

Preferowane style myślenia – metaprogramy

Autor tekstu: Jerzy Kolarzowski

Człowiek ma naturalną zdolność do tworzenia konstrukcji umysłowych. W przeszłości niektóre konstrukcje dotyczące umysłu (np. Berkeleya, Kartezjusza, Locke'a) przybierały postać mitów. Niekiedy teorie, nawet na zaawansowanym etapie rozwoju wiedzy naukowej, będą także spełniać rolę mitotwórczą. Zjawisko to często występowało na pograniczu psychologii i filozofii. Podobną rolę może odegrać koncepcja metaprogramów zaprezentowana w przedłożonym materiale.

Powtarzalność zdarzeń oraz siłę ich oddziaływania na psychikę badano w różnorodnych eksperymentach. Działania nawykowe badali P.I. Pawłow i B.F. Skinner, jednak nie było wiadomo, czy dotyczą one jedynie odruchów warunkowych, czy też mechanizm ten można potraktować szerzej, próbując wyjaśniać pamięć jako czynność umysłu wskutek działania bodźców. Mimo że nasza wiedza o pracy mózgu każdego roku powiększa się, to ciągle jeszcze nie wiemy, jakie czynniki i w jakim stopniu wpływają na to, co zapamiętujemy. O tym, co zapamiętujemy, decyduje świadomie nasza wola, ale zapamiętywane są również często bodźce nieświadomione. Doświadczenia psychologów ujawniły, że pamięć człowieka może być kluczem do badania nieświadomości. Zauważono, że ludzie w niektórych sytuacjach mają tendencję do wyrażania się w sposób identyczny, nawet jeżeli sytuacje te różnią się znacznie. Nasunęło to pomysł zbadania prawidłowości i ewentualnych zależności wzajemnych pomiędzy używanymi zwrotami lingwistycznymi a podobnymi zdarzeniami. Lata obserwacji pozwoliły zgrupować podobne wyniki w trzy grupy: 1) SYTUACJE REAGOWANIA NA PIERWSZY KONTAKT Z KIMŚ LUB CZYMŚ, 2) SYTUACJE PODEJMOWANIA DECYZJI, 3) SYTUACJE WYMAGAJĄCE PRZEŁAMYWANIA WEWNĘTRZNEGO OPORU. Następnie, korzystając z inspiracji cybernetycznych zbudowano opisową teorię porządkującą zaobserwowane „skrypty” myślowe i odpowiadające im zwroty. Psycholingwistyczna teoria metaprogramów [1] rozszerza obszar naszej wiedzy o zjawiskach z pogranicza tego, co świadome, a zatem, co w pewnych sytuacjach może być kontrolowane, oraz tego, co ukryte w podświadomości.

Mózg ludzki przetwarza ogromną ilość informacji w konfiguracje, które umożliwiają nadanie sensu otaczającej nas rzeczywistości. Jego część nieświadoma rejestruje ich ok. 20 tysięcy. Organizowanie informacji na tzw. „wejściu” (termin zapożyczono z cybernetyki) wymaga początkowo przyporządkowywania ich i kategoryzowania. Badania empiryczne wykazały, że ludzie są w stanie utrzymywać **świadomie** w polu uwagi 7 (± 2) fragmentów informacji w każdym danym momencie. W związku z tym ograniczeniem percepcji musimy wybierać informacje z ogromu ich strumienia, a tym samym znaczną ich część wypieramy, generalizujemy je i zniekształcamy tworzony przez rozum obraz rzeczywistości. Z tego względu nasz obraz rzeczywistości jest zawsze subiektywny, a ujawnia się przez cele, które pragniemy realizować.

To, co nazywamy pracowitością, poczuciem obowiązku, solidnością itp., to w gruncie rzeczy pewnego rodzaju wyobrażenia, które sami sobie narzucamy albo które kiedyś nam narzucano, a my stosujemy je, nie umiając odpowiedzieć, skąd i po co wzięły się w naszej psychice. Style myślenia zakorzenione zostały poprzez wydarzenia, które kiedyś się zdarzyły i uwarunkowały nasz sposób mówienia i działania. Niezależnie od zmieniających się sytuacji i subiektywnych doświadczeń istnieje tendencja do posiadania konfiguracji preferowanych stylów myślenia, które organizują w psychice jednostki myślenie, ocenianie doświadczeń, rozumienie i zachowanie.

U podstaw TEORII METAPROGRAMÓW leży przeświadczenie, iż „wewnętrzna spójność psychiki” jest jedynym, choć nie do końca rozwiniętym instynktem wyższym *homo sapiens* (gatunki niższe mają go w postaci bardzo ubogiej). Owa wewnętrzna „spójność psychiczna” przejawia się w tym, że ludzie mają pewne nawykowe i nieświadome wzory zachowania. Scenariusze budujące metaprogramy są właśnie tymi wzorami.

Możemy powiedzieć, że scenariusze służą filtrowaniu i porządkowaniu informacji, pomagają naszym myślom tworzyć i rozumieć rzeczywistość. Metaprogram danej jednostki jest charakterystycznym dla niej stylem sortowania informacji, składającym się z różnych zestawów scenariuszy. W dużej części działają one poza świadomością. Zatem odszyfrowany

jednostkowy metaprogram umożliwia świadomy dostęp do własnych, bądź drugiej osoby, wcześniej nieuświadomionych scenariuszy myślenia.

Metaprogramy, na które składają się przeciwstawne i uzupełniające się scenariusze myślenia, są odpowiedzialne za sposób przetwarzania informacji i w konsekwencji za rozumienie rzeczywistości. Z kolei od scenariuszy zależy głównie to, na co przede wszystkim zwracamy uwagę, jak podejmujemy decyzje oraz jakie znaczenie nadajemy temu, co widzimy, słyszymy i czujemy. Wpływają one na to, co robimy, i na to, czego unikamy. Ich rolą jest decydowanie o tym, na które informacje uwaga ma być zwrócona oraz które fragmenty mają być pominięte. Znajomość scenariuszy — preferowanych stylów myślenia — służąca do kierowania celami, jest kluczem pozwalającym na tworzenie podstawowych rozróżnień, dzięki którym rozpoznajemy formy interakcji komunikacyjnej. Scenariusze po ich rozpoznaniu pozwalają skutecznie kierować procesami autokomunikacji (rozmawianie z samym sobą w myślach, po to, by dokładnie rozumieć swoje zachowania oraz wybory) i komunikacji z innymi. Poznając własne scenariusze lub scenariusze drugiej osoby, możemy porozumieć się w krótszym czasie i bez niepotrzebnych zakłóceń i nieporozumień. Praca ze scenariuszami i związanymi z nimi wyobrażeniami, solidne ich rozpoznanie, uporządkowanie i dokonywany co jakiś czas ich samoświadomy przegląd — to podstawy higieny psychicznej.

Rozumiejąc, jak działają wewnętrzne style organizujące myślenie, można znaleźć reguły, określające sposób, w który należy podawać informacje, aby dotrzeć i dopasować się do struktury doświadczenia drugiej osoby. Jeżeli chcemy skutecznie komunikować się z drugą osobą, to kluczem do sukcesu jest uważna obserwacja tej osoby oraz słuchanie języka, jakiego ona używa. Ludzie nieustannie dostarczają informacji poprzez sposób, w jaki używają języka, co wskazuje na preferowane style myślenia (wybrane z poszczególnych metaprogramów scenariusze), determinujące ich myślenie, decyzje i zachowanie.

Warunkiem skutecznej komunikacji jest dopasowanie własnej komunikacji do metaprogramów drugiego człowieka, nie zaś formowanie jej zgodnie z własną percepcją i własnymi życzeniami (życzeniami, jak według nas powinien funkcjonować świat albo też jak inni powinni się zachować). Poznając własne preferencje i preferencje osób, z którymi często przychodzi nam się komunikować, lepiej pokierujemy sprawami, którym bieg nadaje rozmowa, lepiej będziemy rozumiani, a przez to łatwiej będziemy realizować założone cele i zdobywać potrzebne informacje.

Ważne jest, aby pamiętać, iż preferowane style myślenia (pary scenariuszowe złożone w metaprogramy) nie mają charakteru absolutnego. Nikt nie reaguje w taki sam sposób na ten sam bodziec. Ludzie rozwijają i modyfikują dominujący zestaw preferowanych scenariuszy myślenia (metaprogramów). Stąd też u większości osób metaprogramowe scenariusze są wyraziste i zafiksowane na dany typ postawy życiowej. Stosunkowo niewielu ludzi posiada tendencję do jednostajnego funkcjonowania na podstawie tylko jednego i tego samego scenariusza. Niektórzy nie posiadają jednoznacznie wyrazistych scenariuszy charakteryzujących ich style myślenia. Trzeba ponadto pamiętać, że rozszyfrowywane u innych metaprogramy mogą zniekształcić obraz ich systemów wartości. Dlatego też **METAPROGRAMÓW NIE NALEŻY UTOŻSAMIAĆ Z SYSTEMEM WARTOŚCI JEDNOSTKI, Z KTÓRĄ PRAGNIEMY SIĘ POROZUMIEĆ.**

W NASZEJ PODŚWIADOMOŚCI SCENARIUSZE NIE ŁĄCZĄ SIĘ W PARY PRZECIWIENSTW. Ułożone zostały w ten sposób wyłącznie dla potrzeb analizy tego, co nieświadome i świadome zarazem na poziomie meta. Może zdarzyć się, że konkretne jednostki będą używać niektórych scenariuszy w sposób przemienny, przypominający migoczące światło. Przemienność w obrębie jednego metaprogramu jest jednak dużą rzadkością, za wyjątkiem metaprogramu III **PODOBIEŃSTWA — RÓŻNICE**, w którym używane są tzw. scenariusze złożone - podobieństwa z różnicami w tle i różnice z podobieństwami w tle.

Każdy metaprogram będzie omawiany według następującego schematu. Najpierw omówione zostaną przeciwstawne scenariusze. Opis scenariusza zawierać będzie podpunkt **SUGESTIE KOMUNIKACYJNE**. Będą to wskazówki lingwistyczne dotyczące szybkiego rozpoznania osoby używającej danego scenariusza. Układy scenariuszy w świecie mentalnym każdego z nas można określić mianem powiązań wzajemnie oddziałujących. Zostaną one opisane pod wyróżnionym tytułem **UWAGI O NAJCZĘSTSZYCH INTERFERENCJACH**.

W psycholingwistyce jest osiem wyróżnionych metaprogramów. Pisząc o nich używam liczby pojedynczej. Natomiast scenariuszy jest tyle, ile jednostkowych reprezentacji danego typu myślenia — dlatego w odniesieniu do konkretnych scenariuszy używam liczby mnogiej. Podstawowe metaprogramy to preferowane pary scenariuszowe, służące do sortowania myśli i

stylów myślenia:

- Metaprogram I: Unikanie — Dążenie.
- Metaprogram II: Wewnętrzne — Zewnętrzne (wewnętrzny autorytet — zewnętrzny autorytet).
- Metaprogram III: Podobieństwa — Różnice (w metaprogramie tym oprócz scenariuszy podobieństwa i scenariuszy różnicy występują tzw. scenariusze złożone: podobieństwa z różnicami w tle i różnice z podobieństwami w tle).
- Metaprogram IV: Ja — Inni.
- Metaprogram V: Konieczność — Możliwość.
- Metaprogram VI: Szczegółowe — Globalne.
- Metaprogram VII: Proaktywne — Reaktywne.
- Metaprogram VIII: W czasie — Przez czas.

METAPROGRAM I: UNIKANIE — DAŻENIE

Składa się ze stylów myślenia: scenariuszy nastawionych na unikanie tego, co przykre, awersyjne i scenariuszy nastawionych na dążenie do tego, co przyjemne, satysfakcjonujące.

SCENARIUSZE UNIKANIA

Ludzie, których styl myślenia jest nastawiony na unikanie, mają tendencję do skupiania się na problemach, na tym, co kiedyś nie wyszło, może nie wyjść lub nie wyjdzie. Często sprawia im trudność zdefiniowanie i określenie celów. Są zdezorientowani i niezdecydowani, gdy dochodzi do ustalania celów. Łatwo rozprasza ich perspektywa negatywnych konsekwencji. Myślą o sytuacjach, ludziach, decyzjach tak, jakby chodziło o ich zamknięcie lub wyłączenie.

Osoby w scenariuszach nastawionych na UNIKANIE używają słów: *uniknę, trzymam się z daleka, pozbywam się, NIE ma tematu, NIE chcę, NIE lubię, chcę, żeby się NIE stało, pozbędę się.*

SUGESTIE KOMUNIKACYJNE W SCENARIUSZACH UNIKANIA

Ustal, czego nie chcą, czego pragną uniknąć. Podkreśl, że możesz im pomóc uniknąć tego, czego nie chcą. Uprzedzaj, przewiduj potencjalne problemy. Zapewnij, że potencjalne problemy mogą zostać rozwiązane. Pomóż im sprecyzować to, czego naprawdę chcą, pamiętając, że jest to ich autentyczna trudność.

UWAGI O NAJCZĘSTSZYCH INTERFERENCJACH W SCENARIUSZACH UNIKANIA

Scenariusze osób nastawionych na unikanie często łączą się z wewnętrznym źródłem autorytetu (patrz: scenariusze wewnętrzne w metaprogramie Wewnętrzne - Zewnętrzne). Pojawiają się u osób reaktywnych (patrz: scenariusze reaktywne w metaprogramie Proaktywne — Reaktywne), którymi zatem trzeba posterować. Osoby takie częściej coś muszą, niż mogą, a zatem to, co steruje ich poczynaniami, to raczej konieczność niż możliwość (patrz: Konieczność — Możliwość).

SCENARIUSZE DAŻENIA

Posiadają je ludzie o silnie zarysowanym myśleniu nastawionym na dążenia. Dążą, zbliżają się ku temu, czego chcą i co lubią. Mają często trudności z rozpoznawaniem tego, czego należy uniknąć. Minimalizują negatywne konsekwencje, bywa, że są obojętni wobec tego, co nie działa lub źle wychodzi. Reagują na zyski, nagrody, pochlebstwa i inne psychiczne wzmocnienia pozytywne. Kolekcjonują wrażenia, przyjaźnie, znajomości, sukcesy.

Ludzie w scenariuszach nastawionych na dążenia używają słów: *chcę, osiągnę, zyskam, posiadam, wokół siebie zgromadziłem* — wskazują na elitarność swego otoczenia.

SUGESTIE KOMUNIKACYJNE W SCENARIUSZACH DAŻENIA

Mówiąc do takich osób, podkreślaj ich cele i to, co chcą osiągnąć. Podkreśl, że to, co ty robisz, pomoże im wydatnie osiągnąć to, czego chcą. Pamiętaj, że mają tendencję do ignorowania potencjalnych problemów, a nawet zrzucania ich na innych, przypisywania winy innym za to, co im nie wyszło.

UWAGI O NAJCZĘSTSZYCH INTERFERENCJACH W SCENARIUSZACH DAŻENIA

Osoby nastawione na dążenie, częściej kierują się na zewnątrz (zewnętrzne odniesienie autorytetu). Jednak osoby silnie zdeterminowane, bardzo ambitne mogą postępować odmiennie.

Jednocześnie warto zwrócić uwagę, iż w przeważającej liczbie osoby do czegoś dążące, to osoby proaktywne, samodzielnie inicjujące zadania (patrz: scenariusze proaktywne w metaprogramie Proaktywne — Reaktywne). Osoby takie wręcz nie lubią narzucania im celów i dyrektywnych poleceń. Cenią wolność i dlatego lubią słyszeć o tym, co mogą, a nie o tym, co muszą (patrz: Konieczność — Możliwość).

METAPROGRAM II: WEWNĘTRZNE — ZEWNĘTRZNE (WEWNĘTRZNY AUTORYTET — ZEWNĘTRZNY AUTORYTET)

Odnosi się on do położenia źródła autorytetu, miejsca, w którym osoba lokuje inspirującą ją motywę własnego postępowania. Metaprogram ten jest stosunkowo silniejszy niż inne, ponieważ zawiera potwierdzenie dla samoświadomości. Składa się ze stylów myślenia — scenariuszy nastawionych „do wewnątrz” i „na zewnątrz” jednostki.

SCENARIUSZE OPARTE NA WEWNĘTRZNYM ŹRÓDLE ODNIESIENIA (WEWNĘTRZNYM AUTORYTECIE)

Ludzie, którzy tak myślą, mają tendencję do opierania się na własnych wewnętrznych kryteriach, ocenach. Wartościują według własnej wewnętrznej skali ocen. Oceniają rzeczy według tego, co sami uznają za właściwe. Używają własnych uczuć, żeby stwierdzić, czy dobrze postąpili. Źródło autorytetu i potwierdzenie słuszności ich działań, słów, opinii leży wewnątrz ich osoby. Osoby takie zwracają się do swego WNETRZA, aby tam znaleźć potwierdzenie tego, jak im się udały działania.

Uznają przede wszystkim dowody odnajdywane w swej retrospektywnej świadomości. Oceniają rezultaty swych działań na podstawie kryteriów subiektywnych. Sami się motywują. Dają się przekonać wówczas, gdy odwołujemy się do spraw, zdarzeń, sytuacji, które są im znane z własnego doświadczenia. Będą się opierać, gdy ktoś inny będzie im sugerował, co jest dobre dla nich, nie odwołując się do ich „ja” wewnętrznego.

Osoby w scenariuszu wewnętrznym mówią, o tym, co już zdecydowali, będą mówić o tym, że po prostu to wiedzą, czują itp. Powiedzą także: *czuję, że tak jest dobrze, czuję to w środku, to mnie satysfakcjonuje.*

SUGESTIE KOMUNIKACYJNE W SCENARIUSZACH WEWNĘTRZNYCH (WEWNĘTRZNYCH PUNKTACH ODNIESIENIA)

Nie mów do takich osób o tym, co inni ludzie myślą, czy też, jakie inni podjęli decyzje. Warto podkreślić to, co oni myślą, powiedz im, że sami muszą podjąć decyzję, zdecydować o sobie. Pomóż takim osobom wyklarować ich myśli.

Rozpoczynając przekonywanie takich osób, powiedz im: *ja nie mogę cię do niczego przekonać; jesteś jedyną osobą, która może się do tego przekonać; tylko ty podejmiesz najlepszą z decyzji dobrych dla ciebie; to, co zdecydujesz, zależy wyłącznie od ciebie.*

UWAGI O NAJCZĘSTSZYCH INTERFERENCJACH W SCENARIUSZACH WEWNĘTRZNYCH

Często ma miejsce połączenie wewnętrznego punktu odniesienia ze scenariuszem nastawionym na unikanie (patrz: scenariusze unikania w metaprogramie Unikanie - Dążenie). Przykład: *jestes jedyną osobą, która wie, co straci, jeżeli nie...*

SCENARIUSZE, POLEGAJĄCE NA ZEWNĘTRZNYM PUNKCIE ODNIESIENIA (ZEWNĘTRZNYM ŹRÓDLE AUTORYTETU)

Ludzie, u których przeważa ten styl myślenia, opierają się na osądach innych. Źródło autorytetu i źródło dowodów usytuowane jest w ich myśleniu na zewnątrz. Ludzie ci używają zewnętrznych standardów i zewnętrznych informacji zwrotnych. Formułują własne opinie na podstawie sądów innych. Szukają potwierdzenia na zewnątrz, potrzebują aprobaty od innych. Wymagają ukierunkowania przez innych. Często wyciągają wnioski na podstawie reakcji innych. Pozwalają innym podejmować decyzje, co robić i jak robić, sami, stawiają się w tle, w drugim rzędzie. Muszą pytać innych ludzi, co sądzą o ich pracy. Liczą na innych, gdy pytają, czy dobrze im poszło. Używają kryteriów innych osób. Często dostosowują się do przekonań innych ludzi. Ludzie ci odbierają nadchodzący komunikat tak, jakby był już decyzją. Często reagują na obojętną informację tak, jakby to był imperatyw czy polecenie.

Osoby w zewnętrznych scenariuszach mówią, że wiedzą coś, ponieważ ktoś im to powiedział, słyszeli w mediach, przeczytali w książce lub gazecie. Dlatego: *ktoś musi mi powiedzieć; fakty przemawiają za ty; naukowcy dowiedli; słyszałem o tym od...; jestem na bieżąco, interesuję się, więc wiem; zostaną pochwalony; dostrzeżono mnie; zwrócili na mnie uwagę; spodziewam się nagrody; tak po prostu jest.*

SUGESTIE KOMUNIKACYJNE W SCENARIUSZACH ZEWNĘTRZNYCH ODNIESIENÍ

Przy zewnętrznych punktach odniesienia powinieneś się dowiedzieć, kto jest autorytetem dla twego rozmówcy.

Mówiąc do takich osób warto podkreślić, co inni myślą lub jak inni postąpili, zwłaszcza, jeżeli są to osoby imponujące im; np. *Inni ludzie sądzą, że...*

Przekonując ich, dostarcz im liczb, faktów, danych naukowych, statystyk, np. *Fakty pokazują...* Dostarcz wielu pozytywnych informacji zwrotnych, umiejętnie ich chwal za to, że poświęcili ci swoją uwagę. Informuj ich na bieżąco, jak im idzie. Zasugeruj, żeby twój partner porozmawiał z osobami, które już podjęły decyzję.

UWAGI O NAJCZĘSTSZYCH INTERFERENCJACH W SCENARIUSZACH ZEWNĘTRZNYCH ODNIESIENÍ

Osoby opierające się na zewnętrznych źródłach autorytetu lubią przewodzić lub przynajmniej zaliczać się do elity. Źle znoszą imperatywne dyrektywy, chociaż czasem wybierają przymus, jeżeli podporządkowanie się dyrektywom spełnia ich ambicje. Unikają ryzyka tylko wtedy, gdy zostaną obciążone poczuciem odpowiedzialności (patrz: scenariusze unikania i scenariusze dążenia w metaprogramie Unikanie — Dążenie).

METAPROGRAM III: PODOBIENSTWA — RÓZNICE

Metaprogram ten umożliwia określenie sposobu sortowania informacji w procesach percepcji, uczenia się, zapamiętywania, zrozumienia nowych zjawisk. Składa się ze scenariuszy nastawionych na identyfikowanie tego, co podobne, i scenariuszy wychwytyjących przede wszystkim różnice. Jest to jeden z bardziej autonomicznych metaprogramów.

SCENARIUSZE POLEGAJĄCE NA POSZUKIWANIU PODOBIENSTW

Scenariusze te przejawiają się jako tendencja poszukiwania identyczności albo co najmniej podobieństw. Opierają się na wspomnieniach tego, co było w przeszłości i porównania

zdarzeń przeszłych, obecnych i przewidywanych. Osoby działające wedle tych scenariuszy mają tendencję do stwierdzania tego, „co jest”, w przeciwieństwie do tego, „czego nie ma”. Szukają w świecie zewnętrznym cech wspólnych, dopasowują zdarzenia, sytuacje, spotykanych ludzi. Starają się dopasować to, co od nas słyszą, do tego, co już wiedzą, znają. Mają tendencję do generalizacji, niekiedy odbiegających od powszechnie przyjętych czy uznanych.

Ludzie w scenariuszach podobieństwa mówią używając słów: *takie same; dokładnie jak; podobne do; podtrzymują swoje zdanie, bo...*

SUGESTIE KOMUNIKACYJNE W SCENARIUSZACH PODOBIENSTWA

Mówiąc do osób myślących wedle tych scenariuszy, należy podkreślać to, co wspólne, koncentrować się na podobieństwach pomiędzy sytuacjami i dążeniami. Należy pokazać im, że oboje macie takie same intencje, cele, itp.

UWAGI O NAJCZĘSTSZYCH INTERFERENCJACH W METAPROGRAMIE PODOBIENSTWA — RÓŻNICE

Interferencje z innymi występują, ale nie są dość czytelne, by je móc łatwo ujawnić. Najczęściej ma miejsce wysuwanie na plan pierwszy jednego ze scenariuszy podobieństw albo różnic po to, by na drugim planie sytuowało się myślenie przeciwne. Będziemy, zatem mieli do czynienia ze scenariuszami złożonymi: podobieństwa z różnicami w tle oraz różnice z podobieństwami w tle.

SCENARIUSZE ZŁOŻONE: PODOBIENSTWA Z RÓŻNICAMI W TLE

Pierwotna uwaga kierowana jest na to, w jaki sposób zdarzenia, osoby, rzeczy są takie same lub podobne, wtórny nacisk kładziony jest na różnice. Ludzie tacy najpierw odwołują się do podobieństw, a następnie wymieniają jedną bądź dwie mniej znaczące różnice. Mówią, używając porównań. Lubią zauważać stopniowe zmiany, ewoluowanie sytuacji, problemów.

Gdy chcą wyrazić podobieństwa z różnicami w tle mówią: *takie samo, ale..., lepiej, więcej, mniej, z wyjątkiem, stopniowo, prawie takie same; w zasadzie, z wyjątkiem, takie samo; tylko że, jednak.*

SUGESTIE KOMUNIKACYJNE W SCENARIUSZACH ZŁOŻONYCH PODOBIENSTWA Z RÓŻNICAMI W TLE

Mówiąc do osób o tak zróżnicowanych scenariuszach myślenia, skup się na wspólnych obszarach. Najpierw podkreśl podobieństwa, potem zauważ zmiany przeszłe lub przyszłe. Zauważając różnice, nadaj im postać ewolucyjną, stopniową, najlepiej przenieś owe różnice do zadań możliwych do wykonania w przyszłości.

SCENARIUSZE RÓŻNICY

Scenariuszowe style myślenia nastawione na różnice, przejawiają się w zauważaniu niespójności lub wzajemnego niedopasowania rzeczy. Ludzie o tych sposobach myślenia podkreślają, w jaki sposób rzeczy całkowicie różnią się od siebie. Ludzie ci mają tendencję do szukania braków, wad, ułomności, niedostatków. Szukają przeciwieństw, ponieważ je cenią. Przeciwieństwa pomagają zrozumieć im płynące ze świata informacje. Generalizują bałagan, chaos, negatywny obraz rzeczywistości. Trudno im dostrzec rzeczy w sposób ujednoczony.

Ludzie w scenariuszach podkreślających różnice używają słów i zwrotów nastawionych na przeciwieństwa i mówią operując słowami: *dzień i noc, nowy/stary, zmieniony, inny, rewolucyjny, unikatowy, radykalny.*

SUGESTIE KOMUNIKACYJNE W SCENARIUSZACH RÓŻNICY

Mówiąc do takich osób, podkreśl, w jaki sposób rzeczy się zasadniczo różnią. Należy im przedstawiać sprawy jako: *nowatorskie, rewolucyjne, niecodzienne, niespotykane, radykalnie odmienne, inne niż...*

SCENARIUSZE ZŁOŻONE: RÓŻNICE Z PODOBIENSTWAMI W TLE

Uwaga kierowana jest pierwotnie na to, w jaki sposób zdarzenia, osoby, rzeczy różnią się od siebie, wtórnie zaś — na podobieństwa. Osoby te najpierw mówią, jak sprawy, rzeczy, różnią się od siebie, następnie zaś, na zakończenie wywodu, wskażą na jedno bądź kilka mniej znaczących podobieństw.

W scenariuszach nakierowanych na różnice z podobieństwami w tle mówią: *w zasadzie, ale; zmieniło się, chociaż.*

SUGESTIE KOMUNIKACYJNE W SCENARIUSZACH NASTAWIONYCH NA RÓŻNICE Z PODOBIENSTWAMI W TLE

Najpierw należy podkreślić różnice, a następnie w sposób płynny skierować uwagę na podobieństwa i cechy wspólne. Należy się koncentrować na zmianie, nowych, twórczych rozwiązaniach, obiecując sukces na podstawie doświadczeń, które już miały miejsce.

UWAGI O NAJCZĘSTSZYCH INTERFERENCJACH W SCENARIUSZACH NASTAWIONYCH NA RÓŻNICE Z PODOBIENSTWAMI W TLE

Ludzie ze scenariuszami złożonymi „podobieństwa — wtórne różnice”, przyjaźnią się często z ludźmi o scenariuszach „różnice — wtórne podobieństwa”.

METAPROGRAM IV: JA — INNI

Metaprogram obejmuje scenariusze, w których osoby kierują uwagę na „ja”, „ja” w odniesieniu do innych osób, i scenariusze, które w pierwszej kolejności uznają nastawienie na innych. Metaprogram Ja — Inni ma charakter sygnału, ogniskującego uwagę, określa nasze zachowanie. Jest on również w znacznym stopniu autonomiczny. Osoby mówiące o „ja” czasami mogą okazać się jednostkami prospołecznymi, a jednostki, w których języku przeważają informacje o innych, mogą robić to w celu podbudowania swego samopoczucia, czyli „ja”. Jednak ze względu na konstrukcje języka, którym się posługujemy, takie połączenia scenariuszy metaprogramu ja — inni są łatwo zauważalne.

SCENARIUSZE NASTAWIONE NA <<JA>>

Osoby w scenariuszach nastawionych na „ja” postrzegają relacje społeczne w kategoriach: *co ja z tego mam, co mogę mieć.*

W sytuacjach skrajnych mówimy o egoistach, osobach egotycznych, narcystycznych, skupionych wyłącznie na sobie. Ludzie ci zajmują się własnym zachowaniem, własnymi myślami, uczuciami, prawie wyłączając, nie dostrzegając innych ludzi. Uogólniają doświadczenia, które odnoszą do własnej osoby. Mają nieodparty przymus reagowania na potrzeby wewnętrznego świata. Spędzają wiele czasu „wewnątrz siebie”, sprawiają wrażenie obojętności wobec świata wewnętrznego innych ludzi. Często się chwala. Oceniają kontakty z innymi na podstawie własnych odczuć na temat tego, co się dzieje, nie zaś na podstawie, otrzymywanych z zewnątrz komunikatów.

SUGESTIE KOMUNIKACYJNE W SCENARIUSZACH NASTAWIONYCH NA <<JA>>

Podkreślaj potencjalnie odniesione korzyści. Rozmawiaj z takimi ludźmi mając świadomość, że ich „ja” jest „otchłanią”. Pamiętaj, że możesz ich chwalić i komplementować w większym stopniu niż innych.

UWAGI O NAJCZĘSTSZYCH INTERFERENCJACH W SCENARIUSZACH NASTAWIONYCH NA <<JA>>

Najczęściej osoby ze scenariuszami nastawionymi na „ja” lubią scenariusze dążenia,

możliwości, różnicy i proaktywności. Można jednak znaleźć osoby, posiadających praktycznie dowolną konfigurację scenariuszy podłączonych do scenariuszy „ja”.

SCENARIUSZE NASTAWIONE NA <<INNYCH>>

Osoby o tym stylu myślenia postrzegają interakcje głównie w kategoriach tego, co mogą zrobić dla innych. Inni mają pierwszeństwo. Inni skupiają uwagę. Inni są nośnikiem mocniejszych sygnałów. Osoby takie potrzebują mocnych, jednoznacznych komunikatów, czerpiąc z nich wsparcie emocjonalne. Często sprawiają wrażenie bycia na zewnątrz. Poświęcają uwagę myślom, uczuciom innych ludzi. Oceniają jakość komunikatu z innymi głównie na podstawie ich reakcji. Próbuje u siebie rekonstruować proces myślenia innej osoby, czasami go zniekształcając. Ich działania nastawione są na osiągnięcie wewnętrznej satysfakcji dzięki działaniu na rzecz innych. Ponieważ reakcje innych ludzi są dla nich ważne, skupiają uwagę na tym, aby te reakcje przewidzieć. Organizują sytuację, czasami w sposób sztuczny i wymuszony, aby sprawić drugiej osobie przyjemność.

SUGESTIE KOMUNIKACYJNE W SCENARIUSZACH NASTAWIONYCH NA <<INNYCH>>

Kontaktując się z takimi osobami, należy często podkreślać, ile mamy przyjemności z tego, że one istnieją, co one dla nas zrobiły, ile im zawdzięczamy, ile pożytku przyniosło nam ich towarzystwo, bądź konkretnie ich obecność, ich starania i troska. Niech nie zwiedzie nas niekiedy pozorny altruizm takich osób. Często takie osoby mają rozbudowane poczucie odpowiedzialności, utrudniające im podjęcie decyzji. Wówczas należy im delikatnie w tym pomóc.

UWAGI O NAJCZĘSTSZYCH INTERFERENCJACH DLA SCENARIUSZY NASTAWIONYCH NA <<INNYCH>>

Scenariusze osób nastawionych na innych łączą się częściej ze scenariuszami zewnętrznego autorytetu, konieczności, reaktywności, podobieństwa, unikania.

UWAGI O NAJCZĘSTSZYCH INTERFERENCJACH W CAŁYM METAPROGRAMIE JA — INNI

Generalnie metaprogram Ja — Inni zakłada istnienie pewnej cezury, wokół której skupiają się scenariusze należące do wszystkich innych metaprogramów. Ważne jest ustawienie na kontinuum Ja — Inni, zaobserwowanych punktów skupiania się i rozchodzenia scenariuszy (zdanie sobie sprawy kiedy i jaki scenariusz pojawia się w zależności od tego, czy bardziej myślimy o Ja, czy bardziej o Innych oraz jaką rolę pełnią poszczególne relacje z innymi w połączeniu z konkretnymi scenariuszami). Zrozumienie tego układu u innych osób może być wykorzystane w krytyce niszczącej przeciwnika.

Ponadto przy odczytywaniu metaprogramu Ja — Inni należy bardziej zwracać uwagę na formę gramatyczną, niż na konkretne sformułowania. W odczytaniu pary tych scenariuszy pewnym problemem bywa zaimek pierwszej osoby liczby mnogiej: „my”. Rozmawiając z grupą osób warto zwrócić uwagę, czy słówko „my” ma wytyczać granicę, czy też włączać osobę, do której grupa się zwraca. Można go bowiem używać dla podkreślenia bądź różnicy, bądź podobieństwa. Niekiedy jest to niuans, ale bardzo znaczący, np. w stosunku do władz uczelni określenie „my studenci” lub „my reprezentanci społeczności akademickiej”. Inny przykład: w stosunku do szefa działu sformułowanie podwładnych: „*my, młodzi ludzie przed trzydziestką*”, może kłaść nacisk nie tyle na INNYCH, CO NA NAS RAZEM, czyli na wspólnotę, w której uczestniczymy.

METAPROGRAM V: KONIECZNOŚĆ — MOŻLIWOŚĆ

Wzorami lingwistycznymi, które pomagają zidentyfikować ten metaprogram, są operatory modalne (słowa: *muszę, powinienem, wymagane jest, pragnę, trzeba*). Operatory modalne są określeniami, wyrażającymi nasze przeświadczenia o istnieniu potencjalnego związku między nami samymi a uświadamianym przymusem, dążeniami, potrzebami, oczekiwaniami, wynikami. Można je traktować jako wyrażenia, które opisują stan umysłu, mający wpływ na

reakcje danej osoby i w konsekwencji na jej zachowania.

SCENARIUSZE KONIECZNOŚCI

Ludzie ze scenariuszami konieczności są motywowani przez potrzeby, poczucie obowiązku, poczucie odpowiedzialności, naciski. Są motywowani, żeby coś zrobić, ponieważ raczej muszą, niż chcą. Ponieważ, jeżeli tego, co „muszą” nie zrobią, przewidują negatywny rezultat lub brak rezultatu pozytywnego. Mają tendencję do tego, żeby korzystać z okazji, brać to, co się trafia, a nie poszukiwać, oczekiwać na to, co możliwe. Są raczej zainteresowani tym, co znane i pewne, trzymają się znanych opcji, nie podejmują ryzyka i unikają nieznanego. Miewają trudności zaangażowaniem się w sytuacje i zajęcia, które nie mają zaplanowanego wcześniej przebiegu bądź wyniku. Zwykle nie mówią o wyborach życiowych, robią wrażenie zniewolonych, nie mogą lub nie potrafią wybierać.

Osoby ze scenariuszami konieczności mówią: *muszę, powinienem, wymagane jest, trzeba...* Używają zwrotów: *po prostu przydarzyło mi się; ktoś lub coś zmusza mnie do...; postąpiłem tak, bo musiałem.*

SUGESTIE KOMUNIKACYJNE W SCENARIUSZACH KONIECZNOŚCI

Mówiąc do takich osób, należy wyłożyć procedurę działania. Wyłożyć procedurę krok po kroku, opisując ją szczegółowo. W trakcie realizacji warto informować, ile jeszcze pozostało do zrobienia. Należy upewnić się, czy rozumieją procedurę.

Można do takich osób zastosować zwroty: *tak się zawsze, zazwyczaj postępuje.*

Kluczowe słowa: *procedura, krok po kroku, sprawdzony sposób, znana metoda, właściwa droga.*

UWAGI O NAJCZĘSTSZYCH INTERFERENCJACH W SCENARIUSZACH KONIECZNOŚCI

Osoby, tak mówiące i myślące, nade wszystko muszą unikać negatywnych skutków założonego przymusu. Siłą rzeczy inni ludzie są dla takiej osoby ważni, ale głównie jako źródło obaw (scenariusze: Inni). Osoby te manipulują również umiejscowieniem autorytetu, częściej wskazując na jego zewnętrzne źródło (scenariusze zewnętrzne w metaprogramie Wewnętrzne – Zewnętrzne). Wolą wskazywać na przymus z zewnątrz, bo łatwiej go wytłumaczyć, ale nie koniecznie tak musi być.

Odmierna konfiguracja scenariuszy zorientowanych na konieczność będzie wskazywać na wewnętrzne źródło autorytetu, posiadane zasady, nawyki, sumienie. Wówczas scenariusze konieczności będą się łączyć ze scenariuszami „ja” i ze scenariuszami wewnętrznego źródła autorytetu oraz ze scenariuszami nastawionymi na różnice. Własne „ja”, skoro ma się przeciwstawić drugiej osobie, musi zwracać uwagę na różnice pomiędzy sobą a otoczeniem. Taka osoba będzie trudnym partnerem w negocjacjach.

SCENARIUSZE MOŻLIWOŚCI

Ludzie, których umysł używa motywacji, dostrzegając możliwości, tłumaczą własne działania takimi cechami, jak: zainteresowanie, pragnienie, oczekiwanie, chęć posiadania. Chcą się nauczyć, doznać, przeżyć, poszerzyć wachlarz możliwości, interesuje ich nie to, co jest, ale to, co może być. Są ciekawi, interesuje ich nieznanne. Napawają ich radością ewentualne możliwości, niekoniecznie dokładnie postrzegane. Szukają nowych opcji, wyzwień świata zewnętrznego, są zainteresowani własnym bądź grupowym potencjałem. Są dobrzy w rozwijaniu nowych procedur i alternatyw, często sprawiają wrażenie, jakby coś wewnątrz zmuszało ich do szukania usprawnień i nowych rozwiązań, nawet jeżeli wszystko funkcjonuje poprawnie.

Osoby preferujące myślenie o możliwościach często używają słów: *chcę, wybieram, mam nadzieję, życzę sobie, mogę, potrafię, jest możliwe.* Używają słów w zwrotach zorientowanych na działanie: *robić, pomagać, przedsięwziąć, poszukiwać.* Gdy mówią o możliwościach i opcjach, mają tendencję do wyolbrzymiania i poszerzania.

SUGESTIE KOMUNIKACYJNE W SCENARIUSZACH MOŻLIWOŚCI

Mówiąc do tak komunikujących się, podkreślaj rozmaite możliwości i opcje, nie ograniczaj. Należy ich informować, że nasze działania zwiększają ich możliwości i opcje. Nie trzymaj się sztywno ustalonej rutyny, nie zamęczaj ich szczegółami, nakreśl od razu wizję. Należy pamiętać, że osoby takie mają trudność z trzymaniem się ustalonej procedury, wypełnieniem zobowiązania czy pracy do końca. Kluczowe słowa: *możliwości, wybory, alternatywy, całościowy obraz, inne sposoby*.

UWAGI O NAJCZĘSTSZYCH INTERFERENCJACH W SCENARIUSZACH MOŻLIWOŚCI

Możliwości interesują osoby pragnące do czegoś dążyć. Są to często osoby koncentrujące się na „ja” (scenariusze „ja” w metaprogramie Ja - Inni). Osoby, które postrzegają swoją misję życiową poprzez możliwości, często manipulują przy wybieraniu scenariuszy wewnętrznych i zewnętrznych z metaprogramu Wewnętrzne — Zewnętrzne.

METAPROGRAM VI: SZCZEGÓŁOWE — GLOBALNE

Ten metaprogram odnosi się do kategorii informujących o tym, jak ludzie odbierają i asymilują informacje oraz w jaki sposób podtrzymują swoją uwagę podczas prezentowania im informacji. Zależy on w znacznym stopniu od kompetencji mówiącego i słuchacza oraz od ich wzajemnych relacji emocjonalnych (zaufanie).

SCENARIUSZE SZCZEGÓŁOWOŚCI

Ludzie o takich preferencjach dzielą informacje na drobne, szczegółowe elementy. Mają tendencję do postrzegania spraw w kategoriach części składowych. Rozkładają przedsięwzięcie na mniejsze, bardziej zdefiniowane kroki. Koncentrują się na detalach. Chcą otrzymać pojedyncze, szczegółowe informacje, zanim podejmą decyzję. Czasami sprawiają wrażenie osób przeszkadzających, stawiających opór, ponieważ tracą z pola widzenia globalny cel, wikłają się w szczegółach. Potrzebują szczegółowych sekwencji zadania, informacji, gdzie i kiedy zacząć, jaki jest następny krok, w jaki sposób każdy krok zbliża ich do osiągnięcia celu. Takie osoby przedstawią wszystkie szczegóły, nieraz zejść na najniższy z możliwych poziomów w trakcie przekazywania informacji. Mówią o krokach i etapach. Jeżeli rozproszą uwagę lub przerwie im się ich wywód, często muszą wracać do początku. Są to osoby obciążające pamięć. Gdy wiedzą jak działają części, wówczas dopiero zaczynają zastanawiać się nad całością sprawy. Potrzebują konkretnych przykładów, wyliczeń.

SUGESTIE KOMUNIKACYJNE W SCENARIUSZACH SZCZEGÓŁOWOŚCI

Mówiąc do takich osób, koniecznie trzeba podzielić informacje na mniejsze elementy, położyć nacisk na szczegóły. Pamiętaj, że muszą dużo fragmentów zapamiętać, dlatego pomóż im organizując informację w sekwencje, wyróżniki. Niejasność, za dużo ogólnych stwierdzeń, brak podziału na etapy czy sekwencje, ludzi takich dezorientuje. Nie można od nich oczekiwać automatycznego spostrzegania całości, trudno im objąć to, co globalne.

Kluczowe słowa i zwroty używane wobec tych osób: *dokładnie, konkretnie, liczebniki porządkowe, wyliczanie kroków, następnie, potem, przedtem (z podkreśleniem), plan, rozkład, struktura*.

UWAGI O NAJCZĘSTSZYCH INTERFERENCJACH W SCENARIUSZACH SZCZEGÓŁOWOŚCI

Drobiazgowość, zwracanie uwagi na szczegóły — to cecha osób interesujących się innymi (scenariusze „inni” w metaprogramie Ja — Inni). Takie osoby częściej coś muszą, niż mogą (scenariusze konieczności w metaprogramie Konieczność - Możliwość), częściej osoby czegoś unikające niż do czegoś dążące (scenariusze unikania w metaprogramie Unikanie — Dążenie). Zwracanie uwagi na szczegóły jest symptomem, który często służy do maskowania prawdziwych intencji, lęku, niechęci do wzięcia odpowiedzialności lub pragnienia bycia

kierowanym (scenariusze reaktywności w metaprogramie Proaktywne — reaktywne).

SCENARIUSZE OGÓLNOŚCI, GLOBALNOŚCI

Osoby używające tych scenariuszy mają tendencję do mówienia o ogółach. Przekonują ich z reguły ogólne idee i koncepcje. Koncentrują się na ogólnym kierunku projektu bądź zadania. Mają tendencję do reagowania najpierw na całościową wizję. Chcą widzieć najpierw duży obraz, ogólną ideę, a dopiero następnie myślą o konkretach i szczegółach; jeżeli są podekscytowane, mogą o nich nie pamiętać. Potrzebują całościowej, nim ułożą fragmenty i umiejscowią części, pozycje, etapy. Tych ostatnich nie postrzegają dokładnie i myślą się w nich. Dążą do podsumowywania zadań i zdarzeń. Zastanawiają się nad zadaniami w sensie ogólnym. Używają abstrakcyjnych przykładów, czasem nieczytelnych dla innych. Mają problemy z postrzeganiem procedur, a także w ich przestrzeganiu. Często pracują dobrze tylko wówczas, gdy szczegółowe kwestie powierzą innym. Ludzie tacy prezentują obraz w całości, bez szczegółów bądź z małą ich liczbą. Opisują sytuację nie mówiąc o kolejności. Etapów postępowania muszą się długo uczyć, często o kolejności zapominają. Zwykle, gdy otrzymają za dużo szczegółów, zapytują, co to znaczy, ku czemu zmierzasz, mogą się zniecierpliwic. Jeżeli chcą być grzeczni, będą prosić, żebyś mówił dalej (ponieważ nie usłyszeli o całości).

SUGESTIE KOMUNIKACYJNE W SCENARIUSZACH OGÓLNOŚCI, GLOBALNOŚCI

Zaprezentuj im ogólny zarys, najpierw ideę, obraz całości, nie gmatwaj. Powstrzymaj się od przytaczania zbyt wielu szczegółów (osoby takie łatwo się nudzą). Koncentruj się na podstawowych, ogólnie zarysowanych kwestiach.

Mówiąc do takich osób trzeba pamiętać o tym, że często są skłonne czytać między wierszami, podejrzewając nas o coś, wypełniają obraz własnymi detalami, które nie zostały uzgodnione. Mają tendencję do nie uzgadniania kroków i robienia czegoś inaczej, niż oczekujemy. Przejawiają nonszalancki stosunek do procedur, a także rytuałów.

W odniesieniu do takich osób używaj słów: *ogólnie, generalnie, w zasadzie, typowo, ogład, ramy, zarys, idee, koncepcje, generalna analiza, otwarte, elastyczne, holistyczne, spontanicznie.*

UWAGI O NAJCZĘSTSZYCH INTERFERENCJACH W SCENARIUSZACH OGÓLNOŚCI, GLOBALNOŚCI

Na zagadnienia ogólne znacznie częściej zwracają uwagę osoby, ku czemuś dążące (scenariusze dążenia w metaprogramie Dążenie — Unikanie), preferujące bardziej możliwości niż konieczności (scenariusze możliwości w metaprogramie Możliwość — Konieczność) i częściej skoncentrowane na „ja”, niż na innych (scenariusze „ja” w metaprogramie Ja -Inni). Dużym problemem pozostają powiązania scenariuszy globalnych ze źródłem autorytetu (czy jest zewnętrzne, czy wewnętrzne). Nie da się tego wykryć bez zadania kilku konkretnych pytań, na które zresztą będzie trudno usłyszeć zadawalającą odpowiedź.

METAPROGRAM VII: PROAKTYWNE — REAKTYWNE

Ten metaprogram jest trudny do rozpoznania i podlega częstym zmianom. Osoby inteligentne, o znacznej samowiedzy, mają możliwość używać obydwu scenariuszy. Dużo zależy od otoczenia, celów, zamierzeń, kondycji psychofizycznej itp. Metaprogram Proaktywne — Reaktywne przekłada się na obieraną postawę w stosunku do otoczenia, nie zaś na szczegółowe formy użycia języka. Stąd też w tym metaprogramie sugestie dotyczące sposobu komunikowania się wymagają koniecznego odwołania się do innych scenariuszy i włączenia ich do dokonywanej analizy psychiki partnera.

SCENARIUSZE PROAKTYWNOŚCI

Osoby proaktywne mówią najczęściej o robieniu czegoś, używają czasowników i zwrotów zorientowanych na akcje. Same inicjują działania. Dużo mówią o projektowaniu, zmienianiu, kształtowaniu otoczenia. Mówią tak z pozycji podmiotu połączanego z czasownikiem

opisującym ich aktywność. W ich przekonaniu ich własne działania mają duży wpływ na rezultat. Jeżeli go nie osiągną, łatwo podlegają frustracji.

Osoby proaktywne używają słów takich, jak: *wybiram, decyduję, tworzę, mogę, przyjrzyjmy się innym możliwościom, wpływam na bieg zdarzeń, kontroluję (swoje uczucia).*

SUGESTIE KOMUNIKACYJNE W SCENARIUSZACH JEDNOSTEK PROAKTYWNYCH

Osoby takie bardzo niechętnie poddają się sugestiom i mają silne wyczulenie na wszelką manipulację. Są w stanie osiągnąć bardzo dużo i ponieść wiele ofiar pod warunkiem, żeby im nie rozkazywać, a jedynie umiejętnie stymulować ich ambicję. Nie można sformułować konkretnych dyrektyw językowych tylko i wyłącznie kierując się konstatacją, że mamy do czynienia z jednostką proaktywną. Trzeba się w tym celu odwołać do interferencji scenariuszy jednostek proaktywnych z innymi „wiązkami” scenariuszowymi.

UWAGI O NAJCZĘSTSZYCH INTERFERENCJACH W SCENARIUSZACH JEDNOSTEK PROAKTYWNYCH

Osoby proaktywne siłą rzeczy stymulują scenariusze nastawione na dążenie i osiągnięcie możliwości (patrz scenariusze dążenia i możliwości w metaprogramie Dążenie - Unikanie oraz metaprogramie Możliwość — Konieczność). Podobnie jak u osób zorientowanych na „ja” wybitnie u nich wzrasta możliwość ponoszenia ryzyka (metaprogram Dążenie — Unikanie). Ludzie ci są gotowi ponieść znaczne ryzyko, lecz gdy stają się odpowiedzialni za innych, bywają nadmiernie ostrożni (metaprogram Dążenie — Unikanie). Osoby proaktywne mają najczęściej źródło autorytetu usytuowane na zewnątrz, co czasem im przeszkadza, ponieważ muszą pytać innych o wyniki swojej pracy (scenariusze zewnętrzne). Proaktywni angażują się dla dużego, jasno zarysowanego celu (scenariusze ogólności) natomiast w czasie jego realizacji często tracą go z oczu i trzeba im o tym wymarzone, odległym celu przypominać.

SCENARIUSZE REAKTYWNOŚCI

Osoby działające wedle tych scenariuszy mówią dużo o oczekiwaniach, podejmując decyzje zastanawiają się długo, komunikują o swoim myśleniu, zastanawianiu się, wątpliwościach. Ich działania kształtuje otoczenie zewnętrzne. Ludzie ci czekają, aż coś/ktoś sprawi, że podejmą aktywność. Osoby reaktywne skupiają się na analizie, przemyśleniu spraw. Nie decydują, nie podejmują akcji. Często zdarza się, że podjęcie samodzielnie decyzji traktują jak torturę. Używają zdań w trybie biernym. Nie lubią używać prosto sformułowanych, dyrektywnych poleceń. Wypowiadają się w sposób niejasny. Mają trudności z określeniem, nazwaniem stanów i myśli. Czasowniki zamieniają na zwroty znominalizowane (rzeczowniki odczasownikowe). Zamiast mówić o sobie, zastępują wskazanie podmiotu jakimś ogólnikiem np. określeniem „człowiek”. Tego rodzaju wzorce językowe sugerują bezradność, brak wpływu na otaczający świat, niemożność kształtowania doświadczeń. Osoby takie sprawiają wrażenie, że są kontrolowane przez otoczenie bądź przez to, co sobie wyimaginowały. W kontaktach z innymi nie potrafią radzić sobie z emocjami. Sprawiają wrażenie, jakby cierpiały na brak osobistego potencjału.

Osoby reaktywne używają słów: *nie mogę, nie jestem w stanie, nic nie mogę na to poradzić, on mną rządzi, on mnie złości, wyprowadza z równowagi, gdyby tylko, nie mam czasu, pieniędzy, zdolności itd.*

SUGESTIE KOMUNIKACYJNE W SCENARIUSZACH JEDNOSTEK REAKTYWNYCH

W rozmowach z osobami reaktywnymi trzeba być w pewnym stopniu diagnostą.

Rozmawiając z osobą reprezentującą te scenariusze, należy uzyskać dobry kontakt. Dobrze jest działać stopniowo, etapami, prowadzić osobę reaktywną od etapu do etapu problemu, niczym dziecko, które uczymy chodzić po schodach.

UWAGI O NAJCZĘSTSZYCH INTERFERENCJACH W SCENARIUSZACH JEDNOSTEK REAKTYWNYCH

W stosunkach z osobami reaktywnymi ważne jest rozpoznanie pozostałych scenariuszy, zwłaszcza tych silnie nacechowanych zafiksowanym oporem. Scenariusze postępowania osób reaktywnych stymulowane są uwagą kierowaną na zewnątrz, na unikanie i raczej na różnice, niż na podobieństwa (scenariusze zewnętrzne, unikania, różnicy). Osoba reaktywna nie ma silnego poczucia tożsamości, źle się czuje, kiedy musi wytyczać granicę pomiędzy swoim „ja” a innymi. Stąd też osoba taka nie ma jasno zdefiniowanego metaprogramu Ja — Inni.

Zaobserwowano, że długotrwałe cierpienie, izolacja, choroba, obcowanie z nieszczęściem kogoś bliskiego uczyni nawet z bardzo dynamicznej osoby postać reagującą według scenariusza reaktywności.

METAPROGRAM VIII: W CZASIE — PRZEZ CZAS

Metaprogram ten obejmuje stosunek do czasu. Ukazuje sposoby organizowania i umiejętność rozumienia własnego czasu i ewentualnie rozumienia czasu przez inne osoby. Uświadamia postrzeganie upływu czasu, czy też postrzeganie czasu, który przeznaczaliśmy na wykonanie określonego zadania, osiągnięcie zamierzonego celu. Scenariusze temporalne różnią się od poprzednich tym, że możemy je odszyfrować tylko w ćwiczeniach odwołujących się do wyobraźni lub poprzez obserwację zachowania drugiej osoby. Nie ma tu możliwości posiłkowania się rozpoznawczymi wzorcami językowymi.

OPIS OSÓB UŻYWAJĄCYCH SCENARIUSZY W CZASIE:

- Przechowują czas w linii przód (teraz, przyszłość) — tył (przeszłość).
- Mają tendencję do widzenia zdarzeń jako zbioru niezwiązanych ze sobą epizodów.
- Szukając dostępu do wspomnień, cofają się do jednego wspomnienia i asocjują się z nim, po prostu tam są. Wspomnienia są raczej odczuwane emocjonalnie całym sobą.
- Są często mniej świadome czasu trwania, upływu czasu i łatwo dają się złapać w „teraz”. Może im być trudno zakończyć spotkanie.
- Mają tendencję do szybkiego podejmowania decyzji.
- Mają tendencję do spóźniania się, ponieważ łatwo wikłają się w to, co się dzieje w danej chwili i tracą poczucie czasu.
- Mają tendencję do traktowania pracy i zabawy w podobny sposób.
- Mają tendencję do większego zainteresowania początkową fazą projektu, niż dalszą jego realizacją.
- Mogą odczuwać potrzebę szybkiego zamknięcia sprawy w czasie, ale z upływem czasu ta potrzeba maleje.

OPIS OSÓB UŻYWAJĄCYCH SCENARIUSZY PRZEZ CZAS:

- Przechowują czas z lewa (przeszłość) na prawo (przyszłość).
- Mają tendencję do postrzegania zdarzeń jako serii powiązanych ze sobą epizodów. Czas jest linearny, ciągły i nieprzerwany. Są świadome trwania czasu.
- Mają tendencję do układania kilku doświadczeń w jedną postać — *Gestalt* (konstruują jedno wspomnienie, reprezentujące wszystkie wspomnienia tego typu), w wyniku czego mogą mieć trudność z przywołaniem lub pamiętaniem konkretnej sytuacji. Same odnoszą się do wspomnień, jak aktorzy na planie filmowym, jednocześnie mając emocjonalne poczucie bycia na zewnątrz.
- Mają tendencję do przechodzenia przez długi, pracowity proces przy podejmowaniu decyzji.
- Są punktualne.
- Postrzegają czas pracy jako wyraźnie różny od czasu zabawy.
- W podjęte problemy angażują się powoli i dopiero zaawansowany etap interesuje je naprawdę.

- Charakteryzuje je wysoka potrzeba zamknięcia sprawy, zakończenia zadań „przez czas”.

UWAGI O NAJCZĘSTSZYCH INTERFERENCJACH DLA CAŁEGO METAPROGRAMU W CZASIE — PRZEZ CZAS

Trzeba podkreślić, że metaprogramy VII: Proaktywność — Reaktywność i VIII: W czasie — Przez czas są w praktyce życiowej najczęściej modyfikowane przez naszą wolę. Ta sytuacja może wywoływać większą lub mniejszą podatność na zmiany sterowane z zewnątrz. Możemy spotkać osoby, które będą traktować sugestie zmian jako narzucane, bądź takie, które będą ich od nas oczekiwać. U wielu osób może pojawić się większy opór i podejrzliwość, jeżeli będą — słusznie lub nie — domniemywać, że nasze sugestie dotyczące podejmowanych przez nie działań lub ich zaprzestania oraz sugestie, dotyczące dyscypliny czasowej, wpływają z naszej interesowności.

BADANIA METAPROGRAMÓW I WCHODZĄCYCH W ICH SKŁAD SCENARIUSZY

Koncepcja metaprogramów zagospodarowuje, dotychczas niezajęty, obszar rozważań o materii używanych języków, rozciągający się pomiędzy gramatyką generatywną N. Chomsky'ego, a badaniami nad kulturowymi determinantami mowy. Początkowo sądzono, że omawiana koncepcja może mieć zastosowanie wyłącznie do języka angielskiego, a krytycy zawężali nawet jej znaczenie do środowisk menażerskich w Kalifornii. Tymczasem koncepcja ta daje się z pewnymi modyfikacjami zastosować do większości języków indoeuropejskich. Modyfikacje obejmują: wyrazistość językową metaprogramów, ich wewnętrzną przeciwstawność, wzajemną interferencję scenariuszy oraz zwroty ilustrujące dane scenariusze i odpowiadające im sugestie komunikacyjne.

Scenariusze możemy badać poprzez introspekcję psychologiczną i dokładny zapis prowadzonej rozmowy. Możemy w transie hipnotycznym dojść do ujawnienia wydarzeń, które zdecydowały o przyjęciu określonej postawy życiowej i nie do końca świadomym kierowaniu się określoną konfiguracją scenariuszy. Możemy także nagrywać na magnetofon wypowiedzi osób (np. często występujących publicznie) a następnie, niczym laborant nad preparatem osocza krwi, pochylić się nad tokiem ich wypowiedzi licząc częstotliwość występowania określonych słów czy zwrotów. Na podstawie tej częstotliwości można w znacznym przybliżeniu określić scenariusze, które kierują myśleniem i postępowaniem analizowanych osób.

NAZWA SCENARIUSZA	ROZPOZNAWALNE ZWROTY	SUGESTIE KOMUNIKACYJNE	UWAGI O INTERFERENCJACH
Unikanie	Używają słów: <i>uniknę, trzymam się z daleka, pozbywam się, nie ma tematu, nie chcę, nie lubię; chcę, żeby się nie stało; uniknę, pozbędę się.</i>	Dyrektywy psychologiczne: <i>ustal, czego nie chcą, czego pragną uniknąć; podkreśl, że możesz im pomóc uniknąć tego, czego nie chcą; uprzedzaj, przewiduj potencjalne problemy; zapewnij, że potencjalne problemy mogą zostać rozwiązane; pomóż im sprecyzować to, czego naprawdę chcą, pamiętaj, że jest to ich autentyczna trudność.</i>	Konieczność Wewnętrzne Reaktywne
Dążenie	Używają słów: <i>chcę, osiągnę, zyskam; co posiadam, wokół siebie zgromadziłem, wskazując na elitarność</i>	Mówiąc do takich osób, podkreślaj ich cele i to, co chcą osiągnąć; podkreśl, że to, co ty robisz, pomoże im wydatnie	Proaktywność Zewnętrzne Możliwość

	swego otoczenia.	osiągnąć to, czego chcą; pamiętaj, że mają tendencję do ignorowania potencjalnych problemów, a nawet zrzucania ich na innych; przypisują winę innym za to, co nie wyszło.	
Wewnętrzne	Używają słów: <i>już zdecydowałem, po prostu to wiem, czuję itp.</i> Powiedzą także: <i>czuję, że tak jest dobrze, czuję to w środku, to mnie satysfakcjonuje.</i>	Rozpoczynając przekonywanie takich osób, powiedz im: <i>ja nie mogę cię do niczego przekonać, jesteś jedyną osobą, która może się do tego przekonać, tylko ty podejmiesz najlepszą z decyzji dobrych dla ciebie, to, co zdecydujesz zależy wyłącznie od ciebie.</i>	Unikanie
Zewnętrzne	Mówią, że wiedzą coś, ponieważ ktoś im to powiedział. Słyszeli w mediach, przeczytali w książce lub gazecie, dlatego: <i>ktoś musi mi powiedzieć, fakty przemawiają za tym, naukowcy dowiedli, słyszałem o tym, jestem na bieżąco; interesuję się, więc wiem; zostanę pochwalony, dostrzeżono mnie, zwrócili na mnie uwagę, spodziewam się nagrody, tak po prostu jest.</i>	Rozpoczynając przekonywanie takich osób, powiedz im <i>Inni ludzie sądzą, że...</i> Przekonując ich, dostarcz im liczb, faktów, danych naukowych, statystyk, powiedz np. <i>fakty pokazują.</i> Dostarcz dużą liczbę pozytywnych informacji zwrotnych, umiejętnie chwal je za to, że poświęciły ci uwagę. Informuj je na bieżąco, jak im idzie. Zasugeruj, żeby twój partner porozmawiał z osobami, które już podjęły decyzję.	Dążenie
Podobieństwa	Używają słów: <i>takie same, dokładnie jak, podobne do, podtrzymują swoje zdanie, bo...</i>	Mówiąc do myślących wedle tych scenariuszy, należy podkreślać to, co wspólne, koncentrować się na podobieństwach pomiędzy sytuacjami i dążeniami. Należy pokazać im, że oboje macie takie same intencje, cele itp.	Różnice
Podobieństwa z różnicami w tle	Używają słów: <i>takie same, ale..., lepiej, więcej, mniej, z wyjątkiem, stopniowo, jednak; ale jest prawie takie samo; w zasadzie, z wyjątkiem; takie samo, tylko że; jednak.</i>	Najpierw podkreśl podobieństwa, potem zauważ zmiany przeszłe lub przyszłe. Zauważając różnice, nadaj im postać ewolucyjną stopniową, najlepiej przenieś owe różnice do zadań	Różnice z podobieństwami w tle

		możliwych do wykonania w przyszłości.	
Różnice	Używają słów i zwrotów nastawionych na przeciwieństwa: <i>dzień i noc, nowy/stary, zmieniony, inny, rewolucyjny, unikatowy, radykalny.</i>	Mówiąc do takich osób, podkreśl, w jaki sposób rzeczy się zasadniczo różnią. Należy im przedstawiać sprawy jako: nowatorskie, rewolucyjne, niecodzienne, niespotykane, radykalnie odmienne, inne niż...	Podobieństwa
Różnica z podobieństwami w tle	Używają słów: w zasadzie, ale; zmieniło się, chociaż.	Najpierw należy podkreślić różnice, a następnie w sposób płynny skierować uwagę na podobieństwa i cechy wspólne. Należy się koncentrować na zmianie, nowych twórczych rozwiązaniach, obiecując sukces na podstawie doświadczeń, które już miały miejsce.	Podobieństwa z różnicami w tle
Ja	Budują wypowiedź bardziej lub mniej ukrywając słowa: <i>co ja z tego mam, co mogę mieć.</i>	Podkreślaj potencjalnie odniesione korzyści. Rozmawiaj z takimi ludźmi mając świadomość, że ich „ja” jest „otchłanią”. Pamiętaj, że możesz ich chwalić i komplementować w większym stopniu niż innych.	Dążenie Różnice Proaktywność Możliwość
Inni	Próbują u siebie rekonstruować proces myślenia innej osoby, czasami go zniekształcając. Ich działania nastawione są na osiągnięcie wewnętrznej satysfakcji poprzez strategię działania na rzecz innych. Ponieważ reakcje innych ludzi są dla nich ważne, skupiają uwagę na tym, aby przewidzieć reakcje. Organizują sytuację, czasami w sposób sztuczny, aby sprawić drugiej osobie przyjemność.	Kontaktując się z takimi osobami, należy często podkreślać, ile mamy przyjemności z tego, że one istnieją, co one dla nas zrobiły, ile im zawdzięczamy, ile pożytku przyniosło nam ich towarzystwo bądź konkretnie ich obecność, ich starania i troski.	Konieczność Reaktywność Podobieństwa Unikanie
Konieczność	Używają słów: <i>muszę, powinienem, wymagane jest, trzeba.</i> Używają zwrotów: <i>po</i>	Można do takich osób mówić: <i>tak się zawsze, zazwyczaj postępuje.</i> Kluczowe słowa:	Zewnętrzne (manipulowane z

	prostu przydarzyło mi się, ktoś <i>lub coś</i> zmusza mnie do..., <i>postąpiłem tak bo musiałem.</i>	<i>procedura, krok po kroku, sprawdzony sposób, znana metoda, właściwa droga.</i>	Wewnętrzny) Inni Różnice
Możliwość	Używają słów: <i>chcę, wybieram, mam nadzieję, życzę sobie, mogę, potrafię, jest możliwe.</i> Używają słów w zwrotach zorientowanych na działanie: <i>robić, pomagać, przedsięwziąć, poszukiwać.</i>	Kluczowe słowa: <i>możliwości, wybory, alternatywy, całościowy obraz, inne sposoby.</i>	Podobieństwa Ja Zewnętrzne (manipulowane z Wewnętrzny)
Szczegółowe	Rozpoznawanie poprzez prezentacje treściowe. Trudno podać zwroty rozpoznawalne, gdyż o braku emfazy lub jej wyrażaniu decyduje kontekst kulturowy.	Używaj słów: <i>dokładnie, konkretnie, liczebniki porządkowe, wyliczanie kroków, następnie, potem, przedtem (z podkreśleniem), plan, rozkład, struktura.</i>	Inni Konieczność Unikanie Reaktywność
Globalne	Rozpoznawanie poprzez prezentacje treściowe. Trudno podać zwroty rozpoznawalne, gdyż o braku emfazy lub jej wyrażaniu decyduje kontekst kulturowy.	Używaj słów: ogólnie, generalnie, w zasadzie, typowo, ogład, ramy, zarys, idee, koncepcje, generalna analiza, otwarte, elastyczne, holistyczne, spontanicznie.	Proaktywność Dążenie Możliwość Ja
Proaktywne	Używają słów: <i>wybieram, decyduję, tworzę, mogę, przyjrzyjmy się innym możliwościom, wpływam na bieg zdarzeń, kontroluję (swoje uczucia).</i>	Sugestie komunikacyjne — patrz wyżej scenariusz globalności	Dążenie Możliwość globalne Podobieństwa Zewnętrzne — Wewnętrzne
Reaktywne	Używają słów: <i>nie mogę, nie jestem w stanie, nic nie mogę na to poradzić, on mną rządzi, on mnie złości, wyprowadza z równowagi, gdyby tylko, nie mam czasu, pieniędzy, zdolności.</i>		Wewnętrzny — Zewnętrzny Różnice Szczegółowe Konieczność Unikanie
W czasie	-	-	Proaktywne — Reaktywne
Przez czas	-	-	Proaktywne - Reaktywne

Podobna tematyka na: [Neurolingwistyczne programowanie](#)

Przypisy:

[1] Koncepcja metaprogramów, stanowiąca integralną część metody nazwanej neurolingwistycznym programowaniem, stworzona została przez Richarda Bandlera (psycholog) i Johna Grindera (językoznawca) poczynając od 1973 r. Szczególny wkład w psycholingwistyczną strukturę komunikatów nazwanych metaprogramami wniósł John Grinder. Koncepcje J. Grindera rozwijał Tad James. Dokładna adnotowana bibliografia książek z zakresu NLP znajduje się w pracy: J. O'Connor, J. Seymour, *NLP. Wprowadzenie do programowania neurolingwistycznego*, Poznań 1996.

Jerzy Kolarzowski

Doktor, adiunkt w Instytucie Historyczno-Prawnym Uniwersytetu Warszawskiego (Wydział Prawa i Administracji). Współzałożyciel i rzecznik prasowy PPS (1987 - luty 1988), zwolniony z pracy w IPI PAN (styczeń 1987), współredagował Biuletyn Informacyjny Ruchu Wolność i Pokój (1986-1987), sygnatariusz platformy Wolność i Pokój (1985), przekazywał i organizował przesyłanie m.in. do Poznania, Krakowa, Gdańska, Lublina i Puław wielu wydawnictw podziemnych. Posiada certyfikat „pokrzywdzonego” wystawiony przez IPN w 2003 r. Master of Art of NLP. Píše rozprawę habilitacyjną "U podstaw europejskiej filozofii praw człowieka. Narodziny jednostki w sferze publicznej i prywatnej w pismach Braci Polskich". Zainteresowania: historia instytucji życia publicznego i prywatnego, myśl etyczna i religijna Europy (zwłaszcza okresu reformacji). Bada nieoficjalne nurty i idee inspirujące kulturę europejską. Hobby: muzyka poważna, fotografia krajobrazowa. Autor książki [Filozofowie i mistycy](#)



[Pokaż inne teksty autora](#)

(Publikacja: 04-02-2006)

[Oryginał.](http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,4588) (<http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,4588>)

Contents Copyright © 2000-2008 by Mariusz Agnosiewicz

Programming Copyright © 2001-2008 Michał Przech

Autorem tej witryny jest Michał Przech, zwany niżej Autorem.
Właścicielem witryny są Mariusz Agnosiewicz oraz Autor.

Żadna część niniejszych opracowań nie może być wykorzystywana w celach komercyjnych, bez uprzedniej pisemnej zgody Właściciela, który zastrzega sobie niniejszym wszelkie prawa, przewidziane w przepisach szczególnych, oraz zgodnie z prawem cywilnym i handlowym, w szczególności z tytułu praw autorskich, wynalazczych, znaków towarowych do tej witryny i jakiegokolwiek ich części.

Wszystkie strony tego serwisu, wliczając w to strukturę podkatalogów, skrypty JavaScript oraz inne programy komputerowe, zostały wytworzone i są administrowane przez Autora. Stanowią one wyłączną własność Właściciela. Właściciel zastrzega sobie prawo do okresowych modyfikacji zawartości tej witryny oraz opisu niniejszych Praw Autorskich bez uprzedniego powiadomienia. Jeżeli nie akceptujesz tej polityki możesz nie odwiedzać tej witryny i nie korzystać z jej zasobów.

Informacje zawarte na tej witrynie przeznaczone są do użytku prywatnego osób odwiedzających te strony. Można je pobierać, drukować i przeglądać jedynie w celach informacyjnych, bez czerpania z tego tytułu korzyści finansowych lub pobierania

wynagrodzenia w dowolnej formie. Modyfikacja zawartości stron oraz skryptów jest zabroniona. Niniejszym udziela się zgody na swobodne kopiowanie dokumentów serwisu Racjonalista.pl tak w formie elektronicznej, jak i drukowanej, w celach innych niż handlowe, z zachowaniem tej informacji.

Plik PDF, który czytasz, może być rozpowszechniany jedynie w formie oryginalnej, w jakiej występuje na witrynie. **Plik ten nie może być traktowany jako oficjalna lub oryginalna wersja tekstu, jaki zawiera.**

Treść tego zapisu stosuje się do wersji zarówno polsko jak i angielskojęzycznych serwisu pod domenami Racjonalista.pl, TheRationalist.eu.org oraz Neutrum.eu.org.

Wszelkie pytania prosimy kierować do redakcja@racjonalista.pl