

مقدمه و تاریخچه

ان.ال.پی یا برنامه ریزی عصبی کلامی توسط بندلر و گریندر در سال 1970 در کالیفرنیا ایجاد شد. آنها مدعی بودند بین پردازش های زبانی و فرایندهای عصبی و الگوهای رفتاری ارتباط وجود دارد. میتوان از طریق تجربه برنامه ریزی کرد و آنها را یاد گرفت.

ان.ال.پی برای اندیشیدن، سازمان دادن و برقراری ارتباط الگوهای رفتاری و عصبی کاربرد دارد.

ان.ال.پی در واقع پردازش زبان طبیعی است و زیر مجموعه ای از حوزه آتی (I.T) و هوش مصنوعی است که هدف آن درک مفهوم جملات انسانی توسط ماشین (موبایل، کامپیوتر و سیستمهای عامل) است و امروزه بیش از 300 تکنیک برای تغییر رفتار دارد.

برنامه ریزی عصبی کلامی چیست؟

NLP (Nero -Linguistic -Programming)

ان.ال.پی با ساختار فکر سروکار دارد نه افکار خاصی که در ذهن وجود دارند.

انسانها از طریق تصاویر و فیلترهای ذهنی به تفسیر وقایع اطراف می پردازند و به این فیلترها در ان.ال.پی نقشه ذهنی میگویند.

شخصیت و باورهای انسان میتواند متفاوت باشد. بنابراین هر انسانی نقشه ذهنی خود را دارد و برای درک دیدگاه آنان و ارتباط موثر باید به نقشه ذهنی آنها احترام گذاشت.

ان.ال.پی علم رسیدن به کمال و موفقیت است و رویکردی منظم است که هدف آن افزایش اثر بخشی فردی است. در واقع برنامه ریزی عصبی کلامی با ایجاد برنامه ریزی مجدد ذهن از طریق مسیر عصبی جدید قصد دارد رویکرد متفاوتی را در زندگی فراهم کند.

ان.ال.پی به انسان درباره کارایی مغز می آموزد چگونه با استفاده از الگوهای انسانهای موفق زندگی خود را بهتر کنیم. با آموختن این علم میتوان بیشتر در سطوح ناخود آگاه تغییراتی ایجاد کرد. ان.ال.پی یک مدل از ارتباط بین فردیست.

کاربرد در زمینه های کسب و کار، آموزش، رشد فردی و روان درمانی دارد و هدف آن موثر واقع شدن و گسترش دامنه انتخاب و بهبود کیفیت زندگی است.

ارتباط کلام و معانی

ارتباط کلام و معانی به سه بخش زیر تقسیم میگردد:

بخش عصبی: حواس پنجگانه که دنیا را تجربه میکنیم

بخش کلامی: زبانشناسی و برقراری ارتباط با دیگران

بخش برنامه ریزی: انتخاب روشهایی برای سازمان دادن به اعمالمان

نفوذ کلام با فن ال.ال.پی

بهترین شیوه نفوذ کلام تقلید از آنها می باشد و اینکه از چه کلماتی استفاده میکنند و همزمان لحن صدا ، تغییر چهره و حالات و حرکات چشم به شکلی که صحبت میکنند چگونه است.

افراد در ارتباطات خود به یکی از سیستمهای عصبی گرایش دارند: افراد سمعی، افراد بصری، افراد لمسی و افراد منطقی یا حسابگر مثلا افراد بصری باید حتما ببینند تا چیزی را باور کنند

یادگیری

اشتباه بیش از یادگیری آموزنده است. ما به کمک یکسری تقریبهای متوالی یاد میگیریم کاری را میتوانیم انجام دهیم و از تفاوت میان نتیجه عمل و نتیجه مطلوب به هدف برسیم. وقتی یک عادت به پاسخ تبدیل میشود یادگیری متوقف میشود مانند بستن بند کفش

یادگیری مستلزم آموختن روشهای دیگر است که بتوانیم به همان نتایج قبلی برسیم. مثلا $8=4+4$ و $8=5+3$

ادراک و شکل گیری رفتار از دیدگاه ان.ال.پی

تمام کارهایی که ما انجام میدهم رفتار نامیده میشود. این برنامه ریزی گاهی کنترل شده است که خود آگاه است مانند سفر و گاهی ناخود آگاه است مانند ترس از شب. ضمیر ناخود آگاه با دریافت اطلاعات و پردازش آنها رفتاری را برای حفظ و امنیت فرد پدید می آورد. اغلب کارهایی که ما به بهترین نحو انجام میدهم حالت ناخودآگاه دارد.

اصطلاحات کاربردی در ان.ال.پی

• زمان عینی و زمان ذهنی

زمان عینی: اگر حواس خود را باز و گوش به زنگ باشیم این تنظیم نسبت به دنیای بیرون را زمان عینی گویند. مانند رد شدن از خیابان

زمان ذهنی: هرچه بیشتر به درون ذهن فرو رویم از محرکهای بیرون کمتر آگاه میشویم. مانند رویا پردازی و برنامه ریزی

• فراخوانی

فرایند هدایت کردن شخص به حالت خاص اطلاق میشود. انتقال نشاط یا بد حالی به دیگران با کلمات و لحن صدا و ژستهای خود یا ایجاد اعتماد به نفس به شخص با درخواست از او تا تجربه ای مربوط به گذشته که در آن با اطمینان خاطر رفتار کرده و از اعتماد به نفس کافی برخوردار بوده در ذهن زنده کند.

• واسنجی

مهارت تشخیص پاسخهای غیر گفتاری بدن بصورت غیر ارادی

اینکه اشخاص در چه زمانی در حالت متفاوت قرار دارند. مثلا اگر کسی تجربه خوشایندی رو به یاد آورد لبها پرتر، رنگ پوست شفاف تر و نفس ها عمیق تر هستند و حنجره منبسط میشود.

تکیه گاه های ذهنی

تعریف: تکیه گاه ذهنی چیزی است که باعث میشود احساسی که به واسطه تجربه کردن مجدد همان اتفاق دوباره در شما ایجاد میشود. مثلا با دیدن شخصی احساس خاصی در شما ایجاد شود یا با هر بار گوش دادن به آهنگ خاصی بلافاصله حالت روحی تان تغییر کند.

شرایط تکیه گاه ذهنی:

- ✓ باید در زمان مناسب ایجاد شوند
- ✓ منحصر به فرد و متمایز باشند
- ✓ به سادگی قابل تکرار باشد.
- ✓ به حالتی ارتباط داده شود که تجربه کردن دوباره آن عملی باشد.

هدف-تیز حسی -انعطاف پذیری

هدف: بدانیم چه میخواهیم و چه نتایجی را انتظار داریم.

تیز حسی: هوشیار باشیم درچه های حواس را باز نگهداریم تا آنچه بدست می آوریم متوجه بشویم واینکه توجه خود را کجا معطوف کنیم. وچگونه فیلترهای خود را تغییر دهیم تا آنچه متوجه میشویم درک کنیم. مسئله بیداری و هوشیاری حسی در زمان حال است.

انعطاف پذیری: انعطاف پذیر باشید و آنقدر در رفتار تان تجدید نظر کنید تا به خواسته های خود برسید.

توصیف سه گانه

از دیدگاه خود دیگران و از بیرون از خود تماشا کنید انگار یک ناظر بی طرف هستید. هدف از این رسیدن به یک تعادل مدبرانه میان هوشیار و نا هوشیار است. با چند منظر به دنیا نگاه کردن امکان انتخاب بیشتری داریم.

کلام در ضمیر ناخودآگاه تاثیر مستقیم دارد. ضمیر ناخود آگاه در قسمتی از نیم کره راست مغز واقع است که میتوان به عنوان قدرتمندترین نرم افزار مدیریت اطلاعات مورد بررسی قرار داد.

یک نمونه از وظایف ضمیر ناخودآگاه اینست که هر لحظه بر عملکرد 17 میلیارد از سلولهای بدن نظارت دارد این اطلاعات ابتدا از طریق حواس پنجگانه و سپس به واسطه شبکه عصبی به ذهن ما راه می یابند.

ضمیر ناخود آگاه حجم زیادی از اطلاعات را فیلتر کرده سپس بر روی اطلاعات باقیمانده پردازش میکند و دستاورد آن تولید باور و تولید رفتار است. ضمیر ناخودآگاه 80% از شخصیت و سرنوشت ما را میسازد.

محرک ابتدایی کلام است، ضمیر ناخودآگاه پیام را دریافت و ترجمه میکند و سپس در اختیار خودآگاه قرار میدهد.

نظامهای تجسمی

در ان.ال.پی به روشهای دریافت، انباشت و کدبندی اطلاعات در ذهن که از طریق دیدن، شنیدن، لمس کردن، چشیدن و بوئیدن امکانپذیر میشود نظامهای تجسمی خوانده میشوند.

سطوح مختلف آموختن و تغییر کردن

1. معنوی 2. هویت 3. باورها 4. تواناییها 5. رفتار 6. محیط

معنوی: چرا اینجا هستیم

هویت: احساس اولیه من از خویشتن و ارزشهای اصلی و مأموریت من در جهان.

باورها: به انواع نقطه نظرهایی که آنرا درست میپنداریم و از آن در اعمال و رفتار روزانه استفاده میکنیم.

تواناییها: مجموعه رفتارها. مهارتهای عمومی و خط مشیهای هستن که در زندگی از آنها استفاده میکنیم.

رفتار: اقدامات و بیزهای که ما بدون توجه به تواناییهای خود انجام میدهیم.

محیط: واکنشی که به محیط اطراف و اشخاصی که با آنها ملاقات میکنیم نشان میدهیم.

باورها

اگر به خوشایند بودن کاری معتقد نباشید و ندانید انجام آن به سود شما تمام میشود. یادگیری غیر ممکن میشود. باورها اصول راهنما و نقشه های ذهنی هستن که از آن برای درک معانی جهان استفاده میشود.

منبع باورها شامل: طرز تربیت، الگو قراردادن اشخاص مهم در زندگی – حوادث گذشته و تجربه های تکراری می باشد ما با تعمیم دادن تجارب خود از جهان و از دیگران در خود ایجاد باور میکنیم.

وقتی چیزی را باور داریم طوری رفتار میکنیم که درست و بی کم و کاست است باورها پیش طرحی برای رفتارهای بعدی ما هستند.

ایجاد رفتار جدید

اگر خواهان رفتار جدیدی هستید باید صحنه اجرای بهتر را در ذهن خود تجسم کنید مثلاً بهتر شدن در ورزش. خود را مجسم کنید که بهتر بازی میکنید. کارگردان صحنه نمایش باشید اگر افراد دیگری در صحنه وجود دارند رفتار آنها را زیر نظر بگیرید بعد به درون صحنه بروید و خود را ببینید که به دلخواه خود ظاهر شده اید.

به احساس خود و اطرافیان خود توجه کنید. هر تجربه به فرصت مناسبی برای یادگیری تبدیل میشود هرچه در این زمینه بیشتر تمرین کنید. بیشتر به فردی که میخواهید بشوید نزدیکتر میشوید.

کانال دریافت تدریجی اطلاعات

VAKO (visual-auditory-kinesthetic-olfactory)

یافته های انسان به سه گروه طبقه بندی میشود: 1. بصری 2. شنیداری 3. لمسی

بر اساس صورتبندی شش گانه حرکات چشم به شرح زیر است:

1. بازیافت تصویری 2. تصویرسازی 3. بازیافت شنیداری 4. ایجاد زبانی 5. اشارات حسی 6. ارتباط زبانی درونی

مثلا: حرکات چشم در هنگام جستجوی موضوعی در ذهن

کاربرد ان.ال.پی در دروغ سنجی

مثلا از کودکی پرسیده شود پدرش به او چه گفته است؟ در لحظه ای که کودک در حال پاسخ گویی است باید به حرکت چشم او توجه کرد. اگر چشمانش به سمت چپ حرکت کند به این معناست که که تصویری که در حافظه اوست از واقعیت بوده است یادآوری میشود. و اگر به سمت راست نگاه کند به این معناست که به دنبال نشانه هایی برای ساختن تصویری میگردد و در نتیجه دروغ میگوید. همه اینها در صورتی است که دست راست باشد و چپ دست وارونه است.

این صورتبندی ها تنها ترفندی برای دانستن نشانه های چشمی افراد هستن که بتوان تا حدی دقیق تر آنها را در کنار دیگر نشانه های زبان بدن. مانند تن گفتار. هیجان رفتار و شناخت شناسی تفسیر کرد.

ان.ال.پی در روان درمانی

سه مورد عمده : فوبیا - انگاره جایگزینی - مذاکره درونی

فوبیا: احساس بد ناشی از یک خاطره ناخوشایند. اگر بتوانیم تصویر صحنه گذشته رو در ذهن تجسم و احساس کنیم و با این تفاوت که خود را بیرون از صحنه تجسم کنید. از شدت ناراحتی شما کاسته میشود.

انگاره جایگزینی: رفتاری که قصد تغییر آنرا دارید انتخاب کنید. حالا ببینید دوست داشتید چگونه باشید. به کسی که میخواهید او بشوید نزدیکتر شوید. دقت کنید این تصویر متعادل و باور کردنی باشد تا تغییر مثبت ایجاد شود.

مذاکره درونی: اگر اجزای مختلف یک شخصیت در تعارض باشد مثل نهاد. ایگو و سوپرایگو میتوان از مذاکره درونی استفاده کرد. شناسایی اجزای مختلف شخصیت مثلا بخشی خواهان استراحت است و بخشی کسب درآمد باشد با هم مقایسه کنید چه برداشتی دارید؟ چه احساسی دارید؟ از قصد و نیت جز مطلع شوید، گامی فراتر بروید و بخواهید برای هدفی مشترک مذاکره کنند. و هر بخشی چیزی میخواهد علامتی بدهد. مثلا اجازه، فرصت بیشتر

مذاکره بخش هایی از بدن وسیله قدرتمندی برای حل و فصل تعارض در سطح عمیق وجود ما هستند.

روش کار تکنیک برنامه عصبی کلامی برمغز

ان.ال.پی مانند راهنمای مغز شما را با زبان مغز تان همراه میکند. اول اینکه بدانید خواسته شما چیست و روش رسیدن به آن هم میگوید. در این تکنیک با استفاده از حواس پنجگانه اطلاعات رو از محیط دریافت کرده و بر اساس اطلاعات و باورهای قبلی آنرا تجزیه تحلیل کرده و بر اساس اطلاعات جدید رفتار خواهید کرد.

منابع

1. کتاب ان.ال.پی. تالیف جوزف اگونور و جان سیمور ترجمه مهدی قراچه داغی

2. دانشنامه دانشگاه آزاد

3.سایت تبیان

4.alibahrampour.com