

Modellering



NLP er en accelereret indlæringsstrategi til at opdage og benytte mønstre i verden.

John Grinder

Når vi arbejder med strategier, fører det os naturligt til modellering, den proces, som skabte alle NLP-teknikkerne. Modellering har ét grundlæggende princip:

Hvis ét menneske kan gøre et eller andet, er det muligt at modellere det og lære andre det.

En model er en delvis, forvrænget og generaliseret kopi af originalen, og derfor kan der aldrig være noget, som er en fuldkommen model. En model er ikke sandheden. En model kan kun enten virke – eller ikke virke. Hvis den virker, giver den personen mulighed for at få det samme niveau af resultater som den person, som modellen blev taget fra. Du kan aldrig få *nøjagtig* de samme resultater – fordi alle er forskellige, enhver vil samle elementerne på sin egen, unikke måde. Modellering skaber ikke kloner – det giver dig lejlighed til at gå ud over dine nuværende begrænsninger.

Det at modellere usædvanlige mennesker skabte de grundlæggende tekniker i NLP. Den første NLP-model var metamodellen (som blev modelleret efter Virginia Satir og Fritz Perls og finpudset ved brugen af ideer fra Chomskys Transformationsgrammatik). Den anden model var repræsentationssystemerne og den tredje var Miltonmodellen (modelleret efter Milton Erickson). For at NLP skal overleve som en disciplin, en viden og metodik, er det nødvendigt at skabe flere modeller inden for ethvert område – sport, erhvervsliv, salg, terapi, efteruddannelse, jura, parforhold, forældreroller og sundhed.

Mulighederne er ubegrænsede. Du kan modellere:

- ↓ at bevare et godt helbred eller overvinde en sygdom
- ↓ fremragende sælgerevner
- ↓ lederevner
- ↓ enestående idrætspræstationer
- ↓ fremragende lærere
- ↓ strategisk tænkning

...og mere.

En NLP-model består som regel af:

- ↓ de mentale strategier
- ↓ overbevisningerne og værdierne
- ↓ fysiologien (den ydre adfærd)
- ↓ den sammenhæng, som den, der modelleres, opererer i.

Den fulde modelleringsproces omfatter:

Afdækning: At opdage mønstrene i oplevelsen

Kodning: At beskrive de mønstre i forhold til NLP-begreber og forskelle, at skabe nye forskelle eller at bruge de forskelle, som tages fra den person, der modelleres

Anvendelse: At udforske måder at anvende mønstrene på

Overførelse: At skabe en undervisningsmetode til at overføre modellen til andre

⇨ ⇨

Handlingsplan

1. **Der er sikkert en eller anden, som du beundrer, som har en færdighed, du ville ønske, du havde. Vælg en enkel, interpersonlig færdighed – måske evnen til straks at få en person til at slappe af, at være god til at fortælle vittigheder eller vinde børns tillid.**
2. **Gå i gang med en uformel modellering. Spørg personen, der har færdigheden, hvordan hun gør det. De fleste mennesker er glade for, at man spørger til det, de er gode til, især fordi det for dem måske ikke er noget særligt. Vi har alle sammen evner og færdigheder, som vi ikke værdsætter som noget usædvanligt, fordi det er så let for os. Men for andre kan disse evner og færdigheder være noget ganske særligt. Vi undervurderer altid det kendte.**
TOTE'en modelleringsspørgsmål er glimrende til denne uformelle modellering – hvad starter sekvensen, hvad er personens outcome, hvad gør hun, hvad er hun opmærksom på, og hvad gør hun, hvis det ikke virker?
3. **Du kan selv afprøve dette med din strategi for at købe tøj.**
 - ↓ **Hvad sker der først?**
 - ↓ **Har du et billede af dig selv i tøjet?**
 - ↓ **Forestiller du dig, hvordan du ser ud fra en andens perspektiv?**
 - ↓ **Forestiller du dig, hvad andre mennesker siger?**

- ↓ Hvor vigtigt er det, hvordan tøjet føles?
 - ↓ Hvad er det sidste, der sker, før du køber?
4. Hvordan motiverer du dig selv?
- ↓ Tænk på en eller anden opgave, som du ikke ville vælge at udføre, men som du er nødt til at udføre alligevel.
 - ↓ Er der en indre stemme?
 - ↓ Hvad siger den?
 - ↓ Hvilket tonefald bruger den?
 - ↓ Hvordan ser du opgaven?
 - ↓ Venter du, til du har det tilstrækkelig dårligt, før du udfører den, således at det at gøre det befrier dig for den dårlige følelse? Eller tænker du positivt og føler dig godt tilpas, efter at du har gjort det?

Motivationsstrategier er interessante, og mange mennesker gør det hårdt for sig selv. De har en indre tyrann eller en indre oversergent, som tyranniserer dem, i stedet for en indre vejleder til at opmuntre dem.

Effektive motivationsstrategier har nogle ting til fælles:

- ↓ Hvis der er en indre stemme, har den et behageligt tonefald og siger: 'Jeg kan...', eller 'Jeg vil...', ikke 'Jeg skal...', eller 'Jeg burde...'
- ↓ Der er et billede af den udførte opgave eller konsekvenserne af at udføre opgaven, i stedet for processen med at udføre opgaven.
- ↓ Opgaven er opdelt i overskuelige dele og det hele er ikke afbildet på én gang.
- ↓ Fordelene ved at udføre den er fremhævet, snarere end de ubehagelige konsekvenser ved ikke at udføre den.
- ↓ Opgaven er forbundet med en værdi på et højere niveau end opgaven i sig selv.

