

Създателите на невролингвистичното програмиране дадоха специално интервю за „Мениджър“

Най-малката промяна, която може да преобърне живота ви

Хората в бизнеса вземат решения въз основа на настъпили събития и са естествено привлечени от модели, които им помагат да успяват. Така Джон Гриндер и неговата съпруга Кармен Сейнт Клер обясняват популярността на НЛП. Те са посветили живота си на изследване на съвършенството

- Госпожо Клер, господин Гриндер, какво е невролингвистично програмиране?

Джон Гриндер: Това е модел за междуличностно общуване. Създадохме го с Ричард Бандлър през 70-те години на миналия век. НЛП се базира на изучаването на езика, комуникацията и личностната промяна. Моделът изследва връзките между начина, по който мислим (невро), как комуникираме вербално и невербално (лингвистично) и нашите модели за поведение и емоции (програмиране). През 80-те години аз и Кармен създадохме

мощна съвкупност от модели, с помощта на които всеки може да повиши своята ефективност.

Кармен Сейнт Клер: Ключов елемент на НЛП е, че ние изграждаме уникални вътрешни умствени карти на света в резултат от начина, по който възприемаме информацията от света около нас. НЛП се отнася до нашия начин на мислене, поведение и комуникиране. Изучава различията между резултатите на най-добрите и на посредствените в една и съща дейност или об-

ласт. В този смисъл цел на техниките е да разтълкуват тези разлики. Накратко, НЛП изучава съвършенството.

- Как ще обясните нарастващия интерес към НЛП?

Кармен Сейнт Клер: Отговорът на този въпрос е много прост - моделите на НЛП произтичат от начина на работа на гениите - хората в бизнеса вземат решения въз основа на настъпили събития и са естествено привлечени от модели, които им помагат да успяват. Навсякъде по света нараства нуждата от разнообразие - хората не се примиряват с традициите, които или не помагат за по-качествен живот, или намаляват възможностите за избор, независимо дали става дума за личен или професионален живот. НЛП се фокусира директно върху

възможностите за избор, и то в контекста на липсата на избор. Това е най-малката промяна, която може да преобърне живота ви.

- Кои са най-известните хора от бизнеса, които прилагат НЛП?

Джон Гриндер: Днес няма семинар по лидерство или мениджмънт в Северна Америка или в Западна Европа, където по-малко от половината модели да не са от НЛП. По-интересният въпрос е не кои хора прилагат НЛП, а дали вие самите избирате модели, произлезли от практиката на гении, които са успешни в своята област. НЛП представлява моделиране, трансфериране на модели и внедряването им в практиката. Отнася се до постигане на успех във всяка сфера от живота, до моделиране на успешните хора. Ако сте в трудна ситуация, НЛП ще ви помогне да намерите необходимите ресурси вътре в себе си.

Кармен Сейнт Клер: Чрез НЛП един от моите клиенти, изпълнителен директор на производствена компания, се научи как

да разшири постиженията си. Той усъвършенства способността си да създава среда, в която всички служители са ентузиазирани и реализират проекти, движат успеха на компанията. Друг клиент, професионален атлет, беше много успешен.



Джон Гриндер и Кармен Сейнт Клер (на преден план в средата) сред свои ученици

Но се срива под натиска на конкуренцията. По време на тренировки се представяше блестящо, но на самия финал издъхваше. На същинското състезание той финишира като победител.

Джон Гриндер: НЛП отключва нашия потенциал в бизнеса, в спорта, в живота. Дава стратегии за изследване на човешките възможности и премахва ограниченията. Практиците по НЛП, които обучавате, са

агенти на промяната и ви подпомагат да постигнете мечтите си в професионалния и личния живот.

- Какви проблеми може да реши един човек, който познава НЛП? И с кои няма да може да се справи?

Кармен Сейнт Клер: Един консултант, който прилага моделите за съвършенство, може да преобърне живота на една компания за седмици. Разбира се, това зависи от готовността на формалните лидери да бъдат примери за промяната, която искат да реализират. Както и доколко са въввлечени неформалните лидери. За изненадващо кратко време може да се постигне коренна промяна в процесите, които предопределят успеха и рентабилността на компанията, както и удовлетвореността от работата на всички нива в организацията. Трябва да се

ДЖОН ГРИНДЕР е съосновател на невролингвистичното програмиране и е един от най-големите мислители на нашето време. Автор е на 14 книги за НЛП - "Шепот във вятъра", "Структурата на магията" и др. Професор е по лингвистика в САЩ. Посвещава живота си на изследване и представяне на моделите за човешко съвършенство. Той създава НЛП като средство за изследване и разпространяване на модели за успех.

КАРМЕН СЕЙНТ КЛЕР е изпълнителен директор и основател на Quantum Leap, компанията, чрез която тя и нейният съпруг Джон провеждат своите изследвания. Заемала е високи постове в държавната администрация. Притежава магистърска и докторска степен по юриспруденция.

имат предвид и фактори като пазарни условия, анализ на конкуренцията, финансова среда и т.н.

Джон Гриндер: Аз и Кармен работим с големи компании, които за по-малко от две седмици довеждат до успешни реорганизации, като ангажираме участието на ключовите хора. Моделирането на идеалния изпълнител или екип и разпространението на модела в цялата компания може да отнеме и много повече време в зависимост от сложността на проблема.

- Кой би могъл да практикува техниките на НЛП? Съществуват ли

международни организации, които регулират обучението? Можете ли да препоръчате сертификационен курс?

Кармен Сейнт Клер: Всеки, който има интерес и лична дисциплина, може да практикува НЛП и да доизвие моделите. Обърнете внимание, че НЛП започва съществуването си като техника за моделиране. Една от основните му задачи е

да намали сложността на бизнеса до един ясен модел, който може да бъде комуникиран.

Джон Гриндер: Има множество организации, които провеждат обучения по НЛП и за съжаление някои хора се представят като сертифицирани лектори, без да са такива. Това е сериозна тема за мен като създател на техниката. Преди няколко години разработихме стандарти за обучения и основахме Международна асоциация на лекторите (International Trainers Association, IТА). За последните 4 години разработихме поредица от курсове, за да създадем лектори, които притежават необходимите компетенции и познания да провеждат обучения. Създадохме и публикувахме модели за обучение на практики и други специалисти. Всеки сертифициран от IТА преминава през толкова тежки изпити, че 1/3 от участниците не покриват изискванията

от първия път. Те получават обратна връзка какви познания им липсват. И когато достигнат необходимото ниво, ги каним да се явят отново на изпит. Нашият подпис върху сертификатите е гаранция, че лекторът може да преподава НЛП. Списък с лекторите може да откриете на <http://www.itanlp.com/>.

- Какви качества трябва да притежава един НЛП консултант?

Джон Гриндер: Най-важното умение е калибрирането - способността да се уловят промените в състоянието и физиологията на човека, с който комуникирате. Например несъзнателни сигнали за приемане или отхвърляне на казаното. Също така се изискват гъвкавост и бизнес познания.

- Какво трябва да знае човек, който не е специалист, преди да посети обучение по НЛП или преди да започне да практикува техниките?

Джон Гриндер: Обучението по НЛП е коренно различно от всички курсове, които сте посещавали до-

сега. Първоначално придобитите компетенции и умения

не се зачитат от близките хора (семејство, колеги, шефове и подчинени). Хората трябва да са подготвени за това. Идеалният вариант е просто да изглеждате позитивни и да не казвате нищо. Когато вашите партньори или колеги силно се впечатлят от вашето ново поведение, тогава може да ги въведете в необичайната игра, наречена НЛП.

- Кои са вашите клиенти? Ще споделите ли по какви проекти работите?

Кармен Сейнт Клер: Работим с компании, които са значими в различни сектори. Например Merck Serono International, Banque Leu, DuPont de Nemours International SA, B. Braun Medical AG, Crédit Suisse SA, Credit Agricole Suisse SA, Rolex, Philip Morris International, Logitech, NEO technologies, Glaxo, Odyssey, CFF SA, BMW и др.

- Каква е разликата между НЛП и

манипулирането?

Джон Гриндер: Ние правим разлика между етично и неетично манипулиране. Без да навлизаме в подробности, комуникацията цели да промени възприятията и поведението на човека срещу нас. Ето един пример - търговецът има задачата да манипулира възприятията и поведението на потенциалния купувач, така че да се стигне до сделка. Би могло да се използват моделите на НЛП, за да се продаде нещо, от което купувачът няма нужда или дори не го иска. Това е ясен пример за неетично манипулиране. Ако обаче търговецът прилага етично техниките на НЛП, още в самото начало ще направи анализ на потребностите, за да прецени дали купувачът ще бъде удовлетворен от продукта или услугата. ■

Редакцията благодари на Магдалена Николова, сертифициран от Джон Гриндер НЛП мастер практик. Тя ни съдейства за провеждането на това интервю.



02/ 870 61 11, 870 56 61

ambient advertising
channel

Ad Spot - алтернативният комуникационен канал

ориентиран към активните и динамични хора със средни и високи доходи.

Представен чрез 300 рекламни банери, постери, дисплеи за брошури и каталози, както и различни нестандартни форми, разположени в големите градове на места като:

- централните файети на **Бизнес сгради**
- **спортни клубове** и **SPA центрове**
- салони за красота
- **скуош клубове**, **тенис кортове**, **басейни**, **търговски центрове** и **гр.**

Ad Spot ви гарантира:

1. Висока степен на **запомняемост** на рекламното послание:
 - Разположение в "най-горещите точки";
 - Висока степен на честота на контакт с целевата група;
 - Липса на други рекламни носители на същото място
2. **Ниска цена** на контакт от целевата група

