

Vad är egentligen NLP?

Av Gabriella Wejlid

Inom försäljning, ledarskap och kommunikation talas det allt mer om NLP – Neurolingvistisk programmering.

Men vad är egentligen NLP? Och vad kan det användas till?

Begreppet NLP myntades 1972 av två amerikaner vid University of California, Richard Bandler som studerade psykologi och John Grinder som var professor i lingvistik. De började tillsammans skapa en manual för hur vi människor beter oss och hur vi kommunicerar med varandra. I sitt arbete studerade de bland annat flera framgångsrika psykologer och terapeuter, och analyserade hur dessa personer använde språket för att verkligen nå fram till människor och få ett önskat resultat. De fann därigenom många av koderna till lyckad mänsklig kommunikation, och manualen döpte de till Neurolingvistisk programmering. Neuro står för våra sinnen och hur vi filtrerar information när vi talar och lyssnar. Lingvistisk står för vår användning av språket när vi kommunicera med både andra och oss själva, och programmering handlar om våra mönster, vad som styr oss när vi lyckas eller misslyckas och hur vi kan programmera om dessa mönster för att få ett bättre resultat.

En central del av NLP är alltså att studera personer som verkligen lyckats med något, hitta deras strategi och översätta den till en praktisk modell som andra kan ta efter. Som NLP:are kan man använda sig av färdiga modeller, till exempel Walt Disneys strategi för att bli mer kreativ och få nya idéer. Men man kan också lära sig att själv modellera personer som lyckats med något man vill uppnå. Man kan bland annat titta på hur andra har använt språket framgångsrikt och få fram enkla modeller över vilken typ av frågor man ska ställa eller vilka ord som passar bäst att använda. Språket är en stor del av NLP, och genom att bli mer medveten om hur man använder språket kan man bättre anpassa det efter vad man vill uppnå med kommunikationen. Hur ska man använda språket för att ge konstruktiv kritik? För att få någon att själv inse att denne är på fel spår? Eller för att uppnå det man vill? Här kan man välja bland många olika strategier som andra redan har definierat. Man kan exempelvis använda familjeterapeuten Virginia Satirs modell och fråga sig ner genom någons filter av generaliseringar, utelämnanden och förvrängningar, för att förstå vad denne verkligen menar - och få den att inse det själv. Eller man kan göra som hypnotisören Milton Erickson, och ge uppmaningar på ett så vagt sätt att den uppmanade nästan tror att han kom på det själv.

Inom NLP:n tittar man också på saker som vilka primärsystem olika människor har, det vill säga om någon framförallt använder sig av synen, känslan eller

hörseln. Detta påverkar både hur man talar och hur man förstår andra, och vi kommunicerar lättast med dem som använder samma primärsystem som oss själva. En visuell person uttrycker sig ofta i fraser som "jag ser vad du menar", den lär sig genom att skapa bilder i huvudet och förstår bäst med hjälp av översiktbilder och mindmapps. En auditiv person "hör vad du säger", lyssnar gärna på föredrag och lär sig bäst genom att läsa högt för sig själv. Kinestetikern, som använder känseln främst, kan tycka att något "känns rätt", vill gärna pyssla med händerna om den måste lyssna länge och beskriver ett hus som "mysigt" snarare än "gult". Kännedom om dessa personligheter kan vara ett sätt att hitta nyckeln till kommunikation med någon man normalt har svårt för att förstå. Man kan också nå fler människor om man har alla tre typerna i åtanke när man håller ett föredrag eller sysslar med marknadsföring.

Men det är inte bara orden vi använder som har betydelse i vår kommunikation, den viktigaste delen är kroppsspråket. Med hjälp av det kan vi lära oss att skapa rapport (uttalas rappår), som ger en känsla av samhörighet, och vi kan lära oss att kalibrera andra, vilket innebär att studera små detaljer som hudens färgskiftningar, ögonens rörelser och händernas gester. Därigenom kan vi bli bättre på att avgöra vad någon egentligen tycker och känner i en situation och om denne talar sanning eller hittar på.

En annan stor del av NLP är självkännedom och personlig utveckling. Att lära sig förstå vilka filter man ser världen igenom och vilken karta man har – det vill säga den inre bild man uppfattar som "verkligheten", men som kan se helt olika ut hos olika personer. När man förstår varför man gör som man gör, reagerar som man gör och försätter sig i sina olika tillstånd kan man lättare skapa eventuella förändringar. Man kan också bättre definiera sina mål och vägen dit. Här har språket återigen en stor roll, bland annat i hur vi formulerar målen och hur vi talar till oss själva. Men det handlar också om att sätta upp mål som är ekologiska, vilket innebär att de är genomgående bra för både oss själva och andra. Allt för ofta händer det att vi sätter upp mål som vi inte helt och hållet vill nå, därför att resultatet även skulle föra med sig negativa effekter för oss själva eller någon i vår omgivning. När vi kan sätta upp bra mål och komma fram till vilken väg vi ska ta och vilka resurser vi behöver är halva jobbet gjort, och vi har stora chanser att komma dit vi vill.

En av NLP:s grundare har sagt att han valde det diffusa namnet "neurolingvistisk programmering" för att var och en skulle kunna använda NLP på det sätt som passar just den personen bäst. Därför används NLP idag av många olika människor inom olika områden och i olika syften, och varje utövare tycks ha sin egen definition av vad NLP är. Men grunden är alltid övningar, tekniker och praktiska modeller för att skapa förändring, nå sina mål eller bli en bättre kommunikatör.