

Nevro-lingvistično programiranje

Oziroma
kaj nas sodobna znanost lahko nauči
o denarju in ljudeh.



Neuro-lingvistično programiranje

Spreminjanje odločitvenih in vedenjskih vzorcev ljudi

Richard Bandler, John Grinder
(1975)



- Avtorja opazovala psihoterapevte na delu: Virginia Satir, Milton H. Erickson, Fritz Perls
- In kasneje ponujala izobraževanja za srednji management in prodajalce

Potek predstavitve

1. Nevrofiziologija

(Kako človek deluje?)

2. Metodologija NLP

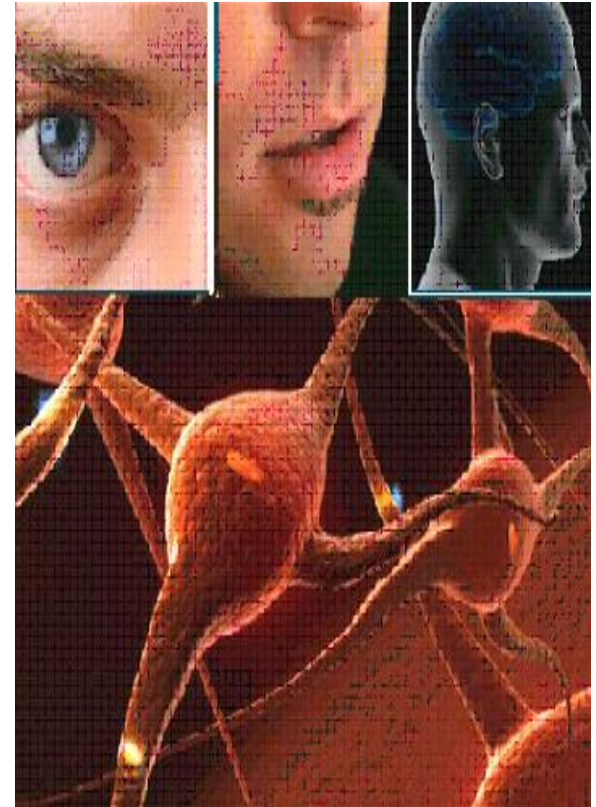
(Kakšna so orodja in metode?)

3. Sodobna nevroznanost

(Kakšne so najnovejše ugotovitve?)

4. Odprta diskusija

(Ali je to znanje družbi koristno?)



Nevrofiziologija človeka

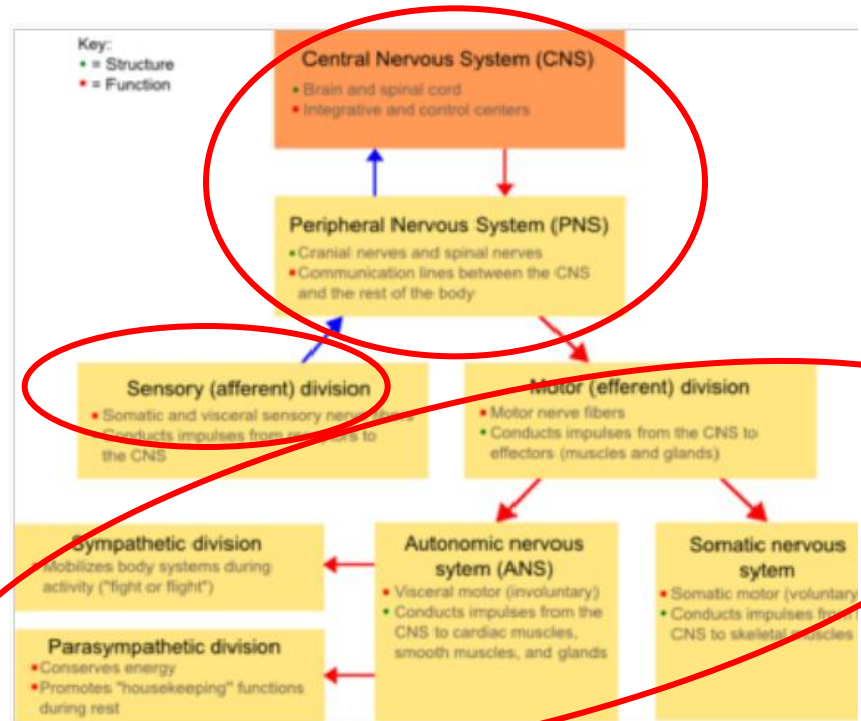
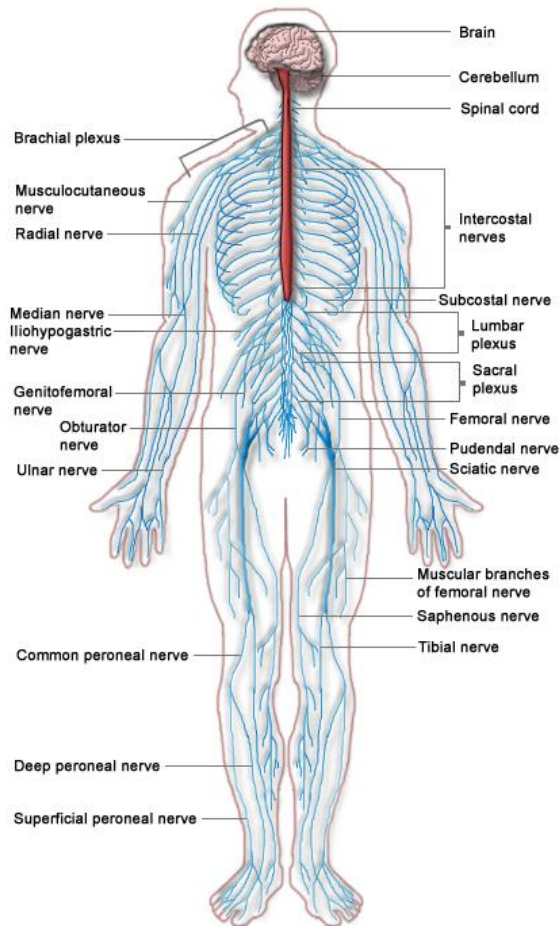
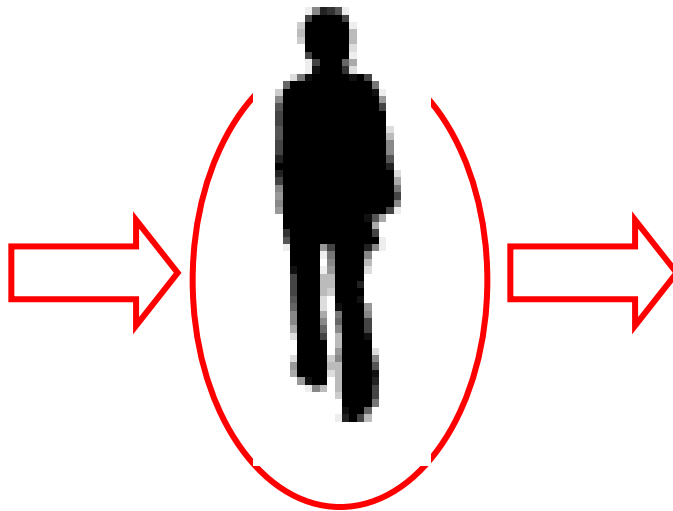


Diagram showing the major divisions of the nervous system.

Nevrofiziologija človeka



Trenutni odziv je odvisen od:

- trenutnih vzbujanj vhodov
- notranjih stanj

VHODI

NOTRANJA STANJA

IZHODI

Nevrofiziologija človeka



Med osebami opazujemo:

- **Ujemanje posameznih podsklopov nevronov**
- **Kako se na podlagi ujemanja ljudje grupirajo v posamezne skupine**

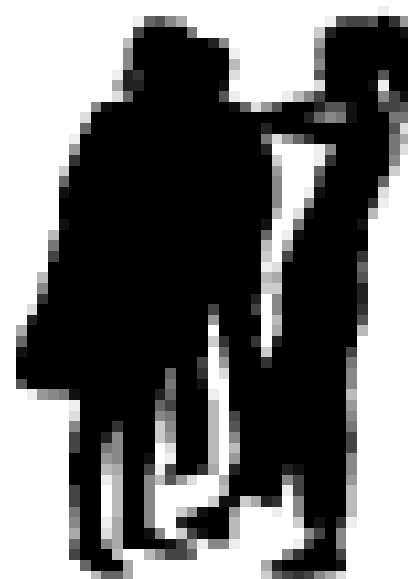
Metodologija NLP (tehnike)



Metodologija NLP (tehnike)

Ujemanje 'izhodov'

- Oseba A z osebo B izenači sledeče:
 - telesna drža,
 - ton govora,
 - ritem dihanja,
 - utripanje z očmi,
 - ...
- Počaka na sinhronizacijo nezavednih fizioloških funkcij (napr utrip z očmi)
- Oseba B prične podzavestno slediti osebi A



Metodologija NLP (tehnike)

Ujemanje 'notranjih stanj' #1

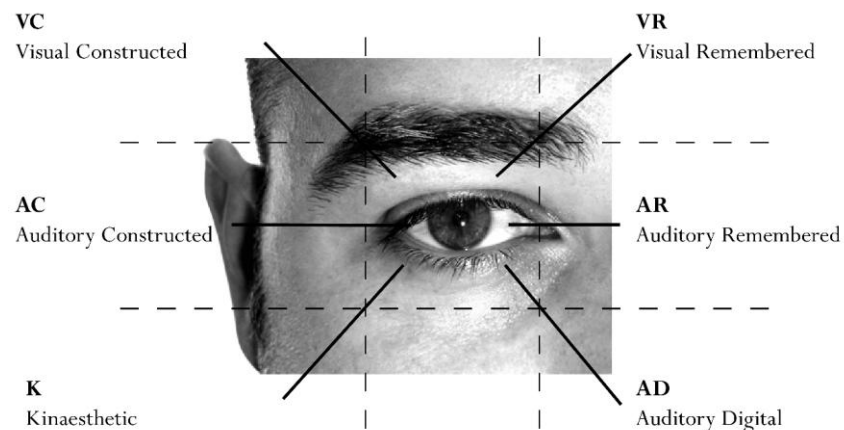
- Kako jih pri subjektu opazujemo?
- Modalnost = notranja predstavitev z ustvarjanjem slik (*vidni korteks*), zvokov (*slušni korteks*) ter občutkov (*proprioceptorji, izvenpiramidalne poti, V6,..*)



Metodologija NLP (tehnike)

Ujemanje 'notranjih stanj' #2

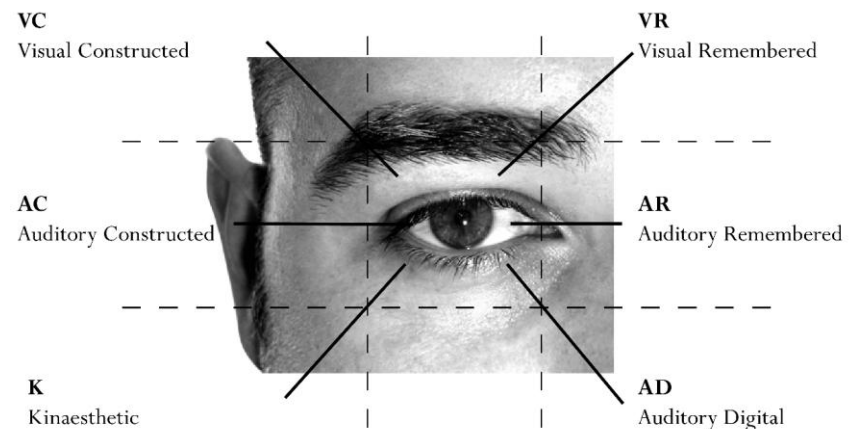
- Aktivnosti posameznih delov možgan inducirano premike oči v posamezne smeri (FMRI studies, *Spivey, Meyer, Geng, Tyler et al.*)



Metodologija NLP (tehnike)

Ujemanje 'notranjih stanj' #3

- Oseba A ugotovi kateri notranji predstavitveni sistem je induciran pri osebi B
- In uporabi ustrezno terminologijo pri prepričevanju



Metodologija NLP (tehnike)

Vzbujanje 'vhodov'

- Oseba A se dotakne osebe B ali kako drugače vzbudi čutila osebe B



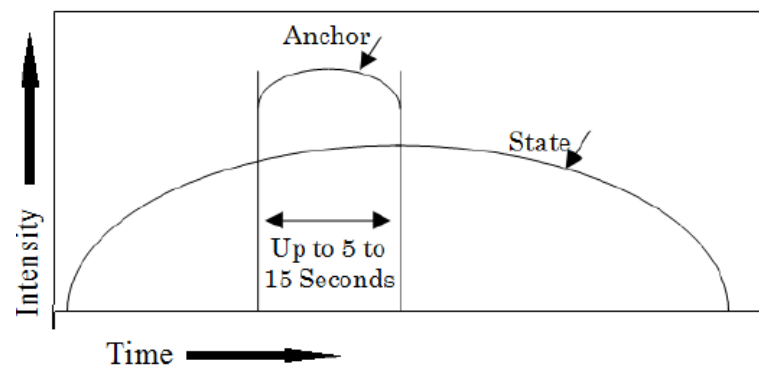
Metodologija NLP (tehnike)

Vzbujanje vhodov

- Pri osebi B ustvari pozitiven in negativen fiziološki spomin (sidro)
- Tekom pogajanj oseba A vzbuja te spomine pri osebi B po potrebi

Sidramo lahko na:

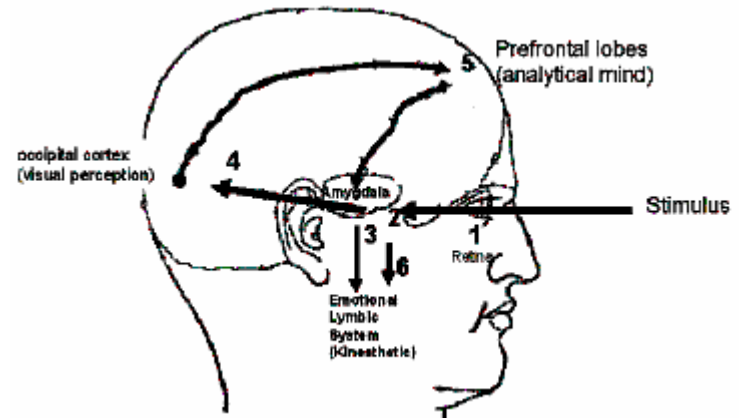
- Dotik,
- Prostor,
- Ton izgovorjave,...



Metodologija NLP (tehnike)

Spreminjanje notranjih predstavitvenih podmodalnosti

- Ugotovimo katere podmodalnosti osebi ustvarjajo posamezne občutke
- Prestrukturiramo podmodalnosti, da ti spomini sedaj prožijo ustrezne občutke



Metodologija NLP (tehnike)

Spreminjanje notranjih predstavitevni podmodalnosti

Uporaba

- Zdravljenje fobij, motenj hranjenja in zasvojenosti
- Vplivanje na odločitvene mehanizme
- Reinterpretiranje situacije (reframing)



Metodologija NLP (tehnike)

Uglaševanje delovnih skupin

- Sinhroniziramo vzburjanja (napr. glasba) in odzive (napr. skupinsko obredje)
- **Prednost:** kolektivno se odziva in skupaj opravlja naloge
- **Slabost:** Takšna skupina je “institucionalno slepa” in ne zna na zunaj prikazovati višje avtoritete (horizontalna ureditev)



Metodologija NLP (tehnike)

Ostale tehnike in triki

Ki se uporabljajo pri

- Prodaji,
- Pogajanjih,
- Obredju,
- Psihatriji,
- Managementu,
- ...



Metodologija NLP (tehnike)

Postopoma naučen (vsiljen) odziv

- Od tarče večkrat zaporedno izzovemo željeni odziv
- Potem šele zastavimo vprašanje

Uporaba

- Telefonska prodaja
- Medčloveški odnosi
- Delegiranje dolžnosti



Metodologija NLP (tehnike)

Prepričljivost (assertiveness)

- Oseba zamrzne lastno fiziologijo (na primer izraz na obrazu)
- Ali med pogovorom ustvari neprijetno pavzo

Uporaba

- Pogajanja
- Delegiranje podrejenim



Metodologija NLP (tehnike)

Vzpostavitev višje avtoritete

- Človek si postavi navidezno avtoriteto nad seboj, da si izboljša pogajalsko izhodišče

Uporaba

- Pogajanja



Metodologija NLP (tehnike)

Osredotočenost na objektivni cilj

- Tisti sogovornik, ki je bolj osredotočen na skupni cilj pogovora (torej prodaja, nakup ali pogajanje) bo dobil ugodnejše pogoje in ceno

Uporaba

- Pogajanja
- Prodaja



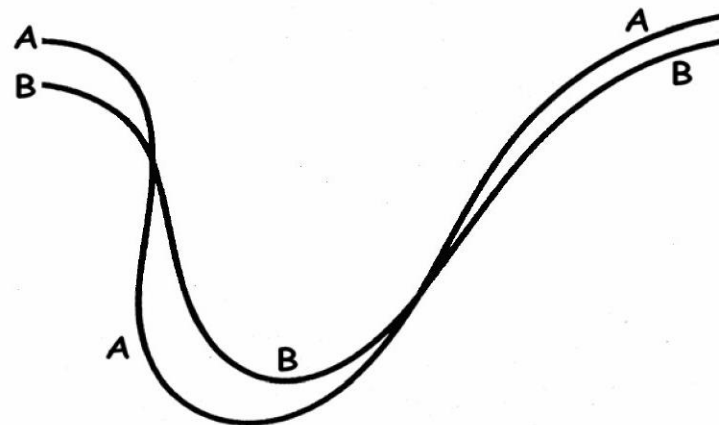
Metodologija NLP (tehnike)

Izkoriščanje pozitivnih momentov pri sogovorniku

- Po vsaki odločitvi ima človek željo to odločitev še enkrat potrditi (*poskuša sam sebi ustvariti občutek logičnega razsojanja*)
- Naprimer takoj po dogovoru (ko ima sogovornik pozitiven moment) ga vprašamo še za nekatere extra dodatke

Uporaba

- Pogajanja
- Prodaja



Metodologija NLP (tehnike)

Dualna interpretacija situacije

- En človek je popolnoma nepopustljiv, zato da ima drugi boljše pogajalsko izhodišče

Uporaba

- Pogajanja
- Delegiranje dolžnosti

(“good cop, bad cop” principle)



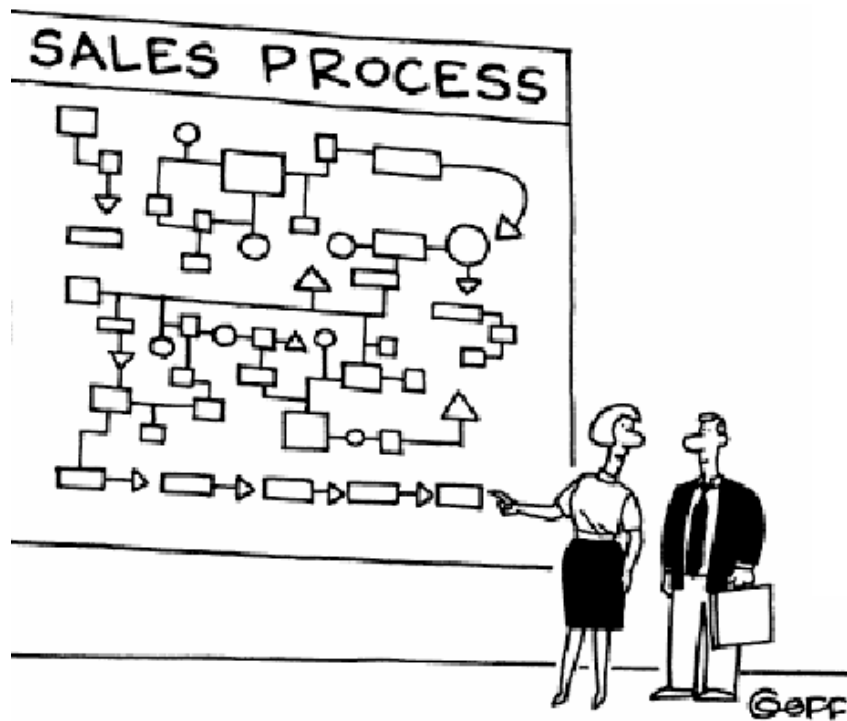
Prodajni cikel

Časovna dinamika interakcij:

1. **Odpiranje opcij** (dolgoročni cilji, vidni korteks, naredi sidra)
 2. **Pogajanje** (argumenti, slušni korteks, uporabi sidra)
 3. **Zapiranje opcij in izbor** (feel right, kinestetika, dotik)
- Med posameznimi fazami je potrebno zamenjati fizično lokacijo ali položaj telesa tarče
 - Cena za 'produkt' bo višja, če jo definiramo čimkasneje v prodajnem ciklu



Prodajni cikel



"And then you'll close the sale."

Najnovejše ugotovitve nevroznosti

(Rossi, Cacioppo, Bernstein, Rizzolatti,..)



- Sprva EEG študije
- Od 2000 dalje fMRI študije

Najnovejše ugotovitve nevroznčnosti

(Rossi, Cacioppo, Bernstein, Rizzolatti,..)

Zrcaljenje nevronov vedno bolj priznan kot osnovni mehanizem pri učenju in sporazumevanju primatov



“monkey see monkey do” principle

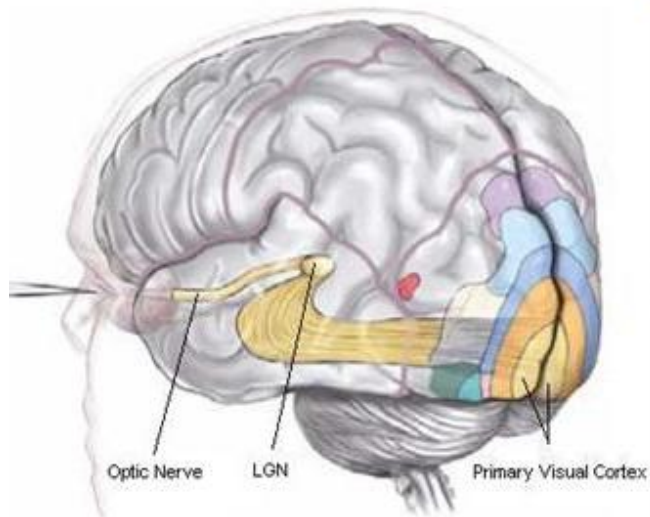
Implikacije:

- Pomembnost ‘igranja vlog’ pri vzgoji in izobraževanju
- Človek postaja vedno bolj podoben tistim ljudem, ki jih opazuje

Najnovejše ugotovitve nevroznanosti

(Rossi, Cacioppo, Bernstein, Rizzolatti,..)

**Prehajanje vzbujanj med korteksi
(časovna sosledja in pogojene
spremembe občutljivosti)**



Implikacije:

- V družabnem kontekstu človek interpretira prvo vidno, potem slušno potem čutno
- Možni so prehodi med modalnostmi (interplay, multimodal crosstalk), ki ustvarjajo sinestezijo občutkov

Najnovejše ugotovitve nevroznanosti

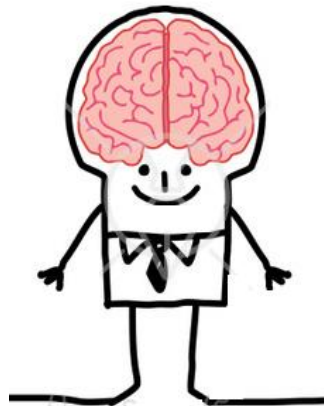
(Rossi, Cacioppo, Bernstein, Rizzolatti,..)

Spreminjajoče se paradigme vrednotenja inteligence

IQ = 160

EQ = 23

ŽBLJ Q = ?



- **IQ:** sposobnost razvrščati vzorce v različne natančno opisljive razrede
- **EQ:** sposobnost simuliranja poljudnih odzivov (*rapport inducing behaviour*)
- **ŽBLJ Q: ?**

Najnovejše ugotovitve nevroznanosti

(Rossi, Cacioppo, Bernstein, Rizolatti,..)

Nevronski sistemi se učijo na primerih!



“Case based reasoning” principle

- Vsak vzorec, ki ga ponavljamo postane navada
- Novo navado naredimo z prekinitvijo starega in pričetkom novega vzorca
(kar se zdi na začetku zelo “nenaravno”)
- Vsaka misel, ki jo dovolj časa ponavljamo, začne eskalirati v občutke

Odprta diskusija..

Ali posamezniku to znanje koristi?

- Prednosti / slabosti

Ali družbi (kot celoti) to znanje koristi?

- Prednosti / slabosti



Nevro-lingvistično programiranje

