



ان.ال.پی

چنین فردی حتی در این شرایط، بتواند با مراجعان خود ارتباطی به مراتب مؤثر برقرار ساخته و تمامی بیماران خود را معالجه نماید؟ در واقع، مدل رفتاری «اریکسون» بود که «بندلر» و «گریندر» را متوجه ساخت که او چه کارهایی انجام می‌دهد که روی مراجعان، چنین تأثیری می‌گذارد؛ با توجه به این که او کاملاً فلج بود. این که «اریکسون» یا درمان‌گران دیگر که مدلی برای «ان.ال.پی» بودند، در ارتباطات، چگونه عمل می‌نمودند، مبحث بسیار مهم علم ارتباطات مؤثر در «ان.ال.پی» را شکل می‌دهد که به آن می‌پردازیم:

در این قسمت، از نوابغی الگوبرداری می‌شود که توانسته‌اند با برقراری ارتباط مؤثر با مراجعه‌کنندگان خود، مسائل‌شان را کاملاً حل نمایند؛ از جمله‌ی این افراد، «دکتر میلتون اریکسون» است که در روان‌درمانی و هیپنوتیزم نابغه بود. «اریکسون» در طول سالیان عمر خود، ۲ بار به بیماری ام‌اس مبتلا شد؛ بار اول، او توانست با قدرت اراده و کنترل سیستم عصبی و با بهره‌مندی از دانش خود، بیماری‌اش را کنترل نماید اما دومین بار که این بیماری به سراغش آمد، او را از گردن به پایین فلج نمود و تا آخر عمر روی صندلی چرخ‌دار، زمین گیر شد؛ پس چطور امکان دارد

ارتباطات مؤثر در ان.ال.پی

اصولاً تعریف یک ارتباط، عبارتست از انتقال اطلاعات از سمتی به سمت دیگر که در رابطه با انسان تعریف می‌گردد. در ارتباط مؤثر، باید بدانیم چه چیزی را می‌خواهیم منتقل نماییم و این مورد انتقال، چه تأثیری بر ما و مخاطب خواهد گذاشت، همچنین باید بدانیم که روش انتقال این پیام چیست تا بتوان نتیجه‌ای مثبت از آن گرفت و اگر این دو تفکر به‌همراه اصول تکنیکی آن، به‌طور درست اجرا گردد، می‌توان گفت ارتباط از نوع مؤثر برقرار شده است.

ارتباطات مؤثر، به‌طور حتم باید هدف و نتیجه‌ای را دربر داشته باشد. به‌عنوان نمونه، رابطه‌ی یک استاد با شاگرد، پزشک با بیمار، زن و شوهر، رئیس و مرئوس، مدیر و رئیس، والدین با فرزندان، فروشنده با مشتری و... همگی باید مؤثر باشد. در طبیعت، هیچ ارتباطی را پیدا نمی‌کنید مگر این‌که در آن، اصول ارتباط مؤثر برقرار باشد زیرا همه‌ی موجودات به سمت تکامل و هدفی مثبت در حال برقراری ارتباط هستند.

تمامی افراد موفق، تنها در صورت داشتن ارتباطاتی مؤثر، زبازد خاص و عام شده‌اند. حال این ارتباط چیست که تا این حد تأثیرگذار است؟ در یک کلام می‌توان گفت ارتباطی مؤثر است که بتواند پیام را به سطح ضمیر ناخودآگاه فرد ارسال نماید. در این صورت است که اولین مرحله‌ی ارتباط مؤثر را اجرا نموده‌ایم و اگر بخواهیم در این زمینه، بسیار موفق عمل نماییم، لازم است بدانیم ضمیر ناخودآگاه چیست و طبق چه اصولی کار می‌کند.

از آن‌جا که ضمیر ناخودآگاه انسان، بالغ بر ۹۷ درصد رفتارها و شخصیت فرد را تحت کنترل خود دارد، اگر ما بتوانیم به‌عنوان یک عامل، ارتباط را در سطح مؤثر برقرار نموده و پیامی را به ناخودآگاه فرد منتقل نماییم، در بهترین شرایط، این پیام می‌تواند به‌همان اندازه، فرد را تحت تأثیر قرار دهد، البته دخالت و استدلال‌های خودآگاه را هم نباید نادیده گرفت و این‌که استدلال و تجزیه و تحلیل‌های او می‌تواند در تأثیرگذاری روی ناخودآگاه مؤثر باشد. پس چنان‌چه در اجرای الگوهای ارتباط مؤثر بتوان مهارت کسب نمود، می‌توان این تأثیرپذیری را به کم‌ترین حد رساند و نتایج بسیار خوبی گرفت. در برقراری ارتباط مؤثر بین یک سوژه و عامل، سوژه نقش یک عروسک خیمه‌شب‌بازی را ایفا می‌کند که به تمامی اجزای بدنش، نخ‌هایی بسته شده و توسط یک عامل، این نخ‌ها به حرکت درمی‌آید و ارتباط مؤثر می‌تواند تا این حد، در سوژه تأثیرگذار باشد، البته به شرط این‌که عامل در این خصوص، مهارت لازم را کسب کرده باشد.

یکی دیگر از نشانه‌های برقراری ارتباط مؤثر، ایجاد اعتماد بین سوژه و عامل است که این اعتماد را ناخودآگاه فرد، برای او شکل داده و چنان‌چه عامل در اجرای تکنیک‌های ارتباطی، تخصص لازم را به اجرا گذارد، این امر در کم‌ترین زمان ممکن اتفاق خواهد افتاد. در واقع تا زمانی که این اعتماد و اطمینان در سوژه ایجاد نگردد، هرگز ارتباط مؤثر برقرار نخواهد شد.

اولین مرحله از برقراری ارتباط مؤثر، رعایت حریم شخصی مخاطب می‌باشد. این حریم از جنس مادی نبوده و خاصیت مغناطیسی دارد و با اجرای تکنیک خاص خود، می‌توان آن را شناسایی نمود. این حریم تحت کنترل کامل ناخودآگاه بوده و قابل تشخیص توسط فرد نیست، به‌همین دلیل در بیش‌تر موارد رعایت نمی‌گردد و عدم رعایت آن در سطح ناخودآگاه، تجاوز محسوب می‌شود. این حریم در تمامی افراد وجود دارد و به‌وسیله‌ی آن، فاصله‌ی حریم عامل با مخاطبان شناسایی شده و هنگامی که دو حریم در حالت تماس بر یکدیگر قرارگیرند، ارتباط می‌تواند مؤثر باشد اما برای مؤثربودن ارتباط، شرایط دیگری نیز باید حاکم باشد. آیا تاکنون در داخل اتوبوس و متروی شلوغ قرار گرفته‌اید و به احساسات خود توجه کرده‌اید؟ این احساس بد و خفگی، علاوه‌بر تماس نزدیک فیزیکی، تداخل حریم‌های شخصیتی افراد بوده که ضمیر ناخودآگاه در هر شرایطی این اتفاق را نوعی تجاوز به حریم خود شناخته و احساس ناخوشایندی را در فرد ایجاد می‌نماید. اصولاً در برقراری ارتباطات در شرایط طبیعی، انسان‌ها از استراتژی زیر استفاده می‌نمایند:

لجبازی ← نزاع و جنگ ← قهر و طلاق یا سازش از روی اجبار

در صورتی که الگوی ارتباط مؤثر، دیدگاه زیر را به انسان می‌آموزد: همراهی ← همگام‌شده ← همدلی و درک ← راهنمایی مخاطب در الگوی اول، انسان‌ها سعی دارند به هر نوعی، غالب‌بودن خود را به مخاطبان اعلام نمایند. این روش در ارتباطات زناشویی، بین یک مربی و شاگرد، یک پزشک و بیمار، همچنین بین یک فروشنده و خریدار و... دیده می‌شود که همه‌ی این افراد سعی در نشان‌دادن برتری خود نسبت به مخاطب دارند که همین، الگوی لجبازی را رقم می‌زند یعنی اصرار بر قبولاندن یک موضوع به مخاطب. این الگو به‌طور دقیق، عدم ایجاد امنیت و اعتماد را در سطح ضمیر ناخودآگاه ایجاد نموده و در نتیجه ارتباط مؤثر، برقرار نخواهد شد و در ادامه، ارتباط دوطرف، وارد مرحله‌ی «نزاع و جنگ» می‌شود که این مرحله، گاهی در سطح ناخودآگاه صورت‌گرفته که محصول آن در صورت ادامه‌داشتن، دوری از والدین، تنفر از مدیر و رئیس یا همکار و در زمینه‌ی درمان، عدم بهبودی خواهد بود.

پس همان‌طور که پیش‌تر ذکر شد، یکی از اصول «ان.ال.پی» که در مبحث ارتباطات مطرح می‌گردد، عبارتست از: «مدل مخاطب باید مورد احترام باشد و نباید به یکباره به مدل افراد، بی‌احترامی نمود.»

به‌جرات می‌توان گفت این اصل، از اساسی‌ترین مباحث زندگی انسان‌هاست و با رعایت این قانون، جهانی ساخته خواهد شد که انسان‌ها هرگز فکرش را نخواهند کرد!

ادامه دارد...

استاد امیرحسین غروی

فارغ التحصیل در ان.ال.پی - هیپنوتیزم اریکسونی و اناگرام

