



DOKÁŽEME ZISTIŤ, AKO ĽUDIA „FUNGUJÚ“?

Existuje možnosť, ako nahliadnuť do ľudí a pochopiť, ako myslia? A vieme to posunúť ešte ďalej? Dokážeme zmeniť zmýšľanie ľudí, čiže ovplyvniť ich pri ich rozhodovaní? Ak pochopíme, aké má kto hodnoty a ako spracúva informácie, tak áno. A práve v tom nám pomáhajú metaprogramy.

METAPROGRAMY SÚ PODVEDOMÉ VZORCE SPRÁVANIA

Procesy, ktoré bežia na podvedomej úrovni, nazývame v NLP metaprogramy. Metaprogramy určujú, ako v danej situácii reagujeme, ako sa rozhodujeme. Čím lepšie pochopíte vaše (i cudzie) metaprogramy, tým rýchlejšie môžete dosiahnuť úspech v akejkoľvek oblasti.

**Ak poznáte
Metaprogramy, získate
obrovskú výhodu.**

Metaprogramy majú úžasnú vlastnosť: pomáhajú nám zistiť, kedy začíname jednať. Inými slovami, kedy sme pre niečo motivovaní.

Kde môžete znalosti o Metaprogramoch využiť:

- v rodine (partner, deti, rodičia...)
- v práci (podriadení, nadriadení, kolegovia...)
- pri komunikácii so zákazníkom (prezentácia, predaj, reklamácie, poradenstvo...)
- v náročných situáciách (daňová – policajná kontrola, konflikt...)
- v každej situácii, kde komunikujete s ľuďmi...

AKO SPOZNÁTE METAPROGRAMY

Celkom jednoducho. Stačí, ak počúvate, čo hovoríte vy alebo iní. Nezáleží pritom na obsahu, ale na štruktúre. To znamená, že Metaprogram viete určiť aj pri nezáväznej bežnej konverzácii. Jednáte, alebo čakáte, že začnú jednať

iní? Patríte medzi tých, ktorí jednáajú z vlastnej iniciatívy? Alebo čakáte, že začnú jednať najprv iní? V sérii článkov o metaprogramoch, čiže o podvedomých vzorcoch správania, začíname vzorcami: proaktívny – reaktívny.

Metaprogram „Proaktívny“: Proaktívni ľudia konajú z vlastnej iniciatívy. Radi jednáajú bez rozmýšľania. Neradi čakajú na to, kým začne jednať niekto iný. Veria, že dokážu ovplyvňovať veci okolo seba. Reaktívnym ľuďom môžu pripadať ako valec, ktorý všetko valcuje.

Metaprogram „Reaktívny“: Reaktívni ľudia čakajú, kým začnú jednať iní. Radi analyzujú. Predtým, než sa do niečoho pustia, si chcú o tom urobiť obraz. Skôr než začnú jed-

nať, chcú situáciu komplet pochopiť. Veria v šťastie a osud. Ich vyčkávanie môže proaktívnych ľudí privádzať do šialenstva.

AKO SPOZNÁTE TENTO METAPROGRAM

Metaprogramy dokážeme spoznať na základe toho, čo nám kto hovorí. U všetkých metaprogramov platí, že štruktúra viet je dôležitejšia ako obsah viet. Dôležité je, ako človek hovorí (štruktúra), a nie čo hovorí (obsah).

Vetná štruktúra – proaktívny typ

- krátke vety: podstatné meno, aktívne sloveso, konkrétny predmet
- osoba hovorí, akoby mala kontrolu nad okolím
- jasná, jednoznačná vetná štruktúra
- priamosť

Vetná štruktúra – reaktívny typ

- nekompletné vety, chýbajúci subjekt alebo sloveso
- pasívne slovesá
- neurčitky
- osoba hovorí, akoby bola ovládaná okolím, veci sa jej „dejú“
- dlhé a komplikované vety
- často spomína analyzovanie, čakanie (počkám, rozmyslím si, uvidíme...)
- podmieňovací spôsob (mohlo by sa, dalo by sa...)
- je veľmi opatrný – chce najprv pochopiť a analyzovať

METAPROGRAMY MENÍME NA ZÁKLADE OKOLIA A SITUÁCIE

Nikdy nefungujeme tak, že sme buď čisto proaktívni alebo len reaktívni. Vždy záleží od tzv. kontextu. To znamená od situácie a okolia. Aj špičkoví športovci menia metaprogramy v závislosti od kontextu. Ako príklad nám poslúži najúspešnejší pilot Formuly 1 – Michael Schumacher. Nedávno bol odvysielaný rozhovor s M. Schumacherom v nemeckej štátnej televízii (ARD). Michael hovoril o svojom úspešnom biznise mimo Formuly 1. Používal dlhé a komplikované vety, podmieňovací spôsob (mohlo by sa, malo by sa, dalo by sa...), neurčitky. Z toho vyplýva, že v kontexte biznis je skôr reaktívny. (Z rozhovoru napokon

AKÚ ÚLOHU ZOHRÁVA NAŠE PODVEDOMIE



Dá sa podiel vedomia a podvedomia v našom živote vyjadriť v percentách? Ak sa budeme tváriť, že áno, vyšlo by nám, že viac ako 95 % nášho „fungovania“ preberá podvedomie. Všetko, počnúc chôdzou, dýchaním, rozprávaním, správaním – riadi naše podvedomie. Keby sme chceli vedome riadiť napr. chôdzu, ďaleko by sme nezašli. Pravdupovediac, neurobili by sme ani jeden krok. Na chôdzi sa podieľajú desiatky svalov v celom tele. Mozog nedokáže tento proces riadiť vedome. **Aj reč je takmer čisto podvedomý proces.** Pri rozprávaní neovládame vedome pohyb pier, jazyka, sánky, dýchanie... Dokonca aj hlasivky používame úplne podvedome. Keby sme ich mali používať vedome, veľa by sme toho nepovedali.

Viete, aký je rozdiel vo vyslovení hlások „s“ a „z“? Vôbec žiadny. Akurát pri „s“ na desiatku sekundy podvedome vypneme hlasivky a pri „z“ ich necháme zapnuté. Vyskúšajte si to. Povedzte si dlhé „sssss“ a potom dlhé „zzzzz“. Zistíte, že jediný rozdiel je v tom, že pri „sssss“ vaše hlasivky mlčia.

Naše reakcie, rozhodovanie a správanie takisto riadi podvedomie. Väčšinou si neuvedomujeme, ako to robíme, keď:

- si vyberáme jedlo v reštaurácii,
- sa nám niečo páči alebo nepáči,
- sa cítíme smutní alebo veselí,
- si robíme starosti
- sa v niekoho prítomnosti cítíme spokojní,
- nás niečo rozčuľuje,
- nám práca ide ako po masle,
- sa ťažko učíme nové veci,
- sa ľahko učíme nové veci...

vysvitlo, že biznis riadi jeho riaditeľka. Ona sa o všetko stará a Michael jej návrhy – reaktívne – schvaľuje.) Ako náhle o pár minút prešla reč priamo na Formulu 1, akoby bol Michael vymenený. Hovoril krátke, jasné, aktívne vety. Zmenila sa aj jeho gestikulácia a reč tela. Zrazu to bol on, kto má všetko pod kontrolou. V kontexte pilot F1 je jednoznačne proaktívny.

TO NÁS VEDIE K ĎALŠEJ OTÁZKE: „NA ČO SA KTO HODÍ?“

Treba si povedať, že žiadny z metaprogramov nie je zlý alebo dobrý. Každý je vhodný v inej situácii. **Proaktívni ľudia sa hodia na povolania a úlohy spojené s aktívnym jednaním.** Proaktívni ľudia sú vhodní napr. v predaji alebo ako podnikatelia. Teda

Každá z týchto činností je natrénovaná a prebieha na podvedomej úrovni. Teraz by niekto mohol namietať: „Chcete povedať, že keď sa neviem niečo naučiť (napr. cudzí jazyk), tak to nie je nedostatkom talentu? Že si v učení podvedome bránim ja sám?“ **Áno.** Všetky hore vymenované stavy sú natrénované. Takisto ako mnohé iné. Medzi ne patrí aj depresia. Ako to robí niekto, kto je depresívny? Väčšinou veľmi úspešne prevádzkuje tzv. „znásilňovanie mysle“ (v NLP tento druh myslenia nazývame „Mindfucking“).

VIEME PODVEDOMÉ SPRÁVANIE ZMENIŤ?

Pomocou modelu NLP – áno. Dajme tomu, že si niekto počas života natrénoval napr. **strach z vystupovania pred ľuďmi**, strach z autorít, z druhého pohlavia. Pomocou NLP dokážeme zmeniť (spravidla už za niekoľko minút) akúkoľvek fóbiu na inú – pre vás užitočnejší stav. Stačí, keď vieme, ako daná osoba spracúva (na podvedomej úrovni) informácie. Potom stačí pár zmien a vy si osvojíte iné – pre vás užitočnejšie správanie.

A ČO VEDOMIE?

Vedome sa rozhodujeme, aký dávame podvedomiu smer. To znamená – vedome sa rozhodneme, že sa napr. naučíme lyžovať. Lyžovanie začneme vedome študovať a vedome sa ho učíme. To, že nakoniec lyžujeme, je v konečnom dôsledku „zásluha“ podvedomia.

pre úlohy, ktoré vyžadujú určitý „ťah na bránu“. (Jaromír Jágr je preto vynikajúci útočník. A asi tušíte, že ako obranca alebo brankár by sa určite necítil dobre.) Čakanie či byrokratické činnosti proaktívnym spôsobujú doslova muky. **Reaktívni ľudia sa hodia na povolania a úlohy spojené s analyzovaním, reagovaním.** Sú napr. vhodní na prácu v zákazníckom servise, kde ich klienti sami kontaktujú a oni môžu reagovať. Priama výzva napr.: „Chodte a samostatne to urobte!“ reaktívnym ľuďom môže spôsobovať strach. ■

Autor: Peter Sasín

Pre viac informácií o komunikácii

a NLP navštívte:

www.nlp-akademia.sk

