

PROGRAMAREA NEURO-LINGVISTICĂ CA TEORIE A COMUNICĂRII

Antoci Arina, doctor în filosofie, lector superior, UASM
Doba Nadejda, magistru în istorie, asistent universitar, UASM

Comunicarea nu este numai exterioară sau, cel puțin, nu rămâne odată cu evoluția copilului spre adult, exterioară. Există pentru omul adult o comunicare interioară, o comunicare cu sine: ceea ce simțim, ceea ce spunem și ceea ce ne imaginăm noi înșine adesea fără a o împărtăși celorlalți. Cum orice fel de comunicare este o acțiune, orice comunicare are efect atât asupra altora cât și asupra noastră. De aici rezultă o putere deosebită: aceea de a comunica cu sine însuși, cu resursele, înzestrările și capacitățile ascunse sau latente ale propriului sine. Comportamentul și sentimentele noastre și ale altora își au originea în comunicare. Desigur, cine știe să comunice bine poate comunica celorlalți, indivizi, grupuri sau chiar mase, propriile sentimente, idei sau viziuni. Dar cine poate comunica bine cu sine își poate asigura o stare interioară de bine, fericire, bucurie, dragoste și extaz. Felul în care trăim și realizările noastre depind de modul în care comunicăm cu noi înșine. Dacă examinăm această comunicare cu sine sub aspectul care noi îl acordăm semnificației evenimentelor sau întâmplărilor din viața noastră, putem înțelege mai bine situația din perspectiva interpretării pe care Mircea Eliade o dă Mioriței. Adevărata și poate singura noastră libertate, care funcționează de altfel și ca un principiu al creșterii, al maturizării, al evoluției este faptul că noi suntem cei care acordăm semnificațiile, cei care, mai precis putem resemnifica. Pentru că nimic nu are altă semnificație decât aceea pe care i-o atribuim noi. Dacă suntem capabili să vedem în orice experiență, chiar și într-un eșec ceva semnificativ sau chiar avantajos pentru ceea ce urmărim, atunci ceea ce altădată simțurile interpretaseră ca plictiseală sau neplăcere, ca tristețe sau durere, va fi resemnificat.

Programarea neuro-lingvistică a lui *John Grinder* și *Richard Bandler* are în vedere tocmai această comunicare în primul rând cu sine și apoi cu ceilalți. Ea ia în considerare pe de o parte creierul uman, pe de alta limbajul cu ajutorul căruia comunicăm și înseamnă simplu și scurt spus programarea felului în care limbajul, atât verbal cât și neverbal, afectează sistemul nostru nervos. Dacă analizăm termenii NLP (Neuro Linguistic Programming) vedem că „Neuro” înseamnă modul în care funcționează creierul și sistemul nervos iar „Linguistic” modul în care sunt codate și ordonate înregistrările neuronale și în care comunicăm, verbal sau nonverbal, cu noi înșine și cu ceilalți. Desigur, totul este gândit așa cum o cere Gregory Bateson – pentru care înțelepciunea rezidă în capacitatea de a conștientiza că ești parte dintr-un sistem, dintr-o perspectivă sistemică pentru care mintea și trupul sunt părți ale aceluiași sistem. PNL este un ghid pentru utilizarea creierului prin intermediul comunicării cu sine, stăpânirea propriei minți, abilitatea de a stăpâni stările în care te găsești prin controlarea propriului creier (Bandler) și a comunicării cu ceilalți, a modelării (Grinder).

PNL pornește de la sistemul de convingeri al unei persoane. Convingerile sunt filtrele prealabile, apriorice ale percepției de la care pornind interpretăm tot ceea ce se întâmplă și care structurează comunicarea cu noi înșine. „Omul este ceea ce crede el că este” (Anton Cehov). O persoană poate să facă ceea ce crede ea că este posibil și nu poate să facă ceea ce crede că este imposibil. Este ca și cu profețiile care se împlinesc: „Dacă tu crezi că ești în stare să faci ceva sau că nu ești în stare să faci ceva, ai dreptate în ambele cazuri” (Henri Ford). Atunci când trimiți constant creierului tău mesajul că nu poți face ceva, capacitatea ta de a face respectivul lucru este inhibată sau bloctă. Invers, când trimiți mereu creierului tău mesaje că poți face ceva anume, el este stimulat să obțină respectivul rezultat și îți oferă tot sprijinul pentru a-l obține. Contează nu atât realitatea, cât convingerea, comunicarea lipsită de scepticism, îndoială și neliniște directă cu

sistemul nervos. Datorită relației strânse cu limbajul creierul face ceea ce i se spune să facă. Vestea bună e că ne putem construi conștient propriile convingeri, atunci când crezi că ceva este adevărat, chiar intri în starea că acel ceva este adevărat. În primul rând PNL studiază felul în care oamenii comunică cu ei înșiși pentru a-și programa, cel mai adesea inconștient, stările, ca să ne înțelegem mai bine. PNL are apoi în vedere sintaxa mentală, adică modul în care o persoană își organizează gândurile și care permite accesarea acelei părți a creierului care este de cel mai mare ajutor în obținerea rezultatului dorit. În fine, PNL se interesează de comunicarea cu propriul corp, respectiv de controlul respirației, posturii, mimicii, naturii și calității mișcării. Ceea ce te învață în primul rând PNL în raport cu ceilalți este să stabilești un raport, să calibrezi, iar în raport cu tine să stabilești obiective, să fixezi ancore.

Viziunea noastră asupra lumii și oamenilor este rezultatul complex al unei interacțiuni între percepțiile externe și percepțiile interne, între cuvintele din limbă și amintirea experiențelor noastre. Creierul procesează stimulii vizuali, audutivi și kinestezici care sunt percepuți de organele de simț și îi sortează, reținându-i pe cei importanți și ignorându-i pe cei neimportanți. Memoria asociază percepțiile noastre externe cu experiențele trecute și cu percepțiile interne. Ceea ce face ca viziunea noastră asupra lumii, deși posibil asemănătoare cu a altora să fie totuși unică este faptul că aceste asocieri sunt unice. Nu numai asocierile stimulilor sunt diferite, datorită succesiunii lor diferite, ci și prelucrarea informațiilor. Fiecare dintre noi are un canal senzorial pe care îl privelegiază în elaborarea propriei experiențe și comunicări (întucât harta lumii constituită cu ajutorul cuvintelor va urma contururile experiențelor bazate pe respectivul canal senzorial). Atunci când vorbim avem o reprezentare internă a ceea ce spunem. Gândul și discursul sunt trăite subconștient fie ca imagini, fie ca și cuvinte pe care le auzim, fie simțind fizic ceea ce spunem, ca senzații, emoții, sentimente.

Fiecare persoană utilizează cu predilecție un anumit canal senzorial (vizual, auditiv, kinestezic) și exprimă acest lucru folosind cu predilecție anumite cuvinte „cheie”. În acest mod, el va da o semnificație aparte anumitor cuvinte și noi suntem aceia care trebuie să le descoperim și să le folosim. Unele persoane dau mare importanță informațiilor vizuale („nu cred decât dacă văd cu ochii mei”), altele, celor auditive („am auzit cu urechile mele”), iar altele kinestezice (ca și Toma necredinciosul care crede numai ceea ce simte tactil). În primul caz cel care vorbește aparține tipului vizual și folosește cuvinte din acest câmp semantic (a vedea, a privi, a imagina „situația este clară”, „astăzi văd totul în negru”, „este un adevăr clar”, „nu văd nici o soluție”, „e o perspectivă luminoasă” etc.), în cel de-al doilea aparține tipului auditiv și folosește cuvinte din acest câmp semantic (a auzi, a asculta, „asta nu-mi sună bine”, „este un contrast strident”, „există un dezacord”, „nu sună bine”, „am auzit eu ceva” etc.), în cel de-al treilea aparține tipului kinestezic și folosește cuvinte din acest câmp semantic (a simți, a atinge, a mângâia, a avea gustul de, „situația asta mă apasă”, „am prins ideea”, „simt lumea pe umerii mei”, „totul se îndreaptă către perfecțiune”, „mai avem de parcurs un drum lung” etc.).

După cum spuneam, în mintea noastră nu există nici un lucru „real”, ci doar o semnificație, imaginea mentală pe care o avem asupra acestuia: conștiința noastră este alcătuită dintr-o hartă a lumii construită în limbaj, prin intermediul unor cuvinte. Dar fiecare dintre aceste cuvinte nu numai că trimite în afară la lucrurile „reale”, ci se și află în legătură cu alte cuvinte și cu un anumite stări emoționale ale conștiinței. De exemplu pentru a înțelege cuvântul „albastru” gândirea noastră se plasează pe harta lumii din mintea noastră la locul unde avem experiența interioară cu tot ceea ce aceasta conține. Când evocăm în mintea noastră sau pronunțăm un cuvânt noi efectuăm în mod automat conexiunile mentale implicate și resimțim mai mult sau mai puțin conștient

experiențele, stările și emoțiile legate într-un fel sau altul de el în momentul în care este rostit.

Premisa PNL este că lumea așa cum ne-o reprezentăm noi este numai o hartă relativ similară cu realitatea la care, ca adevăr absolut, nu vom ajunge niciodată. Harta nu este similară cu teritoriul. Dar harta neuro-lingvistică este cea care ne determină semnificațiile interpretărilor realității și comportamentele noastre ca un cadru de referință. Prin urmare nu realitatea ne afectează acțiunile, ci harta noastră neuro-lingvistică. Corolarul practic al acestei premise este ideea că noi trebuie să reprezentăm lucrurile în așa fel încât ele să nu ne limiteze ci să ne dea putere și să ne deschidă posibilități. PNL se ocupă de înțelegerea și schimbarea stării noastre ca o cale a schimbării comportamentului care este întotdeauna rezultatul acestei stări. Comportamentul ne indică starea în care se află o persoană în acel moment. Înțelegerea felului în care funcționează stările conduce la posibilitatea schimbării și a realizării a ceea ce îți dorești. De regulă noi pare că suntem prada sentimentelor noastre de mâhnire, tristețe sau depresie. Oamenii au încercat prin diferite tehnici – droguri, alimentație, asceză, posturi, tehnici corporale – să-și schimbe acele stări. De fapt ele sunt stări care derivă din ceea ce ne spunem noi nouă înșine și din tonul cu care ne-o spunem precum și din posturile și manierile de a respira specifice acelei stări. Dacă am proceda cu noi așa cum un regizor procedează cu un actor, dacă ne-am stabili scenariul convenabil și am da minții noastre indicațiile de postură, respirație și gestică pe care ni le propune, am putea face din mintea noastră un platou de filmare, iar din noi un erou de film hollywoodian. Spre exemplu, iată ce se întâmplă în mintea noastră atunci când cineva drag, pe care-l așteptăm întârzie: ajungem să ne imaginăm fie că s-a întâmplat ceva grav, fie că iubește pe altcineva cu care întârzie, departe de noi cei care o așteptăm. În funcție de starea mentală cu care o așteptăm, atunci când ajunge în sfârșit acasă, fie vom fi

ușurați și fericiți că nu i s-a întâmplat nimic și o vom primi cu lacrimi de bucurie, fie vom fi frustrați, suspicioși și mâhniți. În ambele cazuri ne vom comporta în continuare în funcție de sarea noastră: fie că vom răsufla ușurați și vom întreba ce s-a întâmplat, fie că vom avea comportamentul unui om furios. Dacă ne-am fi construit din timp o altă stare, imaginându-ne că persoana dragă este reținută de treburi neașteptate și urgente și că face tot ce poate să ajungă cât mai repede la noi vom avea o cu totul altă atitudine și un cu totul alt comportament.

Desigur, în programarea și accesarea stărilor dorite este nevoie de flexibilitate. Este bine ca în raport cu experiențele noastre să nu tragem concluzii absolute ci să vedem, cu atenție selectivă, ce ne învață ele pentru a putea continua în același sens. Noi avem adesea stări reactive, ne comportăm reactiv și pentru că nu întrezărim variantele. Flexibilitatea înseamnă capacitatea de a schimba continuu stările în care te găsești în funcție de necesități. O tehnică mai complexă decât aceea a modificării vocabularului este aceea a ancorării unei stări în care vrem să ne instalăm în anumite situații când comunicăm cu noi sau cu alții. În PNL „ancorele” sunt niște asocieri programate între stimuli aleși conștient de către noi și anumite stări pe care vrem să le accesăm.

Astfel de ancore sunt frecvent folosite în publicitate atunci când un anumit produs este ancorat în percepția noastră de stările produse de anumite calități umane sau de contextele dorite.

Bibliografie

1. Abric I.C. „Psihologia comunicării”, Iași, 2002.
2. Dacos C. „Rolul imaginii mentalităților colective în Societate și Cultură, Noua Alternativă, nr.3.
3. Chomsky N. „Cunoașterea limbii, București”, 1996.
4. Constandache G. G. „Raționalitate, limbaj, decizie”, București, 1994.