

JOSEPH O'CONNOR & JOHN SEYMOUR

INTRODUCING NLP

NLP CĂN BẢN

Neuro Linguistic Programming - Lập trình ngôn ngữ tư duy

NHỮNG KỸ THUẬT
TÂM LÝ ĐỂ HIỂU
VÀ GÂY ẢNH HƯỞNG
ĐẾN NGƯỜI KHÁC



NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG

LỜI GIỚI THIỆU

(Cho bản tiếng Việt)

Đã bao giờ bạn tự hỏi tại sao cùng đối mặt với một vấn đề mà kết quả mọi người thu được lại rất khác nhau? Tại sao một số người lại thành công ở mọi mặt, tràn đầy nhiệt huyết và luôn tìm thấy những niềm vui bất tận, còn những người khác thì không?

NPL - Lập trình ngôn ngữ tư duy sẽ trả lời cho bạn những câu hỏi này. Bằng cách khám phá suy nghĩ và hành động của những người thành công, bạn có thể học được những kỹ năng và công cụ để biến đổi cuộc sống của chính mình.

Trên thế giới đã có rất nhiều cuốn sách, các chương trình đào tạo về chủ đề này. Ở Việt Nam thì dường như NLP còn khá mới mẻ. Một số cuốn sách về NLP đã được xuất bản tại Việt Nam là: Đánh thức nguồn năng lực vô hạn, Thay đổi cuộc sống của bạn trong 7 ngày, NLP - tự “lập trình” cho tư duy của bạn, Thật đơn giản - lập trình ngôn ngữ tư duy, Làm chủ tư duy - thay đổi vân mệnh. *NLP căn bản – Những kỹ năng tâm lý để hiểu và gây ảnh hưởng lên người khác* mà Alpha Books và VietMinds cùng hợp tác xuất bản nhằm cung cấp cho bạn đọc một cái nhìn cơ bản, cập nhật và toàn diện nhất về NLP. Đó là những khám phá mới nhất trong ngành học này cũng như rà soát lại những nguyên tắc cơ bản quan trọng nhất của NLP.

Trong cuốn sách này, hai nhà tâm lý học Joseph O'Connor và John Seymour trình bày một cách đơn giản dễ hiểu những nguyên tắc cơ bản và những công cụ của NLP về: cách thức tạo dựng quan hệ với người khác; kỹ năng gây ảnh hưởng; hiểu và sử dụng ngôn ngữ cơ thể; cách thức để nghĩ và đạt được kết quả bạn muốn; nghệ thuật đặt ra những câu hỏi quan trọng; họp hành, đàm phán và bán hàng hiệu quả; và cuối cùng là những chiến lược học tập tăng tốc. Cuốn sách được viết bằng giọng văn hối thoại thú vị mà vẫn giữ được những giá trị và tinh hoa của chủ đề nó đang nói đến – và do đó cuốn sách này đúng với một phát biểu của Albert Einstein, “Mọi thứ đều nên được đơn giản hóa nhưng không nên đơn giản hơn nữa.”

Ứng dụng những kỹ năng tâm lý của NLP trong cuốn sách này sẽ mang lại cho bạn những kết quả tuyệt vời khi hiểu và từng bước làm chủ NLP, lan tỏa tầm ảnh hưởng, sức hút và thành công của bản thân, biết cách áp dụng hiệu quả NLP vào thực tế.

Tiềm năng luôn tồn tại trong mỗi người - bây giờ là lúc bộc lộ nó!

BÙI QUAN MÃNH

Phó Giám đốc Đào tạo

Công ty Cổ phần Đào tạo Tư duy Việt

LỜI TỰA

“Người lý trí điều chỉnh bản thân để thích ứng với thế giới.

Người phi lý biến đổi thế giới phù hợp với bản thân mình.

Vậy nên, mọi tiến bộ phụ thuộc vào những người phi lý.”

— GEORGE BERNARD SHAW —

Lịch sử, khi nhìn lại, có nhiều điểm tương đồng với bài hát về tay lang băm trị bệnh bằng các trò ma thuật, các nhà ngoại giao và các nhà biện giáo thần học. Nó có thể khác như thế nào chứ?

Những truyền thuyết truyền miệng của con người trong những nền văn hóa nguyên bản trước khi phép chiểu trực giao được giới thiệu vừa là sự an ủi vừa là thách thức: nó là sự an ủi trong kỷ luật và dòng chảy không ngừng của những sự kiện; nó là thách thức với những ca sĩ chứng kiến sự hỗn độn đó cuối cùng buộc phải ép vào khuôn khổ của những nhịp điệu và trường độ trong các bản biên niên sử du dương. Chắc chắn sau một thời gian, mọi người sẽ quên đi sự kiện này và hát bài hát đó với tất cả niềm tin.

Gregory Bateson từng cảnh báo chúng ta về tam giác chết người của công nghệ, khuynh hướng thay thế môi trường sống tự nhiên (những khu rừng rậm ở Amazon) với môi trường sống nhân tạo (những con đường ở New York) và những hoạch định ý thức thiếu cân bằng với quá trình vô thức. Tom Malloy (trong cuốn tiểu thuyết xuất sắc *The Curtain of Dawn* – Tấm màn bình minh) đã chữa lỗi nói lắp trong phát biểu của Charles Darwin khi ông phát biểu “loài mạnh nhất sẽ sống sót” mà lẽ ra phải nói là “loài mạnh hơn sẽ sống sót”.

Hai tác giả O'Connor và Seymour đã xây dựng một câu chuyện mạch lạc từ một cuộc phiêu lưu táo bạo. Những khu rừng mà Richard và tôi đã đi qua trong chuyến hành trình của mình rất kỳ quái và thần bí. Những người đàn ông giỏi giang và thiện chí này cũng sẽ cho bạn cái nhìn về một vườn hoa hồng kiểu Anh được cắt tỉa chăm sóc đúng cách. Cả khu rừng và vườn hoa hồng đều có sức hấp dẫn riêng của chúng.

Những điều bạn sắp đọc chưa bao giờ xảy ra nhưng nó có vẻ rất hợp lý, ngay cả đối với tôi.

Tháng 12 năm 1989

JOHN GRINDER

GIỚI THIỆU

Cuốn sách này giới thiệu và hướng dẫn về ngành khoa học được biết đến với cái tên Lập trình Ngôn ngữ Tư duy hay NLP. NLP là một môn nghệ thuật và khoa học về sự xuất chúng dựa trên nền tảng nghiên cứu cách những người xuất sắc nhất trong các lĩnh vực khác nhau đạt được những kết quả phi thường. Bất kỳ ai cũng có thể học những kỹ năng giao tiếp này để nâng cao hiệu quả cá nhân cũng như nghề nghiệp.

Cuốn sách mô tả rất nhiều mô hình của sự xuất chúng mà NLP đã xây dựng cho các chủ đề giao tiếp, kinh doanh, giáo dục và tri liệu. Cách thức tiếp cận rất thực tiễn, nó mang lại kết quả và đang ngày càng ảnh hưởng đến những lĩnh vực khác trên thế giới.

NLP tiếp tục phát triển và khơi gợi thêm nhiều ý tưởng hơn. Chúng tôi, những tác giả, nhận thức được rằng trái với thực tế đó, sách vở thường mang yếu tố cố định và không thay đổi. Mỗi cuốn sách phản ánh tình trạng tương đối tại thời điểm được viết ra. Nó là một bức ảnh chụp nhanh về chủ thể. Tuy nhiên, chỉ vì một người sẽ thay đổi vào ngày mai không phải là lý do để không chụp bức ảnh ngày hôm nay.

Hãy coi cuốn sách này như một bước đệm giúp bạn tìm hiểu một lĩnh vực mới và tiếp tục hành trình khám phá thú vị trong suốt cuộc đời bạn. Cuốn sách chỉ đại diện cho những hiểu biết cá nhân của tác giả về NLP chứ không phải là ấn bản tuyệt đối hay chính thức. Một ấn bản như vậy sẽ không bao giờ tồn tại xét về bản chất của NLP. Đây là một cuốn sách giới thiệu do đó chúng tôi đã phải quyết định sẽ viết gì và không viết gì. Kết quả của cuốn sách chỉ là một trong những cách khả dĩ để sắp xếp tài liệu này.

NLP là mô hình trình bày cách thức con người cơ cấu những trải nghiệm trong cuộc sống của họ. NLP chỉ là một phương pháp để suy ngẫm và sắp xếp sự phức tạp tuyệt đẹp và kỳ diệu trong suy nghĩ và giao tiếp của con người. Chúng tôi hy vọng rằng với việc cả hai chúng tôi đều đóng góp vào cuốn sách này thì mô tả về NLP ở đây sẽ có chiều sâu hơn là khi chỉ có một tác giả viết. Chiều sâu chỉ có thể đạt được khi tập trung cả hai mắt vào một vật thể. Thế giới này sẽ phẳng nếu chỉ nhìn sự vật bằng một con mắt.

NLP đại diện cho một thái độ của tâm trí cũng như cách sống trong thế giới mà không thể đúc kết đầy đủ trong một cuốn sách, dù rằng vài ý ở đây có thể được nắm bắt thông qua việc đọc hiểu những ẩn ý. Ta tận hưởng những nốt nhạc tuyệt vời thông qua lắng nghe nó chứ không phải thông qua việc nhìn vào bản hợp âm.

NLP rất thiết thực. Nó là một bộ hình mẫu, kỹ năng và kỹ thuật để suy nghĩ và hành động hiệu quả. Mục tiêu của NLP là mang lại hiệu quả, gia tăng chọn lựa và nâng cao chất lượng cuộc sống. Những câu hỏi quan trọng nhất cho cuốn sách này là "Nó có hữu ích không? Nó có hiệu quả không?" Hãy tìm hiểu xem cái gì hữu ích và cái gì hiệu quả bằng cách áp dụng nó. Quan trọng hơn, hãy tìm hiểu xem cái gì không hiệu quả và thay đổi cho đến khi nó hiệu quả. Đó là tinh thần của NLP.

Mục tiêu của chúng tôi khi viết cuốn sách này là đáp ứng nhu cầu mà chúng tôi nhận thấy khi nói chuyện với rất nhiều những người có hứng thú với NLP. Chúng tôi đã vạch ra ý tưởng viết một cuốn sách cung cấp cái nhìn tổng quan về ngành học này. Cuốn sách sẽ chia sẻ với bạn đọc niềm hào hứng của chúng tôi đến từ những hiểu biết về cách thức con người suy nghĩ và những thay đổi nếu có thể. Cuốn sách tổng hợp hầu hết những kỹ năng, hình mẫu và kỹ thuật hữu ích nhất theo cách có thể sử dụng ngay như những công cụ để thay đổi trong một thế giới đang đổi thay. Nó cung cấp những hướng dẫn thực tiễn trong việc mua những cuốn sách về NLP khác để bạn có thể tiếp tục theo đuổi niềm đam mê và ứng dụng NLP. Đồng thời nó còn hướng dẫn bạn chọn lựa những khóa học về NLP.

Mục tiêu này thường dễ khiến người ta thoái chí, vì sự hiến nhiên thường bị lảng tránh của NLP, do đó không ai trong hai chúng tôi đủ tự tin để vượt qua nó. Kết hợp nguồn lực của cả hai lại khiến chúng tôi trở nên can đảm hơn. Chúng tôi đạt được thành công bao nhiêu tùy thuộc vào việc bạn cảm thấy cuốn sách này hữu ích thế nào.

Chúng tôi đặc biệt khuyến khích bạn khám phá sâu hơn chủ đề NLP và sử dụng những ý tưởng đầy sức mạnh này với sự chính trực và tôn trọng dành cho chính bạn và cho người khác, để tạo ra nhiều cơ hội và hạnh phúc hơn trong cuộc sống cá nhân và nghề nghiệp của bạn, cũng như trong cuộc sống của những người khác.

Ban đầu chúng tôi dự tính dành một chương kể câu chuyện làm thế nào mọi người khám phá ra NLP và những kinh nghiệm ứng dụng NLP của chúng tôi. Nhưng ngay sau đó, chúng tôi nhận ra cách này không hiệu quả, kinh nghiệm cũ chỉ có giá trị giải trí mà không có nhiều tác động trực tiếp. Thay vào đó, theo tinh thần của NLP, chúng tôi hy vọng bạn sẽ tự tạo ra một chương riêng về những kinh nghiệm thú vị của bản thân trong việc ứng dụng NLP.

NLP được trải nghiệm tốt nhất là trong cuộc sống. Hãy đọc thực đơn và nếu bạn thích những gì bạn vừa đọc, hãy tận hưởng bữa ăn.

Một bức ảnh không bao giờ chỉ có một người.

Một bước đệm không phải là một cuộc hành trình.

Một bản hợp âm không phải là âm nhạc.

Không có ma thuật nào cả, chỉ có những nhà ảo thuật và nhận thức con người.

GIỚI THIỆU

CHO LẦN XUẤT BẢN THỨ HAI

Ban đầu chúng tôi dự định cập nhật cuốn sách này một cách có hệ thống. Chúng tôi muốn cuốn sách này có những kiến thức đúng của ngành NLP, ngành khoa học mà biên giới của nó đang ngày càng mở rộng và thay đổi. Về bản chất, nó không bao giờ đứng yên cả. Do đó, chúng tôi rất hứng thú với việc soạn ra phiên bản mới này. Ấn bản đầu tiên của cuốn sách đã hiện thực hóa giấc mơ của chúng tôi và những phản hồi cho thấy chúng tôi đã đáp ứng được kỳ vọng: cuốn sách trở thành tài liệu dẫn nhập và khai quật hữu ích cho ngành NLP. Phiên bản mới của cuốn sách sẽ nối tiếp giấc mơ đó.

Chúng tôi đã thực hiện rất nhiều những thay đổi nhỏ và một vài thay đổi lớn. Với những thay đổi nhỏ, chúng tôi hy vọng sẽ tạo ra một sự khác biệt tổng thể và làm tăng thêm chất lượng. Thay đổi lớn là việc bổ sung những tài liệu mới và một phần dành cho những tham khảo được cập nhật mới. Phiên bản này bao gồm một phần về những siêu chương trình. Những mô hình này đang được ứng dụng vào thực tế nhiều hơn đặc biệt là trong môi trường kinh doanh, do đó cuốn sách của chúng tôi cần phản ánh thực tế này. Chúng tôi đã mở rộng chương nói về những niềm tin và phần mô hình hóa trong chương cuối. Chúng tôi muốn gửi lời cảm ơn chân thành đến Michael Neill vì những cống hiến của ông trong hai chương cuối.

Phần về các Tổ chức NLP Toàn cầu (NLP Organizations Worldwide) chắc chắn cần phải cập nhật. Nó luôn được hiệu chỉnh và mở rộng để ghi nhận tất cả những học viện NLP đã phát triển trên thế giới trong hai năm qua. Danh sách của chúng tôi dễ hiểu và chính xác nhất tính đến thời điểm này. NLP đã phát triển mạnh ở Đức đến nỗi có hẳn một cuốn sách được xuất bản chỉ để liệt kê tên các học viện NLP và các huấn luyện viên. Nhưng chúng tôi không lặp lại nội dung

của cuốn sách đó, chúng tôi chỉ nêu tên nó trong danh sách cần đọc.

Những cuốn sách về chủ đề NLP sẽ tiếp tục được xuất bản với tốc độ chóng mặt, do đó đây có thể là phiên bản cuối cùng chúng tôi có đủ chỗ để đưa vào một danh sách kèm theo những hướng dẫn ngắn gọn.

Việc thay đổi nội dung chính của cuốn sách khó khăn hơn chúng tôi tưởng. NLP giống như một tấm ảnh không gian ba chiều. Phần này kết nối với phần khác. Nó là một mô hình tổng thể. Cuốn sách này phản ánh một hệ thống tổng thể, nên thay đổi một phần có nghĩa là cũng cần phải thay đổi những phần khác vì sự phản ám sẽ dội xuống những trang sách và tháo gỡ những khúc mắc (phép ẩn dụ).

Dù NLP đang mở rộng nhưng vẫn có hai điều không thay đổi. Thứ nhất, NLP là hiện thân của sự quyết rũ mà mọi người mong muốn. Làm thế nào mà họ làm được những việc đã họ làm? Thứ hai là những kỹ năng mô hình hóa: liên tục tìm kiếm sự xuất chúng trong thế giới để mô hình hóa và sử dụng nó. Sự xuất chúng luôn xuất hiện xung quanh chúng ta và đôi khi quá hiển nhiên nên chúng ta không nhận ra. NLP luôn cho bạn nhiều lựa chọn hơn và chúng tôi hiểu được điều đó thông qua hành động và kiểm nghiệm chứ không phải chỉ suy nghĩ về nó.

Chúng tôi chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của Jay Erdmann và Michael Neill. Chúng tôi cũng cảm ơn sự giúp đỡ của Michael Phillips từ tạp chí *Anchor Point* trong việc soạn ra danh sách những tổ chức dạy NLP ở Mỹ. Chúng tôi cảm ơn Liz Puttick, biên tập viên của nhà xuất bản Thorsons. Và cuối cùng, chúng tôi cảm ơn tất cả bạn bè – những người đã cho chúng tôi các phản hồi và đề xuất cho phiên bản sửa đổi này. Xin hãy gửi đến chúng tôi những suy nghĩ của các bạn nếu các bạn thấy hào hứng.

London, tháng 1 năm 1993

JOSEPH O'CONNOR

JOHN SEYMOUR

CHƯƠNG 1. LẬP TRÌNH NGÔN NGỮ TƯ DUY LÀ GÌ?

Khi chúng tôi ngồi lại và tự hỏi nên bắt đầu cuốn sách này như thế nào, tôi nhớ ra mình đã gặp một người bạn vài ngày trước đó. Chúng tôi đã không gặp nhau trong một thời gian dài, và sau màn chào hỏi thông thường, cậu ấy hỏi thăm rằng đạo này tôi đang làm gì. Tôi trả lời rằng tôi đang viết một cuốn sách.

“Tuyệt quá!”, cậu ấy reo lên. “Về chủ đề gì thế?”

Không hề đắn đo, tôi trả lời: “Lập trình Ngôn ngữ Tư duy.”

Rồi một khoảng lặng ngắn ngủi nhưng đầy ý nghĩa. “Hy vọng cậu cũng thế”, cậu ấy phá tan bầu không khí. “Gia đình cậu thế nào rồi?”

Theo cách hiểu nào đó, câu trả lời của tôi vừa đúng mà cũng vừa sai. Nếu tôi muốn dùng cuộc hội thoại lại, thì chủ đề đó là một công cụ hoàn hảo. Cuốn sách này thực sự bàn đến cách thức suy nghĩ về những ý tưởng và con người dưới cái tên Lập trình Ngôn ngữ Tư duy (Neuro-Linguistic Programming – NLP). Tuy nhiên, người bạn của tôi muốn hiểu tôi đang làm gì theo cách mà cậu ấy có thể hiểu và chia sẻ với tôi. Và thực ra cậu ấy đã không thể liên tưởng câu trả lời của tôi với bất cứ thứ gì mình biết. Tôi hiểu điều tôi muốn nói nhưng tôi không thể diễn tả nó theo cách mà cậu ấy có thể hiểu được. Câu nói của tôi không thực sự trả lời cho câu hỏi của cậu ấy.

Vậy NLP là gì? Ý nghĩa đằng sau cái tên đó là gì? Lần sau khi ai đó hỏi tôi về cuốn sách, tôi trả lời rằng nó là cách thức nghiên cứu làm thế nào con người trở nên xuất chúng trong một lĩnh vực bất kỳ và dạy những người khác các hình mẫu này.

NLP vừa là nghệ thuật lại vừa là khoa học về sự vượt trội cá nhân. Nó là nghệ thuật bởi mỗi người sẽ mang theo những tính cách và phong cách riêng vào thứ họ làm và điều này không thể được ghi nhận bằng câu chữ hay kỹ thuật. Nó là khoa học vì có một phương pháp và quy trình để khám phá những hình mẫu mà các cá nhân kiệt xuất trong mọi lĩnh vực sử dụng để đạt được những kết quả phi thường. Quy trình này gọi là hình mẫu, và những mô thức, kỹ năng cũng như kỹ thuật được khám phá ra ngày càng được sử dụng nhiều trong tư vấn, giáo dục và kinh doanh để đạt được hiệu quả trong giao tiếp, phát triển cá nhân và tăng tốc học tập.

Bạn từng làm gì đó hiệu quả và thú vị đến nỗi nó khiến bạn cảm thấy nghẹt thở vì vui sướng chưa? Bạn từng trải qua những khoảnh khắc mà bạn vô cùng vui sướng về điều mình làm và từ hỏi tại sao mình làm được điều đó? NLP sẽ chỉ cho bạn thấy cách thức tạo hình mẫu thành công của bản thân để bạn có thể có thêm nhiều khoảnh khắc tương tự nữa. Nó là một cách khám phá và bộc lộ tài năng cá nhân của bạn, một cách thức khai thác những gì xuất sắc nhất ở bạn và những người khác.

NLP là kỹ năng thiết thực giúp mang lại kết quả mà chúng ta mong muốn, đồng thời trong quá trình đó cũng tạo ra giá trị cho những người khác. Đây là lý thuyết nghiên cứu điều gì tạo ra sự khác biệt giữa những người xuất chúng và những người bình thường. Nó cung cấp những kỹ thuật cực kỳ hiệu quả dùng trong giáo dục, tư vấn, kinh doanh và trị liệu.

SANTA CRUZ, CALIFORNIA 1972

NLP bắt đầu từ đầu thập niên 1970 thông qua mối cộng tác giữa John Grinder, lúc đó là trợ giảng ngôn ngữ cho một giáo sư tại Đại học California, Santa Cruz và Richard Bandler, một sinh viên đại học chuyên ngành tâm lý. Richard Bandler cũng rất thích ngành tâm lý trị liệu. Hai người này đã cùng nhau nghiên cứu ba nhà trị liệu hàng đầu: Fritz Perls, chuyên gia tâm lý trị

liệu và là người sáng lập trường phái trị liệu mới có tên Gestalt; Virginia Satir, chuyên gia trị liệu gia đình xuất sắc – người có khả năng giải quyết những tranh chấp gia đình mà nhiều chuyên gia trị liệu khác chịu thua; và Milton Erickson, chuyên gia thôi miên trị liệu nổi tiếng thế giới.

Ban đầu Bandler và Grinder không có ý định bắt đầu một nhánh trị liệu mới mà chỉ xác định những mô thức được sử dụng bởi những nhà trị liệu hàng đầu và dạy lại cho những người khác. Họ không quan tâm đến lý thuyết; họ xây dựng những mô thức trị liệu thành công trên thực tế và có thể truyền dạy lại. Ba chuyên gia trị liệu được nghiên cứu làm hình mẫu có tính cách rất khác nhau, dù vậy ngạc nhiên thay là cả ba đều sử dụng những mô hình cơ sở chung. Bandler và Grinder ghi nhận lại những mô hình này, chọn lọc chúng và xây dựng một mô hình tao nhã có thể được sử dụng để nâng cao hiệu quả trong giao tiếp, thay đổi cá nhân, tăng tốc học tập và dĩ nhiên là mang lại niềm vui lớn trong cuộc sống. Họ viết ra những khám phá ban đầu của mình trong bốn cuốn sách xuất bản khoảng giữa những năm 1975-1977: *The Structure of Magic 1 and 2* (Cấu trúc của ma thuật 1 và 2) và *Patterns 1 and 2* (Mô thức 1 và 2), hai cuốn sách về công trình liệu pháp thôi miên của Erickson. Kể từ đó, những tác phẩm viết về NLP được xuất bản với tốc độ chóng mặt.

Vào thời điểm này, John và Richard sống rất gần Gregory Bateson, một nhà nhân chủng học và tác giả về chủ đề giao tiếp và lý thuyết hệ thống người Anh. Bản thân Bateson đã viết về rất nhiều chủ đề – sinh học, điều khiển học, nhân chủng học và tâm lý trị liệu. Ông nổi tiếng vì phát triển lý thuyết tình thế tiến thoái lưỡng nan và tìm ra sự song hành giữa phát triển trí não và sự tiến hóa tự nhiên. Những đóng góp của ông về NLP rất sâu sắc. Có lẽ chỉ có lúc này mới thấy rõ ràng được ông có tầm ảnh hưởng như thế nào.

Từ những hình mẫu ban đầu đó, NLP phát triển theo hai hướng bổ túc lẫn nhau. Hướng đầu tiên là quy trình khám phá ra những mô hình vượt trội trong bất kỳ lĩnh vực nào. Hướng thứ hai là những cách thức hiệu quả để suy nghĩ và giao tiếp của những người kiệt xuất. Những mô thức và kỹ năng này có thể được sử dụng và nhận những phản hồi trong quá trình mô hình hóa để khiến nó thậm chí càng trở nên hiệu quả hơn. Vào năm 1977, John và Richard đã thực hiện rất nhiều buổi hội thảo công chúng thành công trên toàn nước Mỹ. NLP phát triển nhanh chóng. Cho đến thời điểm này ở Mỹ, hơn 100.000 người đã trải qua một loại hình nào đó của huấn luyện NLP.

SANTA CRUZ, 1976

Mùa xuân năm 1976, John và Richard ở trong một cabin gỗ trên những ngọn đồi Santa Cruz tổng hợp lại những nghiên cứu và khám phá của họ trước đó. Sau 36 tiếng trường kỳ nghiên, cứu họ ngồi lại nhâm nháp chai rượu vang đỏ California và tự hỏi, “Chúng ta nên gọi cái này là gì?”

Kết quả là Lập trình Ngôn ngữ Tư duy, một cái tên cồng kềnh để bao quát ba ý chính. “Tư duy” trong NLP ghi nhận nền tảng rằng tất cả hành vi của chúng ta đều bắt nguồn từ những xử lý thần kinh của thị giác, khứu giác, thính giác, xúc giác, vị giác và cảm giác. Chúng ta nhận thức thế giới qua năm giác quan; chúng ta hiểu được những thông tin và hành động dựa trên đó. Hệ thần kinh của chúng ta không chỉ bao quát quá trình tư duy vô hình mà còn cả những phản ứng thể chất hữu hình trước các quan niệm và sự kiện. Đơn giản là cái này phản ánh cái kia ở khía cạnh thể chất. Cơ thể và tâm trí là một tổng thể thống nhất không thể tách rời – con người.

Phần “Ngôn ngữ” trong cái tên NLP biểu thị rằng chúng ta dùng ngôn ngữ để sắp xếp suy nghĩ, hành vi và để giao tiếp với những người khác. Phần “Lập trình” nói đến các cách thức chúng ta lựa chọn để sắp xếp các quan niệm và hành động nhằm tạo ra kết quả.

NLP trình bày cấu trúc các kinh nghiệm chủ quan của con người; cách chúng ta sắp xếp thứ

chúng ta nghe và cảm nhận và cách chúng ta biên tập và chọn lọc thế giới bên ngoài thông qua các giác quan. Ngành học này nghiên cứu cách chúng ta mô tả nó bằng ngôn ngữ và cách chúng ta hành động cả trong vô thức lẫn trong nhận thức để đạt được kết quả.

BẢN ĐỒ VÀ PHẾU LỌC

Dù thế giới bên ngoài có như thế nào đi nữa thì chúng ta cũng sẽ dùng các giác quan để khám phá và vẽ ra nó. Thế giới là một bức tranh vô tận của những ấn tượng giác quan khả dĩ và chúng ta chỉ có thể lĩnh hội được một phần rất nhỏ của nó. Phần chúng ta có thể lĩnh hội sau đó được lọc kỹ càng hơn qua kinh nghiệm, văn hóa, ngôn ngữ, niềm tin, giá trị, sở thích và các giá định độc nhất của riêng chúng ta. Mỗi người đều sống trong cái thực tại độc nhất của riêng họ, được bồi đắp từ những ấn tượng giác quan và những kinh nghiệm cá nhân trong cuộc sống, và chúng ta hành động dựa trên hình mẫu chúng ta lĩnh hội được từ thế giới.

Bản đồ không phải là không phải là cảnh thật, mà nó chỉ mô tả. Chúng ta có xu hướng tập trung vào những khía cạnh của thế giới mang lại lợi ích cho chúng ta và phớt lờ những khía cạnh khác. Thế giới lúc nào cũng phong phú hơn những gì chúng ta biết về nó. Những phếu lọc mà chúng ta sử dụng sẽ quyết định loại thế giới nào chúng ta sẽ sống trong đó. Có câu chuyện rằng, một người lạ mặt từng hỏi Picasso vì sao ông không vẽ sự vật như hình dạng thực của chúng.

Picasso có vẻ bối rối. "Tôi không hiểu ý anh định nói gì", ông trả lời.

Người đàn ông đưa ra một tấm ảnh của vợ mình. "Đây", ông ta nói, "như thế này này. Vợ tôi thực sự trông như thế này."

Picasso ngòi vực. "Bà ấy nhỏ nhắn quá phải không? Và hơi mập một chút nữa?"

Một nghệ sĩ, một tiểu phu và một nhà sinh vật học cùng đi dạo trong rừng sẽ có những trải nghiệm khác nhau và lưu ý những sự vật khác nhau. Nếu bạn bước vào thế giới tìm kiếm sự xuất chúng, bạn sẽ tìm ra chúng. Nếu bạn bước vào thế giới tìm kiếm những vấn đề, bạn sẽ tìm ra chúng. Hay như một câu nói của người Ả Rập, "Miếng bánh trông như thế nào còn tùy thuộc vào việc bạn có đang đói hay không".

Niềm tin, sở thích và nhận thức hẹp hòi sẽ khiến thế giới nghèo nàn, dễ đoán biết và xám xịt. Thế giới đó cũng có thể rất phong phú và thú vị. Sự khác biệt không phải ở thế giới mà ở những phếu lọc chúng ta sử dụng để nhìn nhận thế giới đó.

Chúng ta có rất nhiều phếu lọc tự nhiên, hữu ích và cần thiết. Ngôn ngữ là một phếu lọc. Nó là một bản đồ của các suy nghĩ và kinh nghiệm được tách ra từ một cấp cao hơn của thế giới thực. Hãy suy nghĩ trong giây lát xem từ "cái đẹp" có nghĩa gì với bạn. Chắc chắn là bạn sẽ có những ký ức và trải nghiệm, những bức tranh nội tâm, những âm thanh và cảm giác giúp bạn hiểu được ý nghĩa của từ đó. Tương tự như thế, những người khác cũng có những ký ức và trải nghiệm khác và sẽ nghĩ về từ "cái đẹp" theo một cách khác. Vậy ai đúng? Cả hai đều đúng, mỗi người đúng theo thực tại riêng của mình. Thế giới không phải là trải nghiệm mà nó mô tả, nhưng con người đôi khi đánh nhau và thậm chí là chết trong sự tin tưởng rằng bản đồ đó là cảnh thật.

Niềm tin cũng đóng vai trò phếu lọc khiến chúng ta hành động theo một số cách nhất định và chú ý đến những thứ nhất định với cái giá là chúng ta sẽ bỏ qua những thứ khác. NLP đưa ra một cách suy nghĩ về bản thân chúng ta và thế giới; bản thân nó là một phếu lọc. Để áp dụng NLP, bạn không phải thay đổi bất kỳ niềm tin hay giá trị nào mà chỉ cần hiểu kỹ và chuẩn bị để trải nghiệm. Tất cả những suy luận quy nạp về con người đều là những lời dối trá đối với ai đó vì mỗi người đều là độc nhất. Do đó NLP không tuyên bố nó chính xác khách quan. NLP là một

mô thức và những mô thức thường có tính hữu ích. Một vài quan niệm căn bản của NLP rất hữu ích. Chúng tôi mời bạn thử hành động như thế những quan niệm đó là đúng và lưu ý đến sự thay đổi nó tạo ra. Bằng cách thay đổi phễu lọc, bạn có thể thay đổi thế giới.

Một vài phễu lọc căn bản của NLP thường được biết đến dưới cái tên *Cấu trúc hành vi*. Có những cách thức suy nghĩ về cách bạn hành động. Đầu tiên là cách suy nghĩ hướng đến *kết quả* thay vì *vấn đề*. Nghĩa là bạn tìm ra điều mà bạn và những người khác muốn, tìm kiếm những nguồn lực bạn có và sử dụng chúng để đạt được mục tiêu. Cách thức suy nghĩ hướng về vấn đề được gọi là “*Cấu trúc đố lỗi*”. Có nghĩa là phân tích những điều chưa đúng thật chi tiết. Nó có nghĩa là đặt ra câu hỏi kiểu như: “Tại sao tôi gặp vấn đề này? Nó giới hạn tôi thế nào? Ai là người có lỗi?” Những kiểu câu hỏi này thường không mang lại kết quả hữu ích nào. Việc đặt ra những câu hỏi như vậy chỉ khiến cảm giác của bạn tồi tệ hơn trước khi mới bắt đầu và không hướng đến việc giải quyết vấn đề.

Cấu trúc thứ hai đặt ra câu hỏi *Làm thế nào* thay vì câu hỏi *Tại sao*. Những câu hỏi *Làm thế nào* sẽ giúp bạn hiểu được cấu trúc của một vấn đề. Những câu hỏi *Tại sao* chỉ mang lại cho bạn những lời bào chữa và lý do mà không thay đổi được gì cả.

Cấu trúc thứ ba là *Phản hồi* và *Thất bại*. Không có thứ gì là thất bại cả, chỉ có những kết quả. Những kết quả này có thể được sử dụng như những phản hồi, những sự chỉnh sửa hữu ích, một cơ hội tuyệt vời để học hỏi điều gì đó mà bạn chưa từng lưu ý. Thất bại chỉ là cách mô tả một kết quả bạn không mong muốn. Bạn có thể sử dụng những kết quả đạt được để định hướng lại những nỗ lực của bản thân. Những phản hồi giúp bạn luôn hướng vào mục tiêu. Thất bại là phía cuối con đường. Hai từ giống nhau nhưng nó thể hiện hai cách suy nghĩ hoàn toàn khác nhau.

Cấu trúc thứ tư là cân nhắc giữa *Những khả năng* thay vì *Những điều tất yếu*. Đây lại là một sự chuyển đổi cách thức đặt trọng tâm. Hãy nhìn vào những gì bạn có thể làm, những lựa chọn đang có sẵn hơn là những giới hạn của một tình huống. Những rào cản thường ít đáng sợ hơn bề ngoài của nó.

Cuối cùng, NLP lựa chọn thái độ *Tò mò* và *Mê hoặc* thay vì đưa ra những *Giả định*. Đây là một ý tưởng đơn giản nhưng có tác động rất sâu sắc. Trẻ nhỏ học rất nhanh và chúng làm được điều đó bằng cách tò mò về mọi thứ. Chúng không biết, và chúng biết rằng mình không biết, do đó chúng không e ngại rằng mình sẽ trông có vẻ ngốc nghếch nếu hỏi. Rốt cuộc thì, từ xa xưa, mọi người đều đã biết rằng trái đất quay quanh mặt trời, rằng thứ gì đó nhẹ hơn không khí sẽ bay lên và dĩ nhiên là chạy một dặm trong khoảng thời gian dưới bốn phút là điều không tưởng. Điều duy nhất bất biến chính là sự thay đổi.

Một quan niệm hữu ích khác là tất cả chúng ta đều có hay có thể tạo ra tất cả những sự tài giỏi nội tại mà chúng ta cần để đạt được mục tiêu. Bạn sẽ có nhiều khả năng thành công hơn khi hành động như thế điều này là hiển nhiên thay vì hành động ngược lại.

HỌC, QUÊN VÀ HỌC LẠI

Dù chúng ta chỉ có thể tiếp nhận một cách có ý thức một khối lượng thông tin rất ít ỏi mà thế giới cung cấp, nhưng chúng ta chú ý và phản ứng lại với rất nhiều thông tin hơn chúng ta tưởng. Ý thức của chúng ta thường rất hạn chế và chỉ có khả năng lưu trữ được tối đa bảy biến số hay mẫu thông tin ở một thời điểm.

Khái niệm này được nhà tâm lý học người Mỹ George Miller đưa ra năm 1956 trong một bài viết kinh điển mang tên *Con số bảy màu nhiệm, cộng trừ hai*. Những mẫu thông tin này không có chuẩn mực cố định, chúng có thể là mọi thứ từ lái xe cho đến nhìn vào kính chiếu hậu. Phương pháp học của chúng ta là nắm vững một cách có ý thức những mẫu nhỏ hành vi và kết hợp chúng thành những khối lớn và lớn hơn để chúng trở thành các thói quen và đi vào vô

thúc. Chúng ta biến chúng thành những thói quen để có thể rảnh rang hướng sự chú ý sang những thứ khác.

Do đó, ý thức của chúng ta giới hạn trong chỉ bảy cộng trừ hai mẫu thông tin dù là đến từ thế giới nội tâm trong suy nghĩ của chúng ta hay từ thế giới bên ngoài. Ngược lại, vô thức là tất cả những quá trình sống của cơ thể chúng ta, tất cả những gì chúng ta đã học, tất cả những kinh nghiệm trong quá khứ và tất cả những gì chúng ta đã chú ý nhưng không nhận ra trong khoảnh khắc hiện tại. Tâm trí vô thức thông thái hơn nhiều so với tâm trí ý thức. Ý tưởng rằng có thể hiểu được một thế giới phức tạp vô cùng với cái ý thức chỉ có thể nhận được bảy mẫu thông tin cùng lúc rõ ràng là rất lố bịch.

Khái niệm ý thức và vô thức là tâm điểm trong mô hình học tập này của chúng ta. Trong NLP, thứ gì đó thuộc về ý thức khi nó là nhận thức hiện tại, ví dụ như câu bạn đang đọc này. Thứ gì đó thuộc về vô thức khi nó không phải là nhận thức hiện tại. Những tiếng ồn bạn đang nghe thuộc về vô thức cho đến khi bạn đọc câu này. Ký ức về lần đầu tiên thấy tuyệt vời như chắc chắn nằm ngoài sự nhận biết có ý thức. Nếu bạn từng giúp trẻ tập đi xe đạp, bạn sẽ nhận ra kỹ năng đó đã đi vào vô thức của bạn như thế nào. Và quá trình chuyển đổi chất trong bữa ăn cho việc nuôi tóc hay móng chân mãi mãi thuộc về vô thức. Chúng ta sống trong nền văn hóa tin tưởng rằng chúng ta làm hầu hết mọi việc một cách có ý thức. Tuy nhiên, hầu hết mọi việc chúng ta làm và những việc chúng ta làm tốt nhất được làm trong vô thức.

Quan niệm truyền thống cho rằng việc học tập một kỹ năng chia ra làm bốn giai đoạn. Đầu tiên là giai đoạn bất lực trong vô thức. Bạn không chỉ không biết làm điều đó, bạn còn không biết rằng mình không biết. Ví dụ như lái xe chẳng hạn, bạn không biết lái xe là như thế nào.

Do đó bạn bắt đầu học. Bạn rất nhanh chóng nhận ra những hạn chế của mình. Trải qua vài bài học và làm quen một cách có ý thức với tất cả những phương tiện, tay lái, sử dụng chân côn và quan sát đường xá. Việc này đòi hỏi bạn phải hoàn toàn tập trung vì bạn chưa có kỹ năng đó và bạn cứ phải tập đi tập lại. Đây là giai đoạn bất lực trong ý thức khi bạn nghiền nát cần số, bẻ lái quá mức và khiến những người đi đường nhiều phen khiếp vía. Dù rằng giai đoạn này không dễ chịu cho lắm (đặc biệt là với những người lái tập), nhưng bạn học được nhiều nhất trong giai đoạn này.

Nó dẫn bạn đến giai đoạn có năng lực trong ý thức. Bạn có thể lái xe nhưng nó đòi hỏi bạn phải tập trung toàn tâm toàn lực. Bạn đã học được kỹ năng nhưng chưa thành thạo.

Cuối cùng, mục tiêu của những nỗ lực này là tiến tới giai đoạn có năng lực trong vô thức. Tất cả những mô hình mà bạn phải khổ sở học tập hòa trộn vào nhau tạo thành một đơn vị hành vi trôi chảy. Lúc này bạn có thể nghe đài, ngắm đường phố và nói chuyện trong lúc lái xe. Tâm trí ý thức của bạn đã tạo ra kết quả và để tâm trí vô thức làm tiếp nhiệm vụ giải thoát sự chú ý của bạn cho những công việc khác.

Nếu bạn thực hành một kỹ năng đủ lâu thì bạn sẽ đạt đến giai đoạn bốn này và tạo thành một thói quen. Đến đây, kỹ năng đã trở thành vô thức. Tuy nhiên, những thói quen có thể không phải là lựa chọn hiệu quả cho một nhiệm vụ.

Các phễu lọc có thể khiến chúng ta bỏ qua những thông tin quan trọng trên con đường đạt đến giai đoạn có năng lực trong vô thức.

Giả định bạn đang chơi một trận tennis và muốn tiến bộ trong môn này. Huấn luyện viên sẽ quan sát cách bạn chơi và bắt đầu thay đổi một số thứ như cách bước chân, cách cầm vợt và cách vung vợt. Nói cách khác, huấn luyện viên sẽ hướng dẫn bạn theo một mẫu hành vi nào đó – ví dụ đánh một cú thuận tay – bằng cách chia nhỏ nó ra và sau đó tổng hợp lại để bạn có thể đánh một cú thuận tay tốt hơn. Bạn sẽ đi ngược lại các giai đoạn để trở lại giai đoạn bất lực

trong ý thức và bạn sẽ quên đi trước khi học lại. Lý do duy nhất để làm điều này là xây dựng những mô thức hiệu quả hơn trong những chọn lựa mới.

NLP cũng diễn ra tương tự. Chúng ta đều đã có kỹ năng giao tiếp và học tập. NLP cho phép bạn chọn lọc những kỹ năng của mình và đưa ra nhiều chọn lựa cũng như sự linh động trong việc sử dụng chúng.

Bốn giai đoạn của quá trình học tập

1. Bất lực trong vô thức
2. Bất lực trong ý thức
3. Có năng lực trong ý thức
4. Có năng lực trong vô thức

Quá trình quên nằm ở giai đoạn 4 và 2.

Quá trình học lại là từ giai đoạn 2 chuyển sang 4 với nhiều lựa chọn hơn.

Chúng ta sẽ khám phá nhiều mô hình học tập khác trong phần sau của cuốn sách.

BUỔI HỘI THẢO 3 PHÚT

Nếu NLP được trình bày chỉ trong một buổi hội thảo 3 phút, nó sẽ như sau. Diễn giả sẽ đi ra và nói, “Kính thưa quý vị, để thành công trong cuộc sống, các bạn chỉ cần nhớ ba điều sau đây.”

“Đầu tiên, bạn cần biết mình muốn gì; có cái nhìn rõ ràng về kết quả bạn muốn đạt được trong bất kỳ tình huống nào.”

“Thứ hai, hãy tỉnh táo và giữ cho các giác quan luôn hoạt động để bạn có thể nhận ra mình đang làm những gì.”

“Thứ ba, hãy linh động thay đổi cái bạn làm cho đến khi đạt được điều bạn mong muốn.”

Sau đó, diễn giả sẽ viết lên bảng:

Kết quả

Sự nhanh nhạy

Sự linh động

và rời khỏi sân khấu.

Buổi hội thảo kết thúc.

Đầu tiên là kỹ năng nhận biết kết quả. Nếu bạn không biết mình đang đi đâu, thì sẽ rất khó để đến được nơi đó.

Một phần quan trọng của NLP là huấn luyện sự sắc sảo cảm nhận: bạn cần phải hướng sự chú ý đến cái gì và làm thế nào để thay đổi cũng như mở rộng những phễu lọc để có thể nhận biết được những điều mà trước đó bạn không nhận ra. Đây là nhận thức giác quan hiện tại. Khi

giao tiếp với người khác, khả năng này giúp nhận ra những dấu hiệu nhỏ nhưng thiết yếu để biết mọi người đang phản ứng ra sao. Khi suy nghĩ hay nói cách khác là giao tiếp với chính bản thân bạn, khả năng này giúp nâng cao nhận thức về những hình ảnh, âm thanh và cảm xúc nội tâm.

Bạn cần nhanh nhạy hay nhạy cảm để nhận biết liệu điều bạn đang làm có hướng tới việc đạt được kết quả mong muốn không. Nếu điều bạn đang làm không hiệu quả, hãy làm điều khác, bất kỳ điều gì khác. Bạn cần lắng nghe, quan sát và cảm nhận xem điều gì đang diễn ra rồi chọn lựa cách thức phản ứng.

NLP hướng đến việc cho con người nhiều lựa chọn về điều họ làm hơn. Chỉ có một cách thực hiện điều gì đó có nghĩa là không có lựa chọn nào. Đôi khi nó hiệu quả đôi khi không, do đó bạn sẽ luôn ở vào những tình huống nan giải. Hai lựa chọn sẽ đặt bạn vào thế tiến thoái lưỡng nan. Thêm một lựa chọn nữa sẽ giúp bạn có ít nhất ba cách thức tiếp cận. Trong bất kỳ tương tác nào, người có nhiều lựa chọn nhất và linh động trong hành vi nhất sẽ là người làm chủ tình thế.

Nếu bạn luôn làm điều mà bạn luôn làm,

bạn sẽ luôn nhận được điều mà bạn luôn nhận.

Nếu điều bạn đang làm không hiệu quả, hãy làm điều gì khác.

Nhiều lựa chọn hơn đồng nghĩa với nhiều cơ hội thành công hơn.

Cách thức những kỹ năng này phối hợp hoạt động khá giống với những gì xảy ra khi bạn thuê một chiếc thuyền có mái chèo để khám phá một khúc sông. Bạn quyết định đó là nơi bạn muốn đến: kết quả ban đầu. Bạn bắt đầu chèo thuyền và nhận ra hướng đi: sắc sảo cảm nhận. Bạn so sánh nó với nơi bạn muốn đến và nếu đi sai đường thì bạn sẽ đổi hướng đi. Bạn lặp lại chu trình này cho đến khi đến đích.

Sau đó bạn đặt ra đích đến tiếp theo. Bạn có thể thay đổi kết quả tại bất kỳ thời điểm nào của chu trình, tận hưởng và học được điều gì đó trong chuyến đi. Đường đi của bạn nhiều khả năng sẽ ngoằn ngoèo. Hiếm khi có một con đường thẳng tắp và rõ ràng dẫn đến đích.

KẾT QUẢ

“Làm ơn chỉ cho tôi biết tôi nên đi hướng nào từ đây?”

“Điều đó còn tùy thuộc vào việc cô bé muốn đến đâu”, mèo con đáp.

“Tôi không quan tâm lắm...”, Alice phân trần.

“Vậy thì đi đâu cũng thế thôi”, mèo con đáp.

— *Alice lạc vào xứ thần tiên*, LEWIS CARROLL —

Hãy bắt đầu từ kết quả hoặc mục tiêu. Càng xác định chắc chắn và chính xác mình muốn gì và càng lập trình bộ não của mình tìm kiếm và nhận biết những khả năng tốt bao nhiêu thì bạn càng dễ dàng đạt được điều mình mong muốn bấy nhiêu. Cơ hội tồn tại khi nó được nhìn nhận nó là cơ hội.

Để sống cuộc sống bạn muốn, bạn cần biết mình muốn gì. Sống hiệu quả có nghĩa là đạt được những kết quả mà bạn đã chọn. Bước đầu tiên là phải lựa chọn. Nếu bạn không chọn, có hàng tá người sẵn sàng lựa chọn cho bạn.

Làm thế nào bạn biết mình muốn gì? Bạn hãy tự xác định. Có một vài quy tắc khi làm điều này để có được cơ hội thành công cao nhất. Theo ngôn từ của NLP, bạn chọn lấy một kết quả có đầy đủ cơ sở. Một kết quả có đầy đủ cơ sở dựa trên những tiêu chuẩn sau.

Đầu tiên, nó phải được tuyên bố một cách tích cực. Việc hướng đến cái bạn muốn dễ dàng hơn nhiều so với tránh xa cái bạn không muốn. Tuy nhiên, bạn không thể hướng đến cái gì đó nếu bạn không biết nó là gì.

Ví dụ, hãy suy nghĩ giây lát về loài kangaroo.

Bạn đang nghĩ đến con kangaroo phải không?

Tốt.

Giờ hãy dừng việc nghĩ về con kangaroo sau khi đọc xong dòng này.

Đừng để suy nghĩ về con kangaroo ở trong tâm trí bạn trong vòng một phút tiếp theo. Bạn có đang không nghĩ về con kangaroo không?

Giờ hãy nghĩ xem mình sẽ làm gì vào ngày mai...

Để loại bỏ con kangaroo ngoan cố đó, bạn phải nghĩ đến điều tích cực nào đó.

Mẹo nhỏ này hàm ý rằng bộ não chỉ hiểu được sự tiêu cực bằng cách biến nó thành tích cực. Để tránh né, bạn phải biết mình đang né tránh gì và hướng sự tập trung vào điều đó. Bạn phải suy nghĩ về nó để biết không nên nghĩ về cái gì cũng giống như bạn phải để mắt đến một vật thể để không tông phải nó. Cái bạn chống lại sẽ cứ tồn tại. Đây là một trong những lý do vì sao cai thuốc lá lại khó khăn đến thế – bạn cứ liên tục phải suy nghĩ về hút thuốc để có thể bỏ thuốc.

Thứ hai, bạn phải nắm quyền chủ động, kết quả phải nằm trong sự kiểm soát của bạn một cách chấp nhận được. Kết quả phụ thuộc chủ yếu vào hành động của những người khác thì không có cơ sở. Nếu người ta không phản ứng như cách bạn mong muốn, bạn sẽ bế tắc. Thay vào đó hãy tập trung suy nghĩ về những gì bạn cần làm để khơi gợi những phản ứng đó. Ví dụ, thay vì đợi người khác tiến đến làm quen với bạn, hãy nghĩ cách kết bạn với họ.

Hãy nghĩ về kết quả càng cụ thể càng tốt. Bạn sẽ nhìn thấy, nghe thấy và cảm thấy gì? Hãy tưởng tượng về nó và kể cho bản thân nghe hay viết ra dưới dạng ai, cái gì, ở đâu, khi nào và thế nào. Càng biết rõ mình muốn gì thì bộ não của bạn càng nhắc lại điều đó và nhận biết nhiều hơn những cơ hội để đạt được nó. Bạn muốn nó trong tình huống thế nào? Có tình huống nào bạn không muốn có không?

Làm thế nào bạn biết mình đã đạt được kết quả? Những bằng chứng nào dựa trên cảm nhận cho bạn biết bạn đã đạt được điều mình mong muốn? Bạn sẽ nhìn thấy, nghe thấy và cảm thấy gì khi đạt được nó? Một số kết quả có giới hạn quá mỏng đến nỗi cần vài đời người để đạt được. Bạn cũng có thể đặt ra thời hạn cần đạt được nó.

Bạn có những nguồn lực để khởi xướng và duy trì kết quả không? Bạn cần gì? Bạn đã có nó chưa? Nếu chưa, bạn sẽ có được nó bằng cách nào? Đây là vấn đề cần được khám phá xuyên suốt. Những nguồn lực này có thể là nội tại (những kỹ năng cụ thể hay tư duy tích cực) hoặc ở bên ngoài. Nếu bạn thấy cần phải có những nguồn lực bên ngoài, bạn có thể cần đặt ra những kết quả phụ để có được chúng.

Kết quả cần có giới hạn phù hợp. Nó có thể quá lớn và trong trường hợp đó cần chia nhỏ ra để biến nó thành những kết quả có thể dễ dàng đạt được hơn. Ví dụ bạn đạt ra mục tiêu trở thành tay vợt hàng đầu thế giới. Điều này hiển nhiên không thể trở thành hiện thực trong tuần sau, mục tiêu đó quá mơ hồ và dài hạn. Nó cần được chia nhỏ ra, do đó hãy tự hỏi bản thân, “Điều gì cần trỏ tôi đạt được mục tiêu này?”

Câu hỏi này sẽ cho ra một vài vấn đề rõ ràng. Ví dụ, bạn không có vợt tennis và bạn cần được huấn luyện bởi một tay vợt chuyên nghiệp. Sau đó, hãy chuyển hóa những vấn đề này thành các kết quả bằng cách hỏi bản thân, “Tôi có thể làm gì để giải quyết những vấn đề đó?” Tôi cần mua một cây vợt và tìm kiếm huấn luyện viên. Một vấn đề chỉ đơn giản là một kết quả bị nhìn nhận theo hướng sai lệch.

Kết quả rất lớn mà bạn mong muốn đạt được đòi hỏi bạn phải trải qua quá trình này nhiều lần để tìm ra bước đầu tiên cần làm có kích thước hợp lý và có thể đạt được. Ngay cả những chuyến đi dài nhất cũng phải bắt đầu với bước đầu tiên (tất nhiên là theo hướng đúng).

Mặt khác, kết quả có thể quá nhỏ và vụn vặt để thúc đẩy bạn. Ví dụ, tôi có thể đặt mục tiêu đơn dẹp phòng làm việc của mình, một công việc rất nhỏ nhặt và không quá hứng thú. Để mang đến sinh lực cho việc này, tôi cần bịa ra một sự liên kết với một kết quả lớn hơn, quan trọng hơn, mang tính thúc đẩy hơn. Tôi hỏi bản thân, “Nếu tôi đạt được kết quả này, nó sẽ mang lại gì cho tôi?” Trong ví dụ này, nó có thể là bước cần thiết nhằm tạo ra một môi trường làm việc để làm việc gì đó khác thú vị hơn nhiều. Sau khi thiết lập mối liên kết đó, tôi có thể giải quyết mục tiêu nhỏ này với nguồn sinh lực từ mục tiêu lớn hơn.

Vòng cuối cùng của việc chọn lựa kết quả là xét đến yếu tố môi trường. Không ai tồn tại biệt lập cả; tất cả chúng ta đều là một phần của những hệ thống lớn hơn, gia đình, công việc, bạn bè, các mối quan hệ và xã hội nói chung. Bạn cần cân nhắc hệ quả của việc đạt được kết quả này trong bối cảnh các mối quan hệ rộng lớn kia. Liệu có hậu quả phụ nào không mong muốn không? Bạn sẽ phải đánh đổi điều gì để đạt được kết quả đó?

Ví dụ bạn muốn công việc tự do. Điều này sẽ khiến bạn mất nhiều thời gian hơn và do đó bạn có ít thời gian dành cho gia đình hơn. Đạt được một hợp đồng lớn có thể sẽ chiếm nhiều thời gian đến nỗi bạn không thể làm việc một cách hiệu quả được. Hãy chắc rằng kết quả hài hòa với tổng thể con người bạn. Kết quả không phải là việc đạt được những gì bạn muốn trong sự thiệt hại của những người khác. Những kết quả có giá trị và thỏa mãn nhất đạt được thông qua thỏa thuận và hợp tác để có được những kết quả chung giúp mọi người đều chiến thắng. Cách này tự động sẽ giải quyết vấn đề môi trường.

Những vấn đề này có thể khiến bạn phải suy ngẫm lại kết quả mình mong muốn hay đổi sang một kết quả khác với cùng ý định nhưng không tạo ra những hậu quả phụ không mong đợi. Một ví dụ kinh điển về chọn lựa kết quả phi môi trường là câu chuyện vua Midas – người mong muốn tất cả mọi thứ mình chạm vào đều biến thành vàng. Vì vua này đã nhanh chóng nhận ra rằng khả năng đó rõ ràng là một của nợ.

Tổng kết về kết quả

Bạn có thể nhớ từ viết tắt “POSERS – kiểu ảnh”, mỗi chữ cái trong từ này là chữ cái đầu của các bước.

Positive (tích cực)

Hãy nghĩ đến điều bạn muốn chứ đừng nghĩ đến điều bạn không muốn.

Đặt câu hỏi: “Tôi muốn có cái gì?”

“Tôi thực sự muốn cái gì?”

Own part (tự thân)

Hãy nghĩ về điều bạn sẽ chủ động làm trong khả năng của mình.

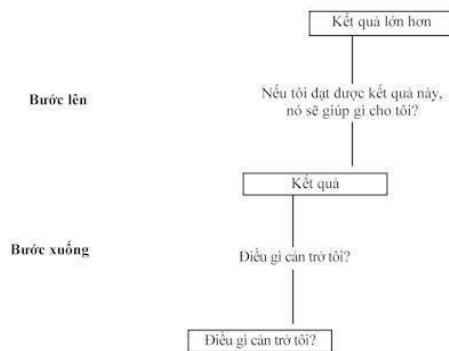
Đặt câu hỏi: “Tôi sẽ làm gì để đạt được kết quả?”

“Làm thế nào để tôi bắt đầu và duy trì nó?”

Specific (cụ thể)

Hãy hình dung về kết quả càng cụ thể càng tốt.

Đặt câu hỏi: “Ai, ở đâu, khi nào, cái gì và cụ thể là làm thế nào?”



Evidence (bằng chứng)

Hãy suy nghĩ về những bằng chứng dựa trên cảm nhận để biết được bạn đã đạt được điều mình muốn.

Đặt câu hỏi: “Tôi sẽ nhìn thấy, nghe thấy và cảm thấy gì khi tôi đạt được điều đó?”

“Làm sao tôi biết được tôi đã có nó?”

Resources (nguồn lực)

Bạn có đủ những nguồn lực và các lựa chọn để đạt được kết quả không?

Đặt câu hỏi: “Bạn cần những nguồn lực nào để đạt được kết quả?”

Size (quy mô)

Kết quả có quy mô đúng không?

Nếu nó quá lớn, đặt câu hỏi: “Điều gì cần trả tôi đạt được nó? Và chia nhỏ vấn đề. Khiến chúng đủ rõ ràng và có thể thực hiện được.

Nếu nó quá nhỏ và không mang tính thúc đẩy với bạn, đặt câu hỏi: “Nếu tôi đạt được kết quả này, nó sẽ giúp gì cho tôi?”

Hãy tiếp tục như thế cho đến khi bạn thấy được một kết quả đủ lớn và mang tính thúc đẩy.

Cấu trúc môi trường bên ngoài

Hãy kiểm tra các hệ quả trong mối liên hệ giữa cuộc sống và các mối quan hệ của bạn nếu bạn đạt được kết quả mình mong muốn.

Đặt câu hỏi:

“Người nào sẽ tạo ra ảnh hưởng này?”

“Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi đạt được nó?”

“Nếu tôi có nó ngay, liệu tôi có nhận lấy nó không?

Hãy nhạy cảm với những cảm giác nghi ngờ bắt đầu bằng “Có, nhưng mà...”

Những cảm giác nghi ngờ này tương ứng với những lo lắng gì?

Bạn phải thay đổi kết quả thế nào để giải tỏa được những cảm giác này?

Bây giờ, hãy nghiên cứu lại kết quả đã chỉnh sửa này thông qua mô hình POSERS để kiểm tra xem liệu nó có vẫn được xem là có cơ sở không.

Bước cuối cùng là, *hành động*.

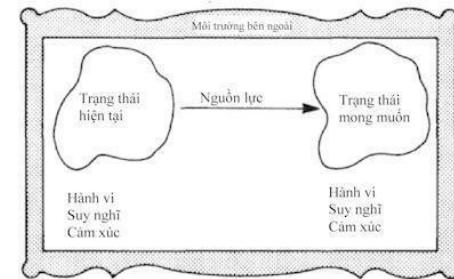
Bạn phải thực hiện bước đi đầu tiên.

Chuyển hành trình hàng nghìn dặm cũng bắt đầu với chỉ một bước đi.

Nếu kết quả có cơ sở thì nó sẽ mang tính khả thi, tính thúc đẩy và chắc chắn là thuyết phục hơn nhiều.

TRẠNG THÁI HIỆN TẠI VÀ TRẠNG THÁI MONG MUỐN

Một cách tư duy về sự thay đổi trong kinh doanh, phát triển cá nhân hay giáo dục là suy nghĩ về nó như một hành trình từ trạng thái hiện tại đến trạng thái mong muốn. Vấn đề nằm ở sự khác biệt giữa hai trạng thái. Bằng cách thiết lập một kết quả trong tương lai, theo nghĩa là bạn đã tạo ra một vấn đề trong hiện tại, và ngược lại, tất cả các vấn đề trong hiện tại có thể được biến thành kết quả.



Hành vi, suy nghĩ và cảm xúc của bạn sẽ khác nhau khi ở trạng thái hiện tại và trạng thái mong muốn. Để di chuyển từ trạng thái này sang trạng thái kia bạn cần những nguồn lực.

Sinh lực cho hành trình này đến từ động lực thúc đẩy. Trạng thái mong muốn phải là thứ gì đó chúng ta thực sự muốn hay có sự liên kết rõ ràng đến điều chúng ta thực sự muốn. Chúng ta cũng phải cam kết theo đuổi kết quả; những hạn chế trước đó thường cho thấy yếu tố môi

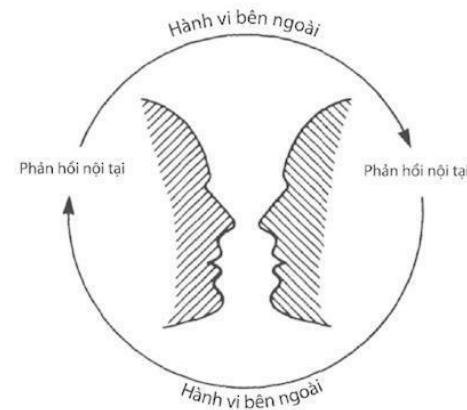
trường chưa được cân nhắc kỹ lưỡng. Nói ngắn gọn, chúng ta phải muốn thực hiện chuyến hành trình và tin tưởng rằng mục tiêu đặt ra có thể thực hiện được và xứng đáng.

Kỹ năng, kỹ thuật và trạng thái đầy năng lượng của tâm trí là những con đường để đạt được mục tiêu. Chúng có thể liên quan đến trạng thái thể chất, dinh dưỡng, sức mạnh và khả năng chịu đựng của chúng ta. Kỹ năng NLP là những nguồn lực lớn lao để vượt qua rào cản, sự kháng cự và cản trở.

GIAO TIẾP

Giao tiếp là một từ đa khía cạnh bao quát tất cả các tương tác với những người khác: hội thoại thông thường, thuyết phục, giảng dạy và đàm phán.

Giao tiếp là gì? Giao tiếp là một danh từ tinh nhưng thực sự giao tiếp là một chu trình hay vòng tròn khép kín liên quan đến ít nhất hai người. Bạn không thể giao tiếp với một tượng sáp được, điều đó không có ý nghĩa gì cả, tượng sáp sẽ không đáp lời bạn. Khi giao tiếp với một người khác, bạn nhận được phản hồi từ họ và bạn phản ứng bằng những suy nghĩ và cảm xúc của bạn. Những hành vi hiện tại của bạn xuất phát từ những phản ứng nội tại trước những điều bạn nghe và thấy. Chỉ khi tập trung chú ý đến người kia bạn mới biết mình cần phải nói hay làm gì tiếp theo. Người kia cũng phản ứng lại hành vi của bạn theo cách tương tự.



Vòng tròn mê hoặc

Bạn giao tiếp bằng ngôn từ, bằng chất giọng và cơ thể mình: điệu bộ, cử chỉ, biểu hiện. Bạn *không* thể không giao tiếp. Một vài thông điệp vẫn sẽ được truyền tải ngay cả khi bạn không nói gì và ngồi im. Do đó giao tiếp liên quan đến việc truyền tải một thông điệp từ người này sang người khác. Làm thế nào bạn biết được thông điệp bạn gửi đi là thứ người khác nhận được? Bạn chắc hẳn đã có kinh nghiệm trong việc đưa ra những nhận xét trung lập dành cho ai đó và kinh ngạc vì cái nghĩa mà họ diễn dịch ra. Làm thế nào bạn biết chắc rằng ý nghĩa họ nhận được là điều bạn muốn truyền tải?

Có một bài tập khá thú vị trong những khóa học NLP. Bạn chọn ra một câu đơn giản, “Hôm nay là một ngày đẹp trời”, và có ba thông điệp xúc cảm bạn muốn truyền tải trong câu nói này. Bạn có thể chọn nói câu đó theo cách vui vẻ, đe dọa hay mỉa mai. Hãy nói câu đó theo ba cách với một người khác mà không thông báo trước cho họ biết ba thông điệp mà bạn muốn truyền tải. Sau đó, hãy đề nghị người này nói cho bạn biết những thông điệp xúc cảm nào cô ấy thực sự nhận được từ câu nói của bạn. Đôi khi điều bạn muốn truyền tải chính là điều cô ấy cảm nhận được. Nhưng thường thì không phải vậy. Lúc này bạn biết được rằng bạn cần phải làm gì khác với giọng nói và ngôn ngữ cơ thể để bảo đảm rằng thông điệp cô ấy nhận được cũng chính là thông điệp bạn muốn truyền tải.

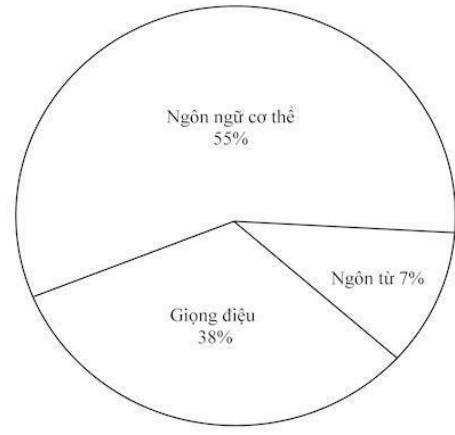
Giao tiếp bao hàm nhiều thứ chứ không chỉ là những ngôn từ chúng ta nói. Ngôn từ chỉ

chiếm một phần nhỏ trong sức truyền cảm của mỗi người chúng ta. Các nghiên cứu cho thấy trong một buổi thuyết trình trước đám đông, 55% tác động đến từ ngôn ngữ cơ thể – điệu bộ, cử chỉ và giao tiếp bằng mắt, 38% đến từ giọng nói của bạn và chỉ 7% đến từ nội dung bài thuyết trình. (Mehrabian và Ferris, "Sự suy luận của thái độ từ giao tiếp phi ngôn từ hai kênh" trong *The Journal of Counseling Psychology* (Tạp chí tâm lý học tư vấn), số 31, 1967, trang 248-252.)

Cùng một điệu bộ nhưng sẽ thể hiện những điều khác nhau trong những tình huống khác nhau, và ngôn ngữ cơ thể rõ ràng cũng như giọng điệu có thể tạo ra sự khác biệt lớn đến hiệu quả ảnh hưởng và ý nghĩa của những gì chúng ta nói. Vấn đề không phải chúng ta nói gì mà cách chúng ta nói mới là thứ tạo ra khác biệt. Margaret Thatcher đã dành rất nhiều thời gian và nỗ lực để thay đổi chất giọng của bà. Giọng điệu và ngôn ngữ cơ thể quyết định liệu từ "Xin chào" đơn thuần chỉ là sự nhận ra nhau, một lời đe dọa, câu chào tình ý hay một lời chào vui vẻ. Các diễn viên không hẳn chỉ tập luyện ngôn từ, họ được huấn luyện về giọng điệu và ngôn ngữ cơ thể. Bất kỳ diễn viên nào cũng phải có khả năng truyền tải ít nhất là một tá những sắc thái ý nghĩa khác nhau của từ "không". Tất cả chúng ta đều biểu lộ nhiều sắc thái ý nghĩa trong những hội thoại thường ngày và chắc chắn cũng có hàng tá cách để nói "không", chỉ là chúng ta không suy nghĩ một cách có ý thức về nó mà thôi.

Nếu ngôn từ là nội dung của thông điệp thì điệu bộ, cử chỉ, những biểu hiện khuôn mặt và giọng điệu là ngôn ngữ cảnh báo thông điệp và chúng phối hợp với nhau tạo ra ý nghĩa của giao tiếp.

Do đó không có gì bảo đảm rằng người kia sẽ hiểu được thông điệp mà bạn đang cố truyền tải. Câu trả lời lại quay trở về kết quả, sự sắc sảo và sự linh động. Bạn hãy đặt ra kết quả trong giao tiếp. Hãy lưu ý đến những phản hồi nhận được và tiếp tục thay đổi điều mình làm hoặc nói cho đến khi nhận được phản hồi mong muốn.



Để trở thành người giao tiếp hiệu quả, hãy hành động dựa trên nguyên tắc sau:

Ý nghĩa của việc giao tiếp là nhận được phản hồi mà bạn mong muốn.

Chúng ta không ngừng sử dụng kỹ năng giao tiếp để gây ảnh hưởng lên người khác; tất cả những hoạt động trị liệu, quản trị và giáo dục đều liên quan đến kỹ năng gây ảnh hưởng và giao tiếp. Có một nghịch lý là trong khi không ai thích thú với những kỹ năng học tập không mang lại hiệu quả, thì những kỹ năng hiệu quả lại là thứ bị phỉ báng và gắn cái mác thao túng. Sự thao túng mang theo nó ngữ nghĩa rằng bằng cách nào đó bạn ép người khác làm điều gì đó đi ngược lại lợi ích của họ.

Điều này hiển nhiên không đúng trong NLP, ngành học chứa đựng sự thông thái, các lựa chọn và môi trường bên ngoài được xây dựng ở một cấp độ sâu hơn. NLP là khả năng phản ứng hiệu quả trước mọi người cũng như hiểu và tôn trọng hình mẫu của họ trong thế giới. Giao tiếp

là một vòng tròn, bạn làm gì để gây ảnh hưởng lên người kia và họ làm gì để gây ảnh hưởng trở lại bạn; không thể khác được. Bạn có thể chịu trách nhiệm phần của mình trong vòng tròn này. Bạn đã gây ảnh hưởng lên người khác rồi, lựa chọn giờ đây chỉ là bạn có nhận biết hay không nhận biết được các ảnh hưởng bạn tạo ra. Câu hỏi duy nhất là, bạn có thể gây ảnh hưởng lên người khác với sự chính trực không? Sức ảnh hưởng của bạn có đồng hành với những giá trị của bạn không? Những kỹ thuật trong NLP là trung lập. Cũng như những chiếc xe, cách thức chúng được sử dụng hay chúng được dùng làm gì tùy thuộc vào kỹ năng và toan tính của người cầm lái.

HÒA HỢP

Làm sao bạn đi vào được một vòng tròn giao tiếp? Làm sao bạn có thể tôn trọng và đánh giá cao hình mẫu của một người khác trong khi vẫn giữ nguyên tính chính trực của mình? Trong giáo dục, trị liệu, tư vấn, kinh doanh, bán hàng và đào tạo, hòa hợp hay thấu cảm là yếu tố thiết yếu để xây dựng một bầu không khí tin tưởng, tự tin và tham gia năng động mà trong đó mọi người có thể tự do phản hồi. Chúng ta có thể làm gì để có được sự hòa hợp với người khác, làm cách nào chúng ta xây dựng được mối quan hệ dựa trên sự tin tưởng và phản hồi nhiệt tình, và làm cách nào chúng ta có thể chọn lọc cũng như mở rộng kỹ năng tự nhiên này?

Để có được câu trả lời thực tiễn chứ không phải lý thuyết, hãy lật lại câu hỏi. Làm sao bạn biết khi nào hai người hòa hợp với nhau? Khi bạn nhìn quanh các nhà hàng, văn phòng hay bất kỳ nơi nào có người gặp gỡ và trò chuyện, làm sao bạn biết người nào hòa hợp với người nào và người nào thì không?

Giao tiếp dường như trôi chảy hơn khi hai người hòa hợp với nhau, cơ thể và ngôn từ của họ khớp với nhau. Những gì chúng ta nói có thể phá hủy mối quan hệ nhưng nó chỉ chiếm 7% trong giao tiếp. Ngôn ngữ cơ thể và giọng điệu quan trọng hơn. Bạn có thể nhận ra rằng những người hòa hợp thường bắt chước và khớp với nhau trong điệu bộ, cử chỉ và giao tiếp bằng mắt. Giống như trong khiêu vũ, đôi bạn nhảy phản hồi và bắt chước theo bước nhảy của người kia. Họ tham gia một điệu nhảy phản hồi tương hỗ. Ngôn ngữ cơ thể của họ bổ sung cho nhau.

Bạn từng tham gia một cuộc hội thoại với người nào đó và nhận ra rằng cả cơ thể của bạn và người đó đều có chung tư thế chưa? Sự hòa hợp càng sâu thì ngôn ngữ cơ thể càng phản chiếu rõ ràng hơn. Kỹ năng này dường như là bẩm sinh khi những em bé mới sinh lắc lư theo âm điệu giọng nói của những người xung quanh. Khi không hòa hợp, cơ thể con người sẽ phản ánh ngay điều đó – bất kể họ nói gì, cơ thể của họ không khớp với nhau. Họ đang không cùng tham gia một điệu nhảy và bạn có thể nhận ra ngay điều này.

Những người thành công thường tạo mối quan hệ và quan hệ giúp tạo dựng niềm tin. Bạn có thể xây dựng mối quan hệ với bất kỳ ai bằng cách chọn lọc có ý thức những kỹ năng tạo dựng mối quan hệ tự nhiên mà bạn sử dụng mỗi ngày. Bằng cách làm cho khớp và bắt chước ngôn ngữ cơ thể cũng như giọng điệu, bạn có thể nhanh chóng tạo dựng được mối quan hệ với bất kỳ ai. Khớp trong giao tiếp bằng mắt hiển nhiên là một kỹ năng trong tạo dựng quan hệ và nó là kỹ năng duy nhất được giảng dạy bài bản trong văn hóa Anh, nền văn hóa nghiêm cấm việc chú ý nhiều đến ngôn ngữ cơ thể một cách có ý thức và phản ứng với những ngôn ngữ này.

Để tạo dựng mối quan hệ, hãy tham gia điệu nhảy với người kia bằng cách khớp với ngôn ngữ cơ thể của họ một cách nhạy cảm và tôn trọng. Hành động này giúp xây dựng cầu nối giữa bạn và hình mẫu của họ trong thế giới. Làm cho khớp không phải là bắt chước như vẹt – những hành động kệch cỡm, cường điệu và sao chép không suy nghĩ những cử động của người kia, và thường bị xem là chướng tai gai mắt. Bạn có thể khớp những cử động của cánh tay bằng những cử động nhỏ của bàn tay, cử động cơ thể bằng cử động của cái đầu. Đó gọi là “bắt chước chéo”. Bạn có thể khớp sự phân phối cân nặng cơ thể và các tư thế cơ bản. Khi giống nhau, người ta thường thích nhau. Khớp hơi thở là một cách thức rất hữu hiệu để tạo dựng quan hệ. Bạn có

thể thấy rằng khi hai người có quan hệ sâu sắc họ thường hòa chung một nhịp thở.

Đó là những yếu tố cơ bản của quan hệ. Nhưng đừng tin chúng tôi. Hãy lưu ý xem chuyện gì diễn ra khi bạn bắt chước những người khác. Rồi lại để ý xem chuyện gì diễn ra khi bạn dừng lại. Hãy để ý xem những người có quan hệ với nhau làm gì. Hãy bắt đầu để ý đến những gì bạn làm một cách tự nhiên để có thể gạn lọc và lựa chọn khi nào làm điều đó.

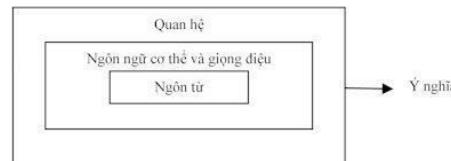
Hãy đặc biệt để ý xem chuyện gì diễn ra khi bạn khớp lèch. Một vài nhà tri liệu và tư vấn có khả năng bắt chước và khớp một cách vô thức đến mức tự nhiên. Khớp lèch là một kỹ năng vô cùng hữu ích. Cách thức tinh tế nhất để kết thúc một cuộc hội thoại là rời khỏi điệu nhảy. Và bạn không thể rời khỏi điệu nhảy nếu bạn không bắt đầu. Hành động khớp lèch quá khích nhất tất nhiên là quay lưng bỏ đi.

Khớp giọng nói cũng là một cách để tạo dựng quan hệ. Bạn có thể khớp âm điệu, tốc độ, âm lượng và nhịp điệu của giọng nói. Việc này cũng giống như song ca một bài hát hay đoạn nhạc với người kia, bạn tham gia và hòa âm cùng họ. Bạn có thể dùng cách thức khớp giọng nói để tạo dựng quan hệ khi nói chuyện điện thoại. Sau đó, bạn có thể biến nó thành khớp lèch bằng cách thay đổi tốc độ và âm điệu để kết thúc cuộc hội thoại. Đây là một kỹ năng rất hữu ích. Việc kết thúc cuộc trò chuyện điện thoại một cách tự nhiên đôi khi rất khó khăn.

Chỉ có hai giới hạn cho khả năng tạo dựng quan hệ của bạn: mức độ bạn nhận biết điệu bộ, cử chỉ cũng như phong cách nói chuyện, và kỹ năng mà bạn dùng để khớp với nó trong điệu nhảy quan hệ. Mỗi quan hệ sẽ là một điệu nhảy hòa hợp giữa tính chính trực của bạn – điệu bạn có thể làm và tin tưởng bằng cả trái tim, và việc bạn sẵn sàng làm gì để xây dựng cầu nối đến hình mẫu về thế giới của người kia.

Hãy để ý xem bạn cảm thấy thế nào khi khớp hành động; bạn có thể cảm thấy rất không thoải mái khi khớp hành động với một vài người. Chắc hẳn có một vài hành vi bạn không muốn khớp trực tiếp. Bạn sẽ không muốn khớp theo kiểu thở nhanh hơn rất nhiều kiểu thở thông thường của bạn cũng như kiểu thở của người có bệnh hen suyễn. Bạn có thể bắt chước hai kiểu thở đó với những cử động nhỏ của bàn tay. Những cử động cựa quậy của một người có thể được bắt chước tinh tế bằng cách xoay cả cơ thể bạn. Hành động này đôi khi được gọi là khớp chéo, sử dụng những hành vi tương tự thay vì khớp hành động trực tiếp. Nếu bạn đã sẵn sàng sử dụng những kỹ năng này một cách có ý thức, thì bạn có thể tạo dựng quan hệ với bất kỳ ai bạn muốn. Bạn không cần phải thích người kia thì mới tạo dựng mối quan hệ, bạn chỉ đơn thuần là xây dựng cầu nối để hiểu họ hơn. Tạo dựng quan hệ là một lựa chọn và bạn sẽ không thể biết cái gì hiệu quả hay kết quả mang lại thế nào trừ khi bạn thử nó.

Do đó, quan hệ là môi trường tổng quát bao quanh thông điệp ngôn từ. Nếu ý nghĩa của giao tiếp là phản ứng mà nó gợi ra, thì tạo dựng quan hệ chính là khả năng gợi ra những phản ứng đó.



ĐỒNG HÀNH VÀ DẪN ĐẮT

Mỗi quan hệ cho phép bạn xây dựng cầu nối đến người kia: bạn có chung sự thấu hiểu và liên hệ. Trên nền tảng đó, bạn có thể bắt đầu thay đổi hành vi của mình và nhiều khả năng người kia sẽ đi theo. Bạn có thể dẫn dắt họ đi theo một hướng khác. Giáo viên giỏi nhất là những người tạo dựng được mối quan hệ và đi vào thế giới của học trò, do đó dễ dàng làm cho

học trò năm bắt chủ đề cũng như kỹ năng mà họ muốn truyền tải. Những giáo viên này hòa đồng với học trò của mình và mối quan hệ tốt giúp việc dạy học trở nên dễ dàng hơn.

Trong NLP, đó được gọi là đồng hành và dẫn dắt. Đồng hành là hành động xây dựng cầu nối thông qua quan hệ và tôn trọng. Dẫn dắt là thay đổi hành vi của bạn để người kia đi theo. Dẫn dắt sẽ không hiệu quả nếu không có quan hệ. Bạn không thể dẫn ai đó qua cầu nếu không bắc cầu trước. Khi tôi nói với anh bạn mà tôi tình cờ gặp rằng tôi đang viết một cuốn sách về chủ đề Lập trình Ngôn ngữ Tư duy, tôi không đồng hành với anh ấy, do đó tôi không thể dẫn dắt anh ấy đến sự giảng giải về điều tôi đang viết.

Giữ nguyên hành vi của mình rồi hy vọng những người khác sẽ hiểu và bước theo bạn cũng là một lựa chọn. Đôi khi cách này mang lại kết quả mong muốn nhưng đôi khi không. Khi giữ nguyên hành vi của mình, bạn sẽ nhận được rất nhiều kết quả khác nhau và không phải tất cả đều tốt đẹp. Nếu bạn sẵn sàng thay đổi hành vi để phù hợp với kết quả thì khả năng thành công của bạn sẽ cao hơn.

Chúng ta vẫn luôn đồng hành như thế để phù hợp với những tình huống xã hội khác nhau, để khiến người khác cảm thấy dễ chịu, và để khiến chúng ta thấy dễ chịu. Chúng ta đồng hành các nền văn hóa khác nhau bằng cách tôn trọng phong tục tập quán của từng nơi. Nếu bạn muốn bước vào một khách sạn cao cấp, bạn phải đeo cà-vạt. Bạn không được nói tục trước mặt Giáo hoàng. Bạn phải đến buổi phỏng vấn xin việc trong trang phục phù hợp nếu bạn thực sự muốn có công việc đó.

Đồng hành là một kỹ năng tạo dựng quan hệ tổng quát mà chúng ta sử dụng khi thảo luận về sở thích, bạn bè, công việc hay thú vui chung. Chúng ta đồng hành cảm xúc. Khi người chúng ta yêu thương đang buồn bã, chúng ta hành xử và nói chuyện một cách cảm thông chứ không phải vui vẻ la lớn "Hãy vui lên chứ!". Hành động này chắc hẳn sẽ khiến họ cảm thấy chán nản hơn. Có thể bạn biện hộ rằng bạn nói vậy là có ý tốt nhưng cách đó không hiệu quả đâu. Lựa chọn tốt hơn có thể là, đầu tiên hãy bắt chước và khớp dáng điệu cũng như sử dụng giọng nói nhẹ nhàng phù hợp với cảm xúc của họ. Sau đó, dần thay đổi và điều chỉnh sang dáng điệu tích cực và hữu ích. Nếu cầu nối đã được xây nên, người kia sẽ đi theo sự dẫn dắt của bạn. Họ sẽ nhận ra trong vô thức rằng bạn tôn trọng tâm trạng của họ và sẵn sàng đi theo bạn nếu đó là cách mà họ muốn đi. Cách thức đồng hành và dẫn dắt cảm xúc này là một công cụ rất hiệu quả trong tư vấn và trị liệu.

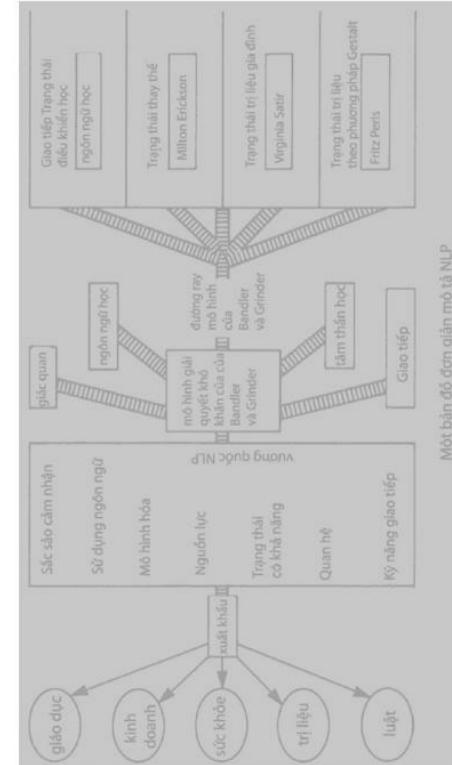
Với người đang tức giận, hãy tỏ ra giận dữ kém họ một chút. Nếu bạn thể hiện quá lố, mọi chuyện sẽ có nguy cơ leo thang. Một khi đã khớp hành động, bạn có thể dẫn dắt họ bình tĩnh trở lại bằng cách giảm dần cường độ hành vi của mình. Cảm giác khẩn cấp có thể được bước theo và khớp bằng cách sử dụng giọng nói lớn hơn và nhanh hơn thông thường.

Bạn cũng có thể tạo dựng quan hệ bằng cách tôn trọng những gì người khác nói. Bạn không phải đồng ý với điều đó. Một cách rất hay để làm điều này là loại bỏ từ "nhưng" khỏi từ điển của bạn. Hãy thay nó bằng từ "và". "Nhưng" là từ tiêu cực, nó ẩn ý rằng bạn đã nghe người kia nói gì... nhưng... có những phản bác và không đểm xỉa gì đến cái họ nói. "Và" là từ vô hại. Nó đơn thuần chỉ thêm vào hoặc mở rộng điều vừa nói. Ngôn từ tự bản thân chúng chứa đựng sức mạnh vô cùng lớn. Bạn có thể cân nhắc sự thay đổi này. Nó có thể rất khó khăn. Nhưng chắc chắn bạn sẽ thấy nó rất hiệu quả. Và bạn sẽ có nhiều mối quan hệ hơn.

Những người có cùng nền văn hóa thường có chung giá trị và cái nhìn về thế giới. Có chung mối quan tâm, bạn bè, thú vui, cái mình thích, không thích và quan điểm chính trị sẽ tạo ra vài mối liên kết. Chúng ta thường hòa nhập rất tự nhiên với những người có chung giá trị và đức tin.

Đồng hành và dẫn dắt là ý tưởng cơ bản của NLP. Nó suy xét đến mối quan hệ và tôn trọng

hình mẫu của người khác về thế giới. Nó hướng đến một dự định tốt và là một cách thức rất hiệu quả để đạt được thỏa thuận hay một kết quả chung. Để có thể đồng hành và dẫn dắt thành công, bạn cần phải chú ý đến người khác và linh động trong hành vi để phản ứng kịp thời với những thứ bạn thấy và nghe. NLP là môn võ trong nghệ thuật giao tiếp: tao nhã, thú vị và rất hiệu quả.



CHƯƠNG 2. CÁNH CỬA CỦA NHẬN THỨC

Nếu vòng tròn giao tiếp có một sự khởi đầu, thì nó bắt đầu với các giác quan của chúng ta. Như Aldous Huxley từng chỉ ra, cánh cửa của nhận thức là những giác quan, mắt, mũi, tai, miệng và da, và đây là những điểm tiếp xúc duy nhất của chúng ta với thế giới.

Thâm chí những điểm tiếp xúc này cũng không như vẻ bề ngoài của chúng. Chẳng hạn như đôi mắt, cửa sổ tâm hồn của bạn. Chúng không phải như vậy. Chúng không phải là cửa sổ hay thậm chí là máy quay phim. Có bao giờ bạn tự hỏi vì sao máy quay phim không bao giờ ghi lại được những điểm cốt yếu trong một hình ảnh mà bạn thấy? Mắt của bạn thông minh hơn máy quay phim rất nhiều. Những tế bào cảm thụ, tế bào hình nón và hình que của võng mạc không chỉ phản ứng với ánh sáng mà còn với những thay đổi và khác biệt trong ánh sáng.

Hãy thực hiện một nhiệm vụ khá đơn giản là nhìn vào một trong những từ ở câu này. Nếu mắt của bạn và tờ giấy đứng im hoàn toàn, từ bạn đang nhìn sẽ biến mất ngay khi mỗi tế bào hình que phản ứng lại trước những kích thích trắng hay đen. Để tiếp tục gửi thông tin về hình dạng của những ký tự, mắt chúng ta chuyển động rất nhanh để những tế bào hình que thu hình ảnh ở ranh giới giữa trắng và đen tiếp tục được kích thích. Theo cách này chúng ta tiếp tục nhìn thấy được những ký tự. Hình ảnh được chiếu đảo ngược lại trên võng mạc, chuyển hóa thành những xung điện bởi các tế bào hình nón và hình que và được phần vỏ não phụ trách thị giác sắp xếp lại. Hình ảnh cuối cùng được xem “ở ngoài kia” nhưng thực tế nó được tạo ra sâu trong bộ não chúng ta.

Do vậy chúng ta nhìn thông qua một chuỗi phức tạp những phễu lọc nhận thức đang hoạt động. Quá trình này cũng tương tự với các giác quan khác. Thế giới chúng ta đang nhận thức không phải là thế giới thực của những lãnh thổ. Nó là một bản đồ do hệ thần kinh vẽ ra. Những thứ chúng ta chú ý trong bản đồ sau đó được lọc kỹ hơn bằng niềm tin, mối quan tâm và thiên kiến của chúng ta.

Chúng ta có thể học cách cho phép những giác quan phục vụ chúng ta tốt hơn. Khả năng nhận ra nhiều thứ hơn và chọn lọc tốt hơn bằng tất cả các giác quan có thể nâng cao chất lượng cuộc sống của chúng ta rất nhiều và đây cũng là một kỹ năng thiết yếu trong rất nhiều công việc. Chuyên gia thử rượu cần có vòm miệng rất tinh nhạy; nhạc sĩ cần có khả năng phân biệt âm thanh tốt. Thợ xây hay thợ trạm khắc cần nhạy cảm với những chất liệu anh ta sử dụng để cho ra đời các tác phẩm từ đá và gỗ. Họa sĩ cần nhạy cảm với những sắc thái của màu sắc và hình dạng.

Huấn luyện kỹ năng này không phải chỉ tập trung vào việc nhìn người khác, mà phải biết được cần nhìn cái gì, học cách nhận ra những khác biệt tạo ra điều khác biệt. Sự phát triển nhận thức phong phú hơn trong các giác quan của chúng ta chính là sắc sảo cảm nhận và đây là mục tiêu rõ ràng trong huấn luyện NLP.

NHỮNG HỆ THỐNG ĐẠI DIỆN

Giao tiếp bắt đầu với suy nghĩ của chúng ta, và chúng ta sử dụng ngôn từ, giọng nói cũng như ngôn ngữ cơ thể để truyền tải những suy nghĩ đó đến một người khác. Vậy suy nghĩ là gì? Có rất nhiều đáp án khoa học khác nhau nhưng bản thân mọi người đều hiểu rất rõ suy nghĩ là gì. Một cách thức hiệu quả để suy nghĩ về suy nghĩ là sử dụng các giác quan theo cách nội tại.

Khi chúng ta nghĩ về cái chúng ta thấy, nghe hay cảm thấy, chúng ta đang tái tạo lại những hình ảnh, âm thanh và cảm xúc bên trong tâm trí mình. Chúng ta tái trải nghiệm những thông tin dưới dạng cảm giác mà chúng ta đã nhận được ban đầu. Đôi khi chúng ta nhận biết được mình đang làm điều này, đôi khi không. Bạn có nhớ mình đã đi đâu trong kỳ nghỉ vừa rồi

không?

Giờ làm thế nào bạn nhớ được? Có thể những hình ảnh về nơi đó hiện lên trong tâm trí bạn. Có thể bạn nhắc đến cái tên hay nghe những âm thanh. Hay có thể bạn gợi nhớ lại những gì bạn đã cảm nhận. Suy nghĩ là một hoạt động rất thông thường hiển nhiên đến nỗi chúng ta chưa từng suy nghĩ lần thứ hai về nó. Chúng ta thường suy nghĩ về điều chúng ta suy nghĩ mà không phải cách chúng ta suy nghĩ về điều đó. Chúng ta cũng tin tưởng rằng những người khác cũng suy nghĩ như thế.

Do đó, một cách chúng ta suy nghĩ là nhớ về những hình ảnh, âm thanh, cảm xúc, vị và mùi chúng ta đã trải qua một cách vô thức hay có ý thức. Thông qua ngôn ngữ, chúng ta có thể tạo ra rất nhiều trải nghiệm tri giác mà không phải thực sự trải qua nó. Hãy đọc đoạn tiếp theo chậm nhất trong giới hạn bạn vẫn cảm thấy thoải mái.

Hãy nghĩ về khoảnh khắc bạn đang đi dạo trong rừng thông. Những ngọn thông vượt quá đầu bạn, vươn cao ở mọi phía xung quanh. Bạn nhìn thấy màu sắc của khu rừng khắp nơi và ánh sáng mặt trời rọi chiếu tạo ra những dãy bóng lá và khóm trên nền đất. Những tia nắng lọt qua kẽ lá và nhảy nhót trên đầu bạn. Bạn cảm nhận được không gian tĩnh lặng chỉ có tiếng chim hót và tiếng bước chân bạn lạo xạo trên thảm lá vàng. Thỉnh thoảng có tiếng gãy rắc dòn tan khi bạn đạp phải một cành cây khô. Bạn chạm tay vào một thân cây và cảm nhận vẻ xù xì của lớp vỏ. Bạn cảm nhận làn gió nhẹ nhàng mơn man trên da mặt, bạn nhận ra hương thơm nồng của thông hòa quyện với mùi đất rừng. Vẫn nhẹ nhàng rảo bước, bạn nhớ rằng bữa tối sẽ sớm được dọn ra và đây là một trong những bữa ăn yêu thích nhất của bạn. Bạn dường như có thể hình dung mình đang nếm những món ăn đó.

Để cảm nhận được đoạn văn trên, bạn hãy tự trải nghiệm điều đó trong tâm trí bằng cách sử dụng các giác quan nội tại để hình dung những gì các ngôn từ vừa miêu tả. Chắc hẳn bạn đã vẽ ra một quan cảnh đủ mạnh để thấy mình đang nếm thức ăn trong một tình huống tưởng tượng. Nếu từng đi dạo trong rừng thông, có thể bạn sẽ nhớ chi tiết những trải nghiệm từ chuyến dạo chơi đó. Nếu chưa từng, bạn có thể xây dựng trải nghiệm từ những kinh nghiệm tương tự hay sử dụng những chất liệu đến từ truyền hình, phim ảnh, sách báo và những nguồn khác. Kinh nghiệm của bạn là một bức khái niệm ký ức và sự tưởng tượng. Hầu hết những suy nghĩ của chúng ta là sự hòa trộn đặc trưng giữa những gì chúng ta nhớ và những ấn tượng do giác quan tạo nên.

Quá trình chúng ta hình dung trải nghiệm trong tâm trí cũng giống với quá trình chúng ta trải nghiệm nó trên thực tế. Cũng những tế bào thần kinh đó sinh ra những xung điện hóa có thể được đo đường bằng điện tâm đồ. Suy nghĩ có ảnh hưởng trực tiếp đến cơ thể; tâm trí và cơ thể là một hệ thống. Hãy dành ít phút để hình dung bạn đang ăn loại trái cây yêu thích. Thứ quả đó có thể là tưởng tượng nhưng sự tiết nước bọt thì không.

Chúng ta sử dụng những giác quan hướng ngoại để nhận biết thế giới và sử dụng chúng trong tâm trí để hình dung những trải nghiệm. Trong NLP, những cách thức chúng ta nhận biết, lưu trữ và mã hóa thông tin trong tâm trí – nhìn, nghe, cảm giác, nếm và ngửi – được biết đến với cái tên các hệ thống hình dung.

Hệ thống thị giác hay thường gọi tắt là hệ thống “V” có thể được sử dụng bên ngoài (e) khi quan sát thế giới bên ngoài (Ve), hoặc sử dụng bên trong (i) khi chúng ta mường tượng trong tâm trí (Vi). Cũng theo cách đó, hệ thống thính giác (A) có thể được chia ra thành những âm thanh bên ngoài (Ae) hay bên trong (Ai). Giác quan của cảm xúc được gọi là hệ thống giác quan cảm giác (K). Những giác quan cảm giác bên ngoài (Ke) bao gồm những cảm giác đến từ xúc giác như đụng chạm, nhiệt độ hay độ ẩm. Những giác quan cảm giác bên trong (Ki) bao gồm cảm giác, cảm xúc, và cảm xúc nội tại về cân bằng và nhận biết cơ thể được biết dưới cái tên giác quan cảm thụ bản thân. Hệ thống này đem lại cho chúng ta các phản hồi từ những chuyển

động cơ thể. Nếu không có chúng, chúng ta sẽ không thể kiểm soát được cơ thể trong tình trạng nhắm mắt. Tiền đình của chúng ta là một phần quan trọng trong hệ thống xúc giác. Nó xử lý những vấn đề liên quan đến cảm giác cân bằng và trạng thái thăng bằng của cơ thể chúng ta trong không trung. Tiền đình nằm trong một chuỗi những ống chằng chịt bên trong tai chúng ta. Chúng ta có rất nhiều phép ẩn dụ về hệ thống này như mất cân bằng, ngã vào ai đó hay bị xoay vòng. Hệ thống tiền đình có tầm ảnh hưởng rất lớn và thường được xem như một hệ thống hình dung riêng biệt.

Thị giác, thính giác và cảm giác là những hệ thống hình dung chính được sử dụng trong văn hóa phương Tây. Cảm giác vị hay còn gọi là vị giác (G) và cảm giác mùi hay còn gọi là khứu giác (O) thường không quan trọng lắm và được gom chung vào nhóm xúc giác. Những giác quan này thường đóng vai trò quan trọng là trung gian liên kết đến những hình ảnh, âm thanh và bức tranh liên quan đến chúng.

Chúng ta luôn sử dụng ba hệ thống này dù chúng ta không nhận biết tất cả như nhau và có khuynh hướng ưu tiên cái này hơn cái kia. Ví dụ, nhiều người có những giọng nói nội tâm trong hệ thống thính giác tạo thành một cuộc hội thoại nội tâm. Chúng nhắc lại những cuộc tranh luận, những bài nói, bịa ra những câu trả lời và thông thường hay nói chuyện với nhau. Tuy nhiên, đây chỉ là một cách thức trong suy nghĩ.



Các hệ thống hình dung

Các hệ thống hình dung không loại trừ lẫn nhau. Bạn có thể hình dung ra một cảnh tượng, có những cảm giác liên quan và nghe những âm thanh cùng lúc dù rằng có thể hơi khó để tập trung vào cả ba việc một lúc. Một vài phần trong quá trình suy nghĩ sẽ là vô thức.

Người càng chăm chú nhiều vào những hình ảnh, âm thanh hay cảm giác nội tâm thì sẽ càng ít chú ý đến thế giới bên ngoài. Có câu chuyện về một tay thủ nổ tiếng ở giải đấu quốc tế quá tập trung vào thế cờ đang hình dung trong đầu đến nỗi ông ăn những hai bữa ăn trong một buổi tối. Ông hoàn toàn quên việc mình đã ăn tối rồi. Trạng thái này được mô tả là “lạc trong suy nghĩ”. Những người trải nghiệm cảm xúc nội tâm mạnh thường ít chịu ảnh hưởng của đau đớn bên ngoài.

Hành vi của chúng ta xuất phát từ sự pha trộn giữa những trải nghiệm cảm giác trong tâm trí và ngoài thực tế. Vào bất kỳ thời điểm nào chúng ta sẽ chú ý đến những phần khác nhau trong trải nghiệm bản thân. Khi đang đọc cuốn sách này, bạn sẽ tập trung vào trang giấy và chắc hẳn không nhận ra chân trái mình đang có cảm giác gì... cho đến khi tôi đề cập đến nó...

Khi tôi gõ dòng này, tôi hầu như chỉ để ý đến cuộc hội thoại nội tâm đang đồng hành với tốc độ gõ (rất chậm) của tôi trên công cụ xử lý văn bản. Tôi sẽ bị phân tâm nếu chú ý đến những âm thanh bên ngoài. Vì không phải là người đánh máy giỏi, nên tôi phải nhìn vào bàn phím và cảm nhận chúng qua các ngón tay của mình khi đánh máy, do đó giác quan thi giác và vận động của tôi đang được sử dụng thực tế. Điều này sẽ thay đổi nếu tôi ngừng lại để hình dung một cảnh tượng mà tôi muốn miêu tả. Có một vài dấu hiệu khẩn cấp mà tôi sẽ ngay lập tức chú ý:

cơn đau bất chợt, ai đó gọi tên tôi, mùi khói, hay nếu tôi đói và tôi ngửi thấy mùi thức ăn.

HỆ THỐNG HÌNH DUNG ĐƯỢC ƯA CHUỘNG

Chúng ta sử dụng tất cả các giác quan bên ngoài vào tất cả các thời điểm, dù rằng chúng ta sẽ tập trung sử dụng giác quan này nhiều hơn giác quan khác tùy thuộc vào điều chúng ta đang làm. Trong bất kỳ triển lãm tranh nào, chúng ta sẽ hầu như chỉ dùng đến mắt, trong một buổi hòa nhạc, chúng ta hầu như chỉ sử dụng tai. Điều ngạc nhiên là khi suy nghĩ, chúng ta có khuynh hướng ưa chuộng một hay có lẽ là hai hệ thống hình dung bất chấp chúng ta đang nghĩ về chuyện gì. Chúng ta có thể sử dụng tất cả các hệ thống hình dung, và cho đến tầm tuổi 11 hay 12, chúng ta đã có những lựa chọn yêu thích rõ ràng của riêng mình.

Nhiều người có khả năng tạo ra trong tâm trí những hình ảnh rõ ràng và chủ yếu suy nghĩ bằng hình ảnh. Những người khác lại thấy cách này rất khó khăn. Họ có thể nói chuyện rất nhiều với bản thân trong khi những người khác lại hành động chủ yếu dựa trên cảm nhận về một tình huống nào đó. Khi một người có xu hướng sử dụng một giác quan nội tại đều đặn, giác quan này được gọi là hệ thống ưa chuộng hay hệ thống chính trong NLP; họ thường sáng suốt hơn và có khả năng phân biệt tốt với hệ thống này hơn là những hệ thống khác.

Điều này có nghĩa là một vài người vốn giỏi hơn hay tài năng hơn ở những nhiệm vụ hay kỹ năng nhất định. Họ đã học được cách sử dụng thành thạo một hay hai giác quan nội tại và những giác quan này trở nên trọn tru cung như giàu tính thực hành, do đó có thể vận hành mà không cần nhiều nỗ lực hay nhận thức. Đôi khi một hệ thống hình dung không phát triển cho lắm và điều này khiến việc học một số kỹ năng nhất định trở nên khó khăn. Ví dụ, âm nhạc sẽ trở thành môn nghệ thuật khó nếu bạn không có khả năng nghe được những âm thanh nội tại.

Không có hệ thống nào tốt hơn hoàn toàn so với những hệ thống khác, nó tùy thuộc vào việc bạn muốn làm gì. Các vận động viên cần một hệ thống nhận biết xúc giác phát triển và rất khó để trở thành một kiến trúc sư thành công nếu thiếu đi khả năng tạo ra những hình ảnh rõ ràng. Một kỹ năng mà tất cả những người thành công trong bất kỳ lĩnh vực nào đều có là khả năng di chuyển dễ dàng qua tất cả các hệ thống hình dung và sử dụng hệ thống phù hợp nhất cho nhiệm vụ cần làm.

Những phương pháp tâm lý trị liệu khác nhau cho thấy khuynh hướng thiên về những hệ thống hình dung khác nhau. Trị liệu cơ thể chủ yếu tập trung vào hệ thống xúc giác; phân tâm học tập trung chủ yếu vào hệ thống ngôn ngữ và thính giác. Trị liệu nghệ thuật và trường phái tượng trưng của Jung là những ví dụ về cách thức trị liệu dựa trên thị giác nhiều hơn.

NGÔN NGỮ VÀ HỆ THỐNG HÌNH DUNG

Chúng ta dùng ngôn ngữ để truyền tải những suy nghĩ. Do đó cách chúng ta dùng từ phản ánh cách chúng ta suy nghĩ. John Grinder kể chuyện về thời gian ông và Richard Bandler rời khỏi nhà để hướng dẫn một nhóm trị liệu theo liệu pháp Gestalt. Richard cười khi nghe một người nói, "Tôi hiểu anh đang nói gì".

"Hãy suy nghĩ theo nghĩa đen", ông nói. "Những điều đó có thể có ý nghĩa gì?"

"Xem nào", John nói, "Hãy xem xét nó theo nghĩa đen; giả dụ nó có nghĩa là mọi người đang hình dung bằng hình ảnh ý nghĩa những ngôn từ mà bạn sử dụng."

Đây là một góc nhìn rất thú vị. Khi bắt đầu hướng dẫn nhóm trị liệu, họ thử áp dụng một liệu pháp hoàn toàn mới mang tính ngẫu hứng. Họ chọn những thẻ màu xanh lá, vàng, đỏ và yêu cầu mọi người đi vòng quanh nhóm trị liệu nói mục tiêu tham gia buổi hôm đó. Những người sử dụng rất nhiều từ và thành ngữ liên quan đến khả năng nghe và âm thanh nhận được thẻ

màu xanh lá. Những người sử dụng các từ ngữ và thành ngữ chủ yếu miêu tả khả năng nhìn nhận được thẻ màu đỏ.

Sau đó là một bài tập đơn giản. Những người có cùng màu thẻ sẽ ngồi lại nói chuyện với nhau trong vòng 5 phút. Rồi họ ngồi lại nói chuyện với những người có màu thẻ khác. Sự khác biệt trong quan hệ giữa những người này rất sâu sắc. Những người có cùng màu thẻ hòa nhập tốt hơn. Grinder và Bandler cho rằng kết quả này rất thú vị và ấn tượng.

VỊ TỪ

Chúng ta sử dụng từ ngữ để miêu tả suy nghĩ, do đó cách chọn từ sẽ biểu thị chúng ta đang dùng hệ thống hình dung nào. Hãy xem xét ba người vừa đọc xong một cuốn sách.

Người đầu tiên nói rằng ra rằng anh ta thấy rất nhiều thứ trong đó. Những ví dụ được lựa chọn rất kỹ để minh họa cho chủ đề và cuốn sách được viết theo phong cách hào nhoáng.

Người thứ hai lại tập trung vào giọng văn trong cuốn sách; cuốn sách được viết theo lối văn xuôi định tai nhức óc. Thực tế, anh này không thể bắt được chút ý tưởng nào của tác giả và anh muốn nói cho tác giả biết sự thật đó.

Người thứ ba cho rằng cuốn sách nói về một chủ đề năng nề theo một cách rất cân bằng. Anh này thích cách tác giả tiếp cận tất cả những chủ đề chính và anh có thể nắm bắt những ý tưởng mới rất dễ dàng. Anh có cùng cảm nhận với tác giả.

Cả ba người đều đọc cùng một cuốn sách. Bạn có thể nhận ra rằng mỗi người nhìn nhận cuốn sách theo một cách khác nhau. Dù họ nghĩ gì về nó thì cách họ nghĩ về nó cũng khác nhau. Cách suy nghĩ đầu tiên là về hình ảnh, thứ hai là về âm thanh và thứ ba về cảm giác. Những từ ngữ giác quan, tính từ, trạng từ và động từ này được gọi là những vị từ theo ngôn ngữ NLP. Việc sử dụng thường xuyên một loại vị từ sẽ cho ta biết hệ thống hình dung ưa chuộng của một người.

Có thể nhận ra hệ thống ưa chuộng của một nhà văn bất kỳ bằng cách lưu ý đến ngôn ngữ mà người này sử dụng. (Ngoại trừ sách về NLP vì tác giả thường chọn lựa từ ngữ rất cẩn thận trong những cuốn sách này...) Những tác phẩm văn học vĩ đại luôn chứa đựng một tập hợp rất phong phú và đa dạng những vị từ cân bằng từ tất cả các hệ thống hình dung, do đó nó được đón nhận rộng rãi.

Những từ như "lĩnh hội", "hiểu", "suy nghĩ" và "quá trình" không phải là những ngôn từ giác quan, do đó chúng không thể hiện hệ thống hình dung nào. Các chuyên luận học thường thích dùng những từ ngữ kiểu này hơn các ngôn từ giác quan có lẽ vì nhận thức được rằng những ngôn từ giác quan mang hơi hướng cá nhân của người viết, do đó ít "khách quan" hơn. Tuy nhiên, những từ ngữ trung lập sẽ được diễn dịch ra khác nhau bởi những người đọc thiên về hệ thống xúc giác, thính giác hay thị giác và tạo ra rất nhiều tranh cãi học thuật thông thường liên quan đến nghĩa của từ. Ai cũng cho rằng mình đúng.

Trong vài tuần tới, bạn có thể nhận ra loại ngôn từ nào bạn ưa thích sử dụng. Việc lắng nghe người khác và khám phá ra loại ngôn từ giác quan nào họ ưa thích cũng rất thú vị. Những người ưa thích kiểu suy nghĩ bằng hình ảnh có thể muốn biết liệu bạn có khả năng nhận dạng những mô hình ngôn ngữ đầy màu sắc của những người xung quanh hay không. Nếu bạn thiên về xúc giác, bạn có thể thấy được cách người khác chuyển động, và nếu bạn suy nghĩ bằng âm thanh, chúng tôi có thể yêu cầu bạn lắng nghe và điều chỉnh cách thức người khác trò chuyện.

Có những ứng dụng rất quan trọng trong tạo dựng quan hệ. Bí mật của giao tiếp không nằm ở chỗ bạn nói cái gì mà ở cách bạn nói. Để tạo dựng quan hệ, hãy khớp những vị từ của bạn với

người kia. Bạn sẽ nói chuyện bằng ngôn ngữ của họ và trình bày các ý tưởng theo đúng cách mà họ nghĩ về nó. Khả năng làm được điều này tùy thuộc vào hai yếu tố. Yếu tố đầu tiên là sắc sảo cảm nhận trong việc nhận biết, nghe và chọn lựa những mô hình ngôn ngữ của người khác. Yếu tố thứ hai là có một kho từ vựng đủ nhiều trong hệ thống hình dung đó để phản ứng lại. Tất nhiên, những cuộc hội thoại không thể chỉ dưới một hệ thống hình dung nhưng việc khớp ngôn ngữ sẽ tạo ra những kết quả kỳ diệu trong việc tạo dựng quan hệ.

Bạn có nhiều khả năng tạo dựng quan hệ tốt với người có cùng cách suy nghĩ như bạn và bạn làm điều đó bằng cách lắng nghe những ngôn từ mà anh hay cô ta sử dụng bất chấp việc bạn có đồng ý với người này hay không. Bạn có thể sẽ ở cùng “tần số” hay có thể đồng ý với người kia. Từ đó bạn có được sự thấu hiểu kỹ lưỡng với người này.

Nên sử dụng nhiều vị từ khác nhau khi trình bày trước một nhóm người. Hãy để những người hình dung bằng hình ảnh thấy được điều bạn nói. Hãy để những người suy nghĩ bằng âm thanh nghe thấy bạn nói to, rõ ràng và hãy sử dụng ngôn ngữ cơ thể để những người suy nghĩ bằng xúc giác có thể hiểu được ý bạn. Còn không thì tại sao họ phải nghe bạn nói chứ? Bạn sẽ đánh mất 2/3 khán giả của mình nếu chỉ giới hạn bản thân trong một hệ thống hình dung.

HỆ THỐNG DẪN DẮT

Cũng giống việc chúng ta ưa chuộng một hệ thống hình dung cho những suy nghĩ có ý thức của bản thân, chúng ta cũng có một cách thức ưa chuộng để mang thông tin đến những suy nghĩ có ý thức. Một bộ nhớ đầy đủ sẽ chứa đựng tất cả những hình ảnh, âm thanh, cảm giác và mùi vị của trải nghiệm ban đầu, và chúng ta thích khởi gợi lại một trong những yếu tố này trước. Hãy nghĩ về kỷ nghỉ lễ của mình.

Cái gì xuất hiện đầu tiên...?

Một hình ảnh, âm thanh hay cảm giác?

Đây là hệ thống dẫn dắt, giác quan nội tại chúng ta sử dụng để tìm lại một ký ức. Đây là cách thông tin đến được tâm trí có ý thức. Ví dụ, tôi có thể nhớ về kỷ nghỉ lễ của mình và bắt đầu nhận thức về những cảm giác thư giãn mà tôi đã trải qua nhưng cách thức ký ức này tìm đến tâm trí tôi ban đầu có thể dưới dạng một hình ảnh. Ở đây, hệ thống dẫn dắt là thị giác và hệ thống ưa chuộng là xúc giác.

Hệ thống dẫn dắt cũng giống chương trình khởi động của máy tính – hơi khó chịu nhưng cần thiết để máy tính hoạt động. Hệ thống này đôi khi được gọi là hệ thống đầu vào vì nó cung cấp nguyên liệu để suy nghĩ một cách có ý thức.

Hầu hết mọi người đều có một hệ thống dẫn dắt ưa chuộng và nó không nhất thiết phải là hệ thống chính. Một người có thể có nhiều hệ thống dẫn dắt với nhiều loại trải nghiệm khác nhau. Ví dụ, họ có thể dùng hình ảnh để gợi lại những trải nghiệm đau đớn và âm thanh cho những trải nghiệm dễ chịu.

Thỉnh thoảng một người không thể nhận thức một trong những hệ thống hình dung của họ. Ví dụ, họ nói rằng họ không thấy được những hình ảnh trong đầu. Dù rằng điều này đúng với thực tế, nhưng nó thực sự không thể xảy ra, bởi khi đó người này sẽ không thể nhận ra những người xung quanh hoặc mô tả các sự vật. Người này chỉ đơn thuần là không nhận biết được những hình ảnh mình thấy bên trong. Nếu hệ thống vô thức này tạo ra những hình ảnh đau đớn, người này có thể cảm thấy rất tồi tệ nhưng không hiểu vì sao. Đây là cách nỗi ghen tỵ được sinh ra.

Bạn đã từng thấy một bông huệ tây trắng nở hoa chưa,

Trước khi những bàn tay thô kệch chạm vào nó?

Bạn đã từng ngắm cảnh tuyêt rơi chưa,

Trước khi mặt đất làm nó nhơ bẩn?

Bạn đã từng cảm nhận lông hải ly,

Hay lông tơ của thiên nga bao giờ chưa?

Bạn đã từng ngửi nụ tầm xuân

Hay mùi gỗ cam tùng trong đống lửa chưa?

Bạn đã từng nếm thử bụng ong chưa?

Ồ rất trắng ồ rất mềm,

Ồ nó thật ngọt ngào!

— BEN JONSON, 1572-1637 —

Sự phong phú và phạm vi trong suy nghĩ chúng ta phụ thuộc vào khả năng liên kết và di chuyển từ cách thức suy nghĩ này sang cách thức suy nghĩ kia. Do vậy, nếu hệ thống dẫn dắt của tôi là thính giác và hệ thống ưa chuộng của tôi là thị giác, thì tôi có khuynh hướng nhớ tới một người dựa trên tiếng nói và nghĩ về người đó bằng những hình ảnh. Từ đó tôi hình thành nên những cảm xúc về người đó.

Chúng ta nhận thông tin bằng giác quan này nhưng tái hiện nó bên trong bằng giác quan khác. Âm thanh có thể khơi gợi những ký ức thị giác hoặc những dữ liệu hình ảnh trữ tượng. Chúng ta nói về âm sắc cũng như về những âm thanh ấm áp và những màu sắc ồn ào. Hệ thống liên kết tức thì và vô thức giữa những giác quan đó được gọi là giác quan thứ phát. Sự dịch chuyển từ hệ thống dẫn dắt sang ưa chuộng thường là mô hình giác quan thứ phát quan trọng điển hình.

Giác quan thứ phát đóng vai trò quan trọng trong cách chúng ta suy nghĩ và một vài giác quan thứ phát thâm nhập sâu và rộng đến nỗi dường như kết nối vào bộ não ngay từ khi chúng ta sinh ra. Ví dụ, màu sắc thường có mối liên kết với tính khí: màu đỏ là tức giận và màu xanh là thanh bình. Thực tế cả nhịp tim lẫn huyết áp đều tăng nhẹ trong môi trường có màu đỏ là màu chủ đạo và giảm nhẹ trong môi trường màu xanh. Những nghiên cứu cho thấy người ta tin rằng căn phòng màu xanh lạnh lẽo hơn căn phòng màu vàng mặc dù thực chất căn phòng này còn ấm hơn đôi chút. Âm nhạc tối đa hóa hệ thống giác quan thứ phát; một nốt nhạc được sắp xếp cao tới đâu trong không gian quan đến cao độ của nó, và có rất nhiều những soạn giả liên kết các âm thanh đến những màu sắc xác định.

Giác quan thứ phát hoạt động tự nhiên. Đôi khi chúng ta muốn liên kết những giác quan nội tại theo một cách có chủ ý, ví dụ như tiếp cận toàn bộ hệ thống hình dung nằm ngoài nhận biết có ý thức của chúng ta.

Giả dụ một người gặp khó khăn trong việc mường tượng hình ảnh. Đầu tiên bạn yêu cầu cô ấy nhớ lại một ký ức vui vẻ dễ chịu như khi đùa nghịch trên bãi biển. Yêu cầu cô ấy lắng nghe

trong tâm trí tiếng gió biển và âm thanh của những hội thoại khác diễn ra khi đó. Với sự mường tượng này, cô ấy có thể liên tưởng sang cảm giác gió lùa trên mặt, ánh mặt trời ấm áp vờn trên da thịt và cát giữa các ngón chân. Từ đó, không khó để cô thấy được hình ảnh cát len vào kẽ chân hay ánh mặt trời chói chang trên đầu. Kỹ thuật liên tưởng này có thể khơi gợi lại đầy đủ một ký ức: hình ảnh, âm thanh và cảm giác.

Cũng giống như việc chuyển ngữ từ ngôn ngữ này sang ngôn ngữ khác vẫn giữ nguyên ý nghĩa nhưng thay đổi hình thái, các trải nghiệm cũng có thể được chuyển đổi giữa hai giác quan nội tại. Chẳng hạn bạn thấy một căn phòng rất bừa bộn, gây cảm giác khó chịu và muốn làm gì đó. Cũng hình ảnh căn phòng đó có thể không ảnh hưởng gì đến cảm giác của người khác và anh ta không hiểu vì sao bạn lại cảm thấy tồi tệ đến thế. Có lẽ anh ta sẽ gán cho bạn cái mác quá nhạy cảm bởi anh ta không có những trải nghiệm của bạn. Anh ta có thể hiểu cảm giác của bạn nếu bạn mô tả cảm giác đó cũng giống như nằm trên chiếc giường có rắc bột ngứa. Bằng cách chuyển đổi sang âm thanh, bạn có thể so sánh nó với cảm giác khó chịu khi nghe một nhạc cụ chơi lạc điệu. Sự so sánh này sẽ gãi đúng chỗ ngứa của bất kỳ nhạc sĩ nào; ít ra bạn cũng nói bằng ngôn ngữ của họ.

NHỮNG DẤU HIỆU TIẾP CẬN BẰNG MẮT

Việc xác định xem một người đang suy nghĩ bằng hình ảnh, âm thanh hay cảm giác rất dễ dàng. Có những thay đổi rõ rệt trên cơ thể khi bạn suy nghĩ theo nhiều cách khác nhau. Cách suy nghĩ ảnh hưởng đến cơ thể chúng ta và cách sử dụng cơ thể ảnh hưởng đến suy nghĩ.

Điều đầu tiên bạn thấy khi đi qua cửa chính nhà mình là gì?

Để trả lời câu hỏi này, bạn chắc hẳn sẽ nhìn lên chéch về bên trái. Nhìn lên chéch về bên trái là cách thức gợi nhớ hình ảnh của hầu hết những người thuận tay phải.

Bây giờ, hãy tưởng tượng bạn cảm thấy thế nào nếu da bạn chạm vào một miếng vải nhung.

Bạn chắc hẳn sẽ nhìn xuống chéch về bên phải vì đó là cách mà hầu hết mọi người phản ứng khi nghĩ về cảm giác của mình.

Chúng ta di chuyển đôi mắt mình một cách rất hệ thống tùy vào cách chúng ta đang nghĩ. Những nghiên cứu về thần kinh đã chứng minh rằng cử động của mắt theo hướng ngang và dọc dường như có mối liên hệ với việc khởi động những phần khác nhau của não bộ. Trong ngôn từ của ngành thần kinh học, những cử động này được gọi là cử động ngang của mắt (LEM). Trong NLP, chúng được gọi là những dấu hiệu tiếp cận bằng mắt vì chúng là những manh mối có thể nhìn thấy được cho chúng ta biết cách thức một người đang tiếp cận thông tin. Có một mối liên hệ thần kinh bẩm sinh giữa những chuyển động của mắt với các hệ thống hình dung, và mô hình này đúng trên khắp thế giới (ngoại lệ duy nhất là ở vùng Basque thuộc Tây Ban Nha).

Khi chúng ta hình dung những trải nghiệm quá khứ, mắt ta có khuynh hướng di chuyển lên chéch sang bên trái. Khi chúng ta tái hiện một hình ảnh từ những ngôn từ hoặc cỗ gắng tưởng tượng ra thứ gì đó chúng ta chưa bao giờ thấy, mắt ta sẽ di chuyển lên chéch sang phải. Mắt sẽ di chuyển về bên trái để nhớ lại các âm thanh và về bên phải để xây dựng các âm thanh. Khi gợi nhớ lại những cảm giác, mắt sẽ di chuyển xuống chéch sang phải. Khi độc thoại nội tâm, mắt thường di chuyển xuống chéch sang trái. Ánh mắt không tập trung và nhìn thẳng về phía trước hay “nhìn xa xăm” cũng là biểu hiện của hành động đang mường tượng điều gì đó.

Nghĩ về những hình ảnh
tương tựNghĩ về xây dựng âm thanh
tương tựCảm nhận cảm giác
(Cảm xúc và cảm giác cơ thể)

Giống như bạn đang nhìn vào một người khác

Hầu hết những người thuận tay phải có mô hình chuyển động mắt như biểu đồ trên. Mô hình của những người thuận tay trái thì ngược lại. Họ nhìn về bên phải khi gợi nhớ những hình ảnh và âm thanh và nhìn về bên trái khi tưởng tượng ra những hình ảnh và âm thanh. Những dấu hiệu tiếp cận bằng mắt luôn nhất quán ngay cả với những người đi ngược lại mô hình này. Ví dụ, một người thuận tay trái có thể nhìn xuống chéch sang trái khi nghĩ về cảm giác và nhìn xuống chéch sang phải khi độc thoại nội tâm. Tuy nhiên, chuyển động mắt của người này vẫn rất nhất quán chứ không phải ngẫu nhiên. Nhưng lúc nào cũng có những ngoại lệ – hãy quan sát cẩn thận trước khi áp dụng quy tắc chung này cho ai đó. Câu trả lời không phải chung cho tất cả mà nằm ở người bạn đang đối mặt.

Dù có thể di chuyển đôi mắt một cách có ý thức trong khi đang suy nghĩ, nhưng nhìn chung việc truy cập vào một hệ thống hình dung nào đó sẽ dễ dàng hơn nhiều nếu bạn tuân theo những chuyển động mắt tự nhiên. Có những phương pháp điều chỉnh bộ não suy nghĩ theo một cách nhất định. Nếu bạn muốn nhớ lại thứ gì đó bạn thấy hôm qua, cách dễ nhất là nhìn lên chéch sang trái hoặc nhìn thẳng về phía trước. Rất khó để nhớ lại hình ảnh trong khi nhìn xuống.

Chúng ta không thường nhận thức được những chuyển động ngang của mắt và không có lý do gì để làm vậy nhưng “tìm kiếm” thông tin đúng chỗ là một kỹ năng rất hữu ích.

Những dấu hiệu tiếp cận cho chúng ta biết được cách người kia đang suy nghĩ và một phần quan trọng trong huấn luyện NLP có liên quan đến việc nhận biết những dấu hiệu tiếp cận bằng mắt của người khác. Một phương pháp để thực hiện điều này là đặt những câu hỏi khác nhau và quan sát các chuyển động của mắt chứ không trả lời. Ví dụ tôi hỏi, “Thảm trải phòng khách của anh màu gì?” bạn sẽ phải mường tượng ra hình ảnh của phòng khách để trả lời bắt kể màu sắc đó là gì.

Bạn có thể làm bài tập này cùng một người bạn. Hãy ngồi xuống một nơi yên tĩnh, hỏi cô ấy những câu hỏi sau và quan sát những dấu hiệu tiếp cận mắt. Hãy ghi lại câu trả lời. Hãy yêu cầu cô ấy trả lời ngắn gọn hoặc chỉ cần gật đầu khi có câu trả lời. Khi đã xong xuôi, hãy thay đổi vị trí và tự mình trả lời những câu hỏi đó. Bài tập này không liên quan gì đến việc buộc cô ấy phải nói ra điều gì đó để chứng minh một quan điểm, nó chỉ đơn thuần là xem xét cách chúng ta suy nghĩ.

NHỮNG CÂU HỎI NHẤT THIẾT SẼ LIÊN QUAN

ĐẾN KÝ ỨC HÌNH ẢNH ĐỂ CÓ CÂU TRẢ LỜI:

Cửa chính nhà bạn màu gì?

Bạn thấy gì trên đường đi đến cửa hàng gần nhất?

Các vạch vền bao quanh mình con hổ như thế nào?

Tòa nhà bạn ở cao bao nhiêu?

Người bạn nào của bạn có mái tóc dài nhất?

NHỮNG CÂU TRẢ LỜI SẼ LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC

MƯỜNG TƯỢNG HÌNH ẢNH:

Phòng ngủ của bạn sẽ trông như thế nào với giấy dán tường chấm bi hồng?

Nếu lật ngược bản đồ, đông nam sẽ là hướng nào?

Hãy tưởng tượng một hình tam giác màu tím nằm trong một hình chữ nhật màu đỏ.

Bạn đánh vần ngược tên mình thế nào?

ĐỂ TIẾP CẬN NHỮNG KÝ ỨC ÂM THANH,

BẠN CÓ THỂ HỎI:

Bạn có thể nghe bản nhạc yêu thích nhất trong đầu không?

Tiếng đóng cửa cánh cửa nào to nhất trong nhà bạn?

Tiếng chuông chờ điện thoại như thế nào?

Nốt nhạc thứ ba trong bài Quốc ca cao hơn hay thấp hơn nốt thứ hai?

Bạn có thể nghe bản hòa ca buổi rạng đông trong đầu không?

CÂU HỎI ĐỂ MƯỜNG TƯỢNG ÂM THANH:

Nếu mười người hét lên cùng một lúc thì sẽ ồn như thế nào?

Tiếng của bạn nghe thế nào dưới nước?

Hãy tưởng tượng điệu nhạc yêu thích của bạn được chơi với tốc độ nhanh gấp đôi.

Nếu chiếc đàn dương cầm rơi từ nóc tòa nhà mười tầng sẽ gây ra âm thanh gì?

Tiếng cưa máy nghe như thế nào trong một túp lều bằng tôn lượn sóng?

NHỮNG CÂU HỎI DÀNH CHO ĐỐI THOẠI NỘI TÂM:

Bạn thường dùng chất giọng nào để đọc thoại nội tâm?

Hãy đọc thầm một bài đồng dao.

Khi đọc thoại nội tâm, âm thanh xuất phát từ đâu?

Bạn thường nói gì với bản thân khi mọi chuyện không như ý?

NHỮNG CÂU HỎI CHO GIÁC QUAN VẬN ĐỘNG

(BAO GỒM CẢ KHỨU GIÁC VÀ VỊ GIÁC):

Cảm giác mang tất ướt như thế nào?

Cảm giác đặt chân vào hồ bơi lạnh như thế nào?

Cảm giác da chạm vào lông cừu như thế nào?

Tay nào của bạn đang ấm hơn, tay trái hay phải?

Cảm giác thư giãn trong bồn tắm nước nóng như thế nào?

Bạn cảm thấy thế nào sau một bữa ăn ngon?

Hãy nghĩ về mùi nước tiểu.

Cảm giác nếm một muỗng súp mặn như thế nào?

Vấn đề quan trọng ở đây là quá trình suy nghĩ chứ không phải câu trả lời. Thậm chí việc nhận được câu trả lời cũng không còn cần thiết. Nhiều câu hỏi sẽ được suy nghĩ bằng nhiều cách khác nhau. Ví dụ, để biết được mép đồng 50 xu có bao nhiêu rãnh, bạn có thể phải mường tượng ra đồng xu và đếm rãnh hay đếm rãnh thông qua tưởng tượng cảm giác chạm vào cạnh của đồng xu. Do đó, nếu bạn đặt một câu hỏi gợi lên những mường tượng hình ảnh và các dấu hiệu tiếp cận khác nhau, thì điều này thể hiện tính linh động và sáng tạo của người đó chứ không có nghĩa là mô hình trên sai hay người kia "có vấn đề". Nếu nghi ngờ thì hãy đặt câu hỏi, "Vừa rồi bạn nghĩ gì vậy?"

Những dấu hiệu tiếp cận bằng mắt thường xảy ra rất nhanh và bạn phải tinh mắt mới nhận ra chúng. Chúng sẽ biểu hiện chuỗi những hệ thống hình dung mà người kia dùng để trả lời câu hỏi. Ví dụ, câu hỏi thính giác về việc cánh cửa nào đóng sập lại gây tiếng ồn nhất, người được hỏi có thể hình dung ra từng cánh cửa, tưởng tượng mình đang đóng sập nó lại và sau đó lắng nghe âm thanh. Thông thường, anh ta sẽ tìm đến hệ thống dẫn dắt trước để trả lời câu hỏi. Người này có thể phải lặp lại hành động đó rất nhiều lần trước khi đưa ra câu trả lời. Người có thính giác là hệ thống dẫn dắt sẽ hình dung ra hình ảnh của rất nhiều tình huống trong các câu hỏi thính giác và cảm giác trước khi nghe âm thanh hay có cảm giác.

NHỮNG DẤU HIỆU TIẾP CẬN KHÁC

Chuyển động mắt không phải là dấu hiệu tiếp cận duy nhất dù rằng nhiều khả năng nó là thứ dễ nhận ra nhất. Vì tâm trí và cơ thể thống nhất, cách chúng ta suy nghĩ sẽ biểu hiện ra đâu đó nếu bạn biết chỗ để tìm. Cụ thể, nó thể hiện trong cách thở, màu da và dáng điệu.

Người suy nghĩ bằng hình ảnh thường nói nhanh hơn và giọng nói có cao độ hơn những người khác. Những hình ảnh trôi qua đầu bạn rất nhanh và bạn phải nói nhanh để theo kịp

chúng. Nhịp thở sẽ nhanh và ngắn hơn. Thường có sự căng thẳng trong các cơ đặc biệt là cơ vai và đầu sẽ ngẩng cao, mặt sẽ nhợt nhạt hơn bình thường.

Người suy nghĩ bằng âm thanh thở đều hơn bằng lồng ngực. Thường có những chuyển động theo nhịp nhỏ của cơ thể và giọng nói rất rõ ràng, diễn cảm, vang vọng. Đầu thường cân bằng trên vai hay hơi nghiêng như đang lắng nghe gì đó.

Người đọc thoại nội tâm thường nghiêng đầu về một bên và chống bằng tay hay nắm đấm. Tư thế này được biết đến với cái tên “tư thế nghe điện thoại” vì nó trông như họ đang nói chuyện với một cái điện thoại vô hình. Vài người lặp lại điều vừa nghe theo nhịp thở. Bạn sẽ thấy mỗi họ di chuyển.

Những dấu hiệu của xúc giác biểu thị ở hơi thở sâu vùng bụng thường đi kèm trạng thái thư giãn các cơ. Đầu cúi xuống, giọng nói trầm hơn và người này sẽ nói chậm rãi với các đoạn nghỉ dài. Không nghĩ ngờ gì, bức tượng “Người suy tưởng” nổi tiếng của Rodin là mô tả hoạt động suy nghĩ bằng xúc giác.

Chuyển động và điệu bộ cũng cho bạn biết một người đang suy nghĩ thế nào. Nhiều người sẽ chỉ vào cơ quan quan mà họ đang sử dụng bên trong: họ sẽ chỉ vào tai khi đang nghe những âm thanh trong đầu, chỉ vào mắt nếu đang hình dung hay vào bụng nếu đang cảm giác điều gì đó rất mạnh mẽ. Những dấu hiệu này không cho bạn biết người đó đang nghĩ gì mà chỉ cho bạn biết người đó đang suy nghĩ thế nào. Đây là dạng ngôn ngữ cơ thể ở mức độ chọn lọc và tinh tế hơn cái thông thường được diễn dịch.

Ý tưởng về những hệ thống hình dung là một phương pháp rất hữu hiệu để biết được cách thức con người suy nghĩ khác nhau thế nào và việc đọc những dấu hiệu tiếp cận là một kỹ năng quý báu cho bất kỳ ai muốn giao tiếp tốt hơn với người khác. Nó rất thiết yếu đối với các chuyên gia trị liệu và giáo viên. Các chuyên gia trị liệu có thể hiểu được khách hàng của mình suy nghĩ thế nào và khám phá ra cách thức họ thay đổi điều đó. Giáo viên có thể khám phá ra những cách suy nghĩ phù hợp nhất với một chủ đề nhất định và dạy chính xác những kỹ năng đó.

Có rất nhiều lý thuyết về các dạng tâm lý dựa trên cả hoạt động thể chất lẫn cách thức suy nghĩ. NLP trình bày một khả năng khác. Cách thức suy nghĩ thường lệ sẽ để lại dấu ấn trên cơ thể. Những tư thế, cử chỉ và kiểu thở sẽ trở thành thói quen với những người chỉ chủ yếu suy nghĩ theo một cách. Nói cách khác, một người nói nhanh bằng giọng cao, thở nhanh bằng lồng ngực và căng thẳng ở vai nhiều khả năng là người hầu như chỉ suy nghĩ bằng hình ảnh. Một người nói chậm rãi bằng giọng trầm, thở sâu có lẽ thường dựa nhiều vào cảm xúc.

Cuộc hội thoại giữa một người suy nghĩ bằng hình ảnh và một người suy nghĩ bằng cảm xúc có thể là trải nghiệm rất khó chịu cho cả hai bên. Người suy nghĩ bằng hình ảnh sẽ ngồi nhịp chân trong sự thiếu kiên nhẫn trong khi người suy nghĩ bằng cảm xúc thật sự không hiểu vì sao người kia phải đi nhanh tới vậy. Người có khả năng thích ứng với cách thức suy nghĩ của người khác sẽ dễ dàng đạt được những kết quả tốt.

Tuy nhiên, hãy nhớ rằng những sự tổng hợp này đều phải được kiểm chứng lại thông qua quan sát và kinh nghiệm. NLP chắc chắn không phải là một phương pháp khác để phân loại con người. Nói rằng một người thuộc dạng suy nghĩ bằng thị giác cũng thật vô ích như việc nói rằng tóc anh này đỏ. Nếu bạn hiểu nó là cách để nhìn xem anh này đang làm gì thì lại càng không đúng, đây chỉ là một cách khác để tạo ra một hình mẫu rập khuôn.

Suy nghĩ dùng hệ thống hình dung để phân loại bạn và những người khác là sai lầm. Mắc sai lầm này cũng giống như rơi vào một cái bẫy tâm lý: tạo ra một bộ phân loại mẫu người và nhét mọi người vào đó mà không cần biết họ có phù hợp hay không. Con người phức tạp hơn nhiều

so với cái tổng quát hóa đó. NLP cung cấp một bộ những hình mẫu đủ phức tạp để bạn hòa hợp với cách mọi người thực sự hành động hơn là cố gắng nhét họ vào những hình mẫu rập khuôn.

MÔ THỨC PHỤ

Chúng ta đã thảo luận về ba cách thức suy nghĩ – bằng hình ảnh, âm thanh và cảm giác – và đây chỉ là bước đầu tiên. Nếu bạn muốn mô tả một bức tranh đã từng xem, có rất nhiều chi tiết cần chỉ ra. Bức tranh đó có nhiều màu hay trắng đen? Nó là hình ảnh động hay tĩnh? Gần hay xa? Những đặc điểm phân biệt này có thể được tạo ra bất kể hình ảnh đó là gì. Tương tự, bạn cũng có thể mô tả một âm thanh cao hay thấp độ, gần hay xa, ồn ào hay êm ái. Một cảm giác có thể nặng nề hay nhẹ nhõm, đớn đau hay dịu ngọt, nhạt nhòa hay dữ dội. Cho nên sau khi xác định được cách thức chúng ta suy nghĩ, bước tiếp theo là đi vào bên trong hệ thống đó.

Hãy thư giãn và nghĩ về một ký ức dễ chịu hay bất kỳ hình ảnh nào bạn có về ký ức đó. Bạn thấy nó đến từ chính đôi mắt bạn (không phân tách), hay thấy nó như thể nó đến từ đâu đó (phân tách)? Ví dụ, nếu bạn nhìn thấy mình trong bức ảnh, bạn đã phân tách. Tấm ảnh đó có màu không? Đó là một bộ phim hay chỉ là những tấm ảnh? Đó là tấm ảnh ba chiều hay ảnh chụp thông thường? Khi tiếp tục nhìn vào tấm ảnh, bạn có thể sẽ còn có những mô tả khác.

Tiếp theo là tập trung tới những âm thanh liên kết đến ký ức đó. Chúng ồn ào hay êm dịu? Gần hay xa? Đến từ đâu?

Cuối cùng hãy chú ý đến bất kỳ cảm giác nào thuộc về ký ức đó. Bạn cảm thấy chúng ở đâu? Cứng rắn hay mềm mại? Nhẹ nhàng hay nặng nề? Nóng hay lạnh?

Những phân biệt này được gọi là mô thức phụ trong NLP. Nếu các hệ thống hình dung là những mô thức – cách thức trải nghiệm thế giới – thì những mô thức phụ xây dựng nên những khối cảm giác, từng bức tranh, âm thanh và cảm giác được hình thành thế nào.

Con người đã sử dụng các ý tưởng về NLP từ hàng bao đời nay. Không phải NLP đến với thế giới này chỉ từ khi thuật ngữ đó được đưa ra sử dụng. Những người Hy Lạp cổ đại từng thảo luận về trải nghiệm cảm giác, và Aristotle đã nói tất cả mọi thứ về mô thức phụ ngoại trừ việc sử dụng thuật ngữ đó khi ông bàn đến chủ đề nét đặc trưng của các giác quan.

Dưới đây là danh sách những đặc trưng mô thức phụ thông dụng nhất:

THỊ GIÁC

Không phân tách (nhìn tận mắt) hay phân tách (tự hình dung)

Màu sắc hay trắng đen

Giới hạn hay không giới hạn

Độ sâu (hai chiều hay ba chiều)

Vị trí (trái phải, trên dưới)

Khoảng cách từ bản thân đến hình ảnh

Độ sáng

Tương phản

Độ rõ nét (mờ ảo hay sắc nét)

Chuyển động (như phim ảnh hay những tấm ảnh chuyển động)

Tốc độ (nhanh hay chậm hơn bình thường)

Số lượng (màn hình phân đôi hay đa hình ảnh)

Kích thước

THÍNH GIÁC

Âm thanh nổi hay đơn sắc

Chữ hay âm thanh

Âm lượng (ồn ào hay êm dịu)

Giọng (thánh thót hay khàn đục)

Âm sắc (âm thanh tròn hay không)

Vị trí của âm thanh

Khoảng cách từ nguồn âm thanh

Độ dài

Liên tục hay ngắt quãng

Tốc độ (nhanh hay chậm hơn bình thường)

Độ rõ nét (rõ ràng hay bị nén âm)

GIÁC QUAN VẬN ĐỘNG

Vị trí

Cường độ

Áp lực (cứng hay mềm)

Quy mô (lớn đến mức nào)

Cấu trúc bề mặt (xù xì hay trơn láng)

Trọng lượng (nặng hay nhẹ)

Nhiệt độ

Độ dài (kéo dài bao lâu)

Hình dạng

Đây là những đặc trưng mô thức phụ thông dụng nhất mà mọi người thường dùng nhưng chưa phải là danh sách đầy đủ. Một vài mô thức phụ có trạng thái ngắt quãng hay dưới dạng biến số; như công tắc đèn, tắt hay mở, một trải nghiệm phải là một trong hai lựa chọn đó. Một ví dụ phải không phân tách hay phân tách, một tấm ảnh không thể là cả hai cùng lúc. Hầu hết những mô thức phụ liên tục thay đổi như thế được điều khiển bởi một công tắc đèn. Nó tạo thành một hệ điều chỉnh, chẳng hạn như độ rõ nét, độ sáng hay âm lượng.

Sự tương đồng là từ dùng để mô tả những đặc tính có thể thay đổi liên tục giữa các giới hạn này.

Chúng ta sử dụng rất nhiều những mô thức phụ này trong các câu nói thông thường, và nếu bạn nhìn vào danh sách ở cuối chương này bạn có thể thấy chúng theo một cách mới hoặc chúng có thể ảnh hưởng đến bạn theo một cách rất khác biệt vì chúng cho ta biết rất nhiều về cách thức tâm trí chúng ta hoạt động. Mô thức phụ có thể được xem là một trong những bảng mã hoạt động cơ bản của não bộ. Đơn giản là chúng ta không thể nghĩ hay nhớ lại bất kỳ trải nghiệm nào nếu không có một cấu trúc mô thức phụ. Thường thì bạn sẽ không nhận ra cấu trúc mô thức phụ đối với những trải nghiệm cho đến khi bạn chú ý đến nó một cách có ý thức.

Khía cạnh thú vị nhất của mô thức phụ là điều sẽ xảy ra khi bạn thay đổi chúng. Một vài mô thức phụ sẽ thay đổi mà không mất mát và khác biệt gì. Những mô thức phụ khác rất quan trọng với một ký ức nhất định và việc thay đổi chúng sẽ thay đổi hoàn toàn cách thức chúng ta cảm nhận về trải nghiệm đó. Điển hình là ảnh hưởng cũng như ý nghĩa của một ký ức hay suy nghĩ chứ không phải phần nội dung là chức năng của một vài mô thức phụ chính yếu.

Một sự kiện xảy ra và kết thúc, khi đó chúng ta không thể quay lại thay đổi nó. Sau đó chúng ta không phản ứng với sự kiện đó nữa mà chỉ phản ứng với ký ức về sự kiện, cái có thể thay đổi được.

Hãy thử trải nghiệm này. Nhớ lại một trải nghiệm dễ chịu. Hãy chắc rằng bạn có liên kết trong hình ảnh đó, nhìn nhận nó như thế bạn đang chứng kiến tận mắt. Hãy thử xem cảm giác này thế nào. Sau đó, hãy phân tách bản thân. Hãy thoát ra ngoài hình dung và quan sát người có ngoại hình và cách nói giống bạn. Điều này chắc chắn sẽ thay đổi cách bạn cảm nhận về trải nghiệm. Phân tách khỏi một ký ức sẽ lấy đi sức mạnh cảm xúc của ký ức đó. Ký ức thoái mái sẽ mất đi sự thoái mái, ký ức không thoái mái sẽ mất đi sự đau đớn. Khi bị chấn thương, điều quan trọng là phải phân tách khỏi cảm giác đau đớn trước nếu không ý thức của bạn sẽ hoàn toàn bị vô tác dụng và bạn không thể nghĩ về nó. Việc phân tách giúp đặt những cảm xúc ở một vị trí an toàn để có thể xử lý chúng. Đây chính là nền tảng của cách thức điều trị nỗi ám ảnh sẽ được đề cập trong chương 8. Lần sau, nếu trong đầu bạn xuất hiện một cảnh tượng đau đớn, hãy phân tách nó ra khỏi bạn. Để tận hưởng cảm giác vui sướng, hãy chắc rằng bạn hoàn toàn liên kết với cảm giác đó. Bạn có thể thay đổi cách suy nghĩ của mình.

Hãy trải nghiệm cách bạn thay đổi suy nghĩ này và khám phá xem mô thức phụ nào thiết yếu với bạn.

Hãy hồi tưởng lại một tình huống cụ thể gây ảnh hưởng mạnh mẽ đến cảm xúc mà bạn nhớ rất rõ. Đầu tiên, hãy lưu ý đến những hình ảnh của ký ức này. Tưởng tượng bạn đang tăng giảm độ sáng như thế bạn làm với chiếc tivi vậy. Hãy lưu ý sự khác biệt mà hành động này tạo ra với ký ức của bạn khi bạn làm như thế. Độ sáng nào bạn thích? Cuối cùng hãy trả nó về trạng thái ban đầu.

Tiếp theo, hãy mang hình ảnh lại gần hơn rồi đẩy nó ra xa. Hình ảnh đó khác nhau thế nào và bạn thích cái nào hơn? Sau đó, lại để nó trở lại trạng thái ban đầu.

Bây giờ, nếu ký ức đó có nhiều màu sắc, hãy biến nó thành trắng đen. Nếu ký ức là trắng đen,

hãy tô màu cho nó. Ký ức đó có gì khác biệt và cái nào tốt hơn? Sau đó, lại trả nó về như cũ.

Tiếp theo, ký ức đó có chuyển động không? Nếu có, hãy làm chậm chuyển động cho đến khi nó dừng lại. Rồi lại tăng tốc nó lên. Bạn thích nó ở trạng thái nào? Sau đó, hãy trả mọi thứ lại như cũ.

Cuối cùng, hãy thay đổi từ liên kết sang không liên kết.

Một vài hay tất cả những thay đổi này sẽ có ảnh hưởng sâu sắc đến cách bạn cảm nhận ký ức đó. Bạn có thể muốn để ký ức ở các trạng thái thuộc mô thức phụ mà bạn thích nhất. Bạn có thể không thích những trạng thái vốn có mà não cung cấp cho bạn. Bạn có nhớ mình đã chọn trạng thái nào không?

Bây giờ, hãy tiếp tục trải nghiệm với những mô thức phụ khác và quan sát xem điều gì xảy ra. Làm tương tự với thính giác và xúc giác.

Với hầu hết mọi người, một trải nghiệm sẽ mãnh liệt nhất và đáng nhớ nhất nếu nó to lớn, sáng, nhiều màu sắc, gần gũi và có liên kết. Nếu bạn nằm trong số họ, hãy nhớ lưu giữ những ký ức đẹp đó. Ngược lại, hãy biến những ký ức không dễ chịu trở nên nhỏ nhặt, đen, tối, đơn màu, ở phía xa và không liên kết với bạn. Trong cả hai trường hợp, nội dung của ký ức vẫn như cũ, chỉ có cách thức chúng ta nhớ về chúng là thay đổi.

Những tình huống xấu sẽ xảy ra và chúng ta phải sống chung với hậu quả nhưng không được để nó ám ảnh chúng ta. Sức mạnh mà chúng sử dụng để khiến chúng ta luôn cảm thấy khổ sở xuất phát từ cách chúng ta suy nghĩ về chúng. Sự khác biệt quan trọng ở đây là giữa sự việc đã thực sự xảy ra lúc đó và ý nghĩ cũng như sức mạnh chúng tạo ra thông qua cách chúng ta nhớ lại.

Có lẽ có một tiếng nói nội tâm càm ràm bạn.

Chậm lại.

Giờ đi nhanh lên nào.

Thí nghiệm này sẽ giúp bạn thay đổi tiếng nói đó.

Nó đến từ phía nào?

Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn thay đổi phía nó xuất hiện?

Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn tăng âm lượng của nó?

Hay giảm âm lượng?

Độc thoại nội tâm có thể được chuyển hóa thành một cảm giác rất thoải mái.

Tiếng nói đó có thể không phải là của bạn. Nếu là vậy, hỏi nó xem nó đang làm gì trong đầu bạn.

Thay đổi mô thức phụ đòi hỏi kinh nghiệm cá nhân, rất khó để diễn đạt bằng ngôn từ ở đây. Lý thuyết mang tính tranh cãi còn kinh nghiệm thì rất thuyết phục. Bạn có thể trở thành giám đốc xưởng phim trí óc của bạn và quyết định cách bạn muốn suy nghĩ chứ không nên để mặc cho những hệ thống hình dung ra quyết định. Cũng như những chương trình truyền hình mùa hè, bộ não chiếu đi chiếu lại nhiều hình ảnh, rất nhiều trong đó đã cũ và không thú vị gì. Mà bạn

thì không có nghĩa vụ phải xem nó.

Cảm xúc đến từ một nơi nào đó dù rằng nguyên nhân của cảm xúc có thể nằm ngoài nhận thức. Bản thân cảm xúc là một dạng tái hiện của xúc giác và có trọng lượng, vị trí cũng như cường độ; chúng có những mô thức phụ có thể thay đổi được. Cảm xúc không hoàn toàn xuất phát từ chú ý và bạn có thể chọn lựa cảm xúc mình muốn. Cảm xúc có thể là kẻ đầy tớ tuyệt vời nhưng cũng có thể là ông chủ độc đoán.

Các hệ thống hình dung, dấu hiệu tiếp cận và mô thức phụ là một vài trong số những nền tảng xây dựng nên cấu trúc của các trải nghiệm cá nhân. Hiển nhiên mỗi người đều có những bản đồ khác nhau về thế giới. Họ sẽ có những hệ thống hình dung dẫn dắt và ưa chuộng khác nhau, những giác quan thứ phát và mã hóa những ký ức của họ bằng những mô thức phụ khác nhau. Rốt cuộc khi chúng ta dùng ngôn ngữ để giao tiếp, điều lạ kỳ là ở chỗ chúng ta có thể hiểu được nhau tốt đến như vậy.

Những ví dụ về các từ và cụm từ giác quan

THỊ GIÁC

Nìn, hình, tập trung, sự tưởng tượng, tự thị, cảnh tượng, trống rỗng, hình dung, viễn cảnh, tỏa sáng, phản chiếu, làm rõ, xem xét, mắt, tiêu điểm, thấy trước, ảo ảnh, minh họa, lưu ý, triển vọng, tiết lộ, xem trước, nhìn, đưa ra cho thấy, khảo sát, tầm nhìn, xem, tiết lộ, chuENCIL choáng, tối.

THÍNH GIÁC

Nói, chất giọng, nhịp điệu, ồn ào, giọng, dội âm, âm thanh, đơn điệu, điếc, tiếng chuông, hối, chất giọng, nghe được, rõ ràng, thảo luận, tuyên bố, nhận xét, lắng nghe, quát tháo, lặng thinh, thanh âm, kẽ, chói tai, hòa âm, the thé, im lặng, câm.

GIÁC QUAN VẬN ĐỘNG

Đụng chạm, xử lý, liên hệ, thúc đẩy, xoa, rắn chắc, ấm, lạnh, xù xì, giải quyết, thúc đẩy, áp lực, nhạy cảm, căng thẳng, hữu hình, sức căng, đụng chạm, cụ thể, hòa nhã, túm lấy, giữ chặt, nạo, rắn chắc, chịu đựng, nặng nề, trơn tru.

TRUNG LẬP

Quyết định, suy nghĩ, nhớ, biết, thiền định, nhận ra, tham dự, hiểu, đánh giá, xử lý, quyết định, học hỏi, thúc đẩy, thay đổi, có ý thức, cân nhắc.

KHỨU GIÁC

Thơm, thối, tanh, hôi, thơm phức, mùi khói, tươi.

VỊ GIÁC

Chua, vị ngọt, đắng, nếm, mặn, mọng nước, ngọt.

CỤM TỪ THỊ GIÁC

Tôi hiểu bạn nói gì.

Tôi đang xem xét vấn đề.

Chúng ta hiểu nhau.

Tôi nảy ra một ý tưởng.

Anh ta có một điểm mù.

Giải thích cho tôi ý bạn là gì.

Bạn sẽ nhìn lại chuyện này và cười.

Cái này sẽ giúp làm rõ vấn đề phần nào.

Nó tô màu cuộc sống của anh ấy.

Tôi thấy nó.

Nằm ngoài cái bóng của sự ngờ vực.

Nhin nó rất mờ nhạt.

Tương lai tươi sáng.

Giải pháp vụt hiện lên trước mắt anh ấy.

Con mắt của tâm trí.

Hình ảnh cho đôi mắt buồn phiền.

CỤM TỪ THÍNH GIÁC

Cùng tầng sóng.

Sống hòa hợp.

Thật khó hiểu.

Tối nghĩa quá.

Làm như không nghe thấy.

Rung chuông.

Có quyền quyết định vì đã trả tiền.

Chưa từng nghe.

Biểu hiện rất rõ ràng.

Chú ý lắng nghe.

Ngậm miệng lại.

Rõ ràng và to.

CỤM TỪ GIÁC QUAN VẬN ĐỘNG

Tôi sẽ liên hệ với bạn.

Tôi có thể nắm được ý tưởng đó.

Chờ một tí.

Tôi cảm thấy nó trong xương tủy mình.

Một người đàn ông có trái tim ấm áp.

Một khách hàng nhạt nhẽo.

Gai mặt.

Tôi không thể để tay lên nó.

Thành nhiều mảnh.

Kiểm soát bản thân.

Nền tảng vững chắc.

Cuộc tranh luận nóng bỏng.

Chất giọng dễ nghe.

CỤM TỪ KHỨU GIÁC VÀ VỊ GIÁC

Ngửi thấy mùi chuột chết.

Một địa điểm rất tanh hôi.

Một liều thuốc đắng.

Tươi như hoa.

Mùi vị của cuộc sống tươi đẹp.

Một người ngọt ngào.

Một nhận xét cay độc.

CHƯƠNG 3. TRẠNG THÁI THỂ CHẤT VÀ TỰ DO CẢM XÚC

Khi suy sụp về cảm xúc và cơ thể, chúng ta thường nói rằng mình đang ở trong “trạng thái tồi tệ”. Cũng theo cách đó, chúng ta nhận ra rằng để vượt qua hầu hết các thử thách, chúng ta phải có “trạng thái tâm trí đúng”. Trạng thái tâm trí là gì? Đơn giản, nó là tất cả những suy nghĩ, cảm xúc và vận động thể chất mà chúng ta biểu hiện tại một thời điểm; những hình ảnh, âm thanh, cảm giác tinh thần và tất cả những mô hình tư thế cơ thể và kiểu thở. Tâm trí và cơ thể hoàn toàn gắn liền với nhau, do đó suy nghĩ của chúng ta ảnh hưởng ngay lập tức đến vận động thể chất và ngược lại.

Trạng thái tâm trí của chúng ta thay đổi liên tục và đây là một trong số ít những thông tin chúng ta có thể sử dụng. Khi con người thay đổi trạng thái tâm trí, cả thế giới cũng thay đổi theo (hoặc có vẻ là như vậy). Chúng ta thường nhận thức được trạng thái tình cảm hơn là những vận động thể chất, tư thế, cử chỉ và cách thở. Thực tế, cảm xúc thường được xem là vượt ra khỏi tầm kiểm soát của ý thức, chúng là phần nổi của tảng băng. Chúng ta không thấy được tất cả những vận động thể chất và quá trình suy nghĩ nằm bên dưới tạo thành những cảm xúc. Chúng là phần chìm chiếm tỷ trọng 9/10 của tảng băng. Cố gắng tác động đến cảm xúc mà không thay đổi trạng thái cũng phù phiếm như cố gắng làm tảng băng chìm bằng cách cưa đi phần nổi của nó. Đơn giản là những phần khác sẽ lại nổi lên trừ khi bạn dùng rất nhiều sức lực để kéo nó xuống dưới mặt nước, và đây là cách chúng ta thường làm với thuốc và sức mạnh ý chí. Với chúng ta, tâm trí dẫn dắt và cơ thể ngoan ngoãn đi theo. Do đó, cảm xúc thông thường hiện lên trên khuôn mặt và tư thế bởi người đó không nhận biết được cảm xúc định hình những vận động thể chất của họ ra sao.

Hãy thử trải nghiệm này. Dành một phút nghĩ về một trải nghiệm tuyệt vời, một khoảng thời gian nào đó bạn cảm thấy rất hạnh phúc. Nghĩ về nó và cảm nhận về bản thân bạn. Hãy dùng một hoặc hai phút tái trải nghiệm nó đầy đủ nhất trong khả năng của bạn. Khi bạn tận hưởng những cảm giác dễ chịu này, hãy nhìn ra xung quanh, lưu ý đến điều bạn thấy và âm thanh bạn nghe được khi đang hồi tưởng lại ký ức.

Chú ý tới cảm nhận của bạn. Khi bạn đã sẵn sàng, hãy trở về hiện tại.

Ghi lại ảnh hưởng của nó đến trạng thái hiện tại của bạn, đặc biệt là tư thế và hơi thở. Những trải nghiệm trong quá khứ không biến mất vĩnh viễn; chúng có thể giúp bạn cảm thấy rất tuyệt ở hiện tại. Dù hình ảnh và âm thanh trong quá khứ đã qua đi, nhưng khi chúng ta tái hiện chúng trong tâm trí, cảm giác đó cũng thật như khi bạn trải nghiệm lần đầu. Do đó, bất kể bạn có cảm giác gì trước khi đọc đoạn này, thì bạn đã vừa đặt bản thân mình vào một trạng thái... hơn.

Bây giờ, hãy nghĩ về một điều trong quá khứ khiến bạn cảm thấy khó chịu. Khi điều đó xuất hiện trong tâm trí, hãy tưởng tượng bạn đang ở trong đó một lần nữa.

Trở lại với tình huống đó, bạn thấy gì?

Bạn nghe thấy điều gì?

Chú ý xem cảm giác của bạn như thế nào.

Đừng đắm chìm vào cảm giác này quá lâu, hãy quay về với thực tại và chú ý xem nó tác động đến bạn như thế nào. Bạn cảm nhận cảm giác lần này thế nào so với lần trước. Chú ý những khác biệt trong tư thế và hơi thở của bạn.

Bây giờ, hãy thay đổi trạng thái cảm xúc của bạn. Hãy thực hiện một vài vận động thể chất,

di chuyển cơ thể và hướng sự chú ý của bạn từ ký ức sang thứ gì đó hoàn toàn khác biệt. Hãy nhìn ra ngoài cửa sổ, nhảy lên nhảy xuống, chạy sang phía bên kia của căn phòng và chạm vào tường, hay cúi xuống chạm tay vào các ngón chân. Hãy chú ý đến những cảm giác vật lý trong khi chuyển động và cảm giác của bạn khi thực hiện những hành động đó.

Theo ngôn ngữ của NLP, đó gọi là thay đổi trạng thái hay phá vỡ trạng thái và bạn nên làm mỗi khi nhận thấy mình đang có cảm giác tiêu cực hay không tài giỏi. Bất cứ khi nào bạn nhớ lại những ký ức khó chịu và rơi vào tình trạng mê mẩn, toàn bộ cơ thể bạn sẽ tiếp nhận những trạng thái tiêu cực này và thể hiện ra bên ngoài thông qua sự căng cơ, tư thế và hơi thở. Những ký ức được lưu giữ qua các vận động thể chất có thể làm hại đến những trải nghiệm tương lai của bạn trong nhiều phút, thậm chí là nhiều giờ. Tất cả chúng ta đều biết cảm giác thức dậy buổi sáng với tâm trạng tồi tệ mà không hiểu vì sao. Những người chịu đựng nhiều phiền muộn trong vô thức thường lưu giữ những trạng thái thiếu sức sống trong một khoảng thời gian dài. Những người có khả năng thay đổi trạng thái của mình theo ý muốn sẽ đạt được tự do cảm xúc và có chất lượng cuộc sống tốt hơn. Họ trải nghiệm đầy đủ những cảm xúc thăng trầm của cuộc đời nhưng họ học tập, tiếp tục tiến lên và không ngồi gặm nhấm nỗi đau một cách không cần thiết.

Trong cuộc sống, chúng ta sẽ trải qua những trạng thái cảm xúc khác nhau, đôi khi nó qua rất nhanh, nhưng đôi khi chậm chạp. Ví dụ, có thể bạn cảm thấy buồn chán và một người bạn gọi điện báo cho bạn một tin vui, tâm trạng của bạn được cải thiện ngay. Hay vào một ngày đẹp trời, bạn mở hộp thư và nhận được một đồng hóa đơn không mong đợi. Đám mây tinh thần u ám của bạn sẽ bao trùm mặt trời thật.

Chúng ta có thể gây ảnh hưởng đến tâm trạng của bản thân chứ không chỉ đơn giản là phản ứng với những gì diễn ra bên ngoài. Trong một vài phút vừa rồi, bạn đã cảm thấy rất phấn chấn, rồi không thoái mái, sau đó... bất kể là cảm giác gì. Và không có gì thực sự diễn ra ở thế giới thực. Tất cả là do bạn tưởng tượng.

KHOI GOI

Trong NLP, khơi gợi là khái niệm dùng để mô tả quy trình dẫn dắt một người vào một trạng thái cụ thể. Đây là một kỹ năng thường nhật vì tất cả chúng ta đều có nhiều kinh nghiệm trong việc đặt mọi người vào những tâm trạng khác nhau. Chúng ta luôn làm việc đó bằng ngôn từ, giọng nói và cử chỉ. Tuy nhiên, đôi khi chúng ta không tìm ra điều chúng ta muốn. Đã bao nhiêu lần bạn nghe câu nói đại loại như, “Anh ta bị sao vậy, tôi chỉ nói là...”

Cách đơn giản nhất để khơi gợi một trạng thái cảm xúc là yêu cầu một người nhớ lại khoảng thời gian mà họ trải nghiệm cảm giác đó. Càng diễn cảm, bạn càng khơi gợi được nhiều. Nếu giọng nói, ngôn từ, biểu hiện khuôn mặt và tư thế cơ thể của bạn phù hợp với phản ứng mà bạn đang tìm kiếm thì nhiều khả năng bạn sẽ đạt được điều đó.

Tất cả những nỗ lực của bạn đều mang lại kết quả. Nếu bạn muốn ai đó rơi vào trạng thái u buồn, sẽ thật vô ích nếu nói giọng lớn và nhanh, thở nhanh, ngắn và biểu hiện những cử động bồn chồn không yên. Cho dù bạn có sử dụng những ngôn từ nhẹ nhàng đi nữa, thì người kia cũng vẫn chỉ cảm thấy lo lắng hơn mà thôi. Bạn cần phải làm giống như những gì mình nói. Do đó nếu bạn muốn ai đó trở nên tự tin, hãy yêu cầu người đó nhớ lại khoảng thời gian cụ thể mà họ rất tự tin. Lần này, bạn hãy nói rõ ràng bằng một giọng tự tin, thở đều, ngẩng cao đầu và giữ tư thế thẳng. Bạn phải hành động “tự tin”. Nếu lời nói của bạn không phù hợp với ngôn ngữ cơ thể và giọng nói, người kia cũng sẽ có xu hướng nghe theo thông điệp phi ngôn từ của bạn.

Quan trọng là người đó nhớ và cảm nhận được trải nghiệm chứ không phải đơn thuần chỉ đứng ngoài quan sát. Khi bản thân đang trong trải nghiệm thì sẽ khơi gợi cảm xúc một cách đầy đủ hơn. Hãy tưởng tượng ai đó đang ăn loại trái cây bạn yêu thích. Giờ hãy tưởng tượng

bản thân bạn đang ăn loại trái cây đó. Trải nghiệm nào bạn cảm thấy thích thú hơn? Để khơi gợi những trạng thái của chính bạn, hãy để bản thân quay trở lại những trải nghiệm càng đầy đủ và sống động càng tốt.

KỸ THUẬT NHẬN DIỆN

Nhận diện là thuật ngữ dùng trong NLP có nghĩa là nhận ra được trạng thái khác nhau của người khác. Đây là một kỹ năng mà chúng ta đều sở hữu và sử dụng trong đời sống hàng ngày, và nó là một kỹ năng rất đáng phát triển và tinh luyện.

Bạn có thể tinh tế nhận ra những biểu hiện khác nhau khi con người đang trải qua những ký ức và những trạng thái khác nhau. Ví dụ, khi nhớ lại một trải nghiệm đáng sợ, môi của người đó sẽ mím vào, da tái và hơi thở ngắn hơn. Còn khi nhớ lại một trải nghiệm dễ chịu, môi của người này sẽ mở ra, màu da hồng hào và hơi thở sâu hơn, các cơ mặt giãn ra.

Thông thường, khả năng xác định của chúng ta quá kém đến nỗi chúng ta chỉ nhận ra một người nào đó đang buồn khi thấy người đó khóc. Chúng ta dựa quá nhiều vào việc người khác sẽ nói họ đang cảm thấy thế nào thay vì dùng tai và mắt. Chúng ta không muốn xác định việc một người đang nóng giận bằng cách nhận một cú đấm vào mũi cũng như chúng ta không muốn tưởng tượng ra tất cả những khả năng từ việc mắt bị giật.

Có một bài tập trong huấn luyện NLP mà bạn có thể muốn thử với bạn mình. Hãy yêu cầu người bạn này nghĩ về một người họ rất thích. Khi làm vậy, hãy chú ý đến đôi mắt và cái đầu của anh này. Đồng thời chú ý đến cách thở, sâu hay vẫn, chậm hay nhanh, cao hay thấp? Hãy lưu ý sự khác nhau ở sắc thái cơ mặt, màu da, môi và giọng nói. Hãy chú ý đến những dấu hiệu tinh tế thường bị bỏ quên này. Chúng là những biểu hiện bên ngoài phản ánh suy nghĩ nội tâm. Chúng chính là những suy nghĩ được biểu lộ thông qua vận động thể chất.

Bây giờ, hãy yêu cầu người bạn này nghĩ về một người mình không thích. Hãy chú ý đến sự khác biệt trong những dấu hiệu. Yêu cầu người bạn này nghĩ về một người như thế, sau đó nghĩ về một người khác cho đến khi bạn chắc chắn bạn có thể tìm ra những khác biệt trong vận động thể chất của anh này. Theo thuật ngữ NLP, giờ đây bạn đã xác định được hai trạng thái tâm trí này. Bạn biết chúng như thế nào. Hãy yêu cầu người bạn này nghĩ về một người nhưng đừng nói là ai trong hai loại người đó. Bạn sẽ đoán được bằng cách đọc những dấu hiệu cơ thể mà bạn đã xác định trước đó.

Điều đó có vẻ như bạn có khả năng đọc tâm trí của người khác...

Do đó, chúng ta có khả năng chọn lọc những kỹ năng. Chúng ta hầu như nhận diện một cách vô thức. Ví dụ, nếu bạn hỏi người yêu mình rằng anh/em có muốn đi ăn tối không, bạn sẽ ngay lập tức biết câu trả lời bằng trực giác trước khi họ mở miệng nói. Câu trả lời “Đi” hay “không” chỉ là bước cuối cùng của quá trình suy nghĩ. Chúng ta không thể phản ứng vì cơ thể, tâm trí và ngôn ngữ có kết nối sâu sắc với nhau.

Bạn có thể đã có kinh nghiệm phát hiện người đối thoại với bạn đang nói dối thông qua trực giác của mình. Chắc chắn bạn nhận diện được điều này trong vô thức và bạn có cảm giác mà không hiểu vì sao. Càng thực hành phép nhận diện nhiều bao nhiêu, bạn càng giỏi bấy nhiêu. Một số chỉ là khác biệt giữa những trạng thái rất nhỏ nhặt, một số khác không thể lẩn vào đâu được. Khi thực hành, những thay đổi tinh tế sẽ dễ dàng nhận ra hơn. Dù nhỏ thế nào thì cũng có những thay đổi. Khi các giác quan của bạn sắc bén hơn, bạn sẽ nhận ra chúng.

NEO CẢM XÚC

Những trạng thái tâm lý có sức ảnh hưởng mạnh mẽ và sâu rộng đến suy nghĩ cũng như

hành vi. Sau khi khơi gợi và nhận diện những trạng thái này, làm thế nào chúng ta có thể sử dụng hiệu quả hơn? Chúng ta cần một phương pháp khiến chúng lúc nào cũng sẵn sàng và ổn định chúng.

Hãy tưởng tượng nó ảnh hưởng đến cuộc đời bạn như thế nào nếu bạn có thể chuyển sang trạng thái làm việc hiệu quả cao như ý muốn. Những người làm việc hiệu quả trong lĩnh vực chính trị, thể thao, nghệ thuật và kinh doanh cần có khả năng trở nên mạnh mẽ trong phút chốc. Diễn viên phải có khả năng hòa mình vào vai diễn khi tấm màn được kéo lên chứ không phải một giờ trước đó hay ở thời điểm phân nửa tiết mục thứ hai. Đây chính là điểm mấu chốt của sự chuyên nghiệp.

Khả năng chuyển đổi cũng quan trọng tương tự. Diễn viên phải có khả năng rời bỏ vai diễn của mình khi tấm màn đã kéo xuống. Rất nhiều người làm kinh doanh luôn đầy động lực, đạt được những thành tựu tuyệt vời nhưng đốt cháy bản thân và trở nên không hạnh phúc, đánh mất gia đình hay ảnh hưởng đến sức khỏe bản thân. Quản lý trạng thái bản thân cần sự cân bằng và khôn ngoan.

Mỗi chúng ta đều có những trải nghiệm với đầy đủ những trạng thái cảm xúc khác nhau. Để trải nghiệm lại chúng, chúng ta cần một bộ khởi động, một sợi dây liên tưởng ở hiện tại để khơi gợi những ký ức xưa. Trên thực tế, bộ não của chúng ta liên kết những trải nghiệm, đây chính là cách chúng ta đưa ra ý nghĩa cho điều mình làm. Đôi khi, những liên tưởng này rất thú vị; ví dụ, một đoạn nhạc yêu thích mang lại cho bạn một ký ức dễ chịu. Mỗi khi bạn nghe giai điệu đó, nó gợi lên những cảm giác dễ chịu đó. Và mỗi lần như thế, nó sẽ tăng cường sợi dây liên tưởng.

Trong NLP, nếu tố kích thích được kết nối và khởi động trạng thái tâm lý gọi là neo cảm xúc. Những ví dụ khác về các neo tích cực xuất hiện tự nhiên chính là ảnh chụp, mùi hương mang tính gợi cảm hay một biểu hiện hoặc giọng nói của người bạn yêu thương.

Các neo cảm xúc thường là những nhân tố bên ngoài. Đồng hồ báo thức reo cho biết đã đến giờ phải dậy. Tiếng trống trường vang lên báo hiệu kết thúc giờ ra chơi. Đây là những neo thính giác. Đèn đỏ nghĩa là dừng lại. Gật đầu nghĩa là đồng ý. Đây là những neo thị giác. Và mùi nhựa đường mới rải sẽ mang bạn trở lại với hình ảnh khi nhỏ khi bạn lần đầu tiên ngửi thấy mùi hương đó kỳ diệu như được thực hiện bằng phép màu. Các nhà quảng cáo thường cố gắng biến thương hiệu của mình trở thành neo cho một loại hàng hóa nhất định.

Một neo cảm xúc liên quan đến bất cứ thứ gì tiếp cận đến một trạng thái cảm xúc, và chúng quá hiển nhiên cũng như thịnh hành đến nỗi chúng ta khó lòng nhận ra chúng. Làm thế nào để tạo ra neo cảm xúc. Hãy thực hiện theo một trong hai cách sau. Cách đầu tiên là bằng sự lặp lại. Nếu bạn thấy những ví dụ lặp lại của việc màu đỏ có liên quan đến sự nguy hiểm; nó sẽ trở thành neo. Đây là cách học rất đơn giản: đỏ có nghĩa là nguy hiểm. Cách thứ hai và quan trọng hơn rất nhiều, neo có thể được tạo ra chỉ bằng một ví dụ nếu cảm xúc đủ mạnh và chọn đúng thời điểm. Sự lặp lại chỉ cần thiết nếu không liên quan đến cảm xúc. Hãy nghĩ đến thời điểm bạn còn đi học (tự bản thân nó đã là một neo rồi), và nhận thấy bạn dễ dàng học những gì thú vị và hào hứng. Những sự việc không khiến bạn cảm thấy hào hứng đòi hỏi rất nhiều sự lặp lại. Càng ít điều liên quan đến cảm xúc thì bạn càng cần nhiều sự lặp lại hơn để có được sợi dây liên tưởng đó.

Hầu hết những liên tưởng đều hữu ích. Chúng hình thành thói quen và chúng ta không thể vân hành nếu thiếu chúng. Nếu bạn là một người đi xe đạp và bạn đã có một liên tưởng giữa việc đèn xanh chuyển sang đèn đỏ và việc di chuyển chân bạn theo một cách nhất định trên bàn đạp. Bạn thực hiện hành động này mà không suy nghĩ một cách có ý thức, nó đã ăn sâu vào tâm trí, và nếu không có liên tưởng này, nhiều khả năng bạn không thể đi lại thuận lợi trên đường được.

Những liên tưởng khác dù hữu ích nhưng có thể khá khó. Hình ảnh xe cảnh sát trong kính chiếu hậu hầu như sẽ khiến bạn phải tự hỏi về tình trạng xe của mình cũng như mình đang chạy với tốc độ bao nhiêu.

Một số liên tưởng khác không hữu ích. Nhiều người liên tưởng việc nói chuyện trước đám đông với sự căng thẳng và hoảng loạn. Nghĩ về một kỳ thi khiến nhiều người cảm thấy bồn chồn và lo lắng. Ngôn từ cũng có thể là neo. Từ "kiểm tra" là neo với hầu hết trẻ em, khiến chúng cảm thấy căng thẳng và không thể hiện hết khả năng.

Trong những trường hợp cực đoan, một yếu tố kích thích từ bên ngoài có thể khởi động một cảm xúc tiêu cực mạnh mẽ. Đây chính là lanh hạt của nỗi sợ. Ví dụ, những người bị ám ảnh bởi chứng sợ bị giãm giữ đã học được một liên tưởng rất mạnh mẽ giữa việc ở trong một không gian đóng kín và cảm giác hoảng loạn, và họ lúc nào cũng có sự liên tưởng này.

Cuộc sống của rất nhiều người đã bị giới hạn bởi những nỗi sợ từ quá khứ. Tâm trí chúng ta không thể không hình thành sự liên tưởng. Có phải những liên tưởng của bạn đã và đang tạo nên sự thích thú, hữu ích và mang lại cho bạn sức mạnh?

Chúng ta có thể chọn những liên tưởng chúng ta muốn. Bạn có thể chọn bất kỳ trải nghiệm nào trong cuộc sống mà bạn cảm thấy khó khăn hay thử thách, và quyết định trước trạng thái sinh lý nào bạn muốn có khi đối đầu với chúng. Với bất kỳ tình huống bạn cảm thấy không hài lòng nào, bạn có thể tạo ra một liên tưởng mới, và do đó tạo ra một phản ứng mới bằng cách sử dụng các neo.

Điều này được thực hiện qua hai giai đoạn. Đầu tiên, bạn chọn trạng thái cảm xúc mình muốn, sau đó liên tưởng nó đến một kích thích tố hay neo để có thể gọi lại nó bất cứ khi nào bạn muốn. Các vận động viên thể thao sử dụng những linh vật may mắn để khơi gợi kỹ năng và sức chịu đựng của họ. Bạn thường thấy các vận động viên thể thao có những hành động nhỏ mang tính nghi lễ và chúng cũng phục vụ mục đích tương tự.

Sử dụng những trạng thái tài giỏi thông qua các neo là một trong những cách hiệu quả nhất để thay đổi hành vi của bạn và người khác. Nếu bạn bắt đầu tình huống với trạng thái tốt hơn mà bạn từng có trong quá khứ, hành vi của bạn sẽ thay đổi theo hướng tích cực. Trạng thái tài giỏi là điều mẫu chốt của năng suất cao. Khi bạn thay đổi điều mình làm, hành vi của người khác cũng sẽ thay đổi. Toàn bộ trải nghiệm của bạn về tình huống đó sẽ thay đổi.

Lưu ý. Những kỹ thuật thay đổi trong chương này có sức mạnh rất lớn và sức mạnh này chủ yếu đến từ kỹ năng của người sử dụng chúng. Một thợ mộc có thể làm ra những đồ đạc trong nhà tuyệt vời với những công cụ, nhưng cũng công cụ đó trong tay kẻ học việc sẽ không mang lại kết quả như vậy. Tương tự, cần phải thực hành và luyện tập để đạt được những âm thanh hay nhất từ một dụng cụ âm nhạc tốt.

Trong khi huấn luyện những kỹ năng này, chúng tôi đã thấy những cái bẫy khi lần đầu tiên áp dụng những kỹ thuật này. Chúng tôi khuyến cáo bạn thực hành những kỹ thuật này trong một môi trường an toàn, ví dụ như trong một buổi hội thảo huấn luyện NLP, cho đến khi bạn cảm thấy tự tin và kỹ năng đã nhuần nhuyễn.

NEO TRẠNG THÁI TÍCH CỰC

Đây là những bước để chuyển tải cảm xúc tích cực từ những trải nghiệm trong quá khứ sang các tình huống hiện tại mà bạn muốn sử dụng chúng. Bạn có thể tìm một người bạn và yêu cầu anh này giúp hướng dẫn bạn qua những bước sau.

Hãy ngồi thật thoải mái trên ghế hoặc đứng ở chỗ bạn có thể theo dõi quá trình theo cách bạn không phải tham gia. Hãy nghĩ đến một tình huống cụ thể khi bạn muốn trở nên khác biệt, cảm giác khác biệt và phản ứng khác biệt. Sau đó, hãy chọn một trạng thái cảm xúc cụ thể từ rất nhiều trạng thái khác nhau bạn đã trải qua trong đời, trạng thái mà bạn mong muốn có nhất trong tình huống hiện tại. Nó có thể là bất kỳ trạng thái tích cực nào – tự tin, hài hước, can đảm, kiên trì, sáng tạo – bất cứ thứ gì phù hợp nhất đến với tâm trí bạn thông qua trực giác. Khi bạn đã biết rõ trạng thái nào bạn muốn, hãy nghĩ đến một dịp nào đó trong cuộc đời mà bạn đã có được nó. Hãy chú ý đến những ví dụ đến với tâm trí bạn và chọn xem ví dụ nào rõ ràng và mạnh nhất.

Nếu bạn chọn một cảm xúc tích cực và thật khó để nhớ lại khoảng thời gian bạn đã trải nghiệm nó thì hãy tưởng tượng một người bạn biết hay thậm chí một nhân vật hư cấu trong phim hay sách. Cảm giác người này trải nghiệm cảm xúc đó như thế nào? Hãy nhớ rằng dù nhân vật là hư cấu thì cảm xúc vẫn là thật và có ảnh hưởng.

Khi bạn đã có một ví dụ cụ thể trong tâm trí, dù là thật hay tưởng tượng, bạn đã sẵn sàng đi sang bước tiếp theo đó là chọn ra những neo sẽ mang cảm xúc tích cực này đến với tâm trí của bạn khi bạn muốn nó.

Đầu tiên là neo liên quan đến cảm xúc: Chạm ngón cái và ngón trỏ của bạn với nhau hay giơ nắm đấm lên theo một cách nào đó có hiệu quả như một neo cảm xúc. Tôi thấy một trường hợp rất phổ biến trong môn tennis đó là những người chơi thường chạm vào cạnh tường để lấy lại cảm giác tự tin mỗi khi họ thi đấu xuống dốc.

Điều quan trọng là neo phải độc đáo và không phải là một hành vi thường ngày của bạn. Bạn muốn có neo khác biệt nhưng không phải lúc nào nó cũng xuất hiện liên kết đến những trạng thái hay hành vi khác. Bạn cũng muốn neo phải kín đáo; không gây chú ý. Tư thế trông cây chuối cũng là một neo khơi dậy sự tự tin hoạt động hiệu quả nhưng nó cũng sẽ mang đến cho bạn cái danh quái dị nếu bạn sử dụng nó để thực hiện bài phát biểu.

Tiếp theo là neo thính giác. Có thể là một từ hay một cụm từ bạn thường tự nhủ. Bạn dùng từ hay cụm từ nào không quan trọng, miễn sao nó hòa hợp với cảm xúc của bạn. Cách bạn nói, chất giọng của bạn cũng gây ảnh hưởng nhiều như lời nói của bạn. Hãy làm nó trở nên khác biệt và đáng nhớ. Ví dụ, nếu “tự tin” là trạng thái tích cực bạn muốn, bạn hãy nói với bản thân mình: “Tôi cảm thấy ngày càng tự tin”, hoặc đơn giản là, “tự tin!” Hãy sử dụng chất giọng tự tin. Chắc chắn cảm xúc tích cực này sẽ thích hợp với các tình huống khó khăn.

Giờ là neo thị giác. Bạn có thể chọn một biểu tượng hay nhớ lại điều bạn nhìn thấy khi bạn tự tin. Miễn sao hình ảnh bạn chọn khác biệt và khơi gợi được cảm xúc thì nó sẽ mang lại hiệu quả.

Khi bạn đã chọn được neo để hình dung, bước tiếp là làm sống lại những cảm giác tự tin bằng cách tạo ra tình huống tích cực đó một cách sống động. Hãy bước lên phía trước hoặc thay đổi ghế ngồi khi bạn đã tưởng tượng và hoàn toàn trải nghiệm. Đặt trạng thái cảm xúc vào những tình huống thực tế khác nhau sẽ giúp tách rời những trạng thái này một cách rõ ràng.

Trong tưởng tượng, hãy trở về trạng thái cụ thể mà bạn đã chọn...

Hãy nhớ lại bạn ở đâu và bạn đang làm gì...

Khi ký ức đã trở nên rõ ràng hơn, hãy tưởng tượng rằng bạn trở lại với ký ức đó và bạn đang nhìn thấy cái...

Bạn có thể bắt đầu nghe những âm thanh mà bạn đã từng nghe và trải nghiệm lại những cảm xúc mạnh mẽ...

Hãy từ từ tận hưởng ký ức đó càng đầy đủ càng tốt...

Việc lấy lại cảm xúc với đầy đủ các giác quan trên cơ thể giúp bạn tái hiện những hoạt động đó. Bạn có thể muốn đặt mình vào vị trí tương tự, làm những việc tương tự như điều bạn từng làm (chỉ khi phù hợp)...

Khi cảm giác đã đạt đến đỉnh và bắt đầu suy giảm, hãy di chuyển cơ thể bạn trở lại tư thế không liên quan đến cảm giác đó. Giờ đây, bạn đã biết cách thức tái tạo trạng thái cảm xúc và mất bao lâu để làm điều đó.

Giờ bạn đã sẵn sàng kích hoạt neo những cảm xúc tích cực. Hãy bước vào cảm xúc đó và trải nghiệm lại chúng một lần nữa. Khi cảm xúc đạt tới đỉnh điểm, hãy nhìn hình ảnh của bạn, đưa ra cử chỉ và nói những từ ngữ đó. Bạn phải kết nối những neo của mình đến trạng thái cảm xúc ngay khi nó đạt tới đỉnh. Chọn đúng thời điểm rất quan trọng. Nếu kết nối sau khi cảm xúc lên cao trào, bạn sẽ neo được khoảng thời gian rời khỏi trạng thái và cảm xúc đó không phải là điều bạn thực sự muốn. Thứ tự của những neo không quan trọng, hãy sử dụng thứ tự phù hợp nhất với bạn hoặc thả các neo cùng một lúc. Sau khi những cảm giác của bạn đã đạt đỉnh, bạn cần phải bước ra ngoài và thay đổi trạng thái trước khi sẵn sàng để kiểm tra neo.

Hãy sử dụng cả ba neo theo cùng một cách cũng như cùng một thứ tự và lưu ý xem bạn thực sự đến được trạng thái ở mức độ nào. Bạn có thể cần phải lặp lại hành động này vài lần và đây là điều đáng làm để có được trạng thái đó khi cần.

Cuối cùng, hãy nghĩ đến một tình huống trong tương lai khi bạn có cảm xúc tích cực đó. Bạn có thể dùng cái gì như một dấu hiệu cảnh báo cho bạn biết rằng mình cần trạng thái kia? Hãy tìm ra thứ đầu tiên bạn nhìn, nghe hoặc cảm thấy giúp bạn biết rằng mình đang ở trong tình huống đó. Dấu hiệu có thể ở bên ngoài hoặc bên trong. Ví dụ, một biểu hiện nào đó trên khuôn mặt hoặc giọng nói là một dấu hiệu bên ngoài. Bắt đầu một cuộc đàm thoại nội tâm là một dấu hiệu bên trong. Nên biết rằng việc bạn có sự lựa chọn cho cảm giác cũng chính là một trạng thái vấn đề. Nó cũng làm gián đoạn những phản ứng thông thường. Hãy chú ý dấu hiệu của neo cảm xúc này. Dấu hiệu đó sau này sẽ nhắc nhở rằng bạn có thể chọn lựa cảm giác cho bản thân.

Một thời gian sau, nếu bạn cứ tiếp tục dùng neo, chính bản thân dấu hiệu đó sẽ trở thành neo để bạn cảm thấy sự tài giỏi. Bộ máy khởi động được sử dụng để khiến bạn cảm thấy tồi tệ giờ đây đã trở thành nhân tố giúp bạn cảm thấy khỏe khoắn và tài giỏi. Dưới đây là tóm tắt những bước cơ bản cho quá trình.

Khi neo, cần

Chọn thời gian ngay khi trạng thái đạt đỉnh

Độc nhất và khác biệt

Dễ dàng lặp lại một cách chính xác

Liên kết đến trạng thái được tái trải nghiệm đầy đủ và rõ ràng.

Tóm tắt việc neo những trạng thái tài giỏi

1. Xác định tình huống bạn muốn trở nên tài giỏi hơn.

2. Xác định sự tài giỏi mà bạn muốn, ví dụ sự tự tin.

3. Hãy kiểm tra liệu sự tài giỏi đó có thực sự phù hợp không bằng cách đặt câu hỏi, “Nếu tôi có sự tài giỏi đó ở đây, liệu tôi có nắm lấy nó không?” Nếu trả lời có, hãy tiếp tục. Nếu trả lời không, hãy trở lại bước 2.

4. Hãy tìm kiếm một dịp nào đó trong đời mà bạn đã có được sự tài giỏi đó.

5. Chọn lựa neo mà bạn sẽ sử dụng cho mỗi hệ thống hình dung chính: điều bạn thấy, nghe và cảm nhận.

6. Hãy bước vào một vị trí khác và trong tưởng tượng của mình, hãy để bản thân hoàn toàn trở về với trải nghiệm có trạng thái tài giỏi. Tái trải nghiệm nó. Khi đạt đỉnh, hãy thay đổi trạng thái và bước ra.

7. Tái trải nghiệm trạng thái tài giỏi của bạn và khi đạt đến đỉnh, hãy kết nối với ba neo kia. Hãy giữ trạng thái này lâu nhất bạn muốn sau đó thay đổi trạng thái.

8. Kiểm tra mối liên kết bằng cách kích hoạt các neo và xác nhận rằng thực sự bạn đã đi vào trạng thái đó. Nếu bạn chưa thỏa mãn hãy làm lại bước 7.

9. Xác định dấu hiệu cho biết bạn đang trong một tình huống mà bạn muốn sử dụng sự tài giỏi của mình. Dấu hiệu này sẽ nhắc bạn nhớ phải dùng neo.

Giờ bạn có thể sử dụng những neo này để gợi lại trạng thái tài giỏi bất cứ khi nào bạn muốn. Hãy nhớ, cần thử kỹ thuật này hay bất kỳ kỹ thuật NLP nào khác để tìm ra cách thức phù hợp nhất với bạn. Hãy luôn suy nghĩ về kết quả (cảm thấy tài giỏi hơn), và chơi đùa với kỹ thuật đó cho đến khi thành công. Vài người nhận thấy chỉ cần làm một cử chỉ (“thả” neo xúc giác) là đủ để tạo ra trạng thái tích cực. Những người khác thì muốn tiếp tục sử dụng cả ba neo.

Bạn có thể dùng quá trình này để neo nhiều sự tài giỏi khác nhau. Vài người neo ở mỗi ngón tay một sự tài giỏi khác nhau. Những người khác kết nối nhiều trạng thái tài giỏi với một neo để tạo ra một tài giỏi đầy quyền lực. Kỹ thuật gộp nhiều sự tài giỏi vào cùng một neo được biết đến với tên gọi những *sự tài giỏi chồng*.

Neo và sử dụng những trạng thái tài giỏi là một kỹ năng, và cũng giống như tất cả kỹ năng khác, nó trở nên dễ dàng hơn, hiệu quả hơn khi bạn sử dụng nó nhiều lần. Vài người nhận thấy kỹ năng này mang lại kết quả tuyệt vời ngay lần đầu tiên. Những người khác thì cần phải thực hành để có khả năng sử dụng nó cũng như xây dựng niềm tin rằng nó có thể tạo ra sự khác biệt. Hãy nhớ lại mô hình học tập. Nếu việc neo trạng thái còn mới mẻ với bạn, thì chúc mừng bạn đã chuyển từ bất lực trong vô thức sang bất lực trong ý thức. Hãy tận hưởng giai đoạn này vì bạn sẽ chuyển sang giai đoạn có năng lực trong ý thức.

Neo sự tài giỏi là một kỹ thuật nhằm tăng các chọn lựa cảm xúc. Ngành học này, không giống một vài ngành khác, tin rằng những trạng thái cảm xúc không xuất phát từ chủ tâm và được tạo ra từ những tình huống bên ngoài hay từ những người khác. Thế giới có thể chia cho chúng ta những lá bài pha trộn khác nhau nhưng chúng ta có thể chọn chơi với chúng khi nào và thế nào. Như Aldous Huxley từng nói: “Trải nghiệm không phải là cái xảy đến với bạn, nó là cái bạn làm với những điều xảy đến đó.”

NEO XÂU CHUỖI

Các neo có thể được xâu chuỗi lại để cái này dẫn dắt đến cái kia. Mỗi neo cung cấp một liên kết đến xâu chuỗi và khởi động neo tiếp theo cũng như cách xung điện chạy từ dây thần kinh

này sang dây thần kinh khác trong cơ thể chúng ta. Theo một cách hiểu nào đó, neo là một tấm gương bên ngoài của cách chúng ta tạo ra kết nối giữa nhân tố khởi động ban đầu và một phản ứng mới trong hệ thần kinh. Những neo xâu chuỗi cho phép chúng ta di chuyển xuyên suốt một dãy những trạng thái khác nhau dễ dàng và tự động. Xâu chuỗi đặc biệt hữu ích khi trạng thái vẫn đề đang rất mạnh và trạng thái tài giỏi đang ở quá xa để có thể với tới chỉ trong một bước. Ví dụ, hãy nghĩ về một tình huống mà bạn cảm thấy nản lòng. Bạn có thể xác định dấu hiệu khởi động cảm giác này không?

Một giọng nói trong đối thoại nội tâm độc thoại nội tâm?

Một cảm giác cụ thể nào đó?

Thứ gì đó mà bạn thấy?

Có vẻ như thế giới đầy những âm mưu chống lại bạn nhưng bạn có thể kiểm soát cách thức mình phản ứng trước những âm mưu đó. Và cảm giác nản lòng không thể thay đổi được thế giới bên ngoài. Khi bạn có dấu hiệu bên trong này, hay xác định bạn muốn chuyển sang trạng thái nào. Có thể là tò mò? Và có thể từ đó chuyển sang sáng tạo?

Để thiết lập xâu chuỗi, hãy nhớ về khoảng thời gian mà bạn tò mò dữ dội và neo nó lại, có lẽ là theo cách sử dụng xúc giác bằng cách chạm vào tay bạn. Hãy thoát khỏi trạng thái đó và nghĩ về khoảng thời gian bạn rất sáng tạo và neo trạng thái này có thể bằng việc chạm vào một vị trí khác trên tay bạn.

Bước tiếp theo, hãy mang bản thân ngược trở lại với một trải nghiệm nản chí và ngay khi bạn thấy dấu hiệu của trạng thái này, hãy thả neo tò mò và khi cảm giác tò mò đạt đỉnh, hãy chạm vào mó neo sáng tạo.

Hành động này tạo ra một mạng lưới thần kinh giúp bạn di chuyển dễ dàng từ trạng thái nản chí sang tò mò và sáng tạo. Hãy thực hành càng nhiều lần càng tốt để việc kết nối trở nên tự động.

Một khi bạn có thể khai thác, xác định và neo những trạng thái cảm xúc khác nhau, thì tức là bạn đã có một công cụ đầy sức mạnh cho công tác tư vấn và trị liệu. Bạn và bệnh nhân của bạn có thể tiếp cận nhanh chóng và dễ dàng đến bất kỳ trạng thái cảm xúc nào. Phương pháp neo trạng thái có thể giúp bệnh nhân tạo ra những thay đổi to lớn rất nhanh và có thể được thực hiện ở bất kỳ hệ thống nào, thị giác, thính giác hay xúc giác.

LOẠI BỎ NEO TIÊU CỰC

Bây giờ chuyện gì sẽ xảy ra nếu chúng ta cảm thấy nóng và lạnh cùng một lúc? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn trộn màu vàng và xanh dương? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn thả hai neo trái ngược nhau cùng lúc? Bạn cảm thấy ấm áp hay lạnh lẽo. Để loại bỏ neo tiêu cực, trạng thái tiêu cực (hãy gọi nó là lạnh hay xanh dương) và trạng thái tích cực (nóng hay vàng), và thả hai neo cùng một lúc. Sau một khoảng thời gian bối rối, trạng thái tiêu cực thay đổi và một trạng thái mới khác biệt sẽ hình thành. Dưới đây là phác thảo các bước; hãy bảo đảm rằng bạn thiết lập và duy trì quan hệ trong suốt quá trình.

Tóm tắt quy trình loại bỏ neo tiêu cực

1. Xác định trạng thái vấn đề và thay bằng một trạng thái tích cực mình muốn có.
2. Khoi gợi trạng thái tích cực và xác định những vận động thể chất mà dựa vào đó bạn có thể phân biệt trạng thái đó. Phá vỡ trạng thái: yêu cầu bệnh nhân chuyển sang một trạng thái

khác hay hướng sự chú ý của họ sang nơi khác và yêu cầu họ di chuyển.

3. Khơi gợi lại trạng thái mong muốn và neo nó bằng một cái chạm và/hay từ hoặc cụm từ, sau đó phá vỡ trạng thái này một lần nữa.

4. Hãy thả neo tích cực để biết chắc chúng đã được thiết lập. Thả neo bằng cách chạm đúng vị trí ban nãy và/hay nói những từ ngữ phù hợp. Hãy chắc rằng bạn thực sự nhìn thấy được những vận động thể chất của trạng thái mong muốn. Nếu không, hãy lặp lại từ bước 1 đến bước 3 để tăng sự liên kết. Khi bạn đã thiết lập được một neo tích cực đến trạng thái mong đợi, hãy phá vỡ trạng thái.

5. Xác định trạng thái hay trải nghiệm tiêu cực, và làm lại từ bước 2 đến bước 4 sử dụng trạng thái tiêu cực và kích neo bằng một chạm cụ thể ở một điểm khác. Phá vỡ trạng thái. Hành động này thiết lập một neo cho trạng thái vẫn đề.

6. Hãy dẫn dắt người đó lần lượt qua từng trạng thái bằng cách sử dụng xen kẽ các neo và nói những câu như “Có những lúc bạn cảm thấy ‘buồn’ (thả neo tiêu cực) và có những tình huống bạn cảm thấy ‘vui’ (thả neo tích cực).” Lặp lại nhiều lần mà không phá vỡ trạng thái giữa chúng.

7. Khi bạn đã sẵn sàng, hãy sử dụng vài từ thích hợp, ví dụ “Hãy lưu ý những thay đổi mà bạn nhận ra” và thả kích hoạt hai neo cùng lúc. Hãy theo dõi cẩn thận vận động thể chất của người đó. Bạn sẽ thấy được những dấu hiệu thay đổi và bối rối. Hãy loại bỏ neo tiêu cực trước neo tích cực.

8. Hãy thử lại bằng cách yêu cầu người đó tiếp cận trạng thái vẫn đề hay thả neo tiêu cực. Bạn sẽ thấy người đó bước vào một trạng thái nằm giữa hai trạng thái kia (những mảng màu xanh khác nhau) hay một trạng thái mới khác biệt hay một trạng thái tích cực. Nếu bạn vẫn chỉ thấy trạng thái tiêu cực, hãy tìm xem người đó cần sự tài giỏi nào khác. Hãy neo vào cùng điểm đã neo trong sự tài giỏi tích cực đầu tiên và sau đó bắt đầu lại từ bước 6.

9. Cuối cùng, yêu cầu người đó nghĩ về một tình huống trong tương lai gần mà họ có thể cảm thấy tiêu cực và yêu cầu người này tưởng tượng xuyên suốt về tình huống đó trong khi bạn theo dõi biểu hiện của anh ta. Hãy lắng nghe khi anh ta mô tả. Nếu bạn không hài lòng với trạng thái của người này hay anh này không hài lòng về viễn cảnh đó, hãy tìm kiếm những sự tích cực nào khác cần thiết và neo chúng vào cùng điểm đã neo trong sự tài giỏi tích cực đầu tiên, và sau đó bắt đầu lại từ bước 6. Loại bỏ neo tiêu cực sẽ không hiệu quả nếu trạng thái tích cực không mạnh hơn trạng thái tiêu cực và bạn có thể sẽ phải chồng tất cả những cảm xúc tích cực lên một neo để đạt được kết quả này.

Một cách suy nghĩ về thứ đang diễn ra là hệ thống thần kinh đang cố gắng kết nối hai trạng thái không tương thích lẫn nhau cùng lúc. Điều này là không thể, do đó nó tạo ra một kết quả khác. Mô hình cũ bị hỏng và mô hình mới được tạo ra. Nó giải thích sự bối rối thường xảy ra khi loại bỏ neo tiêu cực. Các neo cho phép các trải nghiệm sẵn sàng thông qua việc sử dụng một cách có ý thức những quá trình tự nhiên mà chúng ta thường sử dụng trong vô thức. Chúng ta lúc nào cũng kích neo bản thân mình, thông thường theo một cách hoàn toàn ngẫu nhiên. Thay vào đó, chúng ta có thể chọn lựa những neo nào chúng ta muốn.

THAY ĐỔI LỊCH SỬ CÁ NHÂN

Trải nghiệm cá nhân chỉ tồn tại trong khoảnh khắc hiện tại. Quá khứ chỉ tồn tại trong những ký ức và để nhớ lại, chúng ta phải tái trải nghiệm chúng theo một cách nào đó trong hiện tại. Tương lai tồn tại dưới dạng những kỳ vọng hay hình ảnh tưởng tượng, và chúng cũng được tạo ra ở hiện tại. Phương pháp kích hoạt neo giúp chúng ta có nhiều tự do cảm xúc hơn thoát khỏi

những trải nghiệm tiêu cực trong quá khứ cũng như tạo ra một viễn cảnh tương lai tích cực hơn.

Thay đổi lịch sử cá nhân là một kỹ thuật để đánh giá lại những ký ức khó chịu bằng cách sử dụng kiến thức hiện tại. Chúng ta đều có một lịch sử cá nhân phong phú những trải nghiệm tồn tại dưới dạng ký ức ở hiện tại. Dù những gì đã thực sự diễn ra (bất cứ cái gì vì những ký ức của con người có thể sai lầm) không thể thay đổi được, nhưng chúng ta có thể thay đổi ý nghĩa của chúng với chúng ta trong hiện tại và ảnh hưởng của chúng lên hành vi của chúng ta.

Ví dụ, cảm giác ghen hờn như không xuất phát từ điều đã thực sự xảy ra mà từ những hình ảnh hư cấu của điều chúng ta tin rằng đã xảy ra. Chúng ta phản ứng lại trong khổ sở khi đổi mới với những hình ảnh này. Những hình ảnh này đủ thực để tạo ra những phản ứng thái quá dù rằng chúng chưa từng xảy ra.

Nếu những trải nghiệm quá khứ đau lòng hay mãnh liệt đến nỗi chỉ cần nghĩ thôi đã khiến chúng ta đau thì tốt hơn nên dùng phương pháp trị liệu nỗi sợ trong chương 8. Kỹ thuật đó được thiết kế để xử lý những trải nghiệm cảm xúc tiêu cực rất mạnh mẽ.

Thay đổi lịch sử cá nhân hữu ích khi những cảm giác hay hành vi vẫn đề cứ liên tục trở lại. Kiểu cảm giác “tại sao tôi lại cứ làm việc này?”. Bước đầu tiên trong việc sử dụng kỹ thuật này với một bệnh nhân tất nhiên là thiết lập và duy trì mối quan hệ.

Thay đổi lịch sử cá nhân

1. Xác định trạng thái tiêu cực, khơi gợi nó, xác định nó, kích hoạt neo, và sau đó phá vỡ trạng thái đó.

2. Giữ neo tiêu cực và yêu cầu người đó suy nghĩ về khoảng thời gian anh ta có cùng những cảm giác như thế. Hãy tiếp tục cho đến khi bạn đến được với trải nghiệm xa nhất mà người đó có thể nhớ được. Kích hoạt neo, phá vỡ trạng thái và mang người đó trở lại hiện tại hoàn toàn.

3. Yêu cầu bệnh nhân dựa trên điều anh ta biết để suy nghĩ xem sự tài giỏi nào anh này sẽ cần trong những trải nghiệm quá khứ đó để có thể thỏa mãn thay vì cảm thấy không ổn. Anh này chắc hẳn sẽ xác định sự tài giỏi bằng một từ hay cụm từ như “an toàn”, “được yêu thương” hay “thấu hiểu”. Sự tích cực phải đến từ bên trong và dưới sự kiểm soát của người đó. Áp dụng trường hợp của những người trong cùng tình huống nhưng hành động khác không giúp người này học hỏi được gì mới. Anh này chỉ có thể khơi gợi được những phản ứng khác từ một người liên quan khi tự bản thân anh khác biệt.

4. Khơi gợi và kích neo trải nghiệm đầy đủ cảm xúc tích cực cần thiết và kiểm tra neo tích cực này.

5. Giữ neo tích cực và mang người này trở lại với trải nghiệm gần nhất. Yêu cầu anh ta theo dõi bản thân từ bên ngoài (không liên kết) với sự tài giỏi mới này và lưu ý hành động anh ta thay đổi thế nào. Sau đó yêu cầu anh ta bước vào tình huống kia (liên kết) với sự tài giỏi, (bạn vẫn đang giữ neo) và đi xuyên suốt trải nghiệm như thể nó đang diễn ra. Hãy yêu cầu anh ta lưu ý đến phản ứng của những người khác trong tình huống đó và giờ đây anh này đã có một sự tài giỏi mới. Yêu cầu anh ta tưởng tượng mình như thế nào trong suy nghĩ của những người đó để anh này cảm nhận được cách thức họ nhìn nhận một hành vi mới. Nếu người này không hài lòng ở giai đoạn nào, hãy trở lại bước 4, xác định và chia nhỏ những sự tài giỏi khác lên để mang chúng đến trải nghiệm xa nhất kia. Khi người này đã hài lòng, hãy trải nghiệm tình huống đó một cách khác biệt và có thể học tập từ nó, tháo neo và phá vỡ trạng thái.

6. Hãy thử sự thay đổi này mà không cần sử dụng bất kỳ neo nào bằng cách yêu cầu bệnh

nhân kia nhó lại trải nghiệm trong quá khứ đó và lưu ý những ký ức kia đã thay đổi thế nào. Hãy lưu ý các vận động thể chất của anh này. Nếu có dấu hiệu của trạng thái tiêu cực, hãy quay lại bước 4 và chồng lên thêm nhiều những sự tài giỏi nữa.

BƯỚC ĐI TƯƠNG LAI

Trải nghiệm một tình huống trước khi nó xảy ra được gọi là bước đi tương lai trong NLP và đây là bước cuối cùng trong nhiều kỹ thuật NLP. Bạn bước vào tương lai tưởng tượng với những năng lực tài giỏi mới bạn có và trải nghiệm trước theo cách bạn muốn. Ví dụ, bước đi tương lai trong Thay đổi lịch sử cá nhân là yêu cầu một người tưởng tượng ra tình huống vấn đề sẽ xuất hiện lại vào lần tới. Khi làm điều này, bạn xác định liệu có dấu hiệu này cho thấy sẽ quay trở về trạng thái tiêu cực không. Nếu có thì bạn biết là còn rất nhiều việc phải làm.

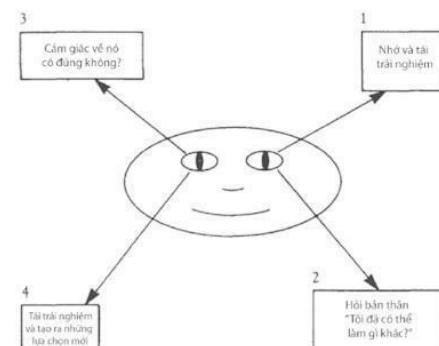
Bước đi tương lai kiểm tra hiệu quả công việc của bạn. Nó là hoạt động gần nhất bạn có thể với tới chỉ sau việc bạn thực sự dẫn thân vào tình huống khó khăn. Tuy nhiên, bài kiểm tra thực sự của bất kỳ thay đổi nào chính là lần người đó phải đối mặt với vấn đề thực sự sau này. Tự thi và những thay đổi có thể dễ dàng được gắn neo vào cẩn phòng tư vấn tâm lý. Việc học tập được neo vào lớp học và các kế hoạch kinh doanh được neo vào phòng họp ủy ban. Thế giới thực chính là bài kiểm tra thực sự.

Thứ hai, bước đi tương lai là một dạng diễn tập trong tâm trí. Chuẩn bị và thực hành trong tâm trí là một mô hình nhất quán được khám phá ra ở tất cả những người xuất chúng: diễn viên, nhạc sĩ, người bán hàng, và đặc biệt là vận động viên thể thao. Cả chương trình đào tạo đều được xây dựng xung quanh nhân tố này. Diễn tập tâm trí là thực hành trong tưởng tượng, và vì cơ thể và tâm trí là một hệ thống, nên diễn tập tâm trí chuẩn bị cũng như hướng dẫn cơ thể trước khi vào tình huống thực.

Cung cấp cho bộ não những hình ảnh tích cực mạnh mẽ về thành công, lập trình kết quả này và khiến thành công trở nên khả dĩ hơn. Kỳ vọng là những tiên đoán tự ứng. Những ý tưởng về bước đi tương lai và diễn tập tâm trí có thể sử dụng để học tập mỗi ngày và để sản sinh ra những hành vi mới. Bạn có thể muốn đi xuyên suốt những bước sau mỗi tối trước khi đi ngủ.

Khi chiêm nghiệm lại một ngày, chọn ra thứ gì đó bạn đã làm rất tốt và thứ gì đó bạn cảm thấy không hài lòng. Hãy tái hình dung cả hai cảnh tượng, nghe lại những âm thanh, trải nghiệm chúng một lần nữa theo cách mà bản thân bạn không bị phân tách khỏi trải nghiệm. Sau đó bước ra và tự hỏi, “Tôi đã có thể làm gì khác?” Những điểm lựa chọn trong các trải nghiệm này là gì? Làm sao để trải nghiệm tốt lại càng tốt hơn? Bạn cũng có thể xác định những lựa chọn khác mà bạn có thể thực hiện trong trải nghiệm không tốt lắm.

Giờ hãy trải nghiệm lại đầy đủ nhưng bạn phải hành động khác. Nó trông như thế nào? Nghe như thế nào? Hãy kiểm tra cảm giác của bạn. Hành động mang tính hình thức nhỏ này sẽ tạo ra những lựa chọn. Bạn có thể nhận dạng một dấu hiệu trong trải nghiệm không tốt đep lắm và nó sẽ cảnh báo bạn lần sau trải nghiệm đó diễn ra để bạn sử dụng lựa chọn khác mà bạn đã diễn tập.



TẠO HÀNH VI MỚI

Đây là một kỹ thuật tổng quát hơn nếu có một hành vi mới nào đó bạn muốn hay một hành vi nào bạn muốn thay đổi hoặc cải thiện. Ví dụ, bạn muốn cải thiện môn thể thao ưa thích của mình. Hãy theo dõi trong tưởng tượng bản thân bạn hành động theo cách bạn muốn, ví dụ như thực hiện một cú giao bóng đúng cách. Nếu điều này khó khăn, hãy quan sát một nhân vật đóng vai thực hiện hành vi này. Hãy ngồi vào chiếc ghế đạo diễn trong tâm trí bạn. Hãy trở thành Steven Spielberg trong tưởng tượng của bạn. Hãy theo dõi cảnh tượng đó khi nó xảy ra trước mắt trong tâm trí bạn. Đừng liên kết gì cả khi bạn lắng nghe và biên tập đoạn phim. Bạn là ngôi sao và cũng là đạo diễn. Nếu có những người khác tham gia, hãy lưu ý những phản ứng của họ trước hành động của bạn.

Hãy chỉ đạo cảnh quay và biên tập phim cho đến khi bạn hoàn toàn hài lòng, sau đó hãy đặt hình ảnh bản thân bạn qua một bên và đi xuyên suốt như thể chính bạn đang đóng phim. Khi làm điều này, hãy đặc biệt chú ý đến cảm giác của chính bạn và cả phản ứng của những người xung quanh. Liệu hành vi mới này có đại diện cho những giá trị và tính chính trực cá nhân của bạn không?

Nếu cảm thấy không đúng, hãy quay trở lại chiếc ghế đạo diễn và thay đổi đoạn phim trước khi trở lại đóng vai trong đó. Mọi trải nghiệm đều là cơ hội để học tập thêm. Càng thực hiện hành động này nhiều, bạn càng nhanh chóng trở thành con người mà bạn muốn.

CHƯƠNG 4. VÒNG TRÒN VÀ NHỮNG HỆ THỐNG

Con người không phải là một hòn đảo, không thể là riêng mình.

— JOHN DONNE —

Giao tiếp có thể được xem đơn giản như mối quan hệ nhân quả. Cô lập một ảnh hưởng qua lại, xem nó như nguyên nhân và phân tích hệ quả mà không cần cân nhắc đến những ảnh hưởng xa hơn. Chúng ta thường nói chuyện như thế đây là điều đang diễn ra nhưng rõ ràng cách nói này là một sự đơn giản hóa lớn.

Quy luật nhân quả đúng với những thực thể vô tri vô giác; nếu một quả bóng bi-da va vào một quả khác, bạn có thể đoán được với độ chính xác kha khá điểm dừng của hai quả bóng này. Sau sự va chạm ban đầu, cả hai không còn ảnh hưởng lẫn nhau nữa.

Thực thể sống là một vấn đề khác. Nếu tôi đá một con chó, tôi có thể tính toán được lực đá và động lượng của chân tôi cũng như tính được chính xác con chó sẽ bay bao xa theo một hướng nhất định khi có được kích thước và trọng lượng của con chó đó. Thực tế thì hơi khác một chút – nếu tôi đủ ngốc nghếch để đá một con chó, nó có thể sẽ quay lại cắn chân tôi. Điểm dừng cuối cùng của con chó rất nhiều khả năng không liên quan gì đến những định luật về chuyển động của Newton.

Quan hệ của con người rất phức tạp – rất nhiều thứ diễn ra cùng một lúc. Bạn không thể dự đoán chính xác chuyện gì sẽ xảy ra vì phản ứng của một người sẽ ảnh hưởng đến hành vi giao tiếp của người còn lại. Mỗi quan hệ này là một vòng tròn; chúng ta liên tục đáp lại những phản hồi để biết mình phải làm gì tiếp theo. Chỉ tập trung vào một mặt của vòng tròn cũng giống như cố học môn tennis trên chỉ một nửa sân tập. Bạn có thể dành cả đời để tìm cách đánh quả bóng khiến nó quay lại và những quy luật xác định cú đánh tiếp theo phải thế nào. Tâm trí ý thức của chúng ta bị giới hạn và không bao giờ có thể nhìn thấy cả vòng tròn giao tiếp, chỉ một phần rất nhỏ của nó.

Nội dung và ngữ cảnh của giao tiếp kết hợp lại với nhau để tạo thành ý nghĩa. Ngữ cảnh là bối cảnh tổng quát, cả hệ thống bao quanh nó. Một miếng ghép hình có ý nghĩa gì? Tự bản thân nó không có nghĩa; tùy thuộc vào việc nó được xếp ở đâu trong bức tranh tổng thể, phù hợp vị trí nào và mối quan hệ với những miếng khác.

Một nốt nhạc có nghĩa gì? Tự bản thân nó có rất ít ý nghĩa, nó tùy thuộc vào mối liên hệ với những nốt nhạc xung quanh, nó cao thấp thế nào, và nó dài thế nào. Cùng một nốt nhạc đó có thể nghe rất khác nếu những nốt nhạc xung quanh thay đổi.

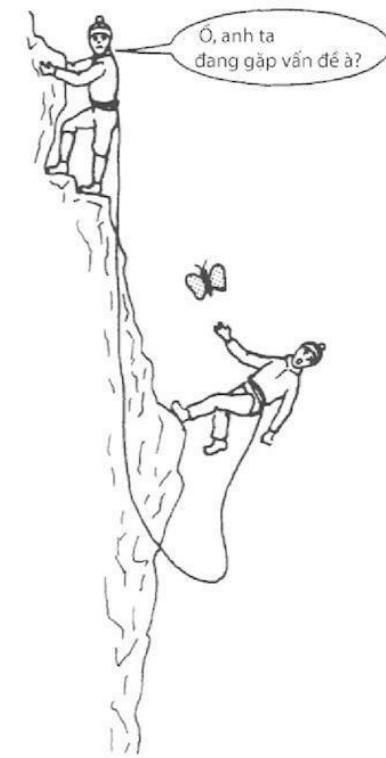
Có hai cách chính để hiểu trải nghiệm và những sự kiện. Bạn có thể tập trung vào nội dung, thông tin. Mảnh thông tin này là gì? Nó được gọi như thế nào? Nó trông như thế nào? Nó giống những cái khác như thế nào? Hầu hết các chương trình đào tạo đều như thế này: những miếng ghép có thể rất thú vị và đẹp mắt khi được nghiên cứu rời rạc nhưng bạn chỉ có được hiểu biết chiều rộng. Hiểu biết chiều sâu cần một cái nhìn khác: quan hệ hay ngữ cảnh. Mảnh ghép đó có ý nghĩa gì? Nó có quan hệ với những mảnh ghép khác như thế nào? Nó phù hợp với vị trí nào trong hệ thống?

Thế giới nội tâm của những niềm tin, suy nghĩ, hệ thống hình dung và các mô thức phụ cũng tạo thành một hệ thống. Thay đổi một yếu tố có thể gây ra ảnh hưởng rộng rãi và tạo ra những thay đổi khác như cái bạn đã khám phá khi trải nghiệm với việc thay đổi những mô thức phụ trong trải nghiệm của bạn.

Một vài từ ngữ được chọn lọc đúng ở một thời điểm đúng có thể biến đổi cuộc đời chúng ta. Thay đổi một mảnh ký ức có thể biến đổi cả trạng thái tâm trí. Đây chính là điều bạn gặp phải ghi xử lý những hệ thống – một cú đẩy nhẹ đúng hướng có thể tạo ra thay đổi sâu sắc và bạn phải biết đẩy ở đâu. Cố gắng là vô ích. Bạn có thể cố gắng để cảm thấy tốt hơn những kết thúc bằng cảm giác tồi tệ hơn. Cố gắng cũng giống như nỗ lực đẩy một cánh cửa vào bên trong, bạn có thể phải tốn rất nhiều sức trước khi nhận ra cánh cửa đó thực sự nên được đẩy ra phía ngoài.

Khi hành động để đạt được những mục tiêu, chúng ta cần kiểm tra để bảo đảm rằng không có những bất đồng hay nghi ngờ nội tâm. Chúng ta cũng phải chú ý môi trường sinh thái bên ngoài và cân nhắc những ảnh hưởng mà các mục tiêu của chúng ta có thể gây ra cho hệ thống những mối quan hệ rộng hơn.

Do đó, hệ quả từ những hành động của chúng ta quay trở về với chúng ta theo một vòng tròn. Giao tiếp là một mối quan hệ, không phải là đường đi một chiều của thông tin. Bạn không thể trở thành giáo viên nếu không có sinh viên; hay người bán nếu không có người mua, tư vấn viên nếu không có khách hàng. Hành động toàn tâm toàn ý với sự thông thái có nghĩa là coi trọng những mối quan hệ và sự tương tác giữa chúng ta và những người khác. Sự cân bằng và mối quan hệ giữa các phần của tâm trí chúng ta sẽ trở thành một hình ảnh phản chiếu cho sự cân bằng và mối quan hệ giữa chúng ta với thế giới bên ngoài. Suy nghĩ theo phương pháp NLP là dạng suy nghĩ theo hệ thống.

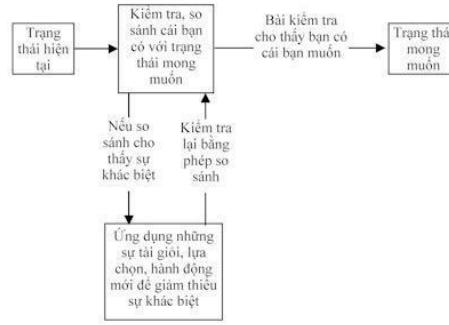


Ví dụ, Gregory Bateson, một trong những nhân vật có ảnh hưởng nhất trong lịch sử phát triển NLP đã ứng dụng cách suy nghĩ trong điều khiển học hay hệ thống vào sinh vật học, sự tiến hóa và tâm lý học trong khi Virginia Satir, chuyên gia trị liệu gia đình nổi tiếng thế giới và cũng là một trong những hình mẫu tiêu biểu nguyên thủy của NLP, xem gia đình như một hệ thống cân bằng của những mối quan hệ chứ không phải tập hợp những cá nhân với các vấn đề cần được giải quyết. Mỗi người đóng một vai trò quan trọng. Bà giúp các gia đình đạt được trạng thái cân bằng tốt hơn và lành mạnh hơn, và nghệ thuật của bà nằm ở chỗ biết chính xác cần can thiệp ở đâu và người nào cần thay đổi để tắt cả các mối quan hệ được cải thiện. Như kính vạn hoa, bạn không thể thay đổi một mảnh mà không thay đổi hình ảnh hoa văn tổng thể. Nhưng mảnh nào bạn cần thay đổi để có được hình ảnh hoa văn tổng thể mà bạn muốn? Đây chính là nghệ thuật của trị liệu hiệu quả.

Cách tốt nhất để thay đổi những người khác là bạn thay đổi bản thân. Khi đó bạn sẽ thay đổi mối quan hệ và những người khác sẽ thay đổi theo. Đôi khi chúng ta dành nhiều thời gian vào mức độ cố gắng thay đổi một ai đó trong khi ở một mức độ khác lại hành động theo cách ủng hộ chính xác những gì người đó đang làm. Richard Bandler gọi hiện tượng này là mô hình “Đi ra xa... gần lại đi...”

Có một phép ẩn dụ tinh tế trong vật lý học được biết đến dưới cái tên Hiệu Ứng Cánh Bướm. Theo lý thuyết, cánh bướm di chuyển có thể thay đổi thời tiết ở phần bên kia của trái đất vì nó có thể gây nhiễu khí áp ở một thời điểm và một thời gian quyết định. Trong một hệ thống phức tạp, một thay đổi nhỏ có thể tạo ra tác động lớn.

Do đó, không phải tất cả các yếu tố trong một hệ thống đều quan trọng như nhau. Một vài yếu tố có thể được thay đổi mà chỉ gây ra những tác động nhỏ nhưng những cái khác có thể có ảnh hưởng sâu rộng. Nếu muốn tạo ra hay đổi mạch đập, khẩu vị, tuổi thọ hay tỷ lệ tăng trưởng của mình, bạn chỉ cần làm xáo trộn một tuyến nhỏ gọi là tuyến yên nằm trong hộp sọ. Đó chính là bộ phận gần giống với thanh điều khiển trung tâm nhất của cơ thể. Nó hoạt động như cách máy điều nhiệt kiểm soát hệ thống sưởi trung tâm. Bạn có thể điều chỉnh những từng bộ phát nhiệt một nhưng máy điều nhiệt kiểm soát tất cả. Máy điều nhiệt có khả năng xử lý cao hơn những bộ phát nhiệt mà nó kiểm soát.



Mô hình học tập

NLP xác định và sử dụng những yếu tố thành công chung của những hệ tâm lý khác nhau. Não người ở khắp nơi trên thế giới đều có cùng cấu trúc và đã sản sinh ra tất cả những lý thuyết tâm lý học khác nhau do đó chúng nhất định có chung những mô hình cơ bản. Bởi vì NLP luôn sử dụng những mô hình, điểm khác nhau duy nhất chỉ là mức độ lý luận. Một cuốn sách về cách vẽ những bản đồ thì ở một mức độ khác so với nhiều cuốn sách khác về bản đồ dù rằng nó cũng là một cuốn sách.

VÒNG TRÒN HỌC TẬP

Chúng ta học từ những sai lầm nhiều hơn từ thành công. Chúng mang lại cho chúng ta những phản hồi hữu ích và chúng ta dùng nhiều thời gian hơn để nghĩ về chúng. Chúng ta ít khi làm gì đó đúng ngay lần đầu tiên trừ khi nó rất đơn giản, và thậm chí dù đó có là trường hợp đi chăng nữa thì vẫn còn rất nhiều khoảng trống cho những cải tiến. Chúng ta học từ một chuỗi những sự tiệm cận liên tiếp. Chúng ta làm những gì mình có thể (trạng thái hiện tại) và so sánh với cái chúng ta muốn (trạng thái mong muốn). Chúng ta sử dụng so sánh này như phản hồi để tiếp tục hành động và giảm thiểu sự khác biệt giữa cái chúng ta muốn với cái chúng ta nhận được. Từ từ chúng ta tiến đến mục tiêu. Sự so sánh này dẫn dắt việc học của chúng ta qua tất cả những mức độ từ không có năng lực trong ý thức đến có năng lực trong vô thức.

Đây là mô hình tổng quát cho phương pháp trở nên hiệu quả hơn với bất kỳ thứ gì bạn làm. Bạn so sánh cái bạn có với cái bạn mong muốn, và hành động để giảm thiểu sự khác biệt. Sau đó bạn lại so sánh. Sự so sánh sẽ dựa vào những giá trị của bạn: cái gì quan trọng với bạn trong tình huống đó. Ví dụ, trong lúc kiểm tra những trang viết này, tôi phải quyết định liệu chúng có

đủ chất lượng hay cần phải viết lại hay không. Những giá trị của tôi là sự rõ nghĩa (từ góc nhìn của người đọc, không phải của tôi), đúng ngữ pháp và ngôn từ trôi chảy.

Tôi cũng cần quyết định quy trình thu thập chứng cứ của mình. Làm thế nào tôi biết nó thỏa mãn những giá trị của tôi? Nếu không có quy trình thu thập chứng cứ, tôi có thể mãi mãi đi quanh vòng tròn bởi tôi sẽ không bao giờ biết khi nào cần dừng lại. Đây là cái bẫy cho những tác giả dùng rất nhiều năm để hiệu chỉnh bản thảo nhằm khiến nó trở nên hoàn hảo và rồi không xuất bản được gì. Chứng cứ trong ví dụ của tôi sẽ bao gồm ban đầu là việc gửi bản thảo cho một người kiểm tra lỗi chính tả, sau đó đưa cho những người bạn mà tôi đánh giá cao lời khuyên của họ và nhận những phản hồi. Tôi sẽ thực hiện việc điều chỉnh dựa trên những phản hồi đó.

Mô hình này được biết đến dưới cái tên mô hình TOTE, đại diện cho Test (kiểm tra) - Operate (hoạt động) - Test (kiểm tra) - Exit (thoát ra). Sư so sánh là một bài kiểm tra. Phần Hoạt động là điểm bạn ứng dụng những sự tài giỏi của mình. Kiểm tra bằng cách so sánh lại một lần nữa và Thoát ra khỏi vòng tròn khi quy trình chứng cứ mách bảo rằng bạn đã đạt được kết quả mong muốn. Bạn thành công tới đâu tùy thuộc vào số lượng lựa chọn trong hoạt động mà bạn có: tính linh động trong hành vi, hay tính đa dạng cần thiết, một thuật ngữ trong ngành điều khiển học. Do đó, chuyến hành trình của bạn từ trạng thái hiện tại tới trạng thái mong muốn rất cuộc không phải là một đường đi ngoằn ngoèo mà là xoắn ốc.

Sẽ có những vòng tròn nhỏ hơn như vòng tròn này đi bên trong vòng tròn lớn: những kết quả nhỏ bạn cần để đạt được kết quả lớn. Cá hệ thống phù hợp với nhau như một bộ sưu tập những chiếc hộp Trung Quốc. Trong mô hình học tập này, sai lầm rất hữu ích, vì chúng là những kết quả bạn không muốn có trong hoàn cảnh này. Nó có thể được dùng như những phản hồi để tiến gần hơn đến mục tiêu của bạn.

Trẻ em được dạy rất nhiều môn học tại trường và quên hầu hết những môn đó. Chúng thường không được dạy cách học. Học cách học là một kỹ năng cao cấp hơn việc học bất kỳ một chủ đề nào. NLP giải quyết chuyên làm thế nào để trở thành một người học giỏi hơn dù rằng chủ đề là gì đi nữa. Cách nhanh và hiệu quả nhất để học là sử dụng những gì đang diễn ra một cách tự nhiên và dễ dàng. Học và thay đổi thường được xem là một quá trình chậm chạp đầy đau đớn. Điều này không đúng. Có những cách chậm chạp và đau đớn để học và thay đổi nhưng NLP không phải là một trong số chúng.

Robert Dilts đã phát triển một kỹ thuật để chuyển đổi cái trông có vẻ là thất bại thành phản hồi và học tập từ chúng. Cách dễ nhất là có một người nữa dẫn dắt bạn đi qua những bước sau.

THẤT BẠI THÀNH PHẢN HỒI

1. Thái độ hay niềm tin vấn đề là gì? Có phải tất cả những dự án “Tự mình làm” của bạn đều kết thúc trong sự hổ thẹn hay không? Có phải những nỗ lực nấu nướng của bạn trở thành tin tốt cho những nhà hàng thức ăn mang về ở địa phương hay không? Bạn thu được những kết quả không mong muốn trong lĩnh vực nào? Bạn có tin rằng mình không thể làm điều gì đó hay không giỏi lắm trong việc làm điều đó không?

Khi bạn nghĩ về vấn đề, đâu là những vận động thể chất và những biểu hiện tiếp cận bằng mắt của bạn? Suy nghĩ về thất bại thường bao gồm cảm giác tồi tệ, hình ảnh về những thời điểm cụ thể khi bạn thất bại và có thể là một tiếng nói nội tâm nhắc nhở bạn rằng chuyện này lúc nào cũng xảy ra như vậy. Bạn không thể đối đầu với tất cả những điều này cùng một lúc. Bạn cần tìm hiểu cái gì đang diễn ra trong từng hệ thống hình dung một cách riêng biệt.

2. Nhìn xuống chéch sang phải để liên hệ với cảm giác bản thân. Cảm giác tự bản thân nó làm gì cho bạn? Dự tính tích cực ở đây là gì? Có thể là thúc đẩy bạn chẳng? Hay bảo vệ bạn?

Nhìn xuống chéch sang trái. Có những thông điệp ngôn từ tách biệt nào có thể hữu dụng?

Nhìn lên chéch sang trái và nhìn những hình ảnh của ký ức. Có gì mới bạn có thể học tập từ chúng không? Hãy bắt đầu có cái nhìn thực tế hơn về vấn đề. Bạn có khả năng làm nhiều hơn như vậy. Hãy lưu ý cách thức những sự tài giỏi hòa trộn trong những ký ức của vấn đề. Liên kết những ngôn từ, hình ảnh và cảm giác đến mục tiêu mong muốn của bạn. Làm thế nào chúng giúp bạn đạt được mục tiêu đó?

3. Hãy nhận ra một trải nghiệm tích cực tài giỏi khi chúng đến, thứ gì đó bạn chắc bạn có thể đạt được trong tương lai. Trải nghiệm này không cần phải quan trọng. Xác định những mô thức phụ thi giác, thính giác và xúc giác chính yếu trong cách thức bạn suy nghĩ về trải nghiệm này. Neo trải nghiệm này bằng xúc giác thông qua sự đụng chạm. Kiểm tra để chắc rằng khi bạn thả neo, bạn tiếp cận được với trải nghiệm tài giỏi. Đây là một trải nghiệm mang tính tham khảo mà bạn biết mình có thể đạt được.

4. Nhìn lên chéch sang phải và xây dựng một hình ảnh về một mục tiêu hay thái độ mong muốn cái bao gồm những gì bạn đã học từ những cảm giác, hình ảnh và ngôn từ liên quan đến niềm tin vấn đề. Hãy kiểm tính hòa hợp của nó với tính cách và quan hệ cá nhân của bạn. Hãy chắc rằng có một liên kết giữa những ký ức và mục tiêu cũng như thái độ tích cực. Bạn có thể muốn sửa đổi mục tiêu với cái bạn đã học từ những ký ức.

5. Hãy biến những mô thức phụ của mục tiêu mong muốn giống với những mô thức phụ trong trải nghiệm tích cực mang tính tham khảo, hãy giữ neo cho trải nghiệm mang tính tham khảo khi làm việc này. Cả quá trình sẽ cho phép bạn học từ những gì đã qua và giải thoát kỳ vọng của bạn về tương lai khỏi sự kìm kẹp của thất bại trong quá khứ. Bạn sẽ nghĩ về mục tiêu của mình với những mô thức phụ của các tiên đoán tích cực.

CÁC CẤP ĐỘ HỌC TẬP

Học tập ở mức độ đơn giản nhất chính là thử và phát hiện lỗi trong tình trạng hay không có sự hướng dẫn. Bạn học để có được sự lựa chọn tốt nhất, câu trả lời “đúng”. Điều này đòi hỏi một lần hay rất nhiều lần thử. Bạn học để viết, đánh vần, để biết đèn đỏ nghĩa là dừng lại. Bạn bắt đầu từ trạng thái không có năng lực trong vô thức và tiến tới có năng lực trong ý thức bằng cách đi qua vòng tròn học tập.

Một khi phản ứng trở thành thói quen, bạn dừng việc học tập lại. Theo lý thuyết mà nói, bạn có thể hành động khác biệt nhưng trong thực tế thì không. Những thói quen cực kỳ hữu ích, chúng đơn giản hóa những phần trong cuộc sống mà chúng ta không muốn suy nghĩ. Việc phải suy nghĩ đến chuyện làm thế nào để dùng miếng đệm giúp mang giày vào mỗi buổi sáng thật chán ngắt. Rõ ràng đây không phải là một lĩnh vực đòi hỏi bạn phải có sự sáng tạo. Nhưng có một nghệ thuật giúp bạn quyết định những phần nào trong cuộc sống bạn muốn chuyển thành các thói quen và những phần nào bạn muốn tiếp tục học tập cũng như lựa chọn chúng. Đây là câu hỏi về cân bằng.

Câu hỏi này thực sự đã nâng bạn lên một cấp độ. Bạn có thể nhìn những kỹ năng bạn đã học và chọn lựa trong số chúng hay tạo ra những lựa chọn mới giúp đạt được dự định tương tự. Giờ bạn có thể học để trở thành một người học giỏi hơn bằng cách chọn lựa bạn sẽ học như thế nào.

Người đàn ông nghèo được cho ba điều ước trong truyện cổ tích hiển nhiên không biết về những cấp độ học tập. Nếu ông này biết, thay vì sử dụng điều ước cuối cùng để quay trở về tình trạng ban đầu, ông sẽ sử dụng để ước thêm ba điều ước nữa.

Trẻ em học tại trường rằng $4+4=8$. Ở một cấp độ, đây là kiểu học đơn giản. Bạn không cần phải hiểu, chỉ cần nhớ. Có một sự liên tưởng tự động; nó đã được neo. Ở mức độ này, điều này có nghĩa là $3+5$ không thể bằng 8 vì $4+4$ đã bằng 8 rồi. Rõ ràng rằng học toán theo kiểu này là vô ích. Trừ khi bạn liên kết những gì mình biết đến một cấp độ cao hơn nếu không chúng sẽ bị giới hạn trong một hoàn cảnh nhất định. Đúng là học tập còn liên quan đến học những cách khác để làm những việc bạn đã biết làm rồi. Bạn học để biết 1 cộng 7 bằng 8 hay 2 cộng 6 cũng thế. Sau đó bạn có thể đi lên một cấp độ nữa để biết những quy luật đằng sau những câu trả lời này. Hiểu rõ mình muốn gì, bạn có thể tìm ra rất nhiều cách sáng tạo khác nhau để thỏa mãn nó. Một vài người sẽ thay đổi cái họ muốn hơn là cái cách họ đang làm để đạt được nó. Họ từ bỏ việc đạt được kết quả bằng 8 vì đã quyết định sử dụng $3+4$ và cách thức này không hoạt động. Những người khác có thể luôn luôn sử dụng $4+4$ và không dùng gì khác.

Cái được gọi là “chương trình ẩn” trong các trường học là một ví dụ về hoạt động học tập ở cấp độ cao hơn. Vấn đề không phải là học cái gì mà nó được học như thế nào? Không ai dạy những giá trị của “chương trình ẩn” một cách có ý thức, nó ẩn trong môi trường nhà trường và có ảnh hưởng lớn đến các em hơn là những bài học chính thống. Nếu các em không bao giờ biết được rằng ngoài cách học thụ động còn có những cách học khác thông qua bắt chước bạn bè và những người có địa vị cao hơn, thì chúng chỉ là ở cấp độ cao hơn so với đứa trẻ được dạy rằng $4+4$ là phương pháp duy nhất để có 8 .

Một cấp độ cao hơn nữa của việc học mang lại thay đổi sâu sắc theo cách chúng ta nghĩ về bản thân và thế giới. Nó liên quan đến việc hiểu rõ mối các quan hệ và những nghịch lý trong các phương pháp tiếp thu khác nhau mà chúng ta dùng cho việc học tập.

Gregory Bateson kể một câu chuyện thú vị trong cuốn sách *Steps to the Ecology of Mind* (Các bước có được tự tại ngoại) về khoảng thời gian ông nghiên cứu các mô hình giao tiếp của cá heo tại Viện Nghiên cứu Biển ở Hawaii. Ông quan sát các huấn luyện viên dạy cá heo cách thức làm trò trước khán giả. Trong ngày đầu tiên, khi cá heo làm điều gì đó khác thường như nhảy lên khỏi mặt nước, huấn luyện viên thổi còi và ném cho chúng một con cá làm phần thưởng. Mỗi khi cá heo thực hiện hành động đó, huấn luyện viên lại thổi còi và ném xuống một con cá. Rất nhanh sau đó những con cá heo hiểu rằng khi thực hiện hành động đó thì chắc chắn chúng sẽ nhận được một con cá; chúng sẽ lặp lại hành động đó nhiều hơn với hy vọng nhận được phần thưởng.

Ngày hôm sau, chú cá heo kia cũng xuất hiện và biểu diễn cú nhảy của mình với hy vọng nhận được một con cá, nhưng không có con cá nào cả. Chú cá heo sẽ lặp lại cú nhảy mà không được thưởng gì trong vài lần nữa, sau đó trong sự bức xúc, chú thực hiện một hành động khác như xoay vòng chẳng hạn. Huấn luyện viên lập tức thổi còi và ném xuống một con cá. Chú cá heo lặp lại trò biểu diễn này và được thưởng một con cá. Không có cá cho trò biểu diễn hôm qua, chỉ có cho điều gì đó mới mẻ. Mô hình này được lặp lại trong 14 ngày. Chú cá heo lại xuất hiện và biểu diễn trò mà mình đã học được ngày hôm trước vài lần cho đến khi nhận thấy nó không còn hữu ích nữa. Khi làm gì đó mới mẻ, chú cá heo nhận được phần thưởng. Điều này chắc hẳn rất khó chịu với chú. Tuy nhiên, đến ngày thứ mười lăm, chú đã hiểu được quy tắc của trò chơi. Chú trở nên hoang dại và thể hiện những pha trình diễn ngoạn mục bao gồm tám hành động khác thường mới, bốn trong số đó chưa từng thấy ở loài này. Chú cá heo đã tiến lên một cấp độ học tập mới. Chú cá heo không chỉ hiểu cách thức tạo ra những hành vi mới mà còn cả những quy tắc về cách thức và thời điểm để thực hiện những hành vi đó.

Xa hơn nữa, trong vòng 14 ngày, Bateson quan sát thấy huấn luyện viên ném những con cá không phải phần thưởng xuống cho chú cá heo bên ngoài môi trường huấn luyện. Khi được hỏi về hành động này, vị huấn luyện viên trả lời, “Đó là cách giữ mối quan hệ giữa tôi với nó. Nếu tôi có quan hệ không tốt, nó sẽ không thèm học bất cứ thứ gì cả.”

Để học được nhiều nhất từ bất kỳ tình huống hay trải nghiệm nào, bạn cần thu thập thông tin từ càng nhiều quan điểm càng tốt. Mỗi hệ thống hình dung đưa ra một cách khác nhau để mô tả thực tế. Những ý tưởng mới sinh ra từ các mô tả khác nhau cũng giống cách ánh sáng trắng sinh ra khi bạn kết hợp các màu sắc khác nhau của cầu vồng. Bạn không thể hoạt động với chỉ một hệ thống hình dung. Bạn cần ít nhất hai hệ thống, một để nhận thông tin và cái kia để diễn dịch thông tin theo cách khác.

Tương tự, quan điểm của bất cứ người nào cũng sẽ có những điểm mù tri giác xuất phát từ cách nhìn nhận thế giới quen thuộc của họ, những phễu lọc nhận thức. Bằng cách phát triển những kỹ năng nhìn nhận thế giới từ quan điểm của người khác, chúng ta sẽ có một phương pháp để nhìn xuyên qua những điểm mù tri giác của bản thân theo cách mà chúng ta hỏi xin bạn bè lời khuyên khi bế tắc. Làm thế nào chúng ta có thể thay đổi những nhận thức của mình để vượt ra khỏi lăng kính hạn chế của chúng ta về thế giới?

MÔ TẢ BA GÓC NHÌN

Có ít nhất ba cách để chúng ta nhìn vào các trải nghiệm bản thân. Trong nghiên cứu gần đây nhất của John Grinder và Judith DeLozier, chúng được gọi là góc nhìn nhận thức thứ nhất, thứ hai và thứ ba. Đầu tiên, bạn có thể nhìn nhận thế giới hoàn toàn từ quan điểm bản thân, từ thực tại bản thân trong chính bạn theo cách hoàn toàn không phân tách và không quan tâm đến những quan điểm của người khác. Bạn chỉ đơn thuần nghĩ thế này, “Cái này ảnh hưởng đến tôi như thế nào?” Suy nghĩ ngược lại và tập trung vào khoảng thời gian khi bạn đang chú ý sâu sắc vào những suy nghĩ bản thân và không quan tâm đến những người xung quanh. Đó gọi là “góc nhìn thứ nhất” (và bạn vừa trải nghiệm nó khi tập trung vào thực tại bản thân cho dù bạn chọn là gì).

Thứ hai, bạn có thể cân nhắc xem một sự việc được nhìn nhận, lắng nghe và cảm thấy thế nào từ quan điểm của một người khác. Hiển nhiên rằng cũng tình huống hay hành vi này sẽ có ý nghĩa khác với những người khác nhau, điểm mấu chốt là phải tôn trọng quan điểm của người khác và đặt câu hỏi, “Cái này trông như thế nào với họ?” Đó gọi là “góc nhìn thứ hai”, thường biết đến là sự đồng cảm. Nếu bạn đang có mâu thuẫn với một người khác, bạn cần xem xét xem họ cảm thấy thế nào cũng như điều họ đang làm. Bạn càng có quan hệ thân thiết với người khác thì càng có khả năng coi trọng thực tại của họ nhiều hơn và bạn càng khéo léo hơn trong việc đạt được góc nhìn thứ hai.

Thứ ba, bạn có thể có trải nghiệm nhìn nhận thế giới từ quan điểm bên ngoài như thể bạn là một người quan sát độc lập, không dính dáng gì đến tình huống đó. Hãy hỏi, “Đối với một người không liên quan, cái này trông như thế nào?” Cách nhìn này cho bạn một quan điểm khách quan được biết đến với cái tên “góc nhìn thứ ba”. Nó nằm ở cấp độ khác so với hai cách nhìn kia nhưng không phải cao cấp hơn. Góc nhìn thứ ba khác vì nó được phân tách. Để góc nhìn thứ ba hữu ích, bạn cần ở trong một trạng thái mạnh mẽ và tài giỏi. Bạn nhìn nhận hành vi bản thân bằng một quan điểm khách quan và tài giỏi để từ đó có thể đánh giá và có được những chọn lựa hữu ích trong bất kỳ tình huống khó khăn nào. Khả năng sử dụng góc nhìn thứ ba khi nhìn nhận một vấn đề là một kỹ năng rất hữu ích và có thể giúp bạn thoát khỏi rất nhiều phiền muộn và vấn đề phát sinh từ những hành động vội vã. Cả ba góc nhìn đều quan trọng như nhau, điều cơ bản ở đây là khả năng chuyển đổi tự do giữa những góc nhìn này. Những người mắc kẹt ở góc nhìn thứ nhất sẽ trở thành người vị kỷ, người thường theo góc nhìn thứ hai dễ bị ảnh hưởng bởi quan điểm của người khác, người thường theo góc nhìn thứ ba sẽ trở thành người nhìn nhận cuộc đời khách quan.

Ý tưởng về mô tả góc nhìn chỉ là một khía cạnh được John Grinder và Judith DeLozier nêu trong cuốn sách *Suốt chặng đường đi xuống của những chú rùa* nhằm mô tả NLP theo cách đơn giản hơn. Cách tiếp cận này được biết đến như là “bảng mã mới” của NLP và tập trung vào việc

đạt được một sự cân bằng khôn ngoan giữa những quá trình vô thức và ý thức.

Chúng ta đều dành thời gian cho cả ba góc nhìn này, chúng ta sử dụng chúng một cách tự nhiên và chúng giúp chúng ta hiểu rõ hơn bất kỳ tình huống hay kết quả nào. Khả năng chuyển đổi nhanh chóng giữa các góc nhìn một cách vô thức hay ý thức là cần thiết để hành động khôn ngoan cũng như để tôn trọng sự phức tạp tuyệt vời của các mối quan hệ. Những khác biệt bạn thấy khi nhìn thế giới theo những cách khác nhau là điều mang lại cho thế giới sự phong phú và mang lại cho bạn những lựa chọn. Góc nhìn thứ nhất, thứ hai và thứ ba là một sự nhìn nhận rõ ràng rằng “địa đồ không phải là cảnh thật”. Có rất nhiều địa đồ khác nhau.

Điều quan trọng ở đây là phải nhận ra sự khác biệt chứ không phải áp đặt sự đồng quy. Chính sự khác nhau và áp lực giữa các cách nhìn nhận thế giới khác nhau mới là điều quan trọng. Niềm hào hứng và các phát minh thường bắt nguồn từ việc nhìn nhận sự vật theo cách khác. Tương đồng tạo ra nỗi nhảm chán, tầm thường và đấu tranh. Trong tiến hóa sinh học, chính những giống loài giống nhau lại mâu thuẫn và đấu tranh lẫn nhau để tồn tại. Chiến tranh nổ ra khi con người đều muốn chiếm hữu các loại tài nguyên khan hiếm. Khôn ngoan đến từ sự cân bằng và bạn không thể cân bằng trừ khi các lực lượng khác nhau trong bạn cân bằng.

TRƯỜNG THỐNG NHẤT NLP CỦA ROBERT DILTS

Robert Dilts đã xây dựng một mô hình đơn giản, tao nhã để suy nghĩ về thay đổi cá nhân, học tập và giao tiếp hợp những ý tưởng về môi trường xung quanh, mối quan hệ, các cấp độ học tập và góc nhìn nhân thức. Mô hình này cũng hình thành môi trường cho việc suy nghĩ về những kỹ thuật trong NLP, đồng thời đưa ra một khung sườn cho việc sắp xếp và thu thập thông tin để bạn có thể xác định điểm can thiệp tốt nhất nhằm tạo ra thay đổi mong muốn. Chúng ta không thay đổi hành vi từng chút một mà thay đổi theo cách thức mang tính hữu cơ. Câu hỏi là chính xác ở nơi nào thì con bướm phải vỗ cánh? Cần phải thúc đẩy để tạo ra khác biệt ở nơi nào?

Học tập và thay đổi có thể diễn ra ở những cấp độ khác nhau.

1. Tâm linh

Đây là cấp độ sâu nhất khi chúng ta xem xét và hành động từ những câu hỏi siêu hình. Vì sao chúng ta lại ở đây? Mục đích của chúng ta là gì? Cấp độ tâm linh dẫn dắt và tạo hình cho cuộc sống cũng như làm nền móng cho sự tồn tại của chúng ta. Bất kỳ thay đổi nào ở cấp độ này cũng sẽ gây ảnh hưởng sâu sắc đến tất cả các cấp độ khác như Thánh Paul đã phát hiện ra trên đường đến Damascus. Theo một cách hiểu nào đó, nó chưa đựng tất cả những gì là chúng ta và những gì chúng ta làm nhưng cũng không chứa đựng gì cả.

2. Nhân dạng

Đây là nhận thức nền tảng về bản thân, giá trị cốt lõi và sứ mệnh trong cuộc đời.

3. Niềm tin

Những quan niệm khác nhau mà bạn cho là đúng và sử dụng làm nền tảng cho những hoạt động thường nhật. Niềm tin có thể vừa là những sự cho phép vừa là những giới hạn.

4. Năng lực

Đây là những nhóm hay tập hợp các hành vi, kỹ năng chung và chiến lược mà chúng ta sử dụng trong cuộc sống.

5. Hành vi

Những hành động cụ thể mà chúng ta tiến hành bất kể năng lực của chúng ta thế nào.

6. Môi trường

Chúng ta phản ứng lại với cái gì, những thứ xung quanh chúng ta và những người mà ta gặp.

Dưới đây là ví dụ về một nhân viên bán hàng suy nghĩ về công việc của mình ở những cấp độ khác nhau:

Môi trường: Khu dân cư này là một địa điểm tốt cho công việc của tôi.

Hành vi: Hôm nay, tôi đã bán được món hàng đó.

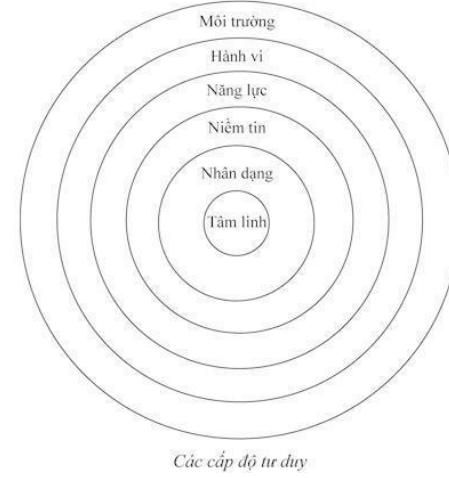
Năng lực: Tôi có thể bán sản phẩm này cho mọi người.

Niềm tin: Nếu bán hàng tốt, tôi có thể được thăng chức.

Nhân dạng: Tôi là một nhân viên bán hàng giỏi.

Đây là một ví dụ về thành công. Mô hình này có thể được ứng dụng giống nhau khi giải quyết vấn đề.

Ví dụ, tôi đánh vần sai một từ. Tôi có thể lý giải bằng nhân tố môi trường: tiếng ồn đã khiến tôi phân tâm. Tôi có thể để nó ở cấp độ hành vi. Tôi đánh vần sai từ này. Tôi có thể suy luận và đặt câu hỏi về năng lực sử dụng từ ngữ của mình. Tôi có thể bắt đầu tin rằng tôi cần nỗ lực nhiều hơn để cải thiện hay tôi có thể định hình nhân dạng của mình bằng cách nghĩ rằng tôi ngu xuẩn.



Hành vi thường được xem như bằng chứng của nhân dạng hay năng lực và đây chính là cách sự tự tin và năng lực bị hủy hoại ở trường lớp. Làm sai một bài tính tổng không có nghĩa là bạn dốt toán. Suy nghĩ như vậy làm xáo trộn những cấp độ lý luận khác nhau cũng tương tự như nghĩ rằng biển hiệu “Không hút thuốc” trong rạp chiếu phim cũng áp dụng với những nhân vật trong phim.

Khi muốn thay đổi bản thân hay những người khác, bạn cần thu thập thông tin, những điểm đáng chú ý của vấn đề, những triệu chứng mà một người không cảm thấy thoải mái. Đây là trạng thái hiện tại. Ít rõ ràng hơn các triệu chứng là những nguyên nhân tiềm ẩn nuôi dưỡng vấn đề. Cái gì ở người đó đang tiếp tục nuôi dưỡng vấn đề?

Có một trạng thái mong muốn, một kết quả là mục tiêu của sự thay đổi. Sẽ có những nguồn lực giúp đạt được kết quả này. Cũng sẽ có những hiệu ứng phụ từ việc đạt được kết quả cho cả bản thân bạn và những người khác.

Từ mô hình này, có thể biết được làm thế nào mà bạn bị lôi kéo vào hai loại mâu thuẫn. Bạn có thể gặp khó khăn trong việc chọn lựa giữa ở nhà xem ti vi và đi đến rạp hát. Đây là một xung đột trực tiếp của hành vi.

Có những xung đột mà thứ gì đó trở nên tốt đẹp ở cấp độ này và xấu đi ở cấp độ khác. Chẳng hạn, một đứa trẻ có thể rất giỏi môn kịch nhưng tin rằng làm vậy sẽ khiến cậu bé không hòa nhập với các bạn trong lớp, do đó cậu bé không làm điều đó. Hành vi và năng lực có thể mang tính tưởng thưởng rất cao nhưng lại xung đột với niềm tin hay nhân dạng của một người.

Cách chúng ta nhìn nhận thời gian rất quan trọng. Một vấn đề có thể xuất phát từ tổn thương trong quá khứ và tiếp tục để lại những dư âm ở hiện tại. Nỗi sợ là một ví dụ, ngoài ra còn có rất nhiều những ví dụ khác ít kinh tính hơn về trường hợp những khoảng thời gian khó khăn và không hạnh phúc trong quá khứ gây ảnh hưởng đến chất lượng cuộc sống hiện tại của chúng ta. Các chuyên gia trị liệu cho rằng những vấn đề hiện tại được định hình từ những sự kiện trong quá khứ. Trong khi chúng ta thường bị ảnh hưởng bởi quá khứ khi xây dựng lịch sử cá nhân của bản thân, thì quá khứ có thể được dùng như một nguồn lực hơn là một sự hạn chế. Kỹ thuật Thay đổi lịch sử cá nhân đã được mô tả trong phần trước. Kỹ thuật này giúp đánh giá lại quá khứ trong nhận thức hiện tại. Chúng ta không nên giam cầm mãi để rồi cứ lặp lại những sai lầm cũ.

Ở khía cạnh khác, niềm hy vọng và nỗi sợ tương lai có thể làm tê liệt bạn trong hiện tại. Nỗi sợ này có thể đến từ việc sợ phát biểu trước đám đông đến những vấn đề quan trọng về an toàn cá nhân và tài chính trong tương lai. Và sẽ có một khoảnh khắc hiện tại khi tất cả những sự kiện từ lịch sử cá nhân và tương lai hội tụ. Bạn có thể hình dung cuộc sống của mình như một đường thẳng chạy xuyên thời gian trải dài từ quá khứ xa xôi đến tương lai xa vời để nhận ra được trạng thái hiện tại và mong muốn, nhân dạng, niềm tin, năng lực, hành vi và môi trường liên quan thế nào đến lịch sử cá nhân và tương lai khả dĩ.

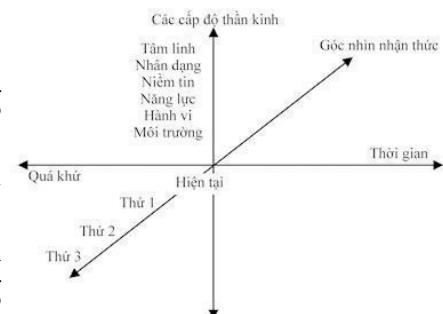
Tổng thể tính cách cá nhân của chúng ta giống như ánh ba chiều – một hình ảnh ba chiều được tạo ra bởi những tia sáng. Bất kỳ mảnh nào của ánh ba chiều cũng có thể cung cấp cho bạn hình ảnh tổng thể. Bạn có thể thay đổi những yếu tố nhỏ như các mô thức phụ và theo dõi hiệu ứng lượn sóng theo hướng đi lên hay tạo ra khác biệt từ trên xuống bằng cách thay đổi một niềm tin quan trọng. Phương pháp tốt nhất sẽ trở nên dễ nhận thấy khi bạn thu thập thông tin về những trạng thái hiện tại và mong muốn.

Thay đổi ở cấp độ thấp hơn không nhất thiết phải tạo ra bất kỳ thay đổi nào ở cấp độ cao hơn. Một thay đổi trong môi trường thường không thay đổi niềm tin của tôi. Hành vi của tôi có thể thay đổi một vài niềm tin về bản thân. Tuy nhiên, thay đổi niềm tin chắc chắn sẽ dẫn đến thay đổi hành vi của tôi. Thay đổi ở những cấp độ cao hơn sẽ luôn ảnh hưởng đến những cấp độ thấp hơn. Sự ảnh hưởng sẽ sâu rộng và lâu dài hơn. Do đó nếu bạn muốn thay đổi hành vi, hãy thay đổi năng lực hoặc niềm tin. Nếu thiếu năng lực, hãy tác động vào niềm tin. Niềm tin quyết định năng lực và khả năng quyết định lựa chọn hành vi mà sau đó sẽ hình thành môi trường xung quanh của chúng ta. Môi trường có tính khuyến khích rất hữu ích, còn môi trường thù địch sẽ khiến thay đổi khó thực hiện hơn.

Rất khó thay đổi ở cấp độ nhân dạng hay cao hơn nếu không có niềm tin hay năng lực làm động lực cho bạn. Cũng giống như việc một doanh nhân rằng mình sẽ trở thành giám đốc hàng đầu thôi chưa đủ – anh ta cần công việc hỗ trợ cho niềm tin đó. Niềm tin mà không có năng lực và hành vi cũng giống như lâu đài xây trên cát.

Trường thống nhất là một cách kết hợp những phần khác nhau của NLP trong một khung sườn được xây dựng từ những ý tưởng về các cấp độ thần kinh học, thời gian và góc nhìn nhận thức. Bạn có thể dùng nó để hiểu sự cân bằng và quan hệ của những yếu tố khác nhau trong bản thân bạn cũng như những người khác. Điểm mấu chốt là sự cân bằng. Vấn đề thường phát sinh từ sự thiếu cân bằng, và trường thống nhất cho phép bạn xác định những yếu tố được cho là quan trọng quá mức và những yếu tố nào bị thiếu hay quá yếu kém.

Ví dụ, một người có thể quá nhấn mạnh đến quá khứ và quá tập trung vào những sự kiện quá khứ khiến những thứ này ảnh hưởng cuộc sống và làm giảm giá trị cuộc sống hiện tại cũng như tương lai của họ. Một người khác có thể quá chú tâm vào góc nhìn thứ nhất và không mở lòng đón nhận quan điểm của người khác. Những người khác thì quá chú ý đến hành vi và môi trường mà thiếu chú tâm đến nhân dạng và niềm tin của bản thân. Khung sườn của trường thống nhất cung cấp cho bạn một phương pháp xác định sự thiếu cân bằng như bước thiết yếu đầu tiên để tìm ra cách đạt được sự cân bằng lành mạnh hơn. Với các chuyên gia trị liệu, phương pháp này là vô giá khi được sử dụng như một công cụ chẩn đoán để cho bạn biết cần sử dụng kỹ thuật nào trong rất nhiều kỹ thuật. Mô hình này rất phong phú và chúng tôi để bạn tự suy nghĩ về nhiều cách thức sử dụng mô hình khác nhau.



NIỀM TIN

“Tôi không thể tin được điều đó!”, Alice nói.

“Ngươi không tin à?” Nữ hoàng nói với giọng tiếc rẻ.

“Thứ lại đi, hít một hơi sâu và nhắm mắt lại.”

Alice cười. “Thứ lại cũng không ích gì”, cô bé nói.

“Người ta không thể tin vào những điều bất khả thi.”

“Ta dám chắc ngươi chưa có nhiều kinh nghiệm”,

Nữ hoàng quả quyết. “Khi ta bằng tuổi ngươi,
ta đã tin đến sáu điều bất khả thi trước bùa sáng.”

— *Qua tấm gương soi*, LEWIS CARROL —

Niềm tin ảnh hưởng mạnh đến hành vi của chúng ta. Chúng thúc đẩy và định hình điều chúng ta làm. Rất khó để học điều gì nếu không tin điều đó sẽ có lợi. Niềm tin là gì? Chúng được hình thành như thế nào và làm thế nào để duy trì chúng?

Niềm tin là những nguyên tắc dẫn đường của chúng ta, là bản đồ nội tại mà chúng ta dùng để lý giải thế giới này. Chúng cho chúng ta sự ổn định và tính liên tục. Những niềm tin chung cho chúng ta một cảm giác sâu sắc về sự thân quen và cộng đồng hơn các công việc chung.

Chúng ta cùng chia sẻ một vài niềm tin cơ bản mà thế giới vật chất luôn khẳng định chúng mỗi ngày. Chúng ta tin vào quy luật tự nhiên. Chúng ta không nhảy xuống từ mái nhà hay đùa với lửa. Chúng ta có rất nhiều niềm tin về bản thân cũng như thế giới mà chúng ta đang sống, những thứ không được định nghĩa rõ ràng cho lắm. Khác với định luật hấp dẫn, con người không nhất quán và bất biến.

Niềm tin đến từ rất nhiều nguồn – sự dạy dỗ, hình mẫu của những người quan trọng, những tổn thương trong quá khứ và những trải nghiệm lặp đi lặp lại. Chúng ta xây dựng niềm tin bằng cách khai quật hóa những trải nghiệm bản thân về thế giới và từ những người khác. Làm thế nào để biết niềm tin này được khai quật hóa từ trải nghiệm nào? Có những niềm tin đến với chúng ta từ văn hóa và môi trường chúng ta sinh ra. Kỳ vọng của những người quan trọng quanh ta từ thuở nhỏ khiến chúng ta thầm nhuần niềm tin. Các kỳ vọng cao (với điều kiện chúng phải có tính thực tế) sẽ tạo ra năng lực. Những kỳ vọng thấp tạo ra sự thiếu năng lực. Chúng ta tin vào điều chúng ta được dạy dỗ khi còn nhỏ vì chúng ta không có cách nào để kiểm chứng, và niềm tin này có thể tồn tại mà không được điều chỉnh nhờ những thành quả chúng ta đạt được sau này.

Khi tin vào điều gì đó, chúng ta hành động như thể nó là sự thật. Điều này khiến nó rất khó bị bác bỏ; niềm tin chính là những phễu lọc nhận thức đầy quyền lực. Các sự kiện được diễn dịch lại bằng niềm tin và ngoại lệ đã chứng minh quy luật này. Mọi điều chúng ta làm sẽ duy trì và gia cố điều chúng ta tin tưởng. Niềm tin không chỉ là bản đồ của những gì đã diễn ra mà còn là bản đồ cho những hành động tương lai.

Những nghiên cứu về niềm tin đã được thực hiện, trong đó trẻ em được chia thành hai nhóm với chỉ số IQ tương đương nhau. Giáo viên được thông báo rằng một nhóm có chỉ số IQ cao hơn nhóm còn lại và được dự đoán sẽ học giỏi hơn nhóm kia. Dù rằng sự khác biệt duy nhất ở đây là kỳ vọng của giáo viên (niềm tin), nhưng nhóm "IQ cao" nhận được kết quả kiểm tra tốt hơn nhiều so với nhóm còn lại. Dạng tiên đoán tự ứng này đôi khi được biết đến với tên gọi Hiệu ứng Pygmalion .

Một dạng tiên đoán tự ứng tương tự khác là hiệu ứng trấn an, rất nổi tiếng trong ngành y. Bệnh nhân sẽ khỏe hơn khi tin rằng mình đang được điều trị bằng một loại thuốc hiệu quả dù rằng thực tế họ chỉ đang nhận được những lời trấn an – thứ “thuốc” không có hoạt tính và không mang lại hiệu quả y học nào. Niềm tin trở thành liều thuốc. Thuốc không phải lúc nào cũng cần thiết nhưng niềm tin vào sự hồi phục thì luôn cần thiết. Nghiên cứu cho thấy khoảng 30% bệnh nhân có phản ứng tốt trước những lời trấn an.

Trong một nghiên cứu, bác sĩ tiêm một mũi nước chưng cất vào nhóm bệnh nhân bị xuất huyết đường tiêu hóa và nói với họ rằng đây là loại thuốc thần kỳ sẽ chữa lành bệnh của họ. 70% bệnh nhân đạt được kết quả tuyệt vời kéo dài trong vòng một năm.

Niềm tin tích cực chính là giấy thông hành giúp khởi động các năng lực trong chúng ta. Niềm tin tạo ra kết quả. Có câu, “Dù bạn tin rằng mình có thể hay không thể làm điều gì đó... thì bạn đều đúng.”

Những niềm tin tiêu cực thường xoay quanh “Tôi không thể...”. Nếu xem câu nói này đơn thuần là một phát biểu kiện tính thì nó chỉ có giá trị trong hiện tại. Ví dụ nói, “Tôi không thể tung hứng” có nghĩa là tôi có thể (hoặc không thể) tung hứng. Không tung hứng thì rất dễ. Ai cũng làm được. Tin rằng “Tôi không thể” là một cách mô tả năng lực hiện tại của bạn, nó sẽ lập trình vào bộ não để bạn thất bại, và sẽ cản trở bạn khám phá ra năng lực thực sự của mình. Niềm tin tiêu cực không có nền tảng từ các trải nghiệm.

Một ẩn dụ cho ảnh hưởng của các niềm tin tiêu cực là cách thức hoạt động của mắt ếch. Con ếch nhìn thấy được hầu hết mọi thứ xung quanh nhưng nó chỉ hiểu những vật thể chuyển động với một hình thù cấu tạo nhất định là thức ăn. Đây là cách hiệu quả để ếch bắt ruồi. Tuy nhiên, vì chỉ có những vật thể di chuyển màu đen mới được xem là thức ăn, nên con ếch sẽ chết đói trong chiếc hộp đầy những con ruồi chết. Do đó, những phễu lọc nhận thức quá hẹp và quá hiệu quả sẽ làm chúng ta chết đói trong những trải nghiệm tuyệt vời của mình thậm chí ngay cả khi xung quanh chúng ta đầy những cơ hội hào phóng, vì chúng ta không nhận ra chúng.

Cách tốt nhất để khám phá ra mình có năng lực gì là giả bộ rằng bạn có năng lực đó. Hãy hành động như thể bạn có năng lực đó. Những gì bạn không thể làm, thì bạn *sẽ không làm*. Nếu nó thực sự bất khả thi, đừng lo lắng, bạn sẽ nhận ra thôi. (Và hãy chắc rằng bạn đã thiết lập những tiêu chuẩn an toàn hợp lý trong trường hợp cần thiết.) Trừ phi bạn tin rằng nó bất khả thi, còn không thì bạn sẽ thực sự không bao giờ biết được nó có khả thi hay không.

Chúng ta không được sinh ra với những niềm tin có sẵn giống như màu mắt tự nhiên của chúng ta. Niềm tin luôn thay đổi và phát triển. Chúng ta nghĩ về bản thân khác đi, chúng ta kết hôn, ly dị, thay đổi mối quan hệ và hành động khác đi bởi niềm tin của chúng ta thay đổi.

Chúng ta có thể chọn lựa niềm tin. Bạn có thể loại bỏ những niềm tin bó buộc bạn và xây dựng những niềm tin khiến cuộc sống của bạn vui vẻ và thành công hơn. Niềm tin tích cực cho phép bạn tìm ra sự thật và năng lực của bản thân bạn như thế nào. Chúng là giấy thông hành để khám phá và tham gia cuộc chơi trong thế giới của những khả năng. Những niềm tin nào sẽ cho phép và hỗ trợ bạn thực hiện những mục tiêu của bản thân? Hãy nghĩ về những niềm tin của bạn đối với bản thân mình. Chúng có hữu ích không? Chúng là giấy thông hành hay là rào cản? Tất cả chúng ta đều có những niềm tin cốt lõi về tình yêu cũng như những gì quan trọng trong cuộc đời mình. Chúng ta có rất nhiều niềm tin khác về các khả năng và hạnh phúc mà chúng ta tạo ra, và chúng ta có thể thay đổi được. Một phần quan trọng mang lại thành công là có niềm tin rằng bạn sẽ thành công. Niềm tin mang tính trợ lực không bảo đảm bạn lúc nào cũng thành công nhưng giúp bạn dễ dàng xoay xở và có năng lực để thành công ở đích đến.

Đã có vài nghiên cứu ở đại học Stanford về chủ đề “Kỳ vọng hiệu năng bản thân”, hay hành vi bản thân thay đổi thế nào để phù hợp với một niềm tin mới. Nghiên cứu này chỉ ra việc người ta nghĩ mình làm gì đó tốt đến thế nào so với hiệu quả thực tế mà họ đạt được. Rất nhiều nhiệm vụ phong phú được sử dụng trong nghiên cứu này, từ giải toán đến điều khiển rắn.

Ban đầu, khi niềm tin và hiệu năng khớp nhau, mọi người thể hiện như điều họ nghĩ mình sẽ làm được. Sau đó, các nhà nghiên cứu bắt đầu xây dựng niềm tin ở các đối tượng này bằng cách đặt mục tiêu, tổ chức những buổi thao diễn và huấn luyện chuyên nghiệp cho họ. Kỳ vọng tăng lên nhưng hiệu năng chung giảm vì các đối tượng cố gắng thử những kỹ thuật mới. Có một điểm khác biệt rõ rệt giữa điều chúng ta tin mình có thể làm và điều chúng ta thực sự đạt được. Nếu các đối tượng nghiên cứu bế tắc trước khi thực hiện nhiệm vụ, hiệu năng của họ sẽ tăng để đạt được kỳ vọng. Nếu họ trở nên chán nản, hiệu năng sẽ giảm xuống mức ban đầu.

Trong giây lát hãy suy nghĩ về ba niềm tin giới hạn bản thân bạn. Hãy viết chúng ra giấy.

Bây giờ, hãy nhìn vào một tấm gương lớn xấu xí trong tâm trí bạn. Hãy tưởng tượng cuộc sống của bạn sẽ thế nào trong năm năm tới nếu bạn tiếp tục hành động theo những niềm tin giới hạn này. Cuộc sống sẽ thế nào trong mươi năm tới? Rồi trong hai mươi năm?

Hãy dành ít phút để dọn dẹp sạch tâm trí. Đứng lên, đi một vòng và hít thở thật sâu. Bây giờ, hãy nghĩ đến ba niềm tin mới sẽ cho bạn sức mạnh cũng như thực sự nâng cao chất lượng cuộc sống của bạn. Bạn nên viết chúng ra giấy.

Hãy nhìn vào một tấm gương lớn thân thiện trong tâm trí. Tưởng tượng bạn hành động theo những niềm tin này. Cuộc sống của bạn sẽ thế nào trong năm năm tới? Trong mươi năm? Trong hai mươi năm?

Thay đổi niềm tin giúp hành vi thay đổi và nó thay đổi nhanh nhất nếu bạn có năng lực hay một chiến lược để hoàn thành nhiệm vụ. Bạn cũng có thể thay đổi niềm tin của một người thông qua thay đổi hành vi của họ nhưng cách này không đúng trong mọi trường hợp. Có nhiều người không bao giờ bị thuyết phục bởi những trải nghiệm lặp đi lặp lại. Họ chỉ thấy đó là

những sự trùng hợp rời rạc.

Niềm tin là một phần quan trọng trong tính cách của chúng ta nhưng chúng được thể hiện bằng những câu từ cực kỳ đơn giản: nếu tôi làm việc này... thì điều đó sẽ xảy ra. Tôi có thể... Tôi không thể... Và những câu từ này được chuyển thành: Tôi phải... Tôi nên... Tôi không được... Ngôn từ trở nên thuyết phục hơn. Làm thế nào mà những ngôn từ này lại có được quyền lực đối với chúng ta? *Ngôn ngữ* là một phần thiết yếu trong quá trình chúng ta nhận thức thế giới và thể hiện niềm tin bản thân. Trong chương tiếp theo, chúng ta sẽ xem xét kỹ hơn phần ngôn ngữ trong Lập trình Ngôn ngữ Tư duy.

CHƯƠNG 5. NGÔN TỪ VÀ Ý NGHĨA

“Nhưng ‘vinh quang’ không có nghĩa là ‘một lập luận hạ gục đẹp mắt””, Alice phản đối.

“Khi ta sử dụng một từ”, Humpty Dumpty nói bằng giọng

khinh biệt, “nó chỉ có nghĩa theo cách ta chọn – không nhiều hơn hay ít hơn.”

“Câu hỏi ở đây là”, Alice nói, “Liệu ông có thể khiến những từ ngữ mang ý nghĩa khác không.”

“Câu hỏi ở đây là”, Humpty Dumpty nói, “cái gì làm chủ – chỉ vậy thôi.”

— *Alice qua tấm gương soi*, LEWIS CARROL —

Chương này nói về sức mạnh của ngôn ngữ. Nó giúp bạn chắc rằng bạn nói cái mình muốn nói, hiểu rõ nhất trong khả năng có thể điều người khác muốn nói và giúp mọi người hiểu được họ muốn nói gì. Chương này nói về việc tái kết nối ngôn ngữ với trải nghiệm.

Cái giá của ngôn ngữ rất rẻ, “lời nói không mất tiền mua” nhưng lời nói có sức mạnh gợi lên hình ảnh, âm thanh và cảm giác ở người nghe hay người đọc như bất cứ nhà thơ hay chuyên gia viết quảng cáo nào. Lời nói có thể mở ra hay làm đổ vỡ mối quan hệ, cắt đứt các quan hệ ngoại giao, khơi nguồn mâu thuẫn và chiến tranh.

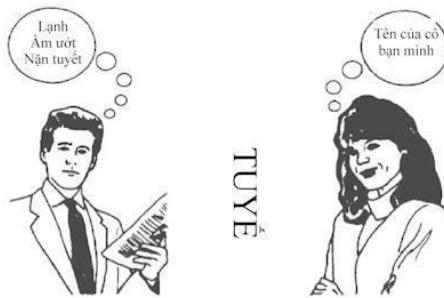
Ngôn từ có thể đặt chúng ta vào trạng thái tốt hay xấu, chúng là neo của những chuỗi phứa tạp các trải nghiệm. Do đó, câu trả lời duy nhất cho câu hỏi, “Một từ *thực sự* có ý nghĩa gì?” là “Có ý nghĩa với ai?” Ngôn ngữ là một công cụ giao tiếp, vì vậy ý nghĩa của ngôn từ là sự đồng thuận giữa người với người. Ngôn ngữ là một cách thức giao tiếp những trải nghiệm cảm giác chung. Không có ngôn ngữ sẽ không có nền tảng cho xã hội mà chúng ta biết đến ngày nay.

Chúng ta dựa vào phán đoán trực giác của những người bản ngữ trong cùng hệ thống ngôn ngữ và dựa vào thực tế cảm giác của chúng ta là đủ để có sự tương đồng chung trong các bản đồ cá nhân. Không có những yếu tố này, tất cả những cuộc hội thoại sẽ chỉ diễn ra trong vô vọng và tất cả chúng ta đều trở thành những người giao tiếp theo kiểu Humpty Dumpty.

Nhưng... không phải tất cả chúng ta đều chia sẻ chính xác cùng một bản đồ.

Mỗi chúng ta trải nghiệm thế giới theo một cách duy nhất. Ngôn từ vốn không có nghĩa và điều này thể hiện rất rõ khi bạn nghe người nước ngoài nói mà mình không hiểu. Chúng ta gán cho ngôn từ những ý nghĩa thông qua các liên tưởng được neo vào những khách thể và trải nghiệm trong suốt cuộc đời chúng ta. Tất cả chúng ta không nhìn thấy những khách thể giống nhau hay chia sẻ cùng một trải nghiệm. Những bản đồ và ý nghĩa không tương đồng của các cá nhân khác nhau đã mang lại sự phong phú đa dạng cho cuộc sống. Chúng ta chắc chắn đều đồng ý nghĩa của từ “bánh mỳ” vì chúng ta đều nhìn thấy cùng một hình ảnh, ngửi và nếm thử bánh đó. Nhưng chúng ta sẽ tranh cãi đến cùng với những từ trừu tượng như “tôn trọng”, “tình yêu” và “chính trị”. Có quá nhiều khả năng tạo ra sự mơ hồ ở đây. Những từ này đặc biệt giống các bài trắc nghiệm kiểm tra vết mực Rorschach, có ý nghĩa khác nhau với những người khác nhau. Điều này còn không xét tới những yếu tố như sai sót do thiếu chú ý, thiếu mối quan hệ, trình bày không rõ ràng hay thiếu khả năng chung để có thể hiểu những ý tưởng nhất định. Làm thế nào chúng ta biết mình có thể hiểu được ai đó? Chúng ta hiểu bằng cách gán ý nghĩa cho những từ ngữ của họ. Đó là ý nghĩa của chúng ta. Không phải ý nghĩa của họ. Và không có gì bảo đảm rằng hai ý nghĩa đó giống nhau cả. Chúng ta diễn dịch những ngôn từ chúng ta nghe thấy như thế nào? Chúng ta chọn ngôn từ để diễn đạt ý muốn bản thân như thế nào? Và ngôn từ

cấu thành những trải nghiệm của chúng ta như thế nào? Đây là những vấn đề trọng tâm trong phần ngôn ngữ của NLP.



Ngôn từ có ý nghĩa khác nhau tùy vào cách nhìn của bạn.

Hai người cùng nói thích nghe nhạc nhưng có thể nhận ra họ có rất ít điểm chung khi một người thích các bản opera của Wagner trong khi người kia thích heavy rock. Nếu tôi nói với một người bạn rằng tôi dành một ngày để *thư giãn*, anh ta có thể tưởng tượng ra hình ảnh tôi nằm dài trên ghế bành và xem truyền hình suốt buổi chiều. Nếu thực tế tôi lại đánh tennis rồi sau đó đi dạo rất lâu trong công viên thì anh ta sẽ nghĩ tôi bị điên. Người bạn này cũng sẽ tự hỏi làm sao cùng một từ, “*thư giãn*”, lại có thể diễn tả những thứ khác nhau như thế. Không có vấn đề gì lớn trong ví dụ này. Chỉ là chúng ta không hiểu đầy đủ ý của ngôn từ. Cũng có những trường hợp mà việc giao tiếp chính xác là rất quan trọng như trong các mối quan hệ thân mật hay trong những thỏa thuận kinh doanh. Bạn sẽ muốn đảm bảo rằng người kia cũng chia sẻ cùng ý bạn muốn nói, bạn sẽ muốn biết càng chính xác càng tốt một người nghĩ gì trong bản đồ của mình, và bạn sẽ muốn người này nói rõ ý của họ.

SUY NGHĨ RÕ TO

Ngôn ngữ là một phễu lọc quyền lực đối với những trải nghiệm cá nhân của chúng ta. Nó là một phần của nền văn hóa mà chúng ta sinh ra và không thể thay đổi. Ngôn ngữ lưu chuyển những suy nghĩ theo một hướng nhất định khiến việc suy nghĩ theo một số cách rất dễ dàng nhưng rất khó để suy nghĩ theo cách khác. Người Eskimo có rất nhiều từ khác nhau cho chỉ một từ “tuyết” trong tiếng Anh. Họ có thể xác định chính xác một loại tuyết cụ thể nào đó. Họ sẽ phân biệt giữa tuyết có thể ăn được và tuyết được dùng để xây dựng... vân vân. Bạn có thể tưởng tượng được thế giới này sẽ thế nào nếu bạn có khả năng phân biệt hàng tá những loại tuyết khác nhau hay không?

Tộc người Hanuoo ở New Guinea có những tên riêng dành cho 92 loại gạo khác nhau; điều này cực kỳ quan trọng đối với nền kinh tế của họ. Tôi ngờ rằng họ không có từ nào để mô tả chiếc bánh mỳ kẹp trong khi chúng ta có ít nhất một tá từ. Chúng ta cũng có hơn 50 tên mẫu xe khác nhau. Ngôn ngữ của chúng ta có sự phân biệt rõ ràng trong vài lĩnh vực và không rõ ràng trong những lĩnh vực khác tùy thuộc cái nào quan trọng trong nền văn minh của chúng ta. Thế giới phong phú và đa dạng như chúng ta muốn nó như thế và ngôn ngữ chúng ta thừa hưởng đóng vai trò quyết định trong việc định hướng chúng ta chú ý đến một vài phần của thế giới và không chú ý những phần khác.

Ngôn từ là neo của các trải nghiệm cảm xúc nhưng những trải nghiệm không phải là thực tế và ngôn từ không phải là trải nghiệm. Do đó ngôn ngữ có hai sự khác biệt so với thực tế. Tranh cãi về ý nghĩa đúng của một từ cũng giống như việc tranh cãi thực đơn này ngon hơn thực đơn khác vì bạn thích những món ăn ghi trên đó. Người học một ngôn ngữ khác nhận thấy những thay đổi căn bản trong cách thức họ nhìn nhận thế giới.

DIỄN DỊCH NGÔN NGỮ – SIÊU MÔ HÌNH

Những người giao tiếp giỏi biết khai thác điểm mạnh và yếu của ngôn ngữ. Năng lực sử

dụng ngôn từ chính xác vô cùng thiết yếu với bất kỳ bậc thầy giao tiếp nào. Năng lực sử dụng ngôn từ chính xác để có thể hiểu được bản đồ của người khác và xác định chính xác ý nghĩa lời nói của một người thông qua những ngôn từ mà anh ta sử dụng là những kỹ năng giao tiếp vô giá.

NLP có một bản đồ rất hữu ích chỉ ra cách thức ngôn ngữ hoạt động và nó sẽ giúp bạn khi đối đầu với những người giao tiếp theo kiểu Humpty Dumpty cũng như bảo đảm rằng bạn sẽ không trở thành người như vậy. Trong NLP, bản đồ ngôn ngữ này được biết đến với cái tên Siêu mô hình. Từ “siêu” (meta) xuất phát từ tiếng Hy Lạp có nghĩa là bên trên hay ở một cấp độ khác. Siêu mô hình dùng ngôn ngữ để làm rõ ngôn ngữ, nó giúp bạn không đánh lừa bản thân rằng bạn hiểu ý nghĩa của các từ ngữ; mô hình này kết nối ngôn ngữ với trải nghiệm.

Siêu mô hình là một trong những mô hình đầu tiên được John Grinder và Richard Bandler phát triển. Họ nhận ra rằng hai chuyên gia trị liệu xuất chúng Fritz Perls và Virginia Satir thường sử dụng một số loại câu hỏi nhất định khi thu thập thông tin.

John và Richard bắt đầu phát triển những nghiên cứu của mình về ngôn ngữ, thay đổi và nhận thức, và khám phá ra rằng mình cũng phải sáng tạo ra một từ mới để mô tả các nghiên cứu này. Hai người cho rằng thất bại lớn nhất trong kỹ thuật trị liệu hồi giữa thập niên 1970 là cá nhân được đào tạo theo hướng học thuật, bắt đầu thực hành trị liệu và sau đó phải “sáng chế lại bánh xe” vì không có từ vựng để chuyển tải sự thông thái của thế hệ trước cho những chuyên gia trị liệu tâm lý thế hệ sau.

Vấn đề này thay đổi vào năm 1975 với sự xuất hiện của cuốn sách *The Structure of Magic* 1 (Cấu trúc của ma thuật 1). Cuốn sách mô tả chi tiết Siêu mô hình và chứa đựng rất nhiều tư liệu mà John và Richard đã thu thập được từ việc mô hình hóa Fritz Perls và Virginia Satir. Giờ đây mọi người có thể hưởng lợi từ kinh nghiệm của những chuyên gia trị liệu tâm lý tài năng – những người đã dành rất nhiều năm để tìm hiểu xem cái gì hiệu quả và cái gì không. Cuốn sách dành để tưởng nhớ đến Virginia Satir.

NÓI RA TẤT CẢ – CẤU TRÚC BÊN DƯỚI

Để hiểu rõ Siêu mô hình, công cụ đọc hiểu đầy đủ những gì mọi người nói, chúng ta cần nhìn vào cách các suy nghĩ được chuyển hóa thành ngôn từ. Ngôn ngữ có thể không bao giờ sánh kịp với tốc độ, sự đa dạng và nhạy cảm của suy nghĩ.

Ngôn ngữ chỉ là sự phỏng chừng. Người nói có thể nắm đầy đủ và trọn vẹn ý anh này muốn nói gì; các nhà ngôn ngữ học gọi hiện tượng này là cấu trúc bên dưới. Cấu trúc bên dưới không mang tính ý thức. Ngôn ngữ tồn tại ở cấp độ rất sâu trong hệ thống thần kinh của chúng ta. Chúng ta rút ngắn nội dung của cấu trúc bên dưới để giao tiếp rõ ràng và điều chúng ta thực sự nói chỉ là cấu trúc bề mặt. Nếu chúng ta không rút ngắn cấu trúc bên dưới này, cuộc hội thoại sẽ trở nên dài dòng và mô phạm kinh khủng. Ai đó hỏi bạn đường đến bệnh viện gần nhất sẽ không cảm ơn bạn vì đã cho anh ta một câu trả lời liên quan đến ngữ pháp chuyển đổi.

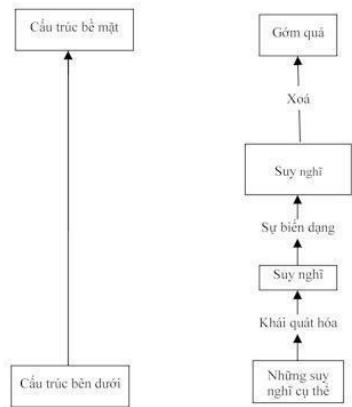
Để đi từ cấu trúc bên dưới lên cấu trúc bề mặt, chúng ta thực hiện ba hành động sau trong vô thức.

Đầu tiên, chúng ta sẽ chọn ra một vài thông tin có sẵn trong cấu trúc bên dưới. Một lượng lớn thông tin sẽ bị bỏ qua.

Thứ hai, chúng ta sử dụng một phiên bản đơn giản hóa và hành động này hiển nhiên sẽ làm biến dạng ý nghĩa.

Thứ ba, chúng ta khái quát hóa. Bỏ đi tất cả những ngoại lệ và điều kiện có thể khiến cuộc

hội thoại trở nên chán ngắt.



Để đi từ cấu trúc từ dưới lên, chúng ta khái quát hóa, thay đổi và lược bỏ một phần ý tưởng của chúng ta khi nói chuyện với người khác.

Siêu mô hình là một chuỗi câu hỏi nỗ lực đảo ngược và tháo gỡ sự lược bỏ, biến dạng và khái quát hóa ngôn ngữ. Những câu hỏi này nhằm đến việc lấp đầy những thông tin còn thiếu, tái định hình cấu trúc và khơi gợi những thông tin cụ thể để diễn dịch ý nghĩa của hoạt động giao tiếp. Cần nhớ rằng không mô hình nào tự bản thân nó là tốt hay xấu. Nó tùy thuộc vào hoàn cảnh sử dụng và những hệ quả từ việc sử dụng chúng.

DANH TỪ BẤT ĐỊNH

Hãy xem câu dưới đây:

Cô bé Laura bảy tuổi trượt khỏi tấm đệm trong phòng khách và đập vào ghế gỗ làm bầm tay.

Và:

Đứa trẻ bị tai nạn.

Cả hai câu trên đều nói về một sự việc tuy nhiên câu đầu tiên có nhiều thông tin cụ thể hơn. Chúng ta có thể chuyển câu thứ nhất thành câu thứ hai bằng những bước khá dễ dàng thông qua lược bỏ hay khái quát hóa các danh từ cụ thể. Cả hai câu đều được viết hoàn chỉnh. Ngữ pháp đúng không bảo đảm sự rõ ràng trong ý nghĩa. Nhiều người rất giỏi việc nói dài nhưng cuối cùng cũng không giúp bạn khôn ngoan lên tí nào.

Chủ ngữ trong câu chủ động có thể được lược bỏ bằng cách chuyển sang thể bị động, chẳng hạn như nói, “Ngôi nhà được xây” thay vì “X xây ngôi nhà”. Bạn lược bỏ những người xây dựng ra ngôi nhà không có nghĩa là ngôi nhà tự xuất hiện. Những người xây dựng vẫn tồn tại. Dạng lược bỏ này hàm ý một quan điểm về thế giới trong đó bạn là một khán giả bất lực và những sự kiện chỉ xảy ra mà không ai chịu trách nhiệm về chúng.

Do đó khi nghe câu, “Ngôi nhà được xây”, bạn có thể yêu cầu thông tin còn thiếu. “Ai xây ngôi nhà?”

Những ví dụ khác trong đó các danh từ không được nêu cụ thể là:

“Họ đến để bắt tôi.” “Họ là ai?”

“Việc đó chỉ là vấn đề về góp ý.” “Việc gì?”

“Khu dân cư đã bị phá hủy.” “Ai phá hủy?”

“Những con thú cưng là thứ phiền toái.” “Thú cưng nào?”

Câu hỏi tiếp theo là của một đứa trẻ hai tuổi khi được hỏi chuyện gì xảy ra với thanh sôcôla trên bàn.

“Nếu người ta để sôcôla trên bàn, người khác sẽ ăn nó.” “Người nào?”

Những danh từ bất định được làm rõ bằng cách hỏi:

“Cụ thể là ai hay cái gì...?”

ĐỘNG TỪ BẤT ĐỊNH

Alice lúng túng đến nỗi chẳng nói được bất cứ điều gì, vì vậy sau một phút Humpty Dumpty lại bắt đầu nói. “Một vài trong số chúng có tâm trạng – đặc biệt là các động từ, chúng là những kẻ kiêu hãnh nhất – người có thể làm mọi thứ với các tính từ nhưng không phải với động từ, tuy nhiên, ta có thể quản lý tất cả! Sự bất khả hiểu thấu! Đó là cái ta nói!”

— *Alice qua tấm gương soi*, LEWIS CARROL —

Đôi khi, động từ không được nêu cụ thể, ví dụ:

“Anh ấy đã đến Paris.”

“Cô ấy đã tự làm mình đau.”

“Cô ấy đã giúp tôi.”

“Tôi đang cố nhớ lại điều đó.”

“Hãy học cái này cho tuần sau.”

Hiểu rõ làm thế nào những hành động này được thực hiện là điều quan trọng. Chúng ta muốn có trạng từ. Do đó, anh ấy đã đi như thế nào? Cô ấy đã tự làm mình đau như thế nào? Cô ấy giúp bạn như thế nào? Bạn đang cố nhớ lại điều đó như thế nào? (Cụ thể là bạn đang cố nhớ lại chuyện gì?) Tôi sẽ học cái này như thế nào?

Những động từ bất định được làm rõ bằng cách hỏi:

“Cụ thể là làm thế nào...?”

SO SÁNH

Hai ví dụ về hiện tượng thiếu thông tin tiếp theo tương tự nhau và thường xảy ra cùng nhau, đó là: phán xét và so sánh. Các mẫu quảng cáo là một nguồn thông tin tham khảo tuyệt vời cho cả hai mô hình.

Bột giặt Fluffo mới được cải tiến tốt hơn.

Có một phép so sánh ở đây nhưng so sánh này không rõ ràng. Một thứ không thể tốt hơn nếu chỉ có mình nó tồn tại. Tốt hơn cái gì? Tốt hơn nó trước đây? Tốt hơn các đối thủ cạnh tranh Buffo và Duffo? Dùng bột giặt tốt hơn nước đường?

Bất kỳ câu nào có những từ như “tốt nhất”, “tốt hơn”, “tệ hơn”, hay “tệ nhất” đều là dùng

phép so sánh. Bạn chỉ có thể so sánh nếu bạn có thứ gì đó để so sánh. Nếu thiếu thông tin đó, bạn sẽ phải hỏi lại xem nó là cái gì.

Một ví dụ khác là:

Tôi điều hành buổi họp đó thật dở.

Dở so với cái gì? Bạn đã có thể điều hành nó như thế nào? Joe Bloggs đã có thể điều hành nó thế nào? Siêu nhân đã có thể điều hành nó thế nào?

Thường thì nửa bị lược bỏ trong phép so sánh không có thực. Nếu bạn so sánh bản thân với siêu nhân, hãy để ý xem bạn sẽ tệ hại thế nào trong phép so sánh này. Tất cả những gì bạn nhận được chỉ là cảm giác bất lực và bạn không thể làm gì cả.

Phép so sánh được làm rõ bằng cách hỏi:

“So với cái gì...?”

ĐÁNH GIÁ

Đánh giá rất giống với so sánh. Nếu Fluffo “đơn thuần chỉ là loại bột giặt tốt nhất có thể mua”, bạn sẽ rất muốn biết đây là ý kiến của ai. Của giám đốc điều hành Fluffo? Kết quả khảo sát? Hay của Joe Bloggs?

Đánh giá không nhất thiết phải có sự so sánh dù rằng chúng thường xuất hiện cùng nhau. Nếu ai đó nói, “Tôi không phải là một người ích kỷ”, bạn có thể hỏi, “Ai nói vậy?” Nếu câu trả lời là, “Tôi nói thế!” thì bạn có thể hỏi, “Anh đánh giá bản thân không phải là một người ích kỷ theo tiêu chuẩn nào?”

Do đó, biết người nào đưa ra đánh giá cũng rất hữu ích. Đánh giá có thể đến từ một ký ức thơ ấu. Bên cạnh đó, những lý do đưa ra đánh giá đó là gì? Chúng có căn cứ không? Chúng là lý do của bạn hay bạn bị ép phải chấp nhận chúng? Chúng có còn nguyên giá trị cho tới khi bạn trưởng thành không?

Những đánh giá thường nằm sau trạng từ. Xem ví dụ sau:

“Anh hiển nhiên là một ứng cử viên lý tưởng.”

“Hiển nhiên với ai?”

Nếu bạn diễn tả câu trên theo cách viết dài dòng “Hiển nhiên rằng...” thì chúng ta sẽ thấy được có một phần bị lược bỏ. Phải hiển nhiên với ai đó. (Và rõ ràng với ai?)

Đánh giá được được làm rõ bằng cách hỏi: “Ai đưa ra đánh giá này, và dựa trên cái gì để đưa ra đánh giá đó?”

DANH TỪ HÓA

Mô hình tiếp theo là khi một động từ mô tả một quá trình đang diễn ra bị chuyển hóa thành danh từ. Hiện tượng này được các nhà ngôn ngữ học gọi là danh từ hóa. Hãy đọc câu dưới đây và suy nghĩ về ý nghĩa của nó:

Giảng dạy và kỹ luật kết hợp với *sự tôn trọng* và *kiên quyết* là *những nhân tố thiết yếu* trong *quá trình giáo dục*.

Câu trên hoàn hảo về mặt ngữ pháp chưa đựng hiện tượng danh từ hóa (in nghiêng) ở mỗi từ. Nếu một danh từ không thể thấy, nghe, sờ thấy, ngửi hay nếm thì đó là một từ được danh từ hóa.

Danh từ hóa không sai – chúng có thể rất hữu ích – nhưng chúng che giấu những điểm khác biệt lớn nhất trong các bản đồ khác nhau của con người.

Lấy ví dụ về “giáo dục”. Ai đang giáo dục ai và kiến thức nào đang được truyền tải giữa họ?

Hay lấy ví dụ về “tôn trọng”. Ai đang tôn trọng ai và họ làm điều đó để nào?

“Trí nhớ” cũng là một ví dụ lý thú. Nói bạn có trí nhớ kém nghĩa là gì? Để biết được chính xác, bạn có thể hỏi xem thông tin nào bạn đang gặp khó khăn để nhớ lại và bạn sẽ làm gì để nhớ lại nó. Trong mỗi hiện tượng danh từ hóa, bạn sẽ tìm ra một hay nhiều khuyết danh từ (theo một cách nói nào đó) và một động từ bất định.

Một động từ sẽ liên quan đến một hành động hay một quá trình đang diễn ra. Tính chất này sẽ biến mất nếu nó được danh từ hóa hay biến thành danh từ. Người nghĩ rằng mình có một trí nhớ kém sẽ bối tắc nếu suy nghĩ đó mang hơi hướng một cơn đau lưng. Anh này sẽ trở nên bất lực. Như George Orwell từng nói, “Nếu suy nghĩ làm tha hóa ngôn ngữ thì ngôn ngữ cũng có thể làm tha hóa suy nghĩ”. Nếu tin rằng thế giới bên ngoài được định hình thông qua cách chúng ta nói về nó thì còn tệ hơn so với việc ăn thực đơn – nó giống như ăn mực in trên thực đơn. Ngôn từ có thể được kết hợp và thao túng theo những cách không có liên quan gì tới các trải nghiệm cảm giác. Tôi có thể nói loài heo biết bay nhưng sẽ không thể biến điều đó thành sự thật. Cho rằng đó là sự thật cũng giống như tin vào phép màu vậy.

Danh từ hóa là những con rồng trong Siêu mô hình. Chúng không phải là vấn đề miễn sao bạn không tin chúng thực sự tồn tại. Chúng lược bỏ nhiều thông tin đến nỗi cuối cùng chẳng còn sót lại gì nhiều. Các trạng thái y học và bệnh tật là những ví dụ thú vị về danh từ hóa và điều này giúp giải thích vì sao các bậc phụ huynh thường cảm thấy bất lực và không có nhiều chọn lựa. Bằng cách biến các quá trình thành sự vật, danh từ hóa chính là mô hình ngôn ngữ lừa dối duy nhất.

Một hiện tượng danh từ hóa được làm rõ bằng cách chuyển thành một động từ và đặt câu hỏi về thông tin còn thiếu: “Cái gì đang danh từ hóa cái gì và bằng cách nào?”

TRỢ ĐỘNG TỪ HÌNH THÁI KHẢ NĂNG

Có những quy tắc đạo đức mà chúng ta tin rằng mình không thể hoặc không được vi phạm. Các nhà ngôn ngữ học gọi những từ như “không thể” và “không được” là trợ động từ hình thái khả năng – chúng đặt ra những giới hạn được chi phối bởi các quy tắc ngầm.

Có hai loại trợ động từ hình thái: trợ động từ hình thái yếu và trợ động từ hình thái khả năng.

Trong hai loại này, trợ động từ hình thái khả năng mạnh hơn. Chúng là những từ như “có thể” và “không thể”, “khả thi” và “bất khả thi”. Chúng định ra (trong bản đồ của người nói) cái gì được xem là khả thi. Hiển nhiên rằng (tôi hy vọng bạn nhận ra một đánh giá ở đây – hiển nhiên với ai?) có những quy luật tự nhiên. Lợn không thể bay, con người không thể sống thiếu oxy. Tuy nhiên, các giới hạn được vạch ra bởi niềm tin của một người khá khác biệt. “Chỉ là tôi không thể từ chối”, hay “Tôi là tôi. Tôi không thể thay đổi” hay “Không thể nói cho họ biết sự thật”.

Nếu một người nghĩ rằng mình có một vài khả năng nào đó (ngoại trừ trường hợp suy nghĩ này là một sai lầm quá rõ ràng hoặc coi thường những quy luật tự nhiên), từ “không thể” chính là cái mang tính giới hạn. “Tôi không thể” thường được xem như một trạng thái tuyệt đối của sự bất lực, không sẵn sàng thay đổi.

Fritz Perls, người khởi xướng phương pháp trị liệu Gestalt, thường phản ứng trước những bệnh nhân nói rằng, “Tôi không thể...” bằng cách nói, “Đừng nói tôi không thể, hãy nói tôi sẽ không!” Sự tái cấu trúc táo bạo này ngay tức khắc chuyển trạng thái bế tắc của bệnh nhân sang trạng thái có khả năng nhận thức được khả năng lựa chọn của mình, ít nhất là như thế.

Một câu hỏi rõ ràng hơn (và ít khả năng phá hỏng mối quan hệ hơn) là, “*Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn làm điều đó?*” hay “*Điều gì cần trả bạn?*” hay “*Bạn tự cần trả bản thân thế nào?*” Khi ai đó khẳng định mình không thể làm được điều gì đó, anh này đã thiết lập một kết quả và đặt nó nằm ngoài tầm với. Câu hỏi, “*Điều gì cần trả bạn?*” một lần nữa nhấn mạnh vào kết quả và xác định những rào cản như bước đầu tiên để vượt qua chúng.

Các giáo viên và chuyên gia trị liệu giúp thay đổi những giới hạn và bước đầu tiên là đặt câu hỏi cho các trợ động từ hình thái. Giáo viên phải đổi mới với vấn đề này hàng ngày khi sinh viên kêu ca không hiểu hay luôn làm bài tập sai. Các chuyên gia trị liệu giúp bệnh nhân phá vỡ những rào cản giới hạn bản thân.

Nếu một người nói “Tôi không thể thư giãn” thì cô ấy phải biết ý niệm gì đó về thư giãn hoặc làm thế nào cô ấy biết mình đang không thư giãn? Hãy lựa chọn một mục tiêu tích cực (điều bạn có thể làm), và khám phá ra điều gì đang cản trở quá trình hiện thực hóa (điều gì cản trở bạn), hoặc xem xét cẩn thận những hệ quả (chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn làm điều đó). Chính những hệ quả và rào cản này là cái đã bị lược bỏ. Và khi xem xét nghiêm túc chúng hóa ra lại không đáng sợ như bạn tưởng.

Những trợ động từ hình thái khả năng – “Tôi không thể” – được làm rõ bằng cách hỏi: “*Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn làm điều đó...?*” hay “*Điều gì cần trả bạn...?*”

TRỢ ĐỘNG TỪ HÌNH THÁI THIẾT YẾU

Trợ động từ hình thái thiết yếu liên quan đến một nhu cầu và được biểu thị bằng những từ ngữ như “nên” và “không nên”, “phải” và “không được”. Có vài quy tắc đạo đức được thể hiện không rõ ràng. Những hệ quả trong thực tế và trong tưởng tượng khi vi phạm quy tắc là gì? Những hệ quả này được đưa ra ánh sáng bằng cách hỏi, “*Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn làm hay không làm điều này?*”

“Tôi phải luôn đặt người khác lên trên hết.”

“Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn không làm vậy?”

“Tôi không được nói chuyện trong lớp.”

“Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn làm vậy?”

“Tôi nên học các loại Siêu mô hình này.”

“Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn không làm vậy?”

“Tôi không nên nói chuyện với những người đó.”

“Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn làm vậy?”

“Tôi nên rửa tay trước khi ăn.”

“Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn không làm vậy?”

Khi những hệ quả và lý do này được làm rõ, chúng có thể được suy ngẫm và đánh giá kỹ lưỡng, còn không thì chúng sẽ hạn chế các chọn lựa và hành vi của bạn.

Các quy tắc đạo đức hiển nhiên rất quan trọng và xã hội tồn tại dựa trên bảng quy tắc đạo đức nhưng có sự khác biệt rất lớn giữa “Bạn nên trung thực trong giao dịch kinh doanh” và, “Bạn nên đi xem phim thường xuyên hơn”.

Những khám phá thường chỉ được thực hiện bằng cách hỏi, “Chuyện gì sẽ xảy ra nếu... Tôi tiếp tục chèo thuyền về phía tây?... Tôi có thể đi chuyển bằng vận tốc ánh sáng?... Tôi cho phép thuốc penicillin phổ biến rộng rãi?... Trái đất quanh xung quanh mặt trời? Dạng câu hỏi này là nền tảng của phương pháp khoa học.

Giáo dục có thể dễ dàng trở thành bã mìn rùng rợn của các trợ động từ hình thái, so sánh và đánh giá. Toàn bộ khái niệm về tiêu chuẩn và đánh giá cũng như khái niệm về những gì trẻ em nên có khả năng thực hiện mơ hồ đến vô dụng. Đôi khi chúng còn tệ hơn do hạn chế quá mức đến nỗi “hủy hoại” sự phát triển của các em.

Nếu tôi nói với một đứa trẻ, “Con có khả năng làm điều này”, thì tôi chỉ đang nói điều mình tin thôi. Tôi không thể trả lời hợp lý câu hỏi, “Chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi không nói thế?”

Khi nói về năng lực, chúng ta rất dễ suy nghĩ theo hướng một người có thể hay không thể làm gì hơn là người ấy nên hay không nên có khả năng làm gì.

Sử dụng từ “nên” khi nói về năng lực thường được xem như lời quở trách; bạn nên có khả năng làm gì đó nhưng không thể từ đó dấy lên một cảm giác thất bại rất không cần thiết. Sử dụng “nên” theo cách này khi nói về bản thân hay người khác là một cách tuyệt vời để tạo ra cảm giác tội lỗi ngay tức khắc (bởi vì quy tắc đã bị phá vỡ) bằng cách tạo ra một khoảng cách giữa kỳ vọng và thực tế. Liệu kỳ vọng đó có thực tế không? Liệu quy tắc đó có thích đáng hay hữu ích không? “Nên” thường là một phản ứng đổ lỗi trong cơn tức giận từ ai đó không muốn thừa nhận cơn giận hay kỳ vọng của mình cũng như không muốn nhận trách nhiệm về mình.

Trợ động từ hình thái yếu – “Tôi không được/tôi phải” – được làm rõ bằng cách đặt câu hỏi: “Chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi làm/không làm...?”

LƯỢNG TỪ KHÁI QUÁT

Sự khai quát hóa là khi một ví dụ được xem như đại diện cho nhiều khả năng khác nhau. Nếu không khai quát hóa, chúng ta sẽ phải làm đi làm lại những hành động, và việc cân nhắc tất cả những ngoại lệ khá đĩ và sự đúng sai sẽ mất rất nhiều thời gian. Chúng ta chia những kiến thức của mình thành các nhóm tổng quát, nhưng chúng ta học hỏi được kiến thức từ ban đầu nhờ so sánh và đánh giá sự khác biệt, và việc tiếp tục phân loại sự khác biệt là điều quan trọng, do đó khai quát hóa có thể được thay đổi nếu cần thiết. Có lúc chúng ta cần cụ thể, do đó suy nghĩ theo lối khai quát hóa sẽ rất mập mờ và thiếu chính xác. Từng trường hợp cần được xem xét dựa trên bản chất riêng của chúng. Sẽ rất nguy hiểm nếu không thấy được những cái cây mà chỉ thấy khu rừng khi những trải nghiệm đa dạng bị đóng gói chung dưới một đề mục.

Sẵn sàng thừa nhận những ngoại lệ giúp bạn thực tế hơn. Các quyết định không nhất thiết phải là tất cả hoặc không gì cả. Người cho rằng mình luôn đúng còn đáng lo hơn người nghĩ

mình luôn sai. Trong trường hợp xấu nhất, hiện tượng này trở thành suy nghĩ định kiến, hẹp hòi và phân biệt đối xử. Khái quát hóa là sự ngó ngắt trong ngôn ngữ – thứ cản trở chúng ta giao tiếp rõ ràng.

Khái quát hóa được thực hiện bằng cách xem một vài ví dụ như nhóm đại diện để từ đó chúng chứa đựng những danh từ khái quát hóa và động từ bất định. Rất nhiều những Siêu mô hình gối đầu lên nhau. Phát biểu càng mù mờ thì khả năng chúng chứa đựng vài mô hình càng cao.

Khái quát hóa thường biểu thi bằng những từ như “tất cả”, “mọi”, “luôn”, “không bao giờ” và “không gì cả”. Những từ này không thừa nhận có những ngoại lệ và được biết đến với cái tên lượng từ khái quát. Trong vài trường hợp, những từ này không xuất hiện nhưng được ẩn bên dưới, ví dụ “Tôi nghĩ dùng máy tính chỉ phí thời gian” hay “Nhạc Pop thật rác rưởi.”

Một vài ví dụ khác:

“Đồ ăn Ấn Độ có mùi vị kinh khủng.”

“Tất cả những khái quát hóa đều sai.”

“Nhà quá đắt.”

“Các diễn viên nam là những người thú vị.”

Lượng từ khái quát đặt ra những rào cản giới hạn một cách ngược đời. Mở rộng một phát biểu để bao quát hay bác bỏ tất cả khả năng gây khó khăn cho việc tìm ra những ngoại lệ. Khi một phễu lọc nhận thức hay một tiên đoán tự ứng được tạo ra – bạn sẽ thấy và nghe được những gì bạn kỳ vọng mình thấy và nghe.

Lượng từ khái quát không phải luôn sai. Chúng có thể kiện tính: ngày rồi mới đến đêm, và táo luôn rơi xuống đất. Có một khía cạnh lớn giữa dạng phát biểu này và dạng như, “Tôi không bao giờ làm được gì đúng”. Với người tin vào phát biểu này, chắc hẳn anh ta chỉ nhớ đến những lần mình làm sai và quên hay đánh giá thấp tất cả những lần mình làm đúng. Không có ai cứ mãi làm sai. Sự hoàn hảo đó không tồn tại. Người này đã giới hạn thế giới của mình thông qua cách anh ta nói về nó.

Những người thành công và tự tin thường khái quát hóa theo cách ngược lại. Họ tin rằng mình thường làm đúng mọi chuyện trừ những trường hợp cá biệt. Nói cách khác, họ tin mình có năng lực.

Ví dụ, để thách thức lượng từ khái quát trong câu “Tôi KHÔNG BAO GIỜ làm được gì đúng!” hãy tìm kiếm ngoại lệ, “Bạn KHÔNG BAO GIỜ làm được gì đúng sao?” “Bạn có nhớ lần nào mình làm gì đó đúng không?”

Richard Bandler từng kể câu chuyện về một bệnh nhân đến gặp ông để được trị liệu vì thiếu tự tin (một hiện tượng danh từ hóa). Ông bắt đầu bằng cách hỏi cô, “Đã có lúc nào cô cảm thấy tự tin chưa?”

“Chưa.”

“Ý cô là trong cả cuộc đời cô chưa bao giờ thấy tự tin à?”

“Đúng vậy.”

“Chưa bao giờ dù chỉ một lần?”

“Vâng.”

“Cô chắc không.”

“Chắc chắn.”

Cách thứ hai để chất vấn đang khai quát hóa là sử dụng phép thậm xưng để khiến nó vô lý quá sức tưởng tượng. Do đó để đáp lại câu “Tôi sẽ không bao giờ có thể hiểu được NLP”, bạn có thể nói, “Anh nói đúng đấy. Hiển nhiên nó quá phức tạp đối với anh. Sao không bỏ cuộc bây giờ luôn đi? Vô vọng thôi; anh sẽ chẳng bao giờ nắm bắt được nó đâu.”

Cách này thường sẽ mang lại phản ứng “Được rồi, được rồi, tôi chưa ngu đến mức đó đâu.”

Nếu bạn chất vấn khai quát hóa bằng phép thậm xưng đủ mạnh, thì người kia sẽ thường phản ứng bằng việc bảo vệ quan điểm đối lập. Phản hồi của bạn là vô lý. Người này sẽ trở nên ôn hòa hơn nếu bạn hành động cực đoan hơn cả anh ta.

Lượng từ khai quát hóa được chất vấn bằng cách đặt câu hỏi về một trường hợp đối lập: “Đã từng có lúc nào...?”

TƯƠNG ĐƯƠNG PHỨC

Một cấu trúc tương đương phức là khi hai phát biểu được nối với nhau theo cách mà chúng được hiểu là cùng nói về một thứ, chẳng hạn “Bạn không cười... bạn đang không vui.”

Một ví dụ khác là, “Nếu bạn không nhìn tôi khi tôi đang nói chuyện với bạn nghĩa là bạn đang không chú ý”. Kiểu cáo buộc này thường được đưa ra bởi những người chủ yếu suy nghĩ bằng hình ảnh vì những người này cần nhìn vào người nói để hiểu anh ta đang nói gì. Người thiên về suy nghĩ cảm xúc sẽ hướng mắt nhìn xuống để xử lý điều họ nghe thấy. Hành động này nghĩa là thiếu chú ý với người suy nghĩ bằng hình ảnh vì nếu nhìn xuống anh ta sẽ không thể chú ý được. Anh ta đã khai quát hóa trải nghiệm cá nhân của mình bao quát tất cả mọi người khác và quên mất rằng con người suy nghĩ theo những cách khác nhau.

Tương đương phức có thể được chất vấn bằng cách đặt câu hỏi: “Điều này có nghĩa như thế nào?”

PHỎNG ĐỊNH

Tất cả chúng ta đều có những niềm tin và kỳ vọng từ các trải nghiệm cá nhân; không thể sống thiếu chúng. Chúng ta phải có những giả định, và chúng cũng có thể đem lại cho chúng ta tự do, lựa chọn và niềm vui trên thế giới thay vì giới hạn chúng ta. Bạn thường nhận được điều mình kỳ vọng.

Những phỏng định cơ bản giới hạn sự lựa chọn có thể cần được làm rõ. Chúng thường ngụy trang dưới dạng câu hỏi “tại sao”. Câu “Tại sao anh lại không thể trông nom tôi đúng mực?” hàm ý rằng bạn không trông nom người kia đúng mực. Nếu bạn cố gắng trả lời trực tiếp câu hỏi này, bạn đã bị lạc hướng.

“Anh sẽ mặc chiếc áo ngủ màu xanh hay màu đỏ để đi ngủ?” là một ví dụ về mánh lới đưa ra lựa chọn chỉ trong một phạm vi chỉ khi giả định quan trọng hơn được chấp nhận, trong trường hợp này là hành động đi ngủ. Câu này có thể được thách thức bằng cách hỏi, “Điều gì khiến anh tin rằng tôi sắp đi ngủ?”

Câu có những từ “kể từ khi”, “khi” và “nếu” thường chưa đựng một giả định cũng như tất cả những thứ đăng sau các động từ như “nhận ra”, “chú ý”, hay “phớt lờ”, ví dụ “Nhận ra vì sao chúng ta quá nhẫn mạn vào từng cá nhân.”

Những ví dụ khác:

“Khi bạn tinh ý hơn một chút, bạn sẽ hiểu chuyện này.” (*Bạn không tinh ý.*)

“Bạn sẽ không nói dối tôi nữa chứ?” (*Bạn đã từng nói dối tôi.*)

“Sao bạn không cười nhiều hơn?” (*Bạn ít cười.*)

“Bạn cũng ngu xuẩn như bố bạn.” (*Bố bạn thật ngu xuẩn.*)

“Tôi sẽ cố gắng trong công việc này.” (*Công việc này khó khăn.*)

Một giả định nhất định có những Siêu mô hình khác cần phân loại. (Vậy bạn nghĩ mình ít cười? Bao nhiêu thì là nhiều? Trong những trường hợp nào bạn cho là tôi phải cười?)

Giả định có thể được làm rõ bằng cách đặt câu hỏi: “Điều gì khiến bạn tin rằng...?” và điền vào giả định đó.

CẤU TRÚC NHÂN QUẢ

“Anh vừa khiến tôi cảm thấy tồi tệ. Tôi không thể chịu đựng được chuyện này.” Tiếng Anh khuyến khích suy nghĩ theo hướng nhân quả. Những chủ ngữ chủ động thường tác động vào bối cảnh bị động nhưng đây chỉ là sự đơn giản hóa thuần túy. Sử dụng quy luật nhân quả để suy nghĩ về con người như những quả bóng bi-da chứa đựng rủi ro. “Anh nắng mặt trời giúp hoa nở” là một cách ngắn gọn để mô tả một mối quan hệ cực kỳ phức tạp. Suy nghĩ về nguyên nhân không giải thích được gì mà chỉ đơn thuần gợi lên câu hỏi “Làm thế nào”.

Thâm chí với lối suy nghĩ như vậy cũng có một sự khác biệt rất lớn giữa việc nói “Gió thổi làm cây bị uốn cong” và “Bạn làm tôi cảm thấy rất tức giận”. Tin rằng ai đó phải chịu trách nhiệm về trạng thái cảm xúc của bạn là trao cho họ một loại quyền lực siêu linh đối với bạn mà thực sự họ không có.

“Bạn làm tôi chán.” (*Bạn khiến tôi cảm thấy chán nản.*)

“Tôi vui vì bạn bỏ đi.” (*Việc bạn bỏ đi khiến tôi cảm thấy vui.*)

“Thời tiết làm tôi buồn.” (*Thời tiết khiến tâm trạng tôi buồn.*)

Người ta không thể kiểm soát trực tiếp trạng thái cảm xúc của người khác. Cho rằng bạn có thể ép mọi người trải nghiệm những tâm trạng khác nhau hay người khác có thể ép bạn vào những tâm trạng khác nhau là một suy nghĩ thiển cận. Phải chịu trách nhiệm về những cảm xúc của người khác là một gánh nặng. Bạn sẽ phải lưu tâm quá mức và không cần thiết đến những gì mình nói và làm. Với các mô hình nhân quả, bạn sẽ hoặc trở thành nạn nhân hoặc bảo mẫu cho người khác.

Từ “nhưng” thường bao hàm cấu trúc nhân quả thông qua việc nêu ra lý do tại sao một người lại cảm thấy bí bách khi không làm gì đó:

“Tôi muốn giúp anh nhưng tôi quá mệt.”

“Tôi muốn đi nghỉ nhưng công ty sẽ rối loạn nếu thiếu tôi.”

Có hai cấp độ để chất vấn cấu trúc nhân quả. Một cách phản ứng trước cấu trúc này là đặt câu hỏi chính xác làm thế nào việc này gây ra việc kia. Mô tả cách thức điều này diễn ra thường mở ra những lựa chọn cách thức phản ứng mới. Tuy nhiên, cách này vẫn giữ nguyên niềm tin nhân quả cơ bản – thứ ăn sâu bén rẽ trong văn hóa của chúng ta rằng người khác có sức mạnh và chịu trách nhiệm trước những trạng thái cảm xúc của chúng ta. Tuy nhiên, chúng ta tự tạo ra cảm xúc của mình. Không ai khác có thể thay chúng ta làm điều đó. Chúng ta phản ứng và chúng ta phải chịu trách nhiệm về điều đó. Cho rằng người khác phải chịu trách nhiệm cho những cảm xúc của chúng ta cũng giống như việc sống cuộc đời của một quả bóng bi-da. Những cảm giác chúng ta tạo ra để phản ứng trước những hành động của người khác thường là kết quả của một cảm giác thứ phát. Chúng ta nghe hay thấy gì đó và phản ứng lại bằng một cảm xúc. Dường như sự kết nối này là tự động.

Câu hỏi Siêu mô hình cái sẽ vạch ra giả định nhân quả cơ bản của một phát biểu như “Anh ta khiến tôi tức giận” là “Làm thế nào bạn khiến bản thân tức giận vì những điều anh ta nói?” Câu hỏi này gợi ra suy nghĩ rằng bạn có thể lựa chọn các phản ứng cảm xúc cho riêng mình.

Chịu trách nhiệm về cảm xúc của một người là việc không hề dễ dàng, do đó hãy chỉ sử dụng dạng câu hỏi này khi bạn có quan hệ thân thiết với người đó.

Cấu trúc nhân quả có thể được chất vấn bằng cách đặt câu hỏi: “Chính xác làm thế nào việc này gây ra việc kia?” hay “Chuyện gì sẽ xảy ra nếu việc này không phải là hệ quả của việc kia?”

Để chất vấn niềm tin nhân quả, hãy đặt câu hỏi: “Chính xác làm thế nào tôi khiến bản thân mình cảm thấy hay phản ứng như vậy trước điều bạn thấy hay nghe?”

ĐỌC SUY NGHĨ

Một người có khả năng đọc suy nghĩ khi anh này cho rằng mình không cần những bằng chứng trực tiếp mà vẫn có thể biết được người khác nghĩ hay cảm thấy gì. Chúng ta rất thường làm thế. Đôi khi hành động này là một phản ứng trực giác trước những dấu hiệu phi ngôn từ mà chúng ta nhận biết trong vô thức. Thường thì nó chỉ đơn thuần là ảo giác hay là cái bản thân chúng ta sẽ suy nghĩ và cảm thấy khi ở trong tình huống đó: chúng ta tưởng tượng ra những suy nghĩ và cảm giác vô thức của mình và trải nghiệm chúng như thể chúng đến từ một người khác. Người bẩn xỉn luôn cho rằng người khác bẩn tiện. Người giỏi đọc suy nghĩ của người khác thường cho rằng mình đúng nhưng suy nghĩ đó không bảo đảm cho cái đúng của họ. Tại sao phải đoán khi bạn có thể hỏi?

Có hai dạng đọc suy nghĩ. Dạng đầu tiên cho rằng mình hiểu người khác nghĩ gì. Ví dụ:

“George không vui.”

“Tôi nghĩ cô ta không thích món quà tôi tặng.”

“Tôi biết cái gì sẽ khiến anh ta làm việc tốt.”

“Anh ta tức giận nhưng sẽ không thừa nhận đâu.”

Cần phải có những bằng chứng dựa trên các giác quan để nhận biết suy nghĩ, cảm xúc và quan điểm của người khác. Bạn có thể nói, “George đang phiền muộn”, nhưng sẽ có ích hơn nếu nói, “Mắt George đang nhìn xuống chéch về phía bên phải, nét mặt mệt mỏi và hơi thở ngắn. Méo miệng xéo và hai vai chùng xuống.”

Dạng đọc suy nghĩ thứ hai là hình ảnh phản chiếu của dạng đầu tiên và trao cho người khác quyền lực để đọc suy nghĩ của bạn. Cách này có thể dùng để buộc tội họ không hiểu bạn khi bạn cho rằng họ nên hiểu. Ví dụ:

“Nếu anh thích em, anh phải biết em muốn gì.”

“Anh không nhận ra em đang cảm thấy thế nào à?”

“Em rất phẫn uất khi anh không quan tâm đến cảm xúc của em.”

“Anh nên biết em thích cái đó.”

Người sử dụng mô hình này sẽ không chuyển tải một cách rõ ràng điều cô muốn; những người khác được cho là phải tự hiểu. Hành động này có thể dẫn đến những tranh cãi gay gắt.

Cách chất vấn cấu trúc đọc suy nghĩ là hỏi xem người kia biết suy nghĩ của bạn gì cụ thể đến thế nào. Hoặc, trong bản đồ đọc suy nghĩ của họ, bạn được cho là phải hiểu cảm giác của họ cụ thể đến thế nào.

Bạn làm rõ cấu trúc đọc suy nghĩ bằng cách đặt câu hỏi, “Làm thế nào bạn biết?” Khi đó câu trả lời thường là một niềm tin hay sự khai quát hóa nào đó. Ví dụ:

“George không quan tâm đến tôi nữa.”

“Sao cậu biết George không quan tâm đến cậu nữa?”

“Vì anh ta không bao giờ làm theo những gì tôi yêu cầu.”

Vậy là trong mô hình thế giới của người nói, “làm theo những gì tôi yêu cầu” tương đương với “quan tâm đến tôi”. Giả định này rất đáng ngờ. Đây là một cấu trúc tương đương phức và gợi lên câu hỏi, “Quan tâm đến người khác có nghĩa là làm theo những gì họ yêu cầu đến mức nào? Nếu quan tâm ai đó, bạn có luôn làm theo những gì họ yêu cầu không?”

Cấu trúc đọc suy nghĩ được chất vấn bằng cách đặt câu hỏi: “Bạn biết chính xác đến mức nào...?”

Siêu mô hình tái nối ngôn ngữ với những trải nghiệm và có thể được sử dụng để:

1. Thu thập thông tin

2. Làm rõ nghĩa

3. Xác định những giới hạn

4. Mở ra những chọn lựa

Siêu mô hình là một công cụ cực kỳ quyền lực trong kinh doanh, trị liệu và giáo dục. Phỏng định cơ bản đằng sau mô hình này là mọi người tạo ra những mô hình khác nhau về thế giới và bạn không thể cho rằng mình biết ngôn từ có nghĩa gì.

Đầu tiên, nó giúp bạn có khả năng thu thập thông tin có chất lượng cao khi việc hiểu chính xác ý người khác muốn nói gì là quan trọng. Nếu một bệnh nhân đến tìm chuyên gia trị liệu phàn nàn về tình trạng phiền muộn của mình, chuyên gia trị liệu cần xác định được, *trong thế*

giới của bệnh nhân này thì điều này nghĩa là gì chứ không phải là giả định (khá sai lầm) rằng mình biết chính xác ý bệnh nhân muốn nói.

Trong kinh doanh, tiền bạc có thể bị lãng phí nếu giám đốc hiểu sai những đề xuất. Đã bao lần bạn nghe thấy những lời kêu ca như, “Nhưng tôi tưởng ý anh là...”.

Khi một sinh viên nói mình luôn làm sai các bài toán hình học, bạn hãy tìm thử xem có lần nào anh ta làm đúng không và chính xác làm thế nào anh ta có khả năng làm sai các bài toán hình học “thường xuyên” đến thế.

Không có câu hỏi “tại sao?” trong Siêu mô hình. Câu hỏi “tại sao” có rất ít giá trị vì trong các tình huống, tốt nhất chúng không đưa ra những minh chứng hay lý giải dài dòng – thứ không có tác dụng thay đổi tình hình.

Thứ hai, Siêu mô hình giúp làm rõ nghĩa. Nó đưa ra một khung sườn có tính hệ thống cho việc hỏi, “Chính xác ý bạn là gì?”

Thứ ba, Siêu mô hình đưa ra những chọn lựa. Niềm tin, sự khai quát hóa, danh từ hóa và những quy tắc – tất cả đều vạch ra những ranh giới. Và những ranh giới tồn tại trong các ngôn từ chứ không phải trong thế giới. Chất vấn và khám phá những hệ quả hay ngoại lệ có thể mở ra chân trời rộng lớn cho cuộc sống. Những niềm tin giới hạn sẽ được xác định và thay đổi.

Siêu mô hình nào khi bạn chất vấn sẽ phụ thuộc vào hoàn cảnh của hoạt động giao tiếp và kết quả. Hãy xem câu dưới đây:

“Tại sao những người kinh khủng này không dừng việc luôn cố gắng giúp tôi lại, hành động này khiến tôi thậm chí còn tức giận hơn; tôi biết tôi không nên nóng giận nhưng không thể.”

Câu này bao gồm cả cấu trúc đọc suy nghĩ và phỏng định (họ đang cố làm tôi bức bối), cấu trúc nhân quả (khiến), lượng từ khai quát (luôn), đánh giá (kinh khủng), so sánh (tức giận hơn), trợ động từ hình thái khả năng và thiết yếu (nên, không thể), động từ bất định (cố gắng và giúp đỡ), danh từ hóa (nóng giận), và danh từ bất định (người, hành động này).

Trong ví dụ này, cấu trúc đọc suy nghĩ, phỏng định và nhân quả khởi động những cấu trúc còn lại. Phân loại tất cả những cấu trúc này sẽ là bước đầu tiên hướng đến sự thay đổi. Hiện tượng danh từ hóa, động từ và danh từ bất định là những cái ít quan trọng nhất. Những cấu trúc còn lại, khai quát hóa, lượng từ khai quát, đánh giá, so sánh và trợ động từ hình thái nằm ở giữa. Một chiến thuật tổng quát hơn là tìm ra những danh từ và động từ chính, sau đó phân loại những biến dạng theo thứ tự ưu tiên chúng trước nếu xuất hiện những trợ động từ hình thái. Hãy nhớ rằng bạn không bao giờ có thể nêu ra hết tất cả những điểm bị lược bỏ. Hãy thực hành với Siêu mô hình và bạn sẽ bắt đầu cảm thấy cái gì quan trọng để đặt câu hỏi.

Siêu mô hình là một phương pháp rất hữu hiệu để thu thập thông tin, làm rõ nghĩa và xác định những giới hạn trong suy nghĩ của một người. Nó đặc biệt hữu ích trong việc đạt được trạng thái mong muốn với người đang không thỏa mãn. Anh ta muốn cái gì? Anh ta muốn ở đâu? Anh ta muốn cảm giác thế nào? Những câu hỏi cũng chính là những sự can thiệp. Một câu hỏi hay có thể hướng suy nghĩ đi theo một hướng hoàn toàn mới và làm thay đổi cuộc đời anh ta. Ví dụ, hãy thường xuyên đặt câu hỏi, “Câu hỏi hữu ích nhất để hỏi bây giờ là gì?”

Có một rắc rối thực sự khi sử dụng Siêu mô hình đó là có được quá nhiều thông tin. Bạn cần tự hỏi bản thân, “Mình có thực sự cần biết cái này không? Kết quả mình muốn là gì?” Điều quan trọng là nên sử dụng những câu hỏi Siêu mô hình trong bối cảnh có tồn tại mối quan hệ và một kết quả chung được hai bên đồng thuận. Hỏi đi hỏi lại có thể bị quy là hung hăng và không nhất thiết phải đối đầu trực tiếp. Thay vì hỏi “Bạn biết điều đó cụ thể đến mức nào?” bạn có thể hỏi,

“Tôi tò mò là bạn đã biết điều đó chính xác đến mức nào?” hay “Tôi không hiểu chính xác làm thế nào bạn biết điều đó.” Các cuộc hội thoại không cần phải trở thành những bài kiểm tra gian nan. Bạn có thể nói giọng lịch sự và ôn hòa để làm mềm câu hỏi.

SIÊU MÔ HÌNH	CÂU HỎI
Lược bộ thông tin	“Cụ thể là ai hay cái gì...?”
Danh từ bất định	“Cụ thể là chuyện này đang diễn ra như thế nào?”
Động từ bất định	“So sánh
So sánh	“So sánh với cái gì?”
Dánh giá	“Ai nói...?”
Danh từ hóa	“Cái này được làm như thế nào?”
Khai quát hóa	“Diễn gì cần trả bạn...?”
Trợ động từ hình thái khả năng	“Trợ động từ hình thái thiết yếu
Trợ động từ hình thái thiết yếu	“Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn làm/không làm...?”
Lượng từ khai quát	“Luôn như vậy à? Không bao giờ à? Tất cả mọi người à?”
Biển dạng	“Cái này có nghĩa là cái kia như thế nào?”
Tương đương phức	“Điều gì khiến bạn tin rằng...?”
Phỏng định	“Chính xác làm thế nào tôi khiến bạn thán minh làm điều này...?”
Nhân quả	“Đọc suy nghĩ
	“Làm sao bạn biết...?”

Robert Dilts kể lại thời gian ông theo học lớp ngôn ngữ học tại Đại học Santa Cruz vào đầu những năm 1970, nơi John Grinder giảng dạy về Siêu mô hình trong một buổi học kéo dài hai giờ đồng hồ. Đó là vào thứ năm khi Grinder cho lớp thực hành Siêu mô hình. Ngày thứ ba tuần sau, phân nửa số người trong lớp trông rất chán nản. Họ đã làm người yêu, thầy cô giáo và bạn bè ghét do phân tích quá chi tiết những người này bằng Siêu mô hình. Mỗi quan hệ là bước đầu tiên trong bất kỳ mô hình NLP nào. Sử dụng chúng mà không có sự nhạy cảm và quan hệ thì Siêu mô hình trở thành Siêu phá hoại, Siêu hỏng việc và Siêu khổ sở.

Bạn có thể thường đặt câu hỏi một cách rất lịch sự và chính xác. Chẳng hạn, một người nói (nhìn lên), “Công việc của tôi chỉ là đang không tốt”. Bạn có thể đáp lời, “Tôi tự hỏi anh sẽ nhìn nhận công việc của mình thế nào nếu nó ổn.”

Một cách rất hữu dụng là sử dụng Siêu mô hình trong những cuộc độc thoại nội tâm. Cách này có thể hiệu quả hơn việc tham dự những buổi hội thảo về chủ đề làm sao để có suy nghĩ thông thoáng.

Một chiến lược tốt để học cách sử dụng Siêu mô hình là chọn ra một hay hai mô hình và dành một tuần chỉ để chú ý đến chúng trong những cuộc hội thoại thường nhật. Tuần sau lại chọn một vài mô hình khác. Khi bạn đã quen và nhuần nhuyễn trong việc nhận ra những mô hình, bạn có thể nghĩ câu hỏi trong đầu. Cuối cùng, khi đã nắm chắc mô hình và câu hỏi, bạn có thể sử dụng chúng trong những tình huống thích hợp.

Siêu mô hình cũng có quan hệ với những cấp độ suy luận. Hãy suy nghĩ về phát biểu sau:

“Tôi không thể làm chuyện đó ở đây.”

“Tôi” là nhân dạng của một người.

“không thể” liên quan đến niềm tin.

“làm” biểu thị hành vi.

“ở đây” là môi trường.

Bạn có thể thách thức phát biểu này dựa trên rất nhiều nền tảng. Một cách là nghĩ về cấp độ suy luận mà bạn muốn sử dụng. Bên cạnh đó, cũng có những dấu hiệu cho thấy phần nào của phát biểu trên quan trọng nhất trong cách nhấn âm. Phương pháp này gọi là nhận biết âm tiết.

Nếu người này nói, “Tôi không thể làm chuyện đó ở đây” thì bạn hãy sử dụng mô hình trợ động từ hình thái bằng cách đặt câu hỏi, “Điều gì cản trở bạn?”

Nếu anh ta nói, “Tôi không thể làm chuyện đó ở đây”, thì bạn có thể hỏi, “Cụ thể là chuyện gì?”

Chú ý xem từ nào được nhấn mạnh thông qua giọng nói hay ngôn ngữ cơ thể là một cách để xác định đặt câu hỏi tương ứng với Siêu mô hình nào. Một cách khác là lắng nghe một người nói chuyện trong vài phút, sau đó để ý xem anh này sử dụng mô hình nào nhiều nhất. Cách này sẽ cho biết suy nghĩ của người này bị giới hạn ở điểm nào và một câu hỏi ở điểm đó có thể là cách hay nhất để bắt đầu.



Ngôn ngữ có thể đặt thế giới
của chúng ta trong những giới hạn.

Trong bối cảnh hàng ngày, Siêu mô hình cho bạn một cách thức mang tính hệ thống trong việc thu thập thông tin khi bạn cần biết chính xác hơn ý của một người. Đây là kỹ năng rất đáng để học.

“Làm ơn nói cho tôi biết”, Alice nói, “tùy đó có nghĩa gì?”

“Giờ ngươi đã nói chuyện như một đứa trẻ biết điều rồi nhỉ”, Humpty Dumpty nói với tâm trạng hài lòng. “Tùy bất khả thâu có nghĩa là chúng ta đã nói đủ về chủ đề đó rồi và sẽ tốt hơn nếu ngươi bàn đến việc sẽ làm gì tiếp theo vì ta không cho rằng ngươi định dừng lại đây cho đến cuối đời.”

— Alice qua tấm gương soi, LEWIS CARROL —

CHƯƠNG 6. THỜI GIAN BÊN NGOÀI VÀ THỜI GIAN BÊN TRONG

Cho tới giờ chúng ta đã tập trung vào sự quan trọng của sự sắc sảo cảm nhận, luôn để mở các giác quan và chú ý đến phản ứng của những người xung quanh. Trong NLP, trạng thái điều chỉnh các giác quan này để phù hợp với thế giới bên ngoài được biết đến với tên gọi *Thời gian bên ngoài*. Tuy nhiên, cũng có những trạng thái khi chúng ta chìm sâu vào suy nghĩ bên trong thực tại của chúng ta.

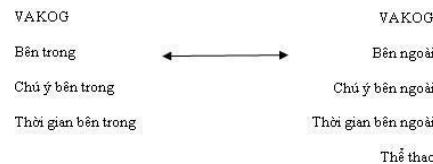
Hãy rời mắt khỏi cuốn sách trong giây lát và nhớ lại một khoảng thời gian khi bạn chìm sâu trong suy nghĩ...

Chắc hẳn bạn phải lục lọi rất kỹ trong đầu để nhớ ra. Bạn sẽ phải tập trung hướng nội, cảm giác, quan sát và lắng nghe nội tâm mình. Đây là trạng thái mà tất cả chúng ta đều quen thuộc. Càng dấn sâu vào trạng thái này, bạn càng ít nhận thức được những kích thích bên ngoài; trong NLP, chìm sâu trong suy nghĩ là một cách mô tả hay về trạng thái này, được biết đến với tên gọi *thời gian bên trong*. Bất cứ khi nào bạn yêu cầu ai đó nghĩ về hình ảnh, nghe âm thanh và cảm nhận ở bên trong, tức là bạn đang yêu cầu người này đi vào trạng thái thời gian bên trong. Thời gian bên trong là nơi bạn nằm mơ giữa ban ngày, để lên kế hoạch, mơ mộng viển vông và sáng tạo ra các khả năng.

Trên thực tế, chúng ta ít khi hoàn toàn ở trạng thái thời gian bên ngoài hay thời gian bên trong; ý thức thường nhật của chúng ta là sự kết hợp giữa một phần nhận thức bên ngoài và một phần nhận thức bên trong. Chúng ta sử dụng các giác quan bên ngoài hay bên trong tùy vào hoàn cảnh.

Xem các trạng thái tâm trí như những công cụ để làm được nhiều việc khác nhau là rất hữu ích. Chơi một ván cờ đòi hỏi trạng thái tâm trí rất khác so với việc ăn gì đó. Không có trạng thái tâm trí nào đúng hay sai cả, nhưng tồn tại những hệ quả. Có những hệ quả bi thảm, chẳng hạn nếu bạn cố băng qua một con đường đông đúc với trạng thái tâm trí như khi bạn chuẩn bị đi ngủ, thì thời gian bên ngoài chắc chắn là trạng thái tốt nhất để sử dụng khi băng qua đường; hay những hệ quả buồn cười như khi bạn cố nói một từ khó phát âm trong trạng thái đã uống quá nhiều bia rượu. Thường thì bạn làm gì đó không tốt vì bạn không ở đúng trạng thái. Bạn không thể chơi một trận tennis tốt nếu bạn đang ở trạng thái tâm trí khi đấu cờ.

Bạn có thể tiếp cận những nguồn lực vô thức trực tiếp bằng cách tìm kiếm và sử dụng một dạng thời gian bên trong được biết đến với tên gọi “trạng thái thôi miên”. Trong trạng thái thôi miên, bạn cực kỳ tập trung vào thứ gì đó trong một giới hạn. Nó là một trạng thái thay thế cho trạng thái ý thức thông thường. Trải nghiệm của mỗi người về trạng thái thôi miên là khác nhau vì ai cũng bắt đầu từ một trạng thái bình thường khác nhau được chi phối bởi những hệ thống hình dung ưa chuộng.



Hầu hết những hoạt động trong trạng thái thôi miên và những trạng thái thay thế khác được sử dụng trong môi trường trị liệu tâm lý vì tất cả các liệu pháp đều sử dụng trạng thái thôi miên ở những mức độ khác nhau. Tất cả đều tiếp cận những nguồn lực vô thức theo những cách khác. Bất cứ ai đang tự do liên tưởng trên chiếc ghế dài của chuyên gia phân tích đều đang ở trạng thái bên trong và người đang nhập vai trong liệu pháp Gestalt cũng vậy. Liệu pháp thôi miên hiển nhiên là sử dụng trạng thái thôi miên.

Một người tham gia trị liệu vì đã sử dụng hết những nguồn lực trong ý thức của mình. Anh ta bị bế tắc. Anh ta không biết mình cần gì và tìm chúng ở đâu. Trạng thái thôi miên mang đến một cơ hội giải quyết vấn đề vì nó giúp vượt qua tâm trí ý thức và biến những nguồn lực vô thức trở nên khả dụng. Hầu hết những thay đổi đều xuất hiện ở cấp độ vô thức và từ đó chuyển lên cấp độ ý thức. Tâm trí ý thức không nhất thiết phải khởi xướng những thay đổi và dù gì thì nó cũng thường không nhận biết được những thay đổi này. Mục tiêu cuối cùng của bất kỳ liệu pháp nào cũng đều là giúp bệnh nhân có lại khả năng xoay sở trong thực trạng riêng của mình. Ai cũng có một lịch sử cá nhân phong phú chứa đầy những trải nghiệm và khả năng xoay sở tốt có thể được trích xuất ra. Nó chưa đựng tất cả những nguyên liệu cần thiết cho những thay đổi nhưng chỉ khi bạn có thể chạm vào nó.

Một trong những lý do mà chúng ta chỉ sử dụng rất ít năng lực khả dĩ của bộ não là do hệ thống giáo dục của chúng ta quá tập trung vào hệ thống đánh giá bên ngoài thông qua những thành tựu được chuẩn hóa và theo đuổi mục tiêu của những người khác. Chúng ta được rèn luyện rất ít để tối đa hóa năng lực nội tại độc nhất vô nhị của bản thân. Hầu hết các đặc tính cá nhân của chúng ta tồn tại trong vô thức. Trạng thái thôi miên là trạng thái lý tưởng để khám phá và khôi phục những nguồn lực nội tại độc đáo này.

HÌNH MẪU MILTON

“Làm như vậy là gán quá nhiều nghĩa cho một từ”, Alice nói bằng giọng trầm tư suy nghĩ.

“Khi ta bắt một từ phải làm nhiều việc như thế”, Humpty Dumpty nói, “Ta cũng luôn trả công nhiều hơn.”

— *Alice qua tấm gương soi*, LEWIS CARROL —

Gregory Bateson rất hào hứng với cuốn *Cấu trúc ma thuật 1*, cuốn sách nói về Siêu mô hình. Ông nhận ra tiềm năng to lớn trong các ý tưởng Siêu mô hình. Ông nói với John và Richard, “Có một gã trung tuổi kỳ lạ ở Phoenix, Arizona. Một chuyên gia trị liệu xuất sắc nhưng không ai biết ông ta đang làm gì hay đang làm bằng cách nào. Sao các anh không thử tới đó tìm hiểu xem!” Bateson biết “gã trung tuổi kỳ lạ” Milton Erickson này được 15 năm và ông sắp xếp một cuộc hẹn cho họ gặp người đàn ông này.

John và Richard làm việc với Erickson vào năm 1974 khi ông được đánh giá là một trong những chuyên gia trị liệu thôi miên lối lạc nhất. Ông là chủ tịch sáng lập Hiệp hội Thôi miên Lâm sàng Mỹ, đã thuyết trình trước rất nhiều hội thảo, giảng dạy cũng như hoạt động trị liệu. Ông nổi tiếng thế giới với tư cách là một chuyên gia trị liệu nhạy cảm cũng như thành công và nổi tiếng với khả năng quan sát tinh nhạy trước những hành vi phi ngôn từ. Nghiên cứu của John và Richard cho ra đời hai cuốn sách. *Những mô hình kỹ thuật thôi miên của Milton H. Erickson* Bộ 1 năm 1975. Bộ 2 viết chung với Judith DeLozier xuất bản năm 1977. Hai cuốn sách chủ yếu nói về những phễu lọc nhận thức tương tự như phương pháp của Erickson dù Erickson nhận xét rằng các cuốn sách này lý giải phương pháp của ông tốt hơn rất nhiều so với tự bản thân ông có thể diễn đạt. Và đó là một lời khen chính xác.

NLP cũng liên quan đến việc tái cân bằng. Siêu mô hình giúp tìm ra những ý nghĩa chính xác. Erickson sử dụng ngôn ngữ theo một cách mơ hồ đầy nghệ thuật để bệnh nhân của ông có thể hiểu ý nghĩa theo cách phù hợp nhất với họ. Ông gợi lên và tận dụng các trạng thái thôi miên giúp các cá nhân vượt qua được vấn đề và khám phá những nguồn lực bản thân. Cách sử dụng ngôn ngữ này được biết đến với tên gọi hình mẫu Milton, một mô hình vừa bổ sung vừa tương phản với sự chính xác của Siêu mô hình.

Hình mẫu Milton là một phương pháp sử dụng ngôn ngữ để gợi lên và duy trì trạng thái thôi miên nhằm tiếp cận những nguồn lực ẩn giấu trong nhân cách của chúng ta. Phương pháp này

đi theo cách hoạt động tự nhiên của não bộ. Trạng thái thôi miên là trạng thái trong đó bạn có rất nhiều động lực thúc đẩy để học hỏi từ tâm trí vô thức của mình theo hướng đi vào bên trong nội tâm. Nó không phải là trạng thái bị động hay bạn đang bị ảnh hưởng từ người khác. Có một sự hợp tác giữa bệnh nhân và chuyên gia trị liệu, những phản ứng của bệnh nhân giúp chuyên gia trị liệu biết phải làm gì tiếp theo.

Phương pháp của Erickson dựa trên nhiều ý tưởng được các chuyên gia trị liệu nhạy cảm và thành công chia sẻ. Giờ đây chúng đã trở thành những phỏng định trong NLP. Ông tôn trọng tâm trí vô thức của bệnh nhân. Ông cho rằng có một mục đích tích cực đằng sau dù là ở hành vi kỳ quái nhất và các cá nhân đưa ra những chọn lựa tốt nhất có thể đối với họ tại thời điểm đó. Ông cũng cho rằng ở một cấp độ nào đó, các cá nhân đã có tất cả những nguồn lực cần thiết để thay đổi.

Hình mẫu Milton là phương pháp sử dụng ngôn ngữ để:

1. Đồng hành và dẫn dắt thực tại của một người.
2. Làm phân tâm và tận dụng tâm trí ý thức.
3. Tiếp cận vô thức và các nguồn lực.

ĐỒNG HÀNH VÀ DẪN DẮT

Milton Erickson là bậc thầy trong tạo dựng quan hệ. Ông tôn trọng và chấp nhận thực tại của bệnh nhân. Ông cho rằng sự phản kháng trong trị liệu đến từ việc không tạo thiện cảm. Với ông, tất cả những phản ứng đều có giá trị và có thể được sử dụng. Với Erickson, không có bệnh nhân nào phản kháng bạn cá, chỉ có những chuyên gia trị liệu linh hoạt.

Để đồng hành với thực tại của một người, để hòa vào thế giới của họ, tất cả những gì bạn cần làm chỉ là mô tả những trải nghiệm cảm giác đang diễn ra: họ đang cảm nhận, nghe và thấy gì. Làm vậy sẽ dễ dàng và tự nhiên để người này làm theo những gì bạn nói. Cách bạn nói cũng rất quan trọng. Bạn sẽ gợi lên một trạng thái yên bình trong nội tâm bằng cách nói chậm, sử dụng giọng nói nhẹ nhàng và đồng điệu với nhịp thở của người kia.

Những gợi ý sẽ dần được đưa ra để dẫn dắt họ vào trạng thái thời gian bên trong một cách tinh tế thông qua việc hướng sự chú ý của họ vào nội tâm. Mọi thứ đều được mô tả bằng những ngôn từ tổng quát để phản chiếu chính xác trải nghiệm cá nhân của người kia. Bạn không được nói, "Giờ bạn hãy nhắm mắt lại, thả lỏng cơ thể và đi vào trạng thái thôi miên". Thay vào đó hãy nói, "Rất dễ dàng nhắm mắt lại bất cứ khi nào bạn muốn cảm thấy thoải mái hơn... rất nhiều người cảm thấy dễ dàng và thoải mái khi đi vào trạng thái thôi miên." Những dạng nhận xét tổng quát này bao quát bất cứ phản ứng nào trong khi nhẹ nhàng đưa bạn vào trạng thái thôi miên.

Một vòng tròn được hình thành. Khi sự chú ý của bệnh nhân đã tập trung và gắn kết với vài yếu tố kích thích, người này chìm sâu vào thời gian bên trong. Những trải nghiệm của anh ta trở nên chủ quan hơn và đây là dấu hiệu để chuyên gia trị liệu tiếp tục đưa họ vào trạng thái hôn mê sâu. Bạn không nên nói một người cần phải làm gì, hãy hướng sự chú ý của họ vào cái gì đang ở đó. Làm sao bạn có thể biết một người đang nghĩ gì? Bạn không thể. Có một nghệ thuật sử dụng ngôn ngữ theo cách đủ mơ hồ để giúp bệnh nhân tự quyết định ý nghĩa phù hợp với bản thân. Phương pháp đó không nói nhiều về việc yêu cầu bệnh nhân phải làm gì nhưng cũng không khiến họ mất tập trung vào trạng thái thôi miên.

Những dạng gợi ý này sẽ hữu hiệu nhất nếu sự chuyển tiếp giữa các câu nói trơn tru. Chẳng hạn bạn nói gì đó như, "Khi bạn thấy tờ giấy dán tường đầy màu sắc trước mặt... những ánh

sáng chiếu trên tường... trong khi bạn đang cảm nhận hơi thở của mình... sự pháp phồng của lồng ngực... sự êm ái của chiếc ghế... sức nặng của đôi chân trên nền nhà... và bạn có thể nghe thấy âm thanh của những đứa trẻ đang chơi đùa bên ngoài... trong khi bạn lắng nghe giọng nói của tôi và bắt đầu tự hỏi... bạn đã rơi vào trạng thái mênh mông đến mức nào rồi."

Hãy chú ý những từ "và", "trong khi" và "khi" trong ví dụ này vì chúng kết nối một cách tron tru dòng chảy gợi ý trong khi bạn đề cập đến thứ gì đó đang diễn ra (âm thanh từ giọng nói của bạn) và kết nối nó với một thứ gì đó bạn muốn sẽ xảy ra (rơi vào trạng thái mênh mông).

Không dùng từ chuyển ngữ sẽ khiến các câu bị đứt đoạn. Các câu văn trở nên rời rạc. Do đó hiệu quả mang lại không cao. Tôi hy vọng bạn hiểu rõ điều này. Viết cũng như nói. Tron tru hay ngắt quãng. Bạn thích cái nào hơn?

Người rơi vào trạng thái mênh mông thường bất động, mắt nhắm, mạch đập chậm hơn và khuôn mặt giãn ra. Những phản xạ chớp mắt và nuốt nước miếng thông thường sẽ chậm hơn hoặc biến mất và nhịp thở chậm hơn. Cảm giác lúc đó là thoái mái và thư giãn. Chuyên gia trị liệu hoặc dùng một dấu hiệu được chuẩn bị trước để đưa bệnh nhân ra khỏi trạng thái mênh mông hay dẫn dắt họ thoát khỏi thông qua điều chuyên gia này nói hay người đó sẽ tự động trở về trạng thái ý thức bình thường nếu vô thức của người này cho rằng điều này không phù hợp.

ĐI TÌM Ý NGHĨA

Siêu mô hình giữ chúng ta ở trạng thái thời gian bên ngoài. Bạn không cần phải đi sâu vào tâm trí để tìm kiếm ý nghĩa điều mình đang nghe, bạn có thể yêu cầu người nói giải thích rõ ràng. Siêu mô hình khôi phục lại những thông tin đã bị xóa bỏ, biến dạng hay khái quát hóa. Hình mẫu Milton là hình ảnh phản chiếu của Siêu mô hình, nó là một cách để tạo ra những câu với đầy đủ những thông tin bị xóa bỏ, biến dạng và khái quát hóa. Người nghe phải điền vào các chi tiết và chủ động tìm kiếm ý nghĩa điều mình nghe được trong trải nghiệm cá nhân. Nói cách khác, bạn cung cấp một môi trường với càng ít nội dung càng tốt. Bạn đưa cho người này cái khung và để mặc anh ta lựa chọn bức tranh mình muốn đặt vào. Việc người nghe cung cấp nội dung bảo đảm người này sẽ chọn ra những ý nghĩa liên quan và gần gũi nhất từ những gì bạn nói.

Hãy tưởng tượng rằng bạn được cho biết trong quá khứ bạn đã có một trải nghiệm quan trọng. Bạn không biết nó là cái gì, bạn phải quay ngược thời gian và chọn ra một trải nghiệm liên quan nhất đến bản thân bạn ở hiện tại. Hành động này được thực hiện trong vô thức, tâm trí ý thức của chúng ta quá chậm để làm nhiệm vụ này.

Do đó câu "Con người có thể học hỏi", sẽ gợi ra câu hỏi rằng những kiến thức gì tôi có thể học và nếu tôi đang giải quyết một vấn đề cụ thể nào đó thì có phải kiến thức này nhất định liên quan đến những vấn đề tôi đang trăn trở. Chúng ta luôn tìm kiếm để hiểu người khác đang nói gì và việc tìm kiếm này được tối ưu hóa khi ta ở trạng thái mênh mông. Tất cả nằm ở ý nghĩa riêng trong đầu bệnh nhân, chuyên gia trị liệu không cần phải biết.

Rất dễ tạo ra những chỉ dẫn mơ hồ một cách khéo léo để một cá nhân có thể chọn ra trải nghiệm phù hợp và học hỏi từ đó. Hãy yêu cầu người này chọn ra một trải nghiệm quá khứ và tái trải nghiệm bằng tất cả các giác quan nội tâm để học hỏi được gì đó mới. Sau đó yêu cầu vô thức của người này sử dụng điều vừa học được trong hoàn cảnh tương lai những nơi chúng có thể hữu ích.

LÀM SAO NHÃNG VÀ SỬ DỤNG TÂM TRÍ Ý THỨC

Một phần quan trọng trong hình mẫu Milton là lược bỏ bớt thông tin, từ đó giữ cho tâm trí ý thức bận rộn với công việc lấp đầy các khoảng trống bằng các ký ức. Bạn từng đọc một câu hỏi

mơ hồ và cố gắng hiểu xem nó có ý nghĩa gì chưa?

Các cấu trúc danh từ hóa xóa bỏ rất nhiều thông tin. Khi bạn ngồi *thanh thản và thoái mái*, *sự hiểu biết* của bạn về *tiềm năng* của dạng *ngôn ngữ* này tăng lên, vì tất cả những cấu trúc danh từ hóa trong câu này đều được in nghiêng. Càng ít thông tin được đề cập cụ thể thì rủi ro xung đột với những trải nghiệm của người đối diện càng giảm.

Các động từ không được nêu cụ thể. Khi bạn *nghĩ* về lần bạn nghe ai đó giao tiếp sử dụng các động từ bất định, bạn có thể sẽ *nhớ lại* cảm giác bối rối mà bạn đã *trải qua* cũng như nhớ lại cách bạn tìm kiếm ý nghĩa riêng trong đầu mình để hiểu được câu nói đó.

Tương tự, các cụm danh từ có thể được khái quát hóa hay loại bỏ hoàn toàn. Ai cũng biết *con người* có thể đọc sách và tạo ra những *thay đổi*. (Ai biết? Người nào, sách gì và làm thế nào họ tạo ra thay đổi? Họ sẽ thay đổi từ cái gì và sẽ thay đổi thành cái gì?)

Những đánh giá có thể được sử dụng. “Rất vui khi thấy bạn đang thư giãn như thế.”

Những so sánh cũng bị lược bỏ thông tin. “Chìm sâu hơn vào trạng thái thôi miên thì tốt hơn.”

Cả đánh giá và so sánh đều truyền tải tốt các phỏng định. Chúng là những phương pháp đầy sức mạnh để khơi gợi và tận dụng trạng thái thôi miên. Bạn phỏng định trước rằng mình không muốn được hỏi. Ví dụ:

“Bạn có thể tự hỏi khi nào bạn sẽ đi vào trạng thái thôi miên”, hay “Bạn muốn đi vào trạng thái thôi miên bây giờ hay một lúc sau?” (Bạn sẽ đi vào trạng thái thôi miên, câu hỏi chỉ là khi nào.)

“Tôi tự hỏi không biết bạn có nhận ra bạn thư giãn thế nào không”. (Bạn đang thư giãn.)

“Khi tay bạn giơ lên, đó sẽ là dấu hiệu mà bạn đang chờ đợi”. (Tay bạn sẽ giơ lên và bạn đang chờ đợi một dấu hiệu.)

“Bạn có thể thư giãn trong khi vô thức của bạn vẫn tiếp nhận kiến thức”. (Vô thức của bạn đang tiếp nhận kiến thức.)

“Bạn có thể tận hưởng việc thư giãn và không nhớ gì không?” (Bạn đang thư giãn và sẽ không nhớ.)

Chuyển ngữ (và, khi, lúc, trong lúc, trong khi) nối các phát biểu là một hình thái ôn hòa của cấu trúc nhân quả. Một hình thái mạnh hơn là sử dụng từ “khiến”, chẳng hạn “Nhìn vào tấm ảnh đó sẽ khiến bạn rơi vào trạng thái thôi miên”.

Tôi chắc rằng bạn đang tò mò muốn biết làm thế nào cấu trúc đọc suy nghĩ có thể được đan kết vào mô hình ngôn ngữ này. Cấu trúc này nhất thiết không được quá cụ thể vì nếu không nó sẽ không phù hợp. Các phát biểu chung về suy nghĩ của một người sẽ đóng vai trò đồng hành và sau đó dẫn dắt trải nghiệm của người này. Ví dụ, “Bạn có thể tự hỏi trạng thái thôi miên là như thế nào”, hay “Bạn đang bắt đầu tự hỏi về những điều tôi đang nói với bạn.”

Các lượng từ khái quát cũng được sử dụng. Chẳng hạn “Bạn có thể học từ mọi tình huống” và “Bạn không nhận ra rằng vô thức luôn có mục đích”.

Các trợ động từ hình thái khả năng cũng hữu ích. “Bạn không thể hiểu vì sao bản thân lại rơi vào trạng thái thôi miên sâu hơn khi nhìn vào ánh sáng”. Phát biểu này cũng phỏng định trước

rằng nhìn vào ánh sáng sẽ đẩy bạn rơi sâu hơn vào trạng thái thôi miên.

“Bạn không thể mở mắt”, sẽ là một gợi ý quá trực tiếp và nó không được chấp thuận.

“Bạn có thể thư giãn dễ dàng trên chiếc ghế đó” là một ví dụ khác. Nói rằng bạn có thể làm gì đó vì được cho phép chứ không phải bị thúc ép phải hành động. Nhìn chung mọi người sẽ phản ứng lại gợi ý này bằng cách làm điều được cho phép. Hay ít nhất thì họ cũng sẽ nghĩ về nó.

BÁN CẦU NÃO TRÁI VÀ PHẢI

Bộ não xử lý ngôn ngữ thế nào và chúng xử lý những hình thái ngôn ngữ mơ hồ đến nghệ thuật kia như thế nào? Phần trước của não, đại não, được chia ra làm hai phần hay còn gọi là hai bán cầu não. Thông tin di chuyển giữa hai bán cầu này thông qua một mô kết nối gọi là móng chìa.

Các thí nghiệm đo lường hoạt động của hai bán cầu não khi xử lý những công việc khác nhau cho thấy chúng có các chức năng khác nhau mang tính bổ sung qua lại. Bán cầu não trái thường được biết đến như là bán cầu trôi chịu trách nhiệm xử lý ngôn ngữ. Bán cầu này xử lý thông tin theo cách phân tích lý trí. Bán cầu não phải được biết đến như là bán cầu não không trôi xử lý thông tin theo cách tổng quát và trực giác hơn. Nó cũng có vẻ liên quan nhiều hơn đến việc xử lý các giai điệu, hình ảnh hóa và những nhiệm vụ liên quan đến so sánh và thay đổi từ từ.

Những miêu tả kỹ thuật trên về các bán cầu não đúng với 90% dân số thế giới. Đối với một nhóm thiểu số (thường là những người thuận tay trái), cấu trúc này đi theo hướng ngược lại khi bán cầu não phải xử lý ngôn ngữ. Một số người có chức năng này ở cả hai bán cầu não.

Có những bằng chứng cho thấy bán cầu não không trôi cũng có năng lực ngôn ngữ, hầu như chỉ là những ý nghĩa đơn giản và các cấu trúc ngữ pháp ngây ngô. Bán cầu não trôi được xác định gắn liền với tâm trí ý thức và bán cầu não không trôi gắn với vô thức nhưng cách phân chia này quá đơn giản. Nên nhìn nhận rằng bán cầu não trái xử lý những hiểu biết có ý thức về ngôn ngữ và bán cầu não phải xử lý những ý nghĩa đơn giản theo một cách rất ngây ngô cách xa cấp độ chúng ta có thể nhận thức được.

Những hình mẫu Milton làm sao nhăng tâm trí ý thức bằng cách khiến bán cầu não trôi luôn đầy áp thông tin. Milton Erickson có thể nói theo cách phức tạp và nhiều tầng đến nỗi toàn bộ bảy cộng trừ hai nhóm năng lực nhận thức của chúng ta đều sẽ được sử dụng để tìm kiếm những ý nghĩa và giải quyết sự tối nghĩa trong lời nói của ông. Có rất nhiều cách sử dụng ngôn ngữ để làm rối và sao nhăng bán cầu não trái.

Cách nói tối nghĩa cũng là một phương pháp. Điều bạn nói có thể được nghe rõ ràng (soundly) là tối nghĩa. Như câu vừa rồi chẳng hạn. “Nghe rõ” ở đây trong tiếng Anh vừa có nghĩa là một cách rạch ròi vừa có nghĩa là nói theo phương pháp ngữ âm học? Ở đây, nó mang nghĩa nói theo phương pháp ngữ âm học và đây là một ví dụ tiêu biểu cho việc một từ có hai nghĩa. Một ví dụ khác là, “Khi bạn có cảm giác bất an (insecurity)...(hay an tâm ‘in security’?)”.

Có rất nhiều từ chứa đựng những ý nghĩa khác nhau nhưng phát âm giống nhau: ở đó/ họ là (there/they're)... cái mũi/biết (nose/knows). Rất khó để chỉnh sửa/ viết (right/ write) sự tối nghĩa ngữ âm.

Một dạng tối nghĩa khác là tối nghĩa cú pháp, ví dụ, “Những người quyến rũ thường rất khó tính”. Câu này có nghĩa là người quyến rũ khó tính hay khó quyến rũ con người? Dạng tối nghĩa này (Người dịch: trong tiếng Anh) hình thành bằng cách sử dụng động từ cộng với “ing” khiến người đọc không rõ chức năng của nó là tính từ hay động từ.

Dạng thứ ba được gọi là tối nghĩa trong chấm câu. Điều bạn đang đọc là một ví dụ về tối nghĩa trong chấm câu. Hai câu này bắt đầu và kết thúc với cùng một từ. Tôi hy vọng rằng bạn có thể nghe thấy tiếng mình đang đọc thầm trang sách này. Tất cả những dạng tối nghĩa này đều cần thời gian để xử lý và đều hoàn toàn liên quan đến não trái.

TIẾP CẬN VÔ THỨC VÀ CÁC NGUỒN LỰC

Bán cầu não phải nhạy cảm trước giọng nói, âm lượng và hướng đi của âm thanh: tất cả những yếu tố này có thể thay đổi dần chứ không tách rời như các ngôn từ thực. Bán cầu não phải nhạy cảm trước bối cảnh thông điệp hơn nội dung lời nói. Vì não phải có năng lực hiểu được những hình thái đơn giản của ngôn ngữ, những thông điệp đơn giản được đặc biệt nhấn mạnh sẽ đi sang bán cầu não này. Những thông điệp như vậy sẽ lướt ngang qua não trái và hiếm khi được nhận ra một cách có ý thức.

Có rất nhiều cách nhấn mạnh một thông điệp theo hình thức này. Bạn có thể tạo dấu ấn trong lời nói của mình bằng các chất giọng khác nhau hay cử chỉ. Hành động này có thể được dùng để nhấn mạnh những chỉ dẫn hay câu hỏi nhằm thu hút sự chú ý của vô thức. Trong cuốn sách này, phương pháp *in nghiêng* được sử dụng. Khi tác giả muốn *làm vừa lòng* bạn và muốn bạn đọc cái gì đó trong trang sách này, chẳng hạn như một câu cụ thể nào đó rất *cẩn thận*, họ sẽ *in nghiêng* chúng.

Bạn có *nhận ra* thông điệp ở câu trên không?

Cũng theo cách như vậy, ngôn từ có thể được nhấn mạnh bằng một chất giọng cụ thể để hình thành một mệnh lệnh ấn định trong lời nói hướng đến sự chú ý đặc biệt. Erickson, người gắn liền một phần đời mình trên chiếc xe lăn, rất giỏi di chuyển cái đầu của mình để khiến các nội dung trong lời nói của ông đến từ nhiều hướng khác nhau. Ví dụ, “Hãy nhớ rằng bạn không phải *nhầm mắt* lại để đi vào trạng thái thôi miên”. Ông sẽ nhấn mạnh mệnh lệnh của mình bằng cách di chuyển đầu khi nói những từ được *in nghiêng* đó. Nhấn mạnh các từ ngữ quan trọng bằng giọng nói và cử chỉ là phần mở rộng của những gì chúng ta làm rất tự nhiên trong những cuộc hội thoại thường nhật.

Có một hình ảnh tương đồng rất rõ trong âm nhạc. Nhạc sĩ nhấn các nốt nhạc quan trọng trong dòng chảy âm nhạc theo rất nhiều cách khác nhau để cho ra một giai điệu. Người nghe có thể không nhận thức được điều này nếu những nốt nhạc cách xa nhau và hành động kia trông có vẻ thú vị nhưng tất cả đều khiến khán giả cảm thấy thích thú và coi trọng cái mình đang làm hơn. Khán giả không cần phải biết công cụ mà nhạc sĩ đang sử dụng.

Bạn có thể nhúng câu hỏi vào các câu dài hơn theo cách tương tự. “Tôi tự hỏi bạn có biết *bàn tay nào của mình ấm hơn?*” Câu này cũng chứa đựng một phỏng định. Nó không phải là một câu hỏi trực tiếp nhưng cho ra kết quả là người này sẽ kiểm tra độ ấm của bàn tay. Tôi tự hỏi bạn có hoàn toàn đánh giá cao cách thức thu thập thông tin tao nhã và nhẹ nhàng này không?

Có một mô hình rất thú vị được biết đến với cái tên trích dẫn. Bạn có thể nói bất cứ điều gì nếu đầu tiên bạn thiết lập một bối cảnh trong đó bạn không phải là người nói. Cách dễ nhất để làm điều này là kể một câu chuyện với người nào đó nói ra thông điệp bạn muốn truyền tải và nhấn mạnh thông điệp kia trong phần còn lại của câu chuyện.

Tôi nhớ lại một khoảng thời gian khi chúng tôi tổ chức hội thảo về những mô hình này. Một khán giả đến gấp chúng tôi sau hội thảo và chúng tôi hỏi anh ta có từng nghe thấy mô hình trích dẫn nào khi nói chuyện không. Anh trả lời, “Có. Cách nó xảy ra thật buồn cười. Vài tuần trước đây, tôi đang đi trên đường thì có một người lạ hoặc là huơ đi đến chỗ tôi và nói, ‘Mô hình trích dẫn này thú vị đúng không?’”

Sự tiêu cực phù hợp với những mô hình này. Sự tiêu cực chỉ tồn tại trong ngôn ngữ chứ không phải trong trải nghiệm. Những mệnh lệnh tiêu cực hoạt động giống những mệnh lệnh tích cực. Tâm trí vô thức không xử lý sự tiêu cực ngôn ngữ mà chỉ phớt lờ nó. Cha mẹ hay giáo viên dặn đứa trẻ không được làm gì đó là để đảm bảo rằng đứa trẻ đó không làm lại điều đó. Bạn nói với một người làm xiếc trên dây là “Cẩn thận!” chứ đừng nói “Đừng trượt chân!”

Cái bạn phản kháng vẫn tồn tại vì nó vẫn thu hút sự chú ý của bạn. Vì vậy sao chúng ta không muốn cân nhắc xem giao tiếp sẽ tốt hơn và hiệu quả hơn thế nào nếu nó được diễn đạt một cách tích cực...

Mô hình cuối cùng chúng ta thảo luận có tên là *định đề hội thoại*. Có những câu hỏi chỉ cần trả lời có/không theo nghĩa đen nhưng thực sự tạo ra một hành động đáp lại. Ví dụ, “Anh đi đỗ rác được không?” không phải là câu hỏi theo nghĩa đen về năng lực vận động của bạn để làm công việc này mà là yêu cầu bạn thực hiện nó. Những ví dụ khác là:

“Có phải cánh cửa vẫn mở không?” (Đóng cửa lại đi.)

“Bàn ăn dọn chưa?” (Dọn bàn đi.)

Các mô hình này luôn được sử dụng trong hội thoại thường nhật và chúng ta đều đáp lời trước chúng. Nếu bạn biết về chúng, bạn sẽ có nhiều chọn lựa hơn trong việc sử dụng chúng ở đâu cũng như liệu bạn có phản ứng trước chúng không. Bởi những mô hình này rất phổ biến nên John Grinder và Richard Bandler đã mâu thuẫn lẫn nhau trong những buổi hội thảo công chúng. Người này nói, “Không có thứ gì gọi là thôi miên cả”, còn người kia lại nói, “Không đúng! Tất cả mọi thứ đều là thôi miên”. Nếu thôi miên chỉ là một từ khác chỉ hoạt động giao tiếp nhiều tầng mang tính ảnh hưởng, có lẽ tất cả chúng ta đều là chuyên gia thôi miên và chúng ta thường xuyên đi ra vào trạng thái thôi miên... ngay lúc này...

PHÉP ẨN DỤ

Từ “phép ẩn dụ” được sử dụng trong NLP theo một cách rất chung để bao quát bất kỳ câu chuyện hay biện pháp tu từ ẩn chứa một sự so sánh nào. Ẩn dụ gồm những so sánh hay ví von đơn giản và những câu chuyện dài, các phép phùng dụ cũng như những câu chuyện ngũ ngôn. Ẩn dụ là cách thức giao tiếp gián tiếp. Những ẩn dụ đơn giản tạo ra sự so sánh đơn giản: trắng như giấy, đẹp như tranh đỏ như son. Rất nhiều câu nói như thể trở thành lời nói thông thường nhưng một ẩn dụ đơn giản và thông minh có thể làm rõ cái bạn không biết bằng cách liên kết đến cái bạn đã biết.

Những ẩn dụ phức tạp là các câu chuyện với rất nhiều tầng nghĩa. Kể câu chuyện một cách tinh tế sẽ làm sao nhăng tâm trí ý thức và khởi động cuộc tìm kiếm trong vô thức ý nghĩa và những nguồn lực. Do vậy, đây là cách tuyệt vời để giao tiếp với ai đó đang trong trạng thái thôi miên. Erickson sử dụng rộng rãi các phép ẩn dụ với bệnh nhân của mình.

Vô thức đánh giá cao những *mối quan hệ*. Các giấc mơ tận dụng những dữ liệu hình ảnh và ẩn dụ; cái này đại diện cho cái kia vì chúng có chung đặc trưng nào đó. Để tạo ra một ẩn dụ thành công – thứ sẽ hướng về phía giải quyết vấn đề, thì mối quan hệ giữa các yếu tố trong câu chuyện nhất thiết phải tương đồng với mối quan hệ giữa các yếu tố của vấn đề. Từ đó ẩn dụ kia sẽ cộng hưởng trong vô thức và huy động những nguồn lực từ đó. Vô thức nhận được thông điệp và bắt đầu thực hiện những thay đổi cần thiết.

Tạo ra một ẩn dụ cũng giống như soạn một đoạn nhạc và các ẩn dụ ảnh hưởng đến chúng ta giống như âm nhạc. Một giai điệu gồm những nốt nhạc trong một mối quan hệ. Giai điệu đó có thể được chơi cao hoặc thấp nhưng nó sẽ không thay đổi trong trường hợp các nốt nhạc vẫn

giữ mối quan hệ như cũ, vẫn là những khoảng cách như giai điệu ban đầu. Ở cấp độ sâu hơn, những nốt nhạc này kết hợp lại tạo thành các hợp âm, và một chuỗi các hợp âm sẽ có quan hệ nhất định với nhau. Nhịp điệu hình thành dựa trên khoảng thời gian kéo dài tương đối giữa các hợp âm. Âm nhạc có ý nghĩa theo một cách khác so với ngôn ngữ. Nó đi thẳng vào vô thức, vì bản cầu não trái không thể xử lý được âm nhạc.



Tạo ra một ẩn dụ cùng giống như soạn một bản nhạc

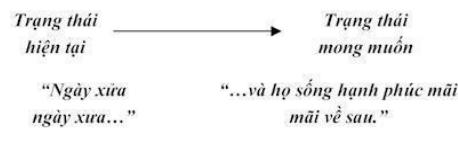
Cũng giống như một đoạn nhạc hay, các câu chuyện hay phải hình thành kỳ vọng và thỏa mãn theo cốt truyện nhất quán với phong cách sáng tác. "Anh ấy được tự do trong khuôn khổ" là một giải pháp không được chấp nhận.

Truyện cổ tích chính là những ẩn dụ. "Ngày xưa ngày xưa..." đưa câu chuyện vào một không gian nội tâm. Thông tin trong truyện không phải là những thông tin hữu ích của thế giới thực nhưng thế giới nội tâm sẽ xử lý thông tin đó. Kể chuyện là một nghệ thuật cổ xưa. Những câu chuyện giúp giải trí, cung cấp kiến thức, phơi bày sự thật, khơi gợi những khả năng và tiềm năng nằm ngoài những cách thức hành động thông thường.

Hình thành một ẩn dụ

Việc kể một câu chuyện cần đến những kỹ năng trong hình Mẫu Milton và nhiều hơn nữa. Đồng hành và dẫn dắt, cảm giác thứ phát, neo cảm xúc, trạng thái thôi miên và những chuyển ngữ trơn tru, tất cả đều cần để xây dựng một câu chuyện hay. Cốt truyện phải hợp (tâm) lý và khớp với trải nghiệm của người nghe.

Để xây dựng một câu chuyện hữu ích, đầu tiên hãy nghiên cứu trạng thái hiện tại và trạng thái mong muốn của người nghe. Một ẩn dụ sẽ là câu chuyện về chuyển đổi từ trạng thái này đến trạng thái khác.



Hãy liệt kê các yếu tố của hai trạng thái, những nhân vật, nơi chốn, vật thể, hoạt động, thời gian, đừng quên các hệ thống hình dung và những mô thức phụ của các yếu tố khác nhau.

Sau đó, hãy chọn một bối cảnh phù hợp cho câu chuyện – bối cảnh sẽ khiến người kia thích thú và thay thế tất cả những yếu tố vẫn đề bằng những yếu tố khác nhưng giữ nguyên mối quan hệ giữa các yếu tố này. Hãy xây dựng cốt truyện sao cho chúng có định dạng giống trạng thái hiện tại và dẫn dắt qua một chiến thuật kết nối đến một giải pháp (trạng thái mong muốn). Tình tiết truyện đánh lừa não trái và thông điệp đi thẳng vào vô thức.

Có lẽ tôi có thể minh họa quá trình này bằng ví dụ dù rằng từ ngữ trên giấy đã mất đi đặc tính chất giọng, tính nhất quán và những Hình mẫu Milton mà người kể chuyện sử dụng. Tất nhiên ẩn dụ này không phải nói về những độc giả đang đọc cuốn sách này. Đây là ví dụ về quá trình tạo thành một ẩn dụ.

Một lần tôi được tiếp xúc với một bệnh nhân bàng hoàng lo âu về sự mất cân bằng trong cuộc

sống của ông. Ông thấy khó quyết định những vấn đề quan trọng hiện tại và lo lắng về việc dành quá nhiều nỗ lực vào vài dự án và quá ít vào những cái khác. Một vài việc kinh doanh của ông có vẻ như thiếu sự chuẩn bị và vài việc khác lại được chuẩn bị quá chua đáo.

Câu chuyện này nhắc tôi nhớ đến thời điểm khi tôi còn nhỏ. Tôi học chơi đàn ghi-ta và thỉnh thoảng tôi được phép thức khuya để đánh đàn mua vui cho khách khứa sau bữa tối. Cha tôi là diễn viên và rất nhiều nhân vật nổi tiếng thường ăn uống nói chuyện rất khuya về đủ thứ chủ đề trong những bữa tiệc như vậy. Tôi đã từng thích thú với khoảng thời gian này và được gặp rất nhiều người thú vị.

Một đêm nọ, một trong những người bạn của cha là một diễn viên xuất sắc, nổi tiếng với khả năng đóng phim và diễn kịch. Ông là người hùng đặc biệt trong lòng tôi và tôi rất thích nghe ông nói chuyện.

Tối đó, một người khách hỏi chú ấy làm thế nào để có được kỹ năng phi thường đó. "Coi nào", diễn viên này nói, "Thật hài hước vì tôi đã học được rất nhiều bằng cách hỏi người khác cũng chính câu hỏi đó khi còn nhỏ. Lúc còn nhỏ, tôi thích xem xiếc - nó nhiều màu sắc, ồn ào, kích tính và hào hứng. Tôi đã tưởng tượng mình xuất hiện trên sân khấu biểu diễn dưới ánh đèn, lắng nghe tiếng ồn từ đám đông. Cảm giác thật tuyệt vời. Một trong những người hùng trong lòng tôi là một diễn viên đi trên dây của một đoàn xiếc lưu động nổi tiếng; chú ấy có khả năng giữ thăng bằng xuất sắc và vô cùng uyển chuyển trên sợi dây ở tít trên cao. Tôi kết bạn với chú ấy vào một mùa hè no, tôi đã bị hút hồn bởi kỹ năng và cảm giác mạo hiểm toát ra từ chú ấy, chú ấy rất ít khi dùng lưỡi an toàn. Vào một buổi trưa cuối thu no, tôi rất buồn vì đoàn xiếc sẽ rời thị trấn vào ngày mai. Tôi tìm đến một người bạn và chúng tôi nói chuyện cho đến khi trời nhá nhem tối. Lúc đó, tất cả những gì tôi muốn là trở thành diễn viên xiếc như chú ấy; tôi muốn gia nhập một đoàn xiếc. Tôi đã hỏi chú ấy làm thế nào để có được kỹ năng đó.

"Đầu tiên", chú ấy nói, "Chú coi từng lần biểu diễn đi trên dây như một lần quan trọng nhất trong đời, như lần biểu diễn cuối cùng vậy, nên chú muốn nó phải hay nhất. Chú lên kế hoạch cho từng lần biểu diễn rất cẩn thận. Chú thường làm rất nhiều việc trong cuộc đời theo thói quen nhưng không phải là việc này. Chú cẩn thận với những thứ chú khoác lên người, những thứ chú ăn và trông chú như thế nào. Chú hình dung từng lần biểu diễn thành công trong tâm trí, chú sẽ thấy gì, nghe gì, cảm thấy gì. Như vậy chú sẽ không bao giờ gặp phải bất ngờ khó chịu nào. Chú cũng đặt mình vào vị trí khán giả và tưởng tượng họ sẽ thấy gì, nghe và cảm thấy thế nào. Chú nghĩ tất cả mọi thứ trước, khi còn ở dưới đất. Khi bước lên trên dây, chú xóa sạch mọi ý nghĩ và hoàn tập trung vào việc biểu diễn."

"Đây không phải là điều tôi muốn nghe vào lúc đó dù rằng thật lạ lùng tôi luôn nhớ cái ông nói."

"Cháu nghĩ chú không bị mất *thăng bằng* à?", chú ấy hỏi tôi.

"Cháu chưa bao giờ thấy chú mất thăng bằng cả", tôi đáp.

"Cháu sai rồi", chú ấy nói, "Chú luôn mất thăng bằng. Chỉ đơn thuần là chú biết kiểm soát nó trong giới hạn tự đặt ra cho bản thân. Chú không thể đi trên dây nếu không luôn mất thăng bằng, nghiêng bên trái rồi lại bên phải. Thăng bằng không phải là cái gì đó mà cháu có giống như những chú hề có một cái mũi giả, nó là một trạng thái chuyển động được kiểm soát. Khi cháu hoàn thành màn biểu diễn của mình, cháu sẽ nhớ lại nó xem có gì đó mình có thể học được không. Sau đó cháu quên nó hoàn toàn."

"Tôi áp dụng những quy tắc tương tự như vậy vào diễn xuất", người hùng của tôi nói.

Cuối cùng, chúng tôi muốn kể cho bạn nghe một câu chuyện từ tác phẩm *The Magus* (Thầy

pháp) của John Fowles. Câu chuyện nhẹ nhàng này nói rất nhiều điều về NLP nhưng hãy nhớ nó chỉ là một cách nói. Chúng tôi trao cho vô thức của bạn quyền đáp lại.

HOÀNG TỬ VÀ THẦY PHÙ THỦY

Ngày xưa ngày xưa có một hoàng tử trẻ tuổi tin vào tất cả trừ ba thứ. Chàng không tin vào những nàng công chúa, những hòn đảo và Chúa. Cha của hoàng tử, đức vua, nói với chàng rằng những thứ kia không tồn tại. Vì trong lãnh thổ của cha chàng không có những nàng công chúa, những hòn đảo cũng như dấu hiệu của Chúa, chàng hoàng tử trẻ tin lời cha.

Nhưng một ngày, hoàng tử rời bỏ hoàng cung. Chàng đến vùng đất bên cạnh. Tại đó, vô cùng ngạc nhiên, từ những bãi biển chàng thấy các hòn đảo, và trên những hòn đảo là những sinh vật kỳ quái và phiền hà mà chàng không dám gọi tên. Khi chàng đang tìm kiếm một con thuyền, một người đàn ông trong trang phục dạ hội tiến đến chàng đọc bã biển.

“Những hòn đảo này là thật à?”, hoàng tử trẻ hỏi.

“Tất nhiên chúng là thật”, người đàn ông trong trang phục dạ hội nói.

“Còn những sinh vật kỳ quái và phiền hà kia?”

“Tất cả bọn họ đều là những nàng công chúa chính cống đích thực.”

“Vậy thì Chúa chẵn hẳn phải tồn tại!” hoàng tử ôm khóc.

“Ta là Chúa”, người đàn ông trong trang phục dạ hội đáp lời với một cái cúi chào.

Hoàng tử vội vã quay trở về nhà.

“Vậy là con đã trở về”, đức vua nói.

“Con đã thấy những hòn đảo, con đã thấy những nàng công chúa, con đã gặp Chúa”, chàng hoàng tử nói bằng giọng quở trách.

Đức vua vẫn thản nhiên.

“Không có những hòn đảo thật hay những nàng công chúa thật hay Chúa tồn tại.”

“Con đã thấy họ!”

“Nói ta nghe xem Chúa ăn mặc thế nào.”

“Chúa mặc một bộ trang phục dạ hội.”

“ Tay áo ông ta có xắn lên không?”

Hoàng tử nhớ rằng tay áo của người kia có xắn lên. Đức vua cười.

“ Đó là trang phục của thầy phù thủy. Con bị lừa rồi.”

Nghe xong, hoàng tử lại đến vùng đất bên cạnh và trở lại bãi biển cũ nơi một lần nữa chàng gặp người đàn ông trong trang phục dạ hội.

“Cha ta đã nói cho ta biết ông là ai”, hoàng tử trẻ nói với nỗi căm phẫn tột cùng. “Lần trước

ông đã lừa ta nhưng giờ thì không đâu. Giờ ta đã biết đó không phải là những hòn đảo và những nàng công chúa thật vì ông là một phù thủy."

Người đàn ông trên bãi biển mỉm cười.

"Chính ngươi mới là người bị lừa đấy chàng trai ạ. Trong vương quốc của cha ngươi có rất nhiều hòn đảo và nàng công chúa. Nhưng ngươi bị cha ngươi bỏ bùa và không thể thấy được những thứ đó."

Hoàng tử trở về nhà với tâm trạng đầy suy nghĩ. Khi gặp cha, chàng nhìn vào mắt cha.

"Thưa vua cha, cha không phải là một đức vua thật mà chỉ là một thầy phù thủy, đúng không?"

Đức vua mỉm cười và xắn tay áo lên.

"Đúng đấy con trai, ta chỉ là một thầy phù thủy."

"Vậy thì người đàn ông ở bãi biển là Chúa."

"Người đàn ông ở bãi biển chỉ là một thầy phù thủy khác."

"Con muốn biết sự thật, sự thật nằm ngoài những phép màu này."

"Không có sự thật nào nằm ngoài những phép màu," đức vua nói.

Hoàng tử vô cùng buồn bã.

Chàng nói, "Con sẽ tự sát."

Đức vua sử dụng ma thuật để gọi lên thần chết. Thần chết đứng trước cửa vẫy tay ra hiệu với hoàng tử. Hoàng tử rùng mình. Chàng nhớ lại những hòn đảo đẹp không có thực và những nàng công chúa không có thực nhưng rất đẹp.

"Được rồi", chàng nói. "Con có thể chịu đựng được điều này."

"Thấy chưa con trai", đức vua nói, "Giờ con cũng bắt đầu trở thành một thầy phù thủy rồi đấy."

(Trích từ tác phẩm The Magus © John Fowles, NXB Jonathan Cape, 1977.)

TÁI BỐ CỤC VÀ SỰ CHUYỄN NGHĨA

Không có thứ gì là tốt hay xấu, chỉ là do suy nghĩ chúng ta mà ra.

— WILLIAM SHAKESPEARE —

Nhân loại luôn tìm kiếm ý nghĩa. Các sự kiện sẽ không quan trọng cho đến khi chúng ta cho chúng những ý nghĩa, liên kết chúng với phần còn lại của cuộc đời chúng ta và đánh giá những hệ quả khả dĩ mà chúng gây ra. Chúng ta nhận biết ý nghĩa của các sự vật từ hệ thống văn hóa và giáo dục cá nhân. Với người cổ đại, những hiện tượng thiên văn có ý nghĩa hết sức to lớn, sao chổi là điểm báo trước sự thay đổi, mối quan hệ giữa các vì sao và hành tinh ảnh hưởng đến vận mệnh cá nhân của con người. Ngày nay, các nhà khoa học không còn xem những hiện tượng thiên thực và sao chổi ảnh hưởng đến bản thân mình nữa. Chúng rất đẹp để chiêm

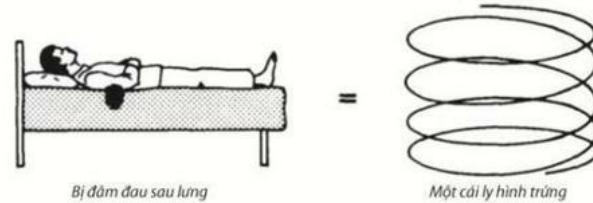
ngưỡng và để xác nhận rằng vũ trụ vẫn tuân theo những quy luật mà chúng ta đặt ra cho nó.

Một cơn mưa rào có ý nghĩa gì? Là tin xấu nếu bạn đang ở ngoài và không có áo mưa. Là tin xấu nếu bạn là người chịu trách nhiệm tổ chức một bữa tiệc ngoài trời. Là tin tốt nếu đội bóng cricket của bạn đang thua và trận đấu bị hoãn lại. Ý nghĩa của bất kỳ sự kiện nào tùy thuộc vào khung bối cảnh mà bạn đặt chúng vào. Khi bạn thay đổi khung bối cảnh này thì tức là bạn cũng thay đổi ý nghĩa của chúng. Khi ý nghĩa thay đổi, phản ứng và hành vi của bạn cũng đổi theo. Năng lực để tái bối cảnh những sự kiện cho chúng ta sự tự do và những lựa chọn to lớn hơn.

Một người quen của chúng tôi bị ngã và chấn thương đầu gối khá nặng. Sự việc này rất đau đớn đối với anh ta vì nó có nghĩa là anh không thể chơi tennis, môn thể thao yêu thích của mình được nữa, nhưng anh ta đã nhìn nhận tai nạn như một cơ hội chứ không phải một giới hạn, đến nghe tư vấn của rất nhiều bác sĩ và chuyên gia vật lý trị liệu và tìm ra cách thức hoạt động của các cơ và dây chằng. May mắn là anh không cần phải phẫu thuật. Anh lập kế hoạch tập luyện cho bản thân và sau tháng sau, đầu gối của anh còn khỏe hơn lúc trước cũng như cơ thể anh trở nên thon gọn và khỏe mạnh hơn. Anh điều chỉnh lại những thói quen ban đầu về tư thế đã khiến đầu gối mình yếu đi. Thậm chí cả khả năng chơi tennis của anh cũng được cải thiện. Bị chấn thương đầu gối đã rất có ích với anh. *Không may* chỉ là một cách nhìn.

Các ẩn dụ là công cụ hỗ trợ việc tái bối cảnh. Trên thực tế, các ẩn dụ thường nói, “Điều này có nghĩa rằng...” Truyền cổ tích là những ví dụ tái bối cảnh tuyệt hảo. Thứ trông có vẻ là xui xẻo hóa ra lại rất hữu ích. Vịt con xấu xí hóa ra là chú thiên nga đáng yêu. Một lời nguyễn thực ra lại là một lời chúc phúc lành trong lớp vỏ ngụy trang. Một chú ếch có thể trở thành hoàng tử. Và nếu bất kỳ thứ gì bạn chạm vào đều trở thành vàng, thì bạn đang có một rắc rối lớn.

Các nhà phát minh tạo ra những hoạt động tái bối cảnh. Có một ví dụ rất nổi tiếng về người đàn ông thức dậy một đêm nọ vì bị đau nhọn của lò xo đêm đầm trúng. Một cái lò xo cũ của đêm thì có thể dùng làm gì chứ? (Ngoại trừ việc khiến anh ta mất ngủ.) Anh này tái bối cảnh nó thành một cái ly hình trứng rất phong cách và mở một công ty rất thành công dựa trên sức mạnh của ý tưởng này.



Các câu chuyện cười là những hoạt động tái bối cảnh. Hầu như tất cả các câu chuyện cười đều đặt các sự kiện trong những bối cảnh nhất định và bất ngờ thay đổi mạnh mẽ chúng. Các câu chuyện cười đều lấy một vật thể hay tình huống và bất ngờ đặt nó vào một bối cảnh khác hay gán cho nó một ý nghĩa khác.

Mưu mẹo của lời nói

Dưới đây là ví dụ về những cách nhìn khác nhau với cùng một câu nói:

“Công việc của tôi đang đi theo chiều hướng xấu và tôi cảm thấy vô cùng chán nản.”

Khái quát hóa: Có thể do bạn cảm thấy không vui, công việc của bạn vẫn ổn.

Áp dụng vào bản thân: Có thể bạn đang khiến mình chán nản bằng cách suy nghĩ như vậy.

Khai gợi những giá trị hay tiêu chuẩn: Điều gì quan trọng trong công việc mà bạn nghĩ đang đi theo chiều hướng xấu?

Kết quả tích cực: Điều này sẽ khiến bạn làm việc chăm chỉ hơn để khắc phục vấn đề.

Thay đổi kết quả: Có lẽ bạn cần thay đổi công việc.

Thiết lập một kết quả xa hơn: Bạn có thể học được gì đó hữu dụng từ cách công việc bạn đang diễn ra bây giờ không?

Kể một hình ảnh ẩn dụ: Nó khá giống với việc học cách bước đi...

Đánh giá lại: Nỗi chán nản của bạn có thể nghĩa là bạn đang cảm thấy tức giận vì công việc của bạn đặt ra những đòi hỏi vô lý với bạn.

Bước xuống: Cụ thể là phần nào trong công việc của bạn đang đi theo chiều hướng xấu?

Bước lên: Nhìn chung mọi chuyện thế nào?

Dự định tích cực: Điều đó cho thấy bạn quan tâm tới công việc.

Khung thời gian: Chỉ một giai đoạn rồi nó sẽ qua thôi.

Tái bố cục không phải là cách nhìn thế giới thông qua lăng kính màu hồng để mọi thứ đều “thực sự” tốt. Các vấn đề sẽ không tự biến mất mà vẫn cần được giải quyết, nhưng bạn càng nhìn nhận chúng theo nhiều cách thì việc giải quyết chúng sẽ càng dễ dàng hơn.

Tái bố cục để thấy được những cái lợi có thể và hình dung một trải nghiệm theo những cách hỗ trợ các kết quả bản thân cũng như những kết quả chung với người khác. Bạn không có quyền lựa chọn khi nào mình sẽ bị thúc đẩy bởi những sức mạnh nằm ngoài khả năng kiểm soát của bản thân. Tái bố cục để bạn có thể diễn tập trước.

Có hai dạng tái bố cục: bối cảnh và *nội dung*.

TÁI BỐ CỤC BỐI CẢNH

Hầu như tất cả hành vi đều hữu dụng đâu đó. Có vài hành vi không có giá trị hay mục đích gì trong một bối cảnh nhất định. Cởi hết quần áo giữa đường đông đúc người qua lại sẽ khiến bạn bị bắt vào trại của những người theo chủ nghĩa khỏa thân. Trong một hội thảo, việc khiến người nghe cảm thấy chán nản không được khuyến khích nhưng năng lực này lại hữu dụng để đuổi đi những vị khách không mời mà tới. Bạn sẽ không được yêu quý nếu kể những câu chuyện dối trá với bạn bè và gia đình nhưng mọi người sẽ yêu quý bạn nếu bạn sử dụng trí tưởng tượng của mình để viết nên một tác phẩm hư cấu bán chạy. Vậy còn sự thiếu quyết đoán thì sao? Nó có thể hữu dụng nếu bạn không thể quyết định được liệu mình có mất bình tĩnh... hay không... và sau đó quên băng nó đi.

Tái bố cục bối cảnh sẽ phát huy tác dụng tốt nhất trong những phát biểu như, “Tôi quá...” hay, “Tôi ước gì mình có thể dừng...”. Tự hỏi bản thân:

“Hành vi này khi nào sẽ hữu dụng?”

“Hành vi này khi nào sẽ trở thành một nguồn lực?”

Khi bạn tìm thấy một bối cảnh thích hợp với hành vi đó, bạn có thể diễn tập nó trong tâm trí và dựng lên hành vi phù hợp với bối cảnh ban đầu. Thiết lập hành vi mới có thể hữu ích ở đây.

Nếu một hành vi trông kỳ cục từ bên ngoài, thường là vì người kia đang ở trạng thái Thời gian bên trong và đã hình thành một bối cảnh nội tâm không khớp với thế giới bên ngoài. Hiện tượng chuyển trạng thái trong trị liệu tâm lý là một ví dụ. Bệnh nhân phản ứng trước chuyên gia trị liệu theo cách tương tự họ từng phản ứng trước cha mẹ mình nhiều năm trước đây. Hành vi phù hợp với một đứa trẻ không còn hữu ích cho người trưởng thành nữa. Chuyên gia trị liệu phải tái bố cục hành vi đó, và giúp bệnh nhân phát triển những cách thức hành động khác.

TÁI BỐ CỤC NỘI DUNG

Nội dung của một trải nghiệm là bất kỳ điều gì bạn chọn để hướng sự tập trung của mình vào đó. Ý nghĩa có thể do bạn tùy chọn. Khi cô con gái 2 tuổi của một tác giả hỏi cha rằng nói dối nghĩa là gì, ông này giải thích bằng giọng trang nghiêm nhưng hiền từ của một người cha (cân nhắc đến tuổi và mức độ hiểu biết của cô con gái), nói dối là cố tình nói gì đó không đúng sự thật để khiến ai đó tin rằng thứ gì đó đúng dù rằng nó không phải như vậy. Cô con gái nhỏ suy nghĩ giây lát rồi rạng rỡ lên như hiểu ra điều gì đó.

“Thế thì vui lắm!”, cô nói. “Nói dối đi nào!”

Những phút tiếp theo hai cha con dùng để nói những lời nói dối ác liệt với nhau.

Tái bố cục nội dung hữu dụng với những phát biểu như, “Tôi tức giận khi mọi người cứ đòi hỏi tôi.” Hay, “Tôi hoảng loạn khi sắp đến hạn công việc.”

Hãy lưu ý rằng những dạng phát biểu như thế này vi phạm Siêu mô hình nhân quả. Hãy tự hỏi bản thân:

“Cái này còn có nghĩa gì khác?”

“Giá trị tích cực của hành vi này là gì?”

“Tôi có thể mô tả hành vi này theo cách nào khác?”

Chính trị là nghệ thuật tái bố cục nội dung một cách xuất sắc. Những con số kinh tế tích cực có thể được lấy ra để sử dụng như những ví dụ đơn lẻ cho thấy một chiều hướng đi xuống chung hay một dấu hiệu của sự thịnh vượng, tùy thuộc vào bạn đang ngồi bên nào trong Hạ viện. Lãi suất cao không có lợi cho người cho vay nhưng có lợi cho người gửi tiết kiệm. Kẹt xe là một sự phiền toái kinh khủng nếu bạn kẹt trong đó nhưng lại được một bộ trưởng mô tả như là dấu hiệu cho sự thịnh vượng. Nếu tình trạng tắc đường ở London được khắc phục, thì vị bộ trưởng này cho rằng nó là dấu hiệu về cái chết của thủ đô nước Anh dưới vai trò một trung tâm việc làm.

“Chúng ta không rút lui”, một đại tướng nói, “Chúng ta chỉ đang tiến lên theo hướng lùi thõi.”

Quảng cáo và bán hàng là những lĩnh vực khác mà tái bố cục đóng vai trò vô cùng quan trọng. Các sản phẩm được trình bày theo cách tốt nhất. Các quảng cáo là những bố cục tức thì cho một sản phẩm. Uống thứ cà phê này *nghĩa là* bạn quyến rũ, sử dụng loại bột giặt này *nghĩa là* bạn quan tâm đến gia đình mình, ăn loại bánh mỳ này *nghĩa là* bạn sẽ trở nên thông minh. Tái bố cục ở khắp nơi, do đó bạn nhìn đâu cũng sẽ thấy ví dụ về nó.

Những sự tái bố cục đơn giản ít khả năng tạo ra thay đổi lớn nhưng nếu chúng được truyền tải theo cách phù hợp thì có lẽ thông qua ẩn dụ và tầm quan trọng với người nghe, chúng sẽ trở nên hiệu quả.

DỰ ĐỊNH VÀ HÀNH VI

Trọng tâm của tái bố cục là sự khác biệt giữa hành vi và mục đích: điều bạn làm và điều bạn thực sự cố để đạt được bằng cách làm điều đó. Sự phân biệt này là thiết yếu khi đối mặt với bất kỳ hành vi nào. Thường thì điều bạn làm không mang lại điều bạn muốn. Ví dụ, một phu nữ thường hay lo lắng về gia đình mình. Đây là cách cô thể hiện tình cảm và sự quan tâm đối với gia đình. Những người trong gia đình lại coi hành vi này là cẩn nhẫn và phản kháng lại. Một người đàn ông có thể thể hiện tình cảm của mình với gia đình bằng cách làm việc nhiều hơn. Gia đình của anh lại hy vọng anh có thể dành nhiều thời gian hơn cho họ dù rằng điều đó có nghĩa là ngân sách gia đình hạn hẹp hơn.

Đôi khi hành vi mang đến cho bạn điều mình muốn nhưng lại không hòa hợp với tính cách của bạn. Chẳng hạn một nhân viên văn phòng có thể nịnh nọt và chọc cười sếp để được tăng lương nhưng lại ghét bản thân mình vì làm vậy. Những lúc khác bạn có thể không thực sự biết thực hiện một hành vi để đạt được điều gì, nó trông chỉ giống một sự phiền toái. Luôn có một dự định tích cực đằng sau mọi hành vi, nếu không thì tại sao chúng ta lại thực hiện hành vi đó chứ? Mọi thứ bạn làm đều hướng đến một mục tiêu nào đó, chỉ là có thể nó đã sai. Và một số hành vi (như hút thuốc) mang lại rất nhiều hậu quả.

Cách loại bỏ những hành vi không mong muốn không phải là cố ngăn cản chúng bằng sức mạnh ý chí. Điều này bảo đảm chúng sẽ vẫn tồn tại vì bạn chú ý và nỗ lực cho chúng. Hãy tìm một cách khác tốt hơn để thỏa mãn mục đích, một cách phù hợp hơn với tính cách của bạn. Đừng tắt ánh sáng đèn dầu khi bạn chưa lắp đặt hệ thống điện, trừ khi bạn muốn ở trong bóng tối.

Chúng ta có nhiều tính cách phức tạp sống chung trong mối quan hệ không dễ chịu cho lầm dưới cùng một mái nhà. Mỗi tính cách đều cố gắng đạt được kết quả của mình. Càng nhiều tính cách hòa hợp và chịu làm việc chung với nhau thì người đó càng hạnh phúc hơn. Chúng ta là một hỗn hợp của nhiều tính cách thường mâu thuẫn lẫn nhau. Sự cân bằng thay đổi liên tục và nó khiến cuộc sống trở nên thú vị hơn. Rất khó để hoàn toàn nhất quán, hoàn toàn hướng đến chỉ một mục tiêu hành động và hành động càng quan trọng thì càng nhiều phần tính cách trong chúng ta sẽ tham gia.

Rất khó từ bỏ thói quen. Hút thuốc lá có hại cho sức khỏe nhưng nó giúp bạn thư giãn, giúp tay bạn không rảnh rang và giúp duy trì mối quan hệ với người khác. Cai thuốc lá mà không có cách thỏa mãn những nhu cầu kia sẽ để lại một khoảng trống. Mark Twain từng nói, "Bỏ hút thuốc dễ thôi, ngày nào tôi cũng làm mà."

SÁU BƯỚC ĐỂ TÁI BỐ CỤC

Chúng ta không giống bản thân mình cũng như chúng ta không giống người khác.

— MONTAINGE —

NLP sử dụng một quy trình tái bố cục bài bản hơn để ngăn chặn những hành vi không mong muốn bằng cách cung cấp các giải pháp tốt hơn. Bằng cách này, bạn vẫn giữ được lợi ích mà hành vi mang lại. Nó khá tương đồng với việc đi một chuyến hành trình. Xe ngựa kéo có vẻ như là cách thức duy nhất để đến được nơi bạn muốn, nó rất chậm và không thoải mái. Sau đó, một người bạn nói với bạn rằng thực ra còn có tàu hỏa và những chuyến bay thường xuyên – những cách thức khác và tốt hơn để tới điểm đến.

Sáu bước tái bố cục phát huy tác dụng tốt nhất khi một phần tính cách của bạn đang khiến bạn hành động theo cách bạn không thích. Nó cũng có thể được sử dụng trong các triệu chứng

tâm thần phân liệt.

1. Đầu tiên hãy xác định hành vi hay phản ứng cần thay đổi

Nó thường dưới dạng “Tôi muốn... nhưng cái gì đó ngăn cản tôi.” Hay, “Tôi không muốn làm việc này nhưng có vẻ cuối cùng lại làm chính việc đó.” Nếu bạn đang làm việc cùng ai đó, bạn không cần phải biết vấn đề về hành vi thực sự. Hành vi là gì không quan trọng. Thông tin này có thể được giữ bí mật trong trí liệu.

Hãy dành thời gian để biểu thị sự cảm kích vì những gì phần tính cách đó đã làm cho bạn và xác định rõ rằng bạn không có ý định loại bỏ nó. Điều này có thể khó khăn nếu hành vi đó (hãy gọi nó là hành vi X) rất khó chịu nhưng bạn có thể bày tỏ cảm kích trước dự định của nó trong trường hợp không thể cảm kích cách thức nó được thực hiện.

2. Thiết lập giao tiếp với phần tính cách chịu trách nhiệm cho hành vi

Suy nghĩ và đặt câu hỏi, “Liệu bây giờ phần tính cách chịu trách nhiệm cho hành vi X có giao tiếp với tôi trong ý thức không? Bạn nhận được phản ứng gì. Hãy sử dụng tất cả các giác quan để nhận biết những hình ảnh, âm thanh, và cảm xúc nội tại. Đừng suy đoán. Phải có một dấu hiệu chính xác, thường là một cảm xúc cơ thể thoáng qua. Bạn có thể tái tạo chính xác dấu hiệu đó trong ý thức không? Nếu có thể, hãy hỏi lại câu hỏi đó cho đến khi bạn nhận được một dấu hiệu mà bạn không thể kiểm soát được bằng ý chí.

Điều này nghe có vẻ kỳ lạ nhưng phần tính cách chịu trách nhiệm nằm trong vô thức. Nếu nó thuộc tầm kiểm soát trong ý thức của bạn, bạn sẽ không phải tái bối cục nó, bạn chỉ cần ngăn nó lại thôi. Khi các phần tính cách mâu thuẫn với nhau, sẽ luôn có những dấu hiệu nào đó gửi tới tâm trí ý thức. Bạn đã từng đồng ý với kế hoạch của ai đó trong khi vẫn còn nghi ngờ chưa? Việc này tác động gì đến giọng nói của bạn? Bạn có thể kiểm soát cảm giác nôn nao không nếu bạn đồng ý làm việc khi bạn thực sự muốn thư giãn trong vườn hơn? Lắc đầu, nhăn mặt và thay đổi giọng nói là những ví dụ dễ thấy khi các phần tính cách mâu thuẫn biểu lộ ra bên ngoài. Khi có mâu thuẫn quyền lợi, luôn xuất hiện những dấu hiệu bất mãn và nhiều khả năng chúng rất mờ nhạt. Bạn phải tinh táo. Dấu hiệu chính là từ *nhưng* trong câu “Được, nhưng...”

Giờ bạn phải biến phản ứng đó thành một dấu hiệu có/không. Hãy yêu cầu phần tính cách kia tăng cường độ của dấu hiệu nếu “có” và giảm nếu “không”. Yêu cầu cả hai dấu hiệu cái này rồi tới cái kia để chúng trở nên rõ ràng.

3. Tách dự định đích tích cực ra khỏi hành vi

Hãy cảm ơn phần tính cách đó vì đã hợp tác với bạn. Hãy hỏi, “Liệu phần tính cách chịu trách nhiệm cho hành vi sẽ cho tôi biết nó đang cố làm gì không?” Nếu câu trả lời là “có”, bạn sẽ biết được dự định và dự định này có thể sẽ khiến tâm trí ý thức của bạn bất ngờ. Hãy cảm ơn phần tính cách vì thông tin và đã làm điều đó vì lợi ích của bạn. Suy nghĩ xem liệu bạn có thực sự muốn nó làm điều này không.

Tuy nhiên, bạn không cần phải biết dự định đó. Nếu câu trả lời là “không”, bạn có thể khám phá những tình huống mà trong đó phần tính cách kia sẵn sàng cho bạn biết nó đang cố đạt được điều gì. Nếu không, hãy giả sử một dự định tốt. Điều này không có nghĩa là bạn thích hành vi đó, chỉ đơn thuần là bạn giả định tính cách kia có một dự định và dự định này có lợi cho bạn theo cách nào đó.

Hãy đi vào bên trong và hỏi tính cách, “Nếu ngươi được trao cho những cách giúp ngươi hoàn thành mục tiêu này, ít nhất cũng tốt hơn cái ngươi đang làm hiện giờ, liệu ngươi có thử không?” Câu trả lời “không” lúc này sẽ có nghĩa là những dấu hiệu của bạn đã bị xáo trộn.

Không phần tính cách nào trong một tâm trí đúng đắn có thể từ chối đề nghị như vậy.

4. Yêu cầu phân tích cách sáng tạo cho ra những cách thức giúp đạt được dự định kia.

Sẽ có những khoảng thời gian trong đời khi bạn rất sáng tạo và tài giỏi. Hãy yêu cầu phần tính cách bạn đang làm việc cùng truyền tải mục đích tích cực của nó đến phần tính cách sáng tạo tài giỏi. Phần tính cách sáng tạo sẽ đưa ra những cách để đạt được mục tiêu đó. Vài cách sẽ rất hay nhưng vài cách thì không. Vài cách bạn có thể nhận ra trong ý thức nhưng nhận ra hay không cũng không thành vấn đề. Hãy yêu cầu tính cách kia chọn ra những cách nó xem là tốt hay tốt hơn cách thức hành động ban đầu. Các chọn lựa này phải tức thì và có sẵn. Hãy yêu cầu phần tính cách trả lời “có” mỗi khi chọn. Tiếp tục chờ đến khi có được ba dấu hiệu “có”. Trong giai đoạn này của quá trình, bạn có thể kéo dài bao nhiêu lâu cũng được. Hãy cảm ơn phần tính cách sáng tạo khi bạn hoàn thành bước này.

5. Hỏi phần tính cách của hành vi X xem liệu nó có đồng ý sử dụng những chọn lựa mới thay vì hành vi cũ trong vài tuần tới không.

Đây là hoạt động đồng hành tương lai, diễn tập trong tâm trí một hành vi mới trong một tình huống tương lai.

Cho đến thời điểm này, nếu tất cả đều thuận lợi, thì không lý do gì bạn không nhận được một dấu hiệu “có”. Nếu bạn nhận được dấu hiệu “không”, hãy trấn an phần tính cách đó rằng nó vẫn có thể sử dụng hành vi cũ nhưng bạn muốn nó sử dụng những lựa chọn mới trước. Nếu bạn vẫn nhận được câu trả lời không, bạn có thể tái bố cục phần tính cách phản đối bằng cách dẫn dắt nó qua cả sáu bước trong quy trình tái bố cục.

6. Kiểm tra cấu trúc thể chất.

Bạn phải kiểm tra xem có phần tính cách nào phản đối những lựa chọn mới không. Hãy đặt câu hỏi, “Có phần tính cách nào trong tôi phản đối lựa chọn mới này không?” Hãy nhạy cảm trước mọi dấu hiệu. Hãy thật cẩn thận ở giai đoạn này. Nếu có dấu hiệu nào đó, hãy yêu cầu phần tính cách kia tăng cường độ của dấu hiệu lên nếu đó thật sự là một sự phản đối. Hãy chắc rằng những lựa chọn mới đạt được sự chấp thuận của tất cả những phần tính cách có liên quan, nếu không nó sẽ phá hoại thành quả của bạn.

Nếu có bất kỳ sự phản đối nào, bạn có thể làm một trong hai điều sau. Hoặc là quay trở lại bước 2 và tái bố cục phần tính cách phản đối hoặc yêu cầu phần tính cách sáng tạo tham khảo phần tính cách phản đối để đưa ra nhiều lựa chọn mới hơn. Hãy chắc rằng không có sự phản đối nào với những lựa chọn mới này.

Sáu bước tái bố cục là một kỹ thuật dùng trong trị liệu và phát triển cá nhân. Nó xử lý trực tiếp rất nhiều vấn đề tâm lý.

Đầu tiên là *lợi ích thứ cấp*: ý tưởng ở đây là dù một hành vi có vẻ kỳ quái hay tiêu cực nhưng nó luôn phục vụ cho một dự định hữu ích ở mức độ nào đó và dự định này nhiều khả năng nằm trong vô thức. Chúng ta không thể làm điều gì hoàn toàn đi ngược lại lợi ích bản thân. Luôn có lợi ích nào đó thúc đẩy hành vi, còn động lực và cảm xúc của chúng ta ít khi là một khối hòa hợp.

Thứ hai là trạng thái *thôi miên*. Bất kỳ ai thực hiện sáu bước tái bố cục đều rơi vào trạng thái thôi miên nhẹ với sự chú ý hướng nội.

Thứ ba, sáu bước tái bố cục cũng sử dụng những kỹ năng thương lượng giữa các phần tính cách trong một con người. Trong chương tiếp theo, chúng ta sẽ xem xét những kỹ năng thương

lượng giữa người với người trong môi trường kinh doanh.

LƯỢC ĐỒ THỜI GIAN

Chúng ta không thể ở đâu khác ngoài “bây giờ” và chúng ta có một cỗ máy thời gian trong hộp sọ của mình. Khi chúng ta ngủ, thời gian đứng yên. Và trong những giấc mơ ban ngày và ban đêm, chúng ta có thể qua lại giữa quá khứ, hiện tại và tương lai không chút khó khăn. Thời gian trôi qua như bay hay lê bước chậm chạp là tùy vào điều chúng ta đang làm. Dù thời gian thực sự là gì đi nữa thì trải nghiệm chủ quan về nó cũng luôn biến đổi.

Chúng ta đo lường thời gian cho thế giới bên ngoài thông qua khoảng cách và chuyển động – một cây kim di chuyển trên mặt đồng hồ – nhưng bộ não chúng ta xử lý thời gian thế nào? Phải có cách nào đó nếu không chúng ta sẽ không bao giờ biết được liệu chúng ta đã làm gì đó chưa hay chúng ta đang làm nó; liệu nó thuộc về quá khứ hay tương lai của chúng ta. Con người rất khó chung sống cùng “ký ức ảo giác” (hiện tượng déjà vu) về tương lai. Khác biệt trong cách chúng ta nghĩ về một sự kiện quá khứ và một sự kiện tương lai là gì?

Có lẽ chúng ta sẽ có được những manh mối từ rất nhiều phát biểu của chúng ta về thời gian: “Tôi không thể thấy được tương lai”, “Anh ấy mắc kẹt trong quá khứ”, “Hoài niệm những sự kiện quá khứ”, “Nhìn vào tương lai để thấy bạn ở đó”. Có thể tầm nhìn và định hướng có gì đó liên quan đến thời gian.

Bây giờ, hãy chọn ra vài hành vi lặp lại mà bạn thực hiện hàng ngày như đánh răng, chải đầu, rửa tay, ăn sáng hay xem tivi.

Hãy nghĩ về một khoảng thời gian khoảng năm năm trước khi bạn thực hiện hành động này. Không nhất thiết phải là một tình huống cụ thể. Bạn biết mình đã làm gì năm năm trước, bạn có thể giả vờ nhớ lại.

Bây giờ, hãy nghĩ về hành động tương tự trong vòng một tuần trước.

Giờ hãy nghĩ xem nó sẽ như thế nào nếu bạn thực hiện hành động đó ngay lập tức.

Còn nếu bạn thực hiện nó một tuần sau đó.

Sau đó hãy nghĩ về năm năm tới. Không quan trọng chuyện bạn biết bạn sẽ ở đâu hay không, hãy chỉ nghĩ về chuyện thực hiện hành động đó.

Từ bốn ví dụ đó, bạn chắc hẳn đã có hình ảnh nào đó về từng tình huống rồi. Nó có thể là một đoạn phim hay một hình ảnh chụp nhanh. Nếu một con quỷ Gremlin bất ngờ xáo trộn vị trí thời gian của những tình huống này khi bạn không để ý, làm sao bạn có thể nói được cái nào là cái nào?

Hãy nhìn vào những hình ảnh đó một lần nữa. Dựa trên tiêu chí những mô thức phụ sau đây, những khác biệt giữa các hình ảnh là gì?

Chúng ở đâu trong không trung?

Chúng to lớn thế nào?

Sáng thế nào?

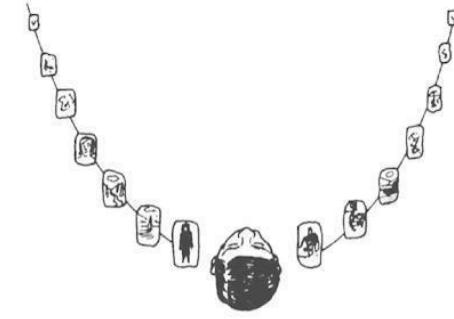
Tập trung đến mức nào?

Chúng có được tô vẽ đều như nhau không?

Chúng là những hình ảnh chuyển động hay đứng yên?

Chúng cách xa đến thế nào?

Rất khó để khái quát hóa khi nói về dòng thời gian, nhưng cách thức phổ biến để sắp xếp các hình ảnh về quá khứ, hiện tại và tương lai là định vị. Quá khứ nhiều khả năng nằm bên trái bạn. Càng sâu vào quá khứ thì các hình ảnh càng xa hơn. Quá khứ “lờ mờ và xa xôi” sẽ là cái xa nhất. Tương lai sẽ nằm phía tay phải bạn và tương lai xa xôi nằm xa tít cuối cùng. Các hình ảnh ở hai bên có thể bị chồng lên nhau hay bù trừ cho nhau theo cách nào đó để chúng có thể được trông thấy và phân loại dễ dàng. Nhiều người sử dụng hệ thống thị giác để tái hiện một chuỗi ký ức quá khứ nhưng cũng có những sự khác biệt mô thức phụ trong những hệ thống khác. Âm thanh có thể sẽ to hơn khi gần hiện tại hơn, cảm giác có thể mạnh hơn.



Hạnh phúc thay, cách sắp xếp thời gian này gắn với những dấu hiệu tiếp cận bằng mắt thông thường (và đọc tiếng Anh), thứ có thể lý giải vì sao nó là một mô hình phổ biến. Có rất nhiều cách để sắp xếp dòng thời gian của bạn. Dù không có lược đồ thời gian nào “sai” cả, nhưng tất cả đều có những hệ quả riêng. Việc bạn để lược đồ thời gian của mình ở đâu và bằng cách nào sẽ ảnh hưởng đến suy nghĩ của bạn...

Ví dụ, quá khứ của bạn nằm thẳng ngay trước mắt bạn. Nó sẽ luôn nằm trong tầm nhìn và thu hút sự chú ý của bạn. Quá khứ của bạn sẽ là một phần quan trọng có ảnh hưởng đến trải nghiệm của bạn.

Những hình ảnh sáng rõ và to lớn trong tương lai xa sẽ rất hấp dẫn và thu hút sự chú ý của bạn về phía chúng. Bạn sẽ trở thành người hướng tương lai. Tương lai gần rất khó để lên kế hoạch. Nếu có những hình ảnh sáng rõ và to lớn trong tương lai gần, việc lên kế hoạch dài hạn sẽ rất khó thực hiện. Nói chung, cái gì to lớn, sáng rõ và đầy màu sắc, (nếu đây là những mô thức phụ quan trọng với bạn) sẽ hấp dẫn nhất và bạn sẽ dành toàn bộ sự chú ý đến chúng. Bạn có thể biết liệu ai đó có một quá khứ tối tăm hay một tương lai tươi sáng.

Những mô thức phụ có thể thay đổi dần. Ví dụ, hình ảnh càng sáng hơn hay tiêu điểm càng sắc nét hơn thì càng gần với hiện tại hơn. Hai mô thức phụ này rất giỏi trong việc tái hình dung những thay đổi dần. Đôi khi một người có thể phân loại hình ảnh bằng cách trừu tượng hơn khi sử dụng những sự định vị rõ ràng, từng ký ức tách rời khỏi quá khứ. Khi đó người này có khuynh hướng sử dụng những cử chỉ ngắt quãng khi nói chuyện về các ký ức hơn là sử dụng những cử chỉ liền mạch.

Tương lai có thể cách bạn một khoảng rất xa khiến bạn gặp khó khăn trong việc đảm bảo công việc đúng thời hạn, những điều có vẻ rất xa vời cho đến khi nó bắt đầu xuất hiện to lớn trước mặt bạn. Mặt khác, nếu tương lai quá đè nén khiến không đủ những khoảng không giữa các hình ảnh tương lai, thì có thể bạn cảm thấy quá dồn nén về thời gian, mọi thứ có vẻ như cần được làm ngay lập tức. Đôi khi, ép theo lược đồ thời gian là hữu ích, lúc khác thì cần nói ra.

Tùy vào điều bạn muốn. Thông thường những người hướng tương lai hồi phục sau bệnh tật nhanh hơn và các nghiên cứu y học đã chứng minh điều này. Trị liệu bằng lược đồ thời gian có thể hỗ trợ việc hồi phục sau bệnh tật nghiêm trọng.

Các lược đồ thời gian quan trọng với nhận thức về thực tế, và do đó rất khó thay đổi chúng trừ khi môi trường bên ngoài thay đổi. Quá khứ thực hiện theo cách mà tương lai không thể giống được. Tương lai tồn tại dưới dạng tiềm năng hay khả năng. Nó bất định. Những mô thức phụ tương lai thường phản ánh điều này theo cách nào đó. Lược đồ thời gian có thể chia ra làm nhiều nhánh hoặc những hình ảnh có thể mơ hồ.

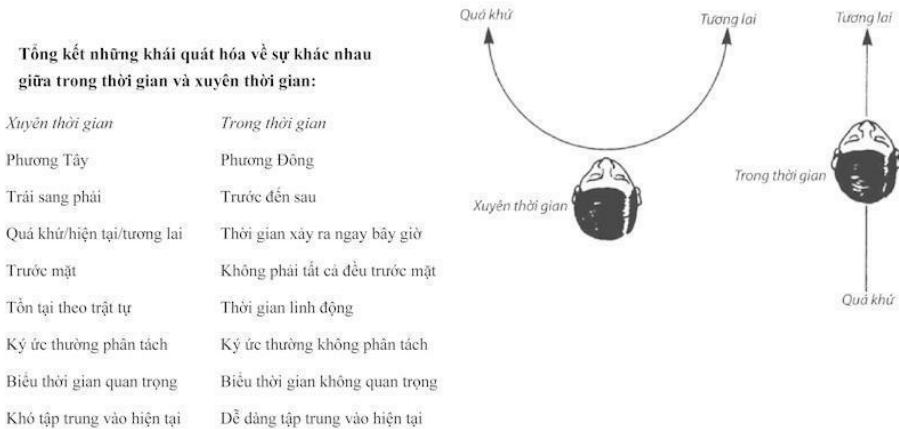
Các lược đồ thời gian quan trọng trong trị liệu. Nếu bệnh nhân không thể nhìn thấy tương lai của mình, thì rất nhiều kỹ thuật sẽ không phát huy tác dụng. Rất nhiều kỹ thuật trị liệu NLP giả định trước năng lực di chuyển xuyên thời gian để tiếp cận những nguồn lực quá khứ hay xây dựng những viễn cảnh tương lai hấp dẫn. Đôi khi, lược đồ thời gian phải được liệt kê ra trước khi điều này có thể được thực hiện.

TRONG THỜI GIAN VÀ XUYÊN THỜI GIAN

Trong cuốn sách *The Basis of Personality* (Nền tảng của tính cách), Tad James mô tả hai dạng lược đồ thời gian. Dạng đầu tiên ông gọi là “xuyên thời gian”, hay dạng thời gian của người châu Âu gốc Anh, dạng này thời gian đi từ bên này sang bên khác. Quá khứ ở một bên, tương lai ở bên còn lại và cả hai đều có thể thấy được. Dạng thứ hai ông gọi là “trong thời gian”, hay thời gian Ả Rập, nơi dòng thời gian kéo dài từ đằng trước ra đằng sau để từ đó một phần của nó (thường là quá khứ) nằm phía sau bạn và không thể nhìn thấy. Bạn phải quay đầu lại để nhìn thấy nó.

Những người xuyên thời gian sẽ có ý niệm chuỗi tuyến tính về thời gian. Họ sẽ hẹn và đến cuộc hẹn đúng giờ. Đây là dạng lược đồ thời gian thường thấy trong kinh doanh. “Thời gian là tiền bạc”. Một người xuyên thời gian có nhiều khả năng chứa đựng quá khứ của mình dưới dạng những hình ảnh phân tách.

Những người trong thời gian không có lợi thế thấy được quá khứ và tương lai bày ra trước mặt. Họ luôn sống trong thời điểm hiện tại, do đó những thời hạn, cuộc hẹn kinh doanh và sự kiểm soát thời gian ít quan trọng hơn với những người này so với những người xuyên thời gian. Họ không phân tách khỏi dòng thời gian và các ký ức của họ cũng vậy. Mô hình kiểm soát thời gian này phổ biến ở phương Đông, đặc biệt ở các nước Ả Rập nơi các thời hạn kinh doanh linh động hơn so với thế giới phương Tây. Điều này gây khó chịu đối với các doanh nhân phương Tây. Tương lai được nhìn nhận như một chuỗi những “hiện tại”, do đó tính cấp bách thường biến mất từng phút giây. Có rất nhiều “hiện tại” trong dạng kiểm soát thời gian này.



ĐÀM THOẠI VỚI THỜI GIAN

Ngôn ngữ ảnh hưởng tới não bộ. Chúng ta phản ứng trước ngôn ngữ ở một cấp độ vô thức. Cách thức chúng ta nói về sự kiện sẽ lập trình cách chúng ta hình dung chúng trong tâm trí và tiếp theo là cách chúng ta phản ứng trước chúng. Chúng ta đã nghiên cứu một vài hệ quả của việc suy nghĩ với những cấu trúc danh từ hóa, lượng từ khái quát, trợ động từ hình thái và những mô hình khác.

Giờ hãy nghĩ về lúc nào đó khi bạn đang đi bộ.

Hình thái của câu trên nhiều khả năng khiến bạn nghĩ về một hình ảnh chuyển động không phân tách. Nếu tôi nói, hãy nghĩ về lúc nào đó bạn đi bộ, nhiều khả năng bạn sẽ liên tưởng tới một hình ảnh phân tách tĩnh. Hình thái của từ ngữ đã lấy đi chuyển động trong hình ảnh. Nhưng cả hai câu đều có cùng ý nghĩa, đúng không?

Bây giờ, hãy nghĩ về một lúc nào đó bạn sẽ đi bộ. Vẫn phân tách. Giờ là một lúc nào đó khi bạn sẽ đang đi bộ. Giờ đây ý tưởng trong đầu bạn nhiều khả năng sẽ là một bộ phim không phân tách.

Giờ tôi sắp sửa mời bạn đi đến một tương lai xa, nghĩ về một ký ức trong quá khứ, điều mà thực tế chưa xảy ra. Khó khăn à? Không hề khó chút nào đâu; hãy đọc câu tiếp theo:

Hãy tưởng tượng lúc nào đó trong tương lai khi bạn đã đi bộ rồi.

Giờ hãy nhớ lại thời điểm bạn đang đi bộ. Bạn gây ảnh hưởng đến người khác và định hướng thời gian cho họ bằng điều mình nói. Khi biết được điều này, bạn sẽ có một chọn lựa về việc bạn mong muốn gây ảnh hưởng lên người khác như thế nào. Bạn không thể ngừng gây ảnh hưởng lên người khác. Tất cả mọi hành động giao tiếp đều gây ra ảnh hưởng nào đó. Liệu nó có làm điều bạn muốn nó làm không? Liệu nó có phục vụ cho mục tiêu của bạn không?

Hãy tưởng tượng một người đang lo lắng tìm đến hai chuyên gia trị liệu khác nhau. Chuyên gia trị liệu đầu tiên nói, "Vậy anh đã và đang cảm thấy lo lắng à? Nó có phải là điều anh đã và đang cảm thấy không?"

Chuyên gia thứ hai nói, "Vậy anh cảm thấy lo lắng à? Cái gì khiến anh lo lắng?"

Người đầu tiên đã phân tách bản thân cô ra khỏi trải nghiệm lo lắng và đặt nó vào quá khứ. Người thứ hai gắn kết mình với cảm giác lo lắng và lập trình bản thân để cảm thấy lo lắng trong tương lai.

Tôi biết tôi sẽ tìm đến chuyên gia trị liệu nào rồi.

Đây chỉ là cái nhìn thoáng qua làm thế nào chúng ta gây ảnh hưởng đến nhau bằng ngôn ngữ theo những cách thông thường mà chúng ta không nhận ra.

Do đó bây giờ, khi nghĩ hoạt động giao tiếp của bạn sẽ hiệu quả và tinh tế đến thế nào... và bạn nhìn lại những nguồn lực mà dựa vào đó bạn từng hành động trước khi thay đổi... cảm giác ra sao khi đã từng như vậy... và bạn đã thực hiện những bước nào để thay đổi... khi bạn ngồi tại đây bây giờ... với cuốn sách này trong tay?

CHƯƠNG 7. MÂU THUẦN VÀ NHẤT QUÁN

Mọi người đều chung sống trong cùng một thế giới, và vì chúng ta tạo ra những mô hình khác nhau về nó, chúng ta mâu thuẫn nhau. Hai người có thể nhìn vào cùng một sự kiện, nghe cùng những từ ngữ như nhau, và hiểu theo những nghĩa hoàn toàn khác nhau. Những hình mẫu và ý nghĩa này cấu thành những giá trị của nhân loại, chính trị, tôn giáo, quyền lợi và động lực. Chương này khám phá nghệ thuật thương lượng và hội họp để dung hòa những quyền lợi mâu thuẫn và trình bày một số phương pháp đã được sử dụng thành công trong kinh doanh.

Một số cấu phần quan trọng nhất trong bản đồ của chúng ta là những niềm tin và giá trị – thứ đã định hình và mang đến mục đích cho cuộc sống chúng ta. Chúng chi phối việc chúng ta làm và có thể đặt chúng ta vào tình huống mâu thuẫn với những người khác. Các giá trị sẽ xác định cái gì quan trọng với chúng ta; mâu thuẫn này sinh nếu chúng ta khẳng khái rằng thứ quan trọng với chúng ta cũng nên quan trọng với người khác. Đôi khi những giá trị của riêng chúng ta cũng cộng sinh với nhau không êm ả gì cho lắm, và chúng ta phải đưa ra những lựa chọn khó khăn. Tôi có nên nói dối vì một người bạn không? Tôi có nên nhận một công việc nhảm chán vì tiền không hay một công việc thú vị với mức lương quá thấp?

Những phần tính cách khác nhau của chúng ta chứa đựng những giá trị khác nhau, tuân theo những quyền lợi khác nhau, có những mục đích khác nhau, và do đó chúng mâu thuẫn nhau. Năng lực theo đuổi một mục tiêu bị ảnh hưởng sâu nặng bởi cách chúng ta dung hòa và quản lý một cách sáng tạo những phần tính cách khác nhau này. Rất khó có thể toàn tâm toàn ý hay nhất quán hoàn toàn theo đuổi một mục tiêu. Mục tiêu càng lớn thì càng nhiều phần tính cách trong chúng ta bị hút vào và nhiều quyền lợi sẽ có khả năng mâu thuẫn hơn. Chúng ta đã thảo luận về kỹ thuật sáu bước tái bố cục và trong chương tiếp theo chúng ta sẽ khám phá sâu hơn cách giải quyết một vài mâu thuẫn nội tại.

Trạng thái nhất quán nội tại mang lại sức mạnh và quyền lực cá nhân. Chúng ta đạt được trạng thái nhất quán khi tất cả những hành vi ngôn từ và phi ngôn từ của chúng ta đều hướng đến việc hỗ trợ mục tiêu của bản thân. Tất cả những phần tính cách đều hài hòa và chúng ta có thể tiếp cận thoải mái những nguồn lực của mình. Trẻ em hầu như luôn ở trong trạng thái nhất quán nội tại. Khi muốn điều gì đó, chúng toàn tâm toàn ý để có nó. Hài hòa không có nghĩa là tất cả các phần tính cách đều chơi cùng một giai điệu. Trong một dàn nhạc, các nhạc cụ khác nhau hòa lẫn vào nhau, giai điệu tổng hợp nhiều hơn điều mà tự bản thân bất kỳ nhạc cụ nào có thể tạo ra và điểm khác nhau giữa chúng chính là yếu tố mang lại sắc màu, sự thích thú và hòa hợp của âm nhạc. Do vậy, khi chúng ta ở trong trạng thái nhất quán nội tại, niềm tin, giá trị và quyền lợi của chúng ta hành động chung với nhau để mang lại năng lượng theo đuổi các mục tiêu.

Khi bạn ra một quyết định và nhất quán về nó, bạn biết chắc rằng bạn có thể theo đuổi bằng mọi cách để thành công. Câu hỏi lúc này là, làm sao bạn biết khi nào mình nhất quán? Dưới đây là một bài tập đơn giản để xác định dấu hiệu nhất quán nội tại của bạn:

XÁC ĐỊNH DẤU HIỆU NHẤT QUÁN NỘI TẠI

Nhớ về một khoảng thời gian khi bạn rất muốn có thứ gì đó. Thứ bạn muốn là một buổi tiệc chiêu đãi, món quà hay trải nghiệm cụ thể mà bạn thực sự mong chờ. Khi bạn nghĩ về nó và gắn kết bản thân mình vào khoảng thời gian cũng như sự kiện đó, bạn có thể *bắt đầu nhận ra cảm giác nhất quán nội tại là thế nào*. Hãy làm quen với cảm giác này để bạn có thể sử dụng nó trong tương lai để biết được liệu bạn có hoàn toàn nhất quán nội tại về một mục tiêu không. Hãy chú ý đến cảm giác của bạn thế nào, chú ý đến những mô thức phụ của trải nghiệm đó khi nhớ về nó. Bạn có thể tìm thấy cảm giác, hình ảnh hay âm thanh nội tâm nào chắc chắn xác định rằng bạn đang nhất quán nội tại không?

Trang thái thiếu nhất quán là một thông điệp hỗn tạp – một nhạc cụ lạc âm trong dàn nhạc, một đốm màu không phù hợp trong bức tranh. Những thông điệp nội tâm hỗn tạp sẽ gửi đến người khác một thông điệp tối nghĩa và cho ra những hành động lộn xộn tự hủy hoại bản thân. Khi bạn đối mặt với một quyết định và thiếu nhất quán về nó, nó đại diện cho những thông tin vô giá từ tâm trí vô thức của chúng ta. Dấu hiệu này nói rằng tiếp tục đi tới là thiếu khôn ngoan và đây là thời điểm để dừng lại suy nghĩ, để thu thập thêm thông tin, để tạo ra nhiều lựa chọn hơn, hay nghiên cứu những mục tiêu khác. Câu hỏi ở đây là làm thế nào bạn biết mình đạt được trạng thái nhất quán nội tại? Hãy luyện những bài tập dưới đây để tăng nhận thức về dấu hiệu thiếu nhất quán.

XÁC ĐỊNH DẤU HIỆU THIẾU NHẤT QUÁN

Hãy nghĩ về khoảng thời gian khi bạn còn nghi ngại về một kế hoạch nào đó. Bạn có thể cảm thấy ý tưởng đó rất hay nhưng điều gì đó mách bảo bạn rằng kế hoạch đó có thể dẫn đến các rắc rối. Hay bạn có thể thấy bản thân mình đang thực hiện kế hoạch đó nhưng vẫn có cảm giác không chắc chắn. Khi bạn nghĩ về những nghi ngại của bản thân, sẽ có một cảm giác nào đó trong bạn, có thể là một hình ảnh hay âm thanh cho bạn biết bạn không toàn tâm toàn ý. Đó chính là dấu hiệu thiếu nhất quán. Hãy làm quen với dấu hiệu kia, nó là một người bạn tốt và có thể giúp bạn tiết kiệm rất nhiều tiền. Bạn có thể muốn kiểm tra dấu hiệu đó trong những lần khác bạn biết mình đã có những cảm giác nghi ngờ hay e dè. Khả năng phát hiện ra trạng thái thiếu nhất quán trong bạn sẽ giúp bạn tránh khỏi rất nhiều sai lầm.

Các nhân viên kinh doanh xe cũ nổi tiếng về sự thiếu nhất quán. Thiếu nhất quán cũng tồn tại trong những sơ suất của học thuyết Freud; ai đó tán dương “công nghệ cao” rõ ràng không thực sự bi ấn tượng bởi công nghệ kia. Phát hiện ra sự thiếu nhất quán ở người khác là cần thiết nếu bạn mong muốn cư xử tinh tế và hiệu quả với họ. Chẳng hạn, giáo viên giảng giải một ý tưởng sẽ hỏi xem sinh viên có hiểu không. Sinh viên có thể trả lời “có” nhưng giọng nói và biểu hiện của cô mâu thuẫn với lời nói. Trong bán hàng, nhân viên kinh doanh nào không phát hiện và xử lý được sự thiếu nhất quán ở khách hàng thì nhiều khả năng là không thể bán được hàng hay nếu có bán được thì anh ta cũng sẽ khiến khách hàng hối hận và không quay lại mùa lần thứ hai.

GIÁ TRỊ VÀ TIÊU CHUẨN

Các giá trị ảnh hưởng mạnh đến việc liệu chúng ta có nhất quán về mục tiêu không. Giá trị chứa đựng những gì quan trọng với chúng ta và được hỗ trợ bằng niềm tin. Cũng giống với niềm tin, chúng ta có được chúng từ các trải nghiệm và từ việc mô hình hóa gia đình và bạn bè. Giá trị liên quan đến nhân dạng, chúng ta thực sự quan tâm đến chúng; chúng là những nguyên tắc nền tảng của cuộc sống. Hành động ngược lại với giá trị sẽ khiến chúng ta thiếu nhất quán. Giá trị mang lại cho chúng ta động lực và định hướng, chúng có vị trí quan trọng như các Thủ đô trong bản đồ thế giới của chúng ta. Các giá trị lâu bền và có tính ảnh hưởng nhất xuất phát từ sự tự do lựa chọn chứ không phải do ép buộc. Chúng được chọn ra thông qua việc cân nhắc những hệ quả đi kèm với rất nhiều cảm giác tích cực.

Tuy vậy, giá trị thường mang tính vô thức và chúng ta hiếm khi nghiên cứu chúng theo cách nào đó rõ ràng. Để thăng tiến trong công ty, bạn phải chấp nhận các giá trị của công ty. Nếu các giá trị này khác với giá trị bản thân bạn, điều này có thể dẫn đến sự thiếu nhất quán. Một công ty sẽ chỉ thuê được một nửa con người nếu một nhân viên quan trọng có những giá trị xung đột với giá trị của công ty.

NLP dùng từ *tiêu chuẩn* để mô tả những giá trị quan trọng trong một bối cảnh nhất định. Tiêu chuẩn ít chung chung và bao quát hơn giá trị. Giá trị là những lý do để bạn làm hay không làm gì đó. Chúng thường là những mô hình đánh từ hóa như giàu có, thành công, niềm vui, sức

khỏe, trạng thái ngất ngây, tình yêu, ý nghĩa... Tiêu chuẩn chi phối lý do tại sao chúng ta làm việc, chúng ta làm việc cho ai, chúng ta kết hôn với ai (nếu có), chúng ta xây dựng quan hệ thế nào và chúng ta sống ở đâu. Chúng quyết định chiếc xe chúng ta đi, quần áo chúng ta mua hay nhà hàng chúng ta đến ăn?

Đồng hành với những giá trị hay tiêu chuẩn của một người khác sẽ tạo ra quan hệ tốt. Nếu bạn đồng hành với vận động cơ thể của một người nhưng không khớp với giá trị của anh này, bạn ít khả năng có được quan hệ với anh ta. Đồng hành với giá trị của người khác không có nghĩa là bạn phải đồng ý với họ mà là phải tôn trọng họ.

Khơi gợi các tiêu chuẩn

Hãy lên danh sách 10 giá trị quan trọng nhất trong cuộc đời bạn. Bạn có thể làm điều này một mình hay nhờ một người bạn giúp đỡ. Tìm ra câu trả lời bằng cách trả lời những câu hỏi sau:

Điều gì quan trọng với tôi?

Điều gì thực sự thúc đẩy tôi?

Điều gì phải chính xác với tôi?

Tiêu chuẩn và giá trị nhất thiết phải được biểu hiện tích cực. Tình trạng sức khỏe không kém có thể là một giá trị nhưng nên viết nó thành có sức khỏe tốt thì hay hơn. Bạn sẽ thấy việc tìm ra những giá trị thúc đẩy bạn là chuyện khá dễ dàng.

Tiêu chuẩn nhiều khả năng là những mô hình danh từ hóa và bạn cần Siêu mô hình để gỡ rối nó. Trên thực tế, ứng dụng chúng có ý nghĩa gì? Cách tìm ra câu trả lời là đòi hỏi những chứng cứ cho bạn biết tiêu chuẩn đã được đáp ứng. Không phải lúc nào cũng dễ dàng tìm ra câu trả lời nhưng hãy hỏi:

Làm sao bạn biết là mình có được những tiêu chuẩn?

Nếu một trong những tiêu chuẩn là việc học tập, bạn sẽ học gì và bạn sẽ làm điều đó như thế nào? Có những khả năng gì? Và làm thế nào bạn biết khi nào thì mình học được gì đó? Một cảm giác à? Năng lực làm gì đó mà bạn chưa từng có khả năng làm à? Những câu hỏi cụ thể này rất có giá trị. Tiêu chuẩn thường biến mất trong sương khói khi tiếp xúc với thế giới thực.

Khi bạn khám phá ra những tiêu chuẩn này thực sự có ý nghĩa thế nào với bản thân, thì bạn có thể hỏi liệu chúng có thực tế không. Nếu bạn định nghĩa thành công là đạt được mức lương năm con số, một chiếc Ferrari, một ngôi nhà hiện đại trong thành phố, một biệt thự ở miền quê và một công việc đầy quyền lực trong thành phố trước sinh nhật tiếp theo của bạn, bạn có thể sẽ thất vọng nặng nề. Như cách Robert Dilts mô tả, nỗi thất vọng đòi hỏi phải lên kế hoạch đầy đủ. Để thực sự rất thất vọng, bạn phải mơ mộng viển vông rất xa về điều bạn mong muốn xảy ra.

Tiêu chuẩn rất mơ hồ và có thể được diễn dịch rất khác bởi những người khác nhau. Tôi lấy ví dụ về một cặp tình nhân tôi biết khá rõ. Với cô gái, có năng lực nghĩa là cô đã thực sự làm gì đó thành công. Sự cắt nghĩa của cô này đơn thuần mang tính mô tả và không phải là một tiêu chuẩn được đánh giá cao. Với chàng trai, có năng lực nghĩa là cảm giác anh có thể làm một công việc *nếu anh tập trung làm điều đó*. Cảm giác có năng lực theo cách này mang lại cho anh lòng tự trọng và nó được đánh giá cao. Khi cô gái nói chàng trai là không có năng lực, chàng trai rất tức giận cho đến khi anh hiểu được ý cô gái thực sự muốn nói gì. Việc con người nhìn nhận tiêu chuẩn hấp dẫn của nam và nữ khác nhau thế nào chính là nguồn lực khiến thế giới

chuyển động.

THÚ BẬC CỦA TIÊU CHUẨN

Có rất nhiều thứ quan trọng với chúng ta và cảm nhận được tầm quan trọng tương đối của các tiêu chuẩn là một việc hữu ích. Vì tiêu chuẩn liên quan đến bối cảnh, nên những tiêu chuẩn bạn ứng dụng vào công việc sẽ khác với những tiêu chuẩn bạn ứng dụng vào quan hệ cá nhân. Chúng ta có thể sử dụng tiêu chuẩn để khám phá vấn đề như sự cam kết hoàn thành một công việc hay cam kết với một nhóm người. Dưới đây là bài tập để khám phá tiêu chuẩn của vấn đề này:

1. Giả sử bạn cam kết tham gia một nhóm, điều gì sẽ khiến bạn rời nhóm? Hãy tìm ra giá trị hay tiêu chuẩn thúc đẩy bạn tiếp tục theo đuổi. Đừng nghĩ ngay đến những vấn đề sống còn lúc mới bắt đầu, hãy nghĩ về thứ gì đó vừa đủ để làm bạn lung lay.
2. Tiếp theo, cái gì sẽ phải đúng để bạn ở lại nếu (1) xảy ra. Hãy tìm kiếm tiêu chuẩn mà tầm quan trọng vượt hơn những tiêu chuẩn bạn khám phá ra ở (1).
3. Sau đó, hãy hỏi cái gì sẽ phải đúng để bạn rời khỏi nhóm trong trường hợp (1) và (2) xảy ra? Hãy tìm ra một tiêu chuẩn quan trọng hơn.
4. Hãy tiếp tục cho đến khi bạn không thể đi xa hơn nữa để từ đó không điều gì có thể khiến bạn ở lại nếu tiêu chuẩn cuối cùng (n) xảy ra. Chắc chắn bạn sẽ tìm ra nhiều ý tưởng thú vị trên con đường đi từ (1) đến (n).

Bạn có thể sử dụng tiêu chuẩn theo rất nhiều cách. Đầu tiên, chúng ta thường làm nhiều việc vì những lý do không có ích chút nào. Những lý do này không biểu thị đầy đủ các giá trị của chúng ta. Tương tự, chúng ta có thể muốn làm điều gì đó theo một cách mù mờ nhưng không thể hoàn thành vì bị những tiêu chuẩn quan trọng hơn cản trở. Hiện tượng này kết nối với những mục tiêu ở chương đầu tiên. Một mục tiêu có thể cần được kết nối đến một mục tiêu lớn hơn mang tính thúc đẩy đủ mạnh nhờ những tiêu chuẩn quan trọng. Tiêu chuẩn cung cấp năng lượng để đạt được mục tiêu. Nếu bạn có thể khiến thứ gì đó quan trọng với bạn bằng cách kết nối nó đến những tiêu chuẩn cao hơn thì các chướng ngại sẽ biến mất.

Giả sử bạn nghĩ rằng sẽ là một ý tưởng tốt nếu bạn tập thể dục thường xuyên để có thân hình cân đối. Bằng cách nào đó, thời gian trôi qua và bạn không thể làm được điều này vì cảm thấy khó dành ra thời gian trong một tuần bận rộn. Kết nối việc tập thể dục thường xuyên với một thân hình thu hút và có được sức chịu đựng phụ trội đến từ việc chơi một môn thể thao thú vị nhiều khả năng sẽ có tính thúc đẩy hơn nhiều và có thể vượt hơn yếu tố thời gian về tầm quan trọng để từ đó bạn có thể dành thời gian cho nó. Thường thì sẽ luôn có thời gian cho những gì chúng ta hay làm. Chúng ta không có thời gian cho những thứ không đủ thúc đẩy đối với bản thân.

Cách bạn suy nghĩ về những tiêu chuẩn sẽ cho ra một cấu trúc mô thức phụ. Những tiêu chuẩn quan trọng sẽ được hình dung bằng những hình ảnh lớn hơn, gần hơn hay sáng rõ hơn hoặc một âm thanh to hơn hay một cảm giác mạnh mẽ hơn nằm đâu đó trong cơ thể bạn. Những mô thức phụ của các tiêu chuẩn là gì và làm sao để biết tiêu chuẩn nào quan trọng với bạn? Không có quy tắc nào hiệu quả trong tất cả các trường hợp. Khám phá những ý tưởng này vì lợi ích của bản thân bạn là điều đáng làm.

CON RẮN VÀ CÁI THANG – BƯỚC LÊN VÀ BƯỚC XUỐNG

Khi kết nối hành động với tiêu chuẩn, nó khá giống với việc chơi một trò chơi với những con rắn và cái thang. Bạn có thể bắt đầu với một vấn đề nhỏ nhưng nếu bạn kết nối nó với một

tiêu chuẩn quan trọng thì bạn sẽ rất nhanh chóng leo lên thang. Bạn sẽ được thúc đẩy để thực hiện hành động đó và bạn sẽ nghĩ về nó với những mô thức phụ khiến nó trở nên hấp dẫn.

Cách chúng ta kết nối những sự kiện và ý tưởng sẽ hình thành bản chất của bản đồ trong chúng ta hay con đường giữa các thành phố. Hiểu rõ một vấn đề không chỉ có nghĩa là có được thông tin mà còn là kết nối thông tin đó với những phần khác của bản đồ. Khi xử lý vấn đề kích cỡ của những mục tiêu, chúng ta kết nối một mục tiêu nhỏ hơn đến một mục tiêu lớn hơn để mang lại cho bản thân năng lượng và chia nhỏ một mục tiêu lớn hơn thành những mục tiêu nhỏ để có thể dễ dàng xử lý chúng. Đây là ví dụ về một ý tưởng khái quát được biết đến với tên gọi *chia dữ liệu* hay *bước lên xuống* trong NLP. Chia nhỏ dữ liệu là một thuật ngữ trong tin học có nghĩa là chia mọi thứ thành những đơn vị thông tin. Chia nhỏ hay bước lên là di chuyển từ cái cụ thể đến cái tổng quát hay từ một phần đi lên tổng thể. Chia nhỏ hay bước xuống là di chuyển từ cái tổng quát đến cái cụ thể hay từ tổng thể xuống một phần nào đó.

Ý tưởng này rất đơn giản. Hãy nhìn vào một vật thể bình thường ta dùng hàng ngày như cái ghế. Để bước lên cấp độ tiếp theo bạn phải hỏi, “Cái này là ví dụ của cái gì?” Câu trả lời có thể là, “Một món đồ trong nhà.” Bạn cũng có thể hỏi, “Cái này là một phần của cái gì?” Câu trả lời là, “Bộ đồ trong bếp”. Để bước xuống, bạn hãy đặt câu hỏi ngược lại, “Ví dụ khác về một loại vật thể được biết đến như cái ghế?” Câu trả lời có thể là, “Ghế bàn”. Cấp độ cao luôn chứa đựng những cái thuộc cấp độ thấp hơn.

Bạn luôn có thể bước qua một bên và hỏi, “Cái gì là một ví dụ khác của loại vật thể này?” Bước ra khỏi cái ghế có thể khiến câu trả lời là, “Cái bàn”. Bước ra khỏi cái ghế bàn có thể khiến câu trả lời là “Ghế xếp”. Ví dụ bước ngang luôn được quyết định bởi những vật thể cấp độ cao hơn tiếp theo. Bạn không thể hỏi về một ví dụ khác trừ khi bạn biết cái gì là ví dụ khác đó.

Siêu mô hình sử dụng khái niệm này; nó khám phá chiều đi xuống giúp cụ thể hóa ý tưởng. Hình mẫu Milton di chuyển lên cấp độ tổng quát để lấy được tất cả những ví dụ cụ thể bên dưới.

Nếu ai đó yêu cầu bạn khao đồ uống và bạn đưa họ một ly cà phê, nhưng có thể thứ họ thực sự muốn lại là một ly nước chanh. Cà phê và nước chanh đều là thức uống. Bạn cần thông tin cụ thể hơn.

Bước xuống những cái cụ thể, những sự kiện có thực trên thế giới dựa vào cảm nhận. (Tôi muốn 600 ml nước chanh Fizzo trong một cái ly cao 10 cm với ba cục đá, lắc chứ không phải khuấy.) Bước lên có thể cuối cùng dẫn đến mục tiêu hay tiêu chuẩn (Tôi muốn một thứ nước uống vì tôi khát), nếu bạn bắt đầu hỏi tại sao ở cấp độ cao.

Tất nhiên, những câu chuyện cười tận dụng kỹ thuật bước lên xuống rất nhiều và bất ngờ thay đổi quy tắc trên đỉnh. Con người kết nối sự việc theo những cách kỳ lạ và tuyệt vời (theo bản đồ riêng của chúng ta). Đừng giả định rằng họ sử dụng cùng quy tắc với thứ bạn dùng để kết nối ý tưởng. Đừng giả định rằng bạn biết được quy tắc của họ. Như trong trò chơi truyền tải thông điệp, càng bám theo những nguyên tắc thì khi truyền càng xa, thông tin càng thay đổi và càng khác xa điều bạn nghĩ.

Dưới đây là một bài tập kỹ thuật bước lên bằng những cách khác nhau. Cà phê có thể được kết nối đến một trong những khung dưới đây theo một cách khác nhau. Trong ví dụ đầu tiên, trà và cà phê đều là những tập con của một loại chung hơn được gọi là thức uống. Hãy xem liệu bạn có thể lần lượt tìm ra cách bước lên cho cà phê và từng loại khác nhau dưới đây không:

1. Trà và cà phê? Thức uống

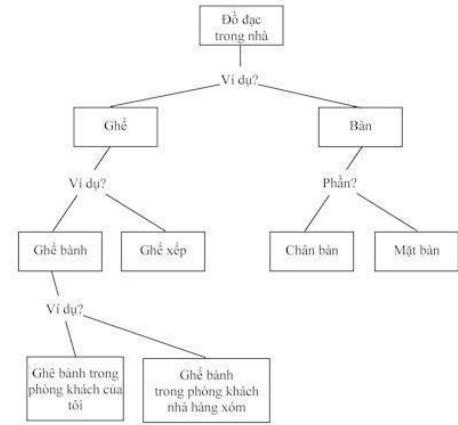
2. Mứt và cà phê?

3. Phòng mạch và cà phê?

4. Thuốc kích thích và cà phê?

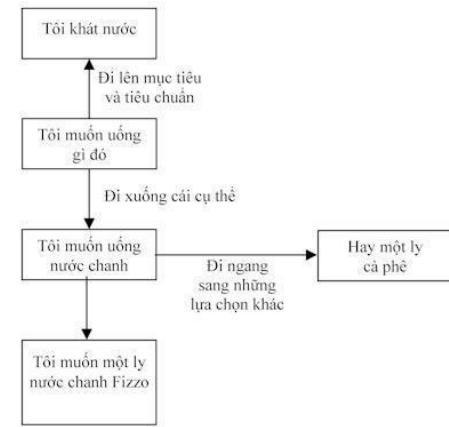
5. Hạt mầm tiền và cà phê?

(Câu trả lời nằm ở cuối chương.)



Do đó, có thể di chuyển ngang sang những thứ rất khác và đến một nơi rất khác. Hành động này giống như ý nghĩ thông thường rằng trong một ngôi làng toàn cầu, sáu mối quan hệ xã hội sẽ mang bạn đến gặp bất kỳ người nào. (Tôi biết Fred (1), người biết Joan (2), người biết Susy (3), người biết Jim (4)...)

Vậy là một lần nữa, ý nghĩa phụ thuộc vào bối cảnh. Những mối nối liên kết chúng ta tạo ra rất quan trọng. Những bức tường đứng vững nhờ vào gạch cũng như vừa hò kết nối chúng. Điều quan trọng với chúng ta và làm thế nào chúng ta kết nối những ý tưởng rất quan trọng trong những buổi hội họp, thương lượng và bán hàng.



SIÊU CHƯƠNG TRÌNH

Siêu chương trình là những phễu lọc nhận thức mà chúng ta thường sử dụng theo thói quen. Có quá nhiều thông tin để chú ý và hầu hết đều bị bỏ qua vì chúng ta chỉ có sẵn tối đa chín mảnh năng lực chú ý trong ý thức. Siêu chương trình là những mô hình mà chúng ta sử dụng để quyết định thông tin nào sẽ được tiếp nhận. Ví dụ, hãy nghĩ về một cái ly đầy nước. Giờ hãy tưởng tượng bạn uống phân nửa nước trong đó. Lúc này ly nước với phân nửa hay đầy phân nửa? Tất nhiên là cả hai rồi, chỉ là vấn đề về quan điểm thôi. Vài người lưu ý đến điểm tích cực trong một tình huống, thứ thực sự ở đó, còn những người khác lưu ý cái biến mất. Cả hai cách nhìn đều hữu ích và ai cũng sẽ ưa thích một cách nhìn hơn cách kia.

Siêu mô hình mang tính hệ thống và thói quen, chúng ta không thường đặt câu hỏi về chúng nếu chúng phục vụ tốt cho chúng ta. Những mô hình này có thể giống nhau trong nhiều bối cảnh nhưng một số ít người có thói quen rất *kiên định*, do đó những siêu chương trình nhiều khả năng sẽ thay đổi khi bối cảnh thay đổi. Điều khiến chúng ta chú ý trong môi trường làm việc có thể khác đi với chúng ta chú ý ở nhà.

Do đó, các siêu chương trình lọc thế giới để giúp chúng ta tạo ra bản đồ của riêng mình. Bạn có thể lưu ý đến các siêu chương trình của người khác thông qua cả ngôn ngữ và hành vi của họ. Bởi vì các siêu chương trình lọc các trải nghiệm và chúng ta truyền tải những trải nghiệm thông qua ngôn ngữ, các mô hình ngôn ngữ nhất định là những biểu hiện tiêu biểu của các siêu chương trình nhất định.

Siêu chương trình đóng vai trò quan trọng trong động lực thúc đẩy và ra quyết định. Những người giao tiếp tốt hình thành ngôn ngữ phù hợp với mô hình thế giới của người đối diện. Do đó, việc sử dụng ngôn ngữ phù hợp với siêu chương trình của người kia định hình trước thông tin và bảo đảm rằng người này có thể dễ dàng hiểu được chúng. Cách này giúp người nghe có nhiều năng lượng để ra quyết định và có động lực hơn.

Khi bạn biết thêm về những siêu chương trình này, bạn có thể đồng cảm với một cách nhìn cụ thể nào đó trong từng nhóm mô hình dưới đây. Thậm chí bạn có thể tự nhủ rằng làm sao ai đó có thể nghĩ khác được chứ. Đây là một manh mối dẫn dắt đến mô hình mà bản thân bạn đang sử dụng. Ở hai cực trong một mô hình siêu chương trình, nhiều khả năng có một đầu bạn không thể hiểu hay chịu đựng được. Đầu kia chính là cách nhìn của bạn.

Có rất nhiều mô hình có thể được xem là siêu chương trình và nhiều cuốn sách NLP khác nhấn mạnh vào những mô hình khác nhau. Chúng tôi sẽ đưa ra vài mô hình hữu ích nhất ở đây. Chúng tôi không có ý đánh giá về giá trị của những mô hình này. Không có cái nào tự bản thân nó là “tốt hơn” hay “đúng” cả. Tất cả đều phụ thuộc vào bối cảnh và mục tiêu bạn muốn. Vài mô hình phát huy tác dụng tốt nhất với một loại nhiệm vụ cụ thể. Câu hỏi đặt ra là: bạn có thể hành động theo cách hữu ích nhất cho nhiệm vụ bạn phải làm hay không?

Chủ động – bị động

Siêu chương trình đầu tiên là về hành động. Người *chủ động* bắt đầu hành động, anh này nhảy vào thực hiện nó. Anh này không chờ người khác bắt đầu hành động đó.

Người *bị động* chờ người khác bắt đầu hành động hay chờ đợi thời cơ trước khi hành động. Cô ấy sẽ có thể cần rất nhiều thời gian để quyết định hay không bao giờ thực sự hành động gì.

Người chủ động có khuynh hướng dùng những câu đầy đủ với một chủ ngữ cá nhân (danh từ hay đại từ), một động từ chủ động và một bổ ngữ xác thực... ví dụ, “Tôi chuẩn bị đi gặp giám đốc điều hành”.

Người bị động có khuynh hướng dùng những động từ bị động và các câu không hoàn chỉnh. Nhiều khả năng anh này cũng sử dụng những cách nói khai quát và mô hình danh từ hóa, ví dụ “Liệu tôi có khả năng sắp xếp được một cuộc họp với giám đốc điều hành không?”

Thậm chí trong một ví dụ ngắn như vậy cũng có rất nhiều khả năng tận dụng mô hình này. Một người chủ động được thúc đẩy bởi những câu khích lệ như “Giành lấy nó đi”, “Làm điều đó đi” và “Đây là lúc để hành động”. Trong một tình huống bán hàng, người chủ động nhiều khả năng sẽ tiến lên, mua và đưa ra những quyết định nhanh chóng. Người bị động thường phản ứng tốt nhất trước những câu như “Chờ đã”, “Hãy phân tích đã”, “Nghĩ về nó đi” và “Hãy xem những người khác nghĩ gì”.

Vài người hành động theo những mô hình này một cách cực đoan. Hầu hết số còn lại hành động dựa trên sự kết hợp của hai cực.

Hướng đến – tránh xa

Mô hình thứ hai thảo luận về động lực thúc đẩy và lý giải cách thức con người duy trì được sự tập trung. Những người hành động theo siêu chương trình *hướng đến* giữ được sự tập trung vào những mục tiêu của mình. Họ tiến đến điều họ muốn. Những người *tránh xa* nhận biết các vấn đề dễ dàng và biết cái gì cần tránh, vì họ biết rất rõ điều mình không muốn. Điều này có thể làm nảy sinh vấn đề xây dựng những mục tiêu có cơ sở của họ. Hãy nhớ kỹ tranh luận kinh điển trong kinh doanh, giáo dục và đào tạo là sử dụng phương pháp tiếp cận cù cà rốt hay cây gậy? Nói cách khác, khích lệ hay đe dọa tốt hơn? Câu trả lời tất nhiên là: tất cả đều phụ thuộc vào việc bạn muốn thúc đẩy ai. Dạng người hướng đến được tiếp năng lượng bằng các mục tiêu và phần thưởng. Những người tránh xa được thúc đẩy bằng cách tránh gặp phải rắc rối và hình phạt. Tranh cãi xem cách nào tốt nhất là một việc làm vô ích.

Rất dễ nhận ra mô hình này thông qua ngôn ngữ của một người. Cô này có nói về điều mình muốn, đạt được hay thu nhận được không? Hay cô ấy nói về những tình huống và những rắc rối mà cô muốn tránh. Những người hướng đến giỏi nhất trong việc thiết lập mục tiêu. Những người tránh xa rất xuất sắc trong việc tìm ra lỗi và làm tốt những công việc như kiểm soát chất lượng. Các nhà phê bình nghệ thuật luôn có một khuynh hướng tránh xa rất mạnh như rất nhiều nghệ sĩ biểu diễn có thể xác nhận!

Hướng nội – hướng ngoại

Mô hình này nói về nơi mọi người xác định tiêu chuẩn của mình. Người *hướng nội* sẽ mang những tiêu chuẩn chủ quan nội tại và sử dụng chúng để so sánh những phương thức hành động cũng như quyết định nên làm gì. Anh này sẽ sử dụng tiêu chuẩn riêng của mình để so sánh và ra quyết định. Để trả lời câu hỏi “Làm sao bạn biết bạn làm một công việc tốt?”, nhiều khả năng anh này sẽ trả lời thứ gì đó như, “Chỉ là tự tôi biết thế”. Người hướng nội tiếp thu thông tin nhưng sẽ khăng khăng đưa ra quyết định cho bản thân thông qua tiêu chuẩn cá nhân. Một người hướng nội mạnh mẽ sẽ khước từ việc người khác thay họ ra quyết định dù rằng nó là một quyết định đúng.

Người *hướng ngoại* cần mọi người cung cấp những tiêu chuẩn và định hướng. Họ biết một công việc được hoàn thành tốt là khi có ai đó nói với họ như vậy. Những người hướng ngoại cần có một tiêu chuẩn hướng ngoại. Họ sẽ hỏi bạn về những tiêu chuẩn của bạn. Trông có vẻ như họ đang gặp khó khăn với việc ra quyết định.

Người hướng nội gặp khó khăn trong việc chấp nhận sự quản lý. Nhiều khả năng họ sẽ trở thành những doanh nhân thành đạt và rất thích thú với việc tự làm chủ. Họ không cần nhiều sự giám sát.

Người hướng ngoại cần phải được quản lý và giám sát. Họ cần tiêu chuẩn cho thành công đến từ bên ngoài, nếu không họ sẽ không chắc liệu họ có làm gì đó đúng không. Một cách để xác định siêu chương trình này là đặt câu hỏi: “Làm sao bạn biết mình đã làm tốt công việc?” Người hướng nội có khuynh hướng kể với bạn rằng họ quyết định điều đó. Người hướng ngoại kể với bạn rằng họ biết vì người nào đó đã xác nhận với họ.

Lựa chọn – quy trình

Mô hình này rất quan trọng trong kinh doanh. Một người *lựa chọn* muốn có những chọn lựa và phát triển những chọn lựa thay thế. Anh này sẽ do dự không muốn đi theo những quy trình đã cũ kỹ tuy rằng chúng rất tốt. Người quy trình rất giỏi theo đuổi những phương thức hành

động đã được thiết lập, bày ra sẵn nhưng không giới phát triển chúng. Người này quan tâm nhiều đến việc làm thế nào để làm điều gì đó hơn là tại sao cô muốn làm nó. Nhiều khả năng cô này sẽ tin rằng có một cách thức “đúng” để làm mọi việc. Hiển nhiên không phải là một ý tưởng hay khi thuê một người quy trình vào làm công việc nghĩ ra các lựa chọn thay thế cho hệ thống hiện tại. Cũng không có ích khi thuê một người lựa chọn cho công việc tuân theo những quy trình được bố trí sẵn trong tình huống thành công phụ thuộc vào việc phải tuân theo quy trình đến từng bước nhỏ nhất nhất. Những người này khó có thể tuân theo những lề thói. Họ thích sự sáng tạo.

Bạn có thể xác định siêu chương trình này bằng cách đặt câu hỏi: “Vì sao bạn chọn việc làm hiện tại của mình?” Những người lựa chọn sẽ trả lời bạn những lý do vì sao họ làm điều họ đã làm. Những người quy trình có khuynh hướng kể cho bạn nghe làm thế nào họ đến được điều họ đang làm hoặc chỉ cung cấp những dữ kiện. Họ trả lời câu hỏi như thể nó là một câu hỏi “làm thế nào”.

Những người lựa chọn phản ứng trước các ý tưởng mang tính cổ động thứ giúp họ mở mang thêm nhiều chọn lựa. Những người quy trình phản ứng trước các ý tưởng mang lại cho họ một con đường rõ ràng đã được minh chứng trước.

Tổng quát – chi tiết

Mô hình này xử lý việc chia dữ liệu. Người tổng quát thường nhìn bức tranh tổng thể. Họ thoái mái nhất khi xử lý những khối thông tin lớn. Họ là những nhà tư tưởng toàn cầu. Người chi tiết thoái mái nhất với những mẩu thông tin nhỏ, xây dựng từ lớn đến nhỏ, và do đó thoái mái với những chuỗi nối tiếp, trong những trường hợp đặc biệt họ chỉ có khả năng xử lý bước tiếp theo của chuỗi nối tiếp mà họ đang theo đuổi. Người chi tiết sẽ nói về những “bước” và “chuỗi” và đưa ra những mô tả chính xác. Họ có khuynh hướng nêu rõ và sử dụng những cái tên phù hợp.

Một người tổng quát như bạn kỳ vọng sẽ khai quát hóa mọi thứ. Anh này sẽ bỏ qua những bước trong chuỗi nối tiếp khiến nó rất khó để theo kịp. Anh này sẽ nhìn cả chuỗi như một mảnh dữ liệu tổng thể hơn là một dãy với từng bước nhỏ. Người tổng quát xóa bỏ rất nhiều thông tin. Có lần, tôi mua vài trái bóng tung hứng và những hướng dẫn rõ ràng được viết bởi một người rất tổng quát. Nó được viết như sau: “Đứng thẳng, thẳng bằng với hai chân rộng ngang vai. Thở đều. Bắt đầu tung hứng.”

Người tổng quát giỏi lên kế hoạch và phát triển chiến lược. Người chi tiết giỏi làm những nhiệm vụ dạng chuỗi nối tiếp với nhiều bước nhỏ đòi hỏi phải chú ý đến chi tiết. Bạn có thể biết một người mang tính tổng quát hay chi tiết thông qua ngôn ngữ họ sử dụng. Anh này cung cấp cho bạn những chi tiết hay bức tranh tổng thể?

So sánh tương đồng – so sánh lệch

Mô hình này nói về sự so sánh. Vài người chú ý đến những gì tương đồng giữa các sự vật. Đây gọi là *so sánh giống*. (Mô hình này không liên quan đến mô hình quan hệ.) Người so sánh lệch chú ý những gì khác biệt khi so sánh. Họ chỉ ra những khác biệt và thường tham gia các cuộc tranh luận. Người đi vào chi tiết và tìm kiếm những điểm không khớp sẽ xem xét kỹ lưỡng một chiếc lược răng còn tốt để tìm kiếm những sai sót trong các răng lược. Nếu bạn là người tìm kiếm những điểm khớp và suy nghĩ tổng thể, người này sẽ khiến bạn điên lên. Hãy nhìn vào ba tam giác phía dưới. Hãy dùng ít phút để tự trả lời câu hỏi này: Quan hệ giữa chúng là gì?



Tất nhiên là không có câu trả lời nào đúng cả khi quan hệ giữa chúng tùy thuộc vào cái nhìn vào sự tương đồng và khác biệt.

Câu hỏi trên nêu bật bốn mô hình khả dĩ sau đây. Có những người tìm kiếm cái *giống nhau*, người chú ý đến những vật giống nhau. Họ có thể nói rằng cả ba hình tam giác đều như nhau. (Mà thực sự đúng là vậy.) Những người như vậy thường hài lòng với cùng một công việc hay cùng một loại công việc trong nhiều năm, và họ rất giỏi trong những nhiệm vụ cơ bản là luôn giống nhau.

Có những người chú ý sự *giống nhau có ngoại lệ*. Họ chú ý đến sự tương đồng trước, sau đó là những khác biệt. Nhìn vào bức hình trên, họ có thể trả lời rằng hai hình tam giác giống nhau và hình còn lại khác vì lộn ngược. (Cũng đúng.) Những người như vậy thường thích sự thay đổi diễn ra chậm và dần dần, và thích môi trường làm việc thay đổi theo thời gian. Khi họ biết làm thế nào để làm một công việc, họ sẵn sàng làm nó trong một thời gian rất dài và làm tốt hầu như tất cả mọi nhiệm vụ. Họ thường dùng dạng so sánh, ví dụ “tốt hơn”, “xấu hơn”, “nhiều hơn”, “ít hơn”. Họ phản ứng trước những vật chất mang tính cổ động sử dụng các từ ngữ như “tốt hơn”, “được cải thiện” hay “tiến bộ”.

Người của sự khác biệt là những người *so sánh lệch*. Họ sẽ trả lời rằng cả ba hình tam giác đều khác nhau. (Lại đúng.) Những người như vậy tìm kiếm và thích thú trước những thay đổi, thường xuyên đổi việc rất nhanh. Họ sẽ bị thu hút bởi những sản phẩm mang tính cách tân đi kèm những từ như “mới” hay “khác biệt”.

Người của sự khác biệt có ngoại lệ sẽ chú ý đến những điểm khác nhau trước, sau đó là những sự tương đồng. Họ có thể trả lời rằng ba hình tam giác khác nhau và hai trong số chúng đều hướng lên. Họ tìm kiếm sự thay đổi và phong phú nhưng không đến mức độ của người khác biệt. Do đó, để nhận ra siêu chương trình này, hãy đặt câu hỏi “Mối quan hệ giữa hai sự việc này là gì?”

Mô hình người thuyết phục

Có hai hướng để khiến một người bị thuyết phục bởi điều gì đó. Đầu tiên, thông tin đi qua kênh nào và thứ hai làm thế nào người đó quản lý thông tin một khi họ đã có nó (*phương thức*).

Đầu tiên là kênh thuyết phục. Hãy nghĩ đến một tình huống bán hàng. Khách hàng cần làm gì để bị thuyết phục rằng sản phẩm này đáng để mua? Hay nhà quản lý cần bằng chứng gì để bị thuyết phục rằng ai đó đang làm tốt công việc của mình? Câu trả lời thường liên quan đến hệ thống hình dung chính của một người. Vài người cần *nhin* thấy các bằng chứng (thị giác). Vài người *nghe* kể từ người khác. Một vài người nữa cần đọc những báo cáo như báo cáo của Hiệp hội Người tiêu dùng so sánh và đưa ra thông tin về rất nhiều sản phẩm. Những người khác cần phải *làm* điều gì đó. Họ có thể sử dụng sản phẩm để đánh giá hay làm việc cùng một nhân viên mới trước khi đưa ra quyết định cô này có năng lực. Câu hỏi đặt ra để xác định siêu chương trình này là: “Làm sao bạn biết ai đó làm tốt công việc của mình?”

Người quan sát sẽ cần phải nhìn thấy những ví dụ. Người *lắng nghe* sẽ nói chuyện với mọi người để thu thập thông tin. Người *hay đọc* sẽ cần đọc những báo cáo hay tài liệu tham khảo về nhân viên kia. Người *hành động* sẽ thực sự làm công việc cùng người nhân viên kia để bị thuyết phục rằng cô này đang làm tốt công việc của mình.

Mặt khác của siêu mô hình này là làm sao con người nắm bắt được những nhiệm vụ mới theo cách dễ dàng nhất. Người quan sát sẽ nắm bắt một nhiệm vụ mới dễ dàng nhất nếu được cho xem cách thức làm việc đó. Người lắng nghe sẽ nắm bắt tốt nhất nếu cô được mách bảo cần làm gì. Người hay đọc sẽ tiếp thu tốt nhất bằng cách đọc những hướng dẫn. Người hành động tiếp thu tốt nhất bằng cách tự bản thân mình đi ra ngoài và làm việc đó, thu được những "kinh nghiệm thực tế công việc".

Phần thứ hai của siêu chương trình này là về cách một người xử lý thông tin và cách thông tin cần được trình bày với người đó. Vài người cần được đưa ra trước mặt các bằng chứng một vài lần – có thể là hai, ba hay hơn nữa – trước khi bị thuyết phục. Những người này bị thuyết phục bởi *nhiều ví dụ*. Nhiều người khác không cần nhiều thông tin đến thế. Họ tiếp nhận những dữ kiện mới, tưởng tượng ra phần còn lại và quyết định nhanh chóng. Họ thường đưa ra kết luận dựa trên rất ít thông tin. Đây gọi là *mô hình tư động*. Mặt khác, vài người không bao giờ thực sự bị thuyết phục. Hiện tượng này được biết đến với tên gọi *mô hình kiên định*. Ngày mai bạn có thể phải chứng minh lại tất cả với họ vì ngày mai là một ngày khác. Lúc nào họ cũng cần được thuyết phục. Cuối cùng, vài người cần có những bằng chứng trong *một quãng thời gian* – một ngày, một tuần – trước khi bị thuyết phục.

Đây là một cái nhìn tổng quát ngắn gọn về một vài siêu chương trình. Chúng được phát triển ban đầu bởi Richard Bandler và Leslie Cameron Bandler và được Rodger Bailey phát triển thêm cho mục đích sử dụng trong kinh doanh được biết đến với tên gọi "Đặc trưng ngôn ngữ và hành vi". Tiêu chuẩn thường được xem như những siêu chương trình, nhưng chúng không phải là những mô hình mà là những giá trị và những thứ bạn thực sự coi trọng, do đó chúng ta phải xem xét chúng riêng biệt.

Định hướng trong thời gian thường được xem như một siêu chương trình. Vài người thuộc dạng trong thời gian có nghĩa là không phân tách với lược đồ thời gian của họ. Vài người thuộc dạng xuyên thời gian có nghĩa là họ chủ yếu phân tách bản thân ra khỏi lược đồ thời gian. Một mô hình khác cũng thường được xem như một siêu chương trình là góc nhìn nhận thức. Vài người dành hầu hết thời gian của mình cho góc nhìn đầu tiên, trong thực tại bản thân họ. Những người khác nhấn mạnh hơn và sẽ dành nhiều thời gian cho góc nhìn thứ hai. Những người khác nữa thích góc nhìn thứ ba.

Các cuốn sách khác nhau sẽ có những danh sách khác nhau về những mô hình siêu chương trình và không có câu trả lời nào đúng ngoại trừ việc sử dụng những mô hình hữu ích với bạn và bỏ mặc những mô hình còn lại. Hãy nhớ rằng mọi thứ nhiều khả năng thay đổi theo bối cảnh. Một người 90 cân sẽ là nặng trong bối cảnh của một lớp học thể dục nhịp điệu. Anh này sẽ ở đầu nặng của thước đo trọng lượng trong bối cảnh đó. Đặt vào trong một phòng tập thể dục đầy những võ sĩ Sumo thì anh này sẽ nằm ở đầu nhẹ bên kia của thước đo. Một người trông rất chủ động trong một bối cảnh có thể lại bị động trong một bối cảnh khác. Tương tự, một người có thể rất chi tiết trong môi trường làm việc nhưng rất tổng quát trong thời gian nhàn rỗi.

Siêu chương trình cũng có thể thay đổi theo trạng thái cảm xúc. Một người có thể trở nên chủ động hơn dưới áp lực và bị động hơn khi thoái mái. Cũng như tất cả những mô hình trình bày trong cuốn sách này, câu trả lời nằm ở người đối diện. Mô hình chỉ là một bản đồ. Siêu chương trình không phải là một phương pháp khác để phân loại con người. Những câu hỏi quan trọng là: Bạn có thể nhận ra mô hình của bạn không? Bạn có thể mang lại cho người khác những chọn lựa gì? Chúng là những mô hình dẫn đường hữu ích. Hãy tìm hiểu cách xác định mỗi lần một mô hình. Hãy tìm hiểu cách sử dụng mỗi lần một kỹ năng. Hãy sử dụng chúng nếu chúng hữu ích.

Tổng kết siêu chương trình

1. Chủ động – bị động

Người chủ động hành động trước. Người bị động chờ người khác bắt đầu hành động và chờ cho mọi thứ xảy ra. Người này cần thời gian để phân tích và hiểu mọi việc trước.

2. Hướng đến – tránh xa

Người hướng đến tập trung vào mục tiêu của họ và được thúc đẩy bởi thành tích. Người tránh xa tập trung vào những vấn đề để tránh chúng hơn là tập trung vào những mục tiêu để đạt được các mục tiêu này.

3. Hướng nội – hướng ngoại

Người hướng nội có những tiêu chuẩn bên trong và tự đưa ra quyết định cho bản thân. Người hướng ngoại tiếp nhận tiêu chuẩn của người khác từ bên ngoài và cần định hướng, hướng dẫn của những người khác.

4. Lựa chọn – quy trình

Người lựa chọn muốn có các chọn lựa và giỏi phát triển các giải pháp. Người quy trình giỏi tuân theo những phương thức quy trình. Họ không được thúc đẩy bởi hành động và giỏi đi theo một chuỗi thiết lập sẵn với nhiều bước.

5. Tổng quát – chi tiết

Người tổng quát thoải mái nhất khi xử lý những mảnh thông tin lớn. Họ không chú ý đến chi tiết. Người chi tiết chú ý rất nhiều đến chi tiết và cần những mảnh thông tin nhỏ để hiểu được bức tranh lớn hơn.

6. So sánh tương đồng- so sánh lệch

Người tìm kiếm sự khớp nhau sẽ hầu hết chú ý vào những điểm tương đồng khi so sánh. Người tìm kiếm sự không khớp sẽ chú ý đến những khác biệt khi so sánh.

7. Mô hình thuyết phục

Kênh:

Thị giác: cần phải nhìn thấy bằng chứng

Nghe: cần phải được nghe kể

Đọc: cần phải đọc

Hành động: cần phải hành động

Phương thức:

Nhiều ví dụ: cần phải có thông tin nhiều lần trước khi bị thuyết phục.

Tự động: chỉ cần một phần thông tin.

Kiên định: cần có thông tin mỗi lần thuyết phục và chỉ bị thuyết phục lần đó.

Trong một quãng thời gian: cần thông tin được duy trì trong một quãng thời gian.

BÁN HÀNG

Tâm lý bán hàng là một chủ đề của rất nhiều cuốn sách và chúng ta chỉ bàn sơ lược về chủ đề này ở đây để thấy được vài khả năng sử dụng các ý tưởng NLP trong hoạt động này.

Bán hàng thường bị hiểu lầm cũng như quảng cáo vậy. Một định nghĩa phổ biến mô tả hoạt động quảng cáo là nghệ thuật giamar giữ trí thông minh của con người đủ lâu để móc được tiền từ họ. Thực tế, toàn bộ ý tưởng của việc bán hàng như trong cuốn *The One Minute Sales Person* (Người bán hàng một phút) của Spencer Johnson và Larry Wilson đã miêu tả hùng hồn rằng nó là hoạt động giúp con người có được cái họ muốn. Bạn càng giúp người khác có được cái họ muốn nhiều hơn thì bạn càng trở thành một người bán hàng thành công hơn.

Rất nhiều ý tưởng NLP sẽ phát huy tác dụng khi hướng về mục tiêu này. Thiện cảm ban đầu rất quan trọng. Neo tài giỏi sẽ giúp bạn có khả năng xử lý các thách thức khi đang ở trạng thái tài giỏi. Cảm giác tốt về công việc giúp bạn làm tốt công việc.

Đồng hành tương lai có thể giúp bạn tạo ra những tình huống và cảm giác bạn muốn bằng cách diễn tập trong tâm trí trước. Thiết lập những mục tiêu có cơ sở là một kỹ năng vô giá trong bán hàng. Trong chương 1, bạn đã ứng dụng những tiêu chuẩn có cơ sở vào các mục tiêu cá nhân của bạn. Những câu hỏi bạn dùng trong chương đó có thể được sử dụng để giúp những người khác hiểu rõ hơn về điều họ muốn. Kỹ năng này rất cần thiết trong bán hàng vì bạn chỉ có thể làm thỏa mãn người mua khi bạn biết chính xác điều họ muốn.

Bước lên và bước xuống có thể giúp bạn tìm ra thứ mọi người cần. Tiêu chuẩn của họ là gì? Một sản phẩm quan trọng với họ ở những điểm nào?

Họ có một hình dung trong đầu về thứ họ đang mua hay không và bạn có thể giúp họ nhận ra điều đó không?

Tôi nhớ một ví dụ như sau. Có một con đường cao ở khu tôi sống có khá nhiều những cửa hàng bán đồ kim khí. Cửa hàng kinh doanh tốt nhất là một cửa hàng nhỏ, nằm rìa khu đường tập trung các cửa hàng. Người chủ cửa hàng luôn tận tâm nỗ lực để biết bạn đang làm gì và bạn cần một dụng cụ hay thiết bị cho mục đích gì. Dù rằng không phải lúc nào ông cũng thiết lập được quan hệ tốt vì đôi khi sự tra hỏi của ông trở nên thái quá, nhưng ông muốn chắc chắn rằng ông không bán cho bạn thứ gì đó không thể giúp bạn đạt được điều bạn muốn. Nếu ông không có công cụ bạn cần, ông sẽ chỉ bạn sang cửa hàng có nó. Ông tồn tại rất chắc chắn trong môi trường cạnh tranh mạnh mẽ gồm những chuỗi cửa hàng lớn với giá bán thấp hơn rất nhiều.

Trong mô hình của chúng tôi, ông dùng kỹ thuật bước lên để tìm ra tiêu chuẩn và mục tiêu của khách hàng, sau đó bước xuống để tìm chính xác công cụ mà họ cần. Hành động này có thể phải bao gồm một bước di chuyển ngang sang thứ khách hàng yêu cầu ban đầu. (Lúc nào tôi đến cửa hàng đó cũng vậy).

Di chuyển ngang rất hữu ích để biết được một người thích một sản phẩm ở điểm nào. Đâu là những điểm tốt? Đâu là những điểm khác biệt khiến người đó chọn sản phẩm này thay vì sản phẩm khác? Khám phá thứ mà một người muốn theo ba hướng sau là một mô hình kiên định của những người bán hàng giỏi nhất. Sự nhất quán là điều thiết yếu. Người bán hàng có sử dụng sản phẩm mình bán không? Liệu anh này có thực sự tin vào những ưu thế sản phẩm mà mình nói không? Sự thiếu nhất quán sẽ lộ ra trong giọng nói, tư thế và khiến người mua cảm thấy nghi ngờ.

KHUNG BỐI CẢNH

Bối cảnh hóa trong NLP là cách chúng ta đặt sự việc vào những bối cảnh khác nhau để mang lại ý nghĩa cho chúng; những thứ chúng ta xem là quan trọng tại thời điểm đó. Dưới đây là năm cách hữu ích để bối cảnh hóa những sự kiện. Vài cách tiềm ẩn trong những khía cạnh khác của NLP và đáng được làm rõ ở đây.

Khung mục tiêu

Khung bối cảnh này đánh giá từ góc nhìn mục tiêu. Đầu tiên hãy xác định mục tiêu của bạn, và chắc rằng nó dựa trên cơ sở nào đó. Nó có tích cực không? Có trong tầm kiểm soát không? Nó có cụ thể và nắm trong tầm với không? Bằng chứng là gì? Bạn có những nguồn lực để đạt được nó không? Nó phù hợp với những mục tiêu khác của bạn như thế nào?

Thứ hai, bạn có thể cần phải khơi gợi mục tiêu từ những người liên quan để giúp họ hiểu rõ điều họ muốn, để bạn có thể tiến lên phía trước. Thứ ba, có những mục tiêu trùng khớp với nhau. Khi bạn có mục tiêu và người kia cũng có mục tiêu, bạn có thể xem xét xem chúng phù hợp thế nào. Có thể bạn cần thương lượng về những khác biệt giữa chúng.

Cuối cùng, bằng cách nhớ trong đầu các mục tiêu, bạn có thể nhận ra liệu mình có đang hướng về phía chúng không. Nếu không, bạn cần làm gì đó khác đi.

Khung bối cảnh mục tiêu là một lăng kính cực kỳ hữu ích để quan sát những hành động của bạn. Trong kinh doanh, nếu các nhà điều hành không có cái nhìn rõ ràng về mục tiêu, thì họ sẽ không có nền tảng vững chắc để đưa ra quyết định và không có cách nào để đánh giá liệu một hành động có hữu ích hay không.

Khung môi trường

Một lần nữa, khung bối cảnh này được sử dụng một cách rõ ràng với những mục tiêu và tiềm năng bên dưới xuyên suốt cuốn sách. Làm thế nào những hành động của tôi phù hợp với hệ thống quyền lợi to lớn hơn của gia đình, bạn bè, công việc? Liệu nó có biểu thị sự chính nguyên của tôi dưới vai trò một con người không? Liệu nó có tôn trọng sự chính nguyên của những người liên quan không? Sự nhất quán là cách tâm trí vô thức của chúng ta cho chúng ta biết về môi trường bên ngoài và là điều kiện tiên quyết để hành động một cách thông minh.

Khung bằng chứng

Khung bối cảnh này tập trung vào những chi tiết rõ ràng và cụ thể. Cụ thể là làm thế nào bạn biết mình đã đạt được mục tiêu? Bạn sẽ thấy, nghe và cảm nhận điều gì? Khung bối cảnh này hình thành một phần khung mục tiêu và đôi khi hữu ích để ứng dụng vào chính bản thân nó, đặc biệt là với những tiêu chuẩn.

Khung như thế

Khung bối cảnh này là một cách thức sáng tạo để giải quyết vấn đề bằng cách giả vờ rằng cái gì đó xảy ra vì mục đích tìm ra những khả năng mới. Hãy bắt đầu bằng những từ như, “Nếu điều này xảy ra...” hay “Hãy giả định rằng...” Khung bối cảnh này hữu ích theo rất nhiều cách. Ví dụ, nếu một người quan trọng vắng mặt trong buổi họp, bạn có thể hỏi, “Nếu X ở đây, cô ấy sẽ làm gì?” Nếu ai đó biết X rất rõ, câu trả lời của người này có thể rất hữu ích. (Sau đó nhớ kiểm tra lại với X nếu đó là những quyết định quan trọng).

Một cách khác để áp dụng ý tưởng này là hình dung bạn trong sáu tháng hay một năm tới với một tương lai thành công, nhìn lại và hỏi, “Những bước chúng ta thực hiện đã dẫn dắt chúng ta đến tình trạng hiện tại là gì?” Từ góc nhìn này, bạn có thể phát hiện ra những thông

tin quan trọng mà bạn không thể dễ dàng nhìn thấy ở hiện tại vì bạn ở quá gần với nó.

Một cách khác là lường trước tình huống tệ hại nhất có thể xảy ra. Bạn sẽ làm gì nếu tình huống tệ hại nhất xảy ra? Bạn có trong tay những lựa chọn hay kế hoạch gì? "Như thế" có thể được sử dụng để nghiên cứu tình huống tệ hại nhất như một ví dụ cụ thể của một quá trình tổng quát hơn và rất hữu ích được biết đến với tên gọi lập kế hoạch rủi ro. (Một quá trình mà từ đó các công ty bảo hiểm sử dụng để kiểm rất nhiều tiền).

Khung dò ngược

Khung bối cảnh này rất đơn giản. Bạn tóm tắt ngược lại thông tin bạn có cho đến thời điểm này bằng cách sử dụng những ngôn từ chính yếu cũng như giọng nói của người kia. Đây là điều khiến chúng khác biệt so với một tóm tắt cái thường làm biến dạng một cách có hệ thống những ngôn từ của người kia. Phương pháp dò ngược hữu ích để mở đầu một cuộc thảo luận, để cập nhật thông tin cho những người mới trong một nhóm, và để kiểm tra sự đồng thuận cũng như hiểu biết của những người tham gia trong một cuộc họp. Nó giúp xây dựng quan hệ và hữu ích bất cứ khi nào bạn lạc lối; nó giúp làm sáng tỏ con đường phía trước.

Rất nhiều thông điệp tưởng như đi đến được cái nhìn thống nhất nhưng những người tham gia cuộc họp đi về với những ý tưởng hoàn toàn khác nhau về điều được đồng thuận. Phương pháp dò ngược có thể giữ bạn luôn hướng về mục tiêu mong muốn.

CÁC CUỘC HỌP

Dù rằng chúng ta sẽ mô tả những cuộc họp trong một bối cảnh kinh doanh, các mô hình ứng dụng giống nhau ở bất kỳ bối cảnh nào nơi hai hay nhiều người gặp gỡ nhau vì một mục đích chung. Khi đọc hết phần còn lại của chương này, hãy suy nghĩ về từng mô hình trong bất kỳ bối cảnh nào phù hợp với bạn.

NLP có thể đóng góp rất nhiều trong môi trường kinh doanh. Nguồn lực lớn nhất trong bất kỳ doanh nghiệp nào chính là con người. Con người càng trở nên hiệu quả thì doanh nghiệp càng thành công hơn. Doanh nghiệp là một đội ngũ những người làm việc hướng đến một mục tiêu chung. Thành công của họ phụ thuộc vào việc họ giải quyết những vấn đề dưới đây như thế nào:

- a) Thiết lập mục tiêu.
- b) Giao tiếp hiệu quả trong nhóm cũng như với thế giới bên ngoài.
- c) Nắm bắt môi trường hiệu quả. Luôn ghi nhớ nhu cầu và phản ứng của khách hàng trong đầu.
- d) Cam kết hướng đến thành công: sự nhất quán.

Cảm giác tài giỏi, linh động, những phễu lọc nhận thức, kỹ năng thuyết trình và giao tiếp của các cá nhân trong doanh nghiệp quyết định việc doanh nghiệp đó thành công tới mức nào. NLP trình bày những kỹ năng chính xác để tạo ra thành công trong thế giới kinh doanh.

NLP đi vào tâm điểm của một tổ chức doanh nghiệp thông qua việc gạn lọc và phát triển sự hiệu quả của từng cá nhân thực hiện những nhiệm vụ này. Các cuộc họp kinh doanh là một trong những nơi mà các kỹ năng này hội tụ. Chúng ta sẽ bắt đầu giải quyết những cuộc họp tập thể – nơi hầu hết mọi người đều nhất trí với kết quả. Những cuộc họp luôn có những kết quả mâu thuẫn sẽ được giải quyết trong chủ đề thương lượng.

Các cuộc họp đều có mục đích và mục đích của những cuộc họp tập thể đa phần rõ ràng, ví dụ gặp gỡ đồng nghiệp một lần mỗi tuần để trao đổi thông tin, ra quyết định và phân chia nhiệm vụ. Những ví dụ khác là lên kế hoạch ngân sách cho năm sau, một cuộc họp khen thưởng thành tích hay đánh giá lại một dự án.

Để tham dự một cuộc họp quan trọng, bạn cần ở trong một trạng thái mạnh mẽ, tài giỏi và nhất quán về phần vai trò mà mình đảm trách. Các neo cảm xúc có thể hữu dụng cả trước cuộc họp để mang bạn đến một trạng thái tốt và trong thời gian cuộc họp nếu mọi thứ diễn ra không như mong đợi. Hãy nhớ rằng những người khác sẽ thả neo cho bạn và bạn là một neo đối với những người khác. Bản thân căn phòng cũng có thể là một neo. Một văn phòng thường là một nơi đầy những cạm bẫy của quyền lực và thành công cá nhân của những người ngồi sau bàn giấy. Bạn có thể cần đến tất cả nguồn lực mà mình có.

Số người tham gia vào cuộc họp có thể được lên danh sách từ trước. Bạn phải hiểu rõ mục tiêu của mình. Bạn cũng cần một phương pháp đánh giá thông qua các bằng chứng: làm thế nào bạn biết mình đã đạt được nó. Bạn cần phải rất rõ ràng về điều bạn muốn thấy, nghe và cảm nhận. Nếu bạn không có mục tiêu nào cho cuộc họp, nhiều khả năng bạn đang phí phạm thời gian của mình.

Khuôn mẫu cơ bản cho những cuộc họp thành công giống với buổi hội thảo NLP ba phút ở chương 1:

1. Bạn biết bạn muốn gì.
2. Bạn biết người khác muốn gì.
3. Tìm ra những cách để tất cả mọi người đều đạt được điều đó.

Khuôn mẫu này trông có vẻ đơn giản và hiển nhiên nhưng chúng thường bị lẩn trong trạng thái thô và lộn xộn, và bước thứ ba có thể khó khăn nếu tồn tại nhiều quyền lợi xung đột lẫn nhau.

Khi cuộc họp bắt đầu, hãy tìm sự đồng thuận về một mục đích chung. Quan trọng là tất cả đều phải nhất trí về mục tiêu của cuộc họp, một vấn đề nào đó cần được giải quyết. Khi bạn có một mục tiêu, hãy neo nó lại. Cách dễ dàng nhất là sử dụng một cụm từ then chốt và viết nó lên bảng. Bạn cũng cần phải nhất trí về những bằng chứng cho thấy mục tiêu đã đạt được. Làm sao mọi người biết khi nào họ có được nó? Hãy sử dụng khung bằng chứng.

Một lần nữa, quan hệ là bước thiết yếu. Bạn sẽ cần tạo dựng mối quan hệ với những thành viên tham dự cuộc họp thông qua các kỹ năng phi ngôn từ và ngôn từ tương đồng nếu chưa có quan hệ với những người này. Hãy nhạy cảm trước bất kỳ sự thiếu sót nào của bất kỳ người tham dự nào về mục tiêu chung.

Trong quá trình thảo luận, khung bằng chứng, môi trường, dò ngược và như thế có thể hữu ích. Một vấn đề khiến cuộc họp không đạt được mục tiêu là tình trạng lạc đề. Khi bạn nhận ra điều đó thì thời gian đã hết và mục tiêu vẫn chưa đạt được. Rất nhiều cuộc họp lạc đề ở đoạn kết và chốt lại ở ngõ cụt.

Khung mục tiêu có thể được sử dụng để thách thức sự xác đáng của bất kỳ đóng góp nào và bằng cách đó giữ cho cuộc họp không lạc đề. Trong buổi thảo luận, giả sử một đồng nghiệp đưa ra một đóng góp không hề liên quan đến mục tiêu đã được thông qua. Đóng góp đó có thể thú vị, đầy thông tin và đúng sự thật nhưng không liên quan. Bạn có thể nói gì đó như, "Tôi chưa thấy ý kiến đó có thể hướng chúng ta đến gần mục tiêu hơn; anh có thể giải thích cho chúng tôi biết ý kiến đó phù hợp với cuộc họp này ở điểm nào không?" Bạn có thể neo hành động thách

thức tính xác đáng này theo cách có thể nhìn thấy được bằng một cử động tay hay đầu. Người nói phải lý giải được đóng góp của mình có liên quan thế nào. Nếu không thể lý giải thì sẽ tiết kiệm được một khoảng thời gian quý báu. Đóng góp đó có thể quan trọng trong một bối cảnh khác. Trong trường hợp này, hãy đánh giá nó như thế và khẳng định rằng đóng góp đó sẽ được cân nhắc vào dịp khác. Hãy chốt và tóm lại từng vấn đề khi nó được đề cập và phù hợp với mục tiêu được đồng thuận hay khẳng định cân nhắc nó cho một cuộc họp khác.

Nếu ai đó làm gián đoạn cuộc họp hay dẫn dắt theo hướng lạc đề, bạn có thể nói “Tôi đánh giá cao việc bạn thể hiện cảm xúc rất mạnh về vấn đề này và rõ ràng nó rất quan trọng với bạn. Tuy nhiên, chúng ta đã nhất trí rằng đây không phải nơi để thảo luận nó. Chúng ta có thể gặp nhau và giải quyết vấn đề này sau không?” Xác định sự nhất quán khi bạn đưa ra những loại đề nghị như vậy. Phương pháp xác định có thể sẽ cho bạn biết X đốt một điều thuốc khi anh hài lòng với mục tiêu. Y luôn nhìn xuống khi phản đối (do đó hỏi anh ta xem anh cần cái gì để thấy hài lòng về vấn đề đó). Z cắn móng tay khi cảm thấy không hài lòng. Có nhiều cách đến nỗi bạn có thể nhận ra cách thức cuộc họp đang tiến triển ở một mức độ sâu hơn và để sang một bên những rắc rối trước khi chúng này sinh.

Khi chốt lại cuộc họp, hãy sử dụng khung dò ngược và đạt được sự thống nhất về tiến trình cũng như mục tiêu. Hãy vạch rõ và đạt được sự thống nhất về những hành động nào sẽ được thực hiện và do ai thực hiện. Thỉnh thoảng sẽ không có được sự thống nhất đa số, do đó chốt lại cuộc họp được hay không phụ thuộc vào những hành động nhất định. Khi đó bạn hãy nói, “Nếu điều này xảy ra và nếu X làm điều này và nếu chúng ta thuyết phục được Y rằng điều này tốt thì chúng ta sẽ tiến hành chứ?” Đây là kiểu chốt vấn đề có điều kiện.

Hãy neo sự đồng thuận với những từ ngữ then chốt và đồng hành tương lai. Cái gì sẽ nhắc nhở các thành viên tham dự thực hiện điều họ đã đồng thuận? Hãy đem sự đồng thuận ra khỏi căn phòng và chắc rằng nó liên kết đến những sự kiện độc lập khác đóng vai trò dấu hiệu nhắc nhở mọi người thực hiện những hành động họ đã đồng thuận.

Nghiên cứu cho thấy chúng ta nhớ các sự việc tốt nhất khi chúng xảy ra đầu tiên và cuối cùng trong một cuộc họp. Hãy tận dụng điều này và nêu những điểm quan trọng vào đầu và cuối buổi họp.

Tóm tắt quy cách cuộc họp

A) Trước khi họp:

1. Đặt ra mục tiêu và bằng chứng cho biết bạn đã đạt được mục tiêu.
2. Xác định thành viên tham gia và chương trình họp.

B) Trong buổi họp:

1. Hãy trong trạng thái tài giỏi. Sử dụng neo nếu cần thiết.
2. Tạo thiện cảm.
3. Đạt được sự đồng thuận về một mục tiêu chung và bằng chứng cho mục tiêu đó.
4. Sử dụng phương pháp thử thách sự thống nhất để giữ cuộc họp không lạc đề.
5. Nếu không có sẵn thông tin, hãy sử dụng khung như thế.
6. Sử dụng khung dò ngược để tổng kết những đồng thuận then chốt.

7. Tiếp tục hướng về phía mục tiêu bằng cách sử dụng Siêu mô hình hay những công cụ cần thiết khác.

C) Chốt cuộc họp:

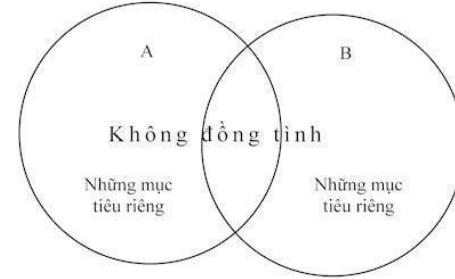
1. Kiểm tra sự nhất quán và đồng thuận của những thành viên tham gia khác.
2. Tóm tắt những hành động cần thực hiện. Sử dụng khung dò ngược để tận dụng việc chúng ta nhớ những đoạn kết dễ dàng hơn.
3. Kiểm tra sự đồng thuận nếu cần.
4. Sử dụng câu chốt có điều kiện nếu cần.
5. Đồng hành tương lai cho những quyết định.

THƯƠNG LƯỢNG

Thương lượng là hoạt động giao tiếp nhằm mục tiêu đạt được một quyết định chung, một quyết định mà cả hai bên đều nhất trí. Thương lượng là quy trình đạt được điều bạn muốn ở những người khác bằng cách cho họ cái họ muốn và nó diễn ra trong bất kỳ cuộc họp nào xuất hiện những quyền lợi mâu thuẫn lẫn nhau.

Liệu thương lượng có dễ dàng thực hiện như mô tả không. Ở đây tồn tại một sự cân bằng và một điều nhảy giữa sự chính nguyên, giá trị cũng như mục tiêu của bạn và của những thành viên tham gia khác. Điều nhảy giao tiếp diễn ra tới lui, sẽ có vài quyền lợi và giá trị tương đồng, vài cái khác đối lập. Theo cách nhìn này, thương lượng xâm nhập vào tất cả những gì chúng ta làm. Chúng ta thảo luận ở đây về quá trình thương lượng hơn là điều bạn mong muốn đạt được qua thương lượng.

Thương lượng thường diễn ra để tranh giành những nguồn lực khan hiếm. Kỹ năng chính trong thương lượng là làm cho các mục tiêu trùng khớp với nhau: làm cho chúng phù hợp với nhau để tất cả những người liên quan đều đạt được điều mình muốn (dù rằng điều đó có thể không giống với điều họ muốn ở thời điểm bắt đầu thương lượng). Cách tốt nhất để bạn đạt được mục tiêu của mình là bảo đảm những người liên quan cũng đạt được mục tiêu của họ.



Đối lập với việc tìm kiếm các mục tiêu chung là thao túng, cái mà những người khác không muốn. Có bốn rủi ro với những người thao túng: hối hận, bức bối, tố cáo và trả thù. Khi bạn thương lượng bằng cách nỗ lực làm khớp những mục tiêu thì những người khác sẽ trở thành đồng minh chứ không còn là đối thủ của bạn. Nếu một cuộc thương lượng có thể được cấu trúc như một liên minh giải quyết một vấn đề chung, thì vấn đề đó đã phần nào được giải quyết. Hoạt động biến các kết quả trở nên trùng khớp chính là tìm kiếm vùng giao nhau.

Hãy tách mọi người ra khỏi vấn đề. Cần nhớ rằng hầu hết những cuộc thương lượng đều liên quan đến những người mà bạn muốn hay có quan hệ. Dù bạn đang thương lượng bán hàng,

lương bỗng hay một kỳ nghỉ lễ, nếu bạn có được điều mình muốn với cái giá người kia phải trả, hay họ nghĩ rằng bạn quá hấp tấp, thì bạn sẽ mất đi thiện chí đáng giá trong dài hạn hơn là thành công trong buổi họp.

Bạn thương lượng vì bạn có các mục tiêu khác nhau. Bạn cần khám phá những sự khác biệt này vì chúng sẽ dẫn bạn đến những vùng mà bạn có thể thực hiện việc đánh đổi để đôi bên cùng có lợi. Những quyền lợi mâu thuẫn ở một cấp độ có thể giải quyết nếu bạn tìm ra được cách giúp các bên nâng mục tiêu của họ lên cấp độ cao hơn. Đây là kỹ thuật bước lên giúp bạn tìm kiếm và tận dụng những mục tiêu thay thế ở cấp cao hơn. Mục tiêu ban đầu chỉ là một cách đạt được mục tiêu cao hơn.

Ví dụ, trong một cuộc thương lượng lương bỗng (mục tiêu ban đầu), nhiều tiền hơn chỉ là một cách để đạt được chất lượng cuộc sống tốt hơn (mục tiêu cao hơn). Có nhiều cách khác để có được chất lượng cuộc sống tốt hơn mà không cần đến tiền như kỳ nghỉ lễ kéo dài hơn hay thời gian làm việc linh động hơn. Kỹ thuật bước lên giúp tìm ra những nhịp cầu chung cho các quan điểm khác nhau.

Người ta có thể muốn cùng một thứ với những lý do khác nhau. Giả sử hai người tranh cãi về một quả bí. Cả hai đều muốn có nó. Tuy nhiên, khi họ giải thích vì sao lại muốn quả bí đó, bạn sẽ khám phá ra một người muốn phần thịt bên trong để làm bánh còn người kia muốn cái vỏ để làm mặt nạ Halloween. Họ đang không tranh cãi để giành cùng một thứ. Rất nhiều mâu thuẫn biến mất khi được phân tích theo cách này. Đây chỉ là một ví dụ nhỏ nhưng hãy hình dung tất cả những khả năng khác nhau có thể tồn tại trong bất kỳ bất đồng nào.

Nếu tình thế bế tắc và một người từ chối cân nhắc một bước đi nào đó, bạn có thể đặt câu hỏi, “Điều gì sẽ xảy ra nếu đây không phải là vấn đề?” hay, “Trong tình huống nào bạn sẽ sẵn sàng nhường nhịn?”. Đây là phiên bản sáng tạo của khung như thế và câu trả lời thường phá vỡ thế bế tắc. Bạn đang yêu cầu người xây nên bức tường cản trở suy nghĩ hãy đi vòng qua nó.

Hãy đặt ra những giới hạn trước khi bắt đầu. Sẽ vô cùng rối rắm và tự chuốc thất bại nếu bạn tự thương lượng với mình trong khi điều cần làm là thương lượng với người khác. Bạn cần điều mà Roger Fisher và William Ury trong cuốn sách tuyệt vời về nghệ thuật thương lượng, *Getting to Yes* (Thành công trong đàm phán), gọi là BATNA hay viết đầy đủ là lựa chọn thay thế tốt nhất với một thỏa thuận thương lượng. Bạn sẽ làm gì nếu bất chấp tất cả nỗ lực mà hai bên vẫn không đạt được thỏa thuận? Có một BATNA hợp lý sẽ mang lại cho bạn nhiều lực đẩy hơn trong thương lượng cũng như cảm giác an toàn cao hơn.

Hãy tập trung vào những quyền lợi và các dự định hơn là hành vi. Bạn rất dễ bị cuốn hút vào việc giành chiến thắng và chỉ trích hành vi của người khác, nhưng thực sự thì không ai thắng trong tình huống như thế cả.

Một thỏa thuận khôn ngoan và lâu bền sẽ bao gồm những cân nhắc đến lợi ích cộng đồng và môi trường. Giải pháp thỏa mãn đôi bên dựa trên lợi ích chung, một mô hình đôi bên cùng chiến thắng chứ không phải bên thắng bên bại. Do đó, điều quan trọng là vấn đề chứ không phải con người, những dự định chứ không phải hành vi, những lợi ích của các bên chứ không phải vai trò của họ.

Việc có một quy trình bằng chứng độc lập với những bên liên quan cũng rất cần thiết. Nếu cuộc thương lượng được cơ cấu như một công cuộc chung tay tìm kiếm giải pháp, thì cuộc thương lượng này sẽ được quản lý bởi những nguyên tắc chứ không phải áp lực. Chỉ khuất phục trước những nguyên tắc chứ không phải áp lực.

Có một vài điểm cần ghi nhớ khi thương lượng. Đừng đưa ra một đề xuất đáp trả tức khắc ngay sau khi bên kia đưa ra một đề xuất. Đây chính xác là thời điểm mà họ ít hứng thú với đề

nghị của bạn nhất. Thảo luận về đề xuất của họ trước. Nếu bạn không đồng ý, trước hết hãy đưa ra lý do. Nói luôn rằng bạn không đồng ý là một cách rất hay để khiến người kia không lắng nghe vài phát biếu tiếp theo của bạn.

Người thương lượng giỏi thường sử dụng rất nhiều câu hỏi. Thực tế, hai người thương lượng giỏi nhất sẽ thường bắt đầu thương lượng về những câu hỏi. “Tôi đã trả lời ba câu hỏi của anh, giờ anh hãy trả lời những câu hỏi của tôi nhé...” Các câu hỏi cho bạn thời gian suy nghĩ và chúng là những lựa chọn thay thế cho sự bất đồng. Khiến một người thấy được sự yếu kém trong những lập luận của mình bằng cách hỏi anh ta về điều đó tốt hơn rất nhiều so với việc nói thẳng với anh ta về sự yếu kém mà bạn nhận thấy.

Những người đàm phán giỏi cũng nhấn mạnh câu hỏi của họ rất rõ ràng. Họ sẽ nói, “Tôi có thể hỏi anh về điều đó được không?” Bằng cách đó, họ tập trung sự chú ý của mọi người trong cuộc họp và câu trả lời, đồng thời khiến người được hỏi không thể tránh né vấn đề nếu anh này đồng ý trả lời câu hỏi.

Có vẻ như bạn càng đưa ra nhiều lý do cho quan điểm của mình thì càng tốt. Những cụm từ như “trọng lượng của lập luận” ngữ ý rằng nó là những lập luận có trọng lượng trên bàn cân cho đến khi bạn chạm đến nó. Thực ra ý nghĩa ở đây ngược lại. Bạn càng đưa ra ít lý do càng tốt bởi một xâu chuỗi chỉ có mức độ chắc chắn bằng với độ chắc của mắt xích yếu nhất. Một lập luận yếu sẽ làm giảm giá trị lập luận mạnh và nếu bạn bị hút vào việc bảo vệ lập luận yếu đó, thì vị thế của bạn sẽ rất kém. Hãy cẩn thận với người nói, “Đó có phải là lập luận duy nhất của anh không?” Nếu bạn có một lập luận chặt chẽ, hãy trả lời “Đúng vậy”. Đừng để bị dẫn dụ vào chuyện đưa ra thêm một lập luận khác mà nhiều khả năng sẽ yếu hơn. Câu hỏi tiếp theo sẽ là, “Tất cả chỉ có vậy thôi à?” Nếu bạn cắn miếng mồi này, có nghĩa là bạn sẽ đang cấp cho anh chàng kia đạn dược để bắn hạ bạn. Hy vọng rằng khi cuộc thương lượng được xác định như một hành trình chung tìm kiếm giải pháp, dạng mảnh lới này sẽ không xảy ra.

Cuối cùng, bạn có thể sử dụng khung như thế và đóng vai người ngoan cố để kiểm tra sự đồng thuận (“Không, tôi không cho rằng cái này sẽ có hiệu quả, tất cả đường như còn quá hời hợt với tôi...”). Nếu những người khác đồng ý với bạn, thì có nghĩa là bạn vẫn còn việc phải làm. Nếu họ tranh cãi thì có nghĩa là tất cả đều tốt đẹp.

Danh sách kiểm tra các bước thương lượng

A) Trước khi thương lượng

Xây dựng BATNA và những giới hạn của bạn trong thương lượng.

B) Trong quá trình thương lượng

1) Tạo thiện cảm.

2) Rõ ràng về mục tiêu của bạn và bằng chứng để kiểm tra mục tiêu. Xác định mục tiêu của các thành viên khác đi kèm với bằng chứng.

3) Cơ cấu cuộc thương lượng thành một hành trình chung tay tìm kiếm giải pháp.

4) Làm rõ những vấn đề chính và thu thập sự đồng tình đa số. Khớp các mục tiêu, thực hiện kỹ thuật bước lên nếu cần để tìm ra một mục tiêu chung.

Kiểm tra để chắc rằng bạn đã có được sự đồng thuận nhất quán về mục tiêu này từ tất cả các thành viên tham gia.

5) Chia nhỏ mục tiêu để xác định những vùng có được sự đồng thuận nhiều nhất và ít nhất.

6) Bắt đầu từ những vùng dễ nhất, chuyển sang đạt được sự đồng thuận bằng cách sử dụng những kỹ thuật giải quyết rắc rối sau:

Lạc đe...	Thử thách tính xác đáng
Mục tiêu mâu thuẫn lẫn nhau...	Sử dụng kỹ thuật bước lên và bước xuống để tìm ra mục tiêu chung
Không chắc chắn...	Dò ngược
Thiếu thông tin...	Sử dụng khung như thế và Siêu mô hình
Thế hệ tác...	Sử dụng câu hỏi: "Cái gì phải xảy ra?"

Dò ngược mỗi khi có được sự đồng thuận ở từng vùng và kết thúc bằng vùng khó khăn nhất.

C) Chốt cuộc thương lượng

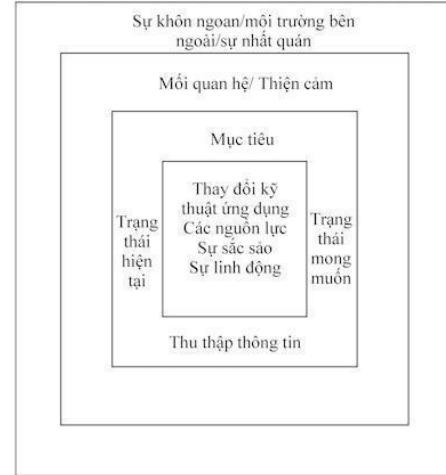
1. Khung dò ngược
2. Kiểm tra sự đồng thuận và tính nhất quán
3. Đồng hành tương lai
4. Viết lại những gì đã đồng ý. Tất cả thành viên tham gia đều có một bản sao có ký tên.

Câu trả lời: 1. Trà và cà phê – thức uống. 2. Mứt và cà phê – nông phẩm dễ bán. 3. Clinic (phòng mạch) và coffee (cà phê) – từ có sáu ký tự bắt đầu bằng chữ “c”. 4. Thuốc kích thích và cà phê – chất kích thích. 5. Hạt mã tiền và cà phê – Thuốc lợi tiểu.

CHƯƠNG 8. TÂM LÝ TRỊ LIỆU

Những hình mẫu NLP đầu tiên xuất phát từ tâm lý trị liệu. Tuy nhiên, NLP không giới hạn trong tâm lý trị liệu, chỉ đơn thuần là một sự tình cờ khi John và Richard dùng góc nhìn của tâm lý trị liệu để nghiên cứu những cá nhân xuất sắc lúc mới bắt đầu thực hiện việc mô hình hóa. Cuốn *Cấu trúc ma thuật 1* đã khám phá cách thức chúng ta giới hạn thế giới của mình thông qua cách thức sử dụng ngôn ngữ cũng như cách sử dụng Siêu mô hình để vượt qua những giới hạn này. Cuốn *Cấu trúc ma thuật 2* phát triển những hệ thống hình dung và trị liệu gia đình. Từ những nền tảng này, NLP đã tạo ra rất nhiều kỹ thuật trị liệu tâm lý và ở chương này chúng ta sẽ thảo luận về ba kỹ thuật chính: chữa trị chứng ám ảnh sợ hãi, Mô hình vút nhanh và thương lượng nội tâm. Chương này cũng sẽ chỉ ra các tình huống mà những kỹ thuật trên có thể áp dụng tốt nhất.

Ý tưởng chung xung quanh những kỹ thuật này là sử dụng chúng với sự khôn ngoan, đánh giá cao các mối quan hệ bên ngoài và sự cân bằng bên trong của người đó.



Có hai khía cạnh quan trọng với bất kỳ chuyên gia trị liệu hay ai đó đang giúp đỡ người khác thay đổi cuộc đời. Khía cạnh đầu tiên là mối quan hệ. Hãy tạo dựng và duy trì quan hệ để thiết lập bầu không khí tin tưởng. Khía cạnh thứ hai là sự nhất quán. Bạn cần hoàn toàn nhất quán về điều mình sẽ làm để giúp người kia, sự thiếu nhất quán của bạn sẽ cho ra những thông điệp rối rắm và làm giảm hiệu quả của quá trình thay đổi. Điều này có nghĩa là bạn cần hành động nhất quán như thể bạn tin rằng các kỹ thuật đó sẽ phát huy tác dụng. Mỗi quan hệ và sự nhất quán tồn tại ở một cấp độ tự duy cao hơn bất kỳ kỹ thuật nào mà bạn có thể sử dụng. Hãy sử dụng khung mục tiêu để thu thập thông tin về trạng thái hiện tại, trạng thái mong muốn, và những nguồn lực cần thiết để di chuyển từ trạng thái này sang trạng thái kia. Trong khung mục tiêu này, hãy nhạy cảm với những gì bạn thấy, nghe hay cảm giác và sẵn sàng phản ứng trước những lo lắng đang thay đổi của người kia. Bạn chỉ áp dụng một kỹ thuật khi đã ở trong những khung này. Kỹ thuật là những phương pháp cố định. Hãy chuẩn bị để thay đổi hay từ bỏ chúng cũng như sử dụng những kỹ thuật khác để đạt được mục tiêu.

THAY ĐỔI TRẬT TỰ ĐẦU TIÊN

Dưới đây là một cách để suy nghĩ về việc ứng dụng những kỹ thuật này ở đâu. Tình huống đơn giản nhất là khi bạn chỉ có một mục tiêu duy nhất: một trạng thái hay phản ứng khác trong một tình huống cụ thể. Cách thức này gọi là *sự thay đổi trật tự đầu tiên*. Ví dụ, bạn có thể nhận thấy mình luôn nóng giận với một người nhất định hay luôn cảm thấy không thoải mái khi đối mặt với ai đó trong công việc. Một ví dụ khác là nỗi sợ lên sân khấu khi nói chuyện hay biểu diễn trước công chúng “khiến” bạn cảm thấy lo lắng hay thiếu khả năng.

Những khung tái bố cục đơn giản là một cách hay để bắt đầu thay đổi tình huống như thế thông qua khám phá khi nào phản ứng trên là hữu ích cũng như nó còn truyền tải ý nghĩa khác nào nữa. Các kỹ thuật neo cũng phù hợp ở đây. Loại bỏ neo chuỗi sẽ mang những cảm giác tài giỏi từ các bối cảnh khác sang. Hành vi hay trạng thái ban đầu đã được kích neo, do đó bạn sử dụng cùng một quy trình thay đổi trạng thái bể tắc đó. Tác nhân tạo hành vi mới và những diễn tập trong tâm trí cũng phát huy tác dụng tốt khi bạn cần một hành vi hay kỹ năng mới.

Đôi khi, những kỹ thuật kích hoạt neo cảm xúc sẽ không phát huy tác dụng vì phản ứng của một người trước một vật thể hay tình huống đã quá mạnh. Những sự kiện quá khứ có thể khiến việc thay đổi hướng đi trong hiện tại khó khăn hơn. Kỹ thuật thay đổi lịch sử cá nhân có thể không phát huy tác dụng vì tồn tại những trải nghiệm thương đau trong quá khứ – thứ mà chúng ta không thể không nghĩ tới với ác cảm. Những trải nghiệm này hình thành nỗi ám ảnh sợ hãi nơi một sự vật hay tình huống tạo ra sự hoảng loạn tức thời vì chúng liên kết với nỗi đau thương trong quá khứ. Những ám ảnh sợ hãi rất đa dạng: sợ nhện, sợ bay, sợ không gian mở. Dù nguyên nhân là gì thì phản ứng cũng chỉ là sự lo lắng thái quá. Có thể mất nhiều năm để chữa lành những ám ảnh sợ hãi bằng cách thức truyền thống; NLP có một kỹ thuật có thể chữa khỏi chứng ám ảnh sợ hãi chỉ bằng một buổi trị liệu. Phương pháp này còn được biết đến với tên gọi sự phân tách thị giác/cảm giác (hay K/V). Hãy đọc kỹ ghi chú cảnh báo ở phần đầu trước khi thực hành những kỹ thuật này.

CHỮA TRỊ CHỨNG ÁM ẢNH SỢ HÃI

Bạn chỉ có thể cảm nhận được thời điểm hiện tại. Bất kỳ cảm xúc tồi tệ nào từ quá khứ đau khổ chắc chắn phải đến từ cách bạn nhớ lại quá khứ này. Bạn đã cảm thấy tồi tệ trong quá khứ rồi. Một lần là quá đủ.

Cách dễ nhất để tái trải nghiệm những cảm xúc tồi tệ từ một sự kiện trong quá khứ là nhớ lại chúng dưới dạng một bức tranh không phân tách khỏi bạn. Bạn chắc hẳn đã phải ở đó, nhìn cái bạn đã từng tận mắt chứng kiến và cảm nhận nó một lần nữa. Suy nghĩ về một ký ức theo cách phân tách thông qua việc nhìn vào bản thân bạn trong tình huống đó giúp làm nhẹ bớt cảm xúc hiện tại.

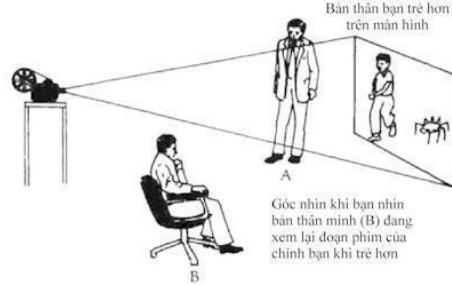
Đây là một yếu tố quan trọng gợi ý cho bạn cách thức xóa bỏ những cảm xúc tồi tệ từ những sự kiện trong quá khứ (thật là một cách nói phù hợp) để bạn có thể đơn giản là đứng từ xa nhìn lại quá khứ. Nếu bạn muốn đổi đầu với nỗi ám ảnh sợ hãi hay một ký ức rất khó chịu của mình, tốt nhất là nhờ một người bạn hay đồng nghiệp dẫn dắt bạn qua những bước dưới đây. Người đó sẽ cho bạn sự trợ giúp quý báu khi đối mặt với những vấn đề cá nhân khó khăn. Kỹ thuật này được mô tả từ góc nhìn của người dẫn dắt hay của chuyên gia trị liệu.

1. Bệnh nhân đang trải qua một chuyến hành trình khó khăn đi vào quá khứ, do đó thiết lập một neo an toàn đủ mạnh. Bạn có thể thiết lập neo ngay lập tức hoặc bạn có thể yêu cầu bệnh nhân nghĩ đến một trải nghiệm quá khứ khi họ cảm thấy rất an toàn. Yêu cầu họ nhìn, nghe và cảm nhận những trải nghiệm an toàn đó. Hãy neo cảm giác an toàn này bằng xúc giác thông qua hành động chạm vào cơ thể. Hãy chắc rằng cú chạm đó mang lại cảm giác an toàn. Hành động nắm tay phát huy tác dụng rất tốt; bạn sẽ thực sự có mối liên kết với điều người kia đang cảm nhận. Bạn có thể giữ neo xuyên suốt hay sử dụng nó khi cần thiết.

2. Yêu cầu bệnh nhân tưởng tượng mình trong rạp chiếu phim hay đang xem truyền hình với một hình ảnh tĩnh đứng yên trên màn hình. Khi cảnh tượng đó đã được thiết lập, yêu cầu bệnh nhân tưởng tượng mình đang trôi ra ngoài và quan sát cảnh tượng bản thân mình đang xem màn hình đó.

3. Yêu cầu bệnh nhân trở lại thời điểm xảy ra sự kiện khó chịu đó hay trở lại với tình tiết đầu tiên hình thành nỗi ám ảnh sợ hãi. Không phải lúc nào cũng có khả năng trở lại tình tiết

đầu tiên nhưng hãy trở lại tình tiết xa nhất có thể. Yêu cầu bệnh nhân nghĩ đến cảnh phim của tình tiết này trước khi cảnh phim này bắt đầu lúc anh này còn cảm thấy an toàn, và thời điểm nguy hiểm đã qua khi anh an toàn trở lại. Trên thực tế, mô tả hoạt động này chỉ cần một câu nhưng rất mất thời gian. Khách hàng sẽ thấy hoạt cảnh này trong một trạng thái phân tách kép, quan sát một bản thân trẻ hơn đang xem lại trải nghiệm trên màn hình. Cách thức này duy trì khoảng cách cảm xúc cần thiết. Từ vị trí A trong hình, bệnh nhân quan sát những cử động của mình ở vị trí B khi anh đang theo dõi màn hình. Nếu cử động cơ thể của anh bắt đầu sụp đổ thể hiện trạng thái sơ hãi, hãy yêu cầu anh ta xóa hình ảnh trên màn hình ngay lập tức. Hãy yêu cầu anh này bắt đầu lại đoạn phim, và thay đổi những mô thức phụ của hình ảnh trên màn hình như làm cho nó tối hơn, nhỏ hơn hay xa hơn để giảm cường độ của những cảm xúc tiêu cực. Tất cả những phần này được lồng vào trải nghiệm.



Hành động này đòi hỏi thời gian và sự tập trung tuyệt đối. Hãy sáng tạo và linh động để giúp bệnh nhân trong các bước cơ bản. Bạn cần sử dụng ngôn ngữ chính xác khi dẫn dắt bệnh nhân đi qua trải nghiệm, dùng *tù anh ta, ở đây, bây giờ*, quan sát *bản thân anh ta*, ở đó xem *bản thân trẻ hơn của mình trong hình, lúc đó*. Nếu lúc nào đó bệnh nhân lại rơi vào cảm giác tồi tệ, trở về hiện tại, tái thiết lập neo thoái mái và bắt đầu lại từ đầu. (Tất nhiên là chỉ khi bệnh nhân muốn) Bạn có thể cần phải trấn an bệnh nhân bằng cách nói, “Bạn an toàn ở đây, cứ coi như mình đang xem một bộ phim.” Giai đoạn này sẽ hoàn tất nếu bệnh nhân thoái mái xem toàn bộ bộ phim.

4. Khi hết phim, hãy chúc mừng bệnh nhân vì đã tái trải nghiệm sự kiện này lần đầu tiên mà không suy sụp vì những cảm giác tiêu cực và yêu cầu bệnh nhân “trở lại” với cơ thể của mình. Trong hình trên, A trở lại B. Hành động này sẽ tái hợp góc nhìn của người bệnh nhân với cơ thể thực sự của anh ta.

5. Giờ bệnh nhân tưởng tượng việc bước vào màn hình để trao cho chính mình những hỗ trợ và khích lệ cần thiết. Anh ta có thể trấn an bản thân hồi trẻ của mình rằng “Tôi đến từ tương lai, anh sẽ vượt qua, nó sẽ ổn thôi. Anh sẽ không bao giờ phải trải qua điều này nữa.” Hiện tại với sức mạnh và những nguồn lực biết điều mình biết có thể đổi đầu với sự cố đó. Nếu sự kiện đó thực sự nguy hiểm, việc vẫn còn cảm giác lo lắng là điều bình thường. Ví dụ, nếu bạn sợ rắn, việc đề phòng rắn và những nguy hiểm chúng có thể gây ra một cách lành mạnh là điều hữu ích nhưng nỗi sợ bất lực là vô ích và sẽ biến mất.

6. Khi con người thời trẻ của bệnh nhân đã hiểu, hãy yêu cầu người này mang con người thời trẻ từ màn hình trở lại cơ thể và cho anh ta một quãng thời gian yên tĩnh để hồi phục cũng như hòa hợp với những thay đổi sâu sắc vừa diễn ra.

7. Hãy đồng hành tương lai. Hãy yêu cầu bệnh nhân tưởng tượng (không phân tách bản thân) lần tiếp theo mà người này nghĩ mình sẽ gặp lại nỗi sợ đó. Yêu cầu này có thể mang lại cảm giác lo lắng đôi chút nhưng không phải còn nỗi kinh hoàng như trước. Tất cả chúng ta đều mang trên vai gánh nặng về những nỗi sợ và giới hạn trong quá khứ. Giảm nhẹ gánh nặng này là một món quà tuyệt vời cho bản thân bạn và những người khác.

Theo một cách nào đó, nỗi ám ảnh sợ hãi cũng là một thành tựu; một phản ứng mạnh, đáng tin cậy chỉ dựa vào một trải nghiệm. Con người không bao giờ quên phản ứng trước những ám

ánh sợ hãi. Ví dụ gần nhất của một “ám ảnh sợ hãi tốt” là “yêu ngay từ cái nhìn đầu tiên”. Mang lại cho chúng ta và người khác những ám ảnh sợ hãi là một điều tốt. Một người có thể học cách sợ hãi kiên định và đáng tin cậy trước những con nhện thì cũng có thể học được cảm giác tốt trước hình ảnh gương mặt của một người thương yêu của mình cũng theo cách kiên định và đáng tin cậy như vậy.

Kết hôn và chia tay đều có tác dụng đó vì một trong hai người đã tiến hành “liệu pháp chữa trị” vô thức cho những cảm giác tốt, rồi xa trải nghiệm của những khoảng thời gian tốt đẹp và gắn với khoảng thời gian tồi tệ.

Mô thức vút nhanh là một kỹ thuật sử dụng những thay đổi mô thức phụ gay gắt. Kỹ thuật này phát huy tác dụng với một hành vi cụ thể hoặc những phản ứng bạn không muốn có. Đây là kỹ thuật rất hiệu quả với những thói quen không mong muốn. Mô thức vút nhanh thay đổi một trạng thái hay hành vi vấn đề bằng cách đi theo một hướng khác. Nó không đơn thuần chỉ thay thế hành vi, mô hình này còn tạo ra một thay đổi có tính sinh sản.

MÔ THỨC VÚT NHANH

1. Đầu tiên, hãy xác định một hành vi cụ thể mà bạn muốn thay đổi. Gặm móng tay, ăn nhiều hay hút thuốc chẳng hạn. Bạn cũng có thể lấy một tình huống mà bạn phản ứng tài giỏi hơn, có thể trong hành vi ứng xử với ai đó.

2. Hãy coi tật xấu này là một thành tựu. Làm sao bạn biết khi nào bạn có một vấn đề hay hành vi? Vấn đề hay hành vi đó đã được sinh ra từ đâu mối nào? Hãy tưởng tượng rằng bạn phải dạy lại ai đó cách thực hiện tật xấu này, họ phải làm gì?

Chắc chắn luôn có một đầu mối cu thể để khởi động phản ứng kia. Nếu đó là đầu mối nội tại sinh ra từ những suy nghĩ của bạn, hãy vẽ lại nó dưới dạng một hình ảnh chính xác như cái bạn đã trải nghiệm. Nếu đó là một đầu mối từ bên ngoài, hãy phác họa chính xác cái gì đã xảy ra: như một hình ảnh không phân tách. Ví dụ, đầu mối của thói quen gặm móng tay có thể là hình ảnh bạn đưa tay lên miệng. (Mô thức vút nhanh áp dụng dễ nhất với những hình ảnh dù vẫn có thể áp dụng với những đầu mối thính giác hay xúc giác thông qua những mô thức phụ thính giác hay xúc giác.)

3. Hãy xác định ít nhất hai mô thức phụ từ hình ảnh đầu mối đã thay đổi phản ứng của bạn. Kích cỡ và độ sáng thường phát huy tác dụng rất tốt. Đối với hầu hết mọi người, tăng kích cỡ và độ sáng của một hình ảnh sẽ tạo ra ảnh hưởng lớn hơn. Tuy nhiên, cũng có những mô thức phụ khác có hiệu quả tương tự. Hãy kiểm tra hai mô thức phụ này xem chúng có được hiệu quả mong muốn không. Chắc chắn phải có những mô thức phụ có thể thay đổi liên tục trong một phạm vi nào đó.

Thoát khỏi trạng thái này bằng cách suy nghĩ về điều gì đó khác biệt một lúc trước khi tiếp tục.

4. Tiếp theo, hãy suy nghĩ về việc bạn thực sự muốn trở thành như thế nào, trở thành người sẽ phản ứng khác, người không có nhược điểm này. Bạn mường tượng bản thân mình thế nào nếu thay đổi được như mình mong muốn? Bạn sẽ có nhiều chọn lựa hơn, có năng lực hơn và tiến gần hơn đến hình ảnh con người mà bạn thực sự muốn trở thành. Hình ảnh này sẽ là bản thân bạn với những phẩm chất mong muốn và không thực hiện những hành vi nào đó. Hình ảnh đó phải phân tách để mang tính thúc đẩy và hấp dẫn. Một hình ảnh không phân tách sẽ mang lại cho bạn cảm giác bạn đã thay đổi rồi, và do đó không mang lại cho bạn động lực.

Hãy kiểm tra xem hình ảnh mới đó phù hợp với sinh thái xung quanh và phù hợp với tính cách của bạn, môi trường và các mối quan hệ không. Bạn có thể cần phải điều chỉnh đôi chút

khi “khoác chiếc áo mới này”.

Hãy nghĩ về những nguồn lực mà hình ảnh bản thân này sẽ có. Hình ảnh này sẽ cần những nguồn lực để đối phó với những dự định của hành vi cũ. Hãy chắc rằng hình ảnh này cân bằng, đáng tin và không dính chặt vào bất kỳ tình huống nào. Đảm bảo rằng hình này này đủ cuốn hút để tạo ra một thay đổi rõ rệt hướng đến một trạng thái tích cực hơn.

Giờ hãy thoát ra khỏi trạng thái đó và nghĩ điều gì đó khác.

5. Nắm lấy hình ảnh đầu mối và làm nó sáng hơn cũng như to hơn nếu đây là những mô thức phụ được xác định là quan trọng. Ở góc tấm hình này, hãy đặt vào đó một hình ảnh nhỏ và tối của bản thân bạn. Giờ hãy nhanh chóng biến hình ảnh lớn và sáng của nhược điểm kia trở nên nhỏ bé và tối tăm trong khi cùng lúc biến hình ảnh bản thân to và sáng hơn. Tốc độ là nhân tố thiết yếu. Hãy chắc rằng hình ảnh cũ mờ nhạt dần trong khi cùng lúc đó hình ảnh mới phát triển. Sẽ có ích nếu bạn hình dung hay thực sự phát âm một âm thanh thể hiện sự thay đổi này, “Vèo!” hay “Vút!” Hãy để âm thanh này thể hiện niềm hào hứng mà bạn đang cảm nhận về việc trở thành một hình ảnh mới. Hãy xóa màn hình. Lặp lại thật *nhanh* hành động này năm lần.

Bộ não hoạt động rất nhanh. Bạn đã bao giờ phải mô tả một quy trình cho ai đó và nhận thấy cô này có làm theo những gì bạn mô tả chưa? Bạn đúng đấy. Cô ấy đã làm vậy. (Hãy nghĩ về cái cửa chính trong nhà bạn... *đừng nghĩ nhanh thế!*)

Nhanh chóng xóa màn hình sau mỗi lần vút qua bằng cách hình dung ra thứ gì đó khác. Một “cú vút đảo ngược” sẽ chỉ làm mất tác dụng của cú vút tích cực. Hãy chắc rằng hành động này chỉ có tác dụng một chiều. Nếu không có hiệu quả sau năm lần lặp lại, đừng tiếp tục thực hiện thứ không hiệu quả. Hãy sáng tạo. Những mô thức phụ thiết yếu có thể cần được điều chỉnh hay có lẽ hình ảnh bản thân mong muốn kia không đủ sức cuốn hút. Quy trình này sẽ có tác dụng. Người tinh táo nào muốn tiếp tục duy trì một hành vi vấn đề khi có thể chọn lựa các năng lực mới đầy quyền rũ không?

6. Khi bạn đã thỏa mãn, hãy kiểm tra kết quả bằng kỹ thuật đồng hành tương lai. Hãy nghĩ về đầu mối. Liệu nó có cho ra phản ứng tương tự không? Những kỹ thuật NLP như bộ não hoạt động rất nhanh và hiệu quả. Chúng ta vút bản thân rất hiệu quả vào tất cả các kiểu vấn đề mà không bao giờ nhận ra. Giờ chúng ta có thể sử dụng có chủ ý cũng quy trình đó để đến được nơi nào đó lôi cuốn hơn. Những kỹ thuật này cho thấy bạn có thể nhanh chóng thay đổi định hướng của mình mà không phải chịu căng thẳng hay đau đớn.

THAY ĐỔI TRẬT TỰ THỨ HAI

Thay đổi trật tự thứ hai là khi có nhiều mục tiêu và cần phải xem xét chúng lần hai. Tất cả các phương pháp trị liệu nhiều khả năng đều dính dáng đến thay đổi trật tự thứ hai vì cảm giác tài giỏi mới hay phản ứng mới sẽ cần được hỗ trợ bởi sự phát triển và tái cân bằng trong phần còn lại của tính cách. Thay đổi trật tự đầu tiên là tình huống phản ứng mới này tự lo liệu lấy chính bản thân nó hay ít quan trọng nên có thể bỏ qua.

Thay đổi trật tự thứ hai được sử dụng tốt nhất để mô tả cái gì cần thiết trong trường hợp những mục tiêu thứ hai đủ mạnh để cản trở mục tiêu mong muốn chính. Sáu bước tái bố cục là một kỹ thuật hiệu quả để giải quyết những mục tiêu thứ hai.

MÂU THUẦN NỘI TẠI

Nếu các ý kiến khác nhau mâu thuẫn lẫn nhau, kỹ năng thương lượng có thể được sử dụng giữa các phần tính cách khác nhau. Giải quyết một vấn đề đòi hỏi đạt được sự cân bằng hiện tại và sự cân bằng này phải mạnh như trước kia.

Vì cân bằng là một trạng thái động chứ không tĩnh, nên các mâu thuẫn buộc phải phát triển bản thân chúng giữa các phần tính cách khác nhau thể hiện những giá trị, niềm tin và năng lực khác nhau. Bạn có thể muốn những trải nghiệm không tương thích. Có thể có những tình huống quen thuộc khi hành động của bạn bị cắt ngang bởi một phần tính cách với các yêu cầu mâu thuẫn. Nhưng nếu bạn khuất phục, phần tính cách đầu sẽ khiến bạn cảm thấy tồi tệ. Kết quả thường là bạn sẽ chẳng tận hưởng hoạt động nào. Khi bạn đang thư giãn, một phần tính cách khác sẽ gợi lên những cái nhìn sinh động của tất cả các công việc mà bạn sẽ làm. Nếu bạn làm việc, tất cả những gì bạn muốn là thư giãn. Nếu dạng mâu thuẫn này quen thuộc và làm hỏng cả hai hoạt động, thì đây là thời điểm ngừng cuộc chiến.

Giải pháp cho mâu thuẫn nội tại

1. Xác định rõ ràng và tách biệt các phần tính cách. Chúng trông có vẻ như sẽ đưa ra những yêu cầu mâu thuẫn. Ví dụ, một phần tính cách muốn tự do và thư thả, phần tính cách khác lại muốn sự an toàn của một mục tiêu vững vàng. Hay một phần rất cẩn thận với tiền bạc còn phần kia lại rất phung phí. Một phần có thể quan tâm quá mức đến việc làm vừa lòng mọi người trong khi những phần khác lại không bằng lòng với những yêu cầu moi người đưa ra. Mỗi phần tính cách sẽ đưa ra những nhận định tiêu cực về giá trị của các phần kia. Vài phần được tạo nên từ các giá trị của cha mẹ bạn và chúng không thể chung sống dễ dàng với những phần được tạo nên từ các trải nghiệm cá nhân bản thân. Tất cả các phần tính cách đều có giá trị nào đó.

2. Hãy hình dung rõ ràng về từng phần tính cách. Nếu có hai phần tính cách, mỗi tay bạn có thể đỡ một phần tính cách hay bạn có thể đặt chúng bên cạnh cái ghế bạn đang ngồi. Chọn ra một hình dung bằng thị giác, thính giác và cảm xúc rõ ràng cho chúng. Cái đó trông như thế nào? Cảm thấy thế nào? Nghe thấy thế nào? Có những ngôn từ hay cụm từ nào mô tả đặc trưng của chúng không? Hãy cho cả hai tính cách này nghiên cứu lược đồ thời gian của bạn, hiện tại và tương lai, để xác định bản thân chúng, lịch sử cá nhân và định hướng của chúng.

3. Tìm ra dự định của từng tính cách. Hãy đánh giá cao dự định tích cực của chúng. Dùng kỹ thuật bước lên một cấp độ cao hơn vì bạn muốn chúng đồng thuận với một mục tiêu chung. Nhiều khả năng cả hai sẽ đồng ý với việc bạn tiếp tục sống tốt và cả hai phải đồng ý đạt được một thỏa thuận chung. Bắt đầu thương lượng như thế bạn đang đối xử với những người thật. Nếu các phần tính cách mâu thuẫn nghiêm trọng với nhau, thỏa thuận chung duy nhất có thể là việc bạn tiếp tục tồn tại.

4. Hãy thương lượng. Những nguồn lực nào mà mỗi phần cần có để giúp phần tính cách kia nhận ra mối bận tâm của chúng? Sư đánh đổi nào có thể được thực hiện? Làm cách nào chúng có thể hợp tác? Mỗi phần cần gì ở phần kia để thỏa mãn? Rõ ràng mâu thuẫn của chúng thực sự đang cản trở chúng nhận ra mục đích của bản thân. Hãy làm cho mỗi phần đồng ý đưa ra một dấu hiệu khi cần gì đó, ví dụ nhiều thời gian, quyền hạn, sự chú ý hay được coi trọng hơn.

5. Hỏi từng phần nếu chúng sẵn sàng hòa hợp với phần kia để giải quyết vấn đề chung. Chuyện chúng hòa hợp với nhau không mang tính thiết yếu. Để cho các phần tính cách tách biệt có thể là ý hay (theo một cách nói nào đó). Nhưng nếu chúng muốn hòa hợp, hãy mang cả hai vào cơ thể của bạn theo cách phù hợp. Nếu các phần tính cách đã nằm trong tay bạn, hãy giữ chặt nó theo cách bạn có thể nhìn thấy được bằng cách vỗ tay. Sau đó tạo ra một hình ảnh, âm thanh hay cảm xúc của phần tính cách mới hòa hợp và mang nó vào trong bản thân bạn nhanh nhất theo cách phù hợp. Hãy dành thời gian cảm nhận sự thay đổi. Phần tính cách mới này có thể thích xem xét lại dòng thời gian của bạn, tái bố cục những sự kiện và trải nghiệm quá khứ trong khả năng tri thức và hiểu biết mới của bạn.

Trong thời gian thương lượng này, những phần tính cách khác có thể nổi lên. Mâu thuẫn

càng sâu sắc thì việc này càng có nhiều khả năng xảy ra hơn. Có thể tất cả đều cần tham gia cuộc thương lượng. Bác sĩ tâm lý nổi tiếng người Mỹ Virginia Satir từng sắp xếp “Các bữa tiệc tính cách” nơi những người khác nhau sẽ đóng vai những phần tính cách khác nhau của bệnh nhân – người sẽ chỉ đạo vở kịch mở kia.

Kỹ thuật thương lượng của các phần tính cách là một phương pháp đầy quyền lực để giải quyết những mâu thuẫn ở một mức độ sâu hơn. Bạn không bao giờ có thể làm mâu thuẫn biến mất. Trong những phạm vi nhất định, đây là một cách tốt và cần thiết để tái cân bằng sơ bộ. Sự phong phú và kỳ diệu của con người đến từ sự đa dạng và sự trưởng thành và hạnh phúc từ sự cân bằng và hợp tác giữa các khía cạnh khác nhau trong bản thân bạn.

CHƯƠNG 9. HỌC THEO HÌNH MẪU

Con người vốn dĩ là những học trò tài năng. Với rất nhiều người trong chúng ta, quá trình này chậm lại khi chúng ta già hơn. Với vài người, khả năng học tập không suy giảm trong cả cuộc đời. Khi trưởng thành, chúng ta dạy bản thân mình cách đi và nói thông qua chung sống với những người thực hiện những hành động này. Trong cuộc sống thường ngày, chúng ta thực hiện các hành động (những bước đi chập chững đầu tiên), chú ý đến những kết quả của chúng ta (gặp phải những chướng ngại nhiều lần), và thay đổi những hành động theo đó (học hỏi từ người khác). Xét về bản chất, đây là hành động học tập bằng cách mô hình hóa. Trở về già, chúng ta có khuynh hướng tái diễn giải quá trình học tập tự nhiên này bằng một chuỗi những “thành công” và “thất bại” nhỏ. Với sự ủng hộ của những hình mẫu và những người đồng trang lứa, chúng ta bắt đầu mong chờ những “thành công” và sợ “thất bại”. Đường như nỗi sợ “làm sai” vượt trên tất cả mọi yếu tố khác là cách chúng ta học để hạn chế quá trình học tập tự nhiên của bản thân. Mark Twain nói rằng chúng ta học đi học nói theo cách chúng ta được dạy để đọc và viết, ai cũng phải trải qua giai đoạn đi chập chững và nói ngọng nghịch.

Vậy thì sự khác biệt giữa cách học tự nhiên và những cách không phát huy hiệu quả lắm là gì? Hãy so sánh quá trình học tự nhiên với khám phá đầu tiên về hình mẫu của John và Richard.

HÌNH MẪU NLP BẮT ĐẦU THẾ NÀO

Khi John và Richard gặp gỡ và trở thành bạn bè tại Đại học California, Santa Cruz năm 1972, John là Giáo sư trợ giảng ngành ngôn ngữ học còn Richard đang học năm cuối đại học. Richard rất quan tâm đến liệu pháp Gestalt. Ông đã thực hiện một nghiên cứu và chiếu lại vài đoạn phim về Fritz Perls tại nơi làm việc cho người bạn của mình Bob Spitzer, người sở hữu nhà xuất bản Sách Khoa học và Hành vi. Những cuốn phim này sau đó trở thành tài liệu để viết cuốn sách *Người mục kích trị liệu*.

Bob Spitzer có một khu đất ở Santa Cruz và đã cho bạn mình mượn sử dụng. Khi đó Gregory Bateson đang sống gần khu vực này và Richard chuyển đến sống ở một căn nhà trong khu đất rất gần nhà Bateson. Richard bắt đầu hướng dẫn những nhóm gặp gỡ trị liệu bằng phương pháp Gestalt hàng tuần và thu phí người tham dự 5 đô-la một tối. Ông liên lạc lại với John Grinder và thuyết phục ông này tham gia vào nhóm trị liệu.

Khi John đến, ông đã bị cuốn hút. Richard biết mình có thể vận hành thành công những nhóm Gestalt này nhưng ông muốn biết chính xác cách mình làm được chuyện đó và những mô hình nào hiệu quả. Có sự khác biệt rất lớn giữa việc có một kỹ năng và biết rõ cách bạn thành công với nó. John và Richard đã thỏa thuận với nhau. Richard sẽ cho John thấy cách mình thực hiện trị liệu Gestalt và John sẽ dạy lại Richard điều ông đã làm. Do đó, John đã đến buổi gặp gỡ nhóm vào tối thứ hai để mô hình hóa hành vi của Richard, Richard thể hiện những mô hình mà ông cho là quan trọng bằng ánh mắt và các ngữ điệu khác nhau.

John học rất nhanh chóng. Ông mất hai tháng để giải mã những hình mẫu này và có khả năng biểu diễn y như Richard. Richard đã từng làm cái mà người ta gọi là nhóm “tái lập phép màu” vào tối thứ năm. Những người tham gia nhận được các phép màu tương tự như tối thứ năm từ John – thứ mà những người khác đã nhận được từ Richard vào tối thứ hai.

Sau đó, Richard nhận công việc quan sát và quay phim chương trình đào tạo kéo dài một tháng của Virginia Satir được tổ chức ở Canada cho các chuyên gia trị liệu gia đình. Richard đã gặp Virginia trước đây và họ đã có mối giao hảo thân thiện với nhau. Trong suốt chương trình, ông ở một mình trong căn phòng quay phim nhỏ cùng với chiếc micro nối với phòng hội thảo. Ông đã chia tai nghe ra làm hai để một tai có thể kiểm soát những cấp độ thu âm và nghe nhạc

của Pink Floyd băng tai còn lại. Ở tuần cuối cùng, Virginia đã tổ chức một tình huống tư vấn và hỏi những người tham dự làm thế nào để xử lý tình huống này thông qua sử dụng những gì bà đã dạy cho họ. Những người tham gia có vẻ bối rối. Richard nói vọng ra từ căn phòng của mình và xử lý thành công tình huống vẫn đề kia. Và Virginia nói, "Hoàn toàn chính xác". Richard nhận ra bản thân mình ở một tình huống kỳ lạ khi biết về những mô hình trị liệu của Virginia nhiều hơn bất kỳ ai dù không chú ý học chúng chút nào. John đã mô hình hóa một vài mô hình của Virginia Satir từ Richard và khiến chúng trở nên rõ ràng. Hiệu năng của chúng được nâng cao. Lần này họ thực hiện trị liệu đó chỉ trong ba tuần thay vì hai tháng.

Giờ họ đã có một mô tả kép về trị liệu hiệu quả; hai mô hình vừa bổ sung vừa đối lập nhau: Virginia Satir và Fritz Perls. Sự thật họ là hai nhân vật hoàn toàn khác nhau và không có khả năng chung sống hòa thuận trong cùng một căn phòng khiến họ trở thành những ví dụ đặc biệt quý báu. Những mô hình trị liệu chung của họ càng rõ hơn vì phong cách cá nhân của hai người này quá khác nhau.

Tiếp đó, hai người tiếp tục mô hình hóa Milton Erickson để thêm vào bộ sưu tập phong phú những hình mẫu thôi miên. Quá trình mô hình hóa những kỹ năng của các nhân vật xuất chúng trong kinh doanh, giáo dục, chăm sóc sức khỏe... cực kỳ hữu ích và đã phát triển nhanh chóng theo chiều rộng cũng như chiều sâu từ những ngày mới bắt đầu.

MÔ HÌNH HÓA

Mô hình hóa là hoạt động trọng tâm của NLP. NLP là ngành nghiên cứu sự xuất chúng và mô hình hóa là quá trình làm rõ những mô hình hành vi của sự xuất chúng. Mô hình hành vi của những người thành công là gì? Làm thế nào những người này đạt được kết quả đó? Họ đã làm gì khác so với những người không thành công? Sự khác biệt nào tạo ra sự khác biệt? Các trả lời cho những câu hỏi này đã tạo ra tất cả những kỹ năng, kỹ thuật và các phỏng định liên quan đến NLP.

Mô hình hóa có thể đơn thuần được xác định là quá trình tái tạo sự xuất chúng của con người. Những lý giải tại sao vài người xuất sắc hơn những người khác thường được gọi là thiên tài bẩm sinh. NLP tránh những lý giải này bằng cách khám phá *làm thế nào* chúng ta có thể xuất sắc càng nhanh càng tốt. Bằng cách sử dụng tâm trí và cơ thể mình theo cách của một người thành công tột đỉnh, chúng ta có thể ngay lập tức làm tăng chất lượng của hành động và các kết quả của chúng ta. NLP mô hình hóa những gì có thể bởi vì loài người đã thực sự làm điều đó.

Quá trình mô hình hóa đầy đủ gồm ba giai đoạn. Giai đoạn đầu tiên liên quan đến việc chung sống với mô hình của bạn khi người kia đang thực hiện một hành động khiến bạn cảm thấy thích thú. Trong giai đoạn đầu tiên này, bạn tưởng tượng bản thân người kia trong thực tại sử dụng kỹ thuật góc nhìn thứ hai và làm những gì anh này làm cho đến khi bạn có thể đại khái làm ra được những kết quả tương tự. Bạn tập trung vào cái gì anh này làm (hành vi và hoạt động thể chất), *làm thế nào* anh này làm được điều đó (chiến lược tư duy bên trong) và tại sao lại làm điều đó (những niềm tin và giả định hỗ trợ). Cái gì có thể thu thập được từ quan sát trực tiếp. Bạn có thể khám phá ra *làm thế nào* và tại sao bằng cách đặt câu hỏi.

Trong giai đoạn thứ hai, bạn phải loại bỏ một cách có hệ thống những yếu tố của hành vi trong mô hình để thấy được điều tạo ra sự khác biệt. Nếu bạn bỏ cái gì đó ra nhưng không có nhiều khác biệt thì cái đó không cần thiết. Nếu bạn bỏ cái gì đó ra khiến tạo ra một khác biệt trong kết quả nhận được thì đó là một phần thiết yếu trong mô hình. Bạn lọc lại mô hình và bắt đầu hiểu nó một cách có ý thức trong giai đoạn này. Cách thức này đối lập với những mô hình học tập truyền thống. Cách học truyền thống thêm vào mỗi lần một mảnh kiến thức cho tới khi bạn biết đầy đủ. Tuy nhiên, với cách này bạn không thể dễ dàng biết được cái gì thiết yếu. Mô hình hóa, nền tảng của việc học tập tăng tốc, thu nhận tất cả các yếu tố và loại bỏ bớt để tìm ra

yếu tố nào cần thiết.

Giai đoạn cuối cùng là thiết kế một phương pháp để dạy kỹ năng này cho người khác. Một giáo viên giỏi có khả năng tạo ra môi trường để học sinh của cô tự học cách làm thế nào đạt được kết quả.

Những mô hình được thiết kế đơn giản và có thể thử nghiệm. Bạn không cần phải biết tại sao chúng hiệu quả cũng như bạn không cần hiểu tại sao hay cách thức một chiếc xe hơi vận hành để có thể lái xe. Nếu bạn lạc trong mê cung của hành vi con người, bạn cần có một bản đồ để tìm thấy đường ra chứ không phải một phân tích tâm lý tại sao bạn cần tìm lối thoát khỏi mê lộ.

Mô hình hóa trong bất kỳ lĩnh vực nào cũng cho ra những kết quả, kỹ thuật và những công cụ cao cấp hơn cho việc mô hình hóa. NLP có tính lan truyền vì những kết quả của chúng có thể được ứng dụng để khiến NLP thậm chí còn hiệu quả hơn. NLP là một "chương trình tự khởi động" cho phát triển cá nhân. Bạn có thể mô hình hóa những trạng thái sáng tạo và tài giỏi, do đó bạn có khả năng sử dụng chúng tùy ý. Và với việc có thể sử dụng nhiều cảm giác tài giỏi và sáng tạo hơn, bạn có thể trở nên tài giỏi và sáng tạo hơn...

Nếu mô hình hóa thành công, bạn sẽ có được kết quả tương tự như nhân vật hình mẫu của bạn và bạn không phải làm một hình mẫu xuất chúng. Để biết được một người sáng tạo tới mức nào hay làm thế nào người này lại trở nên chán nản, bạn hãy hỏi cùng câu hỏi then chốt đó. "Nếu tôi phải thay thế vị trí của anh trong một ngày, tôi phải làm gì để có thể suy nghĩ và hành động như anh?"

Mỗi người mang theo những cảm giác tài giỏi độc đáo và tính cách riêng của mình vào việc mình làm. Bạn không thể trở thành Einstein, Beethoven hay Edison. Để có được thành tích và tư duy chính xác như họ, bạn sẽ cần cấu tạo thể chất và lịch sử cá nhân độc nhất của họ. NLP không nói rằng tất cả mọi người đều có thể trở thành Einstein, tuy nhiên ai cũng có thể tư duy như Einstein và ứng dụng những cách tư duy mà người này lựa chọn vào cuộc sống của mình; làm được điều này, bạn sẽ tiến gần hơn đến cái thiên tài cá nhân đầy đủ và sự biểu hiện xuất chúng độc đáo của riêng mình.

Tóm lại, bạn có thể mô hình hóa bất kỳ hành vi nào của con người nếu bạn có thể lĩnh hội được niềm tin, cấu tạo thể chất và các quá trình suy nghĩ đặc trưng đó là những chiến thuật nằm phía sau các hành vi. Trước khi tiếp tục khám phá chi tiết, cần phải nhớ rằng chúng ta chỉ mới chạm đến được vùng lãnh thổ bề mặt của tiềm năng tương lai rộng lớn mà chúng ta có.

NIỀM TIN

Những niềm tin mà chúng ta có về bản thân, người khác hay thế giới ảnh hưởng lớn đến chất lượng trải nghiệm của chúng ta. Vì "hiệu ứng tiên đoán tự ứng" nên những niềm tin ảnh hưởng hành vi. Chúng có thể hỗ trợ hay cản trở những hành vi nhất định. Đây là lý do vì sao mô hình hóa niềm tin lại quan trọng như vậy.

Một trong những cách đơn giản nhất để mô hình hóa niềm tin của những người xuất chúng là hỏi tại sao họ làm cái họ đang làm. Câu trả lời sẽ đầy những thông tin về niềm tin và giá trị của họ. Có một câu chuyện về một cậu bé ở Rome dành nhiều giờ liền chăm chú xem một người đàn ông làm việc. Cuối cùng, cậu bé hỏi, "Thưa ngài, vì sao ngài lại đập cục đá đó vậy?" Michelangelo nhìn lên và trả lời, "Vì có một thiên thần ở bên trong và muốn thoát ra ngoài."

Nhìn chung niềm tin có ba dạng sau. Chúng có thể là niềm tin về ý nghĩa của sự việc. Ví dụ, nếu bạn tin rằng cuộc sống về cơ bản là một cuộc vật lộn đầy cạnh tranh và sau đó là cái chết thì nhiều khả năng bạn sẽ có một trải nghiệm cuộc đời rất khác nếu tin rằng cuộc sống là một

trường học tinh thần với rất nhiều bài học hữu ích và phong phú.

Cũng có thể là những niềm tin về nguyên nhân (nhân quả), và do đó tạo ra những quy tắc chúng ta chọn để cùng chung sống. Hay một lần nữa chúng có thể là niềm tin về điều quan trọng và điều quan trọng nhất để tạo ra những giá trị và tiêu chuẩn của chúng ta.

Trong quá trình mô hình hóa, bạn muốn tập trung vào những niềm tin liên quan và mang tính khuyến khích nhất về những kỹ năng và năng lực cụ thể mà bạn quan tâm. Vài câu hỏi hay để khơi gợi niềm tin và những ẩn dụ là:

1. Sao bạn lại làm điều bạn đang làm?
2. Điều này có ý nghĩa thế nào với bạn?
3. Chuyện gì xảy ra nếu bạn không làm điều đó?
4. Nó như thế nào? Bạn so sánh nó với cái gì?
5. Nó trao cho bạn sức mạnh gì?

Khi đã tìm ra những niềm tin cho mô hình của bạn, bạn có thể bắt đầu thí nghiệm chúng cho bản thân mình. Khi bạn đi xa hơn những hiểu biết đơn giản và thực sự “thử một niềm tin” để “thấy chúng phù hợp thế nào”, thì sự khác biệt có thể rất sâu sắc. Bạn thí nghiệm bằng cách hành động trong một khoảng thời gian như thế niềm tin này đúng và lưu ý những thay đổi khi bạn làm vậy. Một trong những niềm tin cốt lõi của Einstein là vũ trụ là một nơi thân thiện. Hãy tưởng tượng thế giới sẽ khác thế nào nếu bạn hành động như thế niềm tin này đúng.

Bạn sẽ hành động gì nếu bạn tin vào điều đó?

Bạn sẽ hành động khác ra sao?

Bạn sẽ có năng lực nào khác?

Nếu bạn nhận ra cảm trở duy nhất giữa bạn với điều bạn muốn là một niềm tin, thì bạn có thể bắt đầu chấp nhận một niềm tin mới bằng cách hành động như thế nở đúng.

CẤU TẠO THỂ CHẤT

Hãy tưởng tượng trong giây lát rằng bạn đang nhìn vào một bé sơ sinh. Khi bé nhìn bạn, mắt mở to, bạn tươi cười với bé. Bé rúc rích trong vui sướng và mỉm cười lại với bạn. Bằng cách bắt chước hoạt động thể chất của bạn, trong ví dụ này là nụ cười, bé đã trải nghiệm niềm vui sướng của bạn bằng cách quan sát nó. Hiện tượng này được biết đến với tên gọi *sự tiêu khiển* – tình huống mà những đứa trẻ bắt đầu bắt chước chính xác các biểu hiện, mô hình hay chuyển động của những người xung quanh trong vô thức. Khi trưởng thành, sao chép những biểu hiện, giọng nói và chuyển động của những người xung quanh có thể cho chúng ta khả năng sao chép trạng thái nội tâm của họ – thứ sẽ cho phép chúng ta tiếp cận những nguồn lực cảm xúc chưa được khai thác trước đây. Hãy dành ít phút suy nghĩ về một người mà bạn ngưỡng mộ hay tôn trọng. Tưởng tượng cách anh này ngồi đọc sách. Anh này thở thế nào? Có những biểu hiện nào trên khuôn mặt? Giờ hãy điều chỉnh cơ thể bạn cho đến khi bạn ngồi và thở giống với những biểu hiện đó. Hãy lưu ý đến những suy nghĩ và cảm giác phát sinh khi thực hiện hành động này.

Với vài kỹ năng, sao chép những chuyển động cơ thể có thể là phần quan trọng nhất. Ví dụ, để mô hình hóa một vận động viên trượt tuyết xuất sắc, bạn sẽ quan sát anh này trượt tuyết

cho đến khi bắt đầu di chuyển cơ thể mình theo cách tương tự. Hành động này sẽ cho bạn trải nghiệm về việc nó như thế nào khi làm điều mà anh này làm và bạn có thể có một vài thấu hiểu trực quan về việc nó như thế nào khi trở thành người như thế hay ít nhất là ở trong cơ thể đó. Bằng cách sao chép chính xác các mô hình chuyển động, tư thế và kiểu thở, bên trong của bạn sẽ bắt đầu cảm giác giống như anh ta. Bạn sẽ tiếp cận được những nguồn lực mà anh này phải mất nhiều năm để khám phá ra được.

CHIẾN THUẬT

Chiến thuật suy nghĩ có lẽ là cấu phần ít rõ ràng nhất trong mô hình hóa. Vì lý do đó, chúng ta sẽ nghiên cứu sâu các chiến thuật trước khi tiếp tục nghiên cứu các khía cạnh khác của mô hình hóa.

Chiến thuật là cách bạn sắp xếp những suy nghĩ và hành vi để hoàn thành một nhiệm vụ. Chiến thuật luôn nhắm đến một mục tiêu tích cực. Chúng có thể được mở hay tắt bởi những niềm tin; để thành công trong một nhiệm vụ, bạn cần phải tin vào khả năng thực hiện nhiệm vụ của mình, nếu không bạn sẽ không hoàn toàn cam kết với bản thân.

Bạn cũng phải tin rằng bạn xứng đáng làm điều đó và sẵn sàng đóng góp vào nhiệm vụ đó những sự rèn luyện và chuẩn bị cần thiết. Bạn cũng phải tin rằng nhiệm vụ này đáng để thực hiện. Nhiệm vụ phải đi cùng sự thích thú hay tò mò của bạn.

Chiến thuật chúng ta sử dụng là một phần của những phễu lọc nhận thức, chúng quyết định cách chúng ta nhìn nhận thế giới. Có một trò chơi cho thấy rất rõ điểm này. Hãy đọc những câu dưới đây và đếm xem bạn thấy ký tự "F" bao nhiêu lần.

FINISHED FILES ARE THE RESULT OF YEARS OF SCIENTIFIC STUDY COMBINED WITH THE EXPERIENCE OF MANY YEARS.

Dễ không? Điều lý thú ở đây là những người khác nhau nhìn thấy số lượng ký tự "F" khác nhau và tất cả đều cho rằng mình đúng. Và đúng là như vậy, mỗi người đều đúng trong thực tại riêng của mình. Hầu hết mọi người nhìn thấy ba ký tự "F" khi xem qua lần đầu tiên, vài người thấy nhiều "F" hơn. Hãy nhớ rằng, nếu điều bạn đang làm không phát huy tác dụng, hãy làm khác đi. Thực ra là hãy làm gì đó rất khác biệt. Hãy đọc ngược lại câu trên từng chữ một. Bao nhiêu ký tự "F" bạn nhận ra lần đầu tiên và bao nhiêu bạn nhận ra trong vô thức?

Lý do bạn bỏ qua vài ký tự nhiều khả năng là vì bạn đọc những từ trong câu cho bản thân mình nghe và dựa vào âm thanh của ký tự "F" để phát hiện ra sự có mặt của chúng. "F" có thể phát âm thành "V" trong từ "of". Ngay khi bạn nhìn vào từng từ một theo hướng ngược lại thì những ký tự không liên kết với nhau để tạo thành một từ quen thuộc nữa, ký tự "F" có thể được phát hiện dễ dàng. Chúng tôi hỏi bạn nhìn thấy "F" bao nhiêu lần chứ không phải bạn nghe thấy chúng bao nhiêu lần. Thế giới dường như thay đổi khi chúng ta thay đổi chiến thuật của mình.

CÔNG THỨC THÀNH CÔNG

Để hiểu các chiến thuật, hãy nghĩ đến một bếp trưởng. Nếu bạn sử dụng công thức của ông này, bạn sẽ có khả năng nấu ngon như ông hay ngon gần bằng ông. Một chiến thuật là một công thức thành công. Để nấu được một món ăn có mùi vị tuyệt vời, bạn cần biết ba điều cơ bản sau.

Bạn cần biết nguyên liệu là gì. Bạn cần biết từng loại nguyên liệu phải dùng bao nhiêu và chất lượng của chúng. Và bạn cần biết thứ tự chính xác của từng bước. Cái bánh sẽ rất khác nếu bạn bỏ trứng vào trước, trong hay sau khi bạn bỏ vào lò nướng. Thứ tự thực hiện trong chiến thuật rất quan trọng ngay cả khi tất cả mọi việc diễn ra chỉ trong tích tắc. Nguyên liệu của một chiến thuật là các hệ thống hình dung và số lượng cũng như chất lượng là những mô thức phụ.

Để mô hình hóa một chiến thuật, bạn cần:

1. Nguyên liệu (hệ thống hình dung)
2. Số lượng và chất lượng của từng nguyên liệu (mô thức phụ)
3. Thứ tự của các bước

Giả sử bạn có một người bạn có kỹ năng rất giỏi trong một lĩnh vực nào đó. Có thể là thiết kế nội thất, mua sắm quần áo, dạy toán, thức dậy sớm vào buổi sáng hay trở thành linh hồn của buổi tiệc. Yêu cầu người kia hoặc là thực hiện lại hành vi hoặc là suy nghĩ lại về thời điểm anh ta làm việc đó. Hãy chắc rằng bạn có quan hệ và anh ta đang trong trạng thái không phân tách nhất quán.

Đặt câu hỏi, “Điều đầu tiên anh làm hay suy nghĩ trong tình huống này là gì?” Nó sẽ là điều gì đó họ thấy (V), nghe (A) hay cảm giác (K).

Khi bạn có được câu trả lời, hãy hỏi, “Điều tiếp theo xảy ra là gì?” Tiếp tục cho đến khi bạn đi xuyên suốt cả trải nghiệm.

Thông qua sử dụng Siêu mô hình, những câu hỏi và quan sát của bạn sẽ giúp bạn tìm ra được hệ thống hình dung nào người kia đang sử dụng và theo thứ tự như thế nào. Sau đó, hãy hỏi về các mô thức phụ của tất cả các biểu hiện hình dung VAK mà bạn đã khám phá được. Bạn sẽ nhận thấy các dấu hiệu của mắt và những giải mã trong việc định hướng câu hỏi của bạn. Ví dụ, nếu bạn hỏi, “Điều gì sẽ xảy ra tiếp theo?” và người kia trả lời, “Tôi không biết”, rồi nhìn lên, thì bạn có thể đặt câu hỏi liệu họ có đang thấy những bức tranh trong tâm trí nào không vì bước tiếp theo người này có thể hình dung ra bức tranh. Nếu bạn hỏi và người kia trả lời, “Tôi không biết, nó chỉ là có vẻ rõ ràng với tôi”, thì bạn sẽ lại hỏi về những bức tranh trong tâm trí.

Trong chiến thuật, các giác quan có thể được hướng ra thế giới bên ngoài hay sử dụng bên trong. Nếu được sử dụng bên trong, bạn sẽ có khả năng khám phá ra nếu chúng được sử dụng để nhớ lại hay tạo dựng những cái mới bằng cách quan sát dấu hiệu tiếp cận bằng mắt.

Ví dụ, người nào đó có một chiến lược tạo động lực bắt đầu bằng cách nhìn vào công việc mà mình phải làm (hình ảnh bên ngoài) (Ve). Sau đó anh này tạo dựng một hình ảnh về công việc đã được hoàn thành bên trong (hình ảnh bên trong được tạo dựng) (Vic), có một cảm xúc tốt (cảm xúc nội tâm) (Ki) và nói với bản thân rằng tốt hơn nên bắt đầu thực hiện nó (độc thoại nội tâm) (Aid). Nếu bạn muốn động viên người này, bạn nên nói gì đó như, “Hãy nhìn vào công việc này, suy nghĩ xem bạn cảm thấy thỏa mãn thế nào khi hoàn thành nó, đây này, (chữ here = đây này đồng âm với hear = nghe này), bạn nên bắt đầu thì hơn.”

Chiến thuật tổng thể Ve > Vic > Ki > Aid

Bạn cần phải sử dụng một cách thức tiếp cận rất khác biệt với ai đó nhìn vào công việc (Ve) và tự hỏi bản thân (Aid), “Chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi không hoàn thành công việc này?” Anh này xây dựng những hệ quả khả dĩ (Vic) và cảm thấy tồi tệ (Ki). Người này muốn tránh những cảm giác và hệ quả kia do đó anh bắt đầu công việc. Người đầu tiên theo đuổi cảm giác tích cực.

Người thứ hai tránh né cảm giác tồi tệ. Bạn có thể khích lệ người thứ nhất bằng cách đưa ra tương lai hấp dẫn và thúc đẩy người thứ hai bằng cách đe dọa.

Tất cả những giáo viên, giám đốc, chuyên viên đào tạo đều cần động viên người khác, do đó việc nắm bắt được những chiến thuật này rất hữu ích. Ai cũng có một chiến thuật mua hàng và những nhân viên kinh doanh giỏi sẽ không nói chuyện với tất cả mọi người theo một kiểu giống nhau. Vài người cần thấy sản phẩm, thảo luận với bản thân họ cho đến khi có được cảm giác mình muốn. Những người khác có thể cần nghe về sản phẩm đó, cảm nhận rằng mua nó là một ý hay và hình dung bản thân mình đang sử dụng sản phẩm đó trước khi mua. Những nhân viên kinh doanh giỏi thay đổi cách thức tiếp cận sao cho phù hợp nếu họ thực sự muốn làm hài lòng khách hàng.

Việc hiểu và phản ứng trước những chiến thuật học tập khác nhau của trẻ em là điều cần thiết đối với giáo viên. Vài đứa trẻ có thể cần nghe giáo viên giảng giải và sau đó tạo ra những hình ảnh nội tâm để hiểu một khái niệm. Một hình ảnh có thể đáng giá hàng nghìn chữ nhưng điều này phụ thuộc rất nhiều vào chủ thể quan sát hình ảnh đó. Vài học sinh muốn đọc hàng nghìn chữ một ngày. Một giáo viên khẳng định rằng chỉ có một cách học duy nhất chính là đang khẳng định mọi người nên sử dụng chiến thuật của vị giáo viên này. Suy nghĩ này khiến những học sinh không có chung chiến thuật cảm thấy rất khó học.

Những người bị mất ngủ có thể học tập một chiến thuật để đi ngủ. Họ có thể bắt đầu bằng việc tập trung vào những cảm xúc thư giãn cơ thể (Ki) trong khi đang tự độc thoại nội tâm với một chất giọng chậm chạp, uể oải (Aid) rằng bạn cảm thấy thoải mái thế nào. Chiến thuật hiện tại của họ có thể liên quan đến việc tập trung chú ý đến tất cả những cảm giác không thoải mái trong khi lắng nghe một giọng nói ồn ào lo lắng từ nội tâm mách bảo họ rằng việc đi ngủ khó khăn thế nào.Thêm vào những hình ảnh chuyển động nhanh, sáng rõ và đầy màu sắc là một chiến thuật rất tốt để thúc, khá đối lập với cái họ muốn.

Các chiến thuật tạo ra những kết quả. Có phải chúng là những kết quả bạn muốn hay không? Bạn có đến được nơi mình muốn đi hay không? Bất kỳ chiến thuật nào, như một chuyến tàu, cũng sẽ phát huy hiệu quả rất hoàn hảo nhưng nếu bạn lên nhầm chuyến tàu... bạn sẽ đến nơi nào đó mà bạn không muốn. Đừng đổ thừa cho con tàu.

CHIẾN THUẬT ÂM NHẠC

Một ví dụ rõ ràng của một vài những ý tưởng này xuất phát từ một nghiên cứu được tiến hành bởi một tác giả trong khi đang nghiên cứu cách thức các nhạc sĩ ghi nhớ âm nhạc; làm thế nào họ có khả năng ghi nhớ những chuỗi âm thanh chỉ sau một hay hai lần nghe. Những học sinh được yêu cầu vỗ tay hay hát lại một đoạn nhạc ngắn và chiến thuật của họ được khơi gợi bằng cách đặt những câu hỏi, quan sát dấu hiệu tiếp cận và chú ý những hình mẫu.

Những học sinh thành công nhất có chung vài mô hình. Họ luôn sử dụng một tư thế, vị trí mắt và kiểu thở nhất định, thường là với tư thế đầu nghiêng về một bên và mắt nhìn xuống trong khi nghe. Họ điều chỉnh cơ thể mình theo tiếng nhạc.

Khi lắng nghe, (Ae), họ có được cảm giác chung cho đoạn nhạc (Ki). Hiện tượng này thường được mô tả là "tâm trạng" hay "dấu ấn" của đoạn nhạc. Cảm giác này đại diện cho cả đoạn nhạc cũng như mối quan hệ giữa nó với khúc nhạc đó.

Bước tiếp theo là hình thành vài dấu hiệu hình dung bằng giác quan thị giác cho đoạn nhạc. Hầu hết học sinh tưởng tượng ra một dạng biểu đồ với trực dọc đại diện cho sự lên xuống của cao độ và trực ngang đại diện cho trường độ (Vic).

Đoạn nhạc càng dài hay khó hơn, thì học sinh càng phụ thuộc vào hình ảnh dẫn dắt này hơn.

Hình này lúc nào cũng sáng, rõ ràng, hội tụ và giữ ở một khoảng cách thoải mái để đọc. Vài sinh viên hình dung ra một đoạn nhạc với chính xác những nốt nhạc cao thấp như trong một bản hợp âm, nhưng điều này không thiết yếu.

Cảm giác, âm thanh và hình ảnh được tạo dựng từ lần nghe đầu tiên. Cảm giác tạo ra một bối cảnh chung cho hình ảnh chi tiết. Những lần nghe sau được sử dụng để điều chỉnh những phần chưa rõ ràng của giai điệu. Giai điệu càng khó thì những cảm giác và ký ức hình ảnh càng quan trọng. Các sinh viên nghe lại âm thanh trong đầu ngay sau khi chấm dứt theo âm điệu nguyên bản và thường ở tốc độ nhanh hơn khá giống với việc tua nhanh một đoạn phim (Aic).

Tất cả sinh viên đều nghe lại giai điệu thường theo âm điệu nguyên bản (Air) trong khi hát lại giai điệu đó. Họ cũng thường hồi tưởng lại hình ảnh và giữ cảm xúc chung trong đầu. Hành động này cho họ ba cách để lưu trữ và khôi phục đoạn nhạc. Họ chia đoạn nhạc ra thành từng phần nhỏ hơn và chú ý đến những đoạn lặp cao độ và nhịp điệu. Chúng được ghi nhớ bằng hình ảnh thậm chí ngay sau lần nghe đầu tiên.

Ghi nhớ âm nhạc dường như liên quan đến ký ức thính giác mạnh nhưng nghiên cứu này cho thấy nó liên quan đến cảm giác. Ghi nhớ là việc nghe lại hình ảnh thể hiện cảm giác về giai điệu. Họ nghe giai điệu, tạo ra cảm giác để đại diện cho tổng thể giai điệu đó và sử dụng điều nghe và cảm nhận được để vẽ ra một hình ảnh về đoạn nhạc.

Chiến thuật cơ bản là Ae > Ki > Vic > Ai. Chiến thuật này minh họa một vài điểm chung trong việc nhớ và học hiệu quả. Càng nhiều hình dung bạn có về cái bạn học, bạn càng có nhiều khả năng để nhớ nó. Bạn càng cống hiến tâm trí thì ký ức của bạn càng tốt hơn. Những sinh viên giỏi nhất cũng có khả năng di chuyển qua lại giữa những hệ thống hình dung, thỉnh thoảng tập trung vào cảm giác, thỉnh thoảng vào hình ảnh tùy theo loại âm nhạc họ được nghe. Tất cả sinh viên đều tin vào năng lực bản thân. Thành công có thể được tóm tắt lại là sự cam kết, niềm tin và linh động.

Trước khi rời khỏi chủ đề chiến thuật âm nhạc, dưới đây là một đoạn trích đầy quyến rũ từ một lá thư của Wolfgang Amadeus Mozart về cách thức sáng tác của ông:

Tất cả những điều này thấp lén ngọn lửa trong linh hồn tôi và với điều kiện tôi không bị làm phiền, chủ đề của tôi tự tăng lên, trở nên trật tự và xác định, và cái tổng thể dù dài nhưng hầu như đầy đủ và hoàn tất trong tâm trí tôi, để tôi có thể xem xét chúng như một hình ảnh đẹp hay một bức tượng mỹ miều bằng một cái nhìn. Tôi cũng không nghe trong trí tưởng tượng của mình từng phần kế tiếp nhau mà nghe tất cả một lần. Thật là một sự sung sướng mà không thể tả nổi!

Từ một lá thư của Mozart viết năm 1789,

trích dẫn bởi E. Holmes

Cuộc đời của Mozart, bao gồm những lá thư của ông

NXB CHAPMAN VÀ HALL, 1878

CHIẾN THUẬT TRÍ NHỚ

Trí nhớ của bạn có tốt không? Đây là một câu hỏi美妙 vì trí nhớ là một sản phẩm của mô hình danh từ hóa, bạn không thể thấy, nghe hay chạm vào được. Quá trình ghi nhớ rất quan trọng. Danh từ hóa là những hành động bị đóng băng tại một thời điểm. Trí nhớ là tinh, bạn không thể gây ảnh hưởng đến nó. Tốt hơn hãy nhìn vào cách bạn ghi nhớ và cách bạn có thể cải thiện quá trình này.

Chiến thuật trí nhớ của bạn là gì? Bạn ghi nhớ chuỗi ký tự sau như thế nào? (Và hãy giả vờ trong giây lát rằng việc ghi nhớ chuỗi này rất quan trọng.)

DJW18EDL4IS

Bạn có BA MUƠI GIÂY BẮT ĐẦU TỪ BÂY GIỜ...

Hết giờ.

Gập trang sách lại, hít một hơi thật sâu và viết ra chuỗi ký tự kia.

Kết quả thế nào? Và quan trọng hơn, dù kết quả là thế nào thì bạn đã làm gì?

Mười hai ký tự vượt khói năng lực ghi nhớ như những đơn vị riêng biệt của tâm trí ý thức. Bạn cần một chiến thuật để gom chúng lại thành các nhóm nhỏ hơn để nhớ được tất cả.

Bạn có thể lặp đi lặp lại chuỗi ký tự trên để hình thành một cuộn băng (Ai). Những cuộn băng tồn tại trong khoảng thời gian rất ngắn. Bạn có thể sẽ nhầm lại chuỗi ký tự đó theo nhịp. Bạn có thể viết nó ra (Ke). Bạn có thể nhìn nó rất kỹ và hình dung lại trong tâm trí (Vic) trong khi mắt bạn nhìn lên chéch sang trái. Có lẽ bạn sử dụng màu sắc hay một mô thức phụ khác để giúp ghi nhớ hình ảnh nội tâm.

Những hình ảnh được lưu trữ trong trí nhớ dài hạn, các cuộn băng được lưu trữ trong ngắn hạn. Nếu bạn sử dụng bài kiểm tra này với ai đó bạn biết, bạn chắc sẽ có khả năng biết họ đang dùng chiến thuật gì mà không cần hỏi. Bạn có thể nhìn thấy mỗi họ chuyển động không phát ra âm thanh hay thấy mắt họ quét qua lại. Có lẽ họ cười khi có những liên tưởng thú vị.

Một cách rất hữu ích là cho chuỗi số ngẫu nhiên này một ý nghĩa. Ví dụ, có thể dịch nó thành Don Juan (sống ở W1) 8ed (ghét) L (địa ngục) cho (4) 21 giây. Sử dụng nửa phút gắn cho chuỗi ký tự này một ý nghĩa là một cách tốt để ghi nhớ. Tốt vì phương pháp này phù hợp với cách hoạt động tự nhiên của bộ não. Nếu bạn vẽ ra một hình ảnh nội tâm về Don Juan ở Địa Ngục..., bạn chắc sẽ không thể quên chuỗi ký tự cho đến cuối chương này dù bạn có cố quên đi.

Robert Dilts kể một câu chuyện về một người phu nữ mô tả chiến thuật của bà trong một hội thảo thao diễn. Chuỗi ký tự là: A2470558SB. Bà là một đầu bếp của Cordon Blue. Đầu tiên bà nói nó bắt đầu với ký tự đầu tiên trong bảng chữ cái. Sau đó đến số 24: độ tuổi mà bà tốt nghiệp và trở thành đầu bếp. Sau đó đến 705. Con số đó có nghĩa là bà đã trễ bữa sáng năm phút. Số 58 khó nhớ do đó bà đã nhìn nó bằng những màu sắc khác trong tâm trí mình. S năm riêng do đó bà khiến nó to lớn hơn: S. Và ký tự cuối cùng là B, ký tự thứ hai trong bảng chữ có liên kết với ký tự A ban đầu.

Giờ... gấp cuốn sách lại và viết ra chuỗi ký tự và số kia. Đừng quên ký tự to hơn những ký tự khác...

Chắc bạn đã nhớ rất chính xác. Và bạn thậm chí còn không cần nỗ lực. Bạn có thể nhớ mà không cần nỗ lực, vậy nếu bạn nỗ lực thì có thể làm được những gì nữa?

Tệ hơi rất nhiều. Nỗ lực sử dụng năng lượng tinh thần và bản thân từ đó đã được tiên đoán trước là một nhiệm vụ khó khăn và nhiều khả năng thất bại. Bạn càng nỗ lực thì nó càng khó khăn. Chính những nỗ lực của bạn biến thành rào cản. Một chiến thuật có hiệu quả cao sẽ biến việc học trở nên dễ dàng và không tốn sức. Một chiến thuật hiệu quả thấp khiến nó khó khăn hơn.

Học cách học là kỹ năng quan trọng nhất trong giáo dục và cần được dạy trong buổi học đầu tiên trên lớp. Hệ thống giáo dục tập trung hầu hết vào việc dạy cái gì, chương trình giảng dạy, và bỏ đi quá trình học. Điều này tạo ra hai kết quả. Đầu tiên, nhiều học sinh gặp khó khăn khi chọn lọc thông tin. Thứ hai, thậm chí ngay cả khi họ học được, nó có rất ít ý nghĩa vì thông tin đó đã bị đem ra khỏi bối cảnh của nó.

Không có một chiến thuật học tập thì học sinh dễ trở thành những con vẹt thông tin mải mê phụ thuộc vào người khác để có được thông tin. Họ có khả năng tiếp nhận thông tin nhưng không có khả năng học tập. Học tập bao gồm ghi nhớ và hiểu: đặt thông tin vào bối cảnh để cho chúng ý nghĩa. Tập trung vào thất bại và những hệ quả của nó chỉ khiến học sinh phân tâm mà thôi. Ai cũng có quyền thất bại. Những người học tốt có mắc lỗi và sử dụng những phản hồi này để thay đổi điều họ đang làm. Họ luôn nhớ trong đầu mục tiêu và giữ cho bản thân ở trong trạng thái tài giỏi.

Điểm phẩy không có ảnh hưởng gì đến chiến thuật một học sinh sử dụng. Chúng chỉ đơn thuần là sự đánh giá về biểu hiện và chỉ phục vụ cho mục đích phân loại học sinh trong hệ thống khen thưởng. Các học sinh có thể càng nỗ lực hơn với cùng chiến thuật thiếu hiệu quả đó. Nếu tất cả người học đều được dạy nhiều chiến thuật tốt để học thì những khác biệt lớn trong biểu hiện giữa những người này sẽ biến mất. Dạy những chiến thuật học tập hiệu quả sẽ nâng cao kết quả của tất cả học sinh. Thiếu yếu tố này, giáo dục sẽ hoạt động như một phương pháp đặt con người vào các hệ thống thứ bậc. Nó giữ nguyên hiện trạng, chỉ dán nhãn lên những con cùu và dê để phân loại con này với con khác. Sự thiếu đồng đều sẽ được củng cố.

Giảng dạy bao gồm việc tạo dựng quan hệ, đồng hành và dẫn dắt học sinh vào các chiến thuật hay các phương pháp tốt nhất để sử dụng cơ thể và tâm trí nhằm hiểu nghĩa của thông tin. Nếu sinh viên thất bại và tiếp tục thất bại, nhiều khả năng họ sẽ khai quát hóa từ các biểu hiện này thành năng lực, thành niềm tin rằng họ không thể làm được nhiệm vụ đó. Hành động này trở thành tiên đoán tự ứng.

Rất nhiều môn học trong trường bị gắn cái mác nhảm chán và thiếu sinh động, do đó việc học nó trở nên khó khăn. Vì sao giáo dục thường khổ sở và mất thời gian nhiều như thế? Hầu hết những nội dung của một chương trình học toàn thời gian cho trẻ em có thể được học trong vòng ít hơn phân nửa thời gian tại trường nếu chúng được thúc đẩy và trao cho những chiến thuật học tập tốt.

Tất cả những quá trình suy nghĩ của chúng ta đều sử dụng các chiến thuật và chúng ta thường không nhận thức được các chiến thuật mình sử dụng. Nhiều người sử dụng chỉ vài chiến thuật cho tất cả suy nghĩ của họ.

CHIẾN THUẬT ĐÁNH VĂN

Đánh văn là một kỹ năng quan trọng và là kỹ năng khó với rất nhiều người. Bạn có thể nổi tiếng khi viết văn sáng tạo nhưng khó mà đánh văn sáng tạo. Robert Dilts dạy quá trình mà những người đánh văn giỏi sử dụng và sắp xếp chúng thành một chiến thuật đơn giản và hiệu quả.

Những người đánh văn giỏi hầu như lúc nào cũng sử dụng cùng một chiến thuật và ban có thể muốn kiểm tra thông tin này nếu bạn đánh văn giỏi hay biết ai đó đánh văn giỏi. Những người đánh văn giỏi thường nhìn lên hay nhìn thẳng phía trước khi đánh văn; họ hình dung mình đang nhìn thấy từ ngữ khi đánh văn nó và sau đó nhìn xuống để chắc với bản thân rằng mình đúng.

Người đánh văn dở thường cố đánh văn từ âm thanh. Cách này không hiệu quả cho lắm. Đánh văn bao gồm việc viết từ ngữ xuống, tái hiện lại nó trên tờ giấy. Hiển nhiên bước tiếp

theo là hình dung từ đó trong đầu. Từ ngữ tiếng Anh không theo những quy tắc đơn giản như âm thanh phản ánh vẫn được phát âm. Trong những trường hợp rất đặc biệt “Ghoti” có thể là một phát âm của từ “fish”(cá) – “gh” phát âm như trong từ “cough” (ho); “o” như trong từ “women” (phụ nữ) và “ti” như trong từ “condition” (điều kiện). Một hệ thống đánh vần ngữ âm thậm chí không thể đánh vần cái tựa của mình một cách chính xác.

Những người đánh vần giỏi sẽ nói rằng họ thấy một hình ảnh trong tâm trí về từ ngữ đó với một cảm giác quen thuộc. Họ chỉ cảm giác rằng từ đó trông có vẻ đúng. Những biên tập viên giỏi chỉ cần nhìn xuống một trang giấy và những lỗi sai chính tả cứ tự nhảy ra khỏi trang vậy.

Nếu bạn muốn là một chuyên gia đánh vần hay nếu bạn đã là như thế rồi và có hứng thú muốn kiểm tra xem điều mình làm là gì, dưới đây là những bước cho chiến thuật đánh vần.

1. Hãy nghĩ về điều gì đó bạn cảm thấy quen thuộc và thoải mái. Khi bạn có cảm giác đó rồi, hãy nhìn vào từ mà bạn muốn đánh vần trong vài giây. Hành động này có thể giúp bạn đặt từ đó ở bên trái phía trên của bạn tại vùng tiếp cận thị giác.

2. Tiếp sau đó, hãy nhìn đi chỗ khác và di chuyển mắt bạn hướng lên phía bên trái và nhớ lại cách đánh vần chính xác của từ đó trong khả năng bạn. Hãy chú ý những chỗ thiếu sót (nếu có) và quay lại nhìn từ kia, xem lại những ký tự nằm ở những chỗ thiếu sót và lặp lại quá trình này cho đến khi bạn có thể hình dung ra được từ ngữ đó hoàn toàn đầy đủ.

3. Nhìn lên hình ảnh trong tâm trí bạn và viết xuống cái bạn thấy. Kiểm ra xem có đúng không, nếu không thì quay lại Bước 1, nhìn một lần nữa và ghi nhớ rõ ràng hình ảnh trong đầu.

4. Nhìn lên hình ảnh trong tâm trí bạn và đánh vần từ đó theo chiều ngược lại. Hành động này giúp bảo đảm rằng hình ảnh kia rõ ràng. Không người đánh vần ngữ âm nào có thể đánh vần một từ theo chiều ngược lại.

Có vài ý tưởng hữu ích bạn có thể sử dụng với chiến thuật cơ bản này.

a) Sử dụng các mô thức phụ có thể biến hình ảnh trong đầu bạn trở nên rõ ràng và dễ nhớ nhất. Hãy nghĩ đến một cảnh tượng thực sự dễ nhớ. Bạn thấy nó ở đâu trong đầu? Mô thức phụ nào? Hãy đặt từ mà bạn phải đánh vần vào vị trí tương tự và trao cho nó những mô thức phụ tương tự.

b) Cách này có thể giúp hình ảnh hóa từ ngữ đó trong màu sắc yêu thích của bạn.

c) Nó cũng có thể giúp đặt từ ngữ kia vào một khung nền quen thuộc.

d) Hãy đánh dấu riêng những phần bạn thấy khó nhớ bằng cách thay đổi mô thức phụ. Biến chúng to hơn, gần hơn hay thay đổi màu.

e) Nếu đó là một từ dài, hãy chia nó thành những nhóm ba đến bốn ký tự. Biến những ký tự đó đủ nhỏ để bạn có thể thấy cả từ kia dễ dàng và đủ to để đọc không khó khăn. Đừng để thiếu khoảng trống trong đầu. Bạn có thể muốn lần theo những ký tự trong không trung khi nhìn thấy chúng hay nếu bạn mạnh về xúc giác, lần theo chúng trên cánh tay bạn để tạo dựng một hình ảnh với một cảm giác thêm vào.

Chiến thuật này được Đại học Moncton, New Brunswick ở Canada kiểm chứng. Những người đánh vần được chia thành bốn nhóm. Một cuộc thi đánh vần được tổ chức sử dụng các từ ngữ vô nghĩa mà những sinh viên này chưa từng thấy trước đây. Nhóm đầu tiên (A) được cho xem những từ đó và yêu cầu hình dung ra chúng khi nhìn lên chéch sang trái. Nhóm thứ hai (B) được yêu cầu hình dung những từ đó nhưng không được di chuyển mắt sang vị trí nào

cá. Nhóm thứ ba (C) được yêu cầu nghiên cứu những từ đó theo bất kỳ cách nào họ muốn. Nhóm thứ tư (D) được yêu cầu hình dung những từ đó khi nhìn xuống chéch sang phải.

Kết quả kiểm tra rất thú vị. Nhóm A cho thấy mức độ chính xác trong đánh vần tăng 20% so với kết quả trước đó. Nhóm B tăng 10%. Nhóm C hầu như có kết quả tương tự vì họ không thay đổi chiến thuật của mình. Điểm số của nhóm D giảm 15% vì họ cố hình dung trong khi sử dụng một vị trí tiếp cận bằng mắt cực kỳ khó để thực hiện hành động này.

Đánh vần giỏi là một năng lực. Nếu bạn theo chiến thuật này bạn sẽ có thể đánh vần đúng bất kỳ từ nào. Học thuộc lòng một danh sách các từ có thể giúp bạn đánh vần đúng những từ này nhưng không thể biến bạn thành một người đánh vần giỏi. Học thuộc lòng không tạo dựng nên những khả năng.

Chiến thuật đánh vần này đã được sử dụng thành công ở trẻ em được liệt vào nhóm bị mắc chứng khó đọc. Thường những trẻ em này đơn giản chỉ là thiên về giác quan thính giác hay cảm giác nhiều hơn so với những đứa trẻ khác.

CHIẾN THUẬT SÁNG TẠO

Tôi thích giúp mọi người giải trí với hy vọng họ sẽ học hỏi hơn là dạy mọi người với hy vọng họ sẽ được giải trí.

— WALT DISNEY —

Robert Dilts đã mô hình hóa chiến thuật được Walt Disney sử dụng, một người đàn ông sáng tạo và thành công phi thường, người cho ra những thành quả vẫn tiếp tục mang lại sự vui thích cho vô số người trên toàn thế giới. Ông đã có thể trở thành một chuyên gia tư vấn kinh doanh giỏi vì ông sử dụng một chiến thuật sáng tạo tổng quát có thể được dùng để giải quyết bất kỳ vấn đề nào.

Walt Disney có một trí tưởng tượng tuyệt vời; ông là một người mơ mộng sáng tạo. Mơ mộng là bước đầu tiên hướng đến việc tạo ra bất kỳ mục tiêu nào trên thế giới. Tất cả chúng ta đều mơ về những gì mình muốn, cái gì chúng ta có thể làm, mọi việc có thể khác biệt như thế nào nhưng làm cách nào chúng ta có thể hiện thực hóa những giấc mơ đó? Và làm sao bạn chắc rằng những giấc mơ được các chuyên gia phê bình nhận một cách tốt đẹp?

Đầu tiên ông tạo ra một giấc mơ hay tầm nhìn về toàn bộ bộ phim. Ông có được cảm giác về tất cả các nhân vật trong phim bằng cách tưởng tượng cách câu chuyện hiện ra trước mắt họ. Nếu đó là phim hoạt hình, ông nói với những họa sĩ dựng phim thể hiện nhân vật từ góc nhìn của những cảm giác này.

Sau đó, ông nhìn vào kế hoạch của mình một cách thực tế. Ông cân bằng tiền bạc, thời gian, nguồn lực, và thu thập tất cả thông tin cần thiết để chắc rằng bộ phim có thể được dựng thành công: giấc mơ có thể trở thành hiện thực.

Khi ông đã hoàn thành giấc mơ cho bộ phim của mình, ông nhìn vào bộ phim từ ở góc nhìn của một khán giả khó tính. Ông hỏi bản thân, "Bộ phim có thú vị không? Có mang tính giải trí không? Có điểm nào dở không bắt chấp sự nỗ lực của ông với bộ phim?"

Disney sử dụng ba quá trình khác nhau: Người mơ mộng, Người thực tế và Người phê bình. Những người làm việc cùng ông nhận ra ba góc nhìn này nhưng không bao giờ biết Disney đang sử dụng góc nhìn nào trong một cuộc họp. Ông chắc hẳn đã cân bằng cuộc họp bằng cách sử dụng một góc nhìn không thể hiện rõ ra ngoài.

Dưới đây là chiến thuật bạn có thể sử dụng:

1. Chọn ra vấn đề bạn sắp sửa phải đối mặt, bất kể nó khó khăn thế nào. Đừng nghĩ về nó ngay. Hãy chọn ra ba vị trí trước mặt mà bạn có thể bước vào. Một cho người mờ mộng, một cho người phê bình và một cho người thực tế.

2. Hãy nghĩ về một thời điểm khi bạn đầy sáng tạo, khi người mờ mộng trong bạn thực sự cho ra những lựa chọn sáng tạo. Hãy bước vào vị trí của người mờ mộng trước mặt bạn và sống lại thời điểm đó. Bạn đang neo những nguồn lực và chiến thuật trong chiếc áo của người mờ mộng vào vị trí thực tế đó.

Nếu bạn thấy khó tiếp cận một trải nghiệm sáng tạo tham khảo, hãy tìm một ẩn dụ cho vấn đề có thể giúp bạn suy nghĩ sáng tạo. Hay bạn có thể mô hình hóa người nào đó bạn biết là một tay mờ mộng sáng tạo. Đi hỏi họ cách mang bản thân vào trạng thái đó trước khi quay trở lại quá trình này. Bạn có thể cần chia nhỏ vấn đề thành những nhóm có khả năng kiểm soát cao hơn. Đừng suy nghĩ thực tế, cái đó làm sau. Đừng chỉnh sửa hay đánh giá. Bạn có thể làm cho tâm trí ý thức của mình bị phân tâm bằng cách lắng nghe một giai điệu hay làm một động tác tay chân nào đó. Khi bạn đã mờ mộng nhiều như mình muốn, hãy lại bước sang vị trí không liên quan gì.

3. Hãy nghĩ về một thời điểm khi bạn cẩn thận và thực tế về một kế hoạch dù là của bạn hay của ai khác. Lúc nào đó khi bạn thực hiện kế hoạch một cách tao nhã và hiệu quả. Nếu bạn có khó khăn, hãy nghĩ về một người bạn có thể mô hình hóa. Hoặc là hỏi họ nghĩ về việc thực hiện kế hoạch như thế nào hoặc giả vờ rằng mình là những người này. "Nếu tôi là X, tôi sẽ thực hiện những kế hoạch này như thế nào?" Hãy hành động như thế bạn là X.

Khi bạn đã sẵn sàng, hãy bước vào vị trí người thực tế. Bạn đang kích neo và những nguồn lực thực tế vào vị trí đó. Khi bạn đã sống lại trải nghiệm kia, hãy bước sang vị trí không liên quan.

4. Cuối cùng là giai đoạn đánh giá, người phê bình. Hãy nhớ lại một thời điểm khi bạn phê bình một kế hoạch theo hướng tạo dựng, nhìn thấy cái yếu cũng như cái mạnh và xác định những vấn đề. Nó có thể là một trong những dự án của bạn hay của một đồng nghiệp. Tương tự, nếu việc này khó khăn, hãy mô hình hóa một phê bình gia bạn biết. Khi bạn đã có một trải nghiệm tham khảo, hãy bước vào vị trí thứ ba mà bạn đã định ra trước đó và sống lại trải nghiệm. Khi làm xong hãy bước ra.

Bạn đã làm gì để neo người mờ mộng, người phê bình và người thực tế vào vị trí khác nhau. Bạn có thể sử dụng ba vị trí trong phòng làm việc của mình hay thậm chí là ba căn phòng khác nhau. Bạn nhiều khả năng sẽ nhận ra có một vị trí dễ tiếp cận hơn những vị trí khác. Bạn có thể rút ra những kết luận từ điều này về những kế hoạch mình lập nên. Thực tế mỗi vị trí tự bản thân nó là một chiến thuật. Chiến thuật sáng tạo này là siêu chiến thuật, ba chiến thuật riêng biệt cuộn vào thành một.

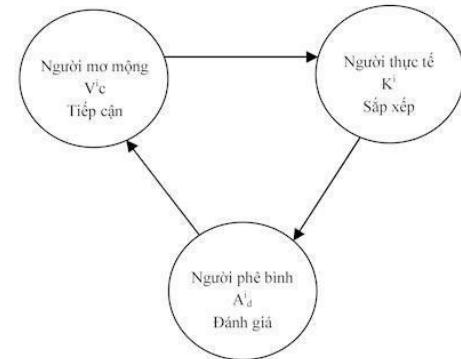
5. Hãy chọn ra vấn đề hay mục tiêu bạn muốn xử lý. Bước vào vị trí của người mờ mộng và giữ đầu óc trống trải. Người mờ mộng không cần phải thực tế. Các giấc mơ thường mang thuộc tính thi giác và người mờ mộng của bạn nhiều khả năng sử dụng những suy nghĩ được tạo dựng trên nền hình ảnh. Bầu trời là giới hạn. Đừng để thực tế làm thu nhỏ suy nghĩ của bạn. Hãy động não. Bạn sẽ làm gì nếu bạn không thể thất bại? Người mờ mộng có thể được tóm tắt trong câu nói, "Tôi tự hỏi nếu..." Khi đã hoàn tất, bước trở về vị trí liên quan. Bất chấp cái bạn được dạy ở trường, mơ giữa ban ngày có thể là một cách hữu ích, sáng tạo và thích thú để giết thời gian.

6. Bước trở lại vị trí người thực tế và suy nghĩ về kế hoạch mà bạn đã mơ về. Sắp xếp các ý

tưởng. Làm thế nào đưa giấc mơ này vào thực tế? Cái gì phải thay đổi để khiến nó thực tế? Khi bạn đã hài lòng, hãy bước vào vị trí bên ngoài một lần nữa. Câu nói dành cho vị trí thực tế là, “Làm sao tôi làm được điều này...” Người thực tế trong bạn chủ yếu mang thuộc tính xúc giác, “con người của hành động”.

7. Tiếp theo, hãy bước vào vị trí người phê bình để kiểm tra và đánh giá kế hoạch. Có thiếu gì không? Nếu kế hoạch cần sự hợp tác của ai đó, bạn cho họ cái gì? Bạn nhận được gì từ đó? Nó có thú vị không? Bạn được trả những gì? Người phê bình đặt câu hỏi, “Thiếu cái gì?... Tôi được cái gì?” Người phê bình có vẻ chủ yếu độc thoại nội tâm.

8. Bước trở lại vị trí của người mơ mộng và thay đổi kế hoạch một cách sáng tạo để thêm vào những gì bạn học được từ người thực tế và người phê bình. Tiếp tục đi qua ba góc nhìn cho đến khi kế hoạch của bạn phù hợp một cách nhất quán với cả ba góc nhìn. Bạn sẽ có một hoạt động thể chất và thần kinh khác khi nhập vai của từng góc nhìn khác nhau, hãy chắc rằng mục tiêu luôn được ghi nhớ khi di chuyển từ góc nhìn này sang góc nhìn khác.



Chiến thuật sáng tạo của Disney

Để chắc những lời phê phán mang tính xây dựng thay vì phá hoại, hãy ghi nhớ trong đầu rằng người phê bình không thực tế hơn người mơ mộng. Nó chỉ là một cách khác để nghĩ ngầm về những khả năng. Người phê bình không được phê phán người mơ mộng hay người thực tế. Người phê bình phải phê phán *kế hoạch*. Vài người phê phán chính bản thân họ và cảm thấy tồi tệ thay vì dùng những lời phê phán như những phản hồi hữu ích cho các kế hoạch. Đôi khi, người phê bình xuất hiện quá sớm và lấy đi người mơ mộng hay những giấc mơ.

Vài người sử dụng chiến thuật này một cách tự nhiên. Họ có những nơi hay khoảng không đặc biệt để suy nghĩ sáng tạo, đó là neo cho người mơ mộng trong họ. Họ cũng có một nơi khác cho những toan tính thực tế và một nơi khác nữa cho những đánh giá và phê phán. Khi ba cách suy nghĩ này được sắp xếp vị trí gọn gàng, mỗi góc nhìn có thể thực hiện tốt công việc của mình mà không bị quấy rầy. Chỉ khi ý tưởng hoàn chỉnh phát huy tác dụng ở từng vị trí thì chúng mới được coi là sẵn sàng. Vào cuối quá trình này, bạn có thể có một kế hoạch không thể cưỡng lại. Khi đó câu hỏi đặt ra không còn là “Tôi sẽ thực hiện kế hoạch này chứ?” mà là, “Tôi phải thực hiện kế hoạch này. Tôi sẽ làm gì tiếp theo đây?”

Đây là một ví dụ tốt của một chiến thuật cân bằng. Cả ba hệ thống hình dung chính yếu đều tham gia vào chiến thuật này do đó tất cả kênh thông tin đều có sẵn. Người mơ mộng thường sử dụng giác quan thị giác, người thực tế dùng xúc giác và với người phê phán là thính giác.

Đôi khi cần bước ra khỏi chiến thuật trong trường hợp quá trình xử lý bên trong rơi vào một vòng tròn và không đi tới đâu cả. Trong trường hợp này, bạn có thể có một vị trí bên ngoài để xem lại toàn bộ quá trình và dừng nó lại đúng lúc.

Khi chúng ta rời khỏi chủ đề chiến thuật và tiếp tục nghiên cứu vài khía cạnh của việc mô hình hóa, đáng để đề cập đến việc bỏ qua một quan điểm vì nó khiến một số người không thích cho lắm.

Có một suy nghĩ rất lạ trong văn hóa của chúng ta là tìm ra cách thức làm việc gì đó sẽ gây khó khăn khi làm việc đó như thể là sự ngu dốt là điều kiện tiên quyết cho sự xuất chúng. Khi bạn đang thực hiện một nhiệm vụ, tất nhiên bạn tập trung ý thức của mình vào nhiệm vụ đó. Người lái xe không suy nghĩ trong ý thức về tất cả mọi thứ cô này làm khi đang lái xe và người nhạc sĩ không dõi theo trong ý thức của mình tất cả mọi nốt nhạc mà cô này chơi. Tuy nhiên, sau đó cả hai đều có thể lý giải cho bạn họ đã làm gì.

Một khác biệt giữa một người biểu diễn có năng lực và một bậc thầy trong bất kỳ lĩnh vực nào là bậc thầy có thể quay lại và nói cho bạn biết chính xác ông này vừa làm gì và làm thế nào. Những bậc thầy có năng lực vô thức và khả năng mô tả rõ những năng lực đó. Kỹ năng cuối cùng này được gọi là *siêu nhận thức*.

Với siêu nhận thức, bạn có khả năng nhận ra cách bạn thực hiện một nhiệm vụ. Biết cách mình thực hiện gì đó cho bạn khả năng truyền tải nó sang người khác. Bên cạnh đó, thông qua việc xác định sự khác biệt giữa lúc bạn làm gì đó tốt và lúc không tốt, bạn có thể nâng cao khả năng biểu hiện xuất sắc của mình trong mọi công việc thông thường.

Quá trình khám phá mô hình hóa cũng đặt ra câu hỏi bạn sẽ mô hình hóa ai. Câu trả lời tùy thuộc vào mục tiêu bạn đang theo đuổi. Đầu tiên bạn cần xác định những kỹ năng, năng lực hay phẩm chất bạn hứng thú học hỏi nhất. Sau đó bạn cần nhắc xem ai là người phù hợp nhất để đóng vai hình mẫu cho bạn.

Câu hỏi tiếp theo là bạn sẽ thực hiện việc mô hình hóa thế nào. Có rất nhiều cách phong phú từ mô hình hóa vô thức phi chính thống mà chúng ta đều làm đến những chiến thuật nghiên cứu và mô hình hóa phức tạp sử dụng bởi Robert Dilts trong dự án mô hình hóa gần đây cho hãng xe Fiat theo chủ đề những kỹ năng lãnh đạo tương lai. Alexander Đại Đế đã mô phỏng bản thân theo hình ảnh của chiến binh huyền thoại Achilles, linh mục Thomas à Kempis có lẽ có tham vọng cao hơn khi viết cuốn *The Imitation of Christ* (Bắt chước Chúa Giê Su). Gần nhất đây, Stravinsky thường tuyên bố rằng ông có quyền vay mượn từ Mozart vì ông rất yêu nhạc Mozart. Ray Charles lấy Nat King Cole làm hình mẫu tuyên bố rằng ông “thở Cole, ăn Cole, uống Cole và thưởng thức Cole suốt ngày đêm” cho đến khi phát triển thương hiệu riêng của bản thân trong nghệ thuật âm nhạc.

Bằng việc “thở, ăn, uống và thưởng thức” hình mẫu của bạn dù trong sách, truyền hình hay phim ảnh, bạn sẽ tiếp cận những trạng thái và các nguồn lực tinh thần mà hình mẫu này sử dụng. Nếu bạn đang ngồi, hãy thử thí nghiệm nhở này. Hầu hết mọi người đều nhầm lẫn khi đọc. Họ đọc lớn những từ ngữ trong đầu mình để chuyển thành một giọng đọc của ai đó bạn thực sự ngưỡng mộ. Với nhiều người, chỉ thay đổi giọng đọc trong đầu thành giọng của hình mẫu đó sẽ giúp họ tiếp cận những nguồn lực mới khác biệt.

Thường thì mọi người bị mắc kẹt trong sự huyền bí của phương pháp mô hình hóa và nghĩ rằng nó là cái gì đó họ không thể làm được cho đến khi họ học được cách làm điều đó “đúng cách”. Nhưng người tò mò về người khác không thể không làm điều đó! Bạn đã làm điều đó rồi.

Khi tôi nhìn lại mười năm qua từ lúc lần đầu tiên tiếp xúc với NLP, tôi nhận ra rằng hầu hết những kỹ năng học tập hữu ích của tôi đến từ hoạt động mô hình hóa phi chính thống.

Ví dụ, gần đây tôi đi thăm bạn bè và lần đầu tiên phát hiện ra người vợ trong ngôi nhà đó viết tiểu thuyết lăng mạn. Cô này khá kín đáo với chuyện viết lách của mình nhưng trong nửa tiếng nói chuyện xã giao, tôi nhận ra vài chiến thuật viết lách có thể cho tôi đúng cái tôi đang

tìm kiếm. Nói ngắn gọn, cô này sử dụng thời gian mơ mộng giữa ban ngày của mình một cách rất sáng tạo để tạo ra những tư liệu và viết xuống những chủ thích quan trọng trong một cuốn tập lúc nào cô cũng mang theo bên mình. Hành động này nhắc nhớ cô về nội dung đã sáng tạo ra khi cô bắt đầu ngồi xuống viết. Cô rất thích thú khoảng thời gian mơ mộng giữa ban ngày của mình do đó nó có một chiến thuật thúc đẩy được xây dựng trong đó. Thật tao nhã.

Bạn có thể tinh vi hơn trong hoạt động mô hình hóa nếu xác định được một kỹ năng cụ thể mình muốn học. Hãy nhớ ba yếu tố cơ bản của bất kỳ hành vi nào: niềm tin, cấu tạo thể chất và chiến thuật. Ví dụ, để viết một cuốn sách, tôi cần tin rằng tôi có thể viết và việc viết lách đáng để làm. Tôi cần các chiến thuật (các chuỗi hình ảnh, âm thanh và cảm giác) để sáng tác ra nội dung và tôi cần cảm thấy thư giãn thoải mái khi ngồi và cảm nhận những ngón tay mình nhảy múa trên bàn phím máy tính.

Nếu bạn muốn làm phong phú hình mẫu nhỏ bé này của tôi, bạn chắc chắn muốn thấy tôi hoạt động hay có thể tôi nên nói rằng, “thấy tôi khi tôi không hoạt động”, vì hầu hết các quá trình diễn ra trên nền vô thức khi tôi đang làm những việc khác. Chắc bạn sẽ muốn hỏi tôi rất nhiều câu hỏi, vài câu chính là:

“Anh thường dùng kỹ năng này trong hoàn cảnh nào?”

“Những mục tiêu nào hướng anh đến việc áp dụng kỹ năng này?”

“Anh dùng cái gì làm bằng chứng để biết khi nào mình đạt được các mục tiêu đó?”

“Chính xác anh làm gì để đạt được mục tiêu đó?”

“Đâu là những bước và hành động cụ thể?”

“Khi anh bế tắc, anh sẽ làm gì để giúp bản thân mình thoát khỏi bế tắc?”

Những câu hỏi này là dạng câu hỏi khơi gợi TOTE dựa trên mô hình TOTE (Kiểm tra – Hoạt động – Kiểm tra – Thoát ra) trong Chương 4. Dạng mô hình bạn đang xây dựng là một hệ thống những mô hình TOTE lồng vào nhau một cách đệ quy hay nói đơn giản hơn là kỹ năng nằm trong kỹ năng khá giống với một bộ những chiếc hộp Trung Quốc, cái này chứa cái kia bên trong.

Với câu trả lời cho các câu hỏi trên, bạn có thể bắt đầu xây dựng một mô hình về cái tôi đang làm với hệ thống thần kinh của tôi. Để biết cần hỏi gì tiếp theo, bạn chạy mô hình này trong hệ thống thần kinh của bạn để tìm ra cái gì có tác dụng và cái gì còn thiếu. Việc này khá giống với khi ai đó trao cho bạn một mớ những chỉ dẫn để tuân theo và bạn thử chúng trong tưởng tượng để xem mình có hiểu được chúng không.

Còn nhiều kỹ năng mô hình hóa khác thảo luận hay học từ một cuốn sách. Ví dụ, bạn cần những kỹ năng sử dụng góc nhìn thứ hai để thâm nhập vào “bức tường ý thức”. Bức tường ý thức này là gì? Đơn giản nhất, khi những người tài năng cố gắng lý giải hay dạy bạn cái họ làm, họ phát hiện ra rằng rất nhiều kỹ năng của mình hoàn toàn nhằm mang tính vô thức. Nó như thể là dàn giáo của quá trình học tập đã bị dỡ ra khỏi ngôi nhà hoàn chỉnh và không để lại chút dấu hiệu nào cho thấy cách thức xây nên ngôi nhà.

Ở đầu kia của phạm trù từ hoạt động mô hình hóa phi chính thống là bản kế hoạch mô hình hóa chất lượng cao đầy đủ thường được sử dụng trong kinh doanh. Phương pháp mô hình hóa này đòi hỏi bạn có thể sử dụng dễ dàng một bộ đầy đủ những kỹ năng mô hình hóa. Chuỗi hoạt

động đặc trưng sẽ như sau:

1. Những cuộc phỏng vấn sơ bộ với tổ chức để định ra những năng lực nào đáng mô hình hóa nhất, ai là những nhân viên xuất sắc nhất và mô hình hóa bao nhiêu người. Thường thì sẽ có ba nhân viên xuất sắc nhất tương phản với ba nhân viên trung bình (người kiểm soát) để nêu bật những khác biệt thiết yếu. Cuối cùng, một kế hoạch hành động sẽ được thông qua.

2. Dùng ít nhất vài ngày quan sát từng hình mẫu mô phỏng hành động trong những môi trường khác nhau. Ghi nhận lại hành động của họ và phỏng vấn từng hình mẫu để tìm ra những niềm tin, chiến thuật, trạng thái, siêu chương trình... Phỏng vấn đồng nghiệp của những người này để có được mô tả về họ. Hãy lặp lại quá trình này với những hình mẫu "kiểm soát". Thông thường, những hình mẫu kiểm soát không được biết trước vai trò của họ để giúp họ không bị bẽ mặt.

3. Hãy dành thời gian vẽ ra rõ ràng cái bạn nghĩ mình đã có và cái gì vẫn còn thiếu. Giai đoạn này thường được thực hiện với một hình mẫu mô phỏng chung. Những phân tích tương phản làm rõ các khác biệt tạo ra sự khác nhau giữa những nhân viên xuất sắc và những người kiểm soát.

4. Ở giai đoạn này, bạn sẽ cần trở lại xác nhận mô hình bạn nghĩ mình đã tìm ra và để phát hiện ra những chỗ còn thiếu thông qua quan sát và đặt câu hỏi nhiều hơn. Bạn có thể phải làm việc này nhiều lần.

5. Viết một bản báo cáo đầy đủ bao gồm tóm lược nguyên bản, phương pháp và mô hình phát hiện ra. Mô hình này bao quát các cấp độ từ nhân dạng, niềm tin, năng lực thông qua những hành vi cụ thể bên ngoài và bên trong.

6. Cùng các huấn luyện viên thiết kế một chương trình đào tạo để giúp những người khác mô phỏng những kỹ năng này. Chương trình đào tạo và sử dụng những phản hồi bạn nhận được để chọn lọc nó. Hãy huấn luyện các huấn luyện viên cách tiến hành nó. Thoát ra khỏi đó.

Từ bước 1 đến bước 5 nhiều khả năng cần 20 ngày làm việc và bước 6 có lẽ cần phân nửa khoảng thời gian đó. Dạng gói mô hình hóa - đào tạo liền kề nhau như thế này rất hiệu quả trong những tổ chức nơi vai trò công việc mang tính chất lặp đi lặp lại nhiều lần ví dụ những giám sát nhóm hay giám đốc cửa hàng. Hoạt động mô hình hóa không thêm vào nhân tố đào tạo cũng bắt đầu quen thuộc ở đất nước này nhằm mục đích điều chỉnh quá trình tuyển dụng hiệu quả cho những vị trí công việc cụ thể. Các tổ chức lớn bắt đầu coi trọng giá trị của mô hình hóa ứng dụng.

NLP, MÔ HÌNH HÓA VÀ HỌC TẬP TĂNG TỐC

Chúng ta đã giới thiệu sơ lược về mô hình hóa từ mô hình hóa phi chính thống đến những kế hoạch kinh doanh chính thống. Giờ chúng ta ở đây tại thập niên 90 với các kỹ năng mô hình hóa phức tạp bắt nguồn từ ngôn ngữ mô hình hóa trong những ngày đầu.

Khi Richard hỏi John giúp ông nhận biết các mô hình Gestalt, John tiếp cận nó như thể ông sắp tiếp cận một ngôn ngữ mới. Học một ngôn ngữ mà bạn không sử dụng trong giao tiếp nói chuyện thật là một điều buồn cười. John phải có khả năng hành động theo những mô hình đó trước khi nghiên cứu chúng. Cách này đối lập hẳn với học tập truyền thống, phương pháp phân tích những mảnh kiến thức trước sau đó mới ráp chúng lại với nhau. Học tập tăng tốc là học cách làm cái gì đó sau đó mới học để nhận ra làm thế nào bạn làm được điều đó. Bạn không nghiên cứu sự học cho đến khi nó đã ổn định cũng như cứng cáp và sẵn sàng để bạn có thể dùng theo ý mình. Chỉ khi đó nó mới đủ ổn định để chống chịu lại trước những con mắt soi mói của tâm trí ý thức.

Đây là một cách hết sức khác biệt để học so với bốn giai đoạn được mô tả trong Chương 1 bắt đầu với trạng thái bắt lực trong vô thức và kết thúc với trạng thái có năng lực trong vô thức. Bắt đầu từ trực giác sau đó tiến tới phân tích là nền tảng cơ bản của mô hình hóa và học tập tăng tốc. Bạn có thể đi thẳng đến trạng thái có năng lực trong vô thức chỉ trong một giai đoạn. Chúng ta đã đi đủ một vòng tròn kể từ Chương 1.

NLP bắt đầu từ nền tảng trực giác khá giống với cách chúng ta học ngôn ngữ mẹ đẻ của mình. Bằng việc sử dụng toàn bộ những nghiên cứu sự xuất chúng như điểm xuất phát, bạn có thể phân tích xuống tới các mô thức phụ, những nhóm kiến trúc nhỏ nhất của các suy nghĩ của chúng ta.

Có xuống thì phải có lên. Phân tích bạn đã thực hiện bảo đảm rằng bạn không chỉ đơn giản bước lên lại vị trí trước đây. Bạn xuất hiện với hiểu biết uyên bác hơn. Hành động bước trở lại lên trên này theo một nghĩa nào đó là việc trở về với các gốc rễ và tiếp nhận vị trí đó lần đầu tiên. Quan điểm mới này cho chúng ta nền tảng dựa trên những trực quan hoàn toàn mới cái chúng ta có thể dùng để bước xuống một lần nữa để từ đó quá trình lại tiếp tục.

Bạn học tập từ các bước trên bằng cách khám phá đến mức giới hạn cao nhất của chúng. Bằng cách thử từng phương pháp hay kỹ thuật trên từng vấn đề khả dĩ, bạn sẽ sớm tìm ra giá trị thực sự và giới hạn bao quanh chúng. Chỉ khi hành động như thế chúng phát huy tác dụng, bạn mới tìm ra khi nào chúng không có tác dụng và đâu là những giới hạn.

Đầu tiên, sử dụng Siêu mô hình đi xuyên suốt quá trình này. Sau đó là các hệ thống hình dung, dấu hiệu tiếp cận bằng mắt, mô thức phụ... Mỗi bước sẽ được đẩy đến giới hạn tốt cùng của nó là bước tiếp theo nhảy vào thay. Sẽ xuất hiện một trạng thái thiếu cân bằng liên tục theo sau là một hoạt động tái cân bằng liên tục.

Giá trị của NLP nằm ở những cái bạn học được khi khám phá những quá trình này. Gốc rễ của NLP nằm ở các mô hình mang tính hệ thống ẩn giấu dưới những hành vi. Bạn làm tất cả để tạo ra kết quả trong giới hạn đạo đức và sau đó chọn lọc lại nó để làm nó càng đơn giản càng tốt, do đó khám phá ra sự khác biệt tạo ra khác biệt. Mục tiêu của NLP là nâng cao các chọn lựa và tự do của con người.

HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG

Khi bạn đang chuyển sang phần cuối cùng của chương cuối cuốn sách này, bạn có thể đã bắt đầu tự hỏi làm thế nào để trích lọc hầu hết kiến thức từ nó. Mỗi chúng ta có cách riêng để làm điều này và đôi khi chúng ta thậm chí không biết mình đang thực hiện hành động đó. Một điều bạn có thể muốn quyết định ở cấp độ ý thức là liệu bạn có thấy tài liệu này đủ thú vị và hữu ích để muốn theo đuổi nó xa hơn bằng cách mua thêm sách và tham dự những khóa đào tạo không.

Bạn có thể nhận thấy bản thân mình đang thảo luận về các ý tưởng trong cuốn sách này với một người bạn có cùng suy nghĩ khi bạn hiểu những kiến thức và hiểu biết mới này. Bạn có thể nhận thấy bản thân theo cách không mong đợi trước có được nhận thức về một vài những mô hình khác nhau mà bạn đã bắt đầu khám phá về quan hệ và những chuyển động tinh vi trong ngôn ngữ cơ thể, về cử động của ánh mắt khi mọi người suy nghĩ, về những chuyển động tinh tế và sâu sắc của các trạng thái cảm xúc của bạn và những người khác. Bạn có thể thấy mình có nhận thức cao hơn về những suy nghĩ và quá trình suy nghĩ của bản thân thông qua chú ý đến những suy nghĩ nào phục vụ bạn và những suy nghĩ nào chỉ đơn thuần là bóng ma của quá khứ. Bạn chơi đùa khi thay đổi nội dung của các suy nghĩ và chơi đùa khi thay đổi hình thái các suy nghĩ của bạn và bạn có nhiều câu hỏi về những tác động của chúng khi khám phá cách để tạo ra nhiều lựa chọn cảm xúc hơn cho bản thân và người khác.

Có lẽ bạn đã nhận ra được hiệu quả phi thường của việc phát triển những thói quen lập ra các mục tiêu, suy nghĩ về vấn đề như những cơ hội cần khai phá, làm gì đó khác biệt, và học thử gì đó mới mẻ và hào hứng.

Bạn có thể thấy bản thân mình có nhiều hiểu biết và trực quan với thực tại của người khác hơn hay tự bản thân có được nền tảng vững hơn. Như thế là tâm trí vô thức của bạn đang hồi nhập vào những hiểu biết mới theo cách và biểu thời gian riêng; một quan hệ mới đang tiến hóa giữa tâm trí ý thức và sự thông thái vô thức của bạn. Như thế bằng cách tái khám phá bản thân, bạn nhận biết nhiều hơn cái gì quan trọng với mình và với những người thân xung quanh.

Trong khi lắng nghe cuộc độc thoại nội tâm, bạn khám phá bản thân mình đang ứng dụng những câu hỏi của Siêu Mô Hình, bạn trở nên càng lúc càng tò mò khi biết nhiều hơn về những niềm tin bản thân và bạn tiếp tục thay đổi những niềm tin giới hạn thành những niềm tin sức mạnh có thể giúp bạn trở thành người bạn luôn muốn nhiều hơn.

Khi càng nhận ra rõ hơn nhân dạng bản thân, có vẻ như bạn có nhiều lựa chọn hơn so với việc làm nô lệ cho quá khứ của mình. Bạn suy nghĩ khác đi về tương lai và điều này ảnh hưởng việc bạn đang trở thành ai trong hiện tại.

Bạn có thể tìm thấy những sự phong phú và gần gũi đang sinh sôi nảy nở trong các mối quan hệ với những người bạn thân và bạn có thể muốn giành nhiều thời gian hơn với những nhà thám hiểm khác người đang khám phá thế giới đa dạng những trải nghiệm của con người.

Và khi nhiều người hơn trong chúng ta nhận thức được cách chúng ta tạo dựng thực tại của bản thân, chúng ta có thể bắt đầu tận hưởng việc tạo dựng chúng hướng nhiều hơn đến cách chúng ta muốn để từ đó tạo ra một thế giới tốt hơn cho tất cả chúng ta.

LỜI KẾT

Cho tới thời điểm này, cuốn sách đã thảo luận những ý tưởng chính của NLP theo một cách rất thực tiễn. NLP không phát triển bằng những bước lý luận và không dễ để mô tả. Nỗ lực mô tả NLP theo một chuỗi lý luận giống như cố gắng mô tả một hình ảnh ba chiều bằng cách xé nhỏ thành từng mảnh. Dưới đây là vài suy nghĩ cuối cùng mang tính ước đoán về NLP và tương lai của NLP trong nền văn minh của chúng ta.

Chúng ta tin rằng NLP là thế hệ tiếp theo của tâm lý học. Nó được gọi là Hệ biến hóa học tập mới và Ngôn ngữ mới của tâm lý học. Với vai trò là mô hình cấu trúc trải nghiệm của con người, NLP có thể là một bước tiến uyên thâm ngang bằng với sự sáng tạo ra một ngôn ngữ mới. Giá trị mà nó mang lại là một cách tiếp cận đầy quyền lực sẽ tiếp tục tạo ra những con đường vươn tới những kết quả xuất chúng trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Vì NLP liên quan đến những trải nghiệm và giao tiếp chủ quan, nên theo một cách hiểu nào đó nó là tất cả và cũng không là gì cả. Gregory Bateson mô tả NLP như cách tiếp cận mang tính hệ thống đầu tiên đến việc học cách học tập; NLP là nhận thức luận ứng dụng đầu tiên.

Học tập không còn đủ nữa, học cách học tập mới thiết yếu. Có quá nhiều thứ để học và quá ít thời gian để học. Chúng ta không chỉ thu nhận kiến thức và công nghệ nhanh hơn mà tốc độ tiếp nhận của chúng ta cũng gia tăng. Chúng ta đang theo một hành trình tiến hóa giống với chuyến tàu lượn siêu tốc – con tàu khởi đầu rất chậm nhưng đi càng xa thì tốc độ sẽ càng nhanh. Và chúng ta chưa tìm ra cái thắng nào cả. Không may, việc tích lũy đơn thuần những kiến thức và hiểu biết phương pháp kỹ thuật không mang lại sự thông thái mà chúng ta cần để giúp ích cho hành tinh và con người trên hành tinh này. Chúng ta thông minh nhưng chưa thông thái.

Thế giới đang diễn ra những thay đổi lớn. 90% kiến thức khoa học được tích lũy suốt cuộc đời của những người thuộc thế sinh ra vào đầu thế kỷ. Họ đã chứng kiến những tưởng tượng về khoa học trở thành thực tế khoa học. Nghịch lý thay, kiến thức phát triển khiến chúng ta cảm thấy dốt nát và bất lực hơn. Càng có nhiều kiến thức thì chúng ta càng trở nên dốt hơn vì chúng ta càng không biết nhiều thứ hơn và càng phải dựa dẫm vào các chuyên gia để làm những việc rất đơn giản.

Khoa học công nghệ dẫn đến sự bành trướng của kiến thức và quyền lực – thứ tạo ra những hệ quả không mong muốn mà chúng ta mới chỉ bắt đầu nhận ra gần đây, chúng khiến con tàu siêu tốc chạy với tốc độ nguy hiểm tiềm tàng. Các sự kiện đang chuyển động quá nhanh khiến chúng ta lần đầu tiên có thể thực sự thấy được hướng đi của mình. Chúng ta có thể thấy tình trạng bị hủy hoại của những khu rừng nhiệt đới ở Brazil trên truyền hình và chúng ta có thể đọc về sự nóng lên toàn cầu trên báo chí. Các nhà khoa học có thể ghi hình lại những lỗ hổng trên tầng ozone. Giờ câu hỏi không phải là liệu tương lai có khác không hay thậm chí là khác bao nhiêu. Câu hỏi đặt ra là liệu chúng ta có tương lai không.

Thế giới ngày nay quá nguy hiểm với bất cứ thứ gì ít văn minh hơn Xã hội không tưởng.

— BUCKMINISTER FULLER —

Khi nhìn xung quanh, bao nhiêu người trong chúng ta hài lòng với điều mình thấy? Mỗi người trong chúng ta trải nghiệm những áp lực gia tăng đòi hỏi phải thay đổi. Và mỗi chúng ta đều có trách nhiệm giữ cho con tàu siêu tốc của công nghệ không thể cưỡng lại và quyền lực của nó không vượt khỏi tầm kiểm soát và gây ra những hệ quả bất hạnh cho hành tinh. Chúng ta phải kiểm soát nó vì không thể nhảy khỏi tàu được. Câu hỏi là kiểm soát bằng cách nào?

Chính các cá nhân là nguồn gốc của sự sáng tạo tạo ra tiến hóa xã hội; và chính cấp độ nhận

thức của từng cá nhân đã tạo dựng sự nhận thức chung của xã hội.

Thay đổi xã hội sẽ bắt đầu với thay đổi cá nhân. Chúng ta đổi mới với rất nhiều vấn nạn xã hội và môi trường. Nếu chúng ta phát triển một xã hội có thể đổi mới hiệu quả với những vấn đề này thì chúng ta phải hành động ngay. Khi thời gian trôi qua và kiến thức tăng lên, có hai câu hỏi trở nên ngày càng cấp bách: Cái gì đáng để biết? Cái gì đáng để làm?

Chúng ta đã tàn phá thế giới bên ngoài bằng những sản phẩm của khoa học công nghệ. Thái độ và cái nhìn thế giới đem lại cho chúng ta những thành tựu khoa học công nghệ này đã ăn sâu vào nền văn minh chúng ta và có ảnh hưởng sâu sắc đến thế giới nội tại.

Khoa học hình thành qua một chuỗi những thí nghiệm được kiểm soát và lặp lại trong tự nhiên để cố gắng công thức hóa các quy luật toán học và lý thuyết. Trên thực tế, con người không còn xem bản thân mình là một phần của tự nhiên nữa. Và họ cũng không thừa nhận rằng chính thí nghiệm của mình đã thay đổi tự nhiên hay ảnh hưởng đến kết quả của thí nghiệm vì thừa nhận nghĩa là họ đã từ bỏ tính khách quan trong thí nghiệm của mình. Đạt được một kết quả khách quan nghĩa là một nhà thực nghiệm khác phải quan sát nhà thực nghiệm ban đầu. Điều này tạo ra một sự thoái lui bất khả thi và vô tận giống như một người thợ sơn đang cố sơn toàn bộ khung cảnh bao gồm cả anh ta. Anh này không bao giờ có thể sơn được người thợ sơn đang sơn bức tranh.

Chúng ta đổi xử với tự nhiên như một cái máy. Theo lý thuyết, tất cả những gì chúng ta phải làm là tìm ra tất cả các quy luật và khám phá tất cả những mẫu dữ liệu thông tin. Do đó, cuộc đi săn hướng đến việc sơn một bức tranh ngày càng hoàn chỉnh hơn về tự nhiên và người thợ sơn bị lãng quên.

Kiến thức đã bị chia cắt khỏi kinh nghiệm. Nó trở thành thứ gì đó mà bạn học lần hai, một thể xác trừu tượng của lý thuyết tồn tại độc lập với chủ thể hiểu biết và luôn phát triển. Tất cả những gì quan trọng là sản phẩm cuối cùng, cái lý thuyết, chứ không phải cái trải nghiệm học hỏi được nó.

Kiểu kiến thức khách quan hóa này giới hạn tối đa kiểu kiến thức bạn có thể xử lý được. Trong những tình huống cực đoan nhất, cảm xúc, nghệ thuật và mối quan hệ bị giảm giá trị vì chúng dựa vào những kinh nghiệm chủ quan. Các quy luật khoa học dường như không còn liên quan đến thế giới thực các trải nghiệm con người nữa.

Những lý thuyết khoa học là các ẩn dụ về thế giới, chúng không đúng, chúng chỉ là một cách suy nghĩ về thế giới cũng giống như vẽ tranh là một phương pháp tái hiện khung cảnh. Chúng ta đang nhanh chóng nhận ra rằng cách mình suy nghĩ về thế giới cho đến thời điểm này hữu ích theo một vài hướng và là thảm họa theo những hướng khác.

Ẩn dụ về thế giới khách quan có thể tiên đoán đã bị lung lay bởi những lý thuyết lượng tử vật lý. Chúng ta càng nghiên cứu sâu thì càng rõ ràng là người quan sát có ảnh hưởng lên cái anh này quan sát và người thứ hai quan sát là một phần của bất kỳ thí nghiệm khoa học nào. Ánh sáng sẽ di chuyển dưới dạng hạt hay sóng tùy vào dạng thí nghiệm mà bạn thực hiện. Bạn không bao giờ có thể xác định chính xác cả hai vấn đề hạt phân tử năm đâu và khi nào nó năm đó. Thế giới cơ bản là vô định. Vật lý lượng tử chuyển vị bộ máy vũ trụ bằng ẩn dụ khoa học đang chiếm thế thượng phong.

Những phát hiện và khái niệm mới về lý thuyết hệ thống và những nghiên cứu về sự hỗn độn và trật tự cho chúng ta thấy rằng, thậm chí với những hệ thống đơn giản nhất, bạn cũng không thể theo dõi tất cả các biến số và những biến động nhỏ có thể thay đổi toàn bộ hệ thống. Đây là điểm khởi đầu của một quá trình tiến hóa, nó thay đổi toàn bộ cách thức chúng ta nhìn nhận tự nhiên.

Sự hỗn độn là những ngẫu nhiên có thể đoán trước, thứ được cô đọng bằng tên gọi Hiệu ứng cánh bướm. Hiệu ứng này được đặt ra sau buổi tọa đàm của nhà khí tượng học người Mỹ Edward Lorenz với chủ đề, “Liệu cú đập cánh của một chú bướm ở Brazil có khởi động cho một cơn bão ở Texas không?” Lorenz đã sử dụng một mô hình máy tính để theo dõi khí tượng. Ông mệt mỏi với việc phải nhập vào những dòng số dài và nghĩ rằng chẳng có gì thay đổi nếu ông làm tròn chúng lên vài đơn vị thập phân. Và rồi ông ngạc nhiên nhận ra hành động này khiến những dự đoán thời tiết trên thế giới hoàn toàn không chính xác. Một thay đổi nhỏ ở một điểm đúng có thể tạo ra những hệ quả lớn. Sự thật này cho thấy tổng thể tự nhiên là một hệ thống thế nào và nó không tách biệt khỏi chúng ta để chúng ta có thể thí nghiệm mà không bị ảnh hưởng gì. Như Gregory Bateson nói trong cuốn *Steps to an Ecology of Mind* (Các bước có được tư duy tại ngoại), “Thiếu một sự thông thái có hệ thống sẽ luôn bị trùng phạt”.

Những ẩn dụ khoa học mới này cho phép chúng ta một lần nữa trở thành một phần của tự nhiên. Cũng theo cách đó, NLP với vai trò một ẩn dụ kết nối chúng ta trở về với các trải nghiệm chủ quan và NLP cũng thể hiện bản chất có hệ thống trong các trải nghiệm nội tâm của chúng ta.

Giờ chúng ta đã nhận ra sự phức tạp của thế giới bên ngoài và chúng ta cũng nhận ra một vài ảnh hưởng mà chúng ta, những nhà quan sát vô hình, đang gây ra cho thế giới bên ngoài. Các hệ quả từ cách nghĩ của chúng ta đang được phản chiếu trung thực bởi thế giới bên ngoài. Vũ trụ là một công cụ phản hồi hoàn hảo. Ta nhận được thứ ta nghĩ. Nếu chúng ta muốn thay đổi thế giới, chúng ta phải thay đổi bản thân mình trước. Chúng ta phải khám phá và thay đổi kinh nghiệm nội tại nếu chúng ta muốn gây ảnh hưởng và nhào nặn thế giới bên ngoài bằng sự thông thái.

NLP, trong vai trò một ngành nghiên cứu cơ cấu của các kinh nghiệm chủ quan, cho phép chúng ta khám phá bản thân mình. Vì nó là một ngành học về cách thức chúng ta tạo ra các mô hình nên nó không tóm lấy những mô hình chúng ta đã tạo ra và làm rõ chúng lên trong thực tế.

Là một cách để tạo ra sự xuất chúng, NLP gạn lọc và ảnh hưởng đến rất nhiều ngành khác. Theo một cách nào đó, khi quá trình này hoàn tất, NLP có thể dừng lại và thoát ra như một môn học riêng biệt. Nó lẩn vào cuộc sống thường nhật, chẳng hạn giáo viên có thể thoải mái nghỉ ngơi vì học sinh của cô giờ đã có thể tự học.

NLP là một phần của một chuyển động đang sinh sôi nảy nở lớn mạnh đều đặn. Một chuyển động hướng đến việc hành động hiệu quả hơn trong thế giới sử dụng những kỹ thuật và kiến thức chúng ta có một cách khéo léo, thông thái và cân bằng. Chúng ta có thể học được rất nhiều từ câu châm ngôn của người Indonesia, “Chúng tôi không có nghệ thuật nào cả, chúng tôi chỉ làm mọi việc tốt nhất có thể.”

Chúng ta đang khám phá năng lực và bản thân mình để tinh giác trong một thế giới tuyệt đẹp và quyến rũ của những ngạc nhiên vô tận.

Con người đi đến các kỳ quan ở
những ngọn núi cao chót vót,
những con sóng to lớn của biển cả,
những đoạn dài con sông, tầm nhìn xa xôi của đại dương,
những chuyển động vòng quanh của các vì sao,

Và họ đi qua những cảnh tượng này mà không đặt câu hỏi về chúng.

— ST. AUGUSTINE —

ĐẦU TƯ VÀO BẢN THÂN

Chúng ta ngày càng tìm kiếm sự thỏa mãn nội tâm. Những người khác nhau gọi việc tìm kiếm này bằng những cái tên khác nhau: phát triển cá nhân, tiến hóa cá nhân, phát triển bản thân, hiện thực hóa bản thân, phát triển tinh thần, hay nhận biết rõ hơn tiềm năng chúng ta.

Theo Peter Russel trong cuốn sách xuất sắc của mình *The Awakening Earth* (Mặt đất thức dậy), lĩnh vực phát triển cá nhân đang đâm chồi nảy lộc và sẽ tăng gấp đôi trong mỗi bốn năm. Phát triển cá nhân theo nghĩa rộng nhất bao hàm một loạt các hoạt động khác nhau như thiền định, yoga và Thái Cực đạo, tư vấn, liệu pháp Gestalt, tâm lý trị liệu, làm việc nhóm, phân tích tương giao, liệu pháp tái sinh, huấn luyện tính quyết đoán, quản lý căng thẳng, tư duy làm giàu, huấn luyện phát triển quan hệ và rất nhiều hoạt động khác, tất nhiên là bao gồm cả NLP.

Mỗi người chúng ta bị hút vào một con đường phát triển bản thân theo những cách khác nhau vào những thời điểm khác nhau. Việc bạn đang đọc cuốn sách này vào thời điểm hiện tại cho thấy bạn đã bị hút vào con đường khám phá NLP.

Bạn là người quyết định chính xác nhất con đường nào phù hợp nhất với bạn vào thời điểm này. Dù bạn đi theo con đường nào thì nó cũng đòi hỏi bạn phải đầu tư thời gian và tiền bạc. Các con đường sẽ bao gồm những hoạt động sắp xếp và du lịch, mua sách hay băng, và tham gia các khóa đào tạo. Bạn đầu tư một khoản tiền nào đó thực ra là đầu tư cho sự phát triển cá nhân bạn. Mỗi người trong chúng ta tiêu xài các khoản tiền khác nhau vào những thời điểm khác nhau.

Đáng để dành ít phút phân tích sơ xem bạn dành bao nhiêu phần trăm thu nhập cá nhân đầu tư vào bản thân trong vài năm qua. Đầu tiên hãy lên danh sách những gì bạn xem là các hoạt động phát triển cá nhân trong cuộc đời bạn. Với vai trò là các chỉ dẫn, chúng sẽ có ảnh hưởng lâu dài theo một cách sinh sôi này nở nró đó. Chúng tiếp tục tạo ra lợi ích. Thiền định tạo ra lợi ích này, kem thì không.

Giờ hãy ước đoán sơ bộ những chi phí cho từng hoạt động này. Cũng nên chú ý đến những lợi ích bạn nhận được từ các hoạt động. Giờ hãy cộng tổng tất cả chi phí. Chúng chiếm bao nhiêu phần trăm tổng thu nhập cá nhân của bạn trong cả giai đoạn?

Đáng để so sánh số liệu này với tỷ trọng trên doanh thu mà các công ty dùng để huấn luyện và phát triển nhân viên. Với hầu hết các công ty ở Mỹ, con số là khoảng 1-2%.

Phần trăm trên thu nhập mà bạn đầu tư vào bản thân phản ánh việc bạn trân trọng bản thân đến mức nào. Bạn chính là tài sản riêng quý giá nhất của chính bạn và đầu tư vào bản thân có thể là hoạt động đầu tư sinh lời nhất mà bạn từng thực hiện.

Bạn có đầu tư vào bản thân nhiều như mình muốn không? Khá tách biệt với những lợi ích bên trong, cũng có thể có những lợi ích tài chính.

Tôi có một người bạn không thỏa mãn với cuộc đời mình. Cô làm công việc đầu bếp với thu nhập 7000 bảng một năm. Ba bốn năm qua, cô đã đầu tư 10% thu nhập vào phát triển và đào tạo bản thân bao gồm đào tạo NLP. Cô đã chuyển hóa bản thân và cách sống của mình. Giờ cô

cảm thấy thỏa mãn về cuộc sống và kiếm được 20.000 bảng một năm.

Dòng chảy tiền bạc trong cuộc sống phản ánh chính xác dòng chảy trong suy nghĩ của chúng ta. Do đó, nếu bạn muốn thay đổi con số trong tài khoản ngân hàng của mình, hãy thay đổi suy nghĩ. Đây chính là khái niệm trọng tâm của tư duy làm giàu.

Ở cấp độ tổng quát hơn, nếu bạn muốn thay đổi thực tại bên ngoài, hay thay đổi thực tại bên trong trước.

NLP là cách thay đổi thực tại bên trong chúng ta. Trừ khi các lợi ích đủ rõ ràng, nếu không bạn sẽ không có động lực nào để cam kết thời gian và tiền bạc. Lợi ích của việc đầu tư vào NLP là gì?

Ai cũng đem theo tính cách cá nhân và tiềm năng độc đáo của bản thân khi tham gia đào tạo NLP và lợi ích thay đổi tùy thuộc mỗi người. Thứ bạn nhận được phụ thuộc chủ yếu vào thứ bạn muốn nhận được, do đó rất đáng để làm rõ những mục tiêu cá nhân của bạn là gì.

Nhiều người tham dự chủ yếu cho mục đích phát triển cá nhân. Họ có thể đang trải qua một giai đoạn thay đổi trong cuộc đời và muốn có những kỹ năng cũng như công cụ để tạo ra thay đổi. Những người khác có thể chỉ đơn giản nhận ra rằng có nhiều lựa chọn khác cho cuộc đời họ.

Vài người đến chủ yếu vì những lý do nghề nghiệp dù rằng phát triển cá nhân và nghề nghiệp diễn ra song hành. Các kỹ năng NLP với vai trò những kỹ năng giao tiếp ứng xử là vô giá. Rất nhiều cá nhân sử dụng NLP trong công việc của mình: giáo viên, huấn luyện viên, tư vấn viên, chuyên gia trị liệu, chuyên gia vật lý trị liệu, y tá, nhân viên công tác xã hội, giám thi quản chế, chuyên gia tư vấn quản trị và các nhân viên kinh doanh. NLP nâng cao tính hiệu quả trong công việc và mang lại cảm giác mạnh mẽ hơn trong cuộc sống. Nhiều cá nhân sử dụng NLP để đạt được thành công tài chính, chính là đạt được một khoản thu lợi hưu hình từ khoản đầu tư của mình.

Những người tham gia đào tạo NLP nói về một tầm vóc mới về trải nghiệm, một viễn cảnh mới về cuộc sống, nhiều lựa chọn hơn, những ý tưởng sáng tạo, và những kỹ năng mới để ứng dụng. Sự nhận thức và tinh linh động được tăng cường đem lại sức sống mới cho cả cuộc sống cá nhân lẫn nghề nghiệp.

Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, học NLP rất vui. Khóa đào tạo chính là điều chúng ta vẫn mong đợi, một cơ hội để tận hưởng và gặp gỡ những bạn học thú vị.

Bạn có thể học NLP từ sách vở, nhưng NLP mang tính trải nghiệm. Nó liên quan đến việc sở hữu những phễu lọc nhận thức, những mô thức và kỹ năng trong hành vi của bạn chứ không chỉ là những ý tưởng trong đầu. Trải nghiệm cá nhân với người khác có ý nghĩa và tác dụng hơn nhiều so với đọc sách. NLP nên được áp dụng ở cấp độ trải nghiệm nếu muốn nó phát huy giá trị.

Một hội thảo đào tạo NLP mang lại một môi trường an toàn để học các hình mẫu theo cách thức mang tính trải nghiệm với những người đồng cảm dưới sự giám sát chuyên nghiệp.

Ngạn ngữ cổ Trung Quốc nói rằng:

Tôi nghe và tôi quên.

Tôi nhìn và tôi quên.

Tôi làm và tôi hiểu.

Khoản đầu tư của bạn vào các khóa đào tạo mang lại giá trị lớn hơn nhiều so với đầu tư vào sách vở. Khoản đầu tư này cũng mang lại nhiều lợi ích hơn.

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google :<http://bit.ly/downloadsach>

CHÚ GIẢI NLP

<i>Tất hoặc mờ.</i>	<i>dịnh</i>	bằng cách đọc những dấu hiệu phi ngôn từ.	<i>Dấu hiệu tiếp cận</i>	Cách chúng ta điều chỉnh cơ thể thông qua kiểu thở, tư thế, cử chỉ và chuyển động mắt khi suy nghĩ theo cách định hình nào đó.
<i>Phân tích</i>	<i>Năng lực</i>	Một chiến thuật để thực hiện nhiệm vụ thành công.	<i>Khung nhữngh thế</i>	Giai sử sự kiện nào đó đã diễn ra, suy nghĩ "như thế" nó đã xảy ra khuyến khích giải quyết vấn đề theo hướng sáng tạo bằng cách vượt qua những trở ngại hiển nhiên trước mắt để đến được giải pháp mong muốn.
<i>Biến dạng</i>	<i>Chia rẽ liệu hay bước lên xuống</i>	Thay đổi nhận thức của bạn bằng cách di chuyển lên hay xuống một cấp độ lý luận. Bước lên là di chuyển lên một cấp độ bao hàm điều bạn đang nghiên cứu. Bước xuống là di xuống một cấp độ để tìm các ví dụ cụ thể hơn của điều bạn đang nghiên cứu. Hành động này có thể được thực hiện trên nền tảng một thành viên và cả nhóm hay một phản và tổng thể.	<i>Bộ biến đổi</i>	Biến thiên liên tục giữa các giới hạn như một cõng tắc chinh độ sáng cho bóng đèn.
<i>Các mục tiêu Trùng khớp</i>	<i>Tương đương phuộc</i>	Hai phát biểu được xem là cùng nói về một ý ví dụ, "Anh ta không nhìn tôi, do đó anh ta đang không lắng nghe cái tôi nói."	<i>Neo cảm xúc</i>	Quá trình kết nối và khôi phục một phản ứng thông qua bất kỳ nhân tố kích thích hay hành động nào (bên trong hoặc bên ngoài). Các neo có thể xuất hiện tự nhiên hay được thiết lập cố chủ ý.
<i>Thời gian bên trong</i>	<i>Nhất quán</i>	Trạng thái thống nhất và hoàn toàn chân thật khi tất cả các phần trong một người đều hướng tới một mục tiêu chung.	<i>Không phản tác</i>	Ở bên trong một trải nghiệm, nhìn tận mắt bằng đầy đủ các giác quan của bạn.
<i>Môi trường sinh thái</i>	<i>Có ý thức</i>	Bất cứ thứ gì đang nằm trong nhận thức ở hiện tại.	<i>Thính giác</i>	Lắng giòi để bằng giác quan nghe.
<i>Sự khởi gợi</i>	<i>Tài bỗng cựu nội dung</i>	Nắn lây một phát biểu và trao cho nó một ý nghĩa khác bằng cách tập trung vào một phần khác của nội dung thông qua câu hỏi, "Câu này còn có nghĩa gì khác?"	<i>Đô ngực</i>	Xem lại hay tòng kết lại sử dụng những từ ngữ then chốt hay giọng của người khác.
<i>Dấu hiệu tiếp cận bằng mắt</i>	<i>Tài bỗng cựu bối cảnh</i>	Thay đổi bối cảnh của một phát biểu để trao cho nó một nghĩa khác bằng cách hỏi, "Phản ứng này trớn hợp lý trong hoàn cảnh nào?"	<i>Hành vi</i>	Bắt kỳ hoạt động nào chúng ta làm bao gồm cả những quá trình suy nghĩ.
<i>Nhận thức luận</i>	<i>Dịnh đê hội thoại</i>	Hình thái thời miên của ngôn ngữ, một câu hỏi được hiểu là một mệnh lệnh.	<i>Niệm tin</i>	Những khái quát hóa chúng ta tạo ra về thế giới và các nguyên tắc vận hành của chúng ta trong thế giới.
<i>Góc nhìn thứ nhất</i>	<i>Tiêu chuẩn</i>	Cái gì quan trọng với bạn trong một bối cảnh nhất định.	<i>Phép xác</i>	Nhận ra chính xác trạng thái tâm trí của người khác.
<i>Khung bối cảnh</i>	<i>Bắt chước chèo</i>	Khóp ngôn ngữ cơ thể của một người bằng một cử động cơ thể khác, ví dụ nhịp chân theo nhịp điệu nói của người kia.		
<i>Đồng hành tương lai</i>	<i>Cấu trúc bên dưới</i>	Hình thái ngôn ngữ đầy đủ của một phát biểu mà cấu trúc bề mặt được rút ra từ đó.		
<i>Khái quát hóa góc nhìn</i>	<i>Lược bộ</i>	Hành động xóa bỏ một phần trải nghiệm trong lời nói hay suy nghĩ.		
<i>Lập trình ngôn ngữ tự Duy</i>	<i>Kỹ thuật số</i>	Thay đổi giữa hai trạng thái khác nhau như công tắc đèn		
<i>Các cấp độ thần kinh</i>	<i>Án dụ</i>	Hoạt động giao tiếp giản tiếp bằng một câu chuyện hay biện pháp tu từ ẩn chứa một so sánh. Trong NLP, án dụ bao gồm các ví von, những truyện ngụ ngôn và các phỏng dụ.	<i>Vị giác</i>	Liên quan đến giác quan mùi vị.
<i>Bảng mã mới</i>	<i>Siêu chương trình</i>	Những phếu lọc mang tính thói quen và hệ thống mà chúng ta khoác lên các trải nghiệm.	<i>Nhân dạng</i>	Hình ảnh hay nhận thức về bản thân. Bạn nghĩ mình là ai. Cái tổng thể của con người bạn.
<i>Danh từ hóa</i>	<i>Hình mẫu Milton</i>	Ngược với Siêu mô hình, sử dụng các mô hình ngôn ngữ mơ hồ để nghệ thuật để đồng hành với trải nghiệm của một người khác và tiếp cận những nguồn lực vô thức.	<i>Thiểu nhất quán</i>	Trạng thái có những e dè, không hoàn toàn cam kết một mục tiêu, mâu thuẫn nội tâm sẽ thể hiện ra hành vi.
<i>Khứu giác</i>	<i>Bắt chước hành vi</i>	Khóp chính xác một phần những hành vi của một người khác.	<i>Độ định</i>	Mục đích, mục tiêu mong muốn của một hành động.
<i>Mục tiêu</i>	<i>Khóp lệch</i>	Sử dụng những mô hình hành vi khác với một người để phá vỡ quan hệ cho mục đích chuyển hướng, làm giảm đoạn hay châm dứt một cuộc họp hay một cuộc hội thoại.	<i>Hình dung nội tâm</i>	Cái mô hình thông tin mà chúng ta tạo ra và lưu trữ trong tâm trí dưới dạng tập hợp các hình ảnh, âm thanh, cảm xúc, mùi vị v.v.
<i>Chồng lên</i>	<i>Trợ động từ hình thái thiết yếu</i>	Thuật ngữ ngôn ngữ cho các quy tắc (nền...)	<i>Xúc giác</i>	Xúc giác, và những cảm giác bên trong như cảm giác được ghi nhớ, cảm xúc, và cảm giác cân bằng.
<i>Đồng hành</i>	<i>Trợ động từ hình thái khả năng</i>	Thuật ngữ ngôn ngữ cho ngôn từ biểu thị cái gì đó được coi là khả dĩ (có thể, không thể...)	<i>Dẫn dắt</i>	Thay đổi hành vi của bạn trong mối quan hệ dù khán khít để người kia hành động theo.
<i>Các phản tinh cách</i>	<i>Mô hình</i>	Một mô típ thực tiễn về một hệ thống hướng tới mục tiêu hữu ích nào đó hoạt động. Một phiên bản được khai quát hóa, lược bỏ hay biến dạng.	<i>Hệ thống dẫn dắt</i>	Hệ thống hình dung tìm kiếm thông tin để đặt vào ý thức của bạn.
<i>Phễu lọc nhận thức</i>	<i>Mô hình hóa</i>	Quá trình nhận thức rõ một chuỗi các ý tưởng và hành vi cho phép người ta hoàn thành một nhiệm vụ. Đây là nền tảng của học tập tăng tốc.	<i>Cấp độ lý luận</i>	Cái gì đó sẽ ở cấp độ lý luận cao hơn bao hàm những cái ở cấp độ thấp hơn.
<i>Góc nhìn nhận thức</i>	<i>Mô hình thế giới (ban đồ thực tại)</i>	Hình dung đặc nhất của một người về thế giới tạo dựng từ những nhận thức và trải nghiệm cá nhân. Tổng của tất cả các nguyên tắc vận hành cá nhân của một người.	<i>Bản đồ thực tại</i>	(Mô hình thế giới) Hình dung đặc nhất của một người về thế giới tạo dựng từ những nhận thức và trải nghiệm cá nhân.
<i>Tối nghĩa ngữ âm</i>	<i>Mô tả da</i>	Quá trình mô tả cùng một thứ từ nhiều góc nhìn khác	<i>Khóp</i>	Bắt chước một phần các hành vi của người khác để tăng cường mối quan hệ.
<i>Thể chất</i>			<i>Siêu (meta)</i>	Tồn tại ở một cấp độ lý luận khác so với cái gì đó. Meta xuất phát từ tiếng Hy Lạp nghĩa là trên và vượt quá.
			<i>Siêu nhận thức</i>	Biết về cái sự biết; có kỹ năng và kiến thức về cái sự biết của bạn để lý giải làm thế nào bạn làm được như vậy.
			<i>Siêu mô hình</i>	Một mô hình xác định các mô hình ngôn ngữ làm mở nghĩa trong một hoạt động giao tiếp thông qua các quá trình biến dạng, lược bỏ và khai quát hóa, và sử dụng những câu hỏi cụ thể để làm rõ và thách thức ngôn ngữ thiểu chinh xác nhằm tái kết nối trải nghiệm cảm giác với câu trúc bên dưới.

<i>thứ ba</i>	nhận thức bên cạnh góc nhìn thứ nhất và góc nhìn thứ hai.	<i>Sắc sảo cảm nhận</i>	nhất và góc nhìn thứ ba.	<i>Vị trí</i>	Những ngôn từ cảm nhận biểu thị hệ thống hình dung nào đang được sử dụng.
<i>Đồng thời gian</i>	Cách chúng ta lưu trữ những hình ảnh, âm thành và cảm giác của quá khứ, hiện tại và tương lai.	<i>Mô tả trên nền cảm giác</i>	Quá trình học tập để có thể phân biệt tốt và hữu ích hơn về những thông tin cảm giác chúng ta nhận được từ thế giới.	<i>Hệ thống tư tưởng</i>	Hệ thống hình dung một người hầu như lúc nào cũng dùng để suy nghĩ và sắp xếp các trải nghiệm bản thân.
<i>Trạng thái thời miền</i>	Một trạng thái thay thế với sự tập trung chú ý hướng nội vào một vài kích thích tố.	<i>Bước lên xuống</i>	Những thông tin có thể nhìn và xác minh trực tiếp bằng các giác quan. Có sự khác biệt giữa câu “Mỗi cõi căng lén lỏi ra một phần hàn rãng và hai mép miệng cao hơn phần môi chinh giữa” và “Cô ta đang vui” – một sự cảm nhận.	<i>Phỏng định</i>	Những suy nghĩ hay phát biểu được giả định là đúng để một hoạt động giao tiếp có thể được hiểu.
<i>Mô tả ba góc nhìn</i>	Quá trình nhìn nhận các trải nghiệm thông qua góc nhìn thứ nhất, thứ hai và thứ ba.	<i>Chiến thuật</i>	Cái bạn cảm thấy, tâm trạng của bạn. Tông của tất cả những quá trình xử lý thần kinh và cơ thể trong một cá nhân tại một thời điểm. Trạng thái ảnh hưởng đến năng lực và cách chúng ta cảm nhận các trải nghiệm bản thân. Xem <i>Chia dữ liệu</i> .	<i>Tối nghĩa trong cảm nhận</i>	Sự tối nghĩa hình thành thông qua việc kết hợp hai câu riêng biệt vào một mà lúc nào đó chúng ta cũng có làm rõ nghĩa của chúng.
<i>Vô thức</i>	Tất cả mọi thứ không nằm trong nhận thức hiện tại của bạn.	<i>Mô thức phụ</i>	Chuỗi những suy nghĩ và hành vi để đạt được một kết quả cụ thể nào đó.	<i>Mô hình trích dẫn</i>	Chúng ta dợt một định nghĩa về mô hình này nói rằng: “Đây là một mô hình ngôn ngữ học trong đó thông điệp của bạn được phát biểu như thể được đưa ra từ một người khác.”
<i>Trường thống nhất</i>	Khung sườn hợp nhất cho NLP. Một ma trận ba chiều của các cấp độ thần kinh, góc nhìn nhận thức và thời gian.	<i>Cáu trúc bên mặt</i>	Sự phân biệt của từng hệ thống hình dung, đặc tính của các hình dung nội tâm, những cầu thành phần nhỏ nhất của suy nghĩ.	<i>Quan hệ</i>	Quá trình thiết lập và duy trì một quan hệ tin tưởng và hiểu biết lẫn nhau giữa hai hay nhiều người, khả năng gọi tên những phản ứng từ một người khác.
<i>Lượng tử khai quật</i>	Thuật ngữ ngôn ngữ học cho những từ như “mọi”, và “tất cả” những từ không thừa nhận các ngoại lệ; đây là một trong những phạm trù của Siêu mô hình.	<i>Cảm giác thứ phát</i>	Thuật ngữ ngôn ngữ học cho hoạt động giao tiếp văn bản hay lời nói bắt nguồn từ cấu trúc bên dưới sau khi đã trải qua quá trình lực lượng, biến dạng và khai hóa.	<i>Tài bối cục</i>	Thay đổi khung bối cảnh tham chiếu xung quanh một pha biểu để trao cho nó một ý nghĩa khác.
<i>Danh từ bắt định</i>	Những danh từ không được nêu rõ là chỉ về ai hay cái gì.	<i>Tối nghĩa cũ pháp</i>	Sự liên kết tự động từ một cảm giác sang một cảm giác khác.	<i>Hình dung</i>	Một suy nghĩ: một bảng mã hay sự lưu trữ những thông tin cảm nhận trong tâm trí.
<i>Động từ bắt định</i>	Động từ mà trạng từ đi kèm bị lược bỏ, chúng không chỉ biết hành động được thực hiện thế nào. Quá trình không được nêu cụ thể.	<i>Góc nhìn</i>	Câu tối nghĩa (trong tiếng Anh) khi động từ cộng với “ing” có thể là tính từ hay động từ ví dụ, “Influencing people can make a difference” ¹⁷ .	<i>Nguồn Lực</i>	Cách chúng ta mã hóa thông tin trong tâm trí bằng một hay nhiều hệ thống cảm nhận: thị giác, thính giác, xúc giác, khứu giác hay vị giác.
<i>Thời gian bên ngoài</i>	Trạng thái mà các giác quan và sự chú ý hướng ra bên ngoài.		Nhin nhận thế giới từ góc nhìn của một nhà quan sát khách quan và rộng lượng. Đây là một trong góc nhìn Nhìn nhận thế giới từ góc nhìn của một người khác.	<i>Trạng thái tài giỏi</i>	Tất cả những tiềm lực có thể được sử dụng để đạt được một kết quả: cảm tạo thể chất cơ thể, trạng thái, suy nghĩ, chiến thuật, trải nghiệm, con người, sự kiện hay tài sản.
<i>Giá trị</i>	Cái bạn xem là quan trọng.				Tổng thể những trải nghiệm thần kinh và cơ thể khi một người cảm thấy tài giỏi.
<i>Hệ thống tiền định</i>	Hệ thống hình dung xử lý vấn đề về thẳng bằng.				
<i>Thị giác</i>	Liên quan đến khả năng nhìn.				
<i>Mường tượng</i>	Quá trình nhìn những hình ảnh trong tâm trí.				
<i>Tiêu chuẩn phát triển đầy đủ</i>	Một cách suy nghĩ và diễn đạt một kết quả khiến nó có thể đạt được và được xác minh. Các tiêu chuẩn này là nền tảng của kết quả trùng khớp và giải pháp đối bên cùng có lợi (win-win).				