

GHIDUL LUI RICHARD BANDLER
pentru
TRANS-*formare*

Traducere: Nicoleta Radu

Editura VIDIA
București 2010

CUPRINS

Cuvânt-înainte	6
Introducere	9

PARTEA I. STRUCTURĂ, PROCES ȘI ELICITARE

Cum își creează oamenii realitatea

și cum putem să știm asta	15
--	----

1. Paternuri, învățare și schimbare

Cum să preluați controlul asupra propriului creier	16
--	----

2. Cum să faceți mai mult din ceea ce funcționează

Secretul schimbării fără efort	21
--------------------------------------	----

3. Reprezentarea „realității”

Cum se naște libertatea personală	32
---	----

4. Limbaj și schimbare:

Arta subtilă a descântecului	45
------------------------------------	----

5. Direcții sau rezultate:

Cum să vă planificați pentru a reuși	66
--	----

6. Cum să vedeți în interiorul cutiei negre:

Semnale de accesare, predicate și strategii	80
---	----

7. Distincții ale submodalităților:

Diferențe care fac diferența	96
------------------------------------	----

8. Puterea crezurilor:

Pudeli roz și efectul placebo	110
-------------------------------------	-----

PARTEA A II-A. PATERNURI DE INDUCȚIE

Hipnoză, stări modificate de conștiință

și cum să creați o stare de învățare 123

9. Cum să vă dezvoltați abilitățile:

Stări modificate de conștiință, hipnoza

și puterea de a învăța 124

10. Hipnoză și control:

Succesul este o stare modificată de conștiință 138

11. Înăuntru și în jos:

Paternurile *TRANS-formărilor* 150

12. Mai profund și mai rapid, calm:

Inducție rapidă și tehnici de aprofundare a transei 168

13. Liniște reamintită:

Accesarea transei anterioare 179

Transă anterioară – exemplu 180

14. Creativitate din confuzie:

Înteruperi de patern,

realități suprapuse și *nested loops* 183

15. Submodalități avansate:

Libertate, amuzament și funcție neclară 196

PARTEA A III-A. PATERNURI DE UTILIZARE

Cum folosim paternurile *TRANS-formării* 207

16. Înapoi în viitor:

Schimbarea istoriei personale 208

17. Îndepărtarea limitărilor vechi:	
Ezitare, prag și libertatea aflată dincolo de ele	228
18. Remodelarea trecutului	
Magia amintirilor false	245
TRANS- <i>formare</i> în acțiune	255
19. Frica de ace:	
Demonstrație	256
20. Frica de zbor:	
Demonstrație	271
O transă care să te ajute să zbori	280
21. Concluzii	285
Glosar de termeni folosiți în NLP	293

ARHIVE ALE RESURSELOR

Arhiva 1: Ancore și ancorare	314
Arhiva 2: Predicate senzoriale	318
Arhiva 3: Câteva distincții ale submodalităților	320
Arhiva 4: Metamodelul pe scurt	321
Arhiva 5: Paternurile Modelului Milton	326
Arhiva 6: Strategii pentru elicitare și adnotare	336
Resurse recomandate	338

INTRODUCERE

Au trecut patruzeci de ani de când am scris prima mea carte, *Structura magicului vol. I. Structura magicului* era o carte despre modul în care psihoterapeuții foloseau în mod subconștient limbajul.

De atunci, am studiat și am modelat comportamentul subconștient, nu doar al psihoterapeuților, hipnotizatorilor și specialiștilor în comunicare, ci și al sportivilor de performanță și al experților în multe alte domenii, precum și comportamentul unor oameni care au făcut schimbări profunde în viața lor, cu sau fără ajutorul psihoterapeuților – mari savanți, inventatori și inovatori.

Activitatea mea de a modela acești oameni și de a concepe tehnologii comportamentale care să-i ajute să-și rezolve problemele și să-și atingă scopurile e una îndelungată și în multe cazuri, încununată de succes, chiar acolo unde alți „specialiști” s-au dovedit neputincioși.

Cartea de față cuprinde câteva dintre lucrurile mai vechi de care m-am ocupat, paternuri din alte cărți de-ale mele, printre care se numără *TRANS-formations, Frogs into Princes* și *Structura magicului*. Multe dintre aceste lucruri, cred eu, sunt încă utile. Au funcționat atunci și funcționează și acum, așa că vi le ofer în speranța că veți putea învăța din toți anii mei de experiență.

Țin să precizez în mod expres că există o diferență cât se poate de reală între activitatea mea și psihoterapie. Cei care mă cunosc știu că am refuzat dintotdeauna eticheta de „terapeut”, pentru motivul că cei mai mulți terapeuți căutau să descopere

ceea ce nu mergea și încercau să-l facă pe client să înțeleagă cauza, ca să se facă bine. Acești oameni credeau că „pătrunderea psihologică” e cheia magică pentru schimbare. Numai că ani și ani de psihanaliză nu par să fi reușit decât să le ofere oamenilor motive pentru a rămâne blocați în vechile comportamente, ba chiar le-au întărit comportamentul prin răscolirea repetată a problemelor din trecut.

Au existat apoi acei psihologi care au vrut să-și „condiționeze” pacienții să se îndepărteze de comportamentul negativ și să se îndrepte spre ceea ce ei considerau a fi comportament pozitiv. Apoi desigur, psihiatrii au văzut în „medicalizarea” psihologiei un pas uriaș înainte; acum puteau să le administreze pacienților tranchilizante astfel încât, chiar dacă nu se simțeau neapărat mai bine, măcar nu părea să le mai pese așa de tare.

Au existat și indivizi care credeau într-o abordare cu desăvârșire mecanică a creierului și a funcțiilor sale. Pentru ei creierul era un mecanism stricat sau un defect care trebuia reglat. Am întâlnit odată un neurochirurg care mi-a spus că nu crede să existe vreo problemă psihologică pe care să nu o poată rezolva cu „o lamă din oțel rece”. Era specialist în efectuarea lobotomiilor frontale – operații prin care se îndepărtează o parte din cortexul prefrontal. E adevărat că oamenii nu mai erau deprimați sau anxioși; dar se târau ca oile. L-am întrebat de ce el și colegii săi se rezumau la lobul frontal. De ce nu scoteau tot creierul, ca să rezolve absolut toate problemele oamenilor?

Între timp, lucrurile s-au schimbat. Astăzi, chirurgii nu mai fac așa de multe lobotomii frontale. Nu mai au de ce. Dispun de tranchilizante din ce în ce mai puternice. Când nu mai pot struni oamenii, îi îndoapă cu chimicale.

Pe de altă parte, pe mine nu prea m-a interesat problema clien-

tului ca atare. Nu mi-am propus doar să îl repar și să-i dau drumul. Eu am vrut să-l învăț cum să-și rezolve problema respectivă, dar și alte probleme cu care se putea confrunta la mult timp după ce pleca din cabinetul meu. Apoi, când am văzut că metoda dă rezultate, am vrut să o împărtășesc altor persoane din „profesiunile care ajută oamenii” – nu doar terapeuților, ci oricui predă lecții altor ființe umane. Am vrut ca ei să înțeleagă că nu e necesar ca oamenii să fie neputincioși, ori dereglați, ori blocați pentru tot restul vieții și că nu trebuia să fie tratați drept invalizi, ei pur și simplu nu aveau încă alte opțiuni decât pe aceea care le cauzase problemele.

Am procedat așa pentru că eu cred în capacitatea oamenilor de a învăța. Oamenii învață în mod automat. Învățăm fără efort să vorbim pentru că ne-am născut cu toate circuitele necesare pentru a acumula mijloacele spre a putea să comunicăm cu semenii noștri. Suntem mașinării foarte puternice pentru învățarea limbajului. Dar suntem și mașinării foarte puternice pentru învățarea comportamentului.

Unele dintre comportamentele pe care le învățăm ajung să fie obiceiuri negative, altele devin obiceiuri pozitive. Însă faptul că învățăm ceva, orice, înseamnă că putem învăța și altceva, ceva mai folositor și putem să învățăm mai repede și mai bine.

Acum știm că pentru asta nu e nevoie de prea mult timp și de eforturi considerabile. De fapt, oamenii învață cel mai bine atunci când învață repede și când învață să facă lucrurile inconștient, când comportamentul devine automat.

Desigur, ori de câte ori învățăm ceva nou ni se pare dificil la început. Dar ne adaptăm foarte repede la comportamentele pe care continuăm să le avem. Când învățăm prima oară să mergem pe bicicletă, trebuie să ne gândim la echilibru, cârmă, pedalare, la toate în același timp și ni se pare imposibil.

Apoi vine momentul magic când totul se leagă, fără efort și de atunci până la sfârșitul vieții vom fi capabili să pedalăm și să cârmim, chiar dacă nu am mai mers pe bicicletă de ani de zile.

Ca un optimist ce sunt sper că lucrurile din această carte vor fi duse și mai departe. Se spune că optimistul e cel care vede jumătatea plină a paharului. Însă adevăratul optimist se uită și dincolo de pahar. Vrem să știm de unde provine lichidul și cum a ajuns acolo unde se află. Vrem să știm în ce fel de recipiente poate să fie turnat și cum îl putem muta dintr-un loc în altul. Luăm în calcul toate posibilitățile și începem să înțelegem că putem să umplem nu doar acel pahar, ci putem să umplem vase de toate tipurile cu lichide diferite pe care le putem deplasa pe întreg mapamondul. Cu alte cuvinte, vrem să descoperim ce anume putem să aplicăm în altă parte și în alte feluri, astfel încât să putem face tot soiul de lucruri care nu au mai fost făcute până acum.

Așa procedează oamenii creativi și de succes și o fac în mod natural. Oamenii care au succes în afaceri – de fapt, oamenii care au succes în orice domeniu – văd dincolo de problema sau provocarea de moment. Ei nu se uită doar la ceea ce „este”. Văd mai departe, se gândesc de ce au ajuns lucrurile acolo unde sunt și cum pot să se perfecționeze, astfel încât să poată aplica acele principii pentru a rezolva mult mai multe probleme și pentru a face mult mai multe lucruri noi pentru cât mai mulți oameni.

Așadar, a venit vremea să învățăm să mergem pe un tip nou de bicicletă, o bicicletă care are legătură cu libertatea personală. Mie îmi place să spun de fiecare dată că lanțurile celor liberi se află doar în mintea oamenilor. Spaimile voastre, îndoielile, confuziile, obiceiurile și compulsiunile voastre, toate sunt produse derivate ale modului vostru de a gândi, iar modul de gândire vă dictează modul în care simțiți, modul în care vă comportați și modul în care vă trăiți viața.

Problema nu e că vă temeți de înălțime, de păianjeni sau că vă temeți să cunoașteți alți oameni, ci că ați învățat *cum* să vă temeți de înălțime, de păianjeni și de necunoscuți. Știm că nou-născuții se sperie doar de două lucruri: le e frică să nu cadă și le e frică de zgomotele puternice. Toate celelalte spaime pe care le avem au fost învățate. Dar dacă ai învățat să-ți fie frică, înseamnă că poți să înveți și să nu-ți fie frică. Dacă ai învățat să faci un lucru într-un anumit fel, poți să înveți și cum să-l faci complet altfel și să-l faci mai bine. Învățarea este calea spre libertatea personală. Hipnoza și NLP-ul sunt doar instrumente care să vă ușureze călătoria și s-o facă plăcută.

Dr. Richard Bandler

4. Limbaj și schimbare

Arta subtilă a descântecului

Când am utilizat în *Structura magicului I* termenul „incantații” pentru a descrie folosirea limbajului în vederea schimbării, am avut un motiv întemeiat. Cuvintele – după cum prea bine știu ocultişti, filosofi, psihologii și scriitorii – pot să aibă efecte de-a dreptul magice. Când îmi invit clienții să „accepte un descântec”, ambiguitatea e una intenționată. Vreau ca ei să înceapă să fie deschiși spre posibilitatea de a se schimba și spre faptul că schimbarea poate să pară „magică” – așa cum și este, de multe ori.

Un lucru important când vrei să-i ajuți pe oameni să se schimbe este să te asiguri că ei simt că le înțelegi problema, apoi să-i aduci cât mai rapid din starea problematică spre soluția pe care ai pregătit-o pentru ei. Cuvintele reprezintă principalul mijloc prin care îi poți ajuta să creeze acest tip de schimbare.

Urmărind-o pe Virginia Satir cum lucrează, am observat că manifesta tendința de a reflecta predicătele senzoriale ale clienților – acele cuvinte și expresii ce arată care dintre cele cinci simțuri este dominant în momentul vorbirii.

Cineva poate să spună: „Simt că totul se îngrămădește pe capul meu și nu pot să merg nici înainte, nici înapoi. Nu văd o cale de a ieși din asta.” Virginia replică: „Simt că povara problemelor tale te împiedică să găsești o direcție și nu ți-e clar deocamdată care e cel mai bun traseu de urmat...”

Virginia proceda astfel intuitiv și reușea să stabilească legături strânse cu clienții.

Pe de altă parte, am urmărit adesea terapeuți care nu aveau nicio idee despre preferințele senzoriale ale clienților și care vorbeau în același fel indiferent despre persoana pe care o aveau dinaintea. „Sunt copleșit de probleme”; „Ei bine, trebuie să ascuți ceea ce îți voi spune eu, ca să poți zări luminița de la capătul tunelului.” Realmente, vorbeau o altă limbă decât clienții lor, iar aceștia aveau senzația că nu îi ascultă ori nu-i înțeleg.

Cuplurile au uneori probleme din cauză că nu recunosc aceste diferențe. O persoană – care e vizuală – poate să exprime iubirea sub forma cadourilor și a florilor, însă partenerul – care e auditiv – continuă să se simtă neglijat întrucât cuvintele „te iubesc” nu sunt niciodată spuse cu voce tare.

Când te acordezi cu succes la sistemul senzorial preferat al celeilalte persoane, poți să începi să o conduci în direcții noi, să-i sporești capacitatea de a procesa eficient și să obții schimbări de durată. Noi nu vrem ca subiectul să rămână blocat într-o singură modalitate de procesare; de fapt, chiar această lipsă de flexibilitate i-a creat problema.

Aceasta a și fost una dintre obiecțiile mele față de metoda Montessori. Inițial, când era identificat un copil kinestezic, el era învățat exclusiv prin metode kinestezice. În mod similar, copiii vizuali erau învățați exclusiv vizual, iar copiii auditivi erau învățați auditiv și în felul ăsta îi schilodeau pe viață. Rămâneau blocați într-un canal unic, când adevărata învățare presupune trecerea în alte canale senzoriale pentru a îmbunătăți potențialul individului respectiv.

Lărgirea experienței clientului prin extinderea limitelor modelului său subiectiv reprezintă principiul fundamental al metodelor adoptate de toți terapeuții și pedagogii cu adevărat eficienți pe care i-am studiat. Iată și alte caracteristici observate de mine:

- Abordarea lor avea tendința de a fi proactivă și îndreptată către rezultate, în loc să se concentreze asupra formei.
- Acuitatea lor senzorială era bine dezvoltată și reacționau față de pacient *în acel moment*, nu față de un concept legat de ce trebuia făcut.
- Dădeau dovadă de flexibilitate comportamentală, încercau abordări diferite și lucrau pentru a dezvolta aceeași abilitate la clienții lor.
- Împărtășeau crezul – nu neapărat afișat explicit – că, pentru a realiza schimbarea, structura problemei pe care o avea clientul era mai importantă decât conținutul ei.
- Vedeau clienții „problematici” ca pe o provocare și o oportunitate de a învăța.
- Considerau starea în care se afla clientul drept o încercare de a face față problemei în cauză, nu o dovadă că acel client era „dereglat” sau „blocat”.
- Aveau cu toții anumite abilități sau paternuri comportamentale subconștiente ori intuitive.

O altă trăsătură comună acestor terapeuți o reprezenta tipul de întrebări pe care le adresau clienților. Într-un anume fel, se pare că toți aveau abilitatea de a veni cu acele întrebări care să ghideze clientul spre vindecare. Analizându-i, am descoperit că întrebările aveau rolul nu atât de a aduna informații despre posibila cauză a problemei, cât de a ajuta clientul să recupereze informația care a fost omisă, distorsionată și generalizată. Procedând astfel, clientul putea să-și reconfigureze harta internă. Distincțiile sintactice, publicate sub denumirea de Metamodel în *Structura magicului I*, aveau scopul de a explora reprezentarea senzorială completă, fundamentală (structura profundă) a gândurilor și enunțurilor verbale (structura de suprafață) manifestate după ce informația fusese filtrată prin procesele de omisiune, distorsiune și generalizare. În Arhiva 4 veți găsi o versiune simplificată a acestui model – vă recomand să vă acordați timpul necesar pentru a studia și a exer-

sa diferitele paternuri și provocările ridicate de ele. Secțiunea care urmează este menită să vă ajute să vă faceți o idee despre ceea ce devine posibil stăpânind acest model.

De-a lungul anilor, unii au ajuns să vadă în Metamodel o formă de terapie, poate și pentru că am inclus în acea carte o transcriere a unei ședințe terapeutice, în care identificam modurile în care un client violase Metamodelul și prezentam provocările cu care s-a confruntat terapeutul.

Adevărul este că Metamodelul nu are nimic de-a face cu terapia. El este un patern lingvistic puternic, recurent, pe care îl folosim pentru a obține informații valoroase. Tocmai de aceea, atunci când folosesc Metamodelul, întotdeauna caut să obțin mai întâi cel mai mare fragment de informație. Încep în maniera opusă celei pe care am descris-o în *Structura magicului I*.

Scopul Metamodelului este să fii meticulos, să adresezi acele tipuri de întrebări care te vor ajuta să afli cum funcționează problema clientului, în așa fel încât să te asiguri că vei schimba doar respectiva problemă, nu și celelalte aspecte din viața lui.

Așadar, dacă o persoană vine și spune: „Sunt deprimat”, eu atac generalizarea (cuantificatorul universal) din cadrul acestui enunț, întrebând: „În *fiecare* clipă a *fiecărei* zile? Chiar și sub duș?” Clientul poate să recunoască: „A, nu întotdeauna.” Iar eu îl întreb: „Atunci, cum știți când să fiți deprimat?” Unii răspund: „Sunt deprimat atunci când am timp liber.” Când deții instrumentul Metamodelului, nu ai motive să renunți. Așa că îl întreb: „Cum știți când e liber?” Și ei zic: „Fiindcă mintea mea o ia razna...”

„A, mintea care o ia razna”, zic eu. Sunt pe punctul de a primi informații valoroase. Continui să-l chestionez: „Când mintea

o ia razna, ce face ea în mod specific?” Și încep să curgă toate detaliile legate de modul în care subiectul își creează experiența: imaginile care se derulează, vocile care vorbesc încontinuu, senzațiile care se întind de aici până aici sau orice altă combinație de astfel de elemente.

Ceea ce realizezi utilizând această abordare este faptul că efectiv definești experiența ca fiind volițională, nu aflată în afara controlului clientului. Spui lucruri de genul: „Așadar, dacă vă construiți o imagine a lui X, apoi vă spuneți Y, apoi simțiți Z...” Toate acestea sunt procese și atunci când le exprimăm astfel înseamnă că ele sunt deschise către schimbare.

Dacă acceptăm cealaltă manieră de a spune lucrurile, „Am depresie” sau „Problema e frustrarea mea”, vorbitorul a luat un verb și l-a transformat într-un substantiv (nominalizare); procedând astfel, el a omis totodată o serie de informații, de exemplu faptul că el construiește imaginile, își spune acele lucruri negative în mintea lui, simte acele senzații negative.

Fiecare propoziție are un performativ pierdut (o indicație referitoare la persoana responsabilă de acțiunea care face obiectul nemulțumirii clientului) și imediat ce acesta este restituit, clientul redobândește responsabilitate și putere. Pentru a restitui performativul pierdut, eu folosesc expresia: „Așadar, ceea ce îmi spuneți e că ____.”

Clientul poate să spună: „Nu sunt fericit” și să susțină că nu a fost „niciodată cu adevărat” fericit.

Eu am două posibilități: fie să atac acel „niciodată”, fie să spun ceva de genul: „Așadar, îmi spuneți că nu puteți fi niciodată fericit”, iar el va spune: „Ei bine, da.” În continuare, îl întreb: „Și cum știți asta?” – pentru că a făcut un comentariu legat de starea lui mentală, nu de natura realității.

De obicei, clientul răspunde: „Păi, pur și simplu știu, fiindcă...” și atunci îi zic „Nu, nu, nu vreau să știu de ce. Vreau să știu *cum* știți.” El îmi răspunde ceva de genul: „Păi, știu pentru că nu am fost niciodată cu adevărat fericit”, iar eu îi spun: „Dacă nu ați încercat niciodată un lucru, cum știți dacă vă place sau nu? Poate că fericirea nu e ceea ce se presupune că este. Poate că oamenii cu adevărat fericiți sunt de fapt nefericiți. Poate că doar se prefac. Poate e pur și simplu o mare înșelătorie.” Și atunci clientul spune: „Bine, știu pentru că am avut momente când am fost fericit.” Iar eu vin cu replica: „Aha, deci au existat astfel de momente. Cum au fost?”

Folosirea Metamodelului reclamă un anumit grad de finețe și de eleganță. Simpla adresare a întrebărilor în mod mecanic nu va conduce la obținerea rezultatelor pe care le doriți. În limbajul pe care îl folosiți trebuie să existe întotdeauna presupuziția schimbării. De exemplu, de multe ori, când scot pe cineva din transă, îi spun să „se întoarcă acolo și să rememoreze acel sentiment negativ pentru ultima oară.” Niciun client nu opune rezistență. Îl întreb: „L-ai găsit?”

El zice: „E foarte dificil.”

Eu insist: „Străduiește-te.”

Nu contează dacă reaccesează acel sentiment într-o măsură mai mică sau mai mare. Deja a acceptat presupuziția că sentimentul negativ poate și va fi retrăit „pentru ultima oară”.

Întrebările Metamodelului au rolul de a strânge informații. Vă puteți gândi la model ca fiind o sabie care despică semnificația. El taie lucrurile, sortează părțile care funcționează și pe cele care nu funcționează, îndreptându-se de fiecare dată către rezultatul dorit de voi.

ARHIVA 4

Metamodelul pe scurt

Amintiți-vă că Metamodelul este conceput pentru a separa partea care funcționează din modelul unei persoane de partea care nu funcționează. Deși paternurile sunt prezentate aici sub titlurile de Omisiune, Distorsiune și Generalizare, căutați să folosiți întotdeauna întrebarea cu cel mai mare fragment. „Cel mai mare fragment” se referă la acea întrebare care vă va oferi volumul de informație maxim în cel mai scurt timp posibil. În general, întrebarea cea mai utilă este: „Cum știți asta?” Pentru a răspunde la ea, subiectul trebuie să folosească un limbaj de proces mai degrabă decât unul de conținut.

Remarcați, de asemenea, că deși uneori recurgem la întrebări pentru a recupera informația pierdută, nu trebuie să pară că luăm un interogatoriu.

OMISIUNILE

OMISIUNEA SIMPLĂ: Anumite informații sunt excluse din enunț.

Exemplu: „Sunt neliniștit.”

Întrebări: „Cum știți că sunteți neliniștit?”, „Cum știți că nu sunteți prea entuziasmat?”, „Ce se întâmplă efectiv care vă înștiințează că sunteți deprimat?”

INDICIU REFERENȚIAL NESPECIFICAT: Subiectul enunțului este nespecificat.

Exemplu: „Pur și simplu, ei nu mă plac.”

Întrebări: „Cine, în mod specific, nu vă place?”, „Cum știți că ei nu vă plac?”

OMISIUNEA COMPARATIVĂ: Se face o comparație, dar nu

reiese clar cine sau ce este comparat. Fiți atenți la cuvinte precum: cel mai puțin, cel mai mult, foarte, mai mult, mai puțin, mai bine, mai rău.

Exemplu: „Așa cum facem noi e mai bine.”

Întrebări: „Ce ne va înștiința că așa e mai bine?”, „Mai bine decât ce?”, „Mai bine decât cine?”

VERBUL NESPECIFICAT: Autorul sau agentul unei acțiuni este neclar.

Exemplu: „Îmi cauzează probleme în căsnicie.”

Întrebări: „Cine/cum/ce, în mod specific?”, „Cum știți asta?”

NOMINALIZAREA: Un proces (verb) a fost transformat într-un „obiect”. Nominalizările sunt substantive abstracte. Ele nu au o existență fizică în lume. Limbile europene preferă substantivele în detrimentul verbelor, rezultatul fiind că multe procese sunt percepute ca fiind „bătute în cuie”, în loc să fie evenimente fluide, aflate în desfășurare. Pentru a testa o nominalizare, adresăm întrebarea: „Pot să îl pun într-o cutie – chiar dacă e nevoie de o cutie mare?” Iată câteva exemple de nominalizări: dragoste, relație, respect, adevăr, comunicare, libertate, neliniște, depresie etc.

Rolul întrebărilor este acela de a restitui stării „încremenite” calitatea de proces.

Exemplu: „Relația mea e în dificultate.”

Întrebări: „Ce anume din modul în care relaționați vă creează dificultăți?”, „Cum știți că modul în care relaționați vă va face să vă simțiți în dificultate?”, „Când știți că relația dumneavoastră e în dificultate?”

DISTORSIUNILE

CITIREA MINȚII: Vorbitorul pretinde că știe sau acționează ca și cum ar ști, ce gândește, simte sau crede o altă persoană sau alte persoane.

Exemplu: „Când mă voi ridica să vorbesc, oamenii mă vor critica.”

Întrebări: „Cum știți asta?”, „Ce vă face să credeți că ei nu se gândesc pur și simplu la cele spuse de dumneavoastră?”

PERFORMATIVUL PIERDUT: Se emite o judecată de valoare, fără a se preciza cine a emis acea judecată.

Exemplu: „Oamenii de bună credință sunt de acord că pornografia e ceva rău.”

Întrebări: „De bună credință potrivit cui?”, „Cum știți că sunt de bună credință?”, „Cum știți că ei știu că e ceva rău?”

CAUZĂ-EFECT: Se crede că o anumită acțiune cauzează un răspuns specific sau o reacție specifică. Fiți atenți pentru a depista cuvinte precum: din cauza, dacă... atunci, face, determină, impune, cauzează.

Exemplu: „Felul în care ea mă privește mă face să înnebunesc.”

Întrebări: „Cum, în mod specific, felul în care ea vă privește vă face să înnebuniți?”, „Cum știți să vă simțiți înnebunit când ea vă privește?”, „Ce se întâmplă în mod exact când ea vă privește care vă face să vă simțiți înnebunit?”

ECHIVALENȚA COMPLEXĂ: În această situație, o acțiune, o experiență sau un comportament sunt luate drept „semnificând” o altă acțiune, o altă experiență sau un alt comportament, fără a exista o explicație sau o dovadă. Fiți atenți la cuvinte precum: înseamnă, așadar, implică.

Exemplu: „E-mailul lui a fost așa de scurt încât sigur e supărat pe mine.”

Întrebări: „Cum știți că un e-mail scurt înseamnă că el e supărat pe dumneavoastră?”, „Nu e posibil ca el să fi fost foarte ocupat și nu supărat?”, „Vi s-a întâmplat vreodată să expediați în grabă un e-mail foarte scurt? Asta a însemnat în mod automat că erați supărat pe persoana căreia i-ați trimis e-mailul?”

PRESUPOZIȚIA: O ipoteză sau mai multe ipoteze (neformulate în propoziție) care sunt considerate a fi prezente sau adevărate pentru ca propoziția să fie înțeleasă.

Exemplu: „Când ai de gând să începi să-ți arăți afecțiunea?” Presupozițiile includ: că tu nu îți arăți afecțiunea, că ai putea să-ți arăți afecțiunea (dacă ai vrea), că există un tip de relație în care manifestarea afecțiunii este adecvată. Dacă se răspunde la partea greșită a enunțului, de multe ori problemele de comunicare se vor înrăutăți.

Întrebări: „Cum știi că nu arăt afecțiune?”, „Ce trebuie să se întâmple ca să știi că îmi arăt afecțiunea?”

GENERALIZĂRILE

CUANTIFICATORII UNIVERSALI: Cuantificatorii universali sunt de obicei întâlniți atunci când oamenii se simt blocați sau dezorientați. Ei implică faptul că nu există nicio excepție referitor la experiența acelor oameni. Fiți atenți la cuvinte precum: întotdeauna, niciodată, fiecare, toți, oricare, nimeni, totul, nimic etc.

Exemplu: „Sunt întotdeauna deprimat.”

Întrebări: Fie exagerați generalizarea pentru a minimaliza efectul, fie folosiți contraexemple.

„Ce? Întotdeauna? Chiar și sub duș? Chiar și când dormiți?”, „Ați zâmbit ceva mai devreme. Nu păreați deprimat atunci.”

OPERATORII MODALI DE NECESITATE SAU DE POSIBILITATE:

Operatorii modali de necesitate sugerează că ceva este necesar ori nu este necesar să se întâmple. Fiți atenți la cuvinte precum: trebuie, nu trebuie, ar trebui, nu ar trebui, e nevoie, e necesar etc. Operatorii modali de posibilitate includ cuvinte precum: pot, nu pot, posibil, imposibil, vrea, nu vrea, poate, nu poate. Operatorii modali devin problematici atunci când limitează voința.

Exemplu: „Nu pot să mă urnesc dimineața.”

Întrebări: Restabiliți voința și atacați limitarea. „Deci, îmi spuneți că nu ați fost niciodată capabil să vă urniți dimineața?”, „Ce s-ar întâmpla dacă ați reuși să vă urniți?”, „Ce s-ar întâmpla dacă nu v-ați urni?”, „Ce vă împiedică să vă urniți?”, „Cum știți când nu puteți să vă urniți?”