk landskapsarkitekt og en irakisk vassdragsingeniør som står å ser utover et slettelandskap. Hva tror du hver enkelt ser? Legger de vekt på de samme detaljene? Ville de beskrive utsikten likt? Om de ikke beskrev det så likt, hvem av dem ville insistert på at akkurat hans beskrivelse var den objektivt riktige?

Høyst sannsynlig alle sammen. Det fantastiske og utfordrende er at alle har rett og alle har feil. Fasiten har vi alle, ergo ingen av oss. Puuh! La oss si det enklere...

Filter

Som veileder/rådgiver/flyktningekonsulent/miljøarbeider osv. osv., er det et mål å forstå mennesker med annen kulturbakgrunn enn deg selv. Metoder er utviklet for å forstå de mentale veikart som andre benytter i sin opplevelse av virkeligheten. Det handler om å forstå deres modellbygging, logikkstrukturer og verdihierarki. Underveis i dette arbeidet, forstår vi også mer og mer av oss selv.

I NLP snakker man om at hver enkelt av oss har et FILTER, som bestemmer hvilken informasjon som kommer igjennom til det bevisste sinn. Man kan også kalle filteret for *vår`modell av verden`*, det vil si et slags indre kart over hvordan verden er satt sammen sett fra vårt ståsted.

Denne modellen av verden bygges opp fra barndommen av, gjennom de opplevelser vi har og den måten vi ubevisst tolker våre opplevelser på. Hver enkelt av oss danner sin indre modell av verden og det betyr at det ikke finnes to mennesker i verden som har de eksakt samme indre opplevelser, eller som legger merke til akkurat de samme tingene, eller som tolker alle ting på akkurat samme måte.

Vi har i vesten en feilaktig oppfatning av at det kun er her – i det såkalte informasjonsamfunnet - at informasjonsstrømmen er så enorm stor. Vi innbiller oss at mennesket bombarderes og overveldes av all slags informasjon kun i høyteknologiske samfunn. I virkeligheten er umåtelige mengder informasjon tilgjengelig overalt, uavbrutt hele tiden. Vi er omgitt av farger, lyder, lukter og bevegelse i et voldsomt tempo, det være seg i Oslo eller Amazonasjungen!

Vi mottar fortløpende inntrykk, eller informasjon, gjennom våre 5 sanser. Bare en svært liten del av denne informasjonen når vårt bevisste sinn, men det ubevisste sinn oppfatter imidlertid hele bildet. Vi mennesker kan ganske enkelt ikke romme alle de millioner biter med informasjon som vi daglig bombarderes med. Derfor «filtreres» informasjonen, det vil si at vårt sinn UTELATER, GENERALISERER og FORVRENGER det vi ser, føler, smaker og lukter. Du husker at det var disse tre begrepene Bandler og Grinder benyttet?

Den informasjonen som slipper gjennom filtrene kaller NLP for vår INDRE REPRESENTASJON av verden. Denne delen «representerer» så og si all informasjon som finnes i den ytre verden. Den indre representasjon består av indre bilder, lyder, ord, kroppsforfølelser, og eventuelt lukt og smak.

Vi velger ubevisst å representere en ytre begivenhet, som inneholder millioner av informasjonsbiter i en forenklet indre representasjon, som er avgjørende for hvordan vi opplever situasjonen, og hvilken betydning den senere vil få for oss.

Forvrengning

Forvrengning informasjon gjør vi når vi bokstavelig talt forvrenger den informasjonen som kommer inn og får den til å bli noe annet enn det den er. Sagt på en annen måte; forvrengning opptrer når vi feiltolker våre inntrykk av en begivenhet.

Eksempel på forvrengning; Du kommer fra et strengt kjønnsdelt samfunn der ærbare kvinner er helt tildekket når utenfor hjemmet. I Norge møter du kvinner i singlet og shorts. Mulig forvrengning: norske kvinner har ikke ære og det er bare å forsyne seg.

Generalisering

Når vi generaliserer informasjon, trekker vi omfattende konklusjoner basert på tidligere erfaringer. Dette gjør det enklere for oss å forholde oss til den informasjonen som kommer til oss, men er samtidig med på å skape et unyansert bilde av verden.

På sitt beste er generalisering en av de måtene vi lærer på. Vi tar inn informasjon og trekker brede konklusjoner basert på en eller flere opplevelser. Vi generaliserer for å kunne si noe meningsfylt til andre om en hendelse, for å kunne beskrive omgivelser, eller for å kunne oppleve alt rundt oss som orden og ikke kaos.

På sitt verste kan generalisering utvikles til stigmatiseringer. Når vi stigmatiserer gjør vi generaliseringen statisk og universell, for eksempel gjennom karakteristikken av en folkegruppe. Vi kan også generalisere en enkelt negativ hendelse og gjøre den om til en erfaring vi bestemmer skal gjelde for hele livet – og slik havne i en negativ tanke-rundkjøring.

- Eksempel på generalisering; Det kommer 17 000 asylsøkere til Norge hvert år = en generalisering basert på statistisk fakta. Det kommer 17 000 kriminelle asylsøkere til Norge hvert år = grov og stigmatiserende generalisering uten hold i fakta, og gir oss et negativt syn på asylsøkere; flyktninger/innvandrere.

Utelatelse

Utelatelse oppstår når vi fokuserer vår oppmerksomhet på bare visse deler av vår opplevelse, og ikke andre. Vi overser eller unngår deler av begivenheten. Uten utelatelse ville vi hatt problemer med å fordøye all informasjonen med vårt bevisste sinn. Den informasjonen vi slipper igjennom, er den som så og si passer inn på de ”tankehyller” som allerede er der, både personlige og kollektive.

Eksempel på utelatelse; Alle har vi vel opplevd å være så engasjert i en samtale med noen at vi ikke ensset hva som foregikk rundt oss. Da sløyfet vi en mengde av den informasjonen som vi sanset og valgte ut hvilken opplevelse vi ga oppmerksomhet til – ubevisst selvfølgelig.

Erindringer

Vår erindring er lagret som bilder, lyd, ord, kroppslig fornemmelse og kanskje smak og lukt. En del av våre erindringer står klart for oss, andre ligger på det ubevisste plan og kommer frem som bilder, ord osv., som vi ikke engang er bevisst at vi presenterer for oss selv.

Et eksempel;

En person presenterer et indre bilde for seg selv av en gang da «alt gikk galt» på en eksamen. Dette bilde er en erindring som – hvis den får dominere - fører til at vedkommende føler seg udugelig og sikker på at han/hun ikke kan klare den neste eksamenen heller.

Meta programmer

NLP opererer med Meta programmer, som hjernens måte å fokusere på hva vi synes er viktig. De varierer fra menneske til menneske. Våre meta programmer bestemmer for eksempel om vi opplever verden i store bilder eller i detaljer. Det avgjør også om vi synes at glasset er halvfullt, eller halvtomt. Når vi kjenner en persons meta programmer kan vi bedre forutsi deres tilstand og på den måten bedre forutsi deres prioriteringer – og slik tilpasse veiledningen bedre. Et viktig moment om meta programmer er at de er verken gode eller dårlige – de er bare måter mennesker behandler informasjon på.

Overbevisninger

Fordi vi ikke kan oppleve verden som den objektivt sett er, blir vi nødt til å bestemme oss for hvordan den er. Det gjør vi gjennom å skape en rekke overbevisninger om hva vi er i stand til, hvem vi er og hvordan andre mennesker er. Våre overbevisninger baserer seg til dels på våre foreldres og andre viktige personers modeller av verden, og til dels på beslutninger vi har truffet i forbindelse med de opplevelser vi har hatt. Vi uttrykker våre overbevisninger hele tiden, når vi snakker, når vi forteller om oss selv, om andre eller om hvordan vi har opplevd en situasjon. Fordi våre overbevisninger er personlige, er de ikke uttrykk for sannheten men for en indre modell - og denne modellen kan ifølge NLP, endres over tid eller ved hjelp av NLP teknikker.

Vi kan også si at overbevisninger er generaliseringer om hvordan verden er. Det er ”sannheter” vi har om hvordan verden er, og de gir oss enten kraft til handling (empowerment) eller forhindrer oss fra å nå eller realisere våre talenter og ta i bruk våre ressurser.

Overbevisninger likner ”av og på” knapper for hva vi tror vi er i stand til å gjøre. Når vi veileder en person er det viktig å finne ut av hva slags overbevisninger de har som gjør at de handler som de gjør. Vi ønsker også å finne ut av hva slags overbevisninger de har som gjør at de *ikke* handler.

Verdier

Atferd styres ut fra verdier og kulturelt tankesett. Like verdier er ikke det samme som lik atferd - forskjellige kulturer, forskjellig atferd. Det vil si at selv om vi deler verdien ”å respektere sine foreldre” i alle kulturer, gjør vi det på forskjellige måter. Økt kunnskap om dine egne kulturelle og personlige verdier, gjør deg tydeligere i møte med andre mennesker – og er avgjørende for å opptre profesjonelt som veileder. Kunnskap om andres verdibaserte adferd, letter samhandlingen.

Verdier er i hovedsak `evalueringsfiltre`. Disse filtrene bestemmer om vi anser våre handlinger som gode eller dårlige, om det vi gjør er riktig eller galt, og de avgjør hva vi føler rundt det vi gjør. Våre personlige verdier avgjør hva vi verdsetter og de motiverer oss. De bestemmer hva vi beskjeftiger oss med, hvem vi omgås, hva vi spiser, bruker tida vår på, hvilken boform og samlivsform vi velger osv. osv.

Verdiene våre dannes gjennom oppveksten og preges av omgivelsene våre. De utgjør essensen av det som oppleves som vår kulturarv. De kan endre seg litt med årene etter hvilken livsfase vi er i. Vi har personlige og kollektive verdier – samtidig.

Verdier er arrangert i et hierarki med de viktigste på toppen og de mindre betydningsfulle nedover. Vi har alle forskjellige interne modeller av verden, og våre verdier er et resultat av vår modell. Når vi som mennesker har ulike modeller og ulike verdier, kan det føre til misforståelser og konflikt eller verdikamp. Verdiene våre er så viktige for oss at når et menneske føler at verdiene blir oppfylt eller møtt, kan hun eller han oppleve en indre tilfredsstillelse – harmoni. Når et menneske opplever sine viktigste verdier krenket, kan det skape indre opprørthet og smerte – disharmoni.

Verdier er vanligvis det mennesker beveger seg mot eller bort fra (Metaprogrammer). De representerer det vi tiltrekkes eller frastøtes av. De ligger dypt forankret i vårt ubevisste trossystem om hva som er viktig og godt for oss. Verdier endrer seg også med sammenheng. Du har kanskje ett verdsett i yrkeslivet og et annet i parforhold. Dine verdier i én sammenheng kan være svært forskjellige fra en annen sammenheng, og hvis de ikke er det, kan det godt være at du har problemer på begge fronter. Richard Bandler sier at ”verdier er de tingene vi ikke helt klarer å leve opp til”.

Vi har samhandlingsmønstre som vi kjenner, aksepterer og behersker. Å endre samhandlingsmønstre må læres og villes, både bevisst og ubevisst. Eksempel: **Selv om du har lært at i Norge er kjønnene likestilt – bevisst læring - vil du allikevel kunne oppleve at du ikke fikser dette i praksis fordi du underbevisst har motsatt verdi og ikke ønsker akseptere dette nye. Å akseptere det strider mot dine grunnleggende verdier.** Du kan uttale at likestilling er flott – (du vet dette forventes av deg i Norge). Underbevisst vil du kunne oppleve disharmoni fordi din grunnleggende verdi er at kjønnsrollene er gitt av Gud.

Sanser

NLP er basert på hvordan vi bruker våre sanser. Vi viser verden utenfor oss oppmerksomhet og samler informasjon gjennom våre fem sanser:

- visuell – å se
- auditiv – å høre
- kinestetisk – å føle
- olfaktorisk – å lukte
- gustatorisk – å smake

Glede, velbehag, forståelse og gode tanker, alt som gjør livet verdt å leve kommer gjennom sansene. Det er gjennom våre sanser at vi er oppmerksomme. Ved å vise oppmerksomhet til verden utenfor oss, beriker vi tankene. Ved å vise oppmerksomhet til det som foregår inni oss, blir vi mer sensitive for våre egne tanker og følelser, mer sikre på oss selv og bedre i stand til å vise oppmerksomhet utad, i henhold til NLP.

Modaliteter

Modalitetene er et annet NLPord for sansene våre, og ved å iaktta hvordan et annet menneske bruker og kommuniserer med modalitetene, kan vi lettere forstå hvordan han eller hun tenker.

Mens Richard Bandler og John Grinder holdt på med å skape NLP, oppdaget de at de ved å se på en persons øyne kunne se hvordan personen tenkte. (Ikke hva han eller hun tenkte, men hvordan.) For eksempel hevdet de at når en person ser opp, bruker han eller hun hjernen til indre bilder. Når en person ser sidelengs (horisontalt), til høyre eller venstre, bruker han eller hun hjernen til indre lyder. Når en person ser ned til venstre er han eller hun i kontakt med følelsene sine, og når en person ser ned til høyre, snakker han eller hun med seg selv.

Representasjonssystemer

På samme måte som vi ser, hører, smaker, berører og lukter verden utenfor oss, skaper vi de samme opplevelsene i vårt sinn. Vi re-presenterer verden for oss selv gjennom å sanse innover.

I NLP teori hevder man at vi mennesker opplever oss selv og verden gjennom våre fem sanser eller modaliteter. Disse sensoriske modalitetene bruker vi for å omkode, organisere, lagre og gi input fra den ytre verden mening. NLP kaller dem representasjonssystemer. Når sensorisk input blir behandlet internt, blir det oversatt til korresponderende sensoriske representasjoner - eller kart - som utgjør en likhet eller syntese av den opprinnelige oppfattede inputen. På denne måten er realiteten (ekstern) og vår oppfattelse av realiteten (intern) ikke lik. Sagt med andre ord; "Kartet er ikke det samme som terrenget".

Det er vanlig å bruke ett representasjonssystem mer enn de andre. Det betyr at noen bruker det visuelle representasjonssystemet mer enn de bruker det auditive eller det kinestetiske, mens andre igjen bruker en av de to sistnevnte mest. Vi vil altså vanligvis foretrekke å bruke en bestemt modalitet som det primære representasjonssystemet. Å kartlegge egne og deltakernes representasjonssystemer er med andre ord til stor hjelp ved flerkulturell kommunikasjon.

Fire representasjonssystemer

Visuell

Dette er hvordan vi skaper våre indre bilder, visualiserer, dagdrømmer, fantaserer og lager forestillinger. Når du forestiller deg at du ser ditt favorittsted, eller lager et indre bilde av en deilig ferie, bruker du ditt visuelle system. Visuelt tenkende betyr at du tenker i bilder. Da er du veldig oppmerksom på farger og på hvordan ting ser ut, hvordan du selv og andre ser ut. Visuelle er ofte opptatt av estetikk.

Mennesker som bruker det visuelle systemet mye, lærer best ved å se tingene for seg, eller ved å først få et overblikk over læringsmaterialet. De liker ofte et minimum av detaljer.

Auditiv

Auditiv tenking er ofte en blanding av ord og andre lyder. Når du forestiller deg stemmen til en venn eller et yndlings musikkstykke, bruker du ditt auditive system.

Auditivt tenkende betyr at du tenker i lyder. Du er da veldig oppmerksom på lyder, og lar deg lett forstyrre av lyder utenfra. Mennesker som bruker det auditive systemet lærer best ved å få tingene fortalt og de kan ofte gjengi lange setninger ordrett. De kan snakke i lange setninger hvor de forteller tingene etter hvert som det kommer til dem, dvs. etter hvert som de hører det for sitt indre øre.

Auditiv Digital – AD (Intern Dialog)

Mange mennesker er veldig opptatt av logikk og mening. De tenker i sekvenser og mening, og husker ved hjelp av prosedyrer, trinn og sekvenser. NLP kaller dette for auditiv-digital tenkning. Med digital menes at du tenker mest i språk og abstrakte symboler.

Dette er ofte veldig dyktige logikere med evne til å sette seg inn i stoff som krever mye tenkning. AD tenkende mennesker lærer best ved at emnene fremstilles i klar, logisk form, slik at de gir mening for dem. De vil ofte ha behov for å spørre utdypende inntil de er sikre på at de forstår.

Kinestetisk

Det kinestetiske system utgjør våre interne og eksterne følelser ved berøring og fysisk oppmerksomhet. Emosjoner er også inkludert i det kinestetiske system, selv om emosjoner er en smule annerledes – de er følelser om noe, selv om de er kinestetisk representert i kroppen. Når du forestiller deg at du balanserer på en line, følelsen av å berøre en myk overflate eller føler deg lykkelig, bruker du ditt kinestetiske system.

Kinestetisk betyr at du tenker i kroppsforfølelser, slik som hvordan tøyet føles mot huden, hvordan stolen er å sitte på osv. Kinestetikere er ofte veldig gode til å merke stemninger, og hvordan de selv og andre har det.

Mennesker som anvender det kinestetiske systemet mye, lærer best ved å få tingene gjennomgått. De har ofte behov for flere detaljer, og for å få fortalt historier som de kan leve seg inn i og slik ”føle med”.

Eksempler på språklige vendinger i våre sansebaserte representasjonssystemer:

Språket gir oss ofte et hint på hvilket representasjonssystem vi bruker. For øvrig gjelder det som for alt annet i NLP at det er viktig å være *mer* oppmerksom på den enkelte persons mønstre, fremfor å generalisere. NLP mønstrene her er ment som en guide og ingen generalisering eller oppskrift.

Generell (AD): Jeg forstår ikke
Visuell: Jeg er i mørket
Auditiv: Det er helt gresk for meg
Kinestetisk: Jeg kan ikke få det inn i hodet

Generell (AD): Jeg vet ikke
Visuell: Jeg ser det ikke klart
Auditiv: Jeg kan ikke si om det er riktig
Kinestetisk: Jeg får ikke grep på den ideen

Generell (AD): Jeg forstår
Visuell: Jeg ser hva du mener.
Auditiv: Det ringer en bjelle
Kinestetisk: Det føles riktig

Generell (AD): Jeg er forvirret
Visuell: Det er et rot
Auditiv: Det finnes ingen rytme i det
Kinestetisk: Jeg får ikke helt grep på det

Kalibrering

Kalibrering i NLP betyr å gjenkjenne andre personers forskjellige sinnestemninger gjennom observasjon av ikke-verbal adferd. I stedet for å drive med tankelesing og gjette seg til hva andre tenker, vil mennesker som er gode i kommunikasjon observere ikke-verbale svar og fysiske uttrykk. Kalibrering er med andre ord å bevisst legge merke til ørsmå forandringer i en persons kroppsuttrykk som er knyttet til forskjellige tanker og interne representasjoner.

Tenk deg at en lærer observerer at en elev stadig sier at han er forvirret, samtidig som han trekker på øyenbrynene, heiser skuldrene, og biter tennene sammen. Når læreren senere ser disse ikke-verbale tegnene hos eleven, kan han gå ut i fra at eleven er forvirret, justere undervisningen, og ta nødvendig hensyn.

Å ha evnen til og kunnskapen om hvordan du skal lese andre mennesker, er en avgjørende faktor for all god kommunikasjon. I all veiledning av deltakere i introduksjonsprogrammet står vi overfor den store utfordringen det er å kommunisere godt uten felles morsmål og felles kulturelle referanserammer. Ved hjelp av NLP-teknikker og metoder kan vi bevisst trene opp ferdigheten i å lese/forstå dem vi skal veilede. Det kan hjelpe oss å finne ut *hvordan* deltakeren tenker og deretter kan *vi* justere kommunikasjonen vår deretter.

Å lære NLP tar tid. Det krever grundige selvstudier og det tilbys utdannende kurs som gir deg sertifisering. Enkelte av teknikkene vil du allikevel kunne anvende uten en lengre utdanning.

En presentasjon av disse får vi komme tilbake til eller du kan lese deg til dem i litteraturen jeg har foreslått nedenfor – eller du kan melde deg på kurs.

Det er min erfaring at å bevisst trene seg opp til å identifisere andres representasjonssystemer for deretter å justere vårt eget vokabular til å matche den andres, gir stor gevinst i arbeidet med en mer effektiv, målrettet tverrkulturell veiledning.

Lykke til! Vennlig hilsen Kjersti Børsum, veileder flerkulturell kommunikasjon www.inspirert.no

Litteraturforslag:

Bandler , Richard & John Grinder:*The Structure of Magic I: A Book About Language and Therapy* and *The Structure of Magic II: A Book About Communication and Change*. Science and Behavior Books, Inc. Palto Alto California 1975-76

Bandler , Richard & John Grinder: *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton Erickson, M.D.* Cupertino, California.: Meta Publications, 1975

Bandler , Richard. *Get the life you want: The secrets to Quick and Lasting Lide Change with NLP*. Health communications, Inc. Deerfield Beach, FL. 2008

Bateson, Gregory: *Steps to an Ecology of Mind*. New York: Ballantine Books, 1972

Chomsky, N. *Aspects of the Theory of Syntax*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1965

Perls, F. *The Gestalt Approach: Eyewitness to Therapy*. Palo Alto: Science and Behavior Books, 1973

Satir, V. *Peoplemaking*. Palo Alto: Science and Behavior Books, 1972

Åldstedt, Trine. *Alt sitter I hodet: Hvordan få et bedre liv med NLP*. 2009 ISBN 978-82-489-0896-8

<http://www.metaresource.no>

<http://www.coachteam.no>

<http://nlpca.no>

<http://inspirert.no>