



IO2. Programme for Parents to Build Positive Family Relationships



EMPOWER
Building Resilience to Address Domestic Violence



Δραστηριότητα Αυτοστοχασμού 1 – «Ο χάρτης δεν είναι η περιοχή».

Εισαγωγή στο Νευρογλωσσολογικό Προγραμματισμό (NLP)

Διάρκεια: 60 λεπτά

Η εκμάθηση του NLP είναι σαν να μαθαίνεις τη γλώσσα του μυαλού σου!

Τι είναι το NLP;

ΝΕΥΡΟ-

ΝΕΥΡΟΛΟΓΙΑ

Τα φυσικά συστατικά καθώς και τα νοητικά και συναισθηματικά στοιχεία της νευρολογίας μας : όραση; ακρόαση; αφή; μυρωδιά; γεύση.

ΓΛΩΣΣΙΚΟΣ

ΓΛΩΣΣΑ

Η γλωσσολογία αφορά τη γλώσσα που χρησιμοποιείτε, και πιο συγκεκριμένα, τον τρόπο επικοινωνίας με τους άλλους και το πιο σημαντικό, τον τρόπο επικοινωνίας με τον εαυτό σας: εικόνες, ήχοι, συναισθήματα, μυρωδιές, γεύσεις, λέξεις (επικοινωνία με τον εαυτό μας).



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ

Αντιλαμβανόμενοι το μυαλό σας ως το εσωτερικό σας λειτουργικό σύστημα, ο Προγραμματισμός είναι ο τρόπος με τον οποίο οι προηγούμενες εμπειρίες, οι σκέψεις και τα συναισθήματά μας επηρεάζουν όλους τους τομείς της ζωής μας : μοτίβα. προγράμματα· στρατηγικές.

Το NLP λειτουργεί από το σημείο αντίληψης ότι μπορεί να μην ελέγχετε πολλά στη ζωή σας, αλλά μπορείτε πάντα να έχετε τον έλεγχο του τι συμβαίνει στο κεφάλι σας. Οι σκέψεις, και τα συναισθήματά σας δεν είναι πράγματα που υπάρχουν ή που έχετε, αλλά πράγματα που κάνετε. Οι αιτίες τους μπορεί συχνά να είναι πολύ περίπλοκες, και περιλαμβάνουν, για παράδειγμα, σχόλια ή πεποιθήσεις από τους γονείς, τα παιδιά ή άλλους συγγενείς σας ή ακόμα και γεγονότα που έχετε βιώσει. Το NLP σας δείχνει πώς μπορείτε να πάρετε τον έλεγχο αυτών των πεποιθήσεων και επιρροών χρησιμοποιώντας τεχνικές του μυαλού, όπως η οπτικοποίηση, που μπορείτε να αλλάξετε τον τρόπο που σκέφτεστε και αισθάνεστε για γεγονότα του παρελθόντος, φόβους και ακόμη και φοβίες.

Εισαγωγική δραστηριότητα:

Τι είναι το NLP;

Σε αυτό το βίντεο, μπορείτε να δείτε μια ανασκόπηση του NLP από το Damon Cart - <https://www.youtube.com/watch?v=MlI3WGKVBn4>

Σε αυτό το βίντεο ο Δρ Matt James, ο Πρόεδρος της εταιρικής σχέσης ενδυνάμωσης, εμβαθύνει στην έννοια του NLP- <https://www.youtube.com/watch?v=hNcec6N0SfY&t=7s>



ΓΙΑ ΑΝΑΚΕΦΑΛΕΩΣΗ: NLP με απλούστερους όρους:

Ως στάση

- Προσποιήσου το μέχρι να το φτιάξεις.
- Να είστε περίεργοι.
- Πειραματισμός Wanton; εργαλεία και τεχνικές

Η μεθοδολογία του

- Συμπεριφορά μοντελοποίησης
- Η συμπεριφορά ως επικοινωνία

Η τεχνική

- Δημιουργώντας ένα καλύτερο αύριο μέσω της αλλαγής στον τρόπο που σκέφτεστε

Υπάρχουν τέσσερις πτυχές του NLP που αναφέρονται ως τέσσερις πυλώνες :

- Αποτελέσματα – Εστιάστε σε αυτό που θέλετε να φτάσετε και όχι στο πόσο κολλημένοι μπορεί να αισθάνεστε/να είστε.
- Αισθητηριακή οξύτητα – Να είστε περισσότερο ενήμεροι για το τι συμβαίνει γύρω σας.
- Ευελιξία συμπεριφοράς – Δοκιμάστε νέες προοπτικές για το πώς βλέπετε τα πράγματα.
- Συμπάθειες – Χτίζοντας σχέσεις με εκείνους που πραγματικά έχουν σημασία στη ζωή μας.

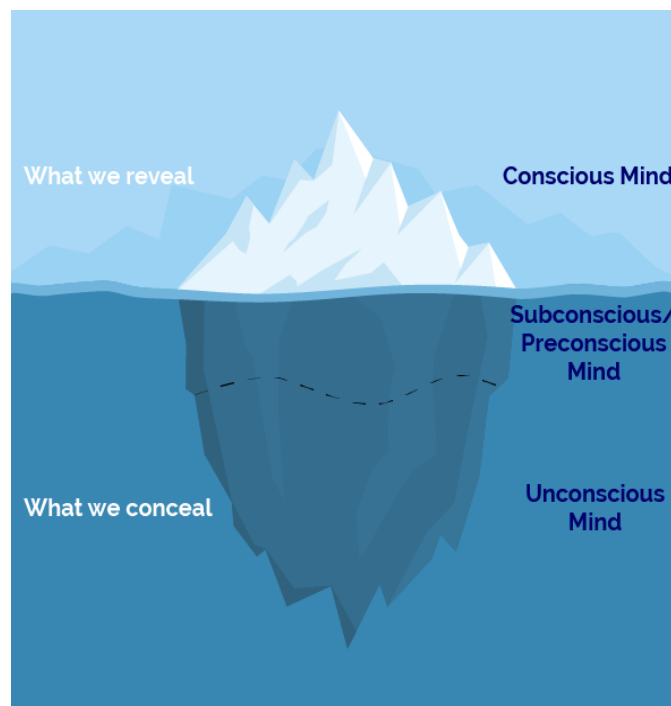


Άσκηση No 1:

Σκεφτείτε μια εποχή που είχατε πρόβλημα στην επικοινωνία με τα μέλη της οικογένειάς σας, χρησιμοποιώντας κάθε έναν από τους 4 πυλώνες, σκεφτείτε αυτήν την κατάσταση και τη σχέση στο σύνολό της .

- *Υπήρχε συμπάθεια;*
- *Ασχοληθήκατε πραγματικά με τη συζήτηση;*
- *Καταφέρατε να συνειδητοποιήσετε τα συναισθήματα του άλλου ή σας παρασύρε από κάτι άλλο;*
- *Είχες ξεκάθαρη ιδέα για το τι ήθελες να φτάσεις μετά τη συζήτηση;*
- *Ήσασταν πραγματικά πρόθυμοι να είστε ευέλικτοι στην προσέγγισή σας για να αποκτήσετε αυτό που πραγματικά το χρειαζόσασταν;*

Εξοικειωθείτε με τα «2 μυαλά» σας:





Συνειδητό	Ασυνείδητο
<p>- Σκέψη- Λογική/Ορθολογική/Λογική</p>	<ul style="list-style-type: none">- Αποθηκεύει όλες τις αναμνήσεις.- Συναισθήματα /διαίσθηση- Τρέχει το σώμα ("The Crew")- Καταπιέστε τις αναμνήσεις με άλυτα αρνητικά συναισθήματα.- Προστατεύει το σώμα.- Διατηρεί όλα τα ένστικτα/συνήθειες.- Ανταποκρίνεται σε σύμβολα/εικόνες.- Ακολουθεί το μονοπάτι που απαιτεί λιγότερη προσπάθεια.- Δεν επεξεργάζεται αρνητικά.- Λαμβάνει πληροφορίες από τις 5 αισθήσεις, τις φιλτράρει και περνά τις αντιλήψεις στο συνειδητό μυαλό.

Τι μπορείτε να κάνετε με το NLP; – Ένας γρήγορος οδηγός:

Όσοι χρησιμοποιούν το NLP υιοθετούν πεποιθήσεις που τους βοηθούν να διευκολύνουν το ταξίδι τους στη ζωή. Είναι σημαντικό να καταλάβουμε ότι διαφορετικοί άνθρωποι βλέπουν τον κόσμο διαφορετικά. Επιπλέον, είναι πολύ χρήσιμο αν αναγνωρίσουμε και αποδεχθούμε το γεγονός ότι ο καθένας έχει διαφορετικές ερμηνείες στις εμπειρίες αυτού του κόσμου. Τα τεκμήρια και οι βολικές πεποιθήσεις που μπορεί να διαθέτουν, δημιουργούν ένα φράγμα ανάμεσα σε εσάς και τον κόσμο. Αυτό που βλέπουμε από ένα άτομο είναι απλώς η κορυφή ενός παγόβουνου. Εάν κάποιος συγγενής ή κάποιος που συναντάμε είναι αγενής, δεν μπορούμε να υποθέσουμε ότι είναι επειδή υπάρχει πάντα ένα πρόβλημα με τον εαυτό μας. Μπορεί να είναι ότι είχαν ένα βίαιο πριωνό ή ότι βιώνουν μια δύσκολη πορεία στη ζωή ή και ένα εκατομμύριο άλλους λόγους.



Ανάλυση και συμβουλές:

1. **Σεβαστείτε το μοντέλο του άλλου για τον κόσμο !** - Είμαστε όλοι μοναδικοί και βιώνουμε τον κόσμο με διαφορετικούς τρόπους. Ο καθένας είναι ένα άτομο και έχει τον δικό του ιδιαίτερο τρόπο ύπαρξης.
2. **Ο χάρτης δεν είναι η επικράτεια !** - Οι άνθρωποι ανταποκρίνονται στον «χάρτη» της πραγματικότητας, όχι στην ίδια την πραγματικότητα. Το πώς οι άνθρωποι αντιλαμβάνονται τον κόσμο γύρω τους είναι μέσα από τις αισθήσεις τους και από τη δική τους προσωπική εμπειρία. Αυτό σημαίνει ότι η αντίληψη του κάθε ατόμου για ένα γεγονός είναι διαφορετική.
3. **Το μυαλό και το σώμα σχηματίζουν ένα συνδεδεμένο σύστημα !** - Η ψυχική σας στάση επηρεάζει το σώμα σας και την υγεία σας και, με τη σειρά του, τον τρόπο που συμπεριφέρεστε.
4. **Εάν αυτό που κάνετε δεν λειτουργεί, κάντε κάτι άλλο !** Η ευελιξία είναι το κλειδί της επιτυχίας .
5. **Το να έχεις επιλογή είναι πάντα καλύτερο από το να μην έχεις άλλη επιλογή !** - Η ύπαρξη επιλογών μπορεί να προσφέρει περισσότερες ευκαιρίες για την επίτευξη αποτελεσμάτων.
6. **Πάντα επικοινωνούμε !** - Ακόμα και όταν σιωπούμε, επικοινωνούμε. Η μη λεκτική επικοινωνία μπορεί να αντιπροσωπεύει μεγάλο ποσοστό ενός μηνύματος.
7. **Το νόημα της επικοινωνίας σας είναι η απάντηση που λαμβάνετε !**- Ενώ η πρόθεσή σας μπορεί να είναι ξεκάθαρη για εσάς, είναι η ερμηνεία και η απάντηση του άλλου ατόμου που αντικατοπτρίζει την αποτελεσματικότητά σας. Το NLP σας διδάσκει τις δεξιότητες και την ευελιξία για να διασφαλίσετε ότι το μήνυμα που στέλνετε είναι ίσο με το μήνυμα που λαμβάνουν.



8. **Δεν υπάρχει αποτυχία, μόνο ανατροφοδότηση !** - Αυτό που φαινόταν σαν αποτυχία μπορεί να θεωρηθεί ως επιτυχία που σταμάτησε πολύ νωρίς. Με αυτήν την κατανόηση, μπορούμε να σταματήσουμε να κατηγορούμε τον εαυτό μας και τους άλλους, να βρούμε λύσεις και να βελτιώσουμε την ποιότητα αυτού που κάνουμε.
9. **Πίσω από κάθε συμπεριφορά κρύβεται μια θετική πρόθεση !** - Όταν καταλαβαίνουμε ότι οι άλλοι άνθρωποι έχουν κάποια θετική πρόθεση σε αυτά που λένε και κάνουν (όσο ενοχλητικό και αρνητικό κι αν μας φαίνεται), μπορεί να είναι πιο εύκολο να σταματήσουμε να θυμώνουμε και να αρχίσουμε να προχωράμε.
10. **Οτιδήποτε μπορεί να επιτευχθεί εάν η εργασία αναλυθεί σε αρκετά μικρά βήματα !**- Το επίτευγμα γίνεται ευκολότερο εάν οι δραστηριότητες είναι διαχειρίσιμες. Το NLP μπορεί να σας βοηθήσει να μάθετε πώς να αναλύετε τι πρέπει να γίνει και να βρίσκετε τρόπους να είστε αποτελεσματικοί.



Η άσκηση αρ.:2

Η νέα γυναίκα εναντίον της ηλικιωμένης



ΟΔΗΓΙΕΣ

Αν δείτε τη νεαρή γυναίκα: κοιτάξτε το πηγούνι της νεαρής γυναίκας και σκεφτείτε το σαν μια μεγάλη μύτη και κοιτάξτε το αυτί της νεαρής γυναίκας και σκεφτείτε το σαν ένα μάτι. Αν δείτε τη γριά: κοιτάξτε τη μύτη της ηλικιωμένης γυναίκας και σκέψου το σαν το αριστερό μάγουλο ενός προσώπου που κοιτάζει μακριά σου, και κοίτα το μάτι της γριάς και σκέψου το σαν ένα αυτί σε ένα πρόσωπο που κοιτάζει μακριά από εσείς.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ

Θα πρέπει να βιώσετε μια «εναλλαγή Gestalt» ανάμεσα στο να βλέπετε την εικόνα ως ηλικιωμένη γυναίκα ή ως νεαρή γυναίκα.

Πώς συσχετίζεται αυτή η αλλαγή με τη συμπεριφορά μας στην καθημερινή σας ζωή;



1. Νευροπλαστικότητα

- Η νευροπλαστικότητα περιλαμβάνει πολλές διαφορετικές διεργασίες που λαμβάνουν χώρα σε όλη τη διάρκεια της ζωής.
- Η νευροπλαστικότητα έχει έναν σαφή καθοριστικό παράγοντα που εξαρτάται από την ηλικία.
- Η νευροπλαστικότητα εμφανίζεται στον εγκέφαλο υπό 2 κύριες συνθήκες:
 - Κατά τη *φυσιολογική ανάπτυξη του εγκεφάλου* . Αυτό συμβαίνει όταν ο ανώριμος εγκέφαλος αρχίζει για πρώτη φορά να επεξεργάζεται αισθητηριακές πληροφορίες κατά την ενηλικίωση.
 - Ως *προσαρμοστικός μηχανισμός* για την αντιστάθμιση της απώλειας λειτουργίας ή/και για τη μεγιστοποίηση των υπολειπόμενων λειτουργιών σε περίπτωση εγκεφαλικού τραυματισμού.
- Το περιβάλλον παίζει βασικό ρόλο στον επηρεασμό της πλαστικότητας.

*Μια απεικόνιση των παραπάνω: <https://www.youtube.com/watch?v=ELpfYCZa87g>

Μπορεί επίσης να θέλετε να λάβετε συμβουλές για τη βελτίωση της νευροπλαστικότητάς σας από την Dr.Kelly Lambert: <https://www.youtube.com/watch?v=gOJL3gic8ak>



1.1 Μοντελοποίηση – Τι σημαίνει για εμάς η νευροπλαστικότητα;

Εάν αποδεχτούμε το γεγονός ότι ο εγκέφαλος μπορεί να αλλάξει και να προσαρμοστεί με βάση τις περιστάσεις μας, τότε μπορούμε να αρχίσουμε να κάνουμε ενεργές αλλαγές στον τρόπο που πιστεύουμε ότι συμπεριφερόμαστε και πετυχαίνουμε.

Η μοντελοποίηση είναι ένα καλό παράδειγμα για το πώς το χρησιμοποιεί αυτό το NLP – έτσι λειτουργούν τα μικρά παιδιά, απλώς αντιγράφουν αυτό που βλέπουν τους ενήλικες να κάνουν γύρω τους. Ως εκ τούτου, η μοντελοποίηση επιτυχημένων επιδόσεων οδηγεί στην αριστεία. Εάν φιλοδοξείτε να γίνετε κορυφαίοι σε οποιονδήποτε τομέα της ζωής, το NLP παρέχει τα εργαλεία που χρειάζεστε για να παραδειγματίσετε κάποιον, να λάβετε ό,τι κάνει καλά και να το επαναλάβετε. **Χρησιμοποιήστε το ως εργαλείο της πανοπλίας σας!**

Άσκηση αρ:3

Σκεφτείτε κάτι που θα θέλατε να αλλάξετε, για παράδειγμα «Θα ήθελα να έχω μια καλύτερη σχέση με τον έφηβο γιο μου». Τώρα σκεφτείτε κάποιον που γνωρίζετε που είναι καλός σε αυτό. Ποια χαρακτηριστικά/δεξιότητες χρησιμοποιούν που θα μπορούσατε να αντιγράψετε; Καταγράψτε 5 ιδέες.

Δείτε περισσότερα στην εικόνα : Στοιχεία του μοντέλου επικοινωνίας NLP

Διαγραφή:

Η διαγραφή συμβαίνει όταν δίνουμε επιλεκτικά προσοχή σε ορισμένες πτυχές της εμπειρίας μας και όχι σε άλλες. Παραβλέπουμε ή παραλείπουμε τους άλλους. Χωρίς διαγραφή, θα βρισκόμασταν αντιμέτωποι με πάρα πολλές πληροφορίες. Ίσως είστε ήδη υπερφορτωμένοι με πληροφορίες και νιώθετε ότι έχετε πάρα πολλές.



Παραμόρφωση:

Η παραμόρφωση συμβαίνει όταν παραποιούμε την πραγματικότητα κάνοντας αλλαγές στην εμπειρία μας από αισθητηριακά δεδομένα. Στην ινδική φιλοσοφία, υπάρχει μια πολύ γνωστή ιστορία παραμόρφωσης στην αναλογία του σχοινού εναντίον του φιδιού. Ένας άντρας που περπατά στο δρόμο βλέπει αυτό που πιστεύει ότι είναι φίδι και φωνάζει «ΦΙΔΙ!». Ωστόσο, φτάνοντας σε εκείνο το μέρος ανακουφίζεται καθώς ανακαλύπτει ότι αυτό που βλέπει είναι μόνο ένα κομμάτι σχοινί. Η παραμόρφωση είναι ένα σημαντικό στοιχείο του μοντέλου επικοινωνίας NLP και μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να παρακινήσουμε τον εαυτό μας. Το κίνητρο μπορεί να συμβεί όταν στην πραγματικότητα παραποιούμε, αλλάζουμε ή αλλοιώνουμε το υλικό που έχει μπει στη νευρολογία μας. Οι πληροφορίες έχουν αλλάξει από τα συστήματα φιλτραρίσματος μας.

Γενίκευση:

Τέλος, έρχεται η γενίκευση και εδώ βγάζουμε παγκόσμια συμπεράσματα με βάση μία ή δύο εμπειρίες. Γνωρίζετε κάποιον που έχει μία εμπειρία και σχηματίζει γνώμη για όλες τις παρόμοιες εμπειρίες; Για παράδειγμα: «Ο κόσμος φτάνει στο τέλος του με αυτή τη νέα γενιά. Κάθε φορά που ανοίγετε τις ειδήσεις, ληστείες γίνονται πάντα από νεαρούς ενήλικες». Συνήθως, το συνειδητό μυαλό μπορεί να χειριστεί μόνο επτά (συν ή πλην 2) κομμάτια πληροφοριών ανά πάσα στιγμή. Υπερφορτώνεται. Έτσι, τείνουμε να τα υπεραπλουστεύουμε, να παίρνουμε αποφάσεις και να ορίζουμε στάσεις βασισμένες σε ανεπαρκείς πληροφορίες. Είναι κρίσιμο να το κατανοήσουμε αυτό από την άποψη του ευρύτερου μοντέλου επικοινωνίας NLP. Η γενίκευση είναι πολύ συνηθισμένη στον κόσμο σήμερα. Όλοι το κάνουν. Είναι επίσης αποτέλεσμα της ψηφιακής πληροφορίας που προκαλεί υπερφόρτωση πληροφοριών και αναλαμβάνει την ευαισθησία. Φυσικά, όλοι γνωρίζουμε πολλούς ανθρώπους που δεν μπορούν καν να χειριστούν αυτόν τον αριθμό. Εσυ ΠΩΣ ΕΙΣΑΙ?



*Δοκιμάστε αυτό:

Μπορείτε να αναφέρετε περισσότερα από 7 προϊόντα σε μια δεδομένη κατηγορία προϊόντων, ας πούμε τσιγάρα; Οι περισσότεροι άνθρωποι θα μπορούν να ονομάσουν 2, ίσως 3 προϊόντα σε μια κατηγορία χαμηλού ενδιαφέροντος και συνήθως όχι περισσότερα από 9 σε μια κατηγορία υψηλού ενδιαφέροντος. Υπάρχει λόγος για αυτό. Εάν δεν διαγράψαμε ενεργά πληροφορίες όλη την ώρα, θα καταλήξαμε να έρχονται πολλές πληροφορίες. Στην πραγματικότητα, μπορεί να έχετε ακούσει, ότι οι ψυχολόγοι λένε ότι εάν γνωρίζαμε ταυτόχρονα όλες τις αισθητηριακές πληροφορίες που έρχονταν, θα τρελαινόμασταν. Γι' αυτό φιλτράρουμε τις πληροφορίες. Στην καλύτερη περίπτωση, η γενίκευση είναι ένας από τους τρόπους που μάθαμε - λαμβάνοντας τις πληροφορίες που έχουμε και εξάγοντας γενικά συμπεράσματα σχετικά με το νόημα αυτών των συμπερασμάτων. Έτσι, το ερώτημα είναι, όταν δύο άνθρωποι έχουν το ίδιο ερέθισμα, γιατί δεν έχουν την ίδια απάντηση; Η απάντηση είναι, επειδή διαγράφουμε, παραποιούμε και γενικεύουμε τις πληροφορίες από το εξωτερικό που προέρχονται από τις αισθήσεις μας με βάση ένα από τα πέντε φίλτρα και όλοι το κάνουμε με διαφορετικούς τρόπους. Επομένως, το τελικό αποτέλεσμα είναι πάντα διαφορετικό.

Τα φίλτρα του μοντέλου επικοινωνίας NLP είναι τα εξής:

Μετα-προγράμματα:

Το πρώτο από αυτά τα φίλτρα NLP είναι τα Meta Programs. Η γνώση των Meta Programs κάποιου μπορεί να σας βοηθήσει να προβλέψετε ξεκάθαρα και στενά τις καταστάσεις των ανθρώπων, και επομένως να προβλέψετε τις ενέργειες και τις συμπεριφορές τους. Τα μετα-προγράμματα είναι ισχυρές νοητικές διεργασίες που βοηθούν τους ανθρώπους να διαχειρίζονται, να καθοδηγούν και να κατευθύνουν τις εμπειρίες τους. Μας βοηθούν να αποφασίσουμε τι να προσέξουμε και τα υπόλοιπα τα παραμορφώνουμε, τα διαγράφουμε και τα γενικεύουμε. Τα μετα-προγράμματα περιγράφονται ξεκάθαρα στο βιβλίο του Tad James με το όνομα « Time Line Therapy and the Basis of Personality». Ένα σημαντικό σημείο



σχετικά με τα Meta Programs είναι ότι δεν είναι καλά ή κακά, είναι απλώς ο τρόπος με τον οποίο κάποιος χειρίζεται τις πληροφορίες.

Αξίες:

Το επόμενο φίλτρο στο NLP είναι οι αξίες. Οι αξίες είναι ουσιαστικά ένα φίλτρο αξιολόγησης. Είναι το πώς αποφασίζουμε αν οι πράξεις μας είναι καλές ή κακές, σωστές ή λάθος και πώς νιώθουμε για τις πράξεις μας. Οι αξίες είναι ταξινομημένες σε μια ιεραρχία με την πιο σημαντική να βρίσκεται συνήθως στην κορυφή και τις μικρότερες κάτω από αυτήν. Συζητούνται επίσης στο βιβλίο του Tad James, *Time Line Therapy, and the Basis of Personality*. Καθένας από εμάς έχει ένα διαφορετικό μοντέλο επικοινωνίας NLP του κόσμου (ένα εσωτερικό μοντέλο για το πώς είναι ο κόσμος) και οι Αξίες μας είναι το αποτέλεσμα του μοντέλου μας για τον κόσμο. Όταν επικοινωνούμε με τον εαυτό μας ή με κάποιον άλλον, εάν το μοντέλο του κόσμου μας έρχεται σε σύγκρουση με τις αξίες μας ή τις αξίες κάποιου άλλου, τότε θα υπάρξει σύγκρουση. Οι αξίες είναι έλξεις ή απωθημένα στη ζωή. Είναι βασικά ένα βαθύ, ασυνείδητο σύστημα πεποιθήσεων για το τι είναι σημαντικό και οι Αξίες μπορούν επίσης να αλλάξουν ανάλογα με το πλαίσιο. Δηλαδή, η πιθανότητα να έχετε ορισμένες αξίες για το τι θέλετε σε μια σχέση και τι θέλετε σε μια επιχείρηση. Οι αξίες σας για το τι θέλετε στο ένα και στο άλλο μπορεί να είναι διαφορετικές. Δεδομένου ότι οι αξίες σχετίζονται με το πλαίσιο, μπορεί επίσης να σχετίζονται με το κράτος/την κοινωνία.

Πεποιθήσεις:

Το επόμενο φίλτρο είναι οι πεποιθήσεις. Οι πεποιθήσεις είναι γενικεύσεις για το πώς είναι ο κόσμος. Οι πεποιθήσεις είναι οι υποθέσεις που έχουμε για τον τρόπο που είναι ο κόσμος που είτε δημιουργούν είτε αρνούνται την προσωπική δύναμη σε εμάς. Έτσι, οι πεποιθήσεις είναι ουσιαστικά ο διακόπτης on/off μας. Στη διαδικασία της εργασίας με τις πεποιθήσεις κάποιου, είναι σημαντικό να ανακαλύψετε ποιες πεποιθήσεις έχουν, που τον κάνουν να κάνει αυτό που κάνει. Θέλουμε επίσης να ανακαλύψουμε τις πεποιθήσεις, αυτές που δεν τους επιτρέπουν να κάνουν αυτό που θέλουν να κάνουν.



Αναμνήσεις:

Το τέταρτο φίλτρο είναι οι αναμνήσεις μας. Στην πραγματικότητα, αρκετοί ψυχολόγοι λένε ότι το παρόν παίζει πολύ μικρό ρόλο στη συμπεριφορά μας. Πιστεύουν ότι όσο μεγαλώνουμε, οι αντιδράσεις μας στο παρόν είναι όλο και πιο δίκαιες αντιδράσεις σε συλλογές αναμνήσεων που είναι οργανωμένες με έναν συγκεκριμένο τρόπο, προηγούμενων αναμνήσεων .

Αποφάσεις:

Το πέμπτο φίλτρο είναι οι αποφάσεις που έχουμε πάρει στο παρελθόν. Οι αποφάσεις μπορεί να δημιουργήσουν νέες πεποιθήσεις ή μπορεί απλώς να επηρεάσουν τις αντιλήψεις μας με την πάροδο του χρόνου. Το πρόβλημα με τις πολλές αποφάσεις είναι ότι ελήφθησαν είτε ασυνείδητα είτε σε πολύ μικρή ηλικία και ξεχνιούνται. Αλλά το αποτέλεσμα είναι ακόμα εκεί.

Αυτά τα πέντε φίλτρα θα καθορίσουν τον τρόπο με τον οποίο αντιπροσωπεύουμε εσωτερικά ένα γεγονός που συμβαίνει τώρα. Είναι η εσωτερική μας αναπαράσταση που μας βάζει σε μια συγκεκριμένη κατάσταση και δημιουργεί μια συγκεκριμένη φυσιολογία. Η κατάσταση στην οποία βρισκόμαστε θα καθορίσει τις συμπεριφορές μας και το Επικοινωνιακό Μοντέλο NLP θα καθορίσει τον τρόπο με τον οποίο επεξεργαζόμαστε όλες τις πληροφορίες από τον έξω κόσμο.

Συμβουλές για το κουτί της πανοπλίας σας:

1. Τονικότητα, λέξεις και φυσιολογία

Οι καλοί ακροατές καταλαβαίνουν σωστά. Χρησιμοποιούν έναν καλό τόνο, τις σωστές λέξεις και την έμπειρη γλώσσα του σώματος για να προσελκύσουν το κοινό τους.



2. Καθαρή Γλώσσα

Ο τρόπος με τον οποίο μιλάμε και λέμε τα αιτήματά μας μπορεί να επηρεάσει την απάντηση που λαμβάνουμε. Διατηρώντας τη γλώσσα μας «καθαρή», μπορούμε να αποφύγουμε να επηρεάσουμε την ανταπόκριση που λαμβάνουμε.

«Δοκίμασε» – έχει ενσωματωμένη την προϋπόθεση ότι μπορεί να αποτύχετε.

"Αλλά" - αναιρεί πάντα αυτό που μόλις ειπώθηκε. Δοκιμάστε να χρησιμοποιήσετε το «και» αντί.

«Μη - η αλήθεια είναι ότι δεν μπορούμε να μην σκεφτούμε κάτι. Αποφύγετε τυπικές οδηγίες όπως: «Μη φωνάζεις», «Μη μιλάς».

Αντίθετα, μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε την άρνηση προς όφελός μας όταν επικοινωνούμε. Εάν ένας γονέας πει στο παιδί του: «Δεν θέλω να προτείνω ότι μπορείς να κατακτήσεις εύκολα αυτήν την ικανότητα», ποια εσωτερική αναπαράσταση πρέπει να δημιουργήσει;



Άσκηση αρ:4

Μαθαίνοντας να καταγράφετε και να βάζετε στόχους:

Δείτε αυτό ως μια ανεξάρτητη καταγραφή της δικής σας μάθησης. Το αρχείο καταγραφής εκμάθησης μπορεί να παράγει αλλαγές που σχετίζονται με τον αυτοστοχασμό. Σας βοηθά να συνειδητοποιήσετε καλύτερα πώς να επιτύχετε αλλαγές που οδηγούν στην επιτυχία. Συγκεκριμένοι και γραπτοί στόχοι σας διευκολύνουν να πετύχετε τον στόχο. Όλοι είμαστε εξοικειωμένοι με τις αρχές του καθορισμού στόχων, αλλά το NLP προτείνει μερικές ενδιαφέρουσες νέες ιδέες, εστιάζοντας στην ικανοποίηση και όχι στη δυσαρέσκεια. Για παράδειγμα, είναι χρήσιμο να κάνετε τους στόχους σας θετικούς. επικεντρωθείτε σε αυτά που θέλετε να έχετε, όχι σε αυτά που θα θέλατε να χάσετε ή να μην έχετε. Θα πρέπει επίσης να σκεφτείτε τι είναι αυτό που πραγματικά θέλετε. Για παράδειγμα, δεν θέλετε πραγματικά να αγοράσετε το σπίτι των ονείρων σας, θέλετε να ζήσετε σε αυτό. Είναι πολύ πιο εύκολο να παρακινηθείτε για έναν στόχο που σας ικανοποιεί πραγματικά.

***Είναι σημαντικό να θέτεις ΕΞΥΠΝΟΥΣ Στόχους!**

5 ερωτήσεις που πρέπει να κάνετε όταν γράφετε στόχους:

1. ΕΞΥΠΝΟΣ. Συγκεκριμένα – Είναι ο στόχος αρκετά συγκεκριμένος για σαφήνεια; ...
2. Συγκεκριμένος; Ναι – η οργάνωση του δωματίου το επόμενο Σάββατο είναι πολύ συγκεκριμένο. ...
3. Μετρήσιμο; Ναι – το αν θα οργανώσεις το δωμάτιο το επόμενο Σάββατο σε 5 ώρες είναι το μέτρο...
4. Είναι εφικτό; ...
5. Είναι Ρεαλιστικό; ...
6. Είναι επίκαιρο;



Συμπέρασμα: Η δύναμη των ερωτήσεων

Το μυαλό μας αναζητά ενεργά απαντήσεις σε ερωτήσεις. Έτσι, αν αναρωτηθείτε «Γιατί νιώθω τόσο άσχημα;», το μυαλό σας θα βρει πολλές απαντήσεις και θα νιώσετε χειρότερα. Με το NLP το κλειδί είναι να κάνετε τις σωστές ερωτήσεις, για παράδειγμα:

- Γιατί θέλω να αλλάξω;
- Πώς θα είναι η ζωή όταν έχω αλλάξει;
- Τι πρέπει να κάνω περισσότερο/λιγότερο για να αλλάξω;

Ερωτήσεις σαν αυτές οδηγούν φυσικά σε μια πιο θετική προοπτική.

Ο Νευρογλωσσικός Προγραμματισμός, ή NLP, παρέχει πρακτικούς τρόπους με τους οποίους μπορείτε να αλλάξετε τον τρόπο που σκέφτεστε, να βλέπετε γεγονότα του παρελθόντος και να προσεγγίζετε τη ζωή σας. Ο Νευρο-Γλωσσικός Προγραμματισμός σας δείχνει πώς να πάρετε τον έλεγχο του μυαλού σας, άρα και της ζωής σας. Σε αντίθεση με την ψυχανάλυση, που εστιάζει στο «γιατί», το NLP είναι πολύ πρακτικό και εστιάζει στο «πώς»!

EMPOWER

Building Resilience to Address Domestic Violence



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

"The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

Project Number: 2020-1-UK01-KA204-079159