

W jaki sposób ludzie myślą?

Jeśli poddamy analizie sposób, w jaki ludzie wyrażają siebie, otrzymamy zestaw ważnych wskazówek mówiących

o tym, jak przetwarzają informacje.

Badania dowiodły, że w miarę jak ludzie kształtują opinie o sobie i otoczeniu, tworzą specyficzne wzorce wypowiedzi, które wyrażają ich reakcje na świat. Dobór słownictwa świadczy o sposobie przetwarzania danych. Słuchając, jak ktoś mówi, często możemy dowiedzieć się, jak myśli!

Gdy już odkryjesz czyjś sposób myślenia, świat komunikacji stanie przed tobą otworem - będziesz umiał przewidzieć reakcje drugiego człowieka na to, co masz do powiedzenia, czyniąc tym samym wielki krok w kierunku doskonałego porozumienia, i zyskasz pewność siebie.

Skąd otrzymujemy informacje?

Istnieje wiele rodzajów środków przekazu, które dostarczają nam „wiadomości”: telewizja, radio, gazety, czasopisma i oczywiście, rozmowy z innymi ludźmi. Każdy z nas korzysta z ulubionego medium, na przykład telewizji, by otrzymać wieści ze świata. Inne środki przekazu nie wydają się tak nieodparte.

I tak jak faworyzujemy jedno z mediów, tak też dajemy pierwszeństwo w uzyskiwaniu informacji jednemu z naszych *zmysłów*. Podstawowe tryby wprowadzania danych związane są z pięcioma ludzkimi zmysłami: wzrokiem, słuchem, dotykiem, węchem i smakiem. Jeśli je wszystkie zbadamy, okaże się, że wzrok, słuch i dotyk są dominujące, natomiast węch i smak stanowią tylko przedłużenie zmysłu dotyku.

Kolejny przełom

Przełom w badaniach nad możliwością otwierania umysłu drugiego człowieka stanowiła szczególnie i gruntowna praca dr. Milтона H. Ericksona. Wykazuje on, iż każdy człowiek posiada komplet kluczy do przetwarzania informacji. Dopóki bliskie mu osoby, znajomi, klienci nie znają tych kluczy i nie używają ich, dopóty nie otworzą oni jego umysłu i nie pojmą jego myślenia.

Pracę dr. Ericksona studiowali w późniejszym czasie dr Richard Bandler i dr John Grinder. Włączyli oni jego badania w zakres kursu, czy technologii, zwanego programowaniem neurolingwistycznym [*NLP - Newo Linguistic Programming*], które można nazwać "Językiem mózgu".

Tryby przetwarzania danych: wizualny, słuchowy, kinestetyczny (WSK)

Analizując słowa - zwłaszcza rzeczowniki, czasowniki i przymiotniki - którymi najczęściej posługuje się nasz rozmówca, możesz ustalić, jaki jest jego „język zmysłów”. Jeśli będziesz tego języka używać, twój słuchacz z łatwością będzie przetwarzał twoje informacje, w trybie, który mu najbardziej odpowiada. Dzięki temu powstanie między wami most umożliwiający prawdziwą, pełną komunikację.

Oto przykłady słów, które dadzą ci wskazówkę o „języku mózgu” twego rozmówcy.

WZROKOWIEC

Słowa nawiązujące do wzroku: „patrzyć”, „wygląd”, „perspektywa”, „obraz”, „jasny”.

SŁUCHOWIEC

Słowa nawiązujące do słuchu: „głos”, „powiedzieć”, „słuchać”, „mówić”, „dźwięk”.

KINESTETYK

Słowa nawiązujące do wrażeń dotykowych: „ogarnąć”, „zebrać”, „solidny”, „dotknąć”, „wyczuwalny”, „utrzymać”.

Test dla Ciebie

Sprawdź swoją umiejętność rozpoznawania słów charakteryzujących wzrokowca (W), słuchowca (S) i kinestetyka (K).

A. Podkreśl kluczowe słowa lub zwroty w poniższych przykładach.

B. Określ podstawowy tryb przetwarzania danych u osoby wypowiadającej poniższe zdania.

1. **Czuję**, że to będzie fajna wycieczka.
 wzrokowiec
 słuchowiec
 kinestetyk
2. To naprawdę jasny pogląd.
 wzrokowiec
 słuchowiec
 kinestetyk
3. Zajrzyj do gazety i zobacz, co grają w kinach.
 wzrokowiec
 słuchowiec
 kinestetyk
4. Jestem między młotem a kowadłem. wzrokowiec

- słuchowiec
 kinestetyk
5. Słyszę, co mówisz, ale nie jestem pewien, czy to dobrze brzmi.
- wzrokowiec
 słuchowiec
 kinestetyk
6. Chciałbym, żeby mój szef przestał się mnie czepiać.
- wzrokowiec
 słuchowiec
 kinestetyk
7. Ona zawsze pachnie jak róża.
- wzrokowiec
 słuchowiec
 kinestetyk
8. Ciemno tu jak w grobie.
- wzrokowiec
 słuchowiec
 kinestetyk

Verbalne dostosowanie do trzech głównych trybów przetwarzania informacji

1. WZROKOWIEC - wygląd

Osoba, której ulubionym kanałem przepływu informacji jest WZROK, posługuje się wyrażeniami nawiązującymi do wrażeń wizualnych. Wzrokowiec woli telewizję niż radio, patrzy na przepływające obłoki, zamiast chodzić na basen, marzy o przyszłości, a nie

zajmuje się koszeniem trawnika. Z łatwością możesz poznać wzrokowca po dużej liczbie słów nawiązujących do wzroku obecnych w Jego słowniku.

Powie on na przykład tak:

„Niech no **SPOJRZE** jeszcze raz na ten problem”.

„**WIDZE**, że to nie jest to, o co nam chodzi”.

„Nie mam **JASNEGO OBRAZU** twoich poglądów”

Możesz otrzymać **OBRAZ** trybu przetwarzania danych u twego rozmówcy, **PATRZĄC** na słowa, jakich najczęściej używa.

2. **SŁUCHOWIEC** - dźwięk

Słuchowiec woli środki przekazu oparte na **DŹWIĘKU** i z nich czerpie informacje. Woli radio niż telewizję, koncert niż balet i będzie raczej słuchać muzyki stereo, niż kosić trawę. Z jego wypowiedzi z łatwością wyłowisz słowa nawiązujące do słuchu:

„Chciałbym **USŁYSZEĆ**, co masz mi do **POWIEDZENIA**”.

„**To BRZMI** obiecująco.

„Ta idea **BRZMI** sensownie”.

Nieraz **SŁYSZYSZ**, jak ludzie **MÓWIĄ**, że coś **BRZMI** dobrze lub źle.

3. **KINESTETYK** - dotyk i odczucia emocjonalne

Osobowość kinestetyczna rozwinęła przede wszystkim sfery **DOTYKU** i **EMOCJI**.

Kinestetyk będzie wolał pływać, niż iść do kina; tańczyć, niż oglądać balet... to wreszcie ktoś, komu prawdziwą przyjemność sprawia koszenie trawy!

Od razu poznasz tego rodzaju osobę po doborze słów.

Kinestetyk powie tak:

„**CZUJE**, że w swoim sprawozdaniu **DOTYKASZ** meritum sprawy”.

„Zdaje się, że nie udało ci się **OGARNAĆ** problemu”.
„Gdy będziesz znał już **KONKRETY**,
SKONTAKTUJ SIĘ
ze mną”.

Po takich wypowiedziach będziesz już mógł **UCHWYCIĆ** charakter tej osoby i poradzisz sobie z nią, używając **MOCNYCH**, **KONKRETNYCH** argumentów w trakcie rozmowy.

Zadanie: Sprawdź, ile przykładowych słów wymyślisz dla każdego typu rozmowy.

Po ilości uzyskanych punktów zorientujesz się, jaki jest twój ulubiony tryb przetwarzania danych (ten, gdzie liczba punktów jest największa). Następnie powinieneś rozwinąć słownictwo w pozostałych kolumnach tak, byś czuł się swobodnie w rozmowach z osobami o innych preferencjach. Mistrz komunikacji potrafi prowadzić konwersację dostosowując się do każdego trybu przetwarzania.

WZROKOWIEC	SŁUCHOWIEC	KINESTETYK
<p>1. Wzrost: 170 cm</p> <p>2. Ciężar ciała: 65 kg</p> <p>3. Ciężar serca: 300 g</p> <p>4. Ciężar płuc: 1000 g</p> <p>5. Ciężar wątroby: 1500 g</p> <p>6. Ciężar nerek: 150 g</p> <p>7. Ciężar trzustki: 70 g</p> <p>8. Ciężar pęcherzyka żółciowego: 50 g</p> <p>9. Ciężar żołądka: 100 g</p> <p>10. Ciężar jelita cienkiego: 2000 g</p> <p>11. Ciężar jelita grubego: 1000 g</p> <p>12. Ciężar śledziony: 150 g</p> <p>13. Ciężar macicy: 50 g</p> <p>14. Ciężar jajnika: 50 g</p> <p>15. Ciężar pęcherzyka moczowego: 100 g</p> <p>16. Ciężar prostaty: 20 g</p> <p>17. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>18. Ciężar tarczycy: 20 g</p> <p>19. Ciężar nadnerczy: 10 g</p> <p>20. Ciężar przytarcznic: 10 g</p> <p>21. Ciężar gruczołu sutkowego: 100 g</p> <p>22. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>23. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>24. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>25. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>26. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>27. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>28. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>29. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>30. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p>	<p>1. Wzrost: 170 cm</p> <p>2. Ciężar ciała: 65 kg</p> <p>3. Ciężar serca: 300 g</p> <p>4. Ciężar płuc: 1000 g</p> <p>5. Ciężar wątroby: 1500 g</p> <p>6. Ciężar nerek: 150 g</p> <p>7. Ciężar trzustki: 70 g</p> <p>8. Ciężar pęcherzyka żółciowego: 50 g</p> <p>9. Ciężar żołądka: 100 g</p> <p>10. Ciężar jelita cienkiego: 2000 g</p> <p>11. Ciężar jelita grubego: 1000 g</p> <p>12. Ciężar śledziony: 150 g</p> <p>13. Ciężar macicy: 50 g</p> <p>14. Ciężar jajnika: 50 g</p> <p>15. Ciężar pęcherzyka moczowego: 100 g</p> <p>16. Ciężar prostaty: 20 g</p> <p>17. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>18. Ciężar tarczycy: 20 g</p> <p>19. Ciężar nadnerczy: 10 g</p> <p>20. Ciężar przytarcznic: 10 g</p> <p>21. Ciężar gruczołu sutkowego: 100 g</p> <p>22. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>23. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>24. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>25. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>26. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>27. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>28. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>29. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>30. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p>	<p>1. Wzrost: 170 cm</p> <p>2. Ciężar ciała: 65 kg</p> <p>3. Ciężar serca: 300 g</p> <p>4. Ciężar płuc: 1000 g</p> <p>5. Ciężar wątroby: 1500 g</p> <p>6. Ciężar nerek: 150 g</p> <p>7. Ciężar trzustki: 70 g</p> <p>8. Ciężar pęcherzyka żółciowego: 50 g</p> <p>9. Ciężar żołądka: 100 g</p> <p>10. Ciężar jelita cienkiego: 2000 g</p> <p>11. Ciężar jelita grubego: 1000 g</p> <p>12. Ciężar śledziony: 150 g</p> <p>13. Ciężar macicy: 50 g</p> <p>14. Ciężar jajnika: 50 g</p> <p>15. Ciężar pęcherzyka moczowego: 100 g</p> <p>16. Ciężar prostaty: 20 g</p> <p>17. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>18. Ciężar tarczycy: 20 g</p> <p>19. Ciężar nadnerczy: 10 g</p> <p>20. Ciężar przytarcznic: 10 g</p> <p>21. Ciężar gruczołu sutkowego: 100 g</p> <p>22. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>23. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>24. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>25. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>26. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>27. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>28. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>29. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p> <p>30. Ciężar gruczołu krokowego: 20 g</p>
<p>(PODSUMUJ WYNIKI W KAŻDEJ KOLUMNIE)</p>		

Bardzo ważna wskazówka

Wiele osób w sytuacjach stresowych ucieka się tylko do jednego, podstawowego kanału informacyjnego. Określ podstawowe tryby przetwarzania u ludzi, z którymi często przebywasz, i sporządź ich listę, żebyś w razie nagłej potrzeby był *przygotowany do* nawiązania z nimi porozumienia.

.....

Imię i nazwisko

.....

Podstawowy tryb przetwarzania

.....

Drugorzędny tryb

Przyjrzyjmy się rozmowie dwóch osób, które cechuje odmienny tryb przetwarzania.

Jan (sprzedawca): - Proszę SPOJRZEĆ na tę ofertę.

ZOBACZYCIE państwo, jak wasza firma zaoszczędzi

na niej. Anna (klientka): - Tak, CZUJĘ, że przedstawił

pan parę MOCNYCH stron tej propozycji, ale są tu też

SŁABE punkty. J.: - Ależ pani nie DOSTRZEGA

całości OBRAZU. Wiem, że z pani punktu

WIDZENIA WYGLĄDA to trochę SZKICOWO, ale

jeśli zechce pani PRZYJRZEĆ SIĘ naszej ofercie,

DOSTRZEŻE pani same korzyści.

A.: - Jednakże PODSTAWĄ działania mojej firmy jest

PRZEPLÝW gotówki. CZUJĘ, że powinnam

WSTRZYMAĆ SIĘ z zamówieniem. Nie ma

POŚPIECHU. Gdy SKONKRETYZUJE pan swoją

ofertę, proszę o KONTAKT.

Jan jest:

() wzrokowcem

- słuchowcem
- kinestetykiem

Anna jest:

- wzrokowcem
- słuchowcem
- kinestetykiem

Czy J a n otrzyma zamówienie?

- tak
- nie

Kto odniósłby korzyści z lepszego porozumienia?

- J a n
- Anna
- oboje

Czy Jan otrzyma zamówienie? Prawdopodobnie nie. Jan i Anna rozmawiali tak, jakby posługiwali się innymi językami. Równie dobrze Jan mógłby mówić po chińsku, a Anna po niemiecku.

Kto zyska na lepszej komunikacji?

Oboje.

Zadaniem kupującego jest rozwój jego firmy dzięki opłacalnemu zakupowi najbardziej przydatnych produktów. Mówiąc językiem sprzedawcy, Anna mogłaby uzyskać pełną informację, zrozumieć ją i podjąć najlepszą decyzję.

Zyski sprzedawcy zależą w dużej mierze od jego umiejętności komunikacji. Ta umiejętność decyduje o sukcesie lub o porażce.

W jaki sposób ty komunikujesz się z ludźmi? Ile razy zdarzyło ci się usłyszeć lub powiedzieć: „Nie rozumiem, co masz na myśli”. Poświęć trochę czasu na określenie trybu przetwarzania informacji osób, z którymi się kontaktujesz, i przećwicz te tryby, by poprawić jakość waszej komunikacji.

Aby lepiej zrozumieć, jak można wykorzystywać znajomość czyjegoś trybu przetwarzania, wyobraź sobie, że...

Zadanie:

1. Wybierasz się na pierwszą randkę (spotkanie) i chcesz zrobić dobre wrażenie. Wiesz już, jaki jest tryb przetwarzania u tej osoby.

Jaki rodzaj rozrywki jej zaproponujesz?

(A)Wzrokowcowi:

1.

2.

3.

4.

(B)Słuchowcowi:

1.

2.

3.

4.

(C)Kinestetykowi:

1.

2.

3.

4.

2. Jest rocznica waszego ślubu i chcesz podarować ukochanej osobie jakiś specjalny prezent. Co kupisz?

(D) Wzrokowcowi:

1.

2.

(E) Słuchowcowi:

1

2

3

4

(F) Kinestetykowi:

1

2

3

4

3. Klienci często kupują domy, które wcale nie przypominają domów ich marzeń. Mistrz komunikacji w dziedzinie sprzedaży nieruchomości przede wszystkim zwróci uwagę na tryb przetwarzania charakteryzujący jego klienta... czyli na jego sposób podejmowania decyzji o zakupie. Następnie wybierze dom odpowiadający potrzebom klienta.

Na co ty jako sprzedawca zwróciłbyś uwagę klienta?

(G) Wzrokowcowi:

1

2

3

(H) Słuchowcowi:

1

2

3.....

(J) Kinestetykowi:

1.....

2.....

3.....

Obserwacja ruchu gałek ocznych

Okazuje się, że kiedy zadajesz komuś pytanie, jego gałki oczne wykonują automatyczne, określone ruchy, gdy zastanawia się on nad odpowiedzią.

Oznaki wzrokowego przetwarzania danych

Jeśli zadajesz pytanie, które wymaga od pytanego przywołania odpowiedzi wizualnej, jego gałki oczne najczęściej kierują się w dół i w prawo lub w lewo, w zależności od rodzaju pytania.

Chociaż od każdej reguły są wyjątki, możemy ogólnie stwierdzić, że wyżej opisany ruch gałek ocznych świadczy o wzrokowym trybie przetwarzania informacji. W tym przypadku jednak nie oznacza to, że osoba ta jest wzrokowcem. Rozważymy tę kwestię nieco później.



Chcąc zidentyfikować wizualny tryb przetwarzania, trzeba zadać odpowiednie pytanie. Pytanie nawiązujące do dźwięku lub odczucia emocjonalnego nie jest właściwe. *Musi to być pytanie, które ewokuje odpowiedź wizualną.* Co ciekawsze - istnieją dwa rodzaje pytań dla trybu wizualnego. Jak się później okaże, te same dwa rodzaje pytań stosuje się również przy przetwarzaniu słuchowym - ale nie przy kinestetycznym.

Dwa rodzaje pytań

A oto dwa rodzaje pytań, które ewokują specyficzny tryb mózgowego przetwarzania i dostarczają wyraźnych wskazówek, które możemy wykorzystać do podniesienia skuteczności komunikacji:

1. **Pytanie przywołujące** - jest to pytanie, które wymaga od rozmówcy przywołania danych z banku pamięciowego (mózgu).
2. **Pytanie konstruujące** - jest to pytanie, które wymaga od rozmówcy utworzenia nowych danych przy użyciu wyobraźni i zdolności twórczych.

Pytanie przywołujące wymaga tego, co nazwiemy wizualizacją lub inergizacją. Taki rodzaj pytania uaktywnia przywoływanie wcześniej zgromadzonych danych (wspomnień). Mogą to być obrazy, dźwięki lub emocje. Nie powstaje tutaj nic nowego; osoba, z którą rozmawiasz, ma już potrzebne jej informacje i tylko przywołuje odpowiedź.

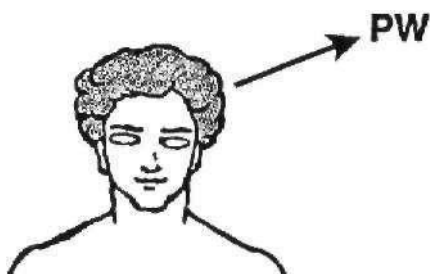
Gdybyś ktoś cię zapytał: „Jak wygląda czerwona róża?”, sięgnąłbyś po prostu do banku pamięci i przywołał wspomnienie jakiejś prawdziwej bądź sztucznej czerwonej róży. Ten proces przywoływania trwa zaledwie kilka sekund. Jeśli przyjmujemy bardzo prostą wersję modelu rozszczepionego mózgu, to dane tego rodzaju przechowywane są głównie w lewej jego półkuli.

Pytanie konstruuje wymaga od rozmówcy skorzystania z *wyobraźni*. Ten typ pytania skłania go do *tworzenia NOWYCH* obrazów, dźwięków lub emocji, które powstają na bazie wcześniej zgromadzonych fragmentów informacji.

Gdyby cię zapytano: „Jak wygląda niebieska róża?”, proces myślenia byłby bardziej skomplikowany. Najpierw przetrasnąłbyś pamięć w poszukiwaniu niebieskiej róży, potem - nie znajdując tam takiej róży - przywołałbyś czerwoną, następnie przywołałbyś barwę niebieską, po czym czerwoną różę uczyniłbyś różą niebieską; i w ten sposób stworzyłbyś i zatrzymał w pamięci nowy obraz niebieskiej róży, który od tej chwili mógłbyś swobodnie przywoływać, bez konieczności powtórnego konstruowania. Ów twórczy proces może skłonić cię do użycia twojej prawej półkuli mózgowej.

PRZYWOŁYWANIE WIZUALNE

Gdy zadasz specjalne pytanie wymagające *odpowiedzi wizualno-przywołującej*, zobaczysz, że oczy osoby pytanej kierują się w górę i w *twoją prawą* stronę.



Test na przywoływanie wizualne

Aby sprawdzić u rozmówcy objawy tego typu przetwarzania informacji, zapytaj go o obraz, który już wcześniej widział - o jakąś „znaną” mu cechę. Na przykład:

„Jak wygląda twój płaszcz?”.

„Jakiego koloru są ściany twego domu?”.

KONSTRUOWANIE WIZUALNE

Gdy zadasz specjalne pytanie wymagające *odpowiedzi wizualno-konstruującej*, zobaczysz, że gałki oczne pytanego zwracają się w górę i w *twoją lewą* stronę.

KW



Test na konstruowanie wizualne

Aby zaobserwować u rozmówcy oznaki tego typu przetwarzania informacji, zapytaj go o obraz, którego nigdy przedtem nie widział - o jakąś „nie znaną” mu cechę.

Na przykład:

„Jak wyglądałby żółty kangur w czarne cętki?”.

„Jak wyglądałbyś z zielonymi włosami?”.

„Jak wyglądałby twój dom, gdyby pomalowano go na zielono w duże różowe groszki?”.

Wzrok rozbiegany lub nieruchomy

Oczy wpatrzone w przestrzeń, rozbiegane lub nieruchome, również mogą wskazywać na wizualny dostęp do danych. Gdy oczy wznoszą się ku górze, a gałki oczne poruszają się to w prawo, to w lewo, tam i z powrotem, często świadczy to o trwającym właśnie procesie wizualnego konstruowania. (Można to porównać do snu na jawie... Nauczyciele, pamiętajcie: może Janek akurat tworzy lekcję historii!)

Jak przeprowadzać test i weryfikacje

Opisane tu ruchy gałek ocznych występują u większości ludzi, aczkolwiek bywają wyjątki. Jeśli masz jakieś wątpliwości, powinieneś zadać rozmówcy więcej pytań i sprawdzić rezultaty. Może się okazać, że ruchy oczu są u kogoś akurat odwrotne, a w niektórych rzadkich przypadkach - całkowicie inne. Formułuj pytania tak, by sprowadzić rozmowę na tematy interesujące obie strony.

Dla uproszczenia naszych rozważań przyjmijmy, że każdy człowiek pasuje do naszego idealnego modelu. Trzeba tylko pamiętać o tym, by przy stosowaniu niniejszej techniki "ocenić" ruchy oczu każdej osoby, to znaczy sprawdzić je za pomocą pytań kontrolnych.

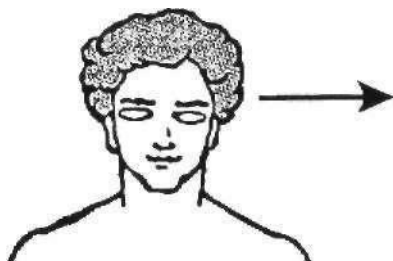
Oznaki słuchowego przetwarzania danych

W przypadku słuchowego przetwarzania informacji gałki oczne kierują się w stronę ucha, prawego lub lewego. Wygląda to tak, jakby mózg wsłuchiwał się w napływające informacje. Podobnie jak przy wizualnym trybie przetwarzania, do uzyskania informacji o rozmówcy służą dwa rodzaje pytań.

PRZYWOŁYWANIE SŁUCHOWE

Gdy zadasz specjalne pytanie wymagające odpowiedzi *słuchowo- przywołującej*, zaobserwujesz, że wzrok pytanego kieruje się w stronę jego lewego ucha, tzn. w twoją prawą stronę.

PS



Test na przywołanie słuchowe

Aby sprawdzić u rozmówcy objawy tego typu przetwarzania danych, zapytaj go o jakiś dźwięk lub wrażenie słuchowe, którego już kiedyś doświadczył - o cechę mu „znaną”.

Na przykład:

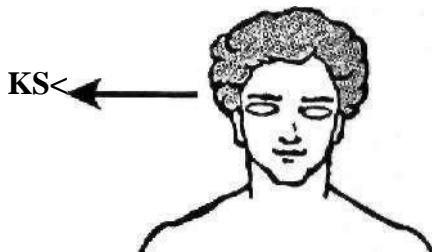
„Jak brzmi klakson twojego samochodu?”

„Jaki jest dźwięk twojego budzika?”

„Jak brzmi wycie syreny policyjnej?”.

KONSTRUOWANIE SŁUCHOWE

Gdy zadasz pytanie wymagające odpowiedzi *sluchowo-konstruującej*, oczy pytanego skierują się w stronę jego prawego ucha, to znaczy w twoją lewą stronę.



Test na konstruowanie słuchowe

Aby sprawdzić u rozmówcy objawy tego typu przetwarzania danych, zapytaj go o dźwięk lub wrażenie słuchowe, którego nigdy nie doświadczył - o jakość mu „nie znaną”.

Na przykład:

„Jak brzmiałby klakson twojego samochodu, gdyby jego dźwięk podobny był do dziewczęcego śpiewu?”.

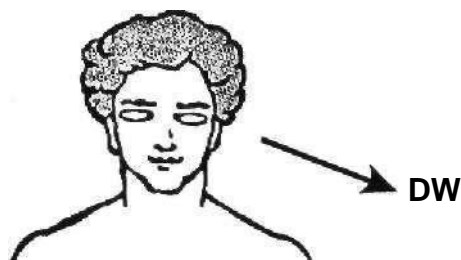
„Jak brzmiałoby twoje nazwisko wymówione od końca?”, „Jakie byłoby brzmienie fletu imitujące płacz dziecka?”.

Wewnętrzny świat *dźwięków* jest jednym z najbogatszych źródeł informacji płynących do mózgu, mimo że dla większości osób podstawowym sposobem przetwarzania danych jest tryb wizualny lub kinestetyczny, nie zaś słuchowy.

Oznaki kinestetycznego przetwarzania danych Okazuje się, iż przetwarzanie kinestetyczne to *całkiem odmienne* zjawisko. Być może dlatego, że kinestezja dotyczy wrażeń zarówno fizycznych, jak emocjonalnych. Inny jest dostęp do wrażeń fizycznych i odczuć emocjonalnych, a inny do wewnętrznego dialogu, czyli rozmowy z samym sobą. W przypadku wrażeń ich przywoływanie i konstruowanie objawia się jednakowym położeniem gałek Wspomnieliśmy w poprzednim rozdziale, że proponowany przez nas model inergizacji holograficznej (komunikacji wewnętrznej) jest nieco inny niż w standardowej wersji NLP. Teraz powróćmy jednak do owej wersji (komunikacja zewnętrzna) i przyjmijmy założenie, że gdy wzrok pytanego kieruje się **w dół** i w twoją **prawą** stronę, świadczy to o prowadzeniu przez niego wewnętrznego dialogu, czyli **rozmowy z samym sobą**.

DIALOG WEWNĘTRZNY - ROZMOWA Z SAMYM SOBĄ

Kiedy odbywa się taki wewnętrzny dialog, oczy rozmówcy kierują się w dół i w *twoją* *prawą* stronę.



Test na kinestetyczny dialog wewnętrzny

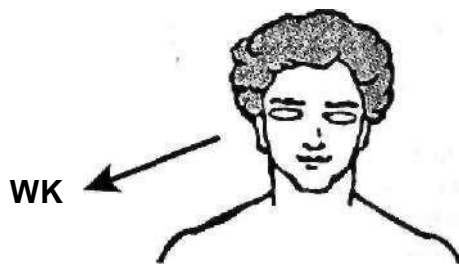
Na przykład:

„Opowiedz samemu sobie jakiś dowcip”.

”Co sobie myślisz, kiedy zdarza ci się potknąć? * ”Co myślisz, kiedy ktoś mówi ci komplement?”.

DANE FIZYCZNE I EMOCJONALNE

Gdy zadasz specjalne pytanie wymagające odpowiedzi związanej z wrażeniami cielesnymi lub emocjonalnymi, gałki oczne rozmówcy skierują się w dół i w twoją lewą stronę.



Test na wrażenia kinestetyczne

Na przykład:

„Co odczuwa dłoń, dotykając kory drzewa?”.

„Jak czuje się człowiek podczas biegu?”.

„Jak to jest być zakochanym?”.

Zauważysz, że nie występuje tu różnica między trybem *konstruowania i przywoływania* - i jedno, i drugie odbywa się przy *takim samym* położeniu gałek ocznych; przy dialogu wewnętrznym - w dół i w twoją prawą stronę, a przy wrażeniach fizycznych i emocjonalnych - w dół i w twoją lewą stronę.

Wskazówki służące do identyfikowania podstawowego trybu przetwarzania

Wiele osób sądzi, że można określić czyjś podstawowy sposób przetwarzania danych, obserwując *pierwszy* ruch gałek ocznych po zadaniu obojętnie jakiego pytania.

Nauczyciele mogą w ten sposób stwierdzić, jakim trybem myślenia uczeń rozwiązuje zadanie matematyczne. Mając taką informację, dobry nauczyciel będzie mógł pomóc uczniowi zrozumieć zawiloci matematyki.

Do sukcesu można dojść tylko jedną drogą. Oto skrót, którym można ją wyrazić: PSP, co oznacza:

P = PRÓBOWANIE
S = STOSOWANIE
P = POWTARZANIE

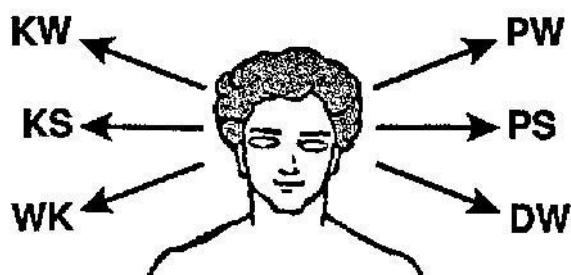
Test dla siebie

A w jaki sposób *ty* przetwarzasz informacje? Jakich używasz zdań opisowych? Aby to sprawdzić, odszukaj jakiś stary, napisany przez siebie list. Miej na uwadze, że piszesz zupełnie inaczej, niż mówisz, mimo to znajdziesz we własnych listach swoje ulubione zwroty.

Postaraj się *zmienić* swoje schematy wypowiedzi, ćwicząc posługiwanie się słownictwem wizualnym, słuchowym i kinestetycznym. Im więcej ćwiczeń, tym łatwiej stosować je techniki wobec innych i przyjąć ich sposób myślenia.

W miarę postępów możesz przystąpić do nauki naśladowania: postawy ciała, gestów rąk, oddychania, tonu głosu, prędkości mowy, wyrazu twarzy, mimiki (np. mruganie powiekami) i wielu innych cech czyjegoś zachowania.

Piękna sztuka komunikacji i przekonywania jest darem, który należy polerować tak długo, aż jego blask padnie na drugiego człowieka.



OBSERWACJA RUCHU GAŁEK OCZNYCH

Miej na uwadze, że *patrzysz na twego rozmówcę*, tak więc wskazówki odnoszą się do *twojej* prawej i *twojej* lewej strony!

KW - obrazy -konstruowane wizualnie (oczy w górę i w lewo) PW - obrazy przywoływane wizualnie (oczy w górę i w prawo)

(wzrok rozbiegany lub nieruchomy także może wskazywać na przetwarzanie wizualne) KS - dźwięki lub słowa konstruowane słuchowo (oczy na linii wzroku i w lewo)

PS - dźwięki lub słowa przywoływane słuchowo (oczy na linii wzroku i w prawo)

DW - kinestetyczno-słuchowa rozmowa z samym sobą (oczy w dół i w prawo; zarówno przy konstruowaniu, jak i przywoływaniu)

WK - wrażenia kinestetyczne: emocje i odczucia cielesne (oczy w dół i w lewo; zarówno przy konstruowaniu, jak i przywoływaniu)

Masz więc już w swoich rękach narzędzie burzące mury i wznoszące mosty komunikacyjne. Przejdź po nich na drugą stronę ku lepszemu, szczęśliwemu i wartościowemu światu.

Opracowanie na podstawie:
Tag i Judith Powell „Panowanie nad umysłem”,
Wydawnictwo Medium 1995

