



**Robert Dilts və Ceyhun Aliyev  
Moskva şəhəri, 2015-ci il.**

Robert Dilts – NLP nəzəriyyəsi və praktikası üzrə dünya səviyyəsində qəbul edilən məşhur mütəxəssisdir.

Siz insanlar arasında yaşayıb işlədiyiniz üçün bəzən adamları nəyəyə inandırmaq zərurəti ilə qarşılaşsınız. Bu işdə sizə neyrolinqvistik proqramlaşdırmanın banilərindən olan Robert Diltsin bu kitabı köməyinizə gələcəkdir. Siz "Dilin sehri"yə vəqif olmaqla bu işin öhdəsindən uğurla gələ bilərsiniz.

Məsələ belədir ki, müəyyən nitq qalıblarından (patternlər) düzgün istifadə etməklə siz qarşı tərəfə təsir göstərib onun mövcud inanclarını əsaslı şəkildə dəyişdirə bilərsiniz. İncə – səbəb və nəticə əlaqələrinin təsdiq formasını ifadə edən verbal modeldir.

Psixolinqvistika mütəxəssisləri hesab edirlər ki, kəşf edildiyi vaxtdan çox keçsə də "Dilin sehri"ndə verilən dil qalıbları ünsiyyət prosesində inancı dəyişdirməyin ən səmərəli yolu və vasitəsidir.

Siz də özünüz üçün yeni imkanlar yaradın. "Dilin sehri"yə yiyələnməklə lazımı yerdə lazım olan sözü deməyi öyrənin.

ISBN: 978-9952-28-506-2



**DİLİN SEHRİ**

**ROBERT DİLTS**

**ROBERT DİLTS**

# **DİLİN SEHRİ**

**NEYROLİNGVİSTİK PROQRAMLAŞDIRMA  
İLƏ İNANCIN DƏYİŞDİRİLMƏSİ**

ROBERT DİLTS

# DİLİN SEHRİ

---

NEYROLİNGVİSTİK PROQRAMLAŞDIRMA İLƏ  
İNANCIN DƏYİŞDİRİLMƏSİ

Bakı  
MÜTƏRCİM  
2020

*Psixologiya Elmi-Tədqiqat İnstitutunun  
Elmi Şurasının qərarı ilə çapa tövsiyə edilmişdir  
(protokol №4, 23 oktyabr 2019 cu il)*

*Rus dilindən tərcümə edən və əlavə materialların müəllifi,  
psixologiya üzrə fəlsəfə doktoru, dosent  
**Ceyhun Aliyevdir***

**Elmi redaktor:**

*NLP Təlimçisi, psixologiya üzrə fəlsəfə doktoru,  
dosent **Məhərrəm Əliyev***

**Korrektor:**

*ADPU-nun Azərbaycan dili və onun tədrisi texnologiyası  
kafedrasının baş müəllimi, filologiya üzrə fəlsəfə doktoru,  
**Arif Kazımov***

**Rəyçilər:**

*ADU-nun Ümumi dilçilik kafedrasının professoru,  
filologiya elmləri doktoru, **Azad Məmmədov***

*BDU-nun Pedaqoji psixologiya kafedrasının dosenti,  
psixologiya elmləri doktoru, **Rəşid Cabbarov***

**Robert Dilts. Dilin sehri. Neyrolinqvistik proqramlaşdırma ilə  
inancın dəyişdirilməsi.** – Bakı: Mütərcim, 2020. – 280 səh.

ISBN: 978-9952-28-506-2

© Ceyhun Aliyev, 2020

# MÜNDƏRİCAT

R.Dilts və onun "Dilin sehri" əsəri haqqında (C.Aliyev) .....	8
NLP-nin qısa tarixi. C.Qrinder və R.Bendlerin hekayəsi (C.Aliyev) .....	12
NLP nədir? (C.Aliyev) .....	16
Sözün psixoloji sehrində (M.Əliyev).....	19
"Dilin sehri" əsəri haqqında (R.Cabbarov) .....	20
Ön söz.....	24

## I BÖLMƏ DİL VƏ TƏCRÜBƏ

---

Dilin sehri.....	29
Dil və neyrolinqvistik proqramlaşdırma.....	33
Xəritə və ərazi.....	35
Təcrübə.....	37
Dil təcrübəni necə çərçivələyir?.....	41
"Hətta olsa, belə" çərçivəsi.....	43

## II BÖLMƏ ÇƏRÇİVƏLƏR VƏ YENİDƏN ÇƏRÇİVƏLƏMƏ

---

Çərçivələr .....	44
Nəticələrin dəyişdirilməsi .....	47
Yenidən çərçivələmə .....	50
Çərçivə ölçüsünün dəyişdirilməsi.....	53
Konteksti yenidən çərçivələmək.....	56
Məzmunu yenidən çərçivələmək .....	57

Tənqidçi və tənqidin yenidən çərçivələnməsi .....	59
Niyyət və yenidən təyinetmə qəlibləri .....	64
“Təksözlü” yenidən çərçivələmə çalışması.....	66
İkinci mövqeyə keçərək, vəziyyətin fərqli dünya modeli ilə qavranılması .....	68

### **III BÖLMƏ QRUPLAŞDIRMA**

---

Qruplaşdırma formaları.....	72
Kiçik parçalara ayırma .....	74
Böyük parçalarda birləşdirmə .....	77
Çalışma: İzomorf strukturların axtarışı .....	80
Punktasiya və punktasiyanın dəyişdirilməsi.....	81

### **IV BÖLMƏ DƏYƏRLƏR VƏ MEYARLAR**

---

Mənanın strukturu .....	84
Dəyərlər və motivləşmə.....	87
Meyarlar və mühakimə.....	88
Yenidən təyinetmə yolu ilə meyar və dəyərlərin “uyğunlaşdırılması” .....	90
Meyar bərabərliyini təyin etmək məqsədilə .....	92
“parçalara ayırma” .....	92
Gerçəklik strategiyası.....	93
Gerçəklik strategiyası çalışması.....	97
Dəyər və meyar ierarxiyası .....	101
Meyarlar ierarxiyasını təyinetmə metodu.....	106

## V BÖLMƏ İNANCLAR VƏ GÖZLƏNTİLƏR

---

İnanclar və inanc sistemi .....	109
İnancın hakimiyyəti.....	111
Məhdudlaşdırıcı inanclar .....	113
Gözləntilər .....	117
Gözləntilər və nəticə qəlibi.....	122
Təməl inanc və gözləntilərin “xəritəyə köçürülməsi” .....	125
Dəyişiklik üçün motivləşmənin dəyərləndirilməsi .....	128
“Sanki” çərçivəsindən istifadə etməklə inanc və gözləntilərin möhkəmləndirilməsi .....	130

## VI BÖLMƏ İNANCLARIN TƏMƏL STRUKTURU

---

İnancların linqvistik strukturu.....	133
Bərabərləşdirmə kompleksi.....	134
Səbəb-nəticə münasibətləri.....	135
Formal səbəblərin təsiri.....	141
“Dilin sehri” və inancların strukturu.....	143
Dəyərlərin nəzərdən keçirilməsi .....	147
İnancların nəzərdən keçirilməsi .....	151
Məhdudlaşdırıcı inancların yenidən qiymətləndirilməsi üçün əks nümunələrdən istifadə .....	154
Məhdudlaşdırıcı inancların müəyyən edilməsi üçün.....	156
verbal çərçivələr .....	156
Əks nümunələrin yaradılması .....	158

## **VII BÖLMƏ DAXİLİ VƏZİYYƏT VƏ İNANCLARIN TƏBİİ YOLLA DƏYİŞDİRİLMƏSİ PROSESİ**

---

İnancların təbii yolla dəyişdirilməsi .....	160
İnanc dəyişdirmə çəmbəri .....	161
İnanc və daxili vəziyyətin dəyişməsi .....	166
Daxili vəziyyətin müəyyən edilməsi və ona təsir .....	168
Çalışma: hər hansı vəziyyətə daxil olmaq və lövbər atmaq ..	170
Mentorluq və daxili mentorlar .....	171
İnanc dəyişdirmə çəmbəri .....	172
İnancların zəncirlənməsi .....	176
İnancları zəncirləmənin əsas metodikası .....	178
Qeyri-verbal kommunikasiyanın təsiri .....	180

## **VIII BÖLMƏ DÜŞÜNCƏ VİRUSLARI VƏ İNANCLARIN METASTRUKTURU**

---

İnancların metastrukturu .....	184
Düşüncə virusları .....	187
Ehtimallar .....	196
Daxili referensiya (özünə istinad) .....	201
Məntiqi tiplər nəzəriyyəsi .....	205
İnanc və ya ümumiləşdirmənin özünə tətbiq etmək .....	206
Metaçərçivələr .....	210
Məntiq səviyyələri .....	212
Məntiq səviyyələrinin dəyişdirilməsi .....	218

## XI BÖLMƏ DİL QƏLİBLƏRİNDƏN SİSTEMLİ ŞƏKİLDƏ İSTİFADƏ

---

“Dilin sehri” qəliblərinin təyin edilməsi və nümunələri .....	221
“Dil sehri” qəliblərinin verbal müdaxilə sistemi kimi tətbiqi.....	231
“Dilin sehrinin” qəliblər sistemi kimi tətbiqi.....	233
Stenoqrama .....	235
“Dilin sehri” qəliblərinin köməyi ilə düşüncə viruslarının yaradılması və saxlanması .....	246
“Dilin sehri” və zəruri müxtəliflik qanunu.....	254
“Dilin sehri” qəliblərinin köməyi ilə düşüncə virusunu yenidən çərçivələmə və “çərçivə”dən çıxarılması .....	256
“Dilin sehri” üzrə praktikum .....	261
<b>NƏTİCƏ .....</b>	<b>268</b>
ROLE modeli .....	271
Fizioloji açarlar: .....	275
ROLE'in BAGEL'ə çevrilməsi .....	275
Son söz .....	278



*Söz var kəmdirər başı,  
Söz var kəsər savaşı,  
Söz var ağulu aşı, yağ ilə bal edər.*  
*Yunus Əmrə*

## **R.Dilts və onun “Dilin sehri” əsəri haqqında**

Robert Brayn Dilts 1955 ci il mart ayının 21-də anadan olmuşdur. O, neyrolinqvistik proqramlaşdırmanın baniləri olan Riçard Bendler və Con Qrinderin NLP ilə bağlı təşkil etdikləri çalışmalara qoşulan ilk insandır.

R.Diltsin neyrolinqvistik proqramlaşdırma ilə bağlı ilk məqaləsi 1978-ci ildə, ilk kitab isə (R.Bendler, C.Qrinder, C.DeLoze ilə həmmüəllifliklə yazdıqları “Neyro-linqvistik proqramlaşdırma: Subyektiv təcrübənin quruluşunun öyrənilməsi” 1-ci cild) 1981-ci ildə nəşr olunmuşdur. İndiyə kimi R.Diltsin NLP üzrə 22 kitabı, 8 monoqrafiyası, 30 yaxın elmi məqaləsi çap olunmuşdur. O, dünyanın bir çox ölkələrində NLP ilə bağlı treninqlər keçirmiş İBM, FİAT, BMV, Mercedes Benz, Apple Computer, Xerox və s. korporasiya və şirkətlərə seminarlar vermişdir.

Hal-hazırda Robert Dilts ABŞ da Santa-Kruzda yerləşən Beynəlxalq Neyro Linqvistik Proqramlaşdırma Universitetinə rəhbərlik edir və dünyada NLP sahəsində ən nüfuzlu mütəxəssis kimi ilk üçlükdə yer tutur.

Doğma dilimizə tərcümə etdiyimiz “Dilin sehri” əsərində R.Dilts inancların dəyişdirilməsinin yol və vasitələrindən bəhs edir. Doqquz bölmədən ibarət olan bu əsərdə müəllif inancların dəyişdirilməsi prosesində çərçivələmə və yenidən çərçivələmədən, dəyər və meyarlardan, inanc və gözləntilərdən, inancın təməl quruluşundan, düşüncə virusları və eləcə də bütün bunların tətbiqi üçün dil patternlərindən (qəlibləri) istifadə olunması ilə bağlı fikir və təcrübəsini bölüşür.

Hər bölmənin sonunda verilən çalışmalarda oxucularda müvafiq vərdiş və bacarığın aşılınması üçün faydalı vasitədir. İnancların də-

yişdirilməsi yollarından biri məntiqi səviyyələr piramidasının olduğu göstərilir.

NLP-də “Məntiqi Səviyyələr Piramidası” adlı model Robert Dilts tərəfindən hazırlanmışdır. O bu modeldə XX əsrin görkəmli tədqiqatçıları Qreqori Beytson, Bertran Rassel və Abraham Mas-lonun ideyalarını özünəməxsus tərzdə ümumiləşdirilmişdir.

Robert Dilts dəyişmənin aşağıdakı neyroloji proseslər səviyyəsində baş verdiyini göstərmişdir: **çevrə, davranış, qabiliyyət, inanc, kimlik, mənəviyyat**. Bu modeli izah etmək üçün aşağıdakı nümunəni verməyi məqsədmüvafiq bildik.

**Çevrə:** Yaşadığım əhatədə psixoloji yardıma ehtiyacı olan insanlar çoxdur.

**Davranış:** Demək olar ki, hər gün kimisə sakitləşdirir, kiməsə də problemə başqa tərəfdən baxmaqda kömək edirəm.

**Qabiliyyət:** Mən istənilən vaxt, istənilən adama psixoloji yardım edə bilirəm.

**İnanc və dəyərlər:** İnsanların mənimlə söhbət etdikdən sonra özlərini yaxşı hiss etdiyini həmişə görür, eşidir və duyuram.

**Kimlik:** Mən yaxşı psixoloqam.

**Ruhi və ya mənəvi səviyyə:** Allah rızası üçün başqasına kömək etmək insanlıq borcudur. Mən bunu etməkdən qürur duyur, zövq alıram.

“Məntiqi Səviyyələr Piramidası” qanununa görə məntiqi səviyyənin daha yüksək pilləsində baş verən dəyişikliklər aşağı səviyyədə dəyişikliklərə yol açır. Amma aşağı məntiqi səviyyədə baş verən dəyişikliklərin isə özündən yuxarı səviyyədə olan məntiqi səviyyəyə təsir göstərərək orada dəyişiklik yaratması nadir hallarda mümkün olur.

R.Dilts hesab edir ki, NLP – ilk növbədə modelləşdirmə ilə bağlı olan bilik sahəsi kimi müxtəlif sahələrdə olan uğurlu təcrübəni müəyyən edir, formalaşdırır və başqasına ötürür. Biz də bu fikirlə razılışır və hesab edirik ki, əgər istedad Allah vergisidirsə, onda NLP – bu istedadı modelləşdirərək insanlara ötürən elm sahəsidir. Modelləşdirmədə diqqət insanların necə hərəkət etməsinə fokuslanır.

Onu da qeyd edək ki, Qobustanda ulu əcdadlarımızın təsvir etdikləri unikal qayaüstü rəsmlər əslində onların məişət, əmək, ov və təsərrüfat həyatının modelləşdirilməsinə aid olan tarixi nümunələrdir. Çoxəsirlik keçmiş olan Qobustan qayaüstü rəsmləri Azərbaycanda modelləşdirmə tarixinin tədqiqi üçün maraqlı faktıdır.

R.Dilts modelləşdirmənin mahiyyətini qısa şəkildə aforizmlə belə izah edir: "Əgər siz birinə balıq verirsinizsə, onu bir gün yedizdirirsiniz; yox əgər siz ona balıq tutmağı öyrədərsinizsə, onda siz onu bütün ömrü boyu yedizdirirsiniz." Balıq tutmağı metafora kimi götürsək, modelləşdirmə insana həm balıq tutmağı, həm də balığı necə tutmağın yolunu öyrədir.

Bəzən bizə ünsiyyətdə olduğumuz insanları nəyəsə inandırmanız ya da qarşı tərəfin öz "xəritəsinə" görə doğru bildiyi yalnız inancını dəyişdirməyimiz lazım gəlir. Bu işdə bizə neyrolinqvistik proqramlaşdırma üzrə məşhur amerikalı alim Robert Diltsin bu kitabı kömək edə bilər. Onun köməyi ilə dilin sehrindən istifadə etməklə məsələni uğurla həll edə bilərik. İş ondadır ki, elə nitq qəlibləri var ki, onlardan istifadə etməklə hər hansı bir şəraitlə bağlı qarşı tərəfin inancını və həmin şəritin qavranılmasını eləcə də göstərəcəyi reaksiyanı kökündən dəyişdirə bilərik. Öz təcrübəmdən bir nümunə verirəm.

*Bir gün dərstdən sonra kafedraya (Azərbaycan Dövlət Pedaqoji Universitetinin Ümumi psixologiya kafedrası) daxil olduqda prof. Əbdül Əlizadə (Allah rəhmət eləsin) mənə, – dedi ki, kafedramızın laborantı S.A. xəstəxanada yatır, gəl birlikdə gedək ona baş çəkək. S.A. 4 saylı şəhər xəstəxanasında müalicə alırdı. Əbdül müəllimə qoşulub getsəm də, utandığım üçün Sevil xanımın yatdığı qadınlar palatasına necə girəcəyim haqqında düşünürdüm? Mənim o vaxtki inancıma görə çox çətin idi; kişinin qadınlar yatan otağa girməsi. Xəstəxanaya daxil olduqda Əbdül müəllim tərəddüd etdiyim fəhmlə hiss edərək mənə dönüb, – dedi: "Ceyhun müəllim, biz palataya kişi kimi yox, insan kimi girəcəyik". Əbdül müəllimin yerində və vaxtında dediyi bu ifadə mənim həmin məsələ ilə bağlı mövcud inancımı elə dəyişdirdi ki, elə bil üstümdən ağır bir yük götürüldü və mən rahatlıqla içəri daxil oldum.*

R.Dilts yazır: “Ananın yeniyetmə oğlunun daim məktəbdə da-  
laşmasından narahat olduğunu təssəvvür edək. Məzmunun yenidən  
çərçivələnməsini keçirtmək üçün biz ona deyə bilərik: “Məgər, oğ-  
lunuzun məktəbdən evə qayıdan balaca qardaşına sataşmaq fikrində  
olan uşaqlardan qorumaq qabiliyyəti pisdirmi?” Bu sözlər qadına öz  
oğlunun davranışı ilə bağlı qavrayışını dəyişməyə, onun hərəkətləri-  
nin müəyyən məzmununda səmərəliliyini qəbul etmək, qəzəb və utan-  
caqlılıqdan daha çox konstruktiv reaksiya tapmağa kömək edəcək.

“Dilin sehri” kitabı, həmçinin dilin bizim “dünya xəritəmiz-  
də” durğu işarələrinin sıralanmasını idarə etməyə və həmçinin bu  
durğu işarələrinin bizim təcrübəmizə necə məna verməsinin araşdı-  
rılmasına həsr olunub.

NLP-nin kəşfindən təxminən əlli il keçmişdir və son illərdə  
“Dilin sehri” haqlı olaraq, ünsiyyət prosesində inancın dəyişdirilməsi  
prosesində ən yaxşı və ən səmərəli təsirli metod adını qazanmışdır.

Gəlin biz də bu imkanlardan yararlanmaq və “Dilin sehrinin”  
köməyi ilə lazımı yerdə, lazımı sözü deməyi öyrənək.

Ölkəmizdə neyrolinqvistik proqramlaşdırma psixologiyasının  
müasir sahəsi kimi o qədər də geniş yayılmamışdır. NLP ilə bağlı  
peşəkar məlumat boşluğunu nəzərə alaraq bu sahə üzrə dünya sə-  
viyyəsində tanınmış mütəxəssis Robert Diltsin kitabını ana dilimizə  
tərcümə etməyi vacib bildim.

Psixologiya ilə çoxdan məşğul olsam da, NLP-yə aid ilk elmi  
əsərlə tanışlığım 2008-ci ildə, məhz R.Diltsin “NLP ilə modelləşdir-  
mə” adlı kitabı ilə başladı. Bu sahəyə olan maraq məni 2015-ci ildə  
Moskva şəhərində R.Diltslə görüşə və orada onun təşkil etdiyi kurs-  
da peşəkar bilik, bacarıq və vərdislər qazanmağıma vəsilə oldu.  
NLP-yə olan marağım R.Diltslə olan şəxsi tanışlıq hesabına bir az  
da gücləndi. Bundan sonra tərcüməçi olmasam da, qərara gəldim ki,  
bu maraqlı sahə ilə bağlı peşəkar bir mütəxəssisin əsəri ilə xalqımız  
da, yaxından tanış olsun və ondan faydalansın.

Əsəri tərcümə edərkən bəzən elə hallar olurdu ki, hər hansı  
sözü, anlayışı dilimizə çevirəndə müvafiq elmi termini tapmaqda  
çətinlik çəkirdim. Buna görə də alicənab oxuculardan xahişim on-

dan ibarətdir ki, tərcüməni nəzərdən keçirdikdə bir səhv, ya anlaşılma-  
mazlığa rast gəlsələr üzr və təşəkkürümü qəbul etsinlər.

İnşaallah, elə də olar.

Kitabın doğma dilimizə tərcümə olunub çapa hazırlanmasında mənə köməklik göstərən Azərbaycan Dillər Universitetinin məzunu sevimli tələbəm Rüşət Həbibova, tərcümə olunmuş mətnin kömpüterdə yığılmasında yaxından iştirak edən Bakı Dövlət Universitetində Psixologiya ixtisası üzrə təhsil alan II kurs tələbəsi, Şəbnəm Alıyevaya, eləcə də yorğun vaxtlarımda onunla ünsiyyətdə olduqda mənim ruh halımı qüvvətləndirən, ailəmizin ilk nəvəsi, balaca Nura dərin təşəkkürümü bildirirəm.

## **NLP-nin qısa tarixi.**

### **Con Qrinder və Richard Bendlerin hekayəsi**

Hər şey 1972-ci ildə ABŞ-da Santa-Kruzun Kaliforniya Üni-  
versitetində Con Qrinderlə Riçard Bendlerin tanış olub dostlaşma-  
sıyla başladı. Con dilçilik üzrə mütəxəssis idi. Riçard isə riyaziyyat  
sahəsində oxuyurdu, Geşaltterapiya ilə maraqlanırdı və dostu Bob  
Spitzerin "Science and Behaviour Books" üçün Fritz Perlsin Geşalt  
texnikaları ilə bağlı video qeydlərini yazıya alırdı. Bu yazılar daha  
sonra "Eyewitness To Therapy" adlı kitabın təməlini qoydu. Bob  
Spitzerin Santa Kruz yaxınlığında bir malikanəsi var idi və dostlar  
tez-tez ora gedir, bəzən də günlərlə orada qalırdılar. 1972-ci ildə  
Qreqori Beytsonun orada qaldığı vaxtda, Bendler tez-tez malika-  
nəyə gedib Beytsonun qonuşluğundakı otaqda qalmağa başladı. Bu  
çalışmalara qatılanlar ümumilikdə tələbələr və bu sahəyə yaxın in-  
sanlar idi. Təcrübələrdə iştiraka görə onlara beş dollar ödəyirdilər.  
Richard, Con ilə əlaqə saxlayaraq ona geşalt çalışmalarına qoşul-  
mağı təklif etdi. Riçard inanırdı ki, Con geşalt çalışmalarını bacarıqla  
mənimsəyə biləcək. Riçard, Cona geşalterapiyanın necə tətbiq  
edildiyini, Con da Riçarda öz bildiklərini və bacarıqlarını öyrədirdi.

Beləliklə, Con Riçardın təşkil etdiyi bazar ertəsi gecələri qru-  
puna qoşulmağa başladı. Bu çalışmalar sırasında o Riçardı modellə-

yirdi. Vacib qəlibləri, göz hərəkətlərini, fərqli səs tonlarını istifadə etməyi öyrənmişdir. Con iki ay ərzində Bendlerin hərəkət və davranışını onun kimi icra edə bilmək səviyyəsinə yetişmişdir. Qısa bir vaxtdan sonra Con çərşənbə axşamları “Sürətləndirilmiş Musiqi” adı verdiyi qrup çalışmalarını idarə etməyə başladı.

Riçard məşhur ailə terapisti Vircinia Satirin Kanada da təşkil etdiyi bir aylıq təlim proqramında müşahidəçi və videoçəkən işi aldığı üçün çox sevinirdi. Onlar əvvəllər də görüşdükləri üçün dost sayıla bilərdilər. O, proqramı ətraf aləmdən təcrid edilmiş olan qeyd otağından müşahidə edirdi və bayırla əlaqəsini seminar otağındakı mikrofonla saxlaya bilirdi.

Bir qulağı ilə seminar otağındakı danışmaları, digər qulağı ilə Pink Floydı dinləyirdi. Son həftədə Vircinia Satir bir məsləhət vermə şəraiti təşkil etdi və iştirakçılardan o günə qədər öyrəndiklərini tətbiq edərək problemi həll etməyi təklif etdi. Riçarddan başqa heç kimi bunu edə bilmədi.

Qeyd otağından bir fırtına kimi çölə çıxan Riçard məsləhət vermə məsələsi ilə bağlı fikirlərini açıqladı. Vircinia Satir onu dinlədikdən sonra “Tamamilə doğrudur”, – dedi. Beləliklə, Riçard bir anda özünü Vircinianın terapi qəliblərini hər kəsdən daha yaxşı bilən əsrarəngiz bir vəziyyətdə hiss etdi. Halbuki bunu öyrənmək üçün xüsusi bir cəhd də göstərməmişdir.

Riçard malikanəyə geri dönəndə Con, Vircinia Satirin bəzi qəliblərini ondan modellədi. Çalışmalar hər gün bir az da artırdı. İki aylıq müddətdən artıq üç həftə qalmışdı. Artıq onların əllərində iki təsirli terapi modeli var idi. Biri Vircinia Satir Modeli, digəri isə Frits Perls Modeli idi. Əslində bu iki insan bir-birindən tam fərqli xarakteri olan insanlar idi. Hətta eyni otaqda yan-yanı oturmaları belə mümkün deyildi. Şəxsi görüşləri çox fərqli olduğundan, müalicə qəliblərində ortaq özəlliklərə sahib olmaları aydın şəkildə görünürdü.

Riçard və Con daha sonra məşhur hipnoterapevt Milton Eriksonu modelləyərək onun zəngin hipnotik qəliblərini də öz işlərinə əlavə etdilər.

### ***Santa-Kruz, Kaliforniya 1972 ci il.***

Riçard və Conun yeni bir “Terapiya Məktəbi” yaratmaq kimi niyyətləri yox idi. Sadəcə olaraq bu üç bacarıqlı və bir-birindən çox fərqli terapevtin qəliblərini ortaya çıxarmaq və bunları “başqalarına çatdırmaq” istəyirdilər. Nəzəriyyələrlə maraqlanmırdılar. Tətbiq, istifadə və öyrədilə bilən terapiya modelləri hazırlayırdılar. Bir-birindən çox fərqli olan bu üç insanı modelləyib, heyranedicili olan qəliblər əldə etdilər. Bu qəlibləri bir qədər də təkmilləşdirərək çox asan istifadəyə, hazır vəziyyətə gətirdilər.

Con və Riçard bu müddət ərzində Qreqori Beytson ilə də çox yaxın əlaqə saxlayırdılar. Qreqori Beytson antropoloq kimi əlaqə və sistem nəzəriyyəsi ilə məşğul idi. Onun biologiya, antropologiya və psixoterapiya sahəsində bir çox müxtəlif problemlərlə bağlı məqalələri çap olunmuşdur. Şizofreniya ilə də bağlı məqalələri var idi. Şizofreniyanın müalicəsi ilə bağlı “The Double Bind Theory” adlı əsəri çox məşhur idi. Q.Beytsonun NLP çalışmalarına faydası çox oldu. Bu çalışmalardan sonra NLP bir-birini tamamlayan iki istiqamətdə addımlayırdı. Birincisi, hansı sahədə olursa, olsun Mükəmməlliyin Qəliblərini Kəşfetmə prosesi idi. İkincisi isə bacarıqlı insanların düşünmə və ünsiyyət qurma bacarıqlarından yararlanaraq təsir etmə yollarını öyrənmək. Bu qəliblər və bacarıqlar tək başına da istifadə oluna bilərdi və eyni zamanda Modelləmə Prosesində geri bildirim etməklə də daha da gücləndirilə bilərdi.

### ***Santa-Kruz, 197-ci il.***

Qreqori Beytson Con və Riçardın Meta Modellə əlaqədar olaraq yazdıqları “The Structure of Magic” başlıqlı məqalələrini oxuduqda çox sevindi. Onlara Arizonada yaşayan terapevt Milton Eriksonla əlaqə yaratmağı tövsiyə etdi. Hətta, zəng edib onları qəbul edərək görüşməyi də Milton Eriksondan xahiş edir. Milton Erikson ən yüksək səviyyədə olan hipnoterapist kimi tanınırdı. O, həm də Amerikanın Klinik Hipnozçular Cəmiyyətinin başçısı idi.

Con və Riçard, onunla əlaqəli çalışmalarını iki kitabda topladılar.”Patterns of Hypnotic Techniques of Milton H.Erickson Volume 1”. 1975-ci ildə çap olunan bu kitabdan sonra ikinci kitab

Cudi DeLozenin də həmmüəllifi olduğu “Volume 2” kitabı oldu. Con və Riçardın “The Structure of Magic” adlı kitabları 1975-ci ildə, “Magic 2” isə 1977-ci ildə nəşr edildi.

### ***Santa-Kruz, 1976-ci il.***

1976 ci ilin yayında Con Qrinder və Riçard Bendler Santa Kruz şəhərinin yüksək təpələrindən birində dağ evinə yığışdılar. Bütün bildiklərini, görüş və düşüncələrini, kəşf etdiklərinin hamısını ortalığa qoydular. 36 saatlıq bir söhbətin sonunda Qırmızı Kaliforniya şərabını açaraq özlərindən bunu soruşdular: “Bu çalışmamıza nə ad verəcəyik?” Bu sualın ardında Neyrolinqvistik Proqramlaşdırma təvəllüd oldu.

### ***1977-ci il***

1977-ci ildə Con və Riçard, Amerikanın bir çox mərkəzlərində olub əla şəkildə "Xalqa Açıq Seminarlar" verdilər. 10 il ərzində 100.000 insan NLP çalışmalarına qatıldı. 1979-cu ildə Con Qrinder və Riçard Bendlerin "Frogs into Princes" adlı kitabları çap olundu. Bu kitab qısa müddətdə "bestseller" oldu və bir milyondan çox tirajla satıldı. 1980-ci ildə Con Qrinder və Riçard Bendler, Robert Dilts və Cudi DeLozerlə birlikdə "Neuro Linguistik Programming: Volume 1, The Study of the Structure of Subjective Experience" adlı kitabı hazırlayıb nəşr etdirdilər. 1982-ci ildə Con Qrinder və Riçard Bendlerin "Reframing: Neuro Linguistik Programming and the Transformation of Meaning" adlı kitabları çap edildi. 1987-ci ildə Con Qrinder və Cudi DeLozerin "Turtles All The Way Down" kitabı işıq üzü gördü. 1997-ci ildə Con Qrinder və Riçard Bendlerin yolları ayrıldı. NLP-nin ad haqqı məhkəmə qərarı ilə Riçardın oldu. Hal hazırda ABŞ-da 100 dən çox NLP institutu fəaliyyət göstərir.



## NLP nədir?

Neyrolinqvistik proqramlaşdırmanı qısa şəkildə “şəxsiyyətin təkmilləşməsi incəsənəti və elmi” kimi də müəyyən edə bilərik.

**Neyro** sözü görmə, eşitmə, qoxulama, dadma, toxunma və hissetmə kimi nevroloji proseslərə işarə edir. Biliklərimizi, bu duyğular təmin edir və ardından da davranışımızda özünü göstərir. Sadəcə, görünməyən düşünmə proseslərini deyil, fikirlər və hadisələr qarşısında göstərdiyimiz fizioloji reaksiyaları da əhatə edir. Bədən və düşüncə bir arada insanın ayrılmaz birliyini təmin edir.

**Linqvistik** sözü başqaları ilə qurduğumuz əlaqənin təməlinə yatan dildən istifadə və düşüncələrimizlə davranışlarımızı istiqamətləndirməyimizi bildirir.

**Proqramlaşdırma** sözü isə istədiyimiz nəticələrə çatmaq üçün düşüncə və davranışımızı necə təşkil edəcəyimizi, bu işin ardıcılığını göstərir.

NLP insanın şəxsi təcrübələrinin strukturu ilə maraqlanır. Nə eşitdiyimizi, nə gördüyümüzü və nə hiss etdiyimizi necə təşkil edəcəyimizlə və bütün bunları dil ilə necə müəyyən edəcəyimiz və müəyyən nəticələri əldə etmək üçün necə davrana biləcəyimizlə maraqlanır.

### **NLP-dən gündəlik istifadə**

Bu qısa yazıda sizi, ruh halınızı (əhvalınızı) dəyişdirmək üçün NLP texnikalarından istifadə etməyin çox sadə yolları ilə tanış edəcəm.

NLP dünyası hərəkəsin hər zaman “allı-güllü” həyat içində yaşadığı bir dünya deyildir. NLP – istifadəçiləri heç də Zen buddistləri kimi satori halında yaşamazlar. Onlar da sizin və mənim kimi eniş və yoxuşu, acısı və şirini olan bir dünyada yaşayırlar. Onların tək fərqi hansı NLP ipindən tutaraq yuxarı çıxma bilmək və bunu başqalarına ötürə bilmək bacarığındadır.

NLP istədiyiniz vaxt sizə əhvalınızı dəyişdirə bilməyi öyrədir. Bu mənada fərdi inkişaf yolunda istifadə edə biləcəyiniz NLP çalışmalarını, özünüzün Emosional Halınızı Seçmə Bacarığı da adlandırma bilərik. İndi isə aşağıdakı ardıcılığa diqqət yetirin:

1. *Hal-hazırdakı Ruh halınızın fərqində olun.* Halınızı “Müstəqil bir müşahidəçi” kimi kənardan izləyin. Onunla maraqlanın. Nəyə bənzəyir? Hansı daxili səslər var? Özünüə bu cür “Müstəqil müşahidəçi” gözü ilə baxmanız, Ruh Halınızın dəyişməsi prosesini başladacaqdır. Bu cür “Şahid baxışı” emosional müstəqilliyiniz və xoşbəxtliyiniz üçün istifadə edə biləcəyiniz ən güclü daxili enerjidir. Hansı əhvalda olmağınız çevrədən yox, özünüədən asılı olsun.

2. *Düşünmə şəklinizi dəyişdirin.* Özünüə necə hiss etmək istədiyinizə, hansı hisslər yaşamaq istədiyinizə özünüə qərar verin. Özünüə, istədiyiniz kimi hiss etdiyiniz bir zamanı düşünün. O anı yenidən yaşayın. Nikbin və güclü hissləri, xoş əhvalı yenidən daha da güclü şəkildə təkrar yaşayın. Daha sonra həmin o yaxşı və xoş olan xatirənizin zehin ekranındakı şəklini gücləndirin. Həmin rəsmi böyüdü və daha parlaq rəngli bir hala gətirin. Həmin xatirənin xoş səslərini də eşidin və həmin xoşbəxtliyi hiss edin. Nəticədə bu dəyişikliklərin, indiki halınızı necə dəyişdirdiyinə diqqət edin.

3. *Fiziologiyanızı dəyişdirin.* Özünüə daha nikbin hiss etdiyinizi göstərin. Gülümsəyərək, şirin baxışlarla işə başlayın. Duruşunuzu dəyişdirin. Fizilogiyanızı dəyişdirdikdə, düşüncələriniz də dəyişəcək. Çünki ruh və bədən vəhdətdə çalışır. Bədən ruha, ruh də bədənə təsir göstərir. Başınızı dik tutun, dərinədən nəfəs alın və nəfəsinizi burnunuzdan yavaş-yavaş buraxın. İndi əgər həqiqətdən də ruh halınızı dəyişdirmək istəyirsinizsə və arzuladığınız hala daxil olmaq istəyirsinizsə, düşünmə şəklinizin bu fizioloji dəyişiklikləri izləməsinə izn verin.

4. *Hərəkət edin.* Enerjinizin bir dərya kimi nikbin axmasını təmin edəcək hərəkətlər edin. Bu sizin ruh halınızın fizioloji səviyədə dəyişdirəcək və Beta-endorfin hormonlarının hasil olması təmin olunacaqdır.

5. *Nəfəs alıb-verməni dəyişdirin.* Daha dərinədən nəfəs alın və yavaş-yavaş buraxın. Bütün pis, bədbin hiss və fikirlərinizin, gərginliklərin verdiyiniz nəfəslə birlikdə bədəninizdən necə çıxdığını xəyal edin. Bu sizi sakitləşdirib gümrah edəcəkdir. Qanınızdakı karbondioksid çoxluğunu dəyişdirəcək. Diqqətinizi nəfəsinizə yönəldərək bir qədər meditasiya edin.

6. *Gülümsəyin*, hətta qəhqəhəli şəkildə ucadan gülün. Gülüm-səmək, qəhqəhəli gülüş və gülürüz baxış hamısı sizin ruh halınızın pozitivdə olmasına kömək edəcəkdir. Yadda saxlayın ki, dinimiz də təbəssümlü olmağı sanki başqasına verilən sədəqə kimi yüksək dəyərləndirir.

7. *Əzələlərinizi boşalmasına imkan verin*. Kürək, bel, ayaq, qol, çiyin, çənə, üz və boyun əzələlərinizi boşaldın. Bilin ki, hər emosiyının özünəməxsus “əzələ gərginliyi” və “nəfəs alıb vermə qəlibi” var. Xoşbəxtliyin də özünəməxsus əzələ rahatlığı, dərin və yavaş nəfəs alıb-vermə qəlibi var. Çiyinləriniz, kürəyiniz və üzünüz rahatlanmış, boşalmış halda ikən gülümsəyərək özünüzü “enerji ilə dolu ruh halında” hiss edin.

8. *Başınızı dik tutun*. Bir qada olaraq gərginlik içində olduqda gözlərimiz yerə baxar. Buna qarşı tətbiq edə biləcəyiniz çox asan və təsirli bir yol var. Bu başınızı yuxarı qaldıraraq, görmə sahənizi genişləndirməkdir. İnsan yerə baxıb xəyal etmir, xəyal etmək üçün başını yuxarı qaldırır.

9. *Diqqətinizi başqa birisinə yönəldin* və ona yardımçı olun. Onun üçün yaxşı bir iş görün.

10. *Xoşbəxt hiss etdiyiniz anları xatırlayın!* Özünüzü çox güclü və xoşbəxt hiss etdiyiniz anları xatırlayın və onları göz önünə gətirin. Bu cür halları lazım olan anlarda tətikləyin.

11. *Nə isə bir şey yeyin*. Bir şey yemək psixoaktivlikdir. Yemək yemək sizin halınızı dəyişdirəcək, gərginliyi azaldacaqdır. Amma bunu edərkən diqqətli olun. Bir şey yemək “qalıcı pis hallar” üzərində təsirli olmaz. Çünki çəkiniz artarsa, özünüzü daha da pis hiss edərsiniz.

12. *Heç bir ruh halı qalıcı deyil*. Siz heç bir şey etməsəniz belə halınız davamlı olaraq dəyişməkdədir.

Son olaraq sizə nikbin əhvalda olmağı və NLP texnikalarından istifadə edərək davamlı olaraq pozitiv emosional bank hesabınızı artırmağı arzulayıram. Həmişə proaktiv olun və sizə lazım olan havanı özünüzlə “gəzdirin” ki, onunla nəfəs alasınız.

*Ceyhun Ahiyev*

## Sözün psixoloji seyrində...

Hazırda oxumağa başladığınız kitab mənim neyrolinqvistik proqramlaşdırma ilə ilk tanışlığım müddətində təhlil etdiyim dəyərli əsərlərdən biridir. Əlbəttə ki, əgər R.Diltsin “Dil çevikliyi” kitabına tənqidi nöqteyi-nəzərdən yanaşsaq, müxtəlif bəndlər üzrə oxucunu düşündürəcək suallar mütləq doğacaqdır. Amma R.Diltsin belə əsəri ərsəyə gətirməsinin əsas qayəsini başa düşdüyümüz zaman əsərin nə qədər böyük dəyərə malik olduğunun şahidi oluruq. Mənim NLP sahəsində aparıcı mütəxəssis, təlimçi və müəlliflərdən biri kimi dünyaca məşhur, qəbul olunan biznes-məsləhətçi, eyni zamanda Santa-Kruzda NLP Universitetinin əsasını qoyan Robert Diltslə tanışlığım 2015-ci ilin may ayına təsadüf edir.

Mən, dostum dosent Ceyhun Alıyevlə birlikdə həyatımız boyu xoş xatırlayacağımız yeni biliklərlə və təcrübələrlə dolu səyahətə çıxdıq. Səyahət boyu çox gülməli və məzəli anlar yaşadığımızı ki, burada paylaşa bilmirəm. Amma bu anlar həyatımızın bir yerdə fərqli axmasına rəvnəq vermişdir; bundan kəsin əminəm. İlk dəfə R.Diltsi görəndə onun çox sadə bir insan olduğu ilə bağlı ilkin təəssüratın yaranması an məsələsi oldu. Ona heyranlığımızı dilə gətirərək, sıra tutduğumuz yerlərimizə keçdik və ... Möhtəşəm keçən 3 təlim günü... Amma hazırda bu kitab haqqında bir şeylər yazmalıyam, doğru, düşünürəm ki, bunu sadə və zəngin olduğu qədər də təvazökar müəllif haqqında yazmadan yan keçə bilmərəm.

R.Dilts (1955) NLP sahəsində bu gün də istifadə olunan çoxsaylı layihələrin müəllifi və həmmüəllifidir. O, öz işləri ilə daima NLP sahəsini daha da zənginləşdirməyə, ona yeni nəfəs qatmağa çalışmışdır; nəticədə həm NLP, həm biz, həm də o qazanmışdır. “Dil çevikliyi” əslində bizim bir parçamızdır, bizim özümüzdə bilmədiyimiz, gizli qalan tərəfimizdir. Bu, bizim inanclarımızdır, bu inanclarımızdan qaynaqlanan dil qəlibləridir. O qəliblər ki, əsrlər boyu, bəlkə də, yanibaşımızda, milli dəyərlərimizdə olmuşdur, amma biz onları görə, duya bilməmişik. R.Dilts modelləmənin imkanlarından istifadə edərək, bizim işimizi əslində ilk mərhələdə asanlaşdırmış,

bizə özünün müəyyən etdiyi 14 dil çevikliyi qəliblərini daha da təkmilləşdirməyi təklif etmişdir.

Bu gün Rusiyada bu dil qəliblərinin yeni formaları inkişaf etdirilir. Lakin mahiyyət dəyişmir, çünki ana qəlibləri bilmədən, onlarla işləmək mümkün deyil. Əgər siz sözdən sehrli şəkildə istifadə etmək, sözün sehrinə varmaq, təməl inanclarımızın altında yatan səbəbləri bilmək, sizə deyilən cümlələri doğru şəkildə cavablandırıb reaksiya vermək, düşüncə viruslarının nə olduğunu və onlarla necə baş edəcəyinizi öyrənmək istəyirsinizsə, onda “Dil çevikliyi” əsəri, məhz sizin üçündür.

Belə bir əsəri tərcümə edib siz oxuculara əlçatan etməsi münasibətilə Ceyhun Ahiyəvə dərin minnətdarlığımı və təşəkkürümü bildirirəm. Əminəm ki, sözlərinizdə, cümlələrinizdə, ümumən fikirlərinizdə özünü ifadə edən inanclarınızın səsini eşidə, qəliblərini görə və sizə yaşatdığı reallığı hiss edə biləcəksiniz. Belə olduqda, bilin ki, kitabda ətraflı formada verilən inanc dəyişdirmə texnikaları sizin həyatınıza doğru yön verəcəkdir.

Sizə xoş ovqat arzu edirəm!

*Elmi redaktordan*  
*19.06.2020*

## **“Dilin sehri” əsəri haqqında**

Təbii ki, gerçəkliyi olduğu kimi qəbul etmək, onun qanunlarını dərk etmək və ona uyğun yaşamaq hər bir insanın həyat proqramı olmalıdır. Amma gerçəkliyin strukturu hər zaman aydın dərk edilmir və öz-özlüyündə dilin məzmununa proyeksiya olunur. Bir çox sözlər bizi qorxudur, bəziləri isə yaşamaq motivi verir. Sanki yararı olmayan dilin özündə kodlaşmışdır. Bu simvolların, kodların, dil qəliblərinin düzgün qavranılması davranışımızın adekvatlığına zəmin yaradır, onu gerçəkliyə uyğun modelləşdirilməsinə səbəb olur.

Müasir Qərb fəlsəfəsinin nümayəndələrindən biri Vitqenşteyn hesab edirdi ki, dil “nəhəng bir güzgüdür” ki, onda gerçəkliyin strukturu olduğu kimi əks olunmuşdur. Başqa sözlə, dil gerçəkliyin

inikası, onun surəti, obrazıdır. Dildən, sözdən yerli yerində istifadə hər bir insanın yaşam keyfiyyətini yüksəldə, onu xarüqələr yaratmağa sövq edə bilər. Deyə bilərik ki, sözün əsl mənasında insan davranışı qeyri-adekvat dil patternlərinin girovudur. Ondan düzgün istifadə isə uğurdur, müvəffəqiyyətdir. Dilin sehri insana azadlıq və yaşamaq duyğularını qaytarır, həyatı keyfiyyətlə yaşamaq üçün stimül yaradır. Bizim davranışımız düşüncə, hərəkət və emosional elementlərdən təşkil olunmuşdur. Amma bunlar görünməyən və başqaları tərəfindən heç də adekvat qavranılmayan elementlərdir. Biz davranışın hər hansı elementini izah etmək üçün dil qəliblərindən istifadə edirik. Məsələn, düşüncəni, fikirləşməyi və hərəkətləri ifadə etmək üçün feillərdən istifadə edirik. Hisslər, adətən, nitq hissəsi olan sifət kimi, məsələn, mən depressiyadayam, kədərliyəm, sıxıntıliyam və s., eləcə də, isim kimi məsələn, depressiya, kədər, qəm və s. formasında çıxış edir. Ancaq faktlar göstərir ki, insanlar hər hansı davranış tərzini seçəndə yalnız necə düşünməyi və hərəkət etməyi seçirlər, həmçinin necə hiss etməyi də seçirlər. Depressiya insanlarla öz-özlüyündə baş vermir, belə vəziyyət daxili tələbata uyğun gəldiyi üçün seçilir. Məsələn, “mən əsəbiyəm əvəzinə”, “mən əsəbləşməyi” seçirəm və yaxud mən depressiyadayam əvəzinə, “mən depressiyanı seçirəm”, – demək hissələrin bizə aid olduğunu izah etməyə imkan verir. Burada diqqəti şəxsiyyətdən situasiyaya və ya seçimə yönəltmək bizə başa salır ki, bu və ya digər hərəkəti biz başqalarına görə deyil, məhz özümüzə görə seçirik.

Aparılmış tədqiqatlar göstərir ki, insan davranışının göstəriciləri düşüncədən, təfəkkürdən qaynaqlanır. İlanı görməklə onu təsəvvür etmək arasında elə də ciddi fərq duyulmur. Adekvat dil qəlibləri müvəffəqiyyətli kommunikasiyanın qaydalarını yaradır. Ciddi problem o zaman yaranır ki, qarşı tərəf sizi ümumiyyətlə anlamır və ya sizin fikirlərinizə başqa mənə yükləyir. Sözlər nə qədər abstraktdırsa, onun interpretasiyası da bir o qədər çoxmənalıdır. Bununla yanaşı dilin sehri, sözlərin düzgün seçilməsi psixoterapiyanın uğurlu sonluğundan xəbər verir. Dilin strukturunun açılması inancların psixoloji mexanizminin başa düşülməsinə, qərar qəbuluna ciddi şəkildə təsir göstərir, bir sıra fəsadlardan qaçmağa yardımçı olur.

Dosent Ceyhun Aliyevin tərcümə etdiyi “Dilin sehri” kitabı müasir dövr üçün ənənəvi psixoterapiyadan uzaqlaşmaq və psixi hadisələrə yeni prizmadan yanaşma baxımından olduqca aktualdır. Bu gün psixologiya elminin inkişafında alternativlərin axtarışı ona yeni nəfəs verir, daha effektiv metodların yaradılmasını və tətbiqini asanlaşdırır.

Nəzərə almaq lazımdır ki, psixoloji hadisələrin, o cümlədən psixi xəstəliklərin müalicəsində, psixoloji narahatlıqların aradan qaldırılmasında neyrolinqvistik proqramlaşdırmanın (NLP) ideya istiqamətləri və praktik dəyəri əvəz olunmazdır. Bununla belə Azərbaycan dilində NLP-yə həsr olunmuş ədəbiyyat azlığı oxucuların, o cümlədən psixologiya ilə məşğul olmaq istəyənlərin tələbatını ödəmir. Ceyhun müəllimin gərgin zəhmət hesabına ərsəyə gətirdiyi bu kitab həm də oxucuların ana dilində psixologiyanın yeni nailiyyətləri ilə tanış olmağa imkan verəcəkdir.

“Dilin sehri” özünün müasir və praktik nüanslarına görə elm dairələri və geniş oxucu kütləsi üçün çox maraqlıdır. Məhz bu marağın işığında Ceyhun müəllim geniş həcmə malik olan bu kitabı peşəkarlıqla tərcümə etmiş, onun müasir cəmiyyət üçün gərəkli olduğunu göstərə bilmişdir.

Metoforik olaraq maddi dünyada özü üçün hər şey axtaran insanı otağa girmiş kəpənəyə bənzətmək olar. Buradan azad olmaq üçün özünü otağın pəncərələrinə vursa da, həmişə öz qanadlarını sındırmaqdan artığını edə bilmədiyi üçün otaqdan da çıxıb bilmir. Amma başının üstündə olan açıq nəfəsliliyi görə bilmir. Bu nəfəslilik dilin sehri, sözlərdədir. Bizim uğurlarımız bütünlüklə bizim özümüzün seçimimizdən asılıdır. Bu seçim sözlə proqramlaşdırılmış davranış mətninə oxşayır. Dil qəliblərindən düzgün istifadə uğur proqramının işləmə mexanizmidir. Bu cür dil qəliblərinə bələd olmaq yetər.

Düşünürük ki, dosent Ceyhun Aliyevin tərcümə edərək təqdim etdiyi “Dilin sehri” kitabı oxuculara müvafiq dil qəliblərindən yerli-yerində istifadə edə bilmələrinə yardımçı olacaqdır. Bu yolda oxuculara uğurlar arzulayırıq.

**Rəşid Cabbarov**  
*psixologiya elmləri doktoru*

## Təşəkkürlər

Bu kitabı yazmaqla bağlı düşüncələrimin yarandığı ilk vaxtlarda məndən yardım, dəstək və bildiklərini əsirgəməyən Cudi DeLozi, Tedd Epşteyn, Deyvid Qordon və Lesli Kameron-Bandlerə;

Təcrübə və izahatlarıyla təbii inancın dəyişdirilməsi prosesini, inancların “meta strukturunu” başa düşməyimə kömək edən övladlarım Andrey və Culiyaya;

Başqa işlərimdə olduğu kimi bu kitabımda da redaktorluq etmiş Eymi Sattinqərə;

“Dilin sehri” qəliblərinin daha dərindən başa düşülməsini asanlaşdırmaq üçün yaradıcı sxemlərə görə Con Vundesə;

Təşəkkür etməyi özümə borc bilirəm.

*Robert Dilts*



## ÖN SÖZ

---

Bu, uzun illər yazmağa hazırladığım kitabdır. O neyro-lingvistik proqramlaşdırmanın (NLP) prinsip və anlayışlarına əsaslanan dilin seyrindən danışır. NLP ilə ilk dəfə 25 il əvvəl Kaliforniya Universitetində (Santa-Krus) lingvistik üzrə keçirilən məşğələlərində tanış oldum. Bu dərsi NLP-nin banilərindən biri – Con Qrinder aparırdı. O vaxta kimi onlar Riçard Bendlerlə yenicə işləri olan “Sehrin strukturu” (*The Structure of Magic*, 1975) adlı ilk iri həcmli əsəri yazıb bitirmişdilər. Bu kitabda onlar dünyanın üç ən uğurlu psixoterapevtinin (Fris Perlz, Virciniya Satir və Milton Erikson) dil bacarıqları və intuitiv qabiliyyətlərini modelləşdirməyə müvəffəq olmuşdular. Bu patternlər (tərcüməçidən: bundan sonra qəliblər adlandırılacaq) toplusu (“metamodel” kimi tanınan) mənə – psixoterapiya sahəsində heç bir praktik təcrübəsi olmayan üçüncü kursda oxuyan tələbə politoloqa – təcrübəli psixoterapevtin verə biləcəyi sualları verməyə imkan verdi.

Metamodelin imkanlarının miqyası və modelləşmə prosesinin özü məndə böyük təəssürat yaratdı. Mən hiss etdim ki, modelləşdirməni insan fəaliyyətinin bütün sahələrində, istər siyasət, incəsənət, menecment, elm, istərsə də təhsil sahəsi olsun çox yerdə tətbiq etmək olar (*Modeling With NLP*, Dilts, 1998) Fikrimcə, bu üsullardan istifadə nəinki psixoterapiyada, o cümlədən kommunikasiya prosesinin də daxil olduğu bir çox sahələrdə əhəmiyyətli dəyişikliklərə səbəb ola bilər. Mən o vaxt siyasi fəlsəfə ilə məşğul olduğumdan modelləşdirmə üzrə ilk praktik təcrübəm Qrinder və Bendlerin psixoterapevtlərin işini təhlil edərkən istifadə etdikləri lingvistik süzgəclərlə Platonun “Dialoqlarında” olan qəlibləri müəyyənləşdirmək cəhdindən ibarət olmuşdur.

Tədqiqat işi çox maraqlı, həm də məlumatlı idi. Bütün bunlara baxmayaraq, mən belə qənaətdəydim ki, Sokratın inandırma bacarığı metamodelin imkanlarından da üstündür. Bu həm də NLP də təmsil sisteminin predikatları kimi (konkret sensor modallığa söykənən izahedici sözlər: «görmək», «baxmaq», «dinləmək», «səslənmək», «hiss etmək», «toxunmaq» və s.) təsvir edilən digər hadisələrə də aid idi. Bu dil xüsusiyyətləri sokratsayağı istedadın mahiyyətinə bələd olmağa imkan verirdi, ancaq onun bütün tərəflərini əhatə etmək gücündə deyildi.

Mən tarixin gedişatına təsir edən – Hz. İsa, Karl Marks, Avram Linkoln, Albert Eynşteyn, Mahatma Qandi, Martin Lüter Kinq və digərlərinin əsər və fikirlərini öyrənməyə davam edirdim. Müəyyən vaxt keçdikdən sonra belə qənaətə gəldim ki, onların hamısı eyni təməl qəliblər kompleksinin köməyindən istifadə etməklə ətrafdakıların düşüncələrinə təsir göstəriblər. Bundan başqa onların sözlərində şifrələnmiş olan dil qəlibləri bu insanların ölümündən illər belə sonra da tarixə təsir göstərməyə və onu müəyyən etməyə davam edirdi.

“Dilin sehri” qəlibləri – insanların başqalarını inandırmaq üçün, eləcə də, ictimai fikrə və inanc sistemlərinə təsir etmək üçün istifadə etdikləri vacib linqvistik mexanizmlərin bir hissəsini deşifrə etməyə olan cəhddir.

Mən 1980-cı ildə NLP-nin banilərindən biri olan Riçard Bendlerlə söhbət əsnasında bu qəlibləri dərk etmək və onların formal strukturunu ayırd etməyi öyrəndim. Seminar zamanı, dildən məharətlə istifadə edən R.Bendler bizə gülünc olan ancaq paranoyal səviyyədə güclü bir inanc sistemini təqdim etdi. Sonra bizə təklif etdi ki, onun bu inanclarını dəyişməyə məcbur etmək üçün cəhd göstərək. (bax: bölmə 9). Göstərilən cəhdlərə baxmayaraq, qrup üzvləri heç bir nəticə əldə etmədilər: Bendlerin sistemi mənim sonradan “viruslu düşüncə” kimi müəyyən etdiyim sistem üzərindən qurulduğu üçün toxunulmaz idi.

Mən Bendler tərəfindən söhbətin gedişində öz-özünə yaradılan hər cür verbal “çərçivələri” dinləyirdim və birdən müəyyən etdim ki, onlardan bəziləri mənə tanışdır. Daha inandırıcı olsun, –

deyə Bendlerin bu qəlibləri “neqativ” yöndən tətbiq etməsinə baxmayaraq, mən dərk etdim ki, Linkoln, Qandi, İsa və digərləri pozitiv yönümlü radikal sosial dəyişikliklərin baş verməsi üçün məhz bu cür strukturlardan istifadə ediblər.

İnsanların əsas inanclarını formalaşdırmağa, dəyişməyə və ya yeniləməyə imkan verən bu dil qəlibləri verbal kateqoriya və özəlliklərdən əmələ gəlir. “Dilin sehri” qəliblərini bu inanclar üzərində qurulan inam və mental xəritəyə təsir göstərən yeni «verbal çərçivə» kimi də səciyyələndirmək olar. Bu qəliblər, kəşfindən keçən onilliklər ərzində NLP-də yaradılan ən səmərəli inandırma metodlarından biri adlandırılmağa layiqdir və çox güman ki, onlar həm də ünsiyyət prosesində inancı dəyişmək üçün ən yaxşı vasitə hesab edilir.

Bununla belə, bu qəliblər öyrənmək üçün kifayət qədər mürekkəbdir. Çünki qəliblər özündə sözü əks etdirir, söz isə mahiyyət etibarını ilə mücərrəddir. NLP-də hesab olunur ki söz, *alt strukturu* təqdim və ya ifadə edən *üst struktur*dur. Hər hansı bir dil qəlibini düzgün başa düşmək və yaradıcı şəkildə tətbiq etmək üçün onun “alt strukturuna” bələd olmaq lazımdır. Əks halda biz məlum nümunələri ancaq imitasiya edə bilərik.

Beləliklə, “Dilin sehri”nə yiyələnmək və onları praktikada tətbiq edərkən həqiqi ovsunu, saxta hiylədən fərqləndirmək lazımdır. Dəyişiklik ovsunu öz başlanğıcını sözün altında yatan mənadan götürür.

İndiyədək bu qəliblərin öyrədilməsi, şagirdlərin müxtəlif linqvistik strukturların verbal nümunələri ilə tanış olmasına və müəyyən edilməsinə əsaslanır. Şagirdlər müstəqil qəliblər yarada bilmək üçün intuitiv yolla alt strukturlara yiyələnməyə məcburdurlar. Uşaqların ana dilini eynilə bu yolla öyrənmələrinə baxmayaraq bu metod bəzi məhdudiyyətlərə malikdir.

Bəzi insanlar üçün (əlxüsus da ana dili ingiliscə olmayanlar) bütün səmərəliliyinə baxmayaraq “Dilin sehri” qəlibləri olduqca çətin və anlaşılmaz ola bilər. Hətta NLP ilə bağlı çoxillik təcrübəçi olan mütəxəssislər belə bəzən anlamırlar ki, bu qəliblər NLP-nin digər anlayışları ilə necə vəhdət təşkil edir.

Verilmiş qəliblər diskussiyanın aparılması, yaxud sübuti, mühakimə metodu kimi polemikada tez-tez istifadə olunur. Bu onlara güclü vasitə nüfuzu qazandırmışdır.

Bu çətinliklərdən bəziləri, sadəcə olaraq, qəliblərin tarixi inkişafını əks etdirir. Mən inancların və inancların dəyişikliyinə dərin strukturlarını və həmçinin onların təhsil və dəyişikliyin digər dərəcələri ilə əlaqəsini əhatəli araşdırmaq imkanından əvvəl bu qəlibləri identifikasiya edərək müəyyən şəkllə saldım. O vaxtdan mən reimprinting (yenidən həkk etmə), səhvlərin əks əlaqəyə çevrilməsi qəlibləri, inancların instalyasiyası (yerləşdirilməsi) qəbulu, «metagüzgü» və mübahisəli inancların inteqrasiyası kimi bir sıra inanc dəyişikliyi texnikalarını işləyib hazırladım. (*Changing Belief Systems with NLP* Dilts, 1990. *Beliefs: Pathways to Health and Well-being*, Dilts, Hallbom & Smith, 1990). Mən yalnız son illər aydın təsəvvür edə bildim ki, inanc koqnitiv və sinir sistemi səviyyəsində necə formalaşır və möhkəmlənir. Bu isə mənə “Dilin sehri”nin əsasında dayanan dərin strukturları ətraflı və eləcə də yığcam şəkildə izah etməyimə kömək etdi.

Kitabın birinci hissəsinin məqsədi – “Dilin sehri” qəliblərini mənim bəzi tapıntı və kəşflərimin əsasında istifadə etmək üçün oxucuya təqdim etməkdir. Mənim vəzifəm bu qəliblərin əsasında dayanan prinsip və alt strukturları açmaqdır. Nümunə və qaydalara əlavə olaraq mən sizə praktikada bu nümunələrin hər birindən istifadə etməyə imkan verən və onların NLP-nin digər əlavə, prinsip, texnika və anlayışları ilə necə vəhdət təşkil etdiyini göstərən sadə strukturları təklif etmək istəyirəm.

Mən həmçinin “Liderliyin və sosial dəyişikliyin dili” adlı kitabın ikinci hissəsini yazdığı planlaşdırıram (*The Language of Leadership and Social Change*). Orada müasir dünyanın əsasını təşkil edən əsas inancları yaratmaq, dəyişmək və çevirmək istəyən Sokrat, İsa, Marks, Linkoln, Qandi və digərlərinin bu qəliblərdən necə istifadə etmələri məsələsi nəzərdən keçiriləcəkdir.

“Dilin sehri” – əyləncəli mövzudur. Onun gücü və dəyəri ondadır ki, heç bir formal texnika və ya xüsusi kontekstlərin (ənənəvi

olaraq terapiya və ya diskussiyalarla əlaqələndirilən) köməyi olmadan lazımi sözü məqamında deməyi öyrənmək mümkün olur. Ümid edirəm ki, siz dilin sehri və verbal yollarla inanc dəyişdirmə dünyasına səyahət etməkdən zövq alacaqsınız.

*Bu kitab, hörmət və minnətdarlıqla mənə dilin sehrini  
və “sehrin” dilini öyrədən Riçard Bendlerə,  
Con Qrinderə və Qreqori Beytsona ithaf edilir.  
Robert Dilts, Santa-Krus, Kaliforniya*

# I BÖLMƏ

## DİL VƏ TƏCRÜBƏ

---

### *Dilin sehri*

“Dilin sehrinin” əsasında sözün möcüzəli gücü dayanıb. Dil, bizim daxili dünya modelimizi qurarkən istifadə etdiyimiz ən əsas tərkib hissələrdən biridir. O bizim reallığı necə qavramağımıza və ona necə reaksiya verməyimizə güclü təsir göstərir. Nitq qabiliyyəti – insana verilən ən böyük nemətdir. Nitq qabiliyyəti insanı digər canlı varlıqlardan fərqləndirən əsas faktorlardan biri hesab edilir. Məsələn, dahi psixoloq Ziqmund Freyd hesab edirdi ki, söz insan şüurunun xüsusi gücə malik olan təməl alətidir. O yazırdı:

*Söz və sehr əvvəldən bir olub və hətta bu günlərdə də sözün çox hissəsinin sehr gücü itməyib. Sözlərin köməyi ilə insan başqa birinə böyük xoşbəxtlik bəxş edə bilər və ya onu peşmançılığa sürükləyə bilər; sözün köməyi ilə müəllim öz biliyini şagirdinə ötürür; sözlərin köməyi ilə natiq auditoriyanın diqqətini cəlb edir, onun fikir və istəyini müəyyən edir. Sözlər hiss və emosiyalarımızı oyadır, bütövlükdə isə yaxınlarımıza təsir etmə vasitəsidir.*

“Dilin sehri” qəlbləri dildən məharətlə istifadə etməklə insanlara təsir göstərməklə bağlı aparılan tədqiqatlar nəticəsində yaradılmışdır. Buna dair bir neçə misal gətirək:

- Polis qadın öz ərazisindəki evlərdən birindən təcavüz tərkibli ailə münaqişəsi ilə bağlı təcili zəng alır. O, narahatlıq keçirməyə başlayır. Çünki başa düşür ki, məhz belə anlarda onun sağlamlığı daha çox təhlükəyə məruz qala bilər. Belə ki, heç kim ələxüsus təcavüzkar və hiddətlənmiş insanlar polis onları ailə işlərinə müdaxilə etməsindən xoşları gəlmir. Evə çatarkən polis nəfəri kişinin ucadan gələn qışqırığını, sınıan əşyalara xarakterik olan səsi və qadının qorxu hönkürtülərini eşidir. Qəflətən pəncərədən çölə atılan televizor polisin ayaqları altına düşərək sınır. O, qapıya yaxınlaşır və

var gücü ilə qapını döyür. Otaqdan əsəbi kişi səsi gəlir: “Gələn hansı lənət olandır?” Qadın sınımış televizorun qalıqlarına baxaraq deyir: “Televizor ustası”. Bir anlıq evə ölü bir sakitlik çökür, daha sonra kişi gülməyə başlayır. O, qapını açır və polis-qadın heç bir təcavüzdən çəkinmədən evə daxil olur. Polis qadın ani olaraq belə qənaətə gəlir ki, yerində dediyi söz, onun aylar ərzində vaxt sərf etdiyi əlbəyaxa döyüş məşqindən heç də az kömək etmədi.

• Özünü İsa Məsih hesab edən gənc oğlan psixiatrik xəstəxanaya düşür. O, bütün günü palataları gəzir və ona fikir verməyən pasiyentlərə dualar oxuyurdu. Həkimlər və xidmət heyəti gənc oğlanı qapandığı illüziyadan imtina etməyə heç cür inandıra bilmirdilər. Günlərin bir günü klinikaya yeni psixiatr gəlir. Pasiyenti müşahidə etdikdən sonra onunla danışmaq qərarına gəlir. Mən belə başa düşürəm ki, sizin dülgərlik işində təcrübəniz var?” – deyərək həkim soruşur. “Ümumən, desək, bəli” – deyərək pasiyent cavab verir. Psixiatr ona başa salır ki, klinikada yeni istirahət otağı hazırlanır və buna görə də ona dülgərlik bacarığı olan insan lazımdır. “Biz sizə etdiyiniz köməyə görə minnətdar olardıq, – həkim deyir, – təbii ki, əgər sizin başqalarına kömək etməyi sevən insan tipinə aidiyyatınız varsa”. İmtina edə bilmədiyi üçün pasiyent təklifi qəbul edir. Lahiyədə iştirak etmək ona pasiyent və işçilərlə dostlaşmağa və başqa insanlarla normal əlaqələr qurmağa kömək edir. Müəyyən zaman keçdikcə sonra gənc klinikanı tərk edir və daimi işə düzəlir.

• Qadın əməliyyatdan sonra palatada özünə gəlir. Cərrah ona baş çəkir. Narkozdan sonra hələ də zəif halda olan qadın həyəcanla əməliyyatın necə keçdiyini soruşur. Cərrah cavab verir: “Sizə həm pis, həm də yaxşı xəbərim var. Pis xəbər odur ki, götürdüyümüz şiş bədxassəli çıxdı”. Narahatlığının təsdiqləndiyini görən qadın soruşur: “Bəs indi necə olacaq?” Həkim cavab verir: “Yaxşı xəbər odur ki, biz şişi bacardığımız qədər düzgün götürdük... Qalanı sizdən asılıdır”. “Qalanı sizdən asılıdır” cümləsindən ürəklənən qadın ciddi olaraq öz həyat tərzini və mümkün alternativlər haqqında düşünür, pəhriz saxlayır və davamlı olaraq idmanla məşğul olur. Əməliyyatdan əvvəlki illərdə həyatının necə pis və gərgin olduğunu başa dü-

şən qadın, özünün inanc, dəyər və həyatının mənasını yenidən mənalandıraraq şəxsi inkişaf yoluna qədəm qoyur. İşlər yoluna düşür və bir neçə il sonra qadın özünü xoşbəxt, xərçəngdən azad və heç vaxt olmayan qədər sağlam hiss edir.

• Cavan oğlan qış vaxtı maşınla sürüşkən yol ilə irəliləyirdi. O, yığıncaqda iştirak etmiş və bir neçə qədəh də şərab içmişdir. Döngələrdən birində maşının qarşısına qəflətən yolu keçən bir adam çıxır. Sürücü əyləci sıxır, ancaq maşın şürüşərək piyadanı vurur. Hadisədən sonra xeyli müddət ərzində şəxsi narahatçılıq səbəbi ilə iflic olan cavan oğlan özünə gələ bilmir. O, başa düşür ki, insanı həyatdan məhrum edib və onun ailəsinə sağalmaz zədə vurub. Başa düşür ki, bədbəxt hadisə onun günahı ucbatından baş verib: əgər o içməsəydi piyadanı tez görər və daha düzgün reaksiya verərdi. Cavan oğlan daha çox depressiyaya düşdükcə həyatına qəsd etmək qərarına gəlir. Bu vaxt əmisi onlara qonaq gəlir. Öz qardaşı oğlunun məyusluğunu görüb bir müddət onun yanında sakitcə oturur və sonra əllərini onun çiyinə qoyub deyir: “Harada olmağımızdan asılı olmayaraq, hamımız uçurumun kənarında gəzirik”. Cavan oğlan hiss etdi ki, onun həyatında hansısa qığılcım əmələ gəldi. O, həyat tərzini tamamilə dəyişir və psixologiyanı öyrənməyə başlayır. Nəhayət məsləhətçi – terapevt olur ki, içkili sürücülərin, əyyaşların və içkili halda maşını sürüb həbs edilən sürücülərin bədbəxt qurbanları ilə işləsin. O, çox müştərilərin sağalmasında və həyatlarını yoluna qoymaqla onlara kömək edir.

• Qız kollecə daxil olmağa hazırlaşır. Bütün mümkün variantlardan o sənədlərini bölgədə ən nüfuzlu universitetlərdən birinə – biznes-məktəbinə vermək arzusundadır. Ancaq ona elə gəlir ki, bu müsabiqədə onun qəbul olmaq şansı yoxdur. “Hadisələrə real baxmağa” çalışaraq və məyusluqdan qaçmaq arzusu ilə o sənədlərini daha “sadə” məktəblərdən birinə verməyə hazırlaşır. Qız qəbul ərizəsini doldurarkən öz seçimini anasına belə izah edir: “Mən əminəm ki, bu il universitet abituriyent ərizələri ilə dolub-daşacaq”. Ana bu fikrə belə cavab verir: “Yaxşı insana hər zaman yer tapılar”. Bu sözlərin qeyri-adi gücü qızı nüfuzlu universitetə sənəd verməyə



həvəsləndirir. Qız sevinc və heyranlığı ilə universitetə qəbul olur və uğurlu biznes-konsultant kimi fəaliyyət göstərir.

• Oğlan beysbol oynamağı öyrənməyə çalışır. O, öz dostları ilə eyni komandada olmağı arzulayır, ancaq nə topu atmağı, nə də tutmağı bacarmır, ümumiyyətlə, isə topdan qorxurdu. Məşq etdikcə o daha çox ruhdan düşürdü. O, bir gün müəlliminə “pis oyunçu” çıxdığı üçün idmanı atmaq haqqında düşündüyünü bildirir. Müəllim cavab verir: “Pis oyunçu olmur, sadəcə, elələri var ki, öz qabiliyyətinə əmin deyildirlər”. O, oğlanın qarşısında durur və topu geriye ötürmək üçün ona verir. Sonra müəllim bir addım geri çəkilir və astaca topu oyunçuya atır ki, o topu geri ötürsün. Müəllim addım-addım geri çəkilir və oğlan görür ki, o topu uzaq məsafəyə atır və oradan da qəbul edir. Oğlan özünəinam hissi ilə məşqlərə qayıdır və zaman keçdikcə öz komandası üçün dəyərli oyunçuya çevrilir.

Bütün bu nümunələri bir şey birləşdirir: insan həyatı cəmi bir neçə sözün köməyi ilə yaxşıya doğru dəyişilə bilər. Bu dəyişiklik məhdudlaşdırıcı inanclardan qurtularaq alternativlərin olduğu perspektivə keçid sayəsində baş verir. Bu nümunələrdən görürük ki, lazımı vaxtda deyilən gərəklilə necə müsbət nəticələr verir.

Təəssüflər olsun ki, sözlər bizə yalnız hökmranlıq vermir, eləcə də, yanlışlığa yönəldir və bizim imkanlarımızı məhdudlaşdırır. Vaxtında və yerində deyilməyən sözlər xeyli ziyan gətirə və ağrı verə bilər.

Bu kitab sözün xeyir və ziyanından, sözlərinizin effektini müəyyən etmək və həmçinin ziyanlı düşüncələrinizin xeyirlisinə çevrilməsinə imkan verən dil qəliblərindən danışır.

“Dilin sehiri” (*sleight of mouth*) termini bu qəliblərin kart fokusları ilə eyniliyini göstərir. *Sleight* sözü “ağıllı”, “hiyləgər”, “bacarıqlı” və ya “çevik” mənalarını verən qədim skandinav sözündən əmələ gəlmişdir. İngilis dilində olan *Sleight of hand* ifadəsini “əl çevikliyi” kimi kart oyunçularının bir göz qırpmında: “Bu sizin kartınızdır? Bax indi o yoxdur” kimi ifadə edə bilərik. Məsələn, siz oyun kartı dəstəsini qaratoxmaq tuzla örtürsüz və sehbaz həmin kartı götürəndə o qırmızı toxmaqlı şahzadəyə çevrilir. “Dil sehiri”nin verbal qəlibləri eynilə “möcüzəli” xüsusiyyətlərə malikdir. Bütün bu “sehr” inanc və qavrayışda baş verən dəyişikliklər hesabına mümkün olur.

## *Dil və neyrolinqvistik proqramlaşdırma*

Bu tədqiqat neyrolinqvistik proqramlaşdırmada (NLP) istifadə olunan qəliblərə və anlayışlara əsaslanmışdır. NLP, dilin psixi proseslərə, eləcə də, sinir sisteminin digər funksiyalarının proqramlaşdırılmasına təsiri problemi ilə məşğul olur. NLP həmçinin psixi proseslər və sinir sisteminin bizim dilimizi və dil şablonlarımızı necə formalaşdırdığını və onlarda necə əks olunduğunu öyrənir.

Neyrolinqvistik proqramlaşdırmanın mahiyyəti sinir sisteminin (neuro) insanın dil qabiliyyəti (linqvistik) ilə sıx bağlı olmasındadır. Biz öz davranışımızı təşkil edərkən və istiqamətləndirərkən istifadə etdiyimiz strategiyalar (proqramlar) sinir və dil qəliblərindən təşkil olunur. NLP-nin baniləri Riçard Bendler və Con Qrinder “Sehrin strukturu” (1975) adlı ilk kitablarında dilin “sehri” ilə bağlı Freyd tərifindən xatırlanan bəzi prinsiplərə izah verməyə çalışmışlar:

*İnsanlar hər cürə, istər yaxşı, istərsə də pis olsun bütün fikirlərini dil ilə ifadə edirlər. İnsan olaraq biz dili iki cür istifadə edirik. Birincisi, onun köməyi ilə öz təcrübəmizi, – bu fəaliyyət növünü biz fikirləşmə, düşünmə, fantaziya və nəql etmə adlandırırıq. Bizildən təmsil sistem kimi istifadə edəndə isə təcrübəmizin modelini yaratmış oluruq. Dilin təmsil funksiyasının köməyi ilə yaradılan dünya modeli bizim dünyanı necə qavramağımıza əsaslanır. Bizim təəssüratlarımız da həmçinin bizim təmsil modelimizlə müəyyən edilir... İkincisi, biz dili öz model və ya təmsil sistemimizi bir-birimizə ötürmək üçün istifadə edirik. Biz bunu söhbət, müzakirə, nəyisə yazmaq, mühazirə oxumaq, mahnı ifa etmək adlandırırıq.*

Bendler və Qrinderə görə dil ya təmsil vasitəsi, ya da ki, modellərin yaradılması və eynilə təcrübənin ötürmə vasitəsi kimi xidmət göstərir. Məlum olduğu kimi qədim yunanlar dilin bu iki funksiyasını ifadə etmək üçün fərqli sözdən istifadə ediblər. “Rema” termini danışmaq vasitəsi kimi istifadə edilən sözləri, “loqos” isə düşünmə və anlaşma ilə əlaqəli sözləri nəzərdə tuturdu. “Rema” anlayışı ifadə olunana və ya “əşya kimi sözlərə”, ancaq “loqos” anlayışı isə

“dörrakənin təzahürü” kimi sözlərə aid idi. Qədim yunan filosofu Aristotel söz və psixi təcrübə arasındakı əlaqəni belə izah edirdi:

*Deyilən sözlər əqli təcrübəni, yazılan sözlər isə deyilən sözləri ifadə edir. İnsanların xətti fərqləndiyi kimi onların nitqi və səsi də fərqli olur. Ancaq əqli təcrübəni ifadə edən sözlər, obrazlardan yaranan predmetlər kimi hamı üçün eyni şeydir.*

Aristotelin sözlər bizim “əqli təcrübəmizi” ifadə edir fikri NLP-nin yazılan və deyilən sözlər özlüyündə “alt qat”da olan psixi və linqvistik gerçəkliyi ifadə edən “üst qatdır” fikri ilə səsleşir. Nəticə etibarilə sözlər psixi təcrübəni eyni anda həm əks etdirir, həm də formalaşıdır bilir. Bu xüsusiyyət onları fikrin və digər şüuri və ya qeyri-şüuri psixi proseslərin güclü aləti edir. Şəxsin istifadə etdiyi özünəməxsus sözlərin köməyi ilə onun alt qata enərək insanın dil nümunələrində öz əksini tapan gizli psixi prosesləri müəyyənləşdirir və onlara təsir edə bilərik. Bu nöqtəyi nəzərdən dil sadəcə olaraq bizim psixi təcrübəmizi çatdırmağımız üçün “epifenomen” və ya kortəbii işarələr yığını deyildir; bu bizim psixi təcrübəmizin mühüm və ayrılmaz parçasıdır. Bendler və Qrinderin göstərdiyi kimi:

*Dilin təmsil sistemini yaratmağa cavabdeh olan sinir sistemi həm də insanların yaratdığı – göz, kinestetik və s. dünya modellərini yaradan sinir sistemidir. Bu sistemlərdə də eyni struktur prinsiplər işləyir.*

Belə ki, dil bizim təcrübə və digər daxili təmsil sistemlərdəki fəaliyyətimizi təkrarlama və hətta əvəz edə bilir. Anlamaq lazımdır ki “söhbət” sadəcə olaraq bizim nəşə haqqında olan təsəvvürümüzü əks etdirmir, həm də doğurdan da yeni inanc yaratma və əvvəlki inancı dəyişmə gücünə malikdir. Deməli, dil insan həyatının dəyişməsi və sağlması prosesində çox güclü potensiala malikdir.

Məsələn, qədim yunan fəlsəfəsində “loqos” anlayışı özündə bəşəriyyətin idarəçi və birləşdirici prinsiplərini ehtiva edirdi. Herakl (b.e.ə. 540- 480-cı illər) “loqosu” “bütün əşyaların bir-biri ilə bağlı olduğu və təbiətdə bütün hadisələrin baş verdiyi universal prinsip kimi müəyyən edirdi”. Stoiklər “loqosu” hər bir reallığa xas və ona daxil olan idarəçi və ya yaradıcı kosmik prinsip adlandırırdılar. Ellinli filosof Filonun (İsa Məsihin müasiri) fikrincə, “loqos” mütəlq reallıqla hissi dünya arasında vasitədir.

## *Xəritə və ərazi*

NLP və “Dilin sehri”ndə qəbul edilən dil yanaşmasının güşə daşını “xəritə ərazinin eyni deyil” prinsipi təşkil edir. Bu prinsip ilk dəfə ümumi semantikanın banisi Alfred Kojibski (1879-1950) tərəfindən ifadə olunmuşdur. O, bizim “dünya xəritə”mizlə dünyanın özü arasında olan fundamental fərqləri əks etdirir. Kojibskinin dil fəlsəfəsi NLP-nin inkişafına güclü təsir göstərmişdir. Kojibskinin semantika sahəsində əsərləri ilə Noam Çomskinin transformasiyon qrammatikanın sintaksis nəzəriyyəsi neyrolinqvistik proqramlaşdırmanın “linqvistik” nüvəsini təşkil edir.

A.Kojibski “*Science and Sanity*” (1933) əsərində belə bir fikir yürüdür ki, bizim cəmiyyətin inkişafı daha çox insanda simvolik representasiya, yaxud xəritə yaratmağa və istifadə etməyə qadir olan çevik sinir sisteminin olması ilə müəyyən edilir. Məsələn, dildə təcrübəmizi cəmləməyə və ümumiləşdirməyə, yaxud onu digərlərinə ötürməyə imkan verən, bununla da onları həmin səhvləri etməkdən və ya yaradılmış olanı yenidən yaratmaqdan xilas edən xəritə dünya modelinin müxtəlifliyidir. Kojibskinin fikrinə görə, heyvanlarla müqayisədə dil ümumiləşdirməsinə olan qabiliyyət insan inkişafını təmin edir. Ancaq həmin mexanizmləri anlamaq və tətbiq etməkdə buraxılan səhvlər bir çox problemlərin kökündə dayanır. Kojibski hesab edirdi ki, insana dildən düzgün istifadə etməyi öyrətmək lazımdır və bunun hesabına xəritə ilə ərazi arasında yaranan dolaşılıqdan qaynaqlanan lazımsız konflikt və anlaşılmazlıqların qarşısını almaq olar.

Xüsusən, Kojibskinin “fərdiyyət qanunu” bildirir ki, “nə tam oxşar olan iki insan, nə oxşar olan şərait, nə də hər hansı prosesin iki oxşar mərhələsi yoxdur”. Kojibski qeyd edir ki, bizim təcrübələrimizin cəmi, söz və anlayış ehtiyatımızı xeyli dərəcədə qabaqlayır və bu bizi iki və artıq situasiyanı eyniləşdirmək və ya “səhv salmaq” təhlükəsinə məruz qoyur (bu NLP-də “ümumiləşdirmə” və ya “ikimənalı” adını almışdır). Məsələn “pişik” sözü bu növün milyon fərqli fərdinə, eyni heyvanın fərqli həyat mərhələlərinə, bizim fikri obraz, illüstrasiya və şəkillərimizə metaforik olaraq insana (“həmin

pişik”) və hətta p-i-ş-i-k hərf yığımına aid istifadə edilir. Beləliklə, kimsə “pişik” sözünü tələffüz etdikdə heç də həmişə aydın olmur ki, danışan nəyi nəzərdə tutur: dördayaqlı heyvanı, üç hərfləli sözü və ya ikiayaqlı insanı.

Kojibskinin fikrincə danışıda daha böyük uğura nail olmaq və gündəlik yaşantılarının bənzərsizliyini lazımınca qiymətləndirmək üçün insanlara özünün dil imkanlarını dərk etmək və genişləndirməyin yollarını öyrətmək olduqca vacibdir. O, insanlara öz təcrübəsini sözlərin ənənəvi mənasına görə deyil, konkret şəraitə uyğun olan bənzərsiz faktlara istiqamətlənərək dəyərləndirmək üçün vasitələr yaratmağa çalışırdı. Kojibski, insanların dərhal reaksiya verməkdə tələsməməyin, hər bir situasiyanın bənzərsiz xüsusiyyətlərinə və onun alternativ yozumuna fikir verməyin tərəfdarı idi.

Kojibskinin ideya və metodları NLP-nin təməlində dayanan “əjdahalardan” hesab olunur. Kojibski ilk dəfə 1941-ci ildə “neyrolinqvistikanı” ümumi semantika ilə bağlı olan vacib elmi axtarış sahəsi adlandırmışdır.

NLP-də göstərilir ki, bizim hər birimizin gündəlik təcrübəmizin nəticəsi olaraq dil və sensor təmsil sisteminin köməyi ilə formalaşan daxili xəritə üzərində qurulan şəxsi “dünya xəritəmiz” var. Məhz bu “neyrolinqvistik” xəritələr gerçəkliyin özündən də daha çox dərəcədə ətraf aləmi necə interpretasiya etmək və reaksiya verməyimizi, eləcə də davranış və təcrübəmizə hansı mənanı verməyi müəyyən edir. Şekspirin Hamletinin dediyi kimi, “Yaxşı və ya pis olan yoxdur; bunları düşüncə belə edir”.

“Sehrin strukturu” kitabında (I hissə) R.Bendler və C.Qrinder qeyd edirlər ki, ətraf aləmə effektiv və qeyri-effektiv reaksiya verən insanlar arasında fərq əsasən onların daxili dünya modellərinin funksiyası ilə əlaqəlidir:

*Yaradıcı şəkildə reaksiya verib və qarşılaşdırları çətinliklərin öhdəsindən müvəffəqiyyətlə gələn insanlar... – bütöv bir representasiyaya sahib olan və ya qərar qəbul edən anda geniş spektrdə imkanlar görən şəxsi situasiya modelinə malik insanlardır. Digərləri isə özlərini heç özləri üçün də heç biri cəlbədicilərin və məh-*

*dud imkanlara malik olan insanlar kimi qavrayırlar.... Biz aşkar etdik ki, onları əhatə edən dünya heç də məhdud və ya alternativdən məhrum deyil. Amma bu insanlar onların dünya modelinə uyğun gəlmədiyi üçün mövcud imkanlara göz yumurlar.*

Kojibski tərəfindən xəritə ilə ərazi arasında aşkarlanan fərqlərə görə bizim davranışımız reallığın özü ilə deyil, reallığın daxili modelləri ilə müəyyən olunur. Ona görə də daima öz “dünya xəritəmizi” genişləndirməliyik. Böyük alim Albert Eynşteynin fikrinə görə, “bir təfəkkürün yaratdığı problemləri eynilə həmin təfəkkür tərzinin köməyi ilə həll etmək mümkün deyildir”.

NLP-də təsdiq edilir ki, əgər sən öz xəritəni genişləndirə və ya zənginləşdirə bilsən, elə həmin reallıqda çoxlu alternativlər görə bilsən. Nəticə etibarlı ilə sən nə etməyindən asılı olmayaraq, hər şeydə daha müdrik və uğurlu olacaqsan. NLP-nin ilkin məqsədi insanlara öz reallıq xəritəsini genişləndirmək, zənginləşdirmək və tamamlamağa kömək edən vasitələri yaratmaqdan ibarətdir (“Dilin sehri” nümunələri kimi). NLP-də hesab olunur ki, sənin dünya xəritən nə qədər zəngindir, reallıqda baş verən istənilən məsələnin həllində sənə bir o qədər də çox imkanlar açılacaq.

NLP nöqtəyi-nəzərdən yeganə “düzgün” və ya “doğru” olan “dünya xəritəsi” mövcud deyil. Bizlərdən hər birimizin bənzərsiz şəxsi xəritəsi və ya dünya modeli var və heç bir xəritə reallığı digərindən “daha düzgün” və ya “daha doğru” əks etdirmir. Çox güman ki, məsələ bizlərdən kiminsə öz problemlərinin öhdəsindən daha uğurlu bacarması onun çoxlu perspektiv və seçim imkanına malik olan “dünya xəritəsinə” malik olmasındadır. Belə insanlar dünyanı daha zəngin və geniş qəbul edərək təşkil edir və ona reaksiya verirlər.

## *Təcrübə*

Bizim “dünya xəritəmiz” ətrafımızdakı dünyanı duymaq, hiss etmək və qavrama prosesinə, həmçinin bizim bu dünyaya olan daxili reaksiyamızla sensor təcrübəyə qarşı qoyula bilər. Bizim günəşin batmağı ilə bağlı müşahidəmiz, kiminləsə etdiyimiz mübahisə və ya

keçirilmiş məzuniyyət “təcrübəmiz” şəxsi qavrayışa və bu hadisədə iştiraka aiddir. NLP-də belə hesab edilir ki, təcrübə xarici aləmdən daxil olan və duyğu üzvləri vasitəsilə əldə edilən, həmçinin daxili-mizdə baş verən assosiativ xatirələr, fantaziyalar, hiss və emosiyalar vasitəsilə qəbul edilən informasiyalardan hasil olur.

“Təcrübə” termini, həmçinin bizim həyatımızda olan toplanmış biliklərə aid də istifadə edilir. Duyğu üzvlərindən keçən informasiya mövcud biliklərin köməyi ilə kodlaşdırılır və ya “yığılır”. Beləliklə, biz şəxsi dünya modelimizi qurmaq üçün təcrübəmizdən xammal kimi istifadə edirik.

*Sensor təcrübə* – duyğu üzvləri (göz, qulaq, dəri, burun və dil) tərəfindən qəbul edilən informasiya və bu informasiyadan törəyən ətraf aləm haqqında olan bilikdir. Duyğu üzvləri insanların və digər heyvanların xarici aləmi qəbul etdiyi cihaz formasındadır. Hər bir sensor kanal çoxlu növ qıcıqlandırıcıya (ışıq və səs dalğaları, fiziki əlaqə və s.) və bu qıcıqlandırıcının növündən asılı olan öz xüsusiyyətlərinə reaksiya verən özünəməxsus süzgəc kimi fəaliyyət göstərir.

İnsanın ətraf aləmlə ilk əlaqəsini təmin edən duyğu üzvləri özünəməxsus şəkildə “dünyaya açılan pəncərələrdir”. Bizim mövcudluğumuz haqqında hər növ informasiya ondan keçir. Ona görə də NLP-də sensor təcrübəyə böyük əhəmiyyət verilir və hesab olunur ki, o insan üçün xarici aləm haqqında başlıca bilik mənbəyi, dünya modellərinin qurulması üçün əsas tikinti materialıdır. Uğurlu təhsil, ünsiyyət və modelləşdirmə sensor təcrübə üzərində qurulub.

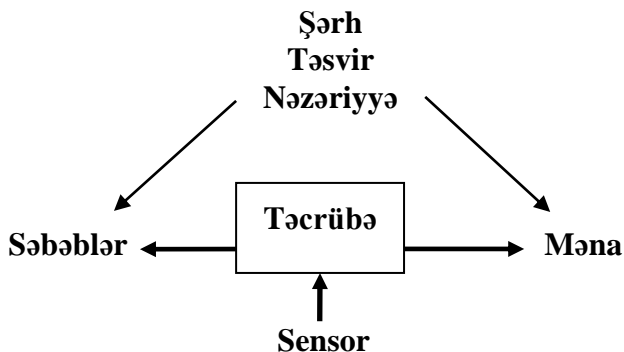
Sensor təcrübəni çox güman ki, insan beyninin çıxardığı, duyğu üzvlərinin qəbul etdiyi fantaziya və hallüsinasiya kimi digər növ təcrübələrə qarşı qoymaq olar. Duyğu üzvləri vasitəsilə alınan təcrübəyə əlavə olaraq insanın “fikir”, “inanc”, “dəyər”, “özünü hiss etmə” kimi daxili dünyanın yaratdığı təcrübədən ibarət olan informasiya sistemi də daxildir. Bu daxili biliklər sistemi bizim hisslərimizi cəmləşdirən və yönəldən “daxili” süzgəclər dəsti yaradır (və həmçinin duyğu üzvlərindən daxil olan məlumatları silir, təhrif edir və ümumiləşdirir).

Sensor təcrübə bizim “dünya xəritəmizi” genişləndirmək üçün ətraf reallıq haqqında yeni informasiya almanın ilk vasitəsidir. Artıq formalaşmış biliklərin süzgəcləri tez-tez yeni və potensial əhəmiyyətli sensor informasiyanı qeydə alırlar. NLP-nin bir vəzifəsi də Olds Haxslinin adlandırdığı şüurun “azaldan klapanını” genişləndirməklə insanlara daha geniş həcmdə sensor təcrübə qəbul etməyi öyrətməkdir. NLP-nin baniləri Con Qrinder və Riçard Bendler daima öz tələbələrinə mücərrəd planlaşdırma və ya “qarabasmalar” əvəzinə “sensor təcrübədən istifadənin” vacibliyini xatırladırdılar.

Əslində NLP texnikalarının çoxunun əsasında bu və ya digər situasiyada sensor təcrübənin həcmi maksimal çoxaltmağa imkan verən müşahidə vərdişləri dayanır. NLP-də hesab olunur ki, uğurlu dəyişiklik üçün “hissə gəlmək” qabiliyyəti lazımdır. Bunun üçün biz daxili süzgəclərimizi susdurmağı öyrənməli və xarici dünyadan birbaşa gələn sensor təcrübəni almalıyıq. Əslində NLP- də ən vacib bacarıqlardan biri də xarici aləmə yönəlmə (*uptime*) rejiminə daxil ola bilmək qabiliyyətidir. Bütün sensor qavrayışımızın xarici aləmə “burada və indi” də cəmləşdiyi vəziyyət “uptime” rejimi adlanır. “Aptaym” rejimi və bunun nəticəsi olaraq sensor təcrübənin artan həcmi bizi əhatə edən çoxlu imkanlar dərki kimi həyatı daha dolğun qəbul etməyə və ondan həzz almağa imkan verir.

Beləliklə, bizim “təcrübə” bu təcrübə üçün yaradılan “xəritələrə”, “nəzəriyyələrə” və ya “izahlara” qarşı qoyula bilər. NLP-də *ilkin* və *ikinci dərəcəli* təcrübə arasında fərqin olduğu qeyd olunur. “İlkin” təcrübəyə bizim duyğu üzvləri vasitəsilə qəbul etdiyimiz informasiya aid edilir. “İkinci dərəcəli” təcrübə bizim tərəfimizdən başlıca təcrübəni əks etdirmək və qaydaya salmaq məqsədilə yaradılan verbal və simvolik xəritələr ilə bağlıdır. İlkin təcrübə bizim ətraf əraziləri birbaşa qavramağımızla bağlı olan funksiyadır. İkinci dərəcəli təcrübə bizim daxili xəritələrimizdən, baxışımızın təsviri və izahından alınır və xeyli dərəcədə azaldılır, təhrif olunur və ümumiləşdirilir (şəkil 1). Birbaşa qavramada biz duyduqlarımız və hiss etdiklərimizlə əlaqəli heç bir narahtlıq və ziddiyətli fikirlər yaşamırıq.





*Şəkil 1. Sensor təcrübə bizim dünyə modellərimizi qurmaq üçün istifadə etdiyimiz xammaldır*

Məhz ilkin təcrübə bizim mövcudluğa rəngarənglik, mənalıq və bənzərsizlik qatır. İlkin təcrübə daha zəngin və mükəmməl alınır, nəinki bizim onun əsasında edə biləcəyimiz istənilən xəritə və ya izah. İşlərində uğurlu olan və həyatdan zövq alan insanlar informasiyanın böyük hissəsini onların hiss “etməli” olduğu və ya hiss etmək üçün gözlədikləri süzgəclərdən keçirməyərək birbaşa qəbul etməyə qadirdirlər.

NLP nöqtəyi nəzərdən bizim subyektiv təcrübəmiz bizim üçün “reallıqdır” və bizim onunla qarşılaşdırdığımız istənilən nəzəriyyə və interpretasiyalar qarşısında üstünlük hüququna malikdir. NLP-də hətta adi təsəvvür (məsələn, “sirli” və ya “keçmiş həyat təcrübəsi”) çərçivəsindən kənara çıxan istənilən təcrübənin subyektiv etibarlılığı şübhə altına qoyulmur. Səbəb-nəticə əlaqələri və ya sosial məzmunla bağlı olan nəzəriyyə və interpretasiyaları inkar etmək olar, ancaq təcrübə özü-özlüyündə bizim həyatımız haqqında əhəmiyyətli informasiyadır.

NLP-də nümunə və çalışmalarda təcrübəyə böyük əhəmiyyət verilir. NLP üzərində qurulan fəaliyyət (əsasən də elmi axtarış) “təcrübə ilə rəhbərlik etmək” ənənəsinə malikdir. Əgər nəyisə bir-

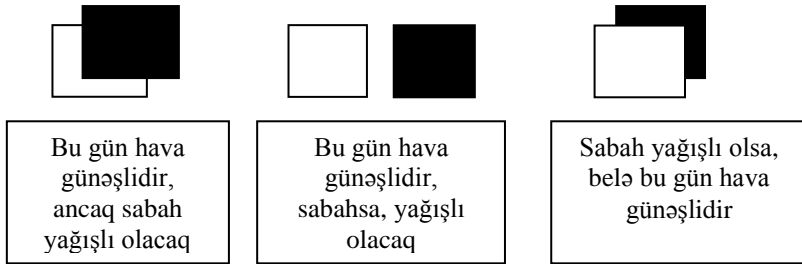
baş, yəni vəziyyəti qiymətləndirmək və əqli nəticə verməklə korlamasaq, onda təəssüratlarımız daha zəngin və parlaq olacaqdır.

NLP-nin digər model və anlayışları kimi “Dilin sehri” bizə dünyanın qəbulunu və onun potensial imkanlarını bloklayan və təhrif edən süzgəc və xəritələri anlamağa kömək edir. Bu süzgəclərin mövcudluğunu dərk etdikdə onlardan xilas ola bilərik. “Dilin sehri” qəliblərinin məqsədi – insanlara öz perspektivlərini zənginləşdirmək, “dünya xəritələrini” genişləndirmək və öz təcrübəsi ilə birləşməyə kömək etməkdir.

Ümumilikdə “Dilin sehri” qəliblərini bu inancların qurulduğu inanc və mental xəritələrə təsir edən dil çərçivələrinin dəyişməsi kimi də səciyyələndirmək olar. Bu qəliblər insanlara bu və ya digər şərait və ya vəziyyətlərdə öz qavrayışını “çərçivəyə salmaq”, yəni “onlara durğu işarələri qoymaq” və onları digər nöqtəyi-nəzərdən qiymətləndirməyə imkan verir.

### *Dil təcrübəni necə çərçivələyir?*

Sözlər təkcə bizim təcrübəmizi əks etdirməyə xidmət etmir. Onlar tez-tez bəzi cəhətləri ön plana, digərlərini isə fon olaraq xidmət etdiyi özünəməxsus “çərçivəyə” salır. Məsələn, birləşdirici sözlər olan “ancaq”, “və”/“ancaq” və “əgər hətta” ya baxaq. Biz öz ideya və ya narahatlığımızı onların köməyi ilə əlaqələndirəndə, sözlər bizim diqqətimizi eynilə həmin yaşantıların müxtəlif aspektlərinə mərkəzləşdirməyə məcbur edir. “Bu gün hava günəşlidir, ancaq sabah yağış yağacaq” cümləsi bizdə sabahkı yağış ilə bağlı narahatlıq doğurur, ancaq biz demək olar ki, bugünkü havanın günəşli olması faktını nəzərə almırıq. Bu ifadələri “ancaq” sözü ilə bağlasaq: “Bu gün hava günəşlidir, ancaq sabah yağış yağacaq”, onda məna yükü eyni dərəcədə hər iki hadisənin üzərinə düşür. Əgər desək ki, “Bu gün hava günəşlidir, sabah yağışlı olsa, belə” onda diqqətimiz birinci ifadə üzərində cəmləşəcək, ikinci isə arxa planda qalacaq (şək.2)



**Şəkil 2. Sözlər çərçivələrin fərqli aspektlərini ön plana çəkərək bizim üçün onları müəyyən edir**

Dil çərçivələrinin qurulması və bu cür yenidənçərçivələmə cümlələrin özünün məzmunundan asılı deyil. Məsələn, “Mən bu gün xoşbəxtəm, ancaq bilirəm ki, bu çox çəkməyəcək”, “Mən bu gün xoşbəxtəm və bilirəm ki, bu çox çəkməyəcək”, “Bilsəm də ki, bu çox çəkməyəcək mən bu gün xoşbəxtəm” ifadələrində mənə yükü hava haqqındakı fikirlərdəki kimi hərəkətə keçir.

Təsdiq cümləsində də bu doğrudur: “Mən nəticəyə nail olmaq istəyirəm, *ancaq* mənim problemlərim var; “Hətta mənim problemlərim olsa da, mən nəticəyə nail olmaq istəyirəm”; “Problemlərim *olsa belə*, nəticəyə nail olmaq istəyirəm”. Biz kontekstdən asılı olmayaraq insanın nitqində rast gəldiyimiz strukturu *qəlib* (pattern) adlandırırıq. Məsələn, insanlar var ki, onlar üçün öz təcrübəsinin pozitiv tərəfi ilə daim sui-istifadə nümunəsi adi hal alıb. Burada onlara “ancaq” sözü kömək edir.

Bu növ dil çərçivəsi bizim konkret fikir və situasiyaları necə interpretasiya və onlara necə reaksiya verməyimizə güclü şəkildə təsir edə bilər. Növbəti ifadə üzərində düşünün: “Əgər bunun üzərində yaxşıca çalışsan, istədiyini edə bilərsən”. Bu cümlə insana özünə və öz gücünə əminliyi təlqin etməyə qadirdir. Onda bizim təcrübəmizin iki mühüm elementi səbəb-nəticə zəncirində birləşəcək: “istədiyini etmək” və “yaxşıca çalışmaq”. “İstədiyini etmək” – sözsüz ki, cazibədar şeydir. İkinci hissə elə də maraqlı görsənmiş – “yaxşıca çalışmaq”. Bununla belə onları elə bağlayaq ki, “istədiyini et-

mək” ön planda olsun, biz güclü motivasiya üçün ön şərtlər yaradı-  
rıq, çünki arzu və istək öz həlli üçün resurslarla birləşir.

Sözlərin yerini dəyişəndə baş verəcəklərə diqqət yetirin: “Əgər  
sən yaxşıca çalışmağa hazırsansa, istədiyini edə bilərsən”. Baxmaya-  
raq ki, ifadə həmin sözlərdən ibarətdir, onun təsiri zəif olmuşdur,  
çünki “yaxşıca çalışmaq” istəyi düzgün olaraq ön plana çıxmışdır.  
İndi cümlə daha çox kimisə tənbellik etməməyə inandırmağı xatırla-  
dır, nəinki “istədiyini edə bilərsən” pozitiv deyimini. İkinci variantda  
istədiyini edə bilmək imkanı ağır zəhmət üçün mükafat kimi görənir.  
Birinci fikirdə çalışmaq istəyi “istədiyini etmək” üçün lazım olan da-  
xili resurs çərçivəsinə yerləşdirilib. Bu qədər cüzi bir fərq ismarıcın  
necə qavranılmasına və başa düşülməsinə güclü təsir edə bilər.

### *“Hətta olsa, belə” çərçivəsi*

Verbal nümunələri ayırd etmək bacarığı, bizə öz hisslərimizin  
mənasına təsir etməyə kömək edə biləcək dil vasitələri yaratmağa  
imkan verir. Belə vasitəyə nümunə olaraq “hətta olsa, belə” çərçivə-  
sinin köməyi ilə yaradılan yenidən formalaşdırmaqdır. Bu nümunə  
hər cümlədə sadəcə olaraq “ancaq” sözünün “hətta olsa, belə” sözü  
ilə əvəzlənməsidir. Belə ki, “ancaq” sözü pozitiv həyəcanı ya azal-  
dır ya da “dəyərsizləşdirir”.

#### *Tapşırıq*

Onu aşağıdakı sxemə uyğun olaraq istifadə etməyə çalışın:

1. Pozitiv narahatlığın “ancaq” sözü ilə “dəyərsizləşdiyi” cüm-  
ləni tapın.

*Nümunə: Mən problemlili situasiyadan çıxış yolu tapdım, an-  
caq o yenə təkrarlana bilər.*

2. “Ancağı” “hətta olsa, belə” ilə əvəz edin və diqqətinizin nə-  
yin üzərinə mərkəzləşdiyinə fikir verin.

*Nümunə: Hətta o yenidən təkrarlansa belə mən problemdən  
çıxış yolu tapmışam.*

Bu struktur bizə ölçüb-bişilmiş nöqtəyi-nəzəri qoruyub saxla-  
yaraq diqqətimizi pozitiv anlarda saxlamağa imkan verir. Bu üsul  
“bəli, ancaq...” nümunəsindən istifadə etməyə meyilli olan insanlar-  
la iş zamanı çox səmərəlidir.

## II BÖLMƏ

# ÇƏRÇİVƏLƏR VƏ YENİDƏN ÇƏRÇİVƏLƏMƏ

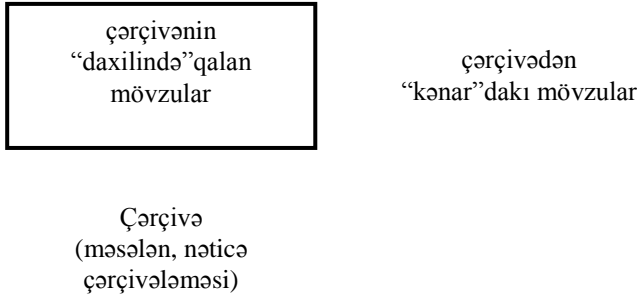
---

### *Çərçivələr*

Çərçivə və ya psixoloji “çevrə” bizim fikir və hərəkətlərimizi müəyyən edən ümumi istiqamətlə əlaqədardır. Bu mənada çərçivələr bu və ya digər hadisə və ya yaşantının koqnitiv *kontekstinə* aiddir. Adından da bəlli olduğu kimi çərçivə insanın ətraf aləm ilə qarşılıqlı təsirinə sərhəd və məhdudiyyətlər qoyur. Çərçivələmələr bizim ayrı-ayrı hissləri və hadisələri necə şərh etməyimizə, reaksiya verməyimizə böyük təsir göstərir. Belə ki, bu yaşantılarda çərçivələmələr “vurğuların tənzimləyicisi” rolunu oynayır və diqqətimizi yönləndirir. Məsələn, xoşagəlməz hadisəni 5 dəqiqə sonra çərçivə daxilində qəbul etsək, onda o hal bizi iflic edə bilər. Ancaq yaşanılmış ömrün fonunda bu hadisələr çox adi görünə bilər. Çərçivələmələr qarşılıqlı təsirlərə xeyli məhsuldarlıq verir, çünki hansı informasiya və mövzuların onun məqsədinə uyğun gəlib-gəlmədiyini o müəyyən edir.

Çərçivələmədən istifadənin gündəlik nümunəsi “müvəqqəti çərçivə”dir. Görüşü və ya məsələ həllini 10 dəqiqəlik çərçivəyə yerləşdirməklə bu zaman kəsiyində nə edə biləcəyimizin həcmi müəyyən edirik. Müvəqqəti məhdudiyyətlər diqqət obyektini, müzakirə üçün yararlı olan mövzu və əşyaları, həmçinin çəkilmiş səyin növ və dərəcəsini müəyyən edir. Eyni toplantı və ya çalışma üçün 1 və ya 3 saatlıq bir zaman çərçivəsi olduqca fərqli dinamiklər yaradacaqdır. Qısamüddətli çərçivələmələr bizə diqqətimizi vacib məsələlərə yönəltməyə məcbur etdiyi halda, uzunmüddətli çərçivələr əlaqələrin paralel şəkildə inkişaf etdirilməsinə imkan yaradır. Əgər işgüzar görüş üçün 15 dəqiqəlik məhdudiyyət qoysaq, onda söhbət sonu açıq və kəşfə yönəlmiş bir beyin fırtınası olaraq deyil, vəzifə yönümlü bir toplantı olaraq planlaşdırılacaq.

NLP-də daha çox “nəticə”, “sanki” və “uğursuzluq yox, nəticə” kimi çərçivələr istifadə olunur. Nəticə çərçivəsini əsas vəzifəsi, diqqəti məqsəd və arzu edilən vəziyyət üzərində mərkəzləşdirmək və onun üzərində saxlamaqdır (şək. 3).



**Şəkil 3. Çərçivələr diqqəti yönləndirir və hadisələrin yozumuna təsir edir**

Nəticə çərçivəsini, problem çərçivəsi ilə qarşılaşdırmaq daha ağılabatandır (cədvəl 1). Problem çərçivəsi “arzu edilən” və “vacib olana” deyil “düzgün olmayan” və ya “arzu olunmayana” əhəmiyyət verir. Belə olan halda insanın diqqəti arzuolunmaz əlamətlərə və onların səbəbinin axtarışına yönəlir. Nəticə çərçivəsi isə əksinə diqqətimizi arzuolunan nəticələrə və həmçinin onlara nail olmaq üçün lazım olan resurslara yönləndirməyə vadar edir. Beləliklə, nəticə çərçivəsi insanı problemin həllinə və pozitiv gələcəyə istiqamətləndirir.

**Cədvəl 1**

**Nəticə çərçivəsi ilə problem çərçivəsinin müqayisəsi**

Nəticə çərçivəsi	Problem çərçivəsi
Nə istəyirsən? Buna necə nail olmaq olar? Bunun üçün nə lazımdır?	Problem nədədir? Nə üçün bu problem yaranıb? Buna səbəb olan nədir? Bu kimin səhvidir?

Nəticə çərçivəsinin tətbiqi, problemin məqsədlə, “neqativ” sözlərdən istifadənin isə “pozitiv” sözlərlə əvəz olunmasını nəzərdə tutur. NLP nöqteyi nəzərdən istənilən problemi sorğu və ya dəyişmək kimi, “böyümək” və ya nəyisə öyrənmək imkanı kimi qəbul etmək olar. Bu cür yanaşmada bütün “problemlər” yaxşı gedişatı nəzərdə tutur. Əgər biri deyirsə ki, “Mənim problemim uğursuzluqdan qorxmaqdır”, – onda güman etmək olar ki, danışanın gizli məqsədi uğura nail olmaq inamını əldə etməkdir. Eyni ilə əgər problem “gəlirin azalmasıdırsa”, onda arzuolunan nəticə gəlirin çoxalmasıdır.

İnsanlar tez-tez bilməyərəkdən nəticəni neqativ formada ifadə edirlər: “Mən utanmaq istəmirəm”, “Mən siqaret çəkmək istəmirəm” və s. Belə halda diqqətimiz problemə yönəlir və nə qədər təzadlı olsa da, gizli formada problemin “xeyrinə” danışırıq. “Qorxaq olmaq istəmirəm” fikrinin ayrılmaz hissəsi “qorxaq olmaq” fikridir. Nəticə çərçivəsini qurarkən biz özümüzə soruşuruq: “Sən nə istəyirsən?” yaxud “Əgər qorxaq olmasaydın onda nə hiss edərdin?”

Sözsüz ki, problemin həllini axtaran zaman əlamətlər və onların səbəblərini araşdırmaq vacibdir. Ancaq bunu arzu edilən hala yetişmək kontekstində etmək daha düzgündür. Əks halda əlamət və səbəblərin araşdırılması heç bir nəticə verməyəcək. Əgər informasiya nəticə və ya arzuolunan vəziyyətlə bağlı olaraq toplanırsa, onda problem sona qədər öyrənilməsə də, belə onun həll yolu tapıla bilər.

NLP-nin digər çərçivələri də eyni prinsiptən istifadə edir. “Sanki” çərçivələməsi bizi arzu olunan vəziyyətə və ya nəticəyə artıq nail olunmuş kimi hərəkət etməyə vadar edir. “Səhvə qarşı əks əlaqə” çərçivələməsi olan problemləri və ya səhvləri əks əlaqə kimi izah etməyə imkanı verir. Bu da öz növbəsində arzu olunan vəziyyətə (uğursuzluq kimi yox) aparan yolda düzəlişlər etməyə kömək edir.

Çox güman ki, “Dilin sehri”ndə verbal qəliblərin əsas funksiyası – insanlara diqqətini: 1) problem çərçivəsindən arzu olunan nəticə çərçivəsinə, 2) uğursuzluq çərçivəsindən əks əlaqə çərçivəsinə, 3) mümkünsüzlük çərçivəsindən “ola bilər” çərçivəsinə keçirməyi öyrənməyə kömək etməkdir.

Yuxarıda polis qadın, psixiatr, həkim, məşqçi və digərləri ilə təsvir edilən hallar çərçivənin dəyişməsi illustrasiyalarıdır. Psixiatr, həkim, qayğıkeş əmi, ana və məşqçi – onların hər biri öz partnyoruna nəticə və ya əks əlaqə çərçivəsində olsun, – deyə “problemlı” və ya “səhv” halın qavranılmasını dəyişməyə kömək etmişlər. Diqqəti-ni problemdən nəticəyə keçirə bilmək qabiliyyəti qəhrəmanlara öz-ləri üçün yeni imkanlar açmağa imkan verdi. (Hətta, polis qadının özünü teleatelyedən gələn usta kimi qələmə verməsi metaforik yolla nəticə və əks əlaqə çərçivəsinə keçmədir: bu halda vurğu lazımsız əşyalardan “xilas olmağa” deyil, “təmirə” edilmişdir).

### *Nəticələrin dəyişdirilməsi*

Biz artıq o haqda danışmışdıq ki, məqsəd fəaliyyəti yönləndirir. Bu o deməkdir ki, nəticənin özü nəyin uyğun, uğurlu və “çərçivə daxilinə” düşən kimi qəbul edilən, nəyin isə işə aidiyyəti olmayan, lazımsız və “çərçivədən kənar” qalmasını müəyyən edən çərçivəni yaradır. Məsələn, “beyin həmləsi” iştirakçıları üçün arzuolunan nəticə “yeni, orijinal ideyaların” olmasıdır. Bu nəticəyə çatmaq üçün gözlənilməz bənzətmələr, kobud zarafatlar, “axmaq” suallar və digər davranış qəribəlikləri daha ağılabatan və dəyərli ola bilər. Və yaxud əksinə, mövcud həll və strategiyalardan istifadə cəhdi və “əşyalara real baxmaq istəyi” ağılasıgmaz və lazımsız görünə bilər.

Eyni zamanda əgər işgüzar görüş “beyin həmləsi” ilə bağlı yox, vacib müştəri ilə olan danışığın son mərhələsindən ibarət olsaydı, onda arzu olunan nəticə “istehsalatla bağlı razılığın əldə edilməsi və müəyyən məhsulların çatdırılması” məsələsi olardı. İnandırıcı deyil ki, bu halda gözlənilməz bənzətmələr, kobud zarafatlar, “axmaq” suallar və “anormal” davranış ağılabatan və işə yararlı olsun (təbii ki, danışığın dalana dirəndiyi anlarda çıxış üçün bir qədər beyin həmləsinin lazım olduğu şəraitdən başqa).

Eyni ilə bizim “bir-birimizi yaxşı tanımaq” məqsədinə uyğun olan hərəkətlərimiz, “müəyyən edilmiş müddətə çatdırmaq” məqsədinə uyğun olan hərəkətlərimizdən fərqlənəcək. Beləliklə, bu və ya



digər şəraitdə diqqət mərkəzi olan nəticənin dəyişməsi, bizim bu anda ağlabatan və vacib olan fikir və qavrayışımızı dəyişmək gücündədir.

“Digər nəticə” qəlibi insanın diqqətini bu və ya digər təhlil və ya ümumiləşdirmədə nəzərdə tutulan məsələyə yönəldir. Bu qəlibin məqsədi – mövcud fikir və ya ümumiləşdirmənin düzgünlüyünü şübhə altına salmaqdadır (və ya təsdiqləmə).

Məsələn, hər hansı bir məsələni həll edib “gözlənilən nəticələrə” nail ola bilməyən seminar iştirakçısını təsəvvür edək. Belə hal tez-tez olur, çünki arzuolunan nəticə – “məsələni mükəmməl həll etməkdir”. Bu fikrə aşağıdakı nəticə uyğun gəlir: *“Əgər sən gözlənilən nəticəyə nail ola bilmirsənsə, deməli sən nəyisə səhv etmişən və yaxud kifayət qədər səriştəli deyilsən”*. Nəticənin həlli məsələsinin “tədqiqat”, “dərkətmə”, “özü üçün nəyisə kəşf etmə” məqsədinə doğru hərəkəti, bizim məsələni həll edərkən alınan təcrübəni necə qiymətləndirməyimizə və izahımıza təsir etmək gücünə malikdir. Əgər nəticəni “özün üçün nəsə yeni bir şey kəşf etmək” kimi ifadə etsək, onda “məsələni mükəmməlliklə həll etmə” də olan səhv, uğur ola bilər.

Deməli, “başqa nəticə” qəlibindən istifadə edərək seminar aparıcısı iştirakçıya deməlidir: *“Bu tapşırığı yerinə yetirərkən sizin borcunuz əldə etdiyiniz naliyyətləri nümayiş etdirmək yox, nə isə yeni bir şeyi öyrənmək idi. Necə düşünürsüz, tərəf müqabilinizlə qarşılıqlı əlaqədə nə isə yeni bir şey öyrənə bildiz?”*.

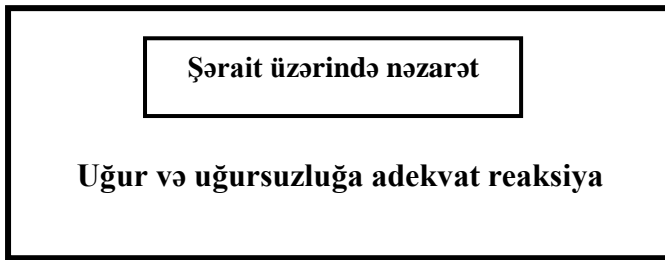
Oxşar prinsip bizim bütün həyat təcrübəmizə şamil olunur. Əgər problemlə anlara verəcəyimiz reaksiyaları “rahat və təhlükəsiz yaşamaq” nəticəsinə uyğun qiymətləndirsək, onda elə gələ bilər ki, biz ancaq və ancaq uğursuzluğa düçar oluruq. Yox, əgər həmin anı “döyüşərək bərkimək” nəticəsi nöqtəyi-nəzərdən qavrasaq, onda arzu olunan məqsəd əldə edilmiş olur.

Bir dəfə məşhur psixiatr və hipnoterapevt, tibb elmləri doktoru Milton Erikson (özünü İsa Məsih hesab edən gənc oğlanın tarixçəsində məhz o təsvir edilmişdi) öz pasientinə deyir:

*İnsanın özünün təhlükəsizlik və hazırlıq hissini qoruyub saxlaması çox vacibdir. Əgər insan möhkəm inanırsa ki, nə olursa, olsun*

onun öhdəsindən gələ bilər, onda bundan həzz alır. Ancaq sənin öhdəsindən gələ bilmədiyən an da faydalı ola bilər – sonralar sən o anı fikirləşib başa düşəcəksən ki, o təcrübənin sən üçün nə qədər faydası olub. Belə hallar öz gücünü qiymətləndirmək və sənə “daxilən” özünü ehtiyatlandırmaq hiss etdiyən sahələri müəyyən etmək imkanı verir... Uğur və uğursuzluğa uyğun reaksiya vermək məntiqlidir – həyatın əsl xoşbəxtliyi bax budur.

Eriksonun bu fikri “başqa nəticə” qəlibindən istifadəyə aid bir nümunədir. Burada “məğlubiyyət” (nəticəyə uyğun “vəziyyətin öhdəsindən gəlmək”) hesab olunmalı şey, nəticənin dəyişməsi ilə (“uğur və uğursuzluğa uyğun reaksiya vermək”) əks əlaqə formasını alır (şək. 4).



*Şəkil. 4. Nəticənin dəyişməsi “ağlabatan və uğurlu” çərçivəsində dəyişikliklərə gətirir*

#### *Tapşırıq*

Bu qəlibin təsirini öz üzərinizdə yoxlayın:

1. Çıxılmaz vəziyyət, məyusluq və ya məğlubiyyət hissələri ilə bağlı olduğunuz anı xatırlayın.

Şərait: \_\_\_\_\_

(Məsələn: *Mən hiss edirəm ki, bir insan öz məqsədləri üçün məndən istifadə edir, ancaq mən ona qarşı olmaq gücündə deyiləm.*)

2. Bu anın təsviri üçün siz hansı neqativ ümumiləşdirmə və ya fikirdən (özünüz və ya başqaları haqqında) istifadə edirsiniz və o hansı nəticə və ya nəticələri nəzərdə tutur?

*Fikir:* \_\_\_\_\_

(Məsələn: *Mənim müdafiə olunmaqla bağlı heç nə deməməyim, mənim qorxaq olmağım anlamına gəlir.*)

*Nəticə (nəticələr):* \_\_\_\_\_

(Məsələn: *Mübahisələrdə öz hüquqlarını qorumağı bacarmaq, güclü və cəsur olmaq.*)

3. Əgər siz digər mümkün nəticələr nöqtəyi-nəzərdən məsələ, təhlükəsizlik, idrak, araşdırma, özünükəşf, özünə və ətrafdakılara hörmət, şəxsiyyətin bütövlüyü, sağlamlıq, şəxsi inkişaf və s. haqqında düşünsəz, onda sizin şəraiti qavramanız necə dəyişəcək?

(Məsələn, *nəticə kimi “özünə və başqalarına hörmətlə yanaşmağı” və ya “mənim başqalarına münasibətim, başqalarının mənə yanaşmasını istədiyim kimi” götürülsə onda mübahisədə öz hüquqlarını qoruya bilməməyi “qorxaqlıq” adlandırmaq ağlabatan olmaz.*)

4. Sizin neqativ ümumiləşdirmə və ya fikrinizin öz gücünü itirməsi və bu anın nəticələrini uğursuzluq deyil, əks əlaqə kimi qəbul etmək sadə olsun deyə hazırkı nəticəni siz hansı nəticə ilə dəyişmək və ya əvəzləmək istərdiz?

*Alternativ nəticələr:* \_\_\_\_\_

(Məsələn: *Özünə və ətrafdakılara anlaşıqlı və empatiya ilə baxmağı öyrənmək.*)

NLP nöqtəyi nəzərdən başqa nəticəyə keçmək, bizə situasiya-ya baxışımızı yeni çərçivəyə yerləşdirməyə imkan yaradır. “Yenidən çərçivələmə” NLP-də əsas dəyişiklik texnikası və həmçinin “Dilin sehri”nin ən vacib mexanizmi sayılır.

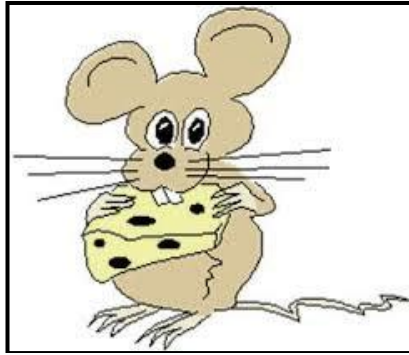
### *Yenidən çərçivələmə*

Yenidən çərçivələmə bu və ya digər problemi fərqli yolla izah etməyə və yeni həll yolları tapmağa kömək edir. Bu müəyyən çərçivə daxilində olan problemin çərçivəsinin dəyişdirilməsi yolu ilə baş verir. Faktiki olaraq yenidən çərçivələmə deyəndə hər hansı bir obrazın və ya problemin yeni bir çərçivəyə yerləşdirilməsi nəzərdə tutulur. Psixoloji nöqtəyi-nəzərdən yenidən çərçivələmə etmək nəyin-

sə mənasını əvvəlkidən fərqli olaraq yeni çərçivə və kontekstə yerləşdirərək qavramaq deməkdir.

Şəkil və ya portretin yerləşdirildiyi çərçivə bizə yenidən çərçivələmə prosesinin məna və mexanizmini anlamağa kömək edən yaxşı metaforadır. Çərçivəyə nəyin düşməsindən asılı olaraq, şəkilin məzmunu haqqında informasiya dəyişir, deməli, orada olan şəkilin qavranılması da dəyişir. Hər hansı mənzərə ilə maraqlanan fotoqraf və ya rəssam istəyindən asılı olaraq, çərçivəyə tək ağacı da yerləşdirə bilər, eləcə də, ağac, heyvan, gölməçə və ya çay mənzərəsi olan çəmənliyi də yerləşdirə bilər. Bu mənada tamaşaçının ilkin mənzərənin hansı hissəsini görməsi bundan asılıdır. Hər hansı bir portret alan insan həmin portretin çərçivəsini özünün mənzil şəraitinə daha uyğun olana başqa çərçivəyə dəyişə bilər.

Beləliklə, psixoloji çərçivələr bizim konkret düşdüyümüz şəraitdə məhz nəyi “görməyimizi” və necə izah etməyimizi müəyyən edir. Məsələn, şəkil 5-ə baxın.



*Şəkil 5. Kiçik çərçivə*

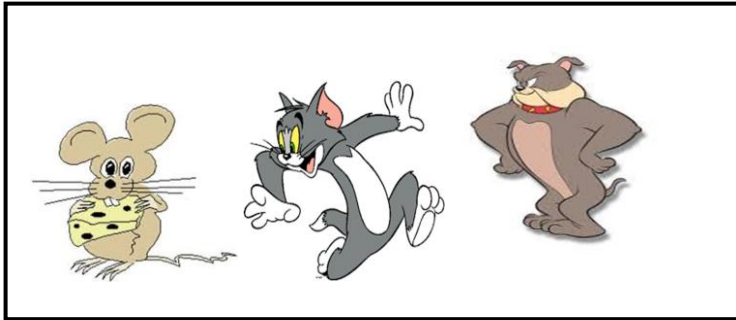
İndi isə çərçivəni genişləndirəcəyimiz təqdirdə nəyin baş verəcəyini təsəvvür edin. Fikir verin ki, çərçivənin dəyişməsi ilə sizin fikir və hissləriniz necə dəyişdi (şəkil 6).



*Şəkil 6. Geniş çərçivə*

Birinci şəklin xüsusi “mənası” yoxdur. Burada, sadəcə, pendir ləzzətini yaşayan siçan şəkli təsvir olunmuşdur. Çərçivənin genişləndirdikdə biz qəflətən tam başqa vəziyyətlə qarşılaşırıq. Belə ki, birinci halda pendir ləzzətini yaşayan siçan burada artıq pişik tərəfindən tutulmaq təhlükəsi ilə üzləşmiş vəziyyətdədir. Görünən odur ki, pendir tutan siçan hadisələrdən xəbərsizdir; biz öz rakurs və “genişləndirilmiş çərçivəmizə” görə onları asanca müşahidə edə bilirik. Biz necə reaksiya verməyimizi seçə bilirik: siçana görə narahat olaq, yoxsa pişiyin sağ qalması üçün siçanı tutması ilə razılaşaq.

İndi isə gəlin əvvəlki çərçivəni bir qədər də genişləndirək və önümüzə açılan səhnəyə tamaşa edək. (şəkil 7).



*Şəkil 7. Daha da böyük çərçivə*

Yeni perspektiv anı fərqli məna ilə səciyyələndirir. *Çərçivənin ölçüsünü dəyişəndə* biz görürük ki, təhlükə təkcə siçan üçün deyil. Onu tutmağa çalışan pişik özü də bilmədən itin ovuna çevrilib. Siçanı tutmaq istəyi pişiyin başı elə qarışıb ki, özünün təhlükəsizliyini tamailə yaddan çıxarıb.

Şəkildəki vəziyyət və bizim həmin vəziyyətə nöqtəyi-nəzərimizin yenidən çərçivələnməsi üzərində qurulan yeni mərhələ dərki, psixoloji yenidən çərçivələmənin həm mexanizmini, həm də ki, məqsədini yaxşı göstərir. Tez-tez insanlar siçan və pişiyin düşdüyü hala düşürlər. Onlar ya birinci kimi xaricdən gələn təhlükəni görmürlər, ya da ikincisi kimi nəticə ilə o qədər bağlıdırlar ki, yaxınlaşan təhlükəni hiss etmirlər. Pişiyin paradoksu ondadır ki, onun diqqəti siçan tutmağa o qədər yönəlmişdir ki, özünün sağ qalması təhlükə altındadır. Yenidən çərçivələmə daha düzgün seçim və uyğun hərəkət etmək üçün böyük şəkli görməyə imkan verir.

NLP-də yenidən çərçivələmə hər hansı təəssürat və şəraitin məzmununun ətrafında yeni psixoloji çərçivənin qurulması ilə bağlıdır. Yenidən çərçivələmə həmçinin bizim bu şəraitdən çıxış yolu tapmağımız daha çox müdriklik və zirəklik üçün qavrayışımızın genişləndirilməsindən ötrü lazımdır.

### *Çərçivə ölçüsünün dəyişdirilməsi*

“Çərçivənin ölçüsünün dəyişdirilməsi” qəlibi bu prinsipin bir-başına olaraq bir çox vəziyyət və ya təəssüratların qəbulu prosesinə tətbiq etməyə imkan verir. O yeni məzmununda konkret hərəkət, ümumiləşdirmə və ya fikirin mənasını yenidən qiymətləndirməyi (və ya qeyd etməyi) nəzərdə tutur. Belə məzmun kimi daha çox (və ya az) vaxt, daha çox (və ya digər insanın) insanın nöqtəyi-nəzəri və həmçinin əşyalara bu və ya digər dərəcədə baxmaq ola bilər. Arzu və ya gözləntilərimizə uyğun olaraq bizə dözülməz dərəcədə ağırlı gələn hadisə başqalarının əzabları ilə müqayisədə çox adi görsənə bilər.

İdman yarışlarında azarkeşlər öz komandalarının oyunu udduğunu və ya uduzduğunu yaxud da ki, sevimli idmançılarının necə

yaxşı yaxudda pis oynadığını görərkən coşmaya bilərlər. Sonradan bütün həyatı boyu həmin hadisələr onlar üçün tamamən əhəmiyyətsiz görsənəcəkdir. Bir insan üçün mümkün olan hərəkət qrup tərəfindən edildikdə dağıdıcı və zərərli ola bilər.

İlk doğuş qadın üçün ağır və qorxulu hisslər yarada bilər. Xatırlatmaq istədik ki, əsrlər boyu milyonlarla qadının bu prosesdən keçdiyini ona xatırlatsaq, bu onun öz gücünə inanmasına və keçirdiyi qorxu hissənin azalmasına kömək edə bilər.

Qeyd edək ki, çərçivənin ölçülərinin dəyişməsi bütöyün başqa nəticəyə keçid prosesindən fərqlənir. İnsan aqlında müəyyən nəticəni məsələn, “müalicə” və ya “təhlükəsizliyi” tutmaq olar, ancaq bu nəticəyə gedən yolda insanın öz uğurlarını qiymətləndirməsini çərçivə ölçüsündə dəyişmək olar. Məsələn, birbaşa nəticə nöqtəyinə nəzərdən xəstəliyin məxsusi əlamətlərinə “peyvənd”, ancaq uzun zaman müddətində isə vacib “təmizlənmə” prosesi kimi baxmaq olar. Əslində homeopatiya az miqdarda olan zərərli maddələrin köməyi ilə həmin zərərə qarşı uzunmüddətli immunitetin yaradılması prinsipi üzərində qurulub.

Eynilə olduğu kimi bu gün üçün “təhlükəsiz” görsənən daha uzaq perspektiv üçün riskli ola bilər. Çərçivənin ölçüsünün dəyişməsi bizim həmin çərçivə daxilində baxdığımız konkret nəticə ilə deyil, şəraitə olan baxışımızın genişliyi və dərinliyi ilə bağlıdır. Çərçivənin ölçüsünün dəyişməsi ilə bağlı ən yaxşı nümunəyə “Kabare” filmində görə bilərik. Başlanğıcda səhnə şəkillərindən birində böyük planda oxuyan oğlanın mələk siması göstərilir. Obraz çox mehriban görsənir. Kamera uzaqlaşır və biz oğlanın əynində hərbi formanın olduğunu görürük. Sonra biz onun qolunda *svastika* işarəli sargını görürük. Çərçivə böyüdükcə biz tədricən başa düşürük ki, oğlan faşistlərin izdihamlı mitinqində oxuyur. Bu obrazın daşdığı məna və emosiya informasiya və çərçivənin ölçülərinin dəyişməsi ilə birlikdə əsaslı şəkildə dəyişir.

Oxşar dəyişiklikləri dilin köməyi ilə də etmək olar. “Vəziyyətdən kənarından baxmaq”, “uzunmüddətli nəticələri nəzərə alaraq”, “gələcək nəsillər üçün” kimi ifadələr bizim hadisə, şərait və ya nəticəni

qavradığımız çərçivənin ölçüsünə birbaşa təsir göstərə bilər. Sözlərdən istifadə etməklə çərçivənin ölçüsü dəyişə bilər. Əgər “doxsan il əvvəl” və ya “yaxın 100 ildə” desək, onda dinləyicilər konkret zaman çərçivələməsi terminləri ilə əməliyyat aparacaqlar.

Çərçivənin ölçülərinin necə dəyişdirilməsi ilə bağlı qədim şotland folklorundan olan tapmacaya nəzər salaq:

– Mən sevgilimə çəyirdəksiz albalı, sümüksüz toyuq, ağlamayan uşaq gətirmişəm.

– Sən çəyirdəksiz albalımı, sümüksüz toyuğu, ağlamayan uşağı necə tapdın?

– Albalı çiçəkikən çəyirdəksiz, toyuq yumurtası da sümüksüz olur. Uşaqda yatarkən ağlamır.

İlk iki tapmacanın tapılması albalı ağacı və ya cücənin bütün həyat mərhələlərini ona qoşmaqla qavrayış çərçivələməsinin genişləndirilməsini tələb edir. Üçüncü tapmacanı tapmaq üçün əks istiqamətdə getmək və çərçivəni ayrıca zaman kəsiyində daraltmaq lazımdır. “Çiçək”, “yumurta” və “yatmaq” sözləri qavrayışı dəyişməyə imkan verir. Çərçivənin ölçüsü az da olsa, bizim qavrayışımız üçün mümkün olan məna və əhəmiyyəti müəyyən edir; o problemin effektiv həll nöqtəyi nəzərdən olduqca səmərəlidir.

#### *Tapşırıq*

Bu qələbin təsirini öz üzərinizdə növbəti sxem üzrə yoxlayın:

1. Çətinlik, məyusluq və ya xoşagəlməz hisslər oyadan bir vəziyyəti təsəvvür edin.

*Hadisə:* \_\_\_\_\_

2. Həmin vəziyyəti qavradığımız çərçivəni müəyyən edin (məsələn, birbaşa nəticə, uzunmüddətli nəticə, ayrıca insan, qrup, birlik, keçmiş, gələcək, konkret hadisə, bütöv sistem, yaşlı kimi, uşaq kimi və s.).

*Hazırkı çərçivə:* \_\_\_\_\_

3. Daha böyük zaman kəsiyi, daha çox insan, daha böyük sistem və s. daxil etmək məqsədilə çərçivəni genişləndirmək və ya kiçiltmək yolu ilə ölçüsünü dəyişin. Daha sonra konkret bir insan, məhdud vaxt kəsiyi, ayrıca hadisə və sairə mərkəzləşərək çərçivəni kiçildin. Sizin şəraiti qiymətləndirmə və qavrayışınızın necə dəyiş-



diyində fikir verin. Qısa zaman kəsiyində sizə uğursuzluq kimi görsənən sonradan əksər halda uğura aparən vacib pillə kimi görsənir. (Xüsusilə, nəzərə alsaq ki, hamı sənin kimi gec-tez həmin çətinliklərdən keçir, onda problemlər elə də çətin gəlməzlər).

4. Yeni çərçivələrdən hansı, uzunmüddətli və ya qısamüddətli, çox və ya az insanı daxil edən, əşyalara geniş və ya məhdud baxış sizə vəziyyətin pozitiv tərəfdən qiymətləndirməyə keçməyə imkan verir?

*Yeni çərçivə:* \_\_\_\_\_

Çərçivənin ölçüsünün dəyişməyi və digər nəticəyə keçid ilə bağlı “Dilin sehri” qəlibləri NLP-də *məzmun və kontekstin* yenidən çərçivələnməsi adlandırılır.

### *Konteksti yenidən çərçivələmək*

Məzmunun yenidən çərçivələnməsi müəyyən həyəcan, davranış və ya hadisənin fərqli mənə ilə səciyyələnməsi faktı ilə bağlıdır və ilkin məzmundan asılı olaraq, özü ilə fərqli nəticələr gətirir. Məsələn, sərt quraqlıqdan əziyyət çəkən insanlar daşqınlar ilə mübarizə aparən və ya açıq havada toy etməyə hazırlaşanlardan fərqli olaraq, yağışı olduqca müsbət hadisə kimi qəbul edəcəklər. Yağış özlüyündə nə “pis”, nə də ki, “yaxşı” hadisə deyil. Ona verilən mənə onun müəyyən məzmununda yaradacağı nəticələrdən asılıdır.

Kameron-Bendlerin (*Leslie Cameson-Bandler*, 1978, s.131) fikrincə NLP-də *kontekstual yenidən çərçivələmə* anında “istənilən davranış müəyyən məzmununda səmərəli hesab olunur”. Kontekstual yenidən çərçivələmənin məqsədi – insanın hər hansı davranışı ilə bağlı neqativ qavrayışını dəyişmək və ona həmin hərəkətlərin hansısa digər məzmununda ağlabatanlıqlığını dərk etdirməkdir. Bu bizə hərəkəti “olduğu kimi” görməyə (yağışla bağlı olduğu kimi) və diqqəti daha geniş məzmunla bağlı suallara yönəltməyə imkan verir (daşqın zamanı yağışa deyilmək əvəzinə diqqətimizi daha da səmərəli olan su anbarının quraşdırılmasına yönəldirik).

Məsələn, yeniyetmə yaşlı oğlunun daim məktəbdə dalaşmasından narahət olan ananı təssəvvür edək. Məzmunun yenidən çərçi-

vələnməsini keçirtmək üçün biz ona deyə bilərik: “Məgər, oğlunun məktəbdən evə qayıdan balaca bacısına sataşmaq fikrində olan oğlanlardan qoruması pisdirmi?” Bu sözlər qadına öz oğlunun davranışı ilə bağlı qavrayışını dəyişməyə, onun hərəkətlərinin müəyyən məzmununda səmərəli olduğunu qəbul etmək, qəzəb və utancaqlıqdan daha çox konstruktiv reaksiya verməsinə kömək edəcək.

Negativ reaksiyalar çox halda problemlə davranışı aradan qaldırmaq əvəzinə, onları daha da möhkəmləndirir və hətta çətinləşdirir. İradlar əslində özü ilə arzuolunmaz davranışı sadəcə, stimullaşdıran ancaq “qütblü reaksiyanı” doğurur. Əgər əvvəlki nümunədə anaya öz oğlunun müsbət tərəflərini görmək nəsis olarsa bu ona daha uğurlu “metamövqe” tutmağa və müəyyən məzmununda oğlunun davranışını müvəffəqiyyətlə müzakirə etməyə kömək edəcək.

Öz növbəsində əgər oğul onun davranışın müəyyən məzmununda səmərəli olduğunu və özü ilə tənqid, hücum gətirmədiyini müəyyən etsə, onda öz hərəkətlərini müdafiə mövqeyi tələb etməyən digər mövqedən görə bilər. Növbəti mərhələdə ana və oğul müsbət istəkləri və bu davranış ilə bağlı üstünlükləri möhkəmlətməyə cəhd edə və sonra ona uyğun əvəzləyicini tapa bilər.

Görünən odur ki, hər hansı hadisənin qavranıldığı çərçivənin ölçülərinin dəyişdirilməsi onu başqa məzmununda qavranılması üsullarından biridir.

### *Məzmunu yenidən çərçivələmək*

Kontekstin dəyişdirilməsindən fərqli olaraq, *məzmunun yenidən çərçivələnməsi* bizim nöqtəyi-nəzərimizin və ya müəyyən davranış və ya situasiyanın qavrama səviyyəsinin dəyişdirilməsini nəzərdə tutur. Məsələn, götürək ot bitən boş sahəni. Fermer üçün bu yer boş əkin sahəsi; arxitektor üçün gözəl ev yeri; sevgililər üçün gəzintiyə çıxmaq üçün sakit bir guşə; yanacağı qurtaran vertolyot pilotu üçün təhlükəsiz enmə meydançasıdır. Eyni məzmun (“sahə”) müşahidəçinin plan və “istəklərinə” uyğun olaraq, fərqli şəkildə qavranılır. Faktiki olaraq bu *başqa nəticəyə* keçmə qəlibinin əsasını təşkil edən bir mexanizmdir.

İncəsənət mövzusu kimi şəkillə olan analoqiyanı xatırlayaq: Rəsm əsəri və ya şəkli başqa cür görmə vasitələrindən biri də müəllifin – rəssamın və yaxud fotoqrafın istəklərini nəzərə alan “yenidən çərçivələmədir”. Müəllif tamaşaçıda hansı əks əlaqəni yaratmaq istəyib? Hansı hissləri çatdırmağa çalışıb? Predmetin, müəllifin istək çərçivəsinə yerləşdirilməsi bizim qavrayışımızı dəyişir.

Beləliklə, NLP-də məzmunun yenidən çərçivələnməsi insan davranışının arxasında qalan niyyətin araşdırılmasını nəzərdə tutur. Əksər halda, bu proses hər hansı vəziyyət və ya problemləli davranışın “pozitiv niyyətini”, “pozitiv məqsədini” və ya “meta nəticəsini” müəyyənləşdirməyə imkan verir. NLP-nin əsas prinsiplərindən biri: şəxsiyyət və davranışın ayırd edilməsidir. Bu o deməkdir ki, davranış yaradan pozitiv istək, hərəkət, inancı və s. öz-özlüyündə davranışdan fərqləndirmək lazımdır. Bu prinsipə əsasən, daha yaxşı, “ekoloji təmiz” və məhsuldar yanaşma problemləli davranışın görünən üst qatlarına deyil, “dərin qatlarına” olan reaksiyadır. Simptom və ya arzulonmaz davranış daha geniş pozitiv məqsəd çərçivələməsində qavramaqla biz daha çevik daxili reaksiya imkanı yaradırıq.

Nümunə gətirək. NLP mütəxəssisi, atasının onun istənilən gələcək planına qarşı çıxmasından şikayətlənən yeniyetmə oğlanın ailəsinə məsləhət verir. Məsləhətçi oğlandan soruşur: “Məgər səni həyatın hər hansı peşmançılıq və zərbələrindən qorumağa çalışan ataya sahib olmaq pisdir? Əminəm ki, az ata tanıyırsan ki, uşaqlarının qayğısına belə qalır”. Bu sözlər oğlanı xeyli təəccübləndirdi, çünki onun heç ağına gəlmirdi ki, ata tənqidinin hər hansısa pozitiv məqsədi ola bilər. Bu vaxta qədər o ancaq öz ünvanına alovlu tənqid atəşlərinin endirildiyini görürdü. Sonra məsləhətçi oğlana “xəyalpərəst”, “realist” və “tənqidçi” arasındakı fərqi və effektiv planlama üçün bu rolun hər birinin əhəmiyyətini izah etdi. O, vurğuladı ki, effektiv “tənqidçinin” məqsədi problemlərdən qaçmaq üçün bu və ya digər plan və ya ideyanın zəif bəndini tapmaqdır və çox güman ki, oğlanın atası oğlunun arzularına münasibətdə “tənqidçi” mövqeyini tutub. Məsləhətçi, həmçinin “realistin” olmadığı təqdirdə “xəyalpərəst” və “tənqidçi” də hansı problemlərin baş verə biləcəyini anlatdı.

Bu sözlər oğlanın daxili reaksiyasının əsəbdən məmnuniyyətə çevirilməsinə kifayət etdi. Ata davranışının yenidən çərçivələnməsi, oğlana valideyni maneə kimi deyil, gələcəyin doğru planlaşdırılması üçün potensial informasiya mənbəyi kimi görməyə imkan verdi. Atanın istək və niyyətinin qəbul edilməsi ona səbəb oldu ki, ata oğlunun həyatındakı oynadığı rolu (həmçinin özünün iştirak tərzini) başqa cür görməyə başladı. O, eyni ilə öz üzərinə realist və ya məşqçi rolunu da götürə bildiyini başa düşdü.

Beləliklə, məzmunun yenidən çərçivələnməsi, problemlə davranışın arxasında dayana bilən mümkün pozitiv istəyin müəyyən edilməsini də özündə əks etdirir. İstək və ya niyyət iki hissədən ibarətdir. Birincisi – davranışın pozitiv daxili motivasiyası (məsələn, təhlükəsizlik, sevgi, qayğı, hörmət və s. istəyi). İkincisi – davranışın daha geniş məzmun və ya sistem çərçivələnməsində gətirə biləcəyi pozitiv nəticə (məsələn, müdafiə, diqqəti cəlb etmək və s.).

NLP-də məzmunun yenidən çərçivələnməsinin əsas formalarından biri *altı addımlıq yenidən çərçivələmədir*. Bu proses zamanı problemlə davranış, daxili proqramın *pozitiv istəyindən* və ya davranışa cavabdeh olan “hissədən” ayrılır. Sonra bu “hissəni”, pozitiv istəyə uyğun olan, ancaq problemlə əks göstərişlər verməsin deyər alternativ davranış növlərini həyata keçirməsinə cavabdeh edirlər. Beləcə, davranışın yeni variantları yaradılır.

### *Tənqidçi və tənqidin yenidən çərçivələnməsi*

Ata və yeniyetmə oğul nümunəsində görüldüyü kimi tənqidçilər tənqidi qeydlərlə bağlı işlərdə yenidən çərçivələmədən uğurla istifadə edə bilərlər. Əsasən tənqidçiləri neqativə fokuslaşan, başqalarının fikir və rəylərində çatışmazlıqlar tapmağa cəhd edən, ünsiyyət zamanı çətin olan insan hesab edirlər. Problem və ya səhv çərçivələri ilə hərəkət etdikləri üçün çox zaman tənqidçiləri “ziyanverici” insanlar kimi qəbul edirlər. Xəyalpərəstlər isə əksinə “və əgər” çərçivələməsi ilə hərəkət edirlər. Realistlər isə nəticə və ya əks əlaqə çərçivələməsindən istifadə edirlər.

Tənqidçilərin lingvistik səviyyədə əsas problemi onların ümumiləşdirilmiş formada rəy söyləmələridir: “Bu lahiyə çox baha başa gələcək”, “Bu ideyadan heç nə çıxmayacaq”, “Bu qeyri-realdır”, “Bu lahiyə həddən artıq güc tələb edəcək” və s. İş ondadır ki, bu rəylərin xülasəsindən çıxış etsək, tərəf müqabil bunlarla ya razılaşacaq, ya da razılaşmayacaq. Əgər sizə: “Bu ideyadan heç nə çıxmayacaq” və ya “Bu həddən artıq bahalıdır” desələr, onda siz “Fikrimcə, sən haqlısan” və ya “Xeyr, elə də baha deyil”, – deyə cavab verə bilərsiniz. Beləliklə, tənqidi qeydlər, adətən, fikirlərin haçalanmasına, dedi-qoduya və sonda konfliktə gətirir (əgər tərəf müqabil tənqidilə razı deyilsə).

Ən çətin problemlər tənqidçilərin sadəcə olaraq, hər hansı fikir və ya plana qarşı fikir söyləmələri deyil, “xəyalpərəst” və ya “realistləri” şəxsi zəmində tənqid etmələrindədir. “Bu yaramaz fikirdir” və “Əgər sən belə düşünürsənsə, axmaqsan” cümlələri arasında cüzi fərq var. İdentifikasiya səviyyəsində tərəf müqabilinə hücum edərkən, tənqidçi artıq “ziyan verəndən” “qatilə” çevrilir.

Yadda saxlamaq lazımdır ki, tənqid digər davranışlar kimi xoş məramdan yaranır. Tənqidçinin məqsədi – “xəyalpərəst” və ya “realistin” nəticələrini qiymətləndirməkdir. Yaxşı tənqidçi mümkün boşluqları müəyyən edib qarşısını almaq üçün təklif olunan planı təhlil edir. Tənqidçilər məntiqi nəticələrdən zəncirin çatışmayan halqasını tapır: problem baş verərsə, nə olacaq? Yaxşı tənqidçilər şəraitə, fəaliyyətə və ya plana birbaşa qoşulan insanların nöqtəyindən deyil, bu fəaliyyət kim üzərində əks oluna bilər və ya xud kim planlaşdırılan işin həm müsbət, həm də mənfi tərəfə doğru gerçəkləşməsinə təsir edə bilən insanların gözü ilə baxır.

### **Pozitiv niyyətin pozitiv fikirlə ifadə edilməsi**

Tənqidi qeydlərlə bağlı problemlərdən biri də onların təkcə neqativ məğzə deyil, həmçinin neqativ sözlərlə – başqa cürə desək, inkar formasında ifadə olunmasıdır. Məsələn, “stressdən qaçmaq” və ya “rahatlaşmaq və sakitləşmək” – eyni daxili hal iki fərqli sözdən istifadə edilməklə vermişdir. Bir fikir (“stressdən qaçmaq”) nəşə arzuolunmaz halı ifadə edir. İkincisi, (“rahatlaşmaq və sakitləşmək”) isə arzuolunan halı bildirir.

Belə olan halda tənqidin çox növləri arzuolunandan daha çox, arzuolunmaz nəticələri şərh edən söz çərçivələrindən ibarətdir. Məsələn, “bu, boş vaxt itkisidir” tənqidi qeydin arxasında gizlənən pozitiv istək (və ya qiymətləndirmə meyarı) çox güman ki, “mövcud resursları müdrikcəsinə və effektiv istifadə etmək” arzusudur. Ancaq bu istəyi ifadənin “səthi quruluşuna” görə müəyyən etmək asan deyil, çünki o nədən uzaq olmağın vacibliyini bildirir.

Beləliklə, tənqidi qeydlərlə bağlı olan işlərdə problem çərçivələməsini nəticə çərçivələməsinə çevirmədə olan həlledici linqvistik vərdiş və bacarıq, pozitiv fikirləri müəyyən etmək və pozitiv istəklərdən çıxış etməkdir.

Bunu vaxtaşırı etmək çətindir, çünki tənqidçilər problem çərçivələməsindən istifadə etməyi sevirlər. Məsələn, əgər tənqidçidən: “Bu təklif gəlirli deyil” ifadəsi arxasında gizlənən pozitiv istək barəsində soruşsaq, çox güman ki, “Mənə lazımsız xərclər gərək deyil” cavabını eşidərik. Fikir verin ki, bu istəyin “pozitivliyinə” baxmayaraq, ifadə linqvistik baxımdan neqativdə verilir – yəni nəyə nail olmaq deyil, nədən “qaçmaq” lazım olduğu deyilir. Bu istəyin pozitiv ifadəsi təxmini belə olardı: “Bunu qarşılaya biləcəyimizə əmin olmaq” və ya “Bizim büdcə çərçivəsində qaldığımızı əmin olmaq”.

İstək və meyarları pozitivdə ifadə edə bilmək üçün növbəti sualları vermək vacibdir: “Əgər stress (xərc, səhv, israf) istəmirsinizsə, onda nə *istəyirsiniz?*” və ya “Əgər sizin üçün arzuolunmaz olandan uzaqlaşa bilsəydiz, nəticədə nə əldə edərdiniz (nədə qazanardınız)?”. 2 sayılı cədvəldə neqativ ifadələrin bəzi pozitiv qaydaları göstərilib

## 2 Cədvəl

Neqativ ifadə	Pozitiv ifadə
Çox bahalıdır	İmkana görə
Vaxt itkisi	Mövcud resurslardan ağılla istifadə
Məğlubiyyət qorxusu	Uğura nail olmaq istəyi
Qeyri-realdır	Dəqiq və mümkün
Həddən artıq səy	Asan və tez
Axmaqlıqdır	Müdrikcəsinə və işdən baş açaraq

## **Tənqidi qeydlərin suala çevrilməsi**

Əgər bizə pozitiv istəyi müəyyən etmək və ifadə etmək müəssər olubsa, onda tənqidi qeydin özünü suala çevirmək də asan olacaqdır. Belə olan halda o ümumiləşdirmə və ya fikirdən tam fərqli olan cavab variantlarını nəzərdə tutur. Güman edək ki, tənqidçi “Bu çox bahadır” əvəzinə “Biz bunu özümüzdə necə rəva görə bilərik?” – deyir. Bu halda tərəf müqabil tənqidçi ilə razılaşmamaq və ya mübahisə etməkdən keçərək öz planını ümumi xüsusiyyətlərdə təsvir etmək imkanı əldə edir. Bu demək olar ki, istənilən tənqidi qeyd üçün ədalətlidir. “Bu ideyadan heç nə çıxmaz” ifadəsini “Sən bu ideyanı necə həyata keçirmək fikrindəsən?” sualına çevirmək olar. “Bu real deyildir” fikri “Sənin planına necə konkretlik verə bilərik?” sualına çevrilir. “Bu çox böyük səy tələb edəcək” şikayəti başqa cür səslənə bilər: “Bu ideyanı daha asan və sadə yolla necə yerinə yetirmək olar?”. Adətən, belə suallar tənqid kimi eyni hədəfə yönəlsələr də, onlar daha səmərəli olur.

Qeyd edək ki, sadalanan bütün suallar “necə” sözü ilə başlayır. Bu cür sual daha məhsuldar sayılır. Məsələn, “nə üçün” sözü ilə başlayan suallar cavabda daha çox konfliktlərə və ya fikir müxtəlifliyinə gətirə bilən yeni fikirləri nəzərdə tutur. “Bu niyə sənə olduqca bahalı gəlir?” və ya “Sən nə üçün reallığın gözünə baxmaq istəmirsən?” – deyəndə biz situasiyaya problem çərçivələməsindən baxırıq. Bu, həmçinin “Sənin təklifin nədən bizə belə başa gələcək?” və ya “Kim buna cavabdeh olacaq?” suallarına da aiddir. Ümumilikdə, əgər biz diqqəti nəticə və ya əks-əlaqə çərçivələməsinə çevirmək istəyiriksə, onda “necə” ilə başlayan suallardan istifadə etməyimiz daha düzgün və səmərəli olur.

(Qeyd: Alt qatlarda olan nəyin “mövcud” və ya “mövcud olmadığı” bildirən tənqidi qeydlər ontoloji xarakter daşıyır. “Necə” ilə başlayan suallar qnesioloji araşdırmalara – nəyin mövcud olub-olmadığını bildirən “*siz necə bildiniz?*” axtarışına aparır.)

## **Tənqidçilərin məsləhətçilərə çevrilməsi**

Ümumilikdə kiməsə “konstruktiv” tənqidçi və ya məsləhətçi olmaqda kömək etmək üçün bunları etmək lazımdır: 1) tənqidi qey-

din pozitiv məqsədini tapmaq; 2) pozitiv istəkləri pozitiv anlayışlarda ifadə etmək; 3) qeyd edilən iradı sual formasında qoymaq, xüsusilə də “necə” sözü ilə başalayan suala çevirmək.

Bu məsələdə aşağıdakı suallar sizə kömək edə bilər:

1. Sizin irad və etirazınızın mahiyyəti nədədir?

*Məsələn:* Sizin təklifiniz olduqca səthidir.

2. Bu qeydin arxasında hansı pozitiv istək dayanıb? Sən tənqid etməklə nəyə nail olmaq istəyirsən?

*Məsələn;* Radikal və əsaslı dəyişikliklər.

3. Bu istəyi nəzərə alaraq “necə” sözü ilə hansı sualı vermək lazımdır?

*Məsələn:* Necə əmin olmaq olar ki, bu təklifin qəbul olunması radikal və əsaslı dəyişikliklər üçün zəruri olan zəmin hazırlayacaq?

*Təpşiriq*

*Çalışın ki, bu mexanizmi öz üzərinizdə sınaqdan çıxarasınız. Təsvir edin ki, həyatınızın hansısa sahəsində yeni dəyərlər və inanclar qurmaq istəyirsiniz. Bunun üçün özünü özünü tənqidçi olun. Sizə hansı çətinlik və ya problemlərlə qarşılaşmaq lazım gələcək?*

*Problem və çətinlikləri müəyyən edib tənqidi qeydləri suallara çevirmək üçün yuxarıda təsvir olunan hərəkətləri edin. Sizin özünü-tənqiddə aidiyyəti olan “necə” sözü ilə pozitiv istək və sualları tapın (bəzən bunu partnyor ilə etmək daha yaxşıdır). Fikirləri suallara çevirərək lazımi cavabları almaq üçün onları özünüzdəki “xəyalpə-rəst” və ya “realistə” verin.*

Nəticədə layihənin son mərhələsi ideya və ya planın məntiqliyinə inama və həmçinin həmin məqsədə nail olmaq üçün mövcud olan yolların müsbət tərəflərini qorumağa yönəlib. Tənqidçi sualları “necə” sözü ilə verəndə, o “ziyankar” və “qatıldən” “məsləhətçiyə” çevrilir.

(Qeyd: Yaxşı olar ki, əvvəlcədən planın bəzi məqamlarının onun meyarlarına uyğun olduğunu deyəsiniz.)



## *Niyyət və yenidən təyinetmə qalibləri*

Tənqidçinin tənqidi qeydini “necə” sözü ilə suala çevirərək pozitiv istəklərin müəyyən edilərək təsdiq edilməsi “verbal sehr” nümunəsi sayılır. Burada diqqəti problem və ya səhv çərçivələməsindən nəticə və ya əks əlaqə çərçivələməsinə çevirmək üçün “Dilin sehri” tətbiq olunur. Nəticədə ziyankar-tənqidçi məsləhətçiyə çevrilir. Bu proses istək və müəyyən etmə nümunələrinin əsasında yerləşən yenidən çərçivələmənin iki əsas formalarının üzərində həyata keçirilir.

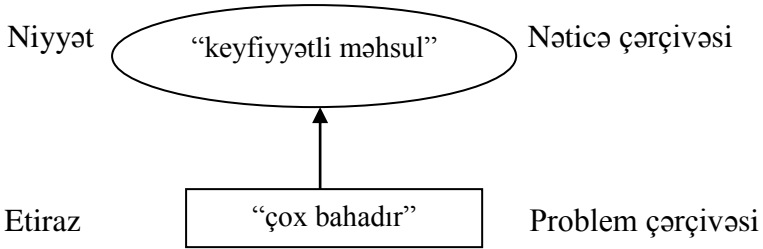
İstək insanın diqqətinin ümumiləşdirmə və ya ifadənin arxasında gizlənən məqsəd və ya istəyə (məsələn, müdafiə, diqqətin cəlb edilməsi, sərhədlərin müəyyən edilməsi və s.) bu ümumiləşdirmə gücləndirmək və ya onu başqa çərçivəyə yerləşdirmək məqsədilə yönləndirilməsini nəzərdə tutur. Ümumiləşdirmə və ya deyimin bir hissəsinin eyni ilə həmən şeyi nəzərdə tutan, ancaq başqa nəticələrə çıxaran yeni söz və ya söz birləşməsi ilə əvəz edilməsi yenidən müəyyən etmə adlanır. Yenidən müəyyən etmə nümunəsinə eyni məzmunlu ifadənin neqativ izahın pozitiv izah olunması aiddir.

“Niyyət” patterni NLP-nin növbəti əsas müddəası üzərində qurulub:

**İstənilən davranış nümunələri hansısa səviyyədə (indi ya da keçmişdə) pozitiv niyyətdən qaynaqlanır. Davranış müəyyən mənada insanın özü tərəfindən müəyyən kontekstdə məntiqə uyğun qəbul edilir. Problemlə davranışın təzahüründənsə, bu niyyətə reaksiya vermək daha asan və məhsuldardır.**

Niyyət patterninin tətbiq olunması bizim birbaşa bu fikrə deyil, bu və ya digər ümumiləşdirmə və ya ifadə arxasında gizlənən gizli istəyə reaksiyamızı nəzərdə tutur. Nümunə kimi alıcının mağazaya gəlib və hər hansısa məhsula maraq göstərib, ancaq belə deməsini təsvir edək: “Mənim bu əşya xoşuma gəlir, ancaq qorxuram ki, o çox bahadır”. Satıcı istək patternini tətbiq edərək nəsə buna uyğun deməlidir: “Mən güman edirəm ki, sizin üçün vacib olan pulları keyfiyyətli məhsula xərcləməkdir”. Bu ifadə alıcının diqqətini “çox bahadır” (bu halda bu “keyfiyyətli məhsul almaq” istəyidir) cümləsi arxasında giz-

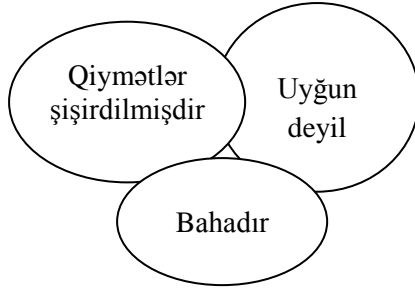
lənən istəyə yönləndə və problem çərçivələməsində deyil, nəticə çərçivələməsində cavab verməyə kömək edə bilər (şək. 8).



**Şəkil 8. Məhdudlaşdırıcı ifadənin arxasında dayanan istəyə diqqətin cəmləşdirilməsi problem çərçivəsindən nəticə çərçivəsinə çevirməyə kömək edir**

*Yenidən müəyyənləşdirmə* bu halda bunları deməyi nəzərdə tutur: “Siz güman edirsiniz ki, bu məhsulun qiyməti şişirdilib, yaxud bu alış-verişi özünüə rəva görmədiyinizə görə narahatsınız?”. Burada satıcının “Qorxuram ki, bu çox bahadır” ifadəsi alıcının çətinlikləri ilə bağlı daha çox informasiya alması üçün iki fərqli yol ilə izah olunub. Birinci izahda “qorxmaq” sözünü biz “güman etmək”, “çox bahadır” sözünü isə “qiymət şişirdilib” ilə əvəz etmişik. İkinci halda isə “qorxmaq” “narahat olmağa”, “çox bahadır” isə “özümə icazə verə bilmirəm”ə çevrilib. Hər iki yeni izah mənaca ilk etiraza yaxındırlar, ancaq alıcının fikrini əks-əlaqə çərçivələməsinə yerləşdirməyə imkan verən iki fərqli mənanı nəzərdə tutur.

“Güman etmək” və “narahat olmaq” çox meyarlar üzrə “qorxmaq”dan xeyli fərqlənirlər. Onlar emosional reaksiyalardan (və ələxsus da onların qəbulu əks-əlaqə çərçivələrində mümkün olur) daha çox koqnitiv prosesləri nəzərdə tutur. “Qiymət şişirdilib” “çox bahadır” üçün alıcının sözləri mağaza tərəfindən məhsul üçün qoyulan qiymətin gözləntilərini nəzərdə tutan yeni izahdır. “Çox bahadır”ı “özünə alış-verişə icazə verə bilməmək” kimi quranda biz imtina səbəbini alıcının öz maliyyə resursları və məhsula görə ödəmək imkanına görə narahatlıq kimi müəyyən edirik (şək. 9).



*Şəkil 9. Sözlər mənalarda kəşifə bilirlər, amma sətiraltı mənada fərqlənirlər*

Alıcının seçdiyi müəyyən etmə özündə satıcı üçün vacib informasiya daşıyır. Müştərinin cavabından asılı olaraq satıcı ya məhsula endirim (əgər qiymət çox görsənersə), ya da ki daha asan ödəniş sxemi (əgər problem ödəməkdədirsə) təklif edə bilər.

Beləliklə, yenidən təyinetmə, yeni düşüncə və qarşılıqlı əlaqə yaratmaq üçün sadə, lakin işlək üsul sayılır. Bu patternin işləkliyinə adi yaxşı nümunələrdən biri də “ağrının” “narahatlığa” dəyişdirilməsidir. “Nə qədər özünü ağrılı hiss edirsiniz?” və “Nə qədər özünü narahat hiss edirsiniz?” sualları insanlara fərqli təsir göstərir. Bu cür verbal yenidən çərçivələmə, əksər halda avtomatik olaraq insanın öz ağrılarını fərqli şəkildə qavramasına səbəb olur. “Narahatlıq” sözü özündə “rahatlıq” ideyasını daşdığı halda, “ağrı” sözü isə heç bir pozitiv məzmunə malik deyil.

### *“Təksözlü” yenidən çərçivələmə çalışması*

Yenidən təyinetmə qəlibinin imkanlarını araşdırmağın bir yolu da digər sözlərin “təksözlü” yenidən çərçivələnməsidir. Bunun üçün müəyyən ideya və ya anlayış ifadə edən sözü götürürük və həmin anlayışa pozitiv və ya neqativ mənə verən sinonim-söz tapırıq. Bertran Russellin zarafatla dediyi kimi: “Mən öz qərarlarımda qətiyyətliyəm; sən inadkarsan; o isə tərs-axmaqdır”. Rasseldən qaydaları mənimsəyib digər nümunələrin yaradılması üçün məşq edin:

- *Mən haqlı olaraq qəzəblənirəm; sən əsəbisən; o hay-küychüdür.*
- *Mən qərarımla bağlı bir daha fikirləşdim; sən fikrini dəyişdin; o sözünə yiyə durmadı.*
- *Mən bilmədən yanıldım; sən faktları təhrif etdin; o – nadir yalançıdır.*
- *Mən özümü başqasının yerinə qoya bilirəm; sən mülayim adamsan; o – “cındırır”.*

Bu fikirlərdən hər birini fərqli sözlərlə çərçivələnməklə eyni anlayış və narahatçılıq yeni rakursda təqdim olunur. Məsələn, “pul” sözünü götürək. “Rifah”, “uğur”, “vəsait”, “cavabdehlik”, “rüsvət”-və s. bu söz və söz birləşmələrinin hamısı “pul” anlayışı üçün fərqli çərçivələr yaratmaqla mümkün nöqtəyi-nəzərlərə işarə edirlər.

### *Tapşırıq*

Sözlərin siyahısını hazırlayın və birsözlü yenidən çərçivələmə məşqini edin.

Məsələn:

- cavabdeh (davamlı, rigid)
- davamlı (rahat, darıxdırıcı)
- oynaq (çevik, qeyri-səmimi)
- qənaətcil (müdrük, xəsis)
- xeyirxah (səmimi, sadələvh)
- təkidli (özünəinamı, sırtıq)
- hörmətli (nəzakətli, üzüyola)
- qlobal (geniş, həcmli)

Təklaylı çərçivələrin yaradılmasına yiyələnərək siz onları özünüzdən və ətrafdan gələn bütün məhdudlaşdırıcı ifadələrə qarşı tətbiq edə bilərsiniz. Məsələn, bəzi hallarda özümüzü “axmaqlıqda” və ya “məsuliyyətsizlikdə” günahlandırırıq. Bu qınamalara daha pozitiv mənə verəcək fikirlər axtarmağa çalışın. Belə olduqda “axmaq” “sadələvhə”, “günahsız” “huşsuza”, “məsuliyyətsiz” “fərqli düşünənə”, “çevik” də “xəbəri olmayana” çevrilə bilər.

Siz birlaylı yenidən çərçivələmədən başqa insanlara etdiyiniz iradların formasının dəyişmək üçün də istifadə edə bilərsiniz. Bəzən həyat yoldaşınıza, uşaqlara, iş yoldaşlarınıza və ya dostlara ünvanla-

diğımız fikirlərin tənqidliliyini yumşaltmaq daha yaxşıdır. Uşağı “yalana” görə tənbeh etmək əvəzinə onun “çevik təxəyyüllü” olduğunu və ya “nağıl düzüb-qoşduğunu” demək olar. Yenidən təyin etmə əksər halda vacib olmayan (çox halda tamamilə lazımsız) neqativ mənanı və ya günahlandırmanı ixtisar edərək insanı məqsədinə çatdırır.

Nəzərdən keçirilən yenidən təyin etmə tipi “xülasənin siyasi düzgünlüyü” anlayışının əsasında dayanan əsas mexanizmdir. Onun vəzifəsi insanlarda onlardan fərqlənən şəxslərə qarşı tez-tez istifadə etdikləri qiymətləndirmə və yarlıq neqativizmini azaltmaqdır. Fiziki enerjisi çox olduğu üçün böyükklərin sözlərinə az tabe olan uşağı “nadinç”, yox “enerjili” adlandırmaq daha yaxşıdır. Pis eşidəni “kar” deyil, “eşitmə qabiliyyəti zəifləmiş insan”; şikəsti – “çolaq” deyil, “fiziki məhdudiyətli” insan adlandırmaq daha yaxşıdır. “Süpürgəçi” və “gözətçiləri” “texniki dəstək xidməti” adı altında birləşdirmək olar. “Zibilin yığılmasını” “tullantıların toplanması” kimi ifadə etmək olar.

Yarlıqları dəyişməkdə məqsəd – insanlara ətrafı daha geniş çərçivədə və daha az qiymətləndirmə perspektivində görməyə kömək etməkdir (baxmayaraq ki, bəziləri bu ad verməni yaltaqlıq və qeyri-səmimilik sayır). Uğur zamanı bu üsul insana rolların qavranılması və müəyyən edilməsi zamanı problem çərçivələməsindən nəticə çərçivələməsinə keçməyə imkan verir.

### *İkinci mövqeyə keçərək, vəziyyətin fərqli dünya modeli ilə qavranılması*

Yenidən çərçivələmənin sadə, lakin işlək formasının bir növü şəraitin hiss və hökmün başqa dünya modeli çərçivələməsində yenidən mənalandırılmasıdır. NLP nöqtəyi-nəzərindən bunu etməyin ən sadə və təbii yolu özünü başqa adamın yerinə qoymaq, yaxud ikinci mövqeyi tutmaqdır.

İkinci mövqeydə olmaq tərəf müqabilin baxış bucağında olmaq və yaxud konkret şərait və ya qarşılıqlı təsir çərçivələməsində onun “qavrayış mövqeyinə” keçməyi nəzərdə tutur. İkinci mövqey, NLP-də təsvir edilən üç əsas qavrayış mövqeyindən biri hesab olu-

nur. Burada baxış bucağının dəyişdirilməsi və şəraitə başqa adamın gözü ilə baxmaq nəzərdə tutulur. İkinci mövqeydə olmaqla başqa adama xas olan rakursda dayanmaqla onun zövqünü və qoxusunu duymaq, qarşılıqlı təsirini hiss etmək, eləcə də, eşitdiyini və gördüyünü bilmək olur.

Beləliklə, ikinci mövqey başqa adamın baxışları, inamı və ehtimalları ilə əlaqələrin qurulmasını, həmçinin onun dünya modeli əsasında ideya və hadisələrin qavranılmasını nəzərdə tutur. Başqasına xas olan dünya modelinə uyğun olaraq situasiyanı görmək qabiliyyəti insana tez-tez yeni dərkətmə imkanı bəxş edir.

“Dünya modeli” qəlibi məhz bu prosesə əsaslandırılmışdır. O hər hansı şəraiti və yaxud ümumiləşdirməni yeni çərçivəyə yerləşdirmək, bu şəraitin fərqli mental xəritə ilə qavranılması və ifadə olunması qabiliyyətinin olmasını nəzərdə tutur. Perspektivin genişləndirilməsi məqsədilə ikinci pozisiyanın və fərqli dünya modelinin qəbul edilməsinə aid məhkəmə vəkili Toni Serra tərəfindən ifadə olunmuş fikri yaxşı nümunə kimi göstərmək olar. Serra, 1998-ci ildə “*Speak*” jurnalına verdiyi müsahibəsində qeyd edir:

*Sən cinayətkarın marağını təsəvvür edəndə....sən o olursan, onun kimi düşünür, onun kimi hiss edir, onun cildinə girir, onun gözləri ilə baxır, onun qulağı ilə eşidirsən. Sən onun davranışının mahiyyətini başa düşmək üçün onu tamamilən hiss edirsən. Və sənin “sözün” var. Bu o deməkdir ki, sən onun hisslərini, onun ideya və fikirlərini, davranış və hərəkətlərinin əhəmiyyətli komponentini - onun intellektini – qanun dilinə, hüquqşünasların dilinə yaxud inandırıcı metaforalara çevirə bilərsən. Sən insan davranışının xəmirini incəsənət əsərinə çevirirsən. Bu qabiliyyət vəkil yaradıcılığı adlandırıla bilər.*

Aşağıdakı “dünya modeli” qəlibi NLP-nin növbəti müddəasına əsaslanmışdır.

Xəritə ərazinin özü deyil. Hər bir şəxsin özünəməxsus “dünya xəritəsi” var. Mütləq doğru olan xəritə mövcud deyil. İnsanlar hər addımında onların dünyaya modelinə uyğun gələn mövcud imkan və qabiliyyətlərini nəzərə alaraq hərəkət edirlər. Ən “müdrək” və “həssas” xəritələr heç də daha “həssas” və “reallığa yaxın olan”lar deyil, daha çox sayda alternativlərin yer aldığı xəritələr hesab olunur.

### *Tapşırıq*

*Kiminləsə o qədər də üstün mövqedə olmadığınız qarşılıqlı ünsiyyət şəraitini xatırlayın. Amma bilirsiniz ki, həmin şəraitdə özünü başqa cür apara bilərdiniz. Özünüz və başqa adam haqqında hansı ümumiləşdirməyə və nəticəyə gəldiniz? Özünüzlə qavrama şəraitinizi üç nöqtəyi-nəzərdən yaxud üç “dünya modelinə” istinad etməklə zənginləşdirin.*

*Başqasının düşdüyü vəziyyətə daxil olun. Onun yerində olsaydınız, situasiyanı necə qavrayardınız?*

*Təsəvvür edin ki, siz şəraitə heç bir aidiyyəti olmayan müstəqil müşahidəçisiniz. Öz düşüncənizə görə bu qarşılıqlı təsir haqqında nə deyərdiniz? Bu şəraiti, məsələn, antropoloq, rəssam, nazir, jurnalist necə qavrayardı?*

*Yaxşı olardı ki, sizin üçün yaxşı müəllim yaxud tərbiyəçi olmuş kimisə xatırlayasınız və şəraiti onun baxış bucağından qiymətləndirəsiniz.*

### **Lazımı vaxtda deyilən lazımı söz**

Həyatda istifadə etdiyim və bu kitabda öz əksini tapan prinsiplərlə bağlı bir nümunəni sizinlə bölüşmək istəyirəm. Bir dəfə Riçard Benderlə sözləşdik ki, barların (pivə içilən yer) birində görüşək. Bu, kobud və yöndəmsiz adamlarla ağzına qədər dolu olan bayker (motoskletçi) barı idi. Mənim belə yerlərdə olmaqdan xoşum gəlməsə də, Riçard elə yerlərdə olmağı xoşalırdı.

Biz elə yenicə söhbətə başlamışdıq ki, iki nəfər iri bədənli gənc bara daxil oldu. Onlar kefli idilər və açıq-aydın görünürdü ki, dalaşmaqdan ötrü alışıb – yanırlar. Mənə baxanda aydın görünürdü ki, təsadüfi qonağam. Ona görə də həmin oğlanlar ünvanımıza söyüşlər yağdırmağa başladılar və bizi “homiklər” (homoseksual) adlandıraraq təhqir edir, barı tərk etməyi tələb edirdilər.

Mənim ilk reaksiyam onlara nəzakətli şəkildə əhəmiyyət verməmək cəhdi oldu. Deyəsən bu işə yaramadı. Oğlanlardan biri məni itələyərək içdiyim pivəni dağıtdı. Mehriban olmağı qərara aldığım üçün gülümsədim. Onlardan biri soruşdu: “Nə baxırsan?”. Üzümü çevirəndə o birisi dedi: “Səninlə danışanda üzümə bax”.

İşlər pis tərəfə yön alırdı və özümə təəcüblü gəlsə də, əsəbləşməyə başladım. Xoşbəxtlikdən tez başa düşdüm ki, hadisələrin standart ssenari üzrə davam etməsi vəziyyəti yalnız psiləşdirəcək. Birdən ağılma maraqlı bir ideya gəldi ki, bəs niyə mən NLP-dən istifadə etməyim? Çalışdım ki, onların bu hərəkətlərində hansısa pozitiv bir niyyəti müəyyən edim və bir anlığa dərindən nəfəs alıb həmin oğlanların gözü ilə dünyaya baxdım. Sakit və təmkinli səsə mənə yaxın yerdə dayanan oğlana dedim: “Bilirsən, mən inanmıram ki, siz bizi doğurdan da homoseksual hesab edirsiniz. Axı, siz görürsünüz ki, barmağımda nişan üzüyü var. Mən hesab edirəm ki, sizin başqa niyyətiniz var?” Oğlan dərhal cavab verdi: “Hə, düz deyirsən. Biz dalaşmaq istəyirik!”

Bilirəm ki, indi oxucularımdan bəziləri kinayə ilə gülümsəyərək: “Robert, qeyri-adi müvəffəqiyyət! “Dilin sehiri” faydalı bir şeydir”. Həqiqətən nəticə oldu və mən onları söhbətə çəkə bildim. Yaranmış imkandan istifadə edərək dedim:” Sizi başa düşürəm, amma bundan heç də yaxşı dava alınmayacaq. Birincisi, mən dalaşmaq istəmirəm, deməli siz məndən istədiyinizi görməyəcəksiniz. İkincisi də ki, sizin hər biriniz bizdən iki dəfə yekəsiniz. Belə dava necə olacaq?”

Bu yerdə ikinci oğlan (cütlüyün “beyin” mərkəzi) dedi: “Yox. Bu dava düzgün olacaq, çünki biz kefliyə”. Üzümü ona tərəf çevirib düz gözlərinə baxaraq dedim: ”Sənə elə gəlmir ki, bu fikir evə kefli halda gəlib on dörd yaşlı oğlunu döyməkdə özünün haqlı olduğunu düşünən atanın hərəkətinə bənzəyir? ”Mən əmin idim ki, bu oğlan öndörd yaşında olanda dəfələrlə bənzər hadisələrlə üzləşib.

Nə deyəcəklərini bilmədikləri üçün bu iki nəfər mən və Bendlərdən uzaqlaşdılar. Amma axırda onlar nəhayət ki, kiməsə ilişdilər və o kimsə karate ustası olduğu üçün onları küçəyə çıxarıb yaxşıca əzişdirdi.

Bendlerin versiyasına görə, mən həmin tiplərin submodallıqlarını və bizi obyekt kimi seçmə strategiyalarını müəyyən etdim. Mahiyyət etibarlı ilə onlarla müalicə işi apardım.(Bendler deyir ki, onların dava etmək üçün əllərinin qaşındığını görəndə o, da hazırlaşmış ki, onları küçəyə çıxarıb yaxşıca dalaşsın) Lakin, mənim yaddaşımda bu hadisə başqa cür qalıb. Necə olmasına baxmayaraq, bu hadisə mənim dilə və NLP-ə olan inam gücümü daha da artırdı.

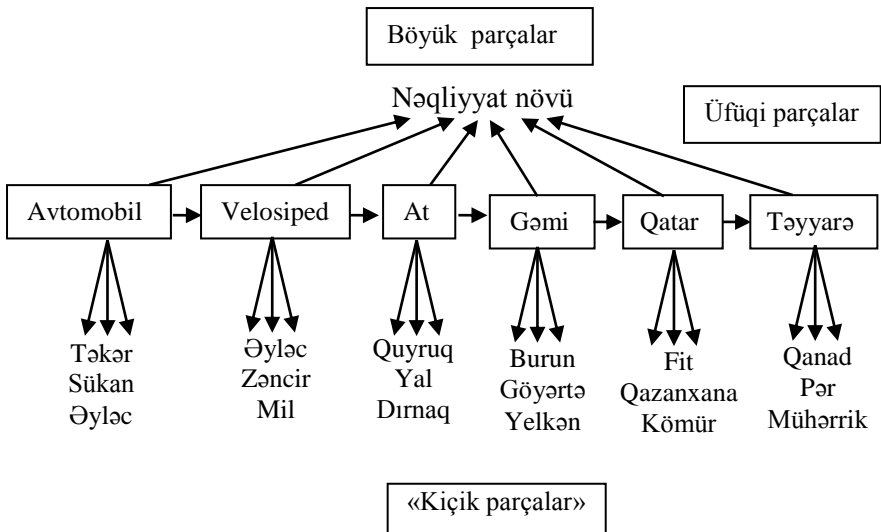


# III BÖLMƏ

## QRUPLAŞDIRMA

### Qruplaşdırma formaları

Yenidən çərçivələmədə hər hansı hiss və ya fikrin mənasını dəyişmək üçün tez-tez parçalara ayırmadan istifadə olunur. NLP-də “parçalara ayırma”dan (chunking) müəyyən təəssüratın daha böyük və kiçik kateqoriyaya aid etməklə yenidən təşkil edilməsi ifadə olunur. “*Böyük parçalarda birləşdirmə*” yaxud “*Yuxarıya doğru qruplaşdırma*” (chunking up) daha böyük, daha ümumi və ya mücərrəd informasiya səviyyəsinə doğru olan hərəkəti məsələn, nəqliyyat növü üzrə avtomobil, qatar, gəmi və təyyarələrin qruplaşdırılmasını nəzərdə tutur. (şək. 10).



Şəkil 10. Parçalara ayırma diqqəti daha ümumi və hissələr arasında hərəkət etdirmə qabiliyyətini özündə birləşdirir

“*Kiçik parçalara ayırma*”, yaxud da “*Aşağıya doğru qruplaşdırma*” (*chunking down*) adı altında spesifik və konkret informasiya səviyyəsinə hərəkət məsələni, avtomobilin təkər, mühərrik, əyləc sistemi, ötürücü sistemi və s. “parçalara bölmək” nəzərdə tutulur. “Üfüqi parçalara ayırma” (*chunking laterally*) zamanı oxşar nümunələr həmin informasiya səviyyəsində görünür məsələni, “maşın sürmə” anlayışını “at çapmaq”, “velosiped sürmək” və ya “qayıq sürmək” anlayışları ilə bağlamaq olar.

Beləliklə, qruplaşdırma insanın öz diqqətindən necə istifadə etməsi ilə bağlıdır. Qruplaşdırmanın növü insanın və ya insan qrupunun problem və ya təcrübəni təhlil və ya qiymətləndirmədə dəqiqlik və ya ümumiləşdirmə səviyyəsindən, həmçinin fikir və ya ümumiləşdirmənin bütöv sinif və ya sadəcə sinfin bəzi nümayəndələrinə aid olmasından asılıdır. Şəraiti müxtəlif dərəcəli detallaşdırma (“mikroqruplar”) və ümumiləşdirmə (“makroqruplar”) terminləri ilə qavramaq olar. Diqqəti daha kiçik hissələrdə məsələni, bölmənin ayrı sözlərini yazmaqda və ya kitabın əsas mövzusu kimi daha böyük hissələrdə cəmləşdirmək olar. Digər problem “makroqruplar” və “mikroqruplar” arasında olan qarşılıqlı əlaqə ilə bağlıdır. (Əgər hansısa söz səhv yazılmışdırsa, buradan belə çıxırmı ki, təsvir edilən ideya da səhvdir?)

Konkret şəraitdən asılı olaraq təcrübənin qruplaşdırılması həm insana kömək edər, həm də əlavə problemlər yarada bilər. Biz “nəyisə dəqiqləşdirməyə” çalışarkən daha konkret anlayışlarla əməliyyat aparmaqda bir məna var. Beyin həmləsi prosesində isə əksinə diqqətin daha xırda məsələlərə cəmləşdirilməsi insanın əsas olanı “ağaclar arxasında olan meşəni” görməyinə mane ola bilər.

Bir çox halda lazımsız tənqidi qeydlər daha böyük ümumiləşdirmələr üzərində qurulur, məsələni: “Bundan heç nə çıxmıyacaq”, “Sən bu işi heç vaxt sona çatdırmıyacaqsan” və ya “Sən həmişə riskli ideyalar irəli sürürsən”. “Həmişə”, “heç vaxt”, “nə vaxtsa”, “indicə” kimi sözlər NLP-də “ümumilik kvantoru” adını almışdır. Onlar “birləşmənin” qeyri-dəqiqlik və ya faydasızlıq səviyyəsinə çatdığı an yaranır. İzafi ümumiləşdirməni “bölüşdürmək” çox vaxt

yuxarıda qeyd olunan bu cür qeydlərin “necə” sözü ilə başlayan suallara çevrilməsinə kömək edir.

“Parçalara ayırma” NLP-nin əsas üsullarından olub konkret şərait və ya hissi yaşantının müəyyən hissələrə parçalanmasıdır. Real olaraq bütöv halda həll olunmayan problem daha kiçik və həll olunan hissələrə ayrılmaqla həll oluna bilər. Belə bir tapmaca var: “Bütöv qarpızı necə yemək olar?” Cavab “hissələrə bölməklə”, yəni dilimləyərək. Bu metaforanı istənilən şəraitə və ya vəziyyətə tətbiq etmək olar. Ümumi məsələ, məsələn “yeni biznes qurmaq” ayrı-ayrı məqsədlərə bölünə bilər: “məhsul hazırlamaq”, “potensial müştəriləri müəyyən etmək”, “biznes-plan hazırlamaq”, “sərmayəçilər tapmaq” və s.

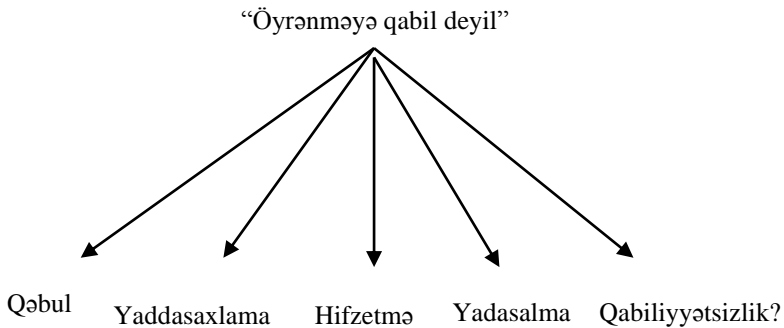
“Dilin sehri”ndən istifadə zamanı mükəmməlliyə nail olmaq üçün diqqətinizi asanlıqla kiçik məsələlərdən daha böyük məsələlərə və əksinə yönəltməyə imkan verən çeviklik xüsusiyyətinizi inkişaf etdirməlisiniz (Amerika aborijenlərinin təbirincə desək, “siçan və qartal gözü ilə görmək”).

Məsələn, NLP-də hesab olunur ki, “birləşdirmə” bacarığı hər hansı bir davranış və ya inancın arxasındakı *niyyəti* müəyyən etməyə imkan verir. Başqa sözlə desək, bunun üçün fikir və ya davranışın təsvir edildiyi ümumi anlayışları tapmaq bacarığı lazımdır (məsələn, “müdafiə”, “bəyənilmə”, “hörmət” və s.). “Parçalara ayırma” və “üfqi qoşulma” bacarığı yenidən müəyyənləşdirmə üçün də əhəmiyyətlidir. Bu, ilkin fikirdə istifadə olunan, ancaq fərqli assosiasiyalar və daxili mənanı nəzərdə tutan oxşar və qarşılıqlı əlaqəli anlayışları tapmağa kömək edir.

### *Kiçik parçalara ayırma*

Kiçik və ya böyük parçalara ayırma (bölmə və ya birləşdirmə) prosesləri birbaşa olaraq ifadələrə, fikirlərə və ya inanclara, onların qavranılmasını dəyişmək və yeni çərçivələrə yerləşdirmək məqsədilə tətbiq etmək olar. Bölüşdürmə qəlibii məsələn hər hansı bir fikrin daha kiçik hissələrə parçalanmasını nəzərdə tutur. Belə olduqda qeyd edilən fikir və yaxud ümumiləşdirmə daha da asan və rahat şə-

kildə qavranılmış olur. Məsələn, “öyrənməyə qabil deyil” diaqnozu qoyulan insanı götürək (problem çərçivəsinin olduğuna işarə verən damğa). “Öyrənmə” sözünü tədris prosesinin fərqli mərhələlərini əks etdirən başqa sözlərə “bölək”: “başə düşmək”, “təəssürat”, “qorunma” və informasiyanı “yadasalma” (şək. 11). İndi sual vermək olar: “Öyrənməyə yararsızlıq” informasiyanın qavranılmasının mümkünsüzlüyü deməkdirmi? Başqa sözlə, həqiqətən də, bu insan informasiyanı qəbul etmək gücündə deyil?” Bundan başqa öyrənmə probleminin olması, həmçinin informasiyanın “yadda saxlamağı”, “hifz etməyi” və “yada salmağı” da problemlidirmi?



**Şəkil 11. Ümumiləşdirmənin parçalanması onunla bağlı nəzərdə tutulanların və onun qəbulunu dəyişə bilər**

Belə sual və fikirlər bizi hər cür hal ilə bağlı öz gümanlarımızı yenidən fikirləşməyə və vəziyyəti əks-əlaqə çərçivəsinə yerləşdirməyə sövq edir. Beləliklə, biz diqqətimizi kateqoriyalardan insanlara və proseslərə yönəldirik.

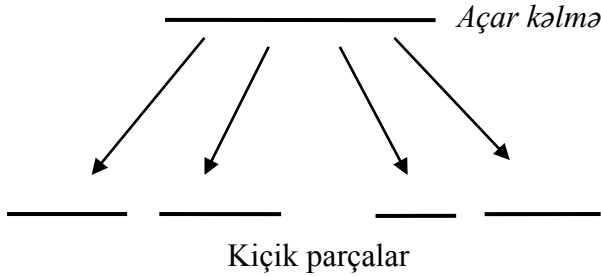
Prosesləri ifadə edən feilləri və digər sözləri ardıcıl surətdə “alt-prosesləri” təşkil edənlərə qədər “bölmək” olar. Məsələn, “uğursuzluq” anlayışını uğursuzluqla nəticələnən addımlar axarına “bölmək” olar: məqsədin müəyyən edilməsi (və ya məqsədin olmaması); planın hazırlanması (və ya ona əhəmiyyət verməmək); konkret addımlar (və ya onlardan qaçmaq cəhdi); əks əlaqəyə diqqət yetirmək (və ya onu qulaq ardına vurulmaq); çevik (və ya ləng) reaksiya və s.

İsim və obyektləri nəzərdə tutan sözləri, həmçinin kiçik hissələrə bölmək olar. Əgər sizə “Bu çox bahalı maşındır” deyirsiniz, bu ifadəni aşağıdakı cavablara “bölmək” olar: Əslində şin, güzgü, səs boğucu, benzin və yağ digər maşınlardakı kimi ucuzdur. Təhlükəsizlik və yaxşı istismar keyfiyyətləri təmin edən əyləclər və mühərrik bir qədər bahadır”. “Mən eybəcər görünürəm” ifadəsində, hətta “mən” sözünü sual ilə “bölmək” olar: “Sizin burnunuz, çiyinləriniz, ayaq dırnaqlarınız, səsinizin tembri, saçınızın rəngi, dirsəkləriniz, arzularınız və s. də eyni dərəcədə eybəcərdir?”

Bundan başqa bu üsul çox halda ifadə və ya qiymətləndirici fikri tam başqa çərçivələrə yerləşdirməyə imkan verir.

#### *Tapşırıq*

*Bu hərəkəti öz üzərinizdə sınayın. Açar sözləri qeyd edərək hər hansı bir neqativ damğa, ifadə və ya ümumiləşdirmə tapın. Bu fikir və deyimləri nəzərdə tutan kiçik hissələri axtararaq açar sözlərdən birini “parçalayın” (şək. 12). İlkin, yaxud damğa predmetinə, fikir və ümumiləşdirməyə tamamilə fərqli yanaşmağa imkan verən daha geniş və ya pozitiv daxili mənası olan və ya işarə, ifadə və ya ümumiləşmənin mövzusuna tam fərqli baxmağa icazə verən başqa sözlər tapmağa çalışın.*

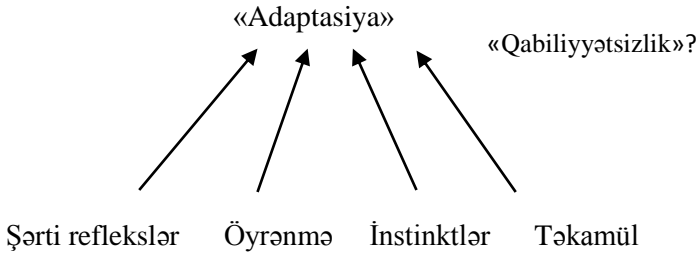


**Şəkil 12. Açar sözün “parçalanması”**

Məsələn, “Diqqətsizlik edir” cümləsindəki diqqət kəlməsi, fərqli şeylərə qarşı (hər hansı bir hədəfə, özünə, ətrafa, daxili vəziyyətə) və yaxud fərqli növdəki (görmə, eşitmə, toxunma) diqqət şəklində daha kiçik parçalara ayırmaq olar.

## Böyük parçalarda birləşdirmə

Böyük parçalarda birləşdirmə qəlibinin köməyi ilə biz ifadə və ya fikirlərdən birini götürüb daha yüksək təsnifat səviyyəsində ümumiləşdirir, bu ifadənin qavranılmasını dəyişir və ya zənginləşdiririk. Məsələn, öyrənmə, adaptasiyanın bir forması kimi daha geniş hadisələr sinfinə aid edilir (şək. 13).



**Şəkil 13. “Birləşdirmə” nəticə və ya fikirin daxili məzmununu yenidən mənalandırmağa imkan verir**

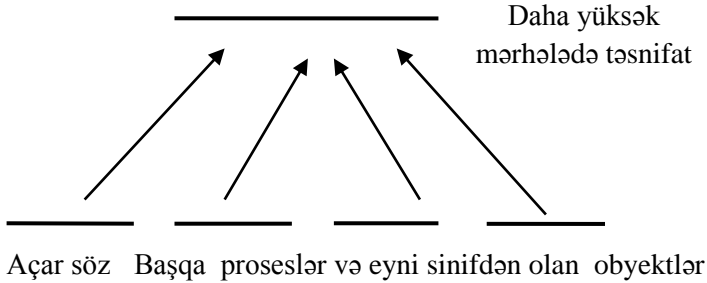
Şerti refleks, instinkt, təkamül və s. yaradılması da, həmçinin bu cür hadisələrə aiddir. Əgər insana “öyrənməyə yararsızlıq” damğası vurulursa, bu həm də o deməkdir ki, onun adaptasiya olmaq qabiliyyəti yoxdur? Belə olan halda o niyə “şerti reflekslər yaratmağa”, “instinktlərə”, “təkamülə” yararsız hesab olunsun? Bu cümlələr gülüş doğura bilər, ancaq qeyd olunan damğadan məntiqi olaraq belə çıxır.

Digər tərəfdən, fikiri yenidən mənalandıraraq biz onun məzmunu və daxili mənasını yeni tərəfdən görməyə, onu problem çərçivəsindən çıxarmaq imkanı əldə edirik.

### Tapşırıq

*Bu üsulu öz üzərinizdə yoxlayın. Əvvəlki misalda olan neqativ damğa, fikir və ya ümumiləşdirməni götürün. Açar sözlərdən birini problemə “üfqi yerdəyişməni” daha pozitiv və ya geniş daxili mənanı nəzərdə tutan və ya tam fərqli nöqtəyi-nəzərdən baxmağa imkan verən daha yüksək təsnifat mərhələsində “birləşdirin” (şək. 14).*

Məsələn, uğursuzluğu davranış nəticələrinin dərəcələrinə və ya əks əlaqə formasına, eybəcərliyi – normadan fərqlilik dərəcəsinə, pul xərclərini – nağd pul əməliyyatları dərəcəsi və s. ilə “birləşdirmək” olar.

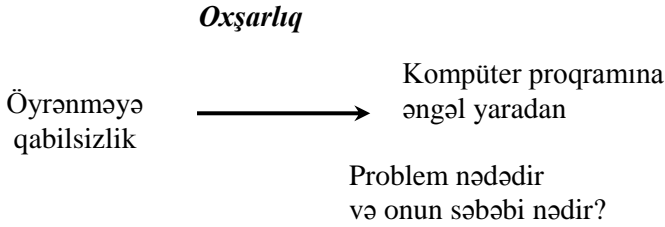


Şəkil 14. Açar sözün daha yüksək təsnifat səviyyəsində “birləşməsi”

### Üfüqi parçalar (bənzətmənin aparılması)

“Üfüqi parçalara ayırma” adətən, metafora və ya paralel istifadə növünü alır. “Dilin sehri”ndə paralel nümunəsi bəzi ümumiləşdirmələrdə müəyyən edilən əlaqə qurma cəhdi adlanır. Belə qarşılıqlı əlaqə bu ümumiləşdirmənin yeni olan daxili məzmunun açır. Məsələn, deyə bilərik ki, öyrənməyə yararsızlıq işlək olmayan kompüter proqramına *oxşayır* (şək.15). Bu anda soruşmaq təbii olar: “Problem harada baş verir?”, “Onların səbəbləri nədir və onları necə düzəltmək olar?”, “Burada konkret olaraq proqramın hansı addımı işləmir? Yoxsa məsələ proqramın özündədir? Və yaxud əlaq-ələndirici-kompüter? Bəlkə problem proqramçının özündədir?”

Biz belə bənzətmələrin köməyi ilə müəyyən ümumiləşdirmə və ya fikirə baxışımızı genişləndirə və həmçinin öz ehtimallarımızı tapa və qiymətləndirə bilərik. Onlar həmçinin problem çərçivəsindən nəticə və ya əks əlaqə çərçivəsinə keçməyə imkan verir.



**Şəkil 15. “Üfüqi parçalara ayırma” yeni ideya və perspektivlərin yaranmasına təkan verən bənzətmənin aparılmasını nəzərdə tutur**

Antropoloq və ünsiyyət nəzəriyyəçisi Qreqori Beytsonun fikrincə, “üfüqi yerdəyişmə”, bənzətmənin axtarışına görə *abduktiv təfəkkürün* funksiyasıdır. Abduktiv təfəkkürü “induktiv” və “deduktiv” təfəkkürlə müqayisə etmək olar.

İnduktiv düşüncə hər hansı obyekt və ya hadisələri onların ümumi cəhətlərinə görə təsnifini nəzərdə tutur. Məsələn, “bütün quşların qanadı var”. Mahiyyət etibarilə, induktiv düşüncə “birləşməni” təmsil edir.

Deduktiv təfəkkür isə bu və ya digər obyekt və ya hala nisbət-də onların təsnifatına uyğun yəni “əgər – onda” məntiqi zəncirinə xidmət etməyə imkan verir. Deduksiya “bölünmə” ilə əlaqəlidir. Abduktiv təfəkkür obyekt və hallar arasında oxşarlığı, yəni “üfüqi yerdəyişməni” nəzərdə tutur. Qreqori Beytson bəzi ifadələri qarşılaşdırıb deduktiv məntiq və abduktiv təfəkkür arasındakı fərqi nümayiş etdirdi (cədvəl 3).

**Cədvəl 3**

***Abduktiv və deduktiv təfəkkür müqayisəsi***

Deduktiv	Abduktiv
İnsanlar ölür Sokrat – insandır Sokrat öləcək	İnsanlar ölür Ot ölür İnsanlar – otdur

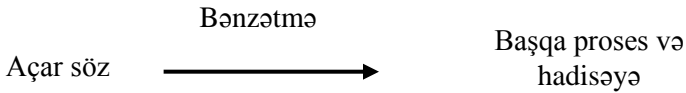


Beytsonun fikrincə, deduktiv və induktiv təfəkkür struktur və qarşılıqlı əlaqələrdən daha çox obyekt və kateqoriyalarda cəmləşib. Beytson təsdiq edir ki, yalnız induksiya və deduksiya ilə məhdudlaşan təfəkkürə çox halda rigidlik xasdır. Abduktiv və ya metaforik düşüncə yaradıcı yanaşmanı özündə əks etdirir və nəticədə daha dərin həqiqətləri üzə çıxarmaq imkan verir.

### *Tapşırıq*

Bu üsulu öz üzərinizdə sınayın. Əvvəlki nümunədə istifadə etdiyiniz neqativ damğa, fikir və ya ümumiləşdirməni yenidən götürün. Bu damğa, fikir və qiymətləndirməyə (yəni onun metaforası olardı) bənzər olan proses və ya halı axtarın, ancaq yeni və ya daha geniş daxili mənaya sahib və ya işarə, fikir və ya ümumiləşməyə tam başqa nöqtəyi-nəzər qurmağı stimullaşdıran onun “üfüqi parçalara ayırmanı” təmin edin. (şək. 16).

Uğursuzluğa bənzətmə olaraq X.Kolumbun Şərqə gedən ticarət yolunu müəyyən etmək məqsədilə Şimali Amerikanın kəşfinə səbəb olan uğursuz cəhdini misal göstərmək olar. Ördək balası (və ya “çirkin ördək”) “yaraşıqsız” insan üçün klassik bənzətmə nümunəsidir. Fiziki məşq və böyüməyə və s. lazım “pul xərcləri” ilə “enerji” arasında bənzətmə aparmaq olar.



*Şəkil 16. Neqativ damğa, fikir və ya ümumiləşdirmənin “üfüqi parçalara ayırma”*

### *Çalışma: İzomorf strukturların axtarışı*

“Üfüqi parçalara ayırmanı” yerinə yetirmək və analogiyanı tapmaq bacarığı terapevtik metaforaların yaradılmasında əsas qabiliyyətdir. Axırıncılar yeni imkanların axtarışına şərait və yeni resursları işə salmağa icazə verən dinləyicinin personaj və hadisələrin uydurulmuş tarixi və vəziyyəti arasında izomorf əlaqələrin qurulmasını nəzərdə tutur.

### *Tapşırıq*

Növbəti çalışmalar “üfüqi düşüncə” imkanlarınızın həyata keçirilməsində inkişaf və tətbiqə yönəldilib. O üç nəfərlik qrupda tətbiq olunur: **A**, **B** və **C**.

1. **A** kənardan verilən məsləhətin lazım olduğu problem və ya şərait haqqında **B** və **C**-yə danışır. Məsələn, **A** yeni əlaqələr qurmaq istəyir, ancaq əvvəlki əlaqələrdə qarşılaşdığı problemlər haqqında düşündüyü üçün qərar verə bilmir.

2. **B** və **C** **A**-nın düşündüyü situasiya və ya probleminin vacib hissələrini müəyyən etmək üçün onun hekayəsinə qulaq asırlar. Məsələn, “Keçmişdə olanlara bağlılıq **A**-ya öz həyatında irəli getməyə mane olur”.

3. **B** və **C** **A**-nın olduğu şəraitdə vacib kontekstual elementlər, personaj, əlaqə və proseslərlə bağlı ümumi rəy formalaşdırırlar. Anladıklarını düzgünlüyünü yoxlamaq üçün **B** onları **A**-ya danışır.

4. **B** və **C** birlikdə **A**- üçün metafora fikirləşirlər. Bunun üçün **B** və **C** aşağıdakı ilham mənbəyinə müraciət edə bilirlər:

Fantaziya

“Əbədi” mövzular

Ümumi həyat təcrübəsi

İştirakçıların şəxsi təcrübəsi

Təbiət: ilin fəsilləri, bitkilər, heyvanlar, geoloqiya, coğrafiya və s.

Xalq nağılları

Elmi fantastika

İdman

*Məsələn: “Mənim babam mənə maşın sürməyi öyrətdi. O, deyirdi ki, mən arxa güzgiyə baxaraq maşını sakitcə sürə bilərəm, çünki irəlidəki yol arxadakı yol kimidir”.*

5. Hər kəsin **A**-nın yerində olması üçün rollarınızı dəyişin.

### *Punktasiya və punktasiyanın dəyişdirilməsi*

Fərdi qruplaşdırma növləri (“birləşdirmə”, “parçalama” və “üfüqi yerdəyişmə”) bizim “dünya xəritələrində” genişlənmə, zənginlik və “punktasiya dəyişikliyinə” icazə verən effektiv linqvistik

vəsaitləri təqdim edir. “Punktuaşiyanın” (tərcüməçidən: yazıda durğu işarələrinin qoyulması) qavranılmasının dəyişməsi əvvəlki təcrübəyə yeni mənalar verir. Məsələn, yazıda eyni sözlər arasında durğu işarələrini sual, təsdiq və ya əmrə çevirərək fərqli cür qoya bilərik. Bu sözlərdə hansı mənənin olmasını vergül, sual və nida müəyyən edir. Buna oxşar işlər bizim təcrübəmizin təşkilində də olur.

Punktuaşiyanın lüğətdə izahı belədir: “struktur vahidlərin mənə və məhdudiyətlərini müəyyən etmək üçün standart işarələrin sıralanması qaydası və ya hərəkəti”. NLP-də “punktuaşiya” terminindən insanın öz təcrübəsini əhəmiyyətli qavrayış vahidləri ilə qruplaşdırma prosesini adlandırmaq üçün istifadə edilir. Öz funksiyalarına görə bu koqnitiv punktuaşiya tipi yazılı və şifahi dildə olan linqvistik punktuaşiyaya oxşardır.

Bir anlığa növbəti sözlər üzərində düşünün:

*Bu budur bu deyil deyildir bu deyilmidir budur.*

İlk baxışda bu başdan ayağa qatmaqarşılıq və mənəsiz söz yığıdır. Ancaq fikir verin ki, durğu işarələrini aşağıdakı kimi qoysaq mənənin dəyişdiyini görəəcəyik:

*Bu budur. Bu deyil, deyildir. Bu deyilmidir? Budur!*

Sözlər qəflətən mənə kəsb edir. Sözlərdən çox, başqa səviyyədə təqdim edilən punktuaşiya bizim qavrayışımızı dəyişərək onları təşkil edir və onlardan yeni çərçivələr yaradır.

Başqa işarələr də qoymaq olar. Əvvəlki variantla bu nümunələri müqayisə edin:

*Bu, budur bu! Deyil, deyildir bu. Deyilmidir? Budur.*

*Bu ?*

*Budur!*

*Bu deyil.*

*Deyildir.*

*Bu?*

*Deyilmidir?*

*Budur.*

Bizim təcrübəmizin məzmunu sözlərin ilk sətirini xatırladır. O nisbətdə neytraldır və mahiyyət etibarilə hər hansı mənə kəsb etmir.

Qruplaşdırma və vaxtın qavranılması kimi koqnitiv proseslər, həmçinin onların modallığı (görmə, eşitmə, kinestetik) bizim fikri və emosional durğu işarələrini, üç nöqtə və nida işarələrini necə sıralamağımızı müəyyən edir. Psixoloji punktuasiya hansı yaşantıların bir blokda necə birləşməsinə, diqqətimizin nədə cəmləşməsinə, qavrayışımıza hansı qarşılıqlı münasibətlərə və s. aid olmasına təsir göstərir. Məsələn, biz hadisə haqqında “uzaq gələcək” nöqtəyi-nəzərdən fikirləşəndə bu hadisəni başqa məna ilə səciyyələndiririk, nəinki onu “yaxın keçmişlə” müqayisə edərkən. “Bütöv şəkil” ilə müqayisədə konkret detalın qiymətləndirilməsi onun başqa hissələrlə müqayisədə qiymətləndirilməsindən fərqlənir.

Bir qayda olaraq, insanlar heç də öz təcrübələrinin məzmununu və ya şəxsi “dünya xəritəsinə” görə mübahisə etmir, depressiyaya düşür, yaxud da bir-birini öldürümlər. Çox güman ki, onlar bir-biriləri ilə bu məzmunu fərqli məna verən nida və sual işarələrinin sıralanmasına görə vuruşurlar.

Misal üçün belə cümləni götürək: “Gəlir sonuncu rübdə aşağı idi”. “Xəyalpərəst”, “realist” və “tənqidçi”nin hər biri özünün inanc, dəyər və gözləntilərinə istinad edərək bu informasiyanı tamamilə fərqli qəbul edirlər.

*Tənqidçi:* Son rübdə gəlir aşağı olub. Bu dəhşətdir! Biz müflis olmuşuq (nida işarəsi)!

*Realist:* Gəlir, sonuncu rübdə aşağı olub. Biz çətin anı artıq arxada qoymuşuq (vergül), xərclərin azaldılması üçün nə etmək olar (sual işarəsi)?

*Xəyalpərəst:* Sonuncu rübdə gəlir aşağı olmuşdur. Bu sadəcə olaraq, yolda olan çala-çuxurdur (iki nöqtə): ən çətini artıq geridə qalıb. İndi çox güman ki, hər şey yaxşı olacaq.

“Dilin sehri” kitabı əsasən dilin bizim “dünya xəritəmizdə” durğu işarələrinin sıralanmasını idarə etməyə və həmçinin bu durğu işarələrinin bizim təcrübəmizə necə məna verməyinə həsr olunub.

## IV BÖLMƏ DƏYƏRLƏR VƏ MEYARLAR

---

### *Mənanın strukturu*

Məna, niyyətlə, yaxud da məlumatın əhəmiyyəti ilə bağlıdır. İngilis sözü olan “*meaning*” orta ingilis dilində olan “*menen*” (qədim ingilis dilində – *maenan*) sözündən əmələ gəlib; ona qohum olan “*nəzərdə tutmaq*” mənasını verən qədim yuxarı alman dilində olan “*meinen*” felindən əmələ gəlmişdir.

Beləliklə, məna xarici stimula və hadisələr ilə əlaqəli daxili təəssürat və hisslərə aiddir.

NLP-də, eləcə də, “Dilin sehri”ndə təsvir edilən texnika və modellər bizim empirik məlumatları simvollarda *necə* təsvir etməyimiz, bildirmək və ya səsləndirməyimiz, onları *necə* interpretasiya edir və ya bu məlumatlara bizim “dünya xəritələrimiz” üçün *necə* daxili məna verməyimiz, başqa sözlə “mənanın” tədqiqi üçün yaradılıb. NLP nöqtəyi-nəzərdən məna “xəritə” və “ərazi” arasında qarşılıqlı münasibətlərin funksiyasıdır. Fərqli “dünya xəritələri” qavranılan eyni “ərazi” üçün müxtəlif daxili mənalara yaradır. Xarici aləm ilə bağlı eyni hal və ya təcrübə onların daxili xəritələrindən asılı olaraq müxtəlif insanlar üçün və ya fərqli mədəniyyətlərdə müxtəlif məna və ya əhəmiyyət kəsb edir.

Məsələn, çoxlu pulun olması insanların bir qismi tərəfindən “uğur”, digər qismi tərəfindən isə “risk” və ya “ağır yük” kimi qəbul oluna bilər. Digər nümunə: yeməkdən sonra gəyirmək ərəb mədəniyyətində “ləziz təam üçün minnətdarlığı” bildirir. Digər mədəniyyətlərdə isə bu hal insanın mədə-bağırsağa xəstəliyinə tutulduğunu, ədəbsiz insan olmasına işarədir.

Bütün heyvanlar kod və “dünya xəritələri” yaratmaq və bu xəritələrlə bağlı öz təcrübələrinə məna vermək instinkti ilə doğulub.

Məna bizim təcrübəmizin interpretasiyası üçün təbii nəticədir. Necə məna verməyimiz və necə məna yaratmağımız bizim daxili dünya təmsilmizin zənginliyi və çevikliyi ilə bağlıdır. Məhdud qavrama xəritəsi çox güman ki, məhdud məna yaratmağa imkan verir. NLP-də hər hansı vəziyyət və ya təəssüratın fərqli potensial mənalarını açmaq üçün müxtəlif perspektivli və qavrama səviyyəli tədqiqatların əhəmiyyəti qeyd olunur.

Məna bizim təcrübəmizin *daxili təmsilçiliyinin* funksiyası olduğu üçün bu *təmsillərin* dəyişməsi təcrübə tərəfindən müəyyən edilən mənənin dəyişməsinə gətirib çıxara bilər. Sensor təmsillər dilimizin “dərini qatlarını” təşkil edir. Uğur hissi, onun görüntülü təsəvvürü və ya onun haqqında olan söhbətdən fərqlidir. Daxili təmsillərin rəngi, tonu, intensivliyi, çeviklik və digər submodal xüsusiyyətlərinin dəyişməsi konkret olaraq təəssüratların məna və təsirini dəyişə bilər.

*Kontekst*, mənaya çox böyük təsir göstərir. Eyni qarşılıqlı təsir və ya davranış müxtəlif kontekstlərdə fərqli mənalar verir. Biz teatr səhnəsində güllələnən və bıçaqlanan insanla, teatr binasının arxasındakı xiyabanda güllələnən və bıçaqlanan insana eyni münasibət bəsləmirik. Beləliklə, kontekstin və ona yüklənən stimulların qavranılması hər hansı hadisəyə məna vermək bacarığının mühüm cəhətini təşkil edir.

Bizim tərəfimizdən qavradığımız şəraitin, məlumat və ya hadisənin ətrafına yerləşdirdiyimiz çərçivələr hiss və təəssüratlarımızın özünəməxsus daxili kontekstinə yerinə yetirir. Hadisənin problem çərçivəsindən qəbulu bizim diqqətimizi həmin vəziyyətin müəyyən aspektlərinə yönəldir nəticə çərçivəsindən və ya “səhv və əks əks əlaqə çərçivəsi” ilə qəbulu ilə müqayisədə bu anın müəyyən məqamlarına diqqətimizi yönəldir və hadisələri başqa mənalarla səciyyələndirir. Bizim hərəkətimizin arxasında gizlənən *niyyətimiz* gümanlarımız bu davranışın izahına təsir göstərən özünəməxsus çərçivə yaradır. Məhz bu, çərçivə və yenidənçərçivələmələrin tətbiq olunması şərait və hissələrimizin mənasını dəyişdirməyə imkan verən səmərəli vasitə olur.

Mənaya başqa cür təsir göstərən vasitələrdən biri də məlumat və ya təəssüratların qəbul olunduğu *ötürmə vasitəsi* və ya *kanal*dır.

Deyilmiş söz görüntülü obraz, toxunma və ya qoxudan fərqli mənə növləri yaradır. KİV üzrə mütəxəssis Marşal Makluxan bildirirdi ki, məlumatın ötürülmə vasitəsi məlumatın özündən daha çox onun necə qəbul və şərh ediləcəyinə təsir göstərir.

Beləliklə, bizim məlumatı səciyyələndirdiyimiz mənə bu məlumatı müşayət edən “paraməlumat” və “*meta məlumatla*” əlaqəli şəkildə müəyyən olunur. Qeyri-verbal “meta məktublar” yol bələdçisi və ya ötürülən məlumatların “sahə qeydləri” kimi bizə düzgün izah və müvafiq mənəni bildirir. Eyni sözlər fərqli intonasiya ilə deyildikdə başqa mənə yaradır (yəni “Yox?”, “Yox” və “Yox!” arasında fərq var).

NLP-nin fundamental prinsiplərindən biri belədir:

***Adresat üçün informasiyanın mənəsi onun istəyindən asılı olmayaraq, həmin informasiyanı qəbul edən şəxsin verdiyi cavab reaksiyasıdır.***

Bu prinsipin klassik nümunəsi yadelli qoşunların mühasirəsində olan, qalanın tarixçəsi ilə bağlıdır. Vaxt keçdikcə qala sakinlərinin qida ehtiyatı tükənməyə başlayır. Təslim olmamağa qərar verən insanlar öz hünərlərini göstərmək üçün bir vasitə fikirləşirlər: onlar qida qalıqlarını səbətlərə doldurub mancanaq ilə mühasirəçilərin üstünə atmağa başlayırlar. Ərzaq ehtiyatı tükənməkdə olan mühasirəçilər qarşı tərəfin bu hərəkətini gördükdə düşündülər ki, deməli qala sakinləri ərzaq bolluğundan istifadə edərək ərzağı çölə atmaqla əsgərləri qıcıqlandırırırlar. Qala sakinlərinin bu cür hərəkətini özünəməxsus tərzdə yozan mühasirəçilər qalanı tələsik tərək edib geri çəkirlər.

Mahiyyət etibarilə mənə, bizim *dəyər* və *inanclarımızın* məhsuludur. O, “nə üçün?” sualına cavab verir. Bizim əsas dəyərlərimizlə bağlı olan ismarıç, hadisə və yaşantılar daha əhəmiyyətlidir (təhlükəsizlik, sağ qalma, inkişaf və s.). Səbəb-nəticə əlaqələri ilə bağlı inanclar və qəbul olunan hadisələrlə dəyərlərimiz arasındakı fərq, bizim bu hadisələrə hansı mənə yükü verməyimizlə müəyyən edilir. İncə və dəyərlərin dəyişdirilməsi, bizim gündəlik yaşantılarımızın mənəsini dəyişmək gücündədir. “Dilin sehri” qəlibləri onlarla bağlı dəyər və inancları dəyişmək və ya yeniləmək yolu ilə hadisə və yaşadığımız hisslərimizin mənəsini dəyişməyə imkan verir.

## *Dəyərlər və motivasiya*

Webster lüğətində *dəyərlər* “daxili dəyərə və ya cazibədarlığa malik olan prinsip, keyfiyyət və ya obyektlər” kimi müəyyən edilir. “Dəyər” termini ilk vaxtlar “nəyinsə qiyməti” mənasını verirdi və əsasən iqtisadi mənada istifadə edilirdi. XIX əsrdə filosofların (məsələn, Fridrix Nitsşe) təsiri altında bu terminin istifadə sahələri genişləndi. Filosoflar dəyərlər haqqında elm sahəsini ifadə edən “aksiologiya” terminini istifadəyə daxil etdilər (yunan dilində *axios* – dəyərli).

Dəyərlər insan həyatında oynadığı rola və əhəmiyyətə görə motivasiyanın ilkin mənbəyidir. Bizim dəyərlərimiz başqa insanın dəyərləri ilə üst-üstə düşəndə və ahəng təşkil edəndə həzz və harmoniya əldə edirik. Dəyərlər uyğun gəlməyəndə isə biz məyusluq, uyğunsuzluq və ya məcburiyyət hiss edirik.

### *Tapşırıq*

Öz dəyərlərinizi araşdırarkən növbəti suallara necə cavab verəcəyiniz haqqında düşünün: “Ümumilikdə sizi nə həvəsləndirir?”, “Sizin üçün ən əhəmiyyətli olan nədir?”, “Sizi hərəkət etməyə həvəsləndirən, yaxud da səhərlər yataqdan qaldıran nədir?”

Cavablar arasında belələri ola bilər:

Uğur

Tərif

Bəyənilmə

Cavabdehlik

Həzz

Sevgi və Qəbul

Nailiyyət

Yaradıcılıq

Bu cür dəyərlər əksər hallarda qarşımıza qoyduğumuz məqsədləri və etdiyimiz seçimləri müəyyən edir. Əslində qarşıya qoyduğumuz məqsədlər bizim dəyərlərimizin maddi nümunəsidir. Məqsədi “güclü komanda yaratmaq” olan insan çox güman ki, birgə fəaliyyəti yüksək dəyərləndirəcəkdir. Əgər məqsəd “gəliri artırmaqdırsa” onda maliyyə uğuru dəyər kimi qiymətləndirilir. Eynilə “stabil-



liyə” dəyər verən insan qarşısına şəxsi və ictimai həyatda stabilliyə nail olmaqla bağlı məqsədlər qoyacaq. Onun üçün arzu olunan nəticələr, “çevikliyə” dəyər verən insanın fəallığından fərqli olacaqdır. Stabilliyi özünə dəyər hesab edən işçi isə saat doqquzdan beşə qədər işləmək, daimi maaş almaq və qeyd olunmuş məsələləri yaxşıca yerinə yetirməyə üstünlük verəcəkdir. Əksinə, çevikliyi yüksək dəyərləndirən insan müxtəlif işləri nəzərdə tutan və “dəyişkən” qrafikli iş tapmağa çalışacaq.

Bizim dəyərlərimiz həmçinin bizim bu və ya digər situasiyanı necə başa düşməyimiz və onu necə mənalandırmağımız üçün hansı “durğu işarələri” qoymağımızı müəyyən edir. Konkret şəraitdə hansı fikri strategiyaları seçməyimiz və nəticədə hərəkətlərimizin necə olması bundan asılıdır. Məsələn, təhlükəsizliyə əhəmiyyət verən insan vəziyyətə və ya fəaliyyət növünə daima potensial təhlükə nöqtəyi-nəzərdən baxacaq. Əyləncələrə dəyər verən insan isə həmin şəraitdə və ya fəaliyyətdə oynamaq və yumor imkanı axtaracaq.

Beləliklə, dəyərlər motivasiyanın əsasıdır və qavrayışımız üçün güclü süzgəc rolunu oynayır. Əgər biz gələcək plan və məqsədlərimizi əsas dəyər və meyarlarla əlaqələndirə bilsək, onda bu məqsədlərimiz daha çox cazibədarlıq əldə edir. “Dilin sehri”nin bütün qəlibləri insanın dərin dəyərləri və onun təcrübəsinin müxtəlif aspektləri ilə “dünya xəritə”lərinin müxtəlif məqamları arasında əlaqə yaratmaq üçün dildən istifadəni nəzərdə tutur.

### *Meyarlar və mühakimə*

NLP-də dəyərlər çox halda “meyarlar”la bərabərləşdirilir, ancaq bu anlayışlar heç də sinonim deyil. Dəyərlər bizim istək və arzularımızla bağlıdır. Meyarlar (yunan dilində *krites* – hakim) bizim gəldiyimiz qənaətə və qəbul etdiyimiz qərara, eləcə də, standart və əlamətlərə aiddir. Meyarlarımız bizim can atduğumuz arzuolunan halların növlərini və həmçinin bizim bu hallara nail olmağımızda dəyərləndirdiyimiz uğur və inkişaf əlamətlərini müəyyən edir və formalaşdırır. Ələxüsusda “stabillik” meyarının məhsul, təşkilat və

ya ailəyə tətbiq edilməsi müəyyən fikir və nəticəyə gəlmək üçün əsas verir. “Uyğunlaşmaq qabiliyyəti” meyarının tətbiqi isə həmin məhsul, təşkilat və ya ailə haqqında fərqli fikirə və nəticələrə gəlməyə səbəb olur.

Meyarlar çox zaman dəyərlərlə assosiasiya olunsa da, onun özü olmur. Dəyərlər istənilən qədər hissi yaşantılara tətbiq oluna bilər. Meyarlar “ekoloji”, davranış və intellekt ilə yanaşı emosiyalar üzərində də qurula bilər. Bu nöqtəyi nəzərdən dəyərlər NLP-də “dərin meyarlar” adını almışdır.

Dəyərlər və dərin meyarlar “obyektiv gerçəkliyi” təmsil edən “fakt” və müşahidə olunan hərəkətlərə zidd olaraq “subyektiv təcrübənin” klassik nümunəsidir. İki insan eyni dəyərlərə sahib olduqlarını düşünə bilər, lakin buna rəğmən eyni şəraitdə özlərini fərqli apara bilərlər. Bu ona görə baş verir ki, oxşar dəyərlərin (“uğur”, “harmoniya”, “hörmət”) mövcudluğuna baxmayaraq insanlar konkret şəraitin onların meyarlarına uyğunluq dərəcəsini fərqli şəkildə qiymətləndirirlər. Bu cür fərqli yanaşma mübahisə və ya yaradıcı müxtəlifliklə tamamlana bilər.

Dəyər və meyarların müəyyən etmə, öyrətmə, diskussiya hətta söhbət problemlərindən biri də bunları ifadə edən dilin sensor təcrübəyə deyil, daha çox halda ümumiləşdirməyə əsaslanmasıdır. Dəyərlər və dərin meyarlar “uğur”, “təhlükəsizlik”, “sevgi”, “birlik” və s. kimi sözlərlə ifadə olunur. NLP-də *nominallaşdırma* adı ilə tanınan bu sözlər “sürüşkənlik” kimi yaramaz rəyə malikdir. Onlar həmin sözləri damğa kimi sensor təcrübədən uzaq olduqları üçün “stul”, “qaçmaq”, “oturmaq”, “ev” və s. kimi sözlərdən geri qalırlar. Buna görə nominallaşdırma ümumiləşdirmə, silmə və təhrifə daha çox məruz qalırlar. Çox zaman iki insan eyni dəyərlərə malik olduqlarını bildirsələr də onların bu dəyərləri subyektiv müəyyən etmələri çox fərqləndiyi üçün eyni şəraitdə fərqli hərəkət edirlər.

Təbii ki, çox halda insanlar müxtəlif dəyərlərə əsasən, hərəkət edir. Bir insan və ya qrup “stabilitet” və “təhlükəsizlik”, digəri isə “böyümək” və “özünü təkmilləşdirməyə” doğru can ata bilər. Mübahisə və fikir ayrılığını uğurlu həll etmək üçün insanların fərqli dəyər

və meyarlara sahib olma faktını qəbul etmək lazımdır. Ayrıca insanın mədəniyyətlərarası əlaqələrində, təşkilatların birləşməsi və həyatının keçid dövründə dəyər və meyarların fərqliliyi ilə bağlı suallar meydana çıxır. Bu problemləri uğurla həll etmək üçün “Dilin sehrinin” ideya və qəliblərindən istifadə etmək olar:

1. Meyar və dəyərlərin *yenidən müəyyən edilməsi* hesabına onların “birləşdirilməsi” (*chaining*).

2. “*Meyari uyğunluqları*” müəyyən etmək məqsədilə “parçalama”.

3. *Dəyər və meyarlar iyerarxiyasını* müəyyənləşdirilməsi və istifadə edilməsi məqsədilə “birləşdirmə”.

### *Yenidən təyinetmə yolu ilə meyar və dəyərlərin “uyğunlaşdırılması”*

Ayrı-ayrı insanların və qrupların fərqli dəyər və meyarlara uyğun yaşadığının və işlədiyinin şahidi oluruq. Məsələn: böyük bir şirkət, “istehsalatın genişlənməsini” özünün əsas dəyəri hesab edə bilər. Ancaq bu şirkətin bəzi işçiləri isə “təhlükəsizlik” dəyəri ilə hərəkət edə bilərlər. Əgər şirkət daxilində bu fərqlərə lazımi diqqət yetirilməzsə, onlar ciddi münaqişəyə və fikir ayrılığına səbəb ola bilər.

Dəyər münaqişələri ilə işləmək üsullarından biri “mübahisəli” meyarları bir zəncirdə birləşdirməyə imkan verən *yenidən təyinetmə* qəlibinin tətbiq edilməsidir. Məsələn, “istehsalatın genişləndirilməsi” meyarını asanlıqla “müxtəlif insanlarla birgə iş” meyarına çevirmək olar. Yenidən çərçivələmənin köməyi ilə “təhlükəsizliyə” olan tələbat “qrupun bir hissəsi üçün təhlükəsizliyə” olan tələbata çevrilir. “Müxtəlif insanlarla işləmək”lə “özünü qrupun bir parçası kimi hiss etmək” arasında oxşar cəhətlər kifayət qədər çoxdur. Beləliklə, sadə yenidən çərçivələmə ilk baxışdan uyğunsuz görünən iki meyar arasında olan fərqi aradan qaldırmağa imkan verir. Başqa bir nümunə kimi “keyfiyyət” meyarının yüksək dəyərləndirildiyi bir şirkəti götürək. Ancaq şirkət daxilində işçilərdən biri və bir qrupu isə “ya-radıcı yanaşmanın” tərəfdarıdır. İlk baxışda bu dəyərlər fərqli görü-

nə bilər. Ancaq “keyfiyyəti” “daimi təkmilləşdirməyə”, “yaradıcı yanaşmanı” isə “uğurlu alternativ həll axtarışlarına” çevirmək olar. Yenə də çərçivənin sadəcə dəyişdirilməsi yolu ilə iki müstəqil meyarı bir-birilə birləşdirmək olar.

*Tapşırıq*

Aşağıda buraxılan boş yerlərdən istifadə etməklə bunları etməyə çalışın. Meyar №1 və Meyar № 2 kimi qeyd olunan sahələrə aşkar görünən fərqli meyarları yazın. Sonra mənaca ilk meyar ilə kəşifən, ancaq ona yeni çərçivədə baxmağa imkan verən söz və ya söz birləşməsini almaq üçün hər meyarın yenidən çərçivələməsini keçirin. İki ilk meyarı “birləşdirəcək” və onları daha uyğun edəcək çərçivələri tapmağa çalışın.

**Nümunə:**

Peşəkarlıq  $\implies$  Şəxsi bütövlük Özünüifadə  $\longleftarrow$  Azadlıq  
 1Meyar  $\implies$  Yeni çərçivə1 Yeni çərçivə  $\implies$  2 Meyar  
 Növbəti meyarları “birləşdirəcək” yeni çərçivələr tapmağa çalışın:

Müştəri ilə iş  $\implies$  \_\_\_\_\_ Gəlirin artması  $\longleftarrow$   
 1 Meyar  $\implies$  Yeni çərçivə 1 Yeni çərçivə 2 Meyar 2  $\longleftarrow$   
 1 və 2 meyarlarla bağlı şəxsi nümunələrinizi gətirin və onları bir cərgədə birləşdirməyə kömək edəcək asan çərçivələr tapın.

\_\_\_\_\_  $\implies$  \_\_\_\_\_ Yeni çərçivə1 Yeni çərçivə 2 Meyar 2  $\longleftarrow$

\_\_\_\_\_  $\implies$  \_\_\_\_\_ Yeni çərçivə 1 Yeni çərçivə 2 Meyar 2  $\longleftarrow$

Meyarların birləşməsi ilk baxışdan əks meyarları birləşdirməyə kömək edən “üfüqi yerdəyişmənin” fərqli növüdür. Verbal ifadə olunan dəyərlər arasında konfliktlərin uğurlu həllinin digər vasitəsi dəyər deyimlərinin daha dəqiq ifadə və ya uyğunluq meyarına bölünməsidir.

## *Meyar bərabərliyini təyin etmək məqsədilə “parçalara ayırma”*

“Meyar uyğunluğu” – NLP-də qəbul edilmiş və insanların özləri üçün şəraitin müəyyən meyarlara uyğun gəldiyini müəyən etmək üçün istifadə etdikləri termindir. Meyarlar, məqsəd və dəyərlərə bağlıdır. Meyar uyğunluqları insanların müəyyən meyara dair öz uğurunu qiymətləndirmək üçün həmin təəssüratlar və qaydalar ilə bağlıdır. Bir qayda olaraq, meyarlar və dəyərlər olduqca mücərrəd və birmənalı deyildir. Onlar müxtəlif formaları qəbul etmək gücündədirlər. Meyar uyğunluğu özlüyündə meyara uyğunluq dərəcəsinə şahidlik edən spesifik sensor və davranış əlamətlərini və ya müşahidələri ifadə edir. Onlar “nə üçün” (meyarlar və dəyərlər) və “necəni” (zəruri meyarlara uyğunluğa nail olmağa cəhd üçün istifadə olunan müşahidələr və strategiyalar) birləşdirən *əsaslandırma prosesi*nin nəticəsidirlər.

İnsanın ideyanı, məhsulu və ya şəraiti qiymətləndirmək üçün istifadə etdiyi sensor əsaslandırma tipi yaxud meyar uyğunluğu çox halda obyektin maraqlı, arzuolunan və ya uğurlu olub-olmayacağını müəyyən edir. Bu və ya digər meyarın yerinə yetirilmə uğurluğunu qiymətləndirərkən, insanlar çox zaman istifadə etdikləri sensor kanala, dəqiqləşdirmə səviyyəsi və yanaşmaya görə bir-birindən fərqlənirlər. Məsələn, inandırmanın səmərəli olması üçün gətirilən sübutlar insanın əsas meyar tələbatlarını ödəməlidir. Bu ancaq sübutların meyar uyğunluqları ilə qarşılaşdırılması zamanı mümkündür. Meyar və meyar uyğunluqlarının olması komandanın formalaşdırılmasında, korporativ mədəniyyətin yaradılması və qorunmasında eləcə də strateji planlaşdırmada mühüm mərhələdir.

Meyar uyğunluqlarını müəyyən etmək üçün bu sualı vermək lazımdır: “Siz bu və ya digər davranışın bu və ya digər meyar və ya dəyərə uyğunluğunu necə müəyyən edirsiniz?” Biz şəxsiyyət səviyyəsində dəyərlərimizin “dərin qatını” linqvistik formada deyil, obraz, səs, söz və hiss formasında qəbul edirik. Öz şəxsi meyar uyğunluqlarınızı müəyyən etmək üçün aşağıdakıları yerinə yetirməyə çalışın:

1. Sizin üçün uyğunluğu olduqca vacib olan (keyfiyyət, yaradıcılıq, unikal, səhhət və s.) hər hansı meyarı (və ya dəyəri) xatırlayın.

2. Siz bu meyarı nə qədər uyğun olduğunuzu necə müəyyən edirsiniz? Siz bunu görə bilərsiniz? Eşidə bilərsiniz? Hiss edə bilərsiniz? Bu hal bütövlükdə sizin daxili qiymətləndirməniz üzərində qurulubdur yaxud da sizə kənardan təsdiq etmə lazım olacaq (yəni başqa insanın rəyi və ya obyektiv nəliyyəyə uyğunluğa)?

Bizim meyar uyğunluqlarımızı formalaşdıran sensor qavrayış bizim nə ilə bağlı necə fikirləşməyimizə və ya nə hiss etməyimizə çox böyük təsir göstərir. Sizin motivasiya səviyyəyinizə qavrayışın necə təsir göstərməsi haqqında fikirləşin. Sizde reklam olunan məhsulu almaq istəyi yaradan hər hansı televiziya reklamını xatırlayın. Sizi al-ver etməyə məhz nə həvəsləndirdi – rəng, bəzək, musiqi, sözlər, səsin tonu, hərəkət və s.? NLP-də “alt modallıqlar” adı alan xüsusi xassələr çox halda bizim motivasiya strategiyalarımızın formalaşmasında vacib rol oynayır.

### *Tapşırıq*

Növbəti çalışmaları yəinə yetirməyə çalışın:

1. Təsəvvür edin ki, siz yuxarıda seçdiyiniz meyarı uyğun gələn məqsəd və ya nəticəyə nail olmuşunuz və bundan həzz alırsınız. Yeni vəziyyətin üstünlüklərindən həzz alaraq diqqətinizi gördüyünüz, eşitdiyiniz, etdiyiniz və hiss etdiyinizə yönəldin.

2. Öz hisslərinizin sensor xüsusiyyətlərini elə tənzimləyin ki, o daha cəlbedici və motivasiyaedici olsun. Rəng qatdığınız təqdirdə həyəcanın cəzbediciliyi artacaqmı? Açıqlılıq? Səs? Sözlər? Hərəkət? Əgər ona qarşı obrazı yaxınlaşdırsaq və ya məsafəni uzaqlaşdırsaq nə baş verəcək? Səsi artırsaq və ya azaltsaq nə baş verəcək? Siz hərəkəti azaldanda və ya artıranda nə hiss edirsiniz? Sizin həyəcanınızı daha cəzbedici edən keyfiyyətləri müəyyən edin.

## *Gerçəklik strategiyası*

Uyğunluq meyarları şəxsi *gerçəklik strategiyaları* ilə sıx bağlıdır. Gerçəklik strategiyalarına insanın özünə bu və ya digər həyə-

can və ya halın “gerçəkliyini” qiymətləndirmək üçün tətbiq etdiyi fikri test və daxili meyarların ardıcılığı aiddir. Əslində biz bu strategiyaların köməyi ilə “fantaziyaları” “həqiqətdən” ayırd edirik.

Uşaqlıqda bizdən çoxlarımıza təsəvvür etdiyimizin, həqiqətən, baş verdiyini hiss etmək nəsb olub. Çox güman ki, hətta böyüklər belə uşaqlıqda hər hansısa parlaq təəssüratının həqiqi, yoxsa uydurma olduğunu heç də hər zaman deyə bilmirlər. Bəzən biz özlüyümüzdə tam əmin oluruq ki, başqa insana filan məsələni demişik. Ancaq həmin adam belə bir şeyin olmadığını bildirir. Biz sonradan başa düşürük ki, həmin sözləri səslə deyil, sadəcə şüurumuzda demişik.

NLP nöqtəyi nəzərdən bizə çox güman ki, reallığın nə olduğunu bilmək verilməyib. Çünki beyin *əslində* təsəvvür olunan həyəcanla xatirə arasındakı fərqi bilmir. Faktiki olaraq bu və ya digərinin canlandırılmasına beyin eyni hüceyrələri cavabdehdir. Beynin elə hissəsi yoxdur ki, təkcə “fantaziya” və ya “reallıq” üçün nəzərdə tutulsun. Ona görə də bizə hiss üzvləri tərəfindən qəbul edilən informasiyanı, təxəyyül edilən informasiyanın keçə bilmədiyi müəyyən sınaqları keçən strategiya lazımdır.

Kiçik təcrübə aparın. Dünən edə biləcəyiniz, ancaq etmədiyiniz nəşə haqda fikirləşin. Məsələn, siz alış-veriş dalınca gedə bilərdiniz, ancaq getmədiniz. Sonra siz çox güman ki, nəşə etdiyiniz bir şey haqqında fikirləşin. Məsələn, işə getdiniz və ya dostunuzla söhbət etdiniz. Bu iki obrazı fikri səviyyədə müqayisə edin. Siz nəyi edib, nəyi etmədiyinizi necə müəyyən edirsiniz? Fərqlər ola bilər, ancaq təqdim olunan obraz, səs və kinestetik hissələrin keyfiyyəti çox güman ki, fərqli olacaq. Təsəvvür olunan həyəcanı real olan ilə müqayisə edin və daxili təmsilləri yoxlayın: onlar sizin baxış sahənizdə eyni yerdə yerləşiblərmə? Bir obraz digərindən daha dəqiqdirmi? Ola bilsin ki, onlardan biri video yazılış, digəri isə donmuş kadra bənzəyir? Təqdim olunan səslər arasında hər hansısa fərq var? Bu iki həyəcanla bağlı hissələr fərqlənirmi?

Sensor informasiyanın xarakteristikaları real həyəcan üçün təsəvvür olunandan daha dəqiq kodlaşdırılır və reallıq strategiyasının ayırd etməyə imkan verdiyi əsas fərq məhz bundadır. Bizlərdən

çoxu özümüzü bəxti gətirən insan obrazında təsəvvür edərək özümüzü dəyişmək və ya “yenidən proqramlaşdırmaq” cəhdləri göstəririk. Bu fənd onu təbii yolla öz strategiyası qismində istifadə edən hər kəs üçün işləyəcəkdir. Ancaq o kəslər ki, daxili nitqdən istifadə edərək özünə: “Sən bunu edə bilərsən” deyirsə, görüntülü proqramlaşdırma kömək etməyəcəkdir. Əgər mən sizin üçün nəyisə reallığa çevirmək və ya sizi nəyəsə inandırmaq istəyim olsaydı mənə həmən sizin reallıq strategiyanız ilə uyğunlaşdırmaq lazım gələcəkdi. Belə meyarlar sizin daxili görüntülü obraz, səs və hisslərinizin (yəni alt modallıq) keyfiyyətidir. Deməli, əgər mən sizə davranışınızı düzəltməyə kömək edirəmsə mən əmin olmalıyam ki, yeni variant sizin şəxsiyyətinizə uyğun gəlir. Şəxsi reallıq strategiyanızı müəyyən edəndən sonra siz dəqiqliklə müəyyən edə bilərsiz ki, sizə davranışın dəyişməyini necə təsəvvür etmək lazımdır ki, onun mümkünlüyünə inam əldə edə bilərsiz.

NLP, ələxsus da, bizim mental xəritələri necə yaratmağımızı, bu reallıq və ya bu xəritələrə nəyin stabillik verməsini nəyinsə destabilizə etməsini və həmçinin xəritəni nəyin səmərəli və ya səmərəsiz etməsini öyrənir. NLP-də güman edilir ki, fərqli “dünya xəritələrində” fərqli reallıqlar əks olunub.

NLP-nin yaranmasından etibarən diqqətində bizim tərəfindən yaradılan sistem və ya reallıq strategiyaları və həmçinin bizim reallıq xəritələrimizin formalaşmasında işləmə özəllikləri durur. Reallıq strategiyaları bizim “xəritələrimizi” birləşdirən yapışqandır və nəyinsə həqiqiliyini öyrənmək imkanı verir.

Növbəti nümunədə gerçəklik strategiyasının qurulmasında insanın adı istifadə olunur.

Sual: Sizin adınız nədir?

Lüsi: Mənim adım Lüsidir.

S.: Siz adınızın Lüsi olmasını haradan bilirsiniz?

L.: Hə, məni ömrüm boyu belə çağırıblar.

S.: İndi siz mənim qarşımda əyləşmişiz. Siz haradan bilirsiniz ki, sizi həyatı boyu belə çağırıblar? Siz nəsə eşidirsiniz?

L.: Bəli. Mən: “Mənim adım Lüsidir” deyilən səs eşidirəm.



S.: Əgər bu səs olmasaydı, siz adınızın Lüsi olduğunu haradan bilərdiz?

L.: Mən ağılımda: “Lüsi” yazılan plakat görürəm.

S.: Əgər siz bu plakata görməsəydiz və ya onun üzərində yazılanı ayırd edə bilməsəydiz haradan əmin olacaqdınız ki, adınız Lüsidir?

L.: Mən sadəcə, bunu bilərdim.

S.: Əgər siz fərqli adlarla çoxlu plakatlar görsəydiz Lüsi yazılanın sizin adınız olduğunu haradan bilərdiz?

L.: Mən bunu hiss edirəm.

Bu nümunə gerçəklik strategiyasının bəzi ümumi xüsusiyyətlərini göstərir. Qız adının Lüsi olduğunu “bilir,” çünki bu ad müxtəlif təmsil (görmə, eşitmə və s.) sistemlərinin “kəşifmə nöqtəsinə” daxil edilmişdir. Sonda müəyyən olur ki, “Lüsi” adı müəyyən hisslə bağlıdır. Əgər Lüsi bu duyğunu hiss və ya diqqət etməməyə köklənseydi onda adının nə olacağını bilib-bilməyəcəyinə baxmaq maraqlı olardı. Bu cür məşğələ insanın öz adına şübhə edəcək qədər dərinə gedə bilər.

Hər hansı bir şəxsin öz gerçəklik strategiyasının məğzinə yaxınlaşması insanı yüngülcə də olsa çaşdırır və ya qorxuda bilər. Ancaq bu həyəcan yeni bilik və kəşflər üçün imkanlar açır. Nümunə olaraq, öz gerçəklik strategiyasını müəyyən etməkdə olduqca maraqlı olan NLP-ni öyrənən psixoanalitik göstərmək olar. O müəyyən etmişdi ki daim özü ilə daxili dialoq qurur və öz təcrübəsini verbal olaraq “sənədləşdirir”. Beləcə o otağa girə və fikri olaraq özünə deyə bilirdi: “şəkil”, “divan”, “soba”. Psixoanalitikdən daxili səsini “susdurmağı” xahiş edəndə o başa düşdüyü kimi gerçəklik ilə əlaqənin itməsindən qorxaraq imtina etdi. “Sizə ağrısız olaraq daxili səslərdən qurtulmağa nə kömək edə bilər?” sualına psixoanalitik cavab verdi: “Mənə dayaq nöqtəsi lazımdır”. Ona adı qaşığıla reallıq ilə kinestetik əlaqə qurmağı öyrətdilər. Beləcə bu insan özünün reallıq strategiyasını genişləndirməyi bacardı və faktiki olaraq özü üçün reallığın yeni qeyri-verbal yolla dərk etmə yolunu müəyyən etdi.

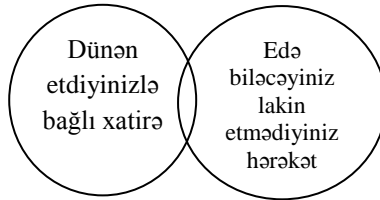
Şəxsi gerçəklik strategiyanızı araşdırmaq üçün növbəti məşğələni yerinə yetirməyə çalışın.

## Gerçəklik strategiyası çalışması

### Tapşırıq. 1 Hissə

1) Dünən etdiyiniz, yaxud da edə biləcəyiniz ancaq etmədiyiniz hər hansısa başqa bir hərəkətinizi xatırlayın (şək.17). Etmədiyiniz şey sizin üçün tam adi olmalıdır. Əgər sizin dondurmaya fıstıq yağı əlavə etmək imkanı olsaydı, ancaq siz fıstıq yağı dondurmanı sevmirsinizsə, onda siz bunu başqa vaxtda da etməyəcəkdiniz. Sizin üçün adət halını almış hərəkəti xatırlayın (məsələn, həmişə dişlərinizi fırçalayır və ya səhərə bir fincan çay içirsiniz). Yeganə fərq odur ki, siz dünən bu hərəkətlərdən, ancaq birini etmişiniz (məsələn, dişlərinizi fırçaladınız, ancaq imkan olmasına baxmayaraq, çay içmədiniz).

Aradakı fərq nədir?



**Şəkil 17. Baş verənlə, baş verə biləsi, ancaq baş verməyən xatirəni şəxsi reallıq strategiyasını araşdırın**

2) Etdiyiniz və edə biləcəyiniz, ancaq etmədiyiniz arasında fərqi necə müəyyən etdiyinizə diqqət edin. İlk fikri “addım” adətən hadisənin reallığına ən aydın sınaq çıxır: sizdə bu iki davranışdan yalnız birinin görmə obrazı saxlana bilər. İkinci şəkli canlandıranda gözə başqa detallar təsir edə bilər. Məsələn, alt modallıqları yoxlayın. Güman ki, obrazlardan biri video yazıya oxşayır, ikincisi isə statikdir. Onlardan birində daha çox rəng və ya parlaqlıq ola bilər. Öz reallıq strategiyanızın dərin səviyyələrini uğurla araşdırmaq üçün çalışın real halın hər tapılan fərqi yanlış xatirəyə “əlavə edin”. Belə olan halda siz tədricən uydurulmuş hadisənin representasiyasının sensor xüsusiyyətlərini gerçək olan hadisələrin xüsusiyyətlərinə yaxınlaşdıracaqsınız. İndi siz onlardan birinin həqiqətən

baş verdiyini digərinin isə ümumiyyətlə baş vermədiyini necə müəyyən edirsiniz? Birini digərindən fərqləndirə bilməyənədək uydurulmuş hadisənin obrazına “gerçək” olanla oxşarlıq verməyə davam edin.

İnsanların baş verən hadisənin “gerçək” olduğuna inanmaları üçün bəzi təməl faktorlar:

1. *Xronolojiya*. Birinci nə xatırlanır? Çox halda yaşadığımız hisslər bizə gerçək gəlir. Çünki nəşə haqqında düşünmək xahişinə cavab olaraq yaranan ilk asossasiya onunla bağlı olur.

2. *Çoxlu təmsil sisteminin işlənməsi*. Belə ki, hisslərimizlə müəyyən obraz, səs, hiss, dad və iy bağlı olur. Adətən, xatirədə nə qədər çox duyğu üzvləri iştirak edirsə, o bir o qədər daha “gerçək” görsənir.

3. *Alt təmsil sistemləri*. Daxili təcrübənin sensor keyfiyyəti ən geniş yayılmış reallıq strategiyasıdır. Əgər fikri obraz assosiativ əlaqələrlə səciyyələnibsə, onun elementləri real ölçüyə uyğun gəlirsə onda o daha çox “real” görsənir.

4. *Davamlılıq*. Ondan əvvəl gələn və onu müşayət edən hallar ilə bağlı xatirənin müəyyən xatirə ilə uzlaşması (onun “məntiqi axıcılığı”). Əgər hansısa xatirə digər xatirələr cərgəsinə uyğun gəlmirsə, o az “real” görünür.

5. *Həqiqətəbənzərlik*. Həqiqətəbənzərlik bizim əvvəlki davranışla bağlı olan informasiyanın əsasında bu və ya digər hadisənin mümkünlüyünün qiymətləndirilməsidir. Bəzən hər hansısa hadisə bizə “qeyri-real” görsənir, çünki o mövcud informasiya nöqtəyi nəzərindən doğru deyil və ya mümkünsüzdür (Bu artıq bizim inanc strategiyası və təsəvvür sahəsinə toxunur.)

6. *Kontekst (bağlam)*. Hər hansı xatirənin şərait və ya fonunun detallaşdırılma dərəcəsi baş verənlərin “reallıq” dərəcəsidir. Çox halda süni yaradılmış yaşantılarda görünən lazımlılığı əhatə edən şəraitin detalları olmur.

7. *Konkurentlik* (daxili uyğunluq). Bizim qavrayışımızdakı hər hansı yaşantının “real” olmasına onun bizim vərdiş və dəyərlərimiz ilə bağlı təsəvvürümüzə nə dərəcədə uyğun olmağı təsir edir.

Bizim bu və ya digər hərəkətlə bağlı xatirəni “real” hesab etmə ehtimalımız, özümüz haqda təsəvvürlərin hərəkətə uyğun gəlmədiyi təqdirdə azalır.

8. *Meta xatirə*. Çox halda insanda təsəvvür olunan həyəcanın yaradılması və manipulyasiyası ilə bağlı xatirə olur. Bu metaxatirə reallıq strategiyasının əsas elementi ola bilər. Əgər süni yaradılmış hissləri “qeyd etməyi” öyrənsək, deyək ki, onları şəkil kimi təsəvvür olunan çərçivəyə yerləşdirsək onda bu cür prosesləri gücləndirmək olar.

9. *Giriş açarları*. Əsasən, dərk edilməyən bir çox reallıq strategiyalarının vacib hissəsi yaddaş ilə bağlı olan fizioloji reaksiyalardır. Yadasalma bir qayda olaraq, gözlərin sola-yuxarı (“sağaxaylar” üçün), fantaziyalar isə gözlərin sağa-yuxarı hərəkəti ilə müşayiət olunur. Adətən insanlar bu cür incəlikləri bilmirlər ancaq şüursuz olaraq reallıq ilə uydurmanı ayırd etmək üçün onlardan istifadə edə bilərlər.

#### *Tapşırıq. 2 Hissə*

1) *Uşaqlıq illərinizdən bəzi anları xatırlayın və onların gerçək olduğunu hansı əlamətlərə əsasən, müəyyən etdiyinizi yada salın. Siz görə bilərsiniz ki, çoxdan baş vermiş hadisələrdən baş açmaq daha çətinidir. Məşğələnin birinci hissəsində siz 24 saat ərzində baş verən hadisələrlə işlədiz və qavrayışınızı ona uyğun olaraq qurdunuz. 24 il əvvəl nəyin baş verməsi haqqında fikirləşmək daha maraqlıdır çünki sizin fikri obrazlarınız qeyri-dəqiq və hətta təhrif olunmuş ola bilər. Əslində bəzən insanlar ayrı-ayrı xatirələrin reallığını təsəvvür olunan xatirələrə uyğun olmayan şəkildə qeyri-müəyyən və bulanıq olaraq müəyyən edirlər.*

2) *Uşaqlıqda baş verməyən, ancaq baş verəcəyi təqdirdə bütün həyatınıza daha müsbət təsir edəcək nəşə haqda fikirləşin. Bu hadisənin daxili təmsilini yaradın. Sonra bu fantaziyanın altmodalıq və digər keyfiyyətlərini sizin reallıq strategiyanızın qurulduğu keyfiyyətlərlə uyğunlaşdırın. Bu sizin keçmişi qəbulunuzu dəyişirmimi? Məşğələnin hər iki hissəsini tamamlayarkən sizə yaşantılarınızın reallığı haqqında ciddi düşünmək lazım gələn anı qeyd edin. Ancaq “mövcud olmayan” hisslərin keyfiyyətini dəyişərkən və onları real olana yaxınlaşdırarkən diqqətli olun. Bu məşğələnin məqsədi*

*sizin reallıq strategiyanızı aldatmaq deyil, yaşantıların həqiqiliyini müəyyən etmək üçün hansı testlərdən istifadə etdiyinizi müəyyən etməkdir. Yadda saxlayın ki, sizin məqsədiniz reallıq strategiyasını aşkar etməkdir, onu dağıtmaq deyil. Əgər sizə qəflətən qorxulu gələcəksə (bəzən bu olur), fit səsi eşidib və ya baş gicəllənmə hiss edəcəksinizsə müəyyən müddətə dayanmaq ağlabatan olar.*

Reallıq strategiyası ilə bağlı çaşbaşlıq insanda dərin inamsızlıq yarada bilər. Faktiki olaraq təsəvvür olunanın həqiqi olandan ayırd edə bilməmək psixoz və digər ciddi psixi pozuntuların simptomlarından biri hesab edilir. Beləliklə, gerçəklik strategiyasının dərk edilməsi, zənginləşməsi və möhkəmlənməsi sizin psixi sağlamlığınızı üçün vacib resurs ola bilər.

Şəxsi gerçəklik strategiyasını anlaməğın dəyəri onun köməyi ilə sizin gələcək yaşantılara “reallıq” verə bilməyinizdədir. Leonardo Da Vinçi, Nikola Tesla, Mosart kimi insanlar öz fantaziyalarını həqiqətə çevirərək gerçəklik strategiyasının meyarları ilə uyğunluğa gətirməyi bacarırdılar. Bu strategiyalar şəxsi nöqtəyi nəzəri inkişaf etdirməyə və ona inam əldə etməyi verir, həmçinin şəxsi fikir və hissləri dəqiq anlaməğa imkan verir.

“Dilin sehri” qəliblərindən biri kimi gerçəklik strategiyalarının araşdırılması bizə ümumiləşdirmə və inancları onların qurulduğu representasiya və gümanların səviyyəsinə (çox halda dərk edilməyən) qədər bölməyə imkan verir. Bu ümumiləşdirmə, inanc və ya rəyin dəyərini möhkəmləndirmək və ya şübhəyə atmağa imkan verir. Beləcə, biz dərk edirik ki, bizim inanclar “gerçəklik” deyil, məhz “inancdır”. Avtomatik olaraq bizdə inanc ətrafında seçim azadlığı və həmçinin özünəməxsus metaçərçivə peyda olur. İndi biz soruşa bilərik: “Mən həqiqətənmə buna inanmaq istəyirəm?”, “Bu hazırkı representasiya və yaşantıların əsasında gələ biləcəyimiz yeganə nəticədir?”, “ Görəsən, yaşantılardan hazırkı inancın yarandığına nə qədər əminəm ki, onu müdafiə etməkdə davam edim?”

## *Dəyər və meyar ierarxiyası*

Dəyər və meyarların alt qatlarını, yəni onların ierarxiyasını müəyyən etmək üçün həmçinin “birləşmə” üslubundan istifadə etmək olar. Ayrıca götürülmüş insanın və ya qrupun *meyar ierarxiyası* onların hər hansı bir şəraitdə davamlı olaraq müəyyən bir məsələni necə hərəkət etmə və necə qərar qəbul etməsini bildirir. Dəyər və meyar ierarxiyası bizim fərqli hərəkət və təəssürlərə verdiyimiz əhəmiyyət və mənalandırma *dərəcəsi* ilə bağlıdır.

Meyar ierarxiyasına nümunə olaraq, sağlamlığı maddi qazandıqdan üstün tutan insanı göstərmək olar. O, hər yerdə və hər şeydən qabağa öz sağlamlığını qoyacaq. Çox güman ki, belə insanın həyatı peşəkar imkanlara deyil, fiziki fəallığa yönələcək. Meyar ierarxiyasında maliyyə uğurunu sağlamlıqdan üstün yerə qoyan insan tamamilə başqa həyat tərzini nümayiş etdirəcək. Belə insanlar maliyyə uğuruna görə sağlamlıq və fiziki əmin-amanlığı qurban verməyə hazırdırlar.

İnsanların dəyər ierarxiyasını müəyyən etmək mübahisə, danışıq və ünsiyyətin uğurlu həlli üçün olduqca vacibdir. Dəyər ierarxiyasını inandırmaq və motivləşmə prosesləri üçün də əhəmiyyətli rol oynayır.

İnsanın dəyərlər ierarxiyasını müəyyən etmə vasitələrindən biri də əks nümunələr adlanan axtarışıdır. Əslində əks nümunələr “istisna olan qayda”dan ibarətdir. Növbəti suallar əks nümunələri seçmək yolu ilə fərdin meyar ierarxiyasını müəyyən etməyə imkan verir:

1. Siz edə biləcəyiniz, ancaq etmədiyinizə aid bir nümunə gətirin. Nə üçün?

*Məsələn:* “Mən əks cins üçün nəzərdə tutulmuş tualetdən istifadə etməyəcəm, çünki bu qaydaya ziddir”. Meyar – “Qaydalara əməl etmək”.

2. Sizə bunu etməyə nə məcbur edə bilər? (Əks nümunə)

*Məsələn:* “Əgər mənim başqa çıxış yolum olmasaydı və bunu etmək məcburiyyəti qarşısında qalsaydım onda əks cins üçün nəzərdə tutulmuş tualetdən istifadə edərdim”.

Daha yüksək səviyyənin meyarı = “həlledici anda məntiqlilik”.

### *Tapşırıq*

Göründüyü kimi əks nümunələrin identifikasiyası digərlərindən vacib olan daha yüksək səviyyəli meyarı tapmağa kömək etmək gücündədir. Şəxsi meyar iyerarxiyanızı müəyyən etmək üçün növbəti sualları cavablandırın:

1. Sizə nəsə yeni olanı yoxlamağa nə vadar edə bilər?
2. Əgər məşğuliyyətiniz, hətta 1№ suala verəcəyiniz cavab şəraitinə uyğun gəlsə sizi nə *dayandıra* bilər!? (Əks nümunə A)
3. Əgər Siz № 2 sualda göstərdiyiniz səbəbə görə dayanmışınızsa, sizi öz məşğuliyyətinizə *qayıtmağınıza* nə vadar edə bilər? (Əks nümunə B)
4. Sizə bu məşğuliyyəti *dayandırmağa* nə vadar edə bilər? (Əks nümunə V)

Cavabları düşünərkən hansı meyarları, hansı ardıcılıqla tətbiq etdiyinizə fikir verin. Çox güman ki, siz sizə yaradıcılıq və həyəcan hissi gətirən, ya da sizi əyləndirən işdən başlayacaqsınız. Bu sizin meyarlarınızın ilk səviyyəsi olacaq. Çox güman ki, siz özünüzün ailənizə qarşı məsuliyyətsiz apardığınızı dərk etdikdə yaradıcı, həyəcanlandırıcı və şən işinizi dayandıracaqsınız (əks nümunə A). Bu halda “cavabdehlik” meyarı “yaradıcılıq” və “əyləncə” meyarlarını üstələyir. Bununla belə hiss etsəniz ki, “məsuliyyətsiz” işiniz sizin şəxsi inkişafınız üçün lazımdır, onda həmin işə qayıda bilərsiniz (əks nümunə B). Belə olan halda “şəxsi inkişaf” meyarı sizin meyar ierarxiyanızda “cavabdehlik” və ya “əyləncədən” yüksəkdə olacaq. Gələcəkdə əgər siz işinizin sizin və ya ailənizin təhlükəsizliyini təhlükə altına atdığını görürsünüzsə onda şəxsi inkişafınız üçün vacib olandan imtina etməyin vacib olduğunu müəyyən edəcəksiniz (Əks nümunə V). Beləliklə, “təhlükəsizlik” meyarı sizin meyarlar ierarxiyanızda digər meyarlardan yüksəkdə dayanacaq.

Növbəti suallarla da əks nümunələri (həmçinin meyar iyerarxiyalarını) müəyyən etmək olur:

1. Sizi, nə işə yeni olanı sınaqdan çıxarmağa nə təhrik edə bilər?  
*Məsələn:* “Bu məşğələnin təhlükəsizlik və asanlıığı”.

2. Əgər bu, hətta 1 №-li sualda olan şəraitə cavab vermirsə belə sizə yeni olan nəyisə yoxlamağa nə imkan verə bilər? (əgər bu təhlükəsiz və kifayət qədər çətin işdirsə)

*Məsələn:* “Əgər mən bu zaman çox şey öyrənə bilərəmsə”.

İnsanlar, qruplar və mədəniyyətlər arasında ayrı seçkiliyin əsas mənbələrindən biri meyar ierarxiyalarıdır. Eyni zamanda oxşar meyar ierarxiyaları, qruplar və ayrıca insanların bir araya gələ bilmələrinə imkan verir. Meyar ierarxiyaları – motivasiya və marketinq üçün həlledici vasitədir. Məsələn, əks nümunələrdən istifadə etməklə pivə alıcısının meyar ierarxiyasını müəyyən etmək üçün xəyali situasiya üzərindən fikirləşin:

Sual: Siz hansı növ pivəyə üstünlük verirsiniz?

Cavab: Adətən mən “XXX” pivəsi alıram.

V.: Niyə məhz “XXX”?

O.: Mən onu hər zaman alıram. Çox güman ki, ona öyrəşmişəm. (*1 Meyar = Tanış məhsul*)

V.: Təbii nə aldığımı bilmək həmişə vacibdir. Siz nə vaxtsa, pivənin başqa növlərini almıdınız? (*Əks nümunənin identifikasiyası*)

O.: Əlbəttə. Bəzən.

V.: Sizi başqa pivə almağa nə məcbur etmişdi? (*Əks-əlaqə ilə bağlı olan yüksək səviyyəli meyarın aşkar edilməsi*)

O.: Həmişəki qiymət ilə müqayisədə ucuz olması. O mənim əlimə satışda düşüb. (*2Meyar = Pula qənaət*)

V.: Bəli, təsərrüfatda qənaətin olması çox vacibdir. Maraqlıdır, siz nə vaxtsa, satışda olmayan pivə almıdınız? (*Növbəti əks nümunənin identifikasiyası*)

O.: Bəli. Mən yeni evə köçəndə dostlarımı köməyə görə qonaq etmişdim. (*3Meyar = Başqalarına münasibətdə minnətdarlığın bildirilməsi*)

V.: Yaxşı dostlara imtina etmək olmaz. Onları necə dəyərləndirdiyini göstərməyin həmişə yeri var. Əgər göstərilmiş xidmətə görə minnətdarlıq bildirməyə ehtiyac yoxdursa, onda sizi ucuz qiymətə tanış olmayan pivəni almağa nə məcbur edə bilər? (*Növbəti əks nümunənin identifikasiyası*)



O.: Mən iş yoldaşlarımla istirahət edəndə bahalı pivə almışam. Özümü kasıb göstərməyi sevmirəm. (4 Meyar = Ətrafdakılarda təəssürat yaratmaq arzusu)

V.: Həqiqətən də elə anlar olur ki, seçdiyən pivə növü sənəin barəndə çox şey deyir. Maraqlıdır, əgər sizin ətrafdakılardan kiməsə minnətdar olmaq və ya onlarda təəssürat yaratmaq istəyi yoxdursa, onda sizi tanış olmayan bahalı pivə almağa nə vadar edə bilər? (Növbəti əks nümunənin identifikasiyası)

O.: Yəqin ki, mən bunu hansısa çətin işi yerinə yetirməyimə görə özümü mükafatlandırmaq üçün edərdim. (5 Meyar = Özünü-mükafatlandırma)

Müsahibi, bu insanı potensial pivə alıcılarının zəngin nümayəndəsi zənn edərək onun meyar ierarxiyasını aşkar etdi. Bu meyarlar əsasında adi halda bahalı və tanış olmayan pivə almayan insanlara onu satmaq olar.

Əks nümunələrin köməyi ilə meyar ierarxiyaların aşkar edilməsi prosesi inandırmanın effektivliyini artırır. İnsanları bu cür suallara cavab verməyə məcbur etməklə, siz onlara adi düşüncə çərçivəsindən kənara çıxmağa kömək edir və həmçinin onların dəyərlərə necə əməl etmələri haqqında təsəvvürə malik olursunuz.

Alınan informasiya bizim özümüz üçün müəyyən etdiyimiz çərçivələrdən yan keçməyə imkan verir. Məsələn, bir dəfə sorğu metodu “təklif etməyə nəyinsə olduğuna” əmin olmadıqları üçün qadınlarla görüşməyə utanan kişi qrupu ilə işdə istifadə olunmuşdur. Kişilərə verilən tapşırıq belə idi: qadınlarla müsahibə keçirmək, onların və başqalarının sosial seçim azadlığını dərk etməyə imkan verən dəyərlərini aşkar etmək. Aşağıda oxşar müsahibənin nümunəsi verilmişdir:

**Kişi:** Sizin hansı kişilərlə görüşməkdən xoşunuz gəlir?

**Qadın:** Təbii ki varlı və yaraşlılı.

**K.:** Siz nə vaxtsa, yaraşlılı və varlı olmayan kişi ilə görüşmüşsünüz?

**Q.:** Bəli. Mən bir ağıllı oğlanı tanıyırdım. Mən onunla birlikdə hər şeyə gülə bilirdim.

**K.:** Siz, ancaq varlı, gözəl və ağıllı insanlar ilə görüşürsünüz, yoxsa sizin başqa tip kişi ilə də görüşməyiniz mümkündür?

**Q.:** Yəqin ki, mümkündür. Mən bir dəfə olduqca ziyalı insan ilə nahar edirdim. O, mənə, çox məlumatlı insan idi.

**K.:** Sizi varlı, gözəl və dərin ağılı olmayan, eləcə də, intellekti ilə heyran edə bilməyən biri ilə görüşməyə nə vadar edə bilər?

**Q.:** Bir dəfə bu məziyyətlərdən heç biri onda olmayan oğlandı xoşuma gəlirdi. Ancaq o bu həyatda hara getdiyini sanki dəqiq bilirdi və məqsədinə nail olmaqda güclü istəyə malik idi.

**K.:** Siz nə vaxtsa, pulu, gözəlliyi, ağılı, zehni və həyatda məqsədi olmayan biri ilə görüşürsünüz?

**Q.:** Xeyr, beləsini xatırlamıram.

**K.:** Sizin üçün insanda daha nə cəlbəedici ola bilər?

**Q.:** Əgər o qeyri-adi, unikal bir şey ilə məşğul olsa, mənə maraqlandıra bilsə.

**K.:** Daha nə?

**Q.:** Əgər o mənim, həqiqətən, qayğıma qalsa və mənə özüm kimi olmaqda qalmağa kömək etsə və mənə nəsə xüsusi olan bir cəhət görə bilsəydi.

**K.:** Onun, həqiqətən də, sizin qayğınıza qaldığını necə müəyyən edərdiz?.....

Bu dialoq, sadə sualların necə inancların üst qatlardan alternativlərin sayını və reaksiyaların çevikliyi artırmağa imkan verən daha dərin dəyərlərə enməyi göstərir.

İnsanların fərqli meyarlara (və fərqli meyar ierarxiyalarına) malik olmasını dərk etmək mübahisələrin və fikir ayrılıqlarının uğurlu həlli üçün vacibdir. Bəzi insanlar və bütöv mədəniyyətlər “tapşırıqların həllini” “əlaqələrin saxlanmasıdan” daha çox dəyərləndirir. Digərləri əksinə hərəkət edir.

Meyar ierarxiyaları – bu ümumiləşdirmənin bu an əsaslandığı deyil daha vacib meyar uyğun hər hansı ümumiləşdirməni yenidən qiymətləndirmək (və ya möhkəmlətməyi) nəzərdə tutan “Dilin sehrinin” əsas nümunəsidir.

Növbəti metod bu qalibi identifikasiya və müxtəlif səviyyəli meyarla bağlı mübahisələrin həlli məqsədilə tətbiq etməyə imkan verir.

## *Meyarlar ierarxiyasını təyinetmə metodu*

İerarxiyanın müxtəlif səviyyələrinin meyarları tez-tez “öz arasında” və “başqaları arasında” tərəddüd edir ardıcıl surətdə təcrübənin daha dərin “qatlarına” yerdəyişmə edərək əsas dəyərlərə yaxınlaşırlar. Belə ki, davranış səviyyəsində olan meyarlar (məsələn, “başqalarının xatirinə nə isə etmək və nəyəsə nail olmaq”) imkan meyarları tərəfindən (məsələn, “öz çıxarı üçün nəyisə öyrənmək”) sıxışdırılır. İmkan səviyyəsində olan meyarlar inanc və dəyərlər səviyyəsində olan meyarlar tərəfindən sıxışdırılır (məsələn, “başqalarına münasibətdə cavabdeh olmaq” və ya “qaydalara uyğun hərəkət etmək”). Lakin inanc və dəyərlər identifikasiya səviyyəsində olan meyarlardan geri qalır (məsələn, “müəyyən tip adam olmaq” və ya “şəxsi bütövlüyü saxlamaq”).

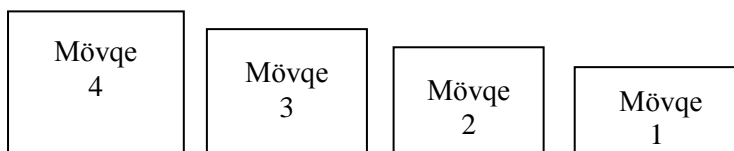
Meyarların müxtəlif səviyyədə olması şəxsiyyətin təmsil sistemi və ya submodal keyfiyyətləri ilə bağlıdır. Mübahisələrin həlində bu özəllikləri bilmək və arzuolunan nəticələrə nail olmaq sizə bu və ya digər səviyyənin meyarlarını nəzərə alaraq “qoşularaq aparmağa” və ya “alətdən istifadə etməyə” kömək edəcək. Növbəti metodika isə sahə təsnifatı və əks nümunələrin istifadəsi üzərində qurulub. Onların köməyi ilə meyarların fərqli səviyyələrini və onların təmsil xüsusiyyətlərini yeni davranış formalarına olan daxili müqavimətini dəf etmək məqsədilə müəyyən etmək olar.

### *Tapşırıq*

İlk əvvəl onları sıraya düzərək dörd fərqli mövqedən sxem çəkin (şək. 18).

1. №1 mövqedə sizin can atdığınız, lakin özünüzdə heç cürə elə apara bilməyəcəyiniz *davranış* formasını göstərin.

*Məsələn:* Müntəzəm olaraq məşq etmək.



**Şəkil 18.** *Meyarlar ierarxiyasını müəyyən etmək üçün sahə sxemi*

2. 2 № mövqeyə yerdəyişmə edin və sizi yeni davranış formasına motivasiya edən *meyarları* qeyd edin (şək. 19).

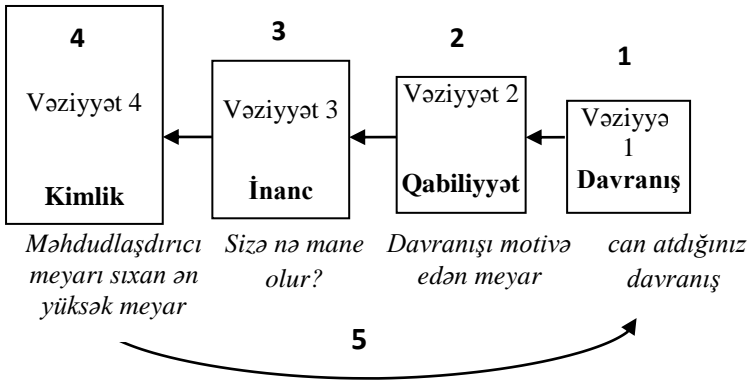
*Məsələn:* Mən “*sağlam olmaq*” və “*yaxşı görünmək*” üçün həmişə məşq etmək istəyirəm.

Bu meyarları müəyyən edən sensor representasiyanı tapın (meyar uyğunluğu). *Məsələn:* Özünüzün gələcək obrazınız – sağlam və gözəl.

3. 3 № mövqeyə keçin və sizə düşüncələrinizi həyata keçirməyə mane olan meyarları qeyd edin. (DİQQƏT: Bu *meyarlar daha yuxarı səviyyəyə* aid olacaq. Çünki bir qayda olaraq onlar motivasiya meyarlarını “yeniləyirlər”)

*Məsələn:* Mən məşq etmirəm, çünki “*vaxtım yoxdur*” və “*əziyyətdir*”.

Bu meyarları müəyyən edən sensor representasiyanı (meyar uyğunluğu) tapın.



**Şəkil 19. Meyarlar iyerarxiyasını müəyyən etmədə addımların sıralaması**

4. 4 № mövqeyə keçin və üçüncü mövqeyi *məhdudlaşdıran* meyardan *daha güclü olan* daha yüksək səviyyəli meyarı tapın. Məsələn, soruşmaq olar: “Elə bir mühüm bir şey varmı ki, fiziki baxımdan ağrı verməsinə baxmayaraq, mən onunla məşğul olmağa

vaxt tapa biləcəm? Hansı dəyər bu məşğələyə uyğun gəlir və ona xüsusi əhəmiyyət verir?”

*Məsələn:* “Ailəyə görə cavabdehlik hissi”.

Bu meyarı müəyyən edən sensor təmsilləri (uyğunluq meyarı) tapın.

5. İndi siz növbəti fəndləri istifadə etməyə hazırsız:

**a) Lingdən (texnika) istifadə.** Ən yüksək səviyyəli meyarı xatırlayaraq 2№ və 3№ mövqeylərinizi ötürərək 1№ mövqeyə qayıdın. Məhdudlaşdırıcı etirazı dəf etmək üçün yüksək səviyyəli meyarı arzuolunan davranışa tətbiq edin.

*Məsələn:* “Mənim davranışım bütün ailə üçün nümunə olduğuna görə, mən daha çox cavabdehlik göstərməli, özümü formada saxlamaq və yaxşı görənmək üçün vaxt ayırmam lazımdır”.

**b) Yüksək meyar ilə bağlı olan uyğunluq meyarından istifadə.** 2№ mövqeyə keçin və arzu olunan davranışla bağlı meyarların daxili representasiyalarının keyfiyyətini elə tənzimləyin ki, onlar sizin meyar uyğunluqlarının köməyi ilə müəyyən etdiyiniz yüksək dərəcəli meyarla əlaqələndirilə bilsin.

*Məsələn:* Özünüzü sağlam və gözəl obrazda təsəvvür edin və yanınızda xoşbəxt olan ailənizi görün, onlara görə sevinin və özünü-zə belə olmağın vacibliyini deyin.

**b) Məhdudlaşdırıcı meyarlara nizamlanma.** 2№ mövqeydən 3№ mövqeyə keçin və hər üç səviyyənin meyarlarına cavab verən və məhdudlaşdırıcı meyarlara zidd olmayan arzu edilən davranışa nail olma vasitəsini tapın.

*Məsələn:* “Elə məşq proqramı varmı ki, çox vaxt almasın, fiziki ağrı verməsin və bütün ailə ora qoşula bilsin?”

## V BÖLMƏ

# İNANCLAR VƏ GÖZLƏNTİLƏR

---

### *İnanclar və inanc sistemi*

Dəyər və meyarlara əlavə olaraq çərçivənin yaradılması və təcrübənin dərk olunmasının əsas vasitələrindən biri də *inanclardır*. Onlar “alt strukturun” mühüm tərkib hissələrindən bildirir. İnanclar əksər əlaqələr zamanı bizim fikir, söz və hərəkətlərimizin üst laylarını formalaşdırır və yaradır. Onlar bizim motivasiya və mədəniyyətimizin məğzini təşkil edən hadisələrə verdiyimiz mənanı müəyyən edir. Bizim inam və dəyərlərimiz bu və ya digər bacarıq və davranış formalarını dəstəkləyən və ya sıxışdırın möhkəmləndirməni (motivasiya və icazə) təhciz edir. İnanç və dəyərlər “*nə üçün?*” sualı ilə bağlıdır.

Əslində inanclar bizim başqa insanlar və ətraf aləmə haqqında olan fikir və qiymətləndirməmizdir. NLP-də inanc dedikdə 1) səbəb-nəticə əlaqələri; 2) məna; 3) sərhədlər. a) ətraf aləm; b) davranışımız; c) imkanlarımız; d) identifikasiyamızla bağlı əlaqəli ümumiləşdirmələr başa düşülür.

Məsələn, “Zəlzələlərin səbəbi kontinental layların tərpənməsidir” və “Zəlzələlərin səbəbi Tanrının qəzəbidir” fikirləri bizim ətrafda baş verənlərin səbəbləri haqqında fərqli inanclara sahib olduğumuzu əks etdirir. Bu və ya digər inanclar o cümlədən növbəti fikirlərdə də təqdim olunub: “Güllərin tozlanması allergiya verir”, “İnformasiyanı başqalarından gizlətmək etikaya uyğun deyil”, “İnsan 1 mil məsafəni 4 dəqiqədən tez qaça bilməz”, “Mən heç vaxt uğur əldə etməyəcəm, çünki materialı gec mənimsəyirəm” və “Hər bir davranışın arxasında müsbət niyyət dayanır”.

İnanclar davranış və ya qavrayışdan fərqli olan səviyyədə fəaliyyət göstərir, təcrübəmizə və reallığı necə şərh etməyimizə təsir göstərir eləcə də hisslərimizi meyar və ya dəyər sistemlərimizi əla-

qələndirir. Dəyərlər praktiki əhəmiyyət daşımaları üçün inanclar vasitəsilə hissələrə bağlı olmalıdır. İnanclar dəyərləri ətraf aləm, davranış, fikir və representasiyalar və həmçinin digər inanc və dəyərlər birləşdirir. İnanclar dəyər və onların səbəbləri arasında, meyarı uyğunluq və nəticələr arasında qarşılıqlı əlaqələri müəyyən edir (bu barədə 6-cı hissədə ətraflı danışılacaq). İnancların tipik ifadəsi konkret dəyəri təcrübəmizin hər hansı digər hissəsi ilə bağlayır. Məsələn, “Uğur, ağır əmək hesabına mümkündür” fikri “uğur” dəyərini müəyyən növ fəaliyyətlə bağlayır (“ağır əmək”). Eyni anda “Uğur bəxtdən asılıdır” fikri həmin dəyəri başqa növ fəaliyyətlə bağlayır (“bəxtlə”). Şəxsi inancdan asılı olaraq konkret insan uğura gedən bu və ya digər yolu seçir. Bu və ya digər situasiya, fəaliyyət və ya ideyanın həmin insanın inanc və dəyərlər sisteminə nə dərəcədə uyğun olması (və ya olmamağı) birbaşa olaraq onun necə qəbul edilməsini və yozulmasını müəyyən edir.

Nevrologiya nöqtəyi nəzərdən inanclar, orta beyin limbik sistemi və hipotalamus kimi hissələrlə əlaqəlidir. Limbik sistem emosiya və uzunmüddətli hafizə ilə əlaqəlidir. O quruluşca daha mürəkkəb beyin qabığından alınan informasiyanın inteqrasiyası funksiyasını və həmçinin orqanizmin ürəkdöyünmə, bədən temperaturu, gözlərin genişlənməsi kimi əsas funksiyaları üzərində nəzarəti həyata keçirən *vegetativ sinir sisteminin* fəaliyyətini yerinə yetirir. Beyin hissələrinin dərin məhsullarını ifadə edərək inanclar orqanizmin əsas fizioloji proseslərində dəyişiklərə səbəb olur və dərk etmədiyimiz əksər reaksiyalarımıza cavab verir. Bizim həqiqətən nəyəyə inanmağımızın faktiki mənbələrindən biri müəyyən fizioloji reaksiyalardır: “ürək döyünür”, “qan qaynayıb”, “dəri sancır”. Biz ixtiyari olaraq bu reaksiyalardan heç birini göstərə bilmərik. Məhz buna görə də yalan detektoru sözlərimizin “düzgünlüyünü” müəyyən etmək gücündədir. Öz dediklərinə inanan şəxsin fizioloji reaksiyaları müəyyən çərçivə daxilində “elə-bel” danışan insanın reaksiyalarından (məsələn, öz rolunun replikalarını ifadə edən aktyorun reaksiyalarından) və ya yalan və uyğunsuzluğa şahidlik edən şəxsin reaksiyasından fərqlənir .

İnanc, dərin fizioloji reaksiyalarla sıx əlaqənin hesabına sağlamlıq və şəfa vermədə yaxşı təsir gücünə (nümunə kimi platsebo effektini göstərmək olar) malikdir. İnanc, diqqətimizi birində cəmləşdirərək digərini isə təmizləyərək davranışın əksər səviyyələrinə özünütəşkil və ya “özü ifadə olunan” təsir göstərir. Sağalmaz xəstə olduğuna dərindən inanan insan öz həyat və hərəkətlərini əksər xırda və çox halda dərk edilməyən qərarlar ətrafında əks olunan inanc ətrafında quracaq. Əksinə, öz xəstəliyinin sağalacağına dərindən inanan insan tam fərqli qərarlar qəbul edəcək. Bizim inancımızdan doğan gözləntilərimiz dərin sinir proseslərinə təsir etdiyi üçün onlar fizioloji səviyyədə müəyyən nəticələrlə tamamlana bilər. Buna nümunə olaraq südəmər uşağı övladlığa götürən qadınla baş vermiş hadisəni misal göstərmək olar. O, “ana uşağı öz südü ilə qidalandırmalıdır” fikrinə o dərəcədə inanırdı ki, həqiqətən onda laktasiya başladı və əmələ gələn süd uşağın qidalanması üçün kifayət edirdi.

### *İnancın hakimiyyəti*

İnancın bizim həyatımıza təsiri böyükdür. Bundan əlavə, demək olar ki, o adi məntiq və ya rəşional təfəkkürün təsirinə məruz qalmır.

• Abraham Maslou psixiatrda müalicə alan şəxs haqqında olan hekayəni danışmağı sevirdi. Hekayənin qəhrəmanı meyit olduğunu deyərək qidadan və özünə baxmaqdan imtina edirdi. Psixiatr çox vaxt sərf etsə də, pasiyenti fikrindən döndərə bilmirdi. Axırda o pasiyentdən ölü bədəndən qan gələ bilərmi sualını soruşdu? “Əlbəttə ki, yox, – pasiyent cavab verdi, – çünki ölünün bütün fizioloji funksiyaları işləmir”. Belə olan halda psixiatr eksperiment apararaq qanın axıb-axmadığını yoxlamaq üçün pasiyentin bədəninə sancaq batırmağı təklif etdi. Pasiyent razılaşdı, çünki onsuzda o “meyit” idi. Təbii ki, qan axdı. Onda təəccüblənmiş pasiyent hayqırdı: “Lənət olsun... sən demə meyitdən də qan axarmış!”

Gerçək olan budur ki, – əgər sən, həqiqətən də, məqsədə nail olacağına inanırsansa, onda onu əldə edəcəksən yox, əksinə əgər he-



sab edirsənsə, bu mümkünsüzdür onda heç bir güc sənə əksini inandıra bilməz. Təəssüflər olsun ki, xəstə insanlar, o cümlədən onkoloji və ya ürək xəstəliklərindən əziyyət çəkənlər çox halda həkim və dostları ilə Maslounun hekayəsinin qəhrəmanının inancı çərçivəsində danışırlar. *“Artıq çox gecdir”, “Mən nəyisə dəyişməyə gücsüzəm”, “Mən qurbanam... Mənim əcalım çatıb”*, – bu inanclardan hər biri pasiyentin imkanlarını xeyli dərəcədə azaltmaq gücündədir. Yaşadığımız dünya və özümüz haqqında olan inanclarımızın gündəlik fəaliyyətimiz üzərindəki təsir gücü çox böyükdür. Bizim hər birimiz əlavə qaynaq kimi bizə “xidmət” edəcək qədər imkanlarımızı məhdudlaşdıran inanclara da sahibik.

- İnancların hakimiyyəti, orta səviyyəli (testləşmənin nəticəsinə uyğun olaraq) intellekti olan uşaqları ixtiyari surətdə iki fərqli qrupa bölməklə aparılan ibrətamiz eksperimentlə təsdiq edildi. Eksperiment zamanı bir qrup uşaq müəllimə “istedadlı uşaqlar” adı ilə təqdim olunur; ikinci qrup isə “inkişafı geri qalan uşaqlar” kimi təqdim olunur. Bir il sonra hər iki qrup təkrar olaraq intellekt testindən keçirilir. “İstedadlı uşaqlar” adı ilə təqdim olunan uşaqların “inkişafı geri qalan uşaqlarla” müqayisədə daha çox bal toplaması heç də təəccüblü gəlmir. Belə ki, müəllimlərin şagirdlərin qabiliyyət və bacarığına olan inamı nəticəyə öz təsirini göstərmişdir.

- Digər araşdırma zamanı xərçəngə “qalib gələn” 100 nəfərlə sorğu keçirilmişdir (10 ildən çox müddətdə əlamətlərin geri qayıtmasının qarşısını alan pasiyentlərlə keçirilən sorğu). Sorğunun nəticəsinə əsasən, müalicə metodlarından heç biri digərlərindən heç də səmərəli olmamışdır. Pasiyentlərin bəziləri kimyaterapiya və ya standart radiasiya kursunu keçmiş, digərləri dərman qəbul etmiş, üçüncülər mənəvi müalicə ilə məşğul idi, dördüncülər psixoloji yanaşmaya fikirlərini cəm etmiş, bir nəfər isə, ümumiyyətlə, heç nə etmədi. Qrupun bütün üzvlərini birləşdirən yeganə şey – öz yanaşmasının effektivliyinə olan inam idi.

- İncanın bizim bacarıqlarımızı həm məhdudlaşdırmaq, həm də genişləndirmək gücündə olmasına dair “dörd dəqiqəyə bir mil” hekayəsi çox yaxşı nümunədir. 1954-cü il may ayının 6-a qədər he-

sab edilirdi ki, insanın bir mili (1.6 km) qaçması üçün ən rekord sürət dörd dəqiqədir. 9 il ərzində Rocer Bannisterin 4 dəqiqəlik həddi aşdığı tarixi günə kimi heç bir qaçışçı həmin nəticəni, nəinki aşmış, hətta heç ona yaxın nəticə belə əldə etməmişdir. Bannisterin rekordundan altı həftə sonra avstraliyalı idmançı Con Landi onun nəticəsini daha bir saniyəyə yaxşılaşdırdı. Növbəti 9 il ərzində iki yüzə yaxın idmançı nə vaxtsa, əlçatmaz olan hədəfə çatdılar.

Bütün bu nümunələr təsdiq edir ki, inanclarımız intellektimizin səviyyəsini, sağlamlığımızı, qarşılıqlı əlaqələrimizi, yaradıcı bacarıqlarımızı, hətta bizim xoşbəxtlik və şəxsi uğurumuzun dərəcəsini formalaşdırmaq və müəyyən etmək gücündədir. Ancaq belə olan halda inancların bizi idarə etməsinin qarşısını almaq üçün onları idarə etməyi öyrənmək lazımdır? İnanclardan çoxu bizim onların təsirini başa düşməzdən əvvəl və ya müstəqil olaraq inancları seçmək gücündə olanda uşaqların valideyn, müəllim, ictimai tərbiyə və KİV-lərin təsiri altında formalaşır. Bizim imkanlarımızı məhdudlaşdıran köhnə inancları yenidən qurmaq, unutmaq və ya dəyişdirmək eləcə də potensialımızın nəzərdə tutduğumuz sərhədlərini aşmaq imkanı verən yeniliklər yaratmaq mümkündürmü? Əgər mümkündürsə, onda bu necə mümkündür?

NLP və “Dilin sehri” qəlibləri çərçivələri və potensial məhdudlaşdırıcı imkanları yeniləşdirməyə imkan verən yeni səmərəli vasitədir.

### *Məhdudlaşdırıcı inanclar*

Ən çox yayılmış məhdudlaşdırıcı inanc növü bu və ya digər dərəcədə *ümitsizlik, yetərsizlik və dəyərsizliklə bağlıdır*. Bu inanc tipləri insanın psixi və fiziki sağlamlığına güclü təsir göstərmək gücündədir.

**1. Ümitsizlik:** imkanınızdan asılı olmayaraq, arzu edilən məqsədin əlçatmaz olduğuna olan inamla bağlıdır.

**2. Yetərsizlik:** arzuolunan məqsədin əlçatan olmağına baxmayaraq, biz onu əldə etməyə qabil deyilik.

**3. Dəyərsizlik:** şəxsi keyfiyyət və ya davranışınız ucbatından sizin arzuolunan məqsədə layiq olmadığınıza olan inam.

**Ümitsizlik halı** o deməkdir ki, insan arzu etdiyi məqsədin əslində əlçatan olduğuna inanmır. Onu növbəti ifadələrə əsasən, müəyyən etmək olar: *“Mənim nə etməyimin heç bir əhəmiyyəti yoxdur. Mən mümkün olmayanı istəyirəm. Bu mənim əlimdə deyil. Mən qurbanam”*.

**Yetərsizlik halı** o deməkdir ki, insan arzu etdiyinin mümkün-lüyünə və əlçatan olduğuna inanır, amma özünün həmin məqsədə nail olacağına inanmır. Bu hala belə hisslər aiddir: *“Məndən başqa hər kəs bu məqsədə nail ola bilər. Mən arzu etdiyimə nail olmaq üçün çox zəif və ya gücsüzəm”*.

**Dəyərsizlik** hissi insanın arzu olunan məqsədin reallığına və onun həmin məqsədi əldə etmək imkanına malik olduğuna, lakin onun istədiyini əldə etməyə haqq etmədiyi qənaətində olmasıdır. Onu çox halda belə ifadə olunan hiss müşayət edir: *“Mən fərsizəm. Mən heç kimə lazım deyiləm. Mən xoşbəxt və ya sağlam olmağa layiq deyiləm. Mənim işim əvvəldən düz gətirmir və mən bu cür ağrı və azabları yaşamağa layiqəm”*.

Uğura nail olmaq üçün məhdudlaşdırıcı inancları *gələcəyə ümid*, *öz gücünə inam*, *cavabdehlik*, *özünü dəyərli hiss etmə* və *əhəmiyyətə* çevirib onları dəyişdirmək lazımdır.

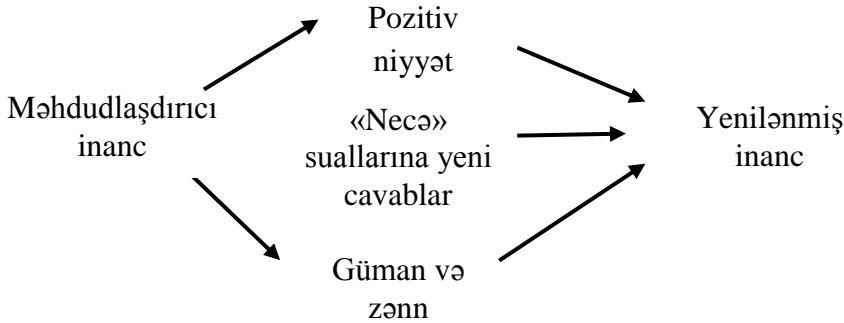
Görünən odur ki, ən dərin inanclar bizim identifikasiyamıza aiddir. Bu cür inanclara aid nümunələr: *“Mən gücsüzəm (layiq deyiləm, qurbanam)”*, *“Mən uğura layiq deyiləm”*, *“Mən arzuma çat-sam, nəyə itirəcəm”*, *“Mən uğur əldə etmək haqqına layiq deyiləm”*.

Məhdudlaşdırıcı inanclar çox halda “düşüncə virusu” funksiyasını yerinə yetirir, kompüter və ya bioloji viruslar kimi dağıdıcı gücə sahibdir. “Düşüncə virusu” özlüyündə “öz-özünə peyğəmbərli-yə” çevrilə bilən və istənilən sağalma və özünü mükəmməlləşdirməni heçə endirə biləcək məhdudlaşdırıcı inanclardır (düşüncə virusunun tərkibi və təsirinə 8-ci bölmədə daha ətraflı şəkildə baxılacaq). Düşüncə virusları, onların identifikasiyasını və onlarla mübarizəni çətinləşdirən deyilməmiş güman və rəyləri özündə əks etdirir. Çox halda ən güclü inanclar olduğu kimi şüurumuzdan kənar qalır.

Məhdudlaşdırıcı inanc və düşüncə virusları çox halda nəyisə dəyişmək istəyinin qarşısını alır, həll olunmayan və “dalan” halları yaradır. Belə halda adam hiss edir ki, “bütün cəhdlərə baxmayaraq, heç nə alınmadı”. Maneələrin uğurla dəf olunması onların əsasında dayanan məhdudlaşdırıcı inancın identifikasiyasını tələb edir.

### **Məhdudlaşdırıcı inancların dəyişdirilməsi**

Son nəticədə biz dünya modellərimizi genişləndirmək, zənginləşdirmək yolu ilə, eləcə də, identiklik və missiyamızın düzgün dərk hesabına məhdudlaşdırıcı inancları dəyişir və düşüncə viruslarına qarşı immunitet əldə edirik. Məhdudlaşdırıcı inanclar əksər halda hər hansısa pozitiv məqsədə – müdafiə, sərhədlərin müəyyən edilməsi, öz gücün hiss etməyə və s. yönəlib. Əgər biz bu dərin istəklərimizi dərk etsək və mental xəritələrimizi digər istəklərimizi daha səmərəli yolla həll edilməsi məqsədilə yeniləsək onda inanclarımızı daha az səy göstərməklə dəyişə bilərik.



**Şəkil 20. Məhdudlaşdırıcı inanclar, onların pozitiv istək və gümanların, həmçinin “necə” sualına alternativ və yeni cavabların yaradılması hesabına dəyişdirilə və yenilənə bilər**

Məhdudlaşdırıcı inancların çoxu “necə” sualının cavablandırılmaması nəticəsində yaranır. Əgər insan öz davranışını *necə* dəyişəcəyini bilmirsə, onda çox asanlıqla “Bu davranışı dəyişmək *mümkünsüzdür*” inancı yaranır. Əgər insan müəyyən məsələni həll edə bilmirsə, onda “Mən bu işdə uğura imza atmaq *gücündə deyiləm*”

inancı yarana bilər. Beləliklə, məhdudlaşdırıcı inancları dəyişmək üçün “bunu necə etmək olar” sualına cavab tapmaq lazımdır (şək.20). Məsələn, “Mənə emosiyalarımı ifadə etmək təhlükəlidir” inancına təsir etməzdən əvvəl biz “Təhlükəsiz qalmaq şərti ilə emosiyaları necə bildirək?” sualına cavab verməliyik.

Bizi gücləndirən və eyni zamanda məhdudlaşdırıcı inanclar əks-əlaqə və möhkəmləndirmə əsasında yaradılır. Məsələn, bizim identifikasiya və şəxsi missiya hissi, adətən, bizi əhəmiyyətli olan insana və bizim özümüzü üzv saydığımız və daha böyük sistemlərdə hesab nöqtəsi kimi çıxış edən bizim “mentorlarımıza” qarşı müəyyən edilir. İdentifikasiya və missiya bizim inanc və dəyərlərimiz üçün fəsad qurduğundan vacib əlaqələrin qurulması və dəyişdirilməsi inanc-lara güclü təsir göstərmək gücündədir. Beləliklə, vacib əlaqələrin çox halda aydınlaşma və ya dəyişməsi həmçinin bu əlaqələr çərçivəsində əldə olunan ismarıclar kortəbii olaraq inancların dəyişdirilməsi prosesini sadələşdirir. Yeni əlaqələrin qurulması çox zaman ələxüsusda bu əlaqələr identifikasiya səviyyəsində pozitiv dəstək verərək inanc-ları dəyişmə prosesinin vacib hissəsidir (Bu prinsip reimplintinq kimi inanc-ları dəyişmə metodu üçün əsasdır).

Beləliklə, növbəti prosedurlar məhdudlaşdırıcı inancların yenilənməsi və dəyişməsinə səbəb ola bilər:

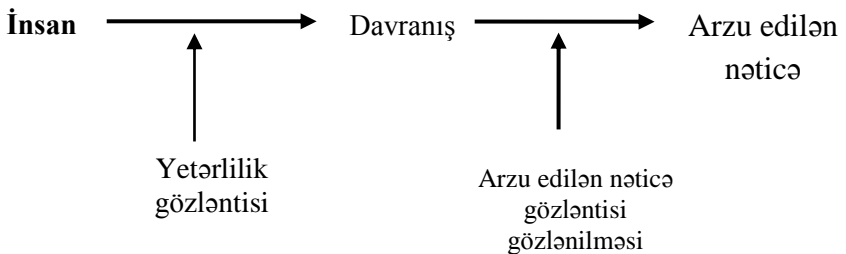
- inancın altında yatan gizli pozitiv istəklərin müəyyən və dərk edilməsi;
- inancın kökündə dayanan istənilən deyilməyən və ya dərk edilməyən güman və ya rəyin müəyyən edilməsi;
- səbəb-nəticə əlaqələri və ya “ekvivalentlik kompleksi” inanc-ı ilə bağlı əlaqənin genişlənməsi;
- “bunu necə etmək olar” ilə bağlı informasiyanın təqdim edilməsi, pozitiv istəyin yerinə yetirilməsinin alternativ variantları və ya inancı məhdudlaşdırıcı məqsədin yaradılması;
- şəxsi missiya və hissini formalaşdırıcı vacib əlaqələrin yenilənməsi və identifikasiya səviyyəsində pozitiv dəstəyin alınması.

## Gözləntilər

Bizi gücləndirən və məhdudlaşdıran inanclarımız gözləntilərimizlə sıx bağlıdır. *Gözləntilər* hər hansı hadisə və ya nəticəni əvvəlcədən “dadını duymaq” anlamına gəlir. Vebsterin lüğətinə əsasən o “inamın yüksək səviyyəsini və ya müəyyən əşya, hərəkət və ya hissələrin əvvəlcədən duyulmasını nəzərdə tutur”. Gözləntilər yönəlməsindən asılı olaraq davranışımıza fərqli təsir göstərir. Ziqmund Freyd (1893) qeyd edirdi:

*Gözlənti xüsusiyyəti ilə bağlı olan müəyyən ideyalar mövcuddur. Bu ideyalar iki növdür: edəcəyiniz hərəkətlər haqqında təsəvvürlər (niyyət və istəklər) və özünü baş verənlər haqqında təsəvvür – öz gözləntilərim. Onları müşayiət edən səmərə iki amildən asılıdır: birincisi, nəticənin mənim üçün olan əhəmiyyət dərəcəsi, ikincisi, gözlənilən nəticəyə uyğun olan inamsızlıq dərəcəsi.*

Adamların şəxsi imkanlarla bağlı inamı və gözləntisi, istəyinə nail olmaq üçün lazım olan bacarığın formalaşmasında böyük rol oynayır. Freyd tərəfindən “istək” və “gözlənti” kimi müəyyən edilənlər müasir koqnitiv psixologiyada (Bandura, 1982) “Yetərlik” və gözlənilən nəticə adını almışdır. *Gözlənilən nəticə* bu və ya digər davranışın müəyyən nəticə ilə tamamlanacağı fikri ilə bağlı olaraq meydana çıxır (şək. 21).



Şəkil. 21. “Yetərlik gözləntisinin” nəticə gözləntisi ilə qarşılıqlı əlaqəsi

“Yetərlilik gözləntisi” konkret şəxsin arzu etdiyi nəticəyə nail olmaq üçün lazım olan hərəkətləri yerinə yetirmək qabiliyyətinə olan inamı ilə bağlıdır. Bu növ inanc və gözləntilər çox zaman stressli və ya çətin şəraitdə sərf ediləcək cəhdlərin kəmiyyətini müəyyən edir. Məsələn, müəyyən təşəbbüs göstərən, lakin öz imkanlarına və ya nəticəyə nail olmaq ehtimalına şübhə ilə yanaşan insanlar müəyyən həddə çatandan sonra öz cəhdlərini heçə endirməyə meyillidirlər. Bir qayda olaraq, nəticənin gözlənilməməsi insanı “ümitsizliyə” uğradır və onun təsiri altında apatiyaya düşür. Digər tərəfdən “yetərlilik gözləntisinin” olmaması insanı “kəməksizlik” doğuran qeyri-adekvatlığa sürükləyir.

Möhkəm müsbət gözləntilər bizi daha çox cəhdlər göstərməyə və indiyədək “mürğüləməkdə” olan istəklərimizi həyata keçirməyə sövq edir. “Plasebo effekti” möhkəm gözləntilərin təsirinə aid yaxşı nümunədir. Ona nail olmaq üçün pasiyentə tərkibində bir dənə də olsun aktiv müalicəvi inqredientin olmadığı “dərman” verirlər. Əgər insan həbin həqiqiliyinə inanır və onunla bağlı yaxşılaşmanı gözləyirsə, onda onun xəstəliyinin əlamətləri, həqiqətən də, zəifləyir. “Plasebo” ilə bağlı bəzi araşdırmaları qeyri-adi nəticələrə gətirdi. Belə hallarda insanın gözləntiləri onun gizli olan və indiyədək özünü biruzə verməyən davranış imkanlarının gerçəkləşməsinə təkan verir.

Nəticə gözləntisinə öyrətmə və dəyişməyə dair insanın mənim sədiyi vərdişlər və davranış formaları onun reallığını təşkil edən ətraf aləmdə hansı arzuolunan nəticələr verəcəyini gözləməsidir.

“Yetərlilik gözləntisini” insanın öz gücünə olan inamından yaxud nəticəni əldə etmək üçün zəruri olan öyrənmə və ya davranışı gerçəkləşdirməsi ilə əlaqədardır. Çətin şəraitdə arzuolunan nəticənin uğurlu hərəkətlə əldə edilməsi insanda öz bacarıqlarına inamı möhkəmləndirə bilər. Məsələn, ondadır ki, adi vəziyyətdə insan, hətta onun üçün vacib olan vərdişə malik olsa belə öz potensialını bütövlükdə açmır. Yalnız zəruri hallarında biz nəyə layiq olduğumuzu kəşf edirik. Nəzərdə tutulan davranışın nəticəsi ilə bağlı olan gözləntilər motivasiyanın ilkin mənbəyi sayılır. Bu nöqteyi nəzərdən insanın hiss və hərəkətləri gözlənilən nəticələrə yazılan dəyər və motivlərdən asılıdır. Məsələn, pozitiv nəticənin olacağı ilə bağlı qəti gözlənti, arzu edilən

vəziyyətə nail olmaq ümidi, insanın daha çox cəhd göstərməsinə təkan verə bilər. “Nəqativ” kimi qəbul edilən gözləntilər isə əksinə insanı uzaqlaşdırıya ya da ruh düşgünlüyünə sürükləyə bilər.

NLP nöqtəyi-nəzərdən gözləntilər, xəritə və ərazi arasında qarşılıqlı münasibətin, o cümlədən daxili xəritələrin davranışa təsirinin klassik nümunəsidir. NLP nəzəriyyəsinə əsasən “gözlənti” gələcək hərəkət və nəticələrin mental xəritəsidir. Belə xəritə kiminsə davranışını, bizimlə baş verə biləcək bu davranış və ya halın nəticəsini özündə əks etdirə bilər. Xüsusilə də güclü xəritələr bizə, bizi əhatə edən gerçəklikdən dah çox təsir göstərmək gücündədir.

Bütün insanlarda gözlənti yaratmaq və dünyanın da ona uyğun olacağına ümid etmək xüsusiyyəti var. Məişət uğursuzluqlarının çoxunun səbəbi yanlış gözləntilərdir. NLP-nin yaradıcılarından biri Riçard Bendlerin qeyd etdiyi kimi “məyusluq adekvat planlaşmanı tələb edir”. Uğur və ya məğlubiyyətin daimi olaraq əvvəlcədən hiss edilməsi “öz-özünə peyğəmbərlik” üçün əsas verir.

Beləliklə, gözləntilər bizim yaşantılarımızı əhatə edən güclü çərçivə rolunda çıxış edir və bizim bu hisslərdən hasil etdiyimiz inanc və nəticələrə böyük təsir göstərir. Uzun əsrlər boyu gözləntilərin bu xüsusiyyətindən müxtəlif hadisə və şəraitin insanlar tərəfindən qəbul və qiymətləndirməsinə təsir göstərmək üçün istifadə olunub. Məsələn, Adolf Hitler “Mənim mübarizəm” kitabında yazır:

*Kütlələrin informasiyanı qəbul etmə bacarığı olduqca məhdud, anlaması məhdud, unutkanlığı isə olduqca yaxşı inkişaf edib. Buna görə də uğurlu təbliğat bir neçə ideyadan ibarət olmalıdır ki, onları şüar kimi istifadə etmək olsun və hər kəs bu və ya digər sözün mahiyyətini başa düşsün. Əgər bu prinsipi müxtəlifliyə qurban versək, onda təsir effekti itəcək. Çünki insanlar təklif olunan materialı “həzm” etmək və ya yadda saxlamaq gücündə olmayacaq. Belə olan halda nəticə pisləşəcək və sonda tamamilə məhv olacaq. Nə qədər çox informasiyanı çatdırmaq lazımdırsa, taktika da psixoloji nöqtəyi nəzərindən bir o qədər düşünülmüş olmalıdır.*

*Məsələn, [Birinci dünya müharibəsinin gedişində] avstriyalı və alman təbliğatçıların etdiyi hərəkətlər, rəqibi komikslərdə gülümsəməyə hədəfinə çevirmək kökündən yanlış idi. Bu ona görə kökündən yan-*



*lış idi ki, rəqib ilə reallıqda qarşılaşarkən insan tamamilə başqa təəssürat alırdı. Bu artıq özünün qorxulu nəticəsini verdi: alman əsgəri bu gün birbaşa olaraq rəqib tərəfindən göstərilən müqvimətin təsirində qalaraq özünü aldadılmış hiss edir və onu təbliğata cavab verənlər aldadıblar; ruh möhkəmliyi və ya hərbi əhvalı möhkəmlətmək əvəzinə, əks vəziyyətə baş verdi. İnsanlar məyus oldular.*

*Bununla müqayisədə britaniyalıların və amerikalıların hərbi təbliğatı psixoloji cəhətdən düzgün idi. Təbliğatçılar, almanları barbar və hunlar kimi təqdim edərək hər bir əsgəri müharibənin əzablarına hazırlamaqla onları məyusluqdan qorudular. Ona qarşı hər hansı qorxulu silahın istifadə olunmasından asılı olmayaraq, bu artıq mövcud olan informasiyanın təsdiqidir, bununla da onun hökumətin dediyinin haqlı olmasına olan inancı möhkəmlənərək qəddar düşməyə qarşı qəzəb və nifrəti artırırdı. O ki qaldı öz təcrübəsində düşmən silahının dağıdıcı təsirinə, o artıq barvab “hunların” qaniçənliyi haqqında olan təsəvvürə uyğun gəlirdi. Bu zaman əsgər bir an belə unutmur ki, onun silahı heç də az dağıntı gətirməyə bilməz.*

*Beləliklə, alman əsgərində olduğu kimi ingilis əsgərinin heç vaxt ağılına gəlməir ki, ölkəsi onu yanlış məlumatla təmin edə bilər. Bədbəxtlikdən bu cür hallar alman əsgərinin başına o qədər gəlmişdir ki, artıq onlar istənilən təbliğatı “şışirtmə” və “cəfəngiyyat” kimi inkar edirlər.*

Şübhəsiz Hitlerin lider kimi belə güclü təsirə malik olması onun “Dilin sehri”nin əsasında yerləşən prinsipləri anlaması və tətbiq etmə bacarığı ilə bağlı idi. Təəssüflər olsun ki, bu həmin prinsiplərdən layiq olmayan məqsədlərdə istifadə olunmasına dair bir nümunədir. Hitlerin ifadələri göstərir ki çərçivə-gözləntilər insanın öz təcrübəsi əsasında gələ biləcəyi nəticələrə nə dərəcədə təsir göstərir. Alman əsgərləri görəndə ki, onların rəqibləri heç də deyildiyi kimi “axmağa” oxşamır onda özlərini məyus, aldadılmış və cəsarətsiz hiss etdilər. Digər tərəfdən britaniya və amerikan əsgərlərinin düşmən haqqında olan “qəddar hunlar” gözləntilərinin təsdiqlənməsi onların haqlı olmalarına olan inamını artırdı, bu da rəqibə qarşı olan “kin və nifrəti daha da möhkəmləndirdi”. Beləliklə, gözləntilər

motivləşməyə həm də qazanılmış təcrübə əsasında gəldiyimiz qənaətə güclü təsir göstərir.

Rəğbətləndirmə gözləntisi, davranışa rəğbətləndirmənin özündən daha çox təsir göstərir. Bu və ya digər davranış məsələlərini yerinə yetirməyə görə mükafat alan tələbələrlə keçirilən tədqiqat göstərdi ki, əslində rəğbətləndirmənin olub-olmamasından asılı olmayaraq, mükafatlandırılmanın olacağını gözləməyən iştirakçılar az say göstərirdilər. Beləliklə, gələcəkdə rəğbətləndirmə ilə bağlı inanc və gözləntilərin olması keçmişdə obyektiv rəğbətləndirmə faktının olması ilə müqayisədə davranışa daha böyük təsir göstərir.

Gözləntinin gücü nəticədən alınacaq həzzin representasiyasının davamlılığının funksiyasıdır. NLP nöqtəyi-nəzərindən insan gələcək nəticələri təxəyyülündə nə qədər çox görə, eşidə və hiss edə bilsə gözlənti bir o qədər çox güclü olacaq. Beləliklə, gözləntilər ehtimal edilən gələcək hərəkət və ya nəticə ilə assosiasiya olunan daxili obraz, səs, söz və hiss spektrinin genişlənməsi hesabına gücləndirilə bilər. Eyni ilə gözləntilər, potensial gələcək nəticələr ilə bağlı olan daxili representasiyaların keyfiyyət və ya dolğunluğunun azaldılması hesabına zəiflənilə bilər.

Tələbələrlə olan nümunədə göstəriləndiyi kimi gözləntinin gücü, həmçinin səbəb-nəticə əlaqəsi ilə bağlı olan gizli inanclara da təsir edir. Əgər tələbələr inanırlarsa ki, “eksperiment sona çatıb” onda onlar əvvəl mükafatlandırıldıqları hərəkətlərə görə mükafat alacaqlarına olan ümidlərini itirirlər. Bu mənada gözləntilər çox halda gizli inancları əks etdirir. Əgər biz inanırıqsa ki, “ağır əmək mükafatlandırılmalıdır” onda biz əməyimizin mükafatlandırılmasını gözləyəcəyik. İnananda ki, “filankəs yaxşı oxuyur” biz ondan gələcəkdə də dərslərində uğur qazanacağını gözləyəcəyik.

Gizli inanclar bir-birinə əks olan daxili representasiya formasında mövcud olan müqavimət və ya “əks gözləntiləri” yaratmaq gücündədir. Freyd, bunu belə təsvir etmişdir:

*Subyektiv inamsızlıq, əks gözlənti mənim “məyusedici antitez” adlandıracağım ideyalar kolleksiyasını əks etdirir... Niyətə uyğun olduğu təqdirdə bu antitezlər belə səslənəcək: “Mən öz istəyimi ye-*

*rinə yetirə bilməyəcəm çünki bu çox çətindir və mən buna qadir deyiləm; bundan başqa mən oxşar vəziyyətdə məğlub olan insanları tanıyıram". Gözlənti ilə bağlı olan vəziyyət əlavə şərh tələb etmir: antitezis mənim can atdığımdan əlavə sadalanan bütün mümkün hadisələrin sayılmasındadır".*

Beləliklə, gözləntilər ya "pozitiv", ya da "neqativ" ola bilər. Bu o deməkdir ki, onlar arzuolunan nəticələri ya dəstəkləyə, ya da onlara əks ola bilər. Əks gözləntilər müdaxilə və ya daxili konflikt yarada bilər. NLP-də sizə pozitiv gözləntiləri inkişaf etdirməyə neqativlərlə isə işləməyə kömək edən bəzi vasitə və strategiyalar var. NLP-nin gözləntiləri yaratmaq və dəyişməklə bağlı əsas yanaşması ikisindən birini nəzərdə tutur:

- a) konkret gözlənti ilə bağlı daxili sensor representasiya ilə iş;
- b) bu gözləntinin ana qaynağı olan gizli inanclarla iş.

### *Gözləntilər və nəticə qəlibi*

Nəticə qəlibləri, bu və ya digər ümumiləşdirmə və inancları təsdiq və ya şübhə altına almaq məqsədilə gözləntilərdən istifadə etməyi nəzərdə tutur. Bu halda diqqət bu inanc tərəfindən müəyyən edilən hər hansı inanc və ya ümumiləşdirmənin gətirə biləcəyi potensial nəticəyə (pozitiv və ya neqativ) yönəlir. Müsbət nəticələri gözləmə, bu rəylər öz-özlüyündə neqativ və məhdudlaşdırıcı ("niyyət vasitələrə haqq qazandırır" prinsipi üzrə) olsa belə inanc və qənaətləri möhkəmləndirir və gücləndirir. Dəfələrlə olub ki, eşitmişik: Mən bunu sənin xeyrin üçün deyirəm (edirəm)"! Təbii ki, neqativ nəticələr ilkin ümumiləşdirmələrin həqiqiliyinə şübhə ilə yanaşmağa məcbur edir və onları sual altına qoyur.

Nəticə qəlibi NLP-nin növbəti müddəasına əsaslanır:

**Özbaşına təzahür edən, cavab reaksiyası ilə şərtlənməyən kontekstdən kənar şəxsi mənası olan reaksiya, hiss və ya davranış forması mövcud deyil. İstənilən davranış, hiss və ya reaksiya sistemin başqa elementləri ilə uzlaşmasından asılı olaraq həm resurs, həm də məhdudlaşdırıcı faktor kimi çıxış edə bilər.**

Beləliklə, gözlənilən nəticələr digər yaşantılar üçün çərçivə rolunda çıxış edir. Pozitiv nəticələrin müəyyən edilməsi həmçinin məhdudlaşdırıcı və ya neqativ fikirlərə və ya ümumiləşdirmələrlə bağlı çərçivə nəticəsinin tətbiqinə kömək edə bilər.

Bu qələbin tətbiqinə aid yaxşı nümunə özünün meyit olduğunu bildiren pasiyentin misalıdır. Məntiqin köməyi ilə pasiyenti inandırmağa çalışan psixiatr onu iynə ilə sancır ki, meyitdən fərqli olaraq, ondan qan gəldiyini nümayiş etdirsin. Pasiyentin heyrtlənərək “Lənət olsun... Meyitdən də qan gələr!” deməsi ilə bütün cəhdi hədəf getdi.

Əgər psixiatr bu kitabda olan nəticə qəlibləri və digər prinsiplərlə tanış olsaydı, onda özünü çətinliyə salmadan pasiyentin söylədiklərindən faydalanaraq belə deyə bilərdi: “Yaxşı, tutaq ki, meyitdən qan gəlir. Maraqlıdır, o daha nə edə bilər? Yəqin ki, meyitlər oxuya, oynaya, gülə, qidanı həzm edə və hətta nəyisə öyrənə bilərlər. Bilirsiniz, meyit olaraq qalmaq və bu vəziyyətin üstünlüklərindən istifadə etməklə yaxşı yaşamaq olar”. Pasiyentin inanclarını yenidən çərçivələmək yolu ilə onları problemdən üstünlüyə çevirmək olardı. (Eynşteynin dediyi kimi problemi, onu yaradan aqlın hesabına həll etmək mümkün deyil.)

Mənə bu qələbdən istifadə etməklə “obsessiv ideya” diaqnozu qoyulmuş qadını uğurlu müalicə etmək nəsb olmuşdu. Bu qadın onun bədənində həşəratların gəzdiyinə inanırdı. O, onları “həqiqi təsəvvür edilən bit” adlandırır. “Təsəvvür edilən,” çünki bu qadından başqa heç kim onların mövcudluğuna inanmırdı. Ancaq onlar “həqiqi” idi, çünki o onların toxunuşunu hiss edirdi və dəhşətli “yoluxma” hissi ilə barışa bilmirdi.

Pasiyent “bit”lərlə mübarizəyə aqlasığmaz dərəcədə çox vaxt itirirdi. Onu 72 ədəd əlcəyi var idi – maşın sürmək, qida hazırlamaq, geyim prosesi və s. O, həmişə uzunqollu paltar alırdı ki, dərisi heç vaxt açıq qalmasın. Çox yuyunurdu ki, bitlərdən azad olsun və nəticədə dərisi həmişə qırmızı və göyərmiş olurdu.

Bitlərin “təsəvvür edilən” olması faktının maraqlı nəticəsi var idi. Məsələn, bitlər hamıda olur, ancaq bəzi insanlarda xüsusən də bu xanımın valideynlərində onlar çox idi. Təbii ki, o valideynlərini çox sevirdi, ancaq onlarda bit daha çox olduğundan onlarla uzun müddət

danışa bilmirdi. Təsəvvür edilən bitlər telefona belə yayıla bilirdi. Ona görə də valideynləri ona zəng edərkən bitlər telefon dəstəyindən tökülürdü və qadın danışığı kəsmək məcburiyyətində qalırdı.

Onun yaşı 30-dan çox idi və 15 ildən artıqdır ki, o obsessiv fikirləri ilə mübarizə aparırdı. Doğrudur, onu dəfələrlə ancaq uğursuz olaraq bu inanc sisteminin yanlışlığına inandırmağa çalışmışdılar. Mən bu qadınla rapport (əlaqə) yaratmaq onun uyğunluq meyarını və reallıq strategiyalarını müəyyən etmək üçün xeyli vaxt sərf etdim. Sonra ani olaraq dedim: “Qulaq asın, siz bütün ömrü boyu dərinizi yuyaraq bitləri təmizləmək istəyirsiniz. Ola bilər ki, bu sadəcə onlar ilə səmərəsiz mübarizə üsuludur? Siz heç vaxt “həqiqi təsəvvür edilən allergiyanı” “həqiqi təsəvvür edilən bitlər” müalicə etməyi yoxlamamısınız?”

Mən qadına başa saldım ki, onun əlamətləri allergiyanın əlamətlərinə çox oxşayır. Məsələn, bəzi insanlar toza qarşı allergiyadan əziyyət çəkir: onlar onu görmür, ancaq onun burunlarına necə düşməyini və vəziyyətlərinin necə pisləşdiyini hiss edirlər. Onlar tozdan uzaqlaşmaq və ya onu yumaq əvəzinə immun sisteminə təsir göstərən və allergik əlamətləri götürən xüsusi dərmanlar qəbul edirlər.

Sonra mən “plasebo” şüşəsini çıxartdım və dedim: “Bu təxəyyül edilən həqiqi həblərdir. Təxəyyül edilən, çünki orada heç bir həqiqi dərman yoxdur, ancaq onlar həqiqidir, çünki sizin allergiyanızı sağaldacaq və sizin əhvalınızı dəyişəcək”. Onun mənə məlum olan uyğunluq meyarları və reallıq strategiyalarına istinad edərək ona plasebonun təsirini təsvir etdim. Bu effektin mahiyyətini izah etdim və allergik reaksiyaların müalicəsində plasebonun köməyi ilə bağlı apardığım eksperimentin statistikasını söylədim. Bu cür izahat qadının inanc sisteminə uyğun olduğu üçün o mənim məntiqi sübutlarımda zəif yer tapmadı və dərmanları qəbul etməyə razı oldu.

Maraqlısı odur ki, bir həftə sonra növbəti görüşdə o, həqiqətən də, qorxmuş kimi görsənirdi. Onu qorxudan “həqiqi təxəyyül edilən həblərin” təsir göstərməsi olmuşdur. O, deyirdi: “Mənə indi hansı geyimi almaq lazım olduğunu necə başa düşüm? Valideynlərimlə necə danışmaq lazım olduğunu necə başa düşüm? Kimə mənə toxunmağa icazə verim? Nə etməli, hara getməli və bu dünyada necə

yaşamalılı olduğumu haradan bilim?”. Onun sözlərinə görə bu inanc onda heç vaxt olmayan bütün növ qərar qəbulu strategiyalarını əvəz edirdi. Mənim dediyim kimi məhdudlaşdırıcı inanclar çox halda, “necə” sualı ilə başlayan suallara tapılmayan cavabın nəticəsidir. Öz inanclarını ağrısız dəyişmək üçün qadına lazım idi ki, bütün bu suallara qəbul edilən formada cavab tapa bilsin.

Bitlərdən qurtulmağın mümkünlüyünə inanıb o şəxi imkanları ilə bağlı inancları ilə üz-üzə qaldı. Yeni “nəticə gözləntisi” ona “yə-tərliklik gözləntisini” yenidən qiymətləndirməyə məcbur etdi. Tera-pevtin tapşırığı ilə qadın qərar qəbulu ilə bağlı bir sıra uğurlu strategi-yalara yiyələndi və özünün obsessiv halından həmişəlik azad oldu.

### *Tapşırıq*

Nəticə qəlibindən müstəqil istifadə etmək üçün sizə və ya baş-qa kiməsəyə uğurlu hərəkət etməyə mane olan məhdudlaşdırıcı inancı və ya ümumiləşdirməni tapın. Bu inanc və ya ümumiləşdir-mənin verəcəyi faydanı düşünüb şəraiti qavrama çərçivənizi geniş-ləndirin (Ələxüsus, vəziyyəti və ya problemi fərqli vaxt məsələn, bir saat, həftə, ay, il, uzun illər çərçivələri üzərindən mənalandırmağa cəhd edin.)

*Məsələn:* Məhdudlaşdırıcı inanc: *Çətin vəziyyətdən qorxar-kən, mən özümü qorxaq hiss edirəm.*

Pozitiv nəticə: *qorxu bizi düşünülməmiş hərəkətlərdən saxla-yır və bununla da bizə daha “ekoloji” (tərcüməçidən: özümü və başqasına ziyanı olmayan) hərəkətlər etməyə kömək edir.*

Beləliklə, qorxu elə də qorxulu şey deyil, çünki bizi ehtiyatlı və “ekoloji” hərəkət etməyə məcbur edir. Gələcək nöqtəyi nəzərin-dən qorxu müdrik və məqsədyönlü olmağa imkan verir.

### *Təməl inanc və gözləntilərin “xəritəyə köçürülməsi”*

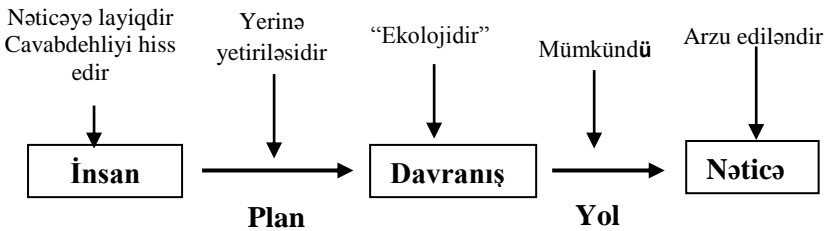
Bir qayda olaraq, insanlar onlara “plan” qurmağa icazə verən yeni referent təcrübə və koqnitiv xəritələrin mənimsənilməsi hesa-bına öz davranışlarını dəyişirlər. Bununla belə eyni davranış heç də hər zaman eyni nəticə ilə tamamlanır. “Nəticəyə aparıcı yol”, digər

insanlardan gələn dəstək, insanın sahib olduğu sistemin və vəsaitlərin müxtəliflik dərəcəsi kimi faktorlar hər hansı bir davranışın bu sistem çərçivəsində arzuolunan nəticəyə nail olma ehtimalını müəyyən etməyə imkan verir.

Davranışın dəyişməsi və nəticəyə nail olmaq müəyyən koqnitiv xəritə, referent təcrübə, digər insanlarla əlaqədə dəstək və vasitələr, məsələ və şəraitlə bağlı ən lazımı ehtimal və gözləntilərin formalaşması üçün zəruri olan vəsaitlərin mövcudluğunu tələb edir.

Məsələn, gözləntilərimiz müəyyən məqsədə nail olmaq üçün lazım olan əminlik dərəcəsinə güclü təsir göstərir. Bununla belə əsas inanclar dəyişikliyin bütün növ tərkibi ilə bağlı gözləntilərlə yaranır (şək. 22).

1. Nəticənin arzu edilən olması.
2. Müəyyən hərəkətlərin bu nəticəyə gətirəcəyinə olan əminlik.
3. Müəyyən hərəkətlərin yerində və çətin olduğunun qiymətləndirilməsi (məhz bu hərəkətlərin arzuolunan nəticə ilə yekunlaşacağına inamın olub-olmamasından asılı olmayaraq).
4. Nəticəyə aparan planın həyata keçməsi üçün zəruri olan davranış formalarını müəyyənləşdirmə qabiliyyətinin olmasına inam.
5. Göstərilən davranış formaları və nəticə ilə bağlı cavabdehlik hissi.



*Şəkil 22. Dəyişikliklə bağlı gözləntilər*

Məsələn, sağalmaq nəyisə öyrənmək və ya işgüzar lahiyədə uğura sahib olmaq istəyən insanı təssəvvür edin. Bununla belə şək. 22-də göstərilən istənilən dəyişiklik tərkibinin inancları ilə bağlı suallar yarana bilər.

Belə suallardan biri nəticənin arzu edilən olması ilə bağlıdır. Bu insan, *həqiqətən*, hansı dərəcədə sağalmaq, nəyisə öyrənmək və ya öz işində uğura nail olmaq istəyir? Ümumən bizim hər birimiz eyni olanı istəyirik. Ancaq nadir hallarda olur ki, fərqli insanlarda vəziyyət üst-üstə düşsün və heç də hər zaman sağlamlıq, dərk etmə və ya uğur dəyərlər ierarxiyasının yuxarı pilləsində olmur. Arqumentlər arasında belə fikirlər ola bilər: “Sağlamlıq hal-hazırda mənim üçün əsas məsələ deyil”, “Mənim indi o qədər qaygım var ki, heç də nəşə yeni bir şey öyrənmək vaxtı deyil”, “Ətrafdakıların mənə ehtiyacı var. Yalnız şəxsi uğura fikirləri cəm etmək olduqca ekoistlik addım olardı”.

Hətta insan çox sağlam olmaq, yeni bir şey öyrənmək və ya uğura imza atmağı çox istəyirsə, belə o məqsədin əl çatan olmasına şübhə edə bilər. “Nə etməyimdən asılı olmayaraq, mən sağala bilmərəm”, “Köhnə bazara təzə nırx qoya bilməzsən”, “Uğur üçün boş ümidlər bəsləməyə dəyməz. Halva-halva deməklə ağız şirin olmaz”; – deyə düşünürlər.

Səmimi olaraq nəticəni arzulamaq və onun əlçatan olduğuna inanmaq olar, ancaq güman edilən hərəkətlərin qoyulan məqsədə uyğunluğuna şübhə etmək olar. İnsanlar bu vəziyyətdə belə fikirləşə bilər: “Mən inanıram ki, nəticəyə nail olmaq olar, amma bunun üçün fərqli üsullar lazımdır (plan, metodika, proqram və s.)”. Bəziləri bu yolu uğurlu hesab edə bilər, ancaq lazım olan cəhdlərə və ya qurbanlara razı olmaya bilərlər və həyatın digər sahələrindəki nəticələrlə bağlı narahat ola bilərlər. Məsələn, insan inana bilər ki, daima idmanla məşğul olmaq və pəhriz saxlamaq onun səhhətini yaxşılaşdıracaq, ancaq özünə əziyyət vermək istəmədiyi üçün həyat tərzini dəyişmir. Digər hallarda insanlar bu və ya digər proqramların onlara nəşə əhəmiyyətli olan bir şeyi öyrədəcəyinə inanırlar, ancaq bu məşğələlər üçün vaxt tapacaqlarına əmin deyillər. Eyni ilə insan yeni işin ona uğur gətirəcəyinə inana bilər ancaq eyni zamanda bu işin onun ailəsinə necə təsir etməsi ilə bağlı narahat ola bilər.

Belə bir hal da mümkündür ki, insan müəyyən nəticəyə can atır, onu əlçatan hesab edir və inanır ki, ona təklif olunan hərəkət pla-



nı tam lazımlıdır ancaq qeyd olunan hərəkətləri yerinə yetirmə bacarığına sahib olduğuna şübhə edir. Mümkün fikirlər: “Mənim arzuolunan nəticəyə nail olmaq üçün lazım olan hərəkətləri uğurla yerinə yetirməmə üçün bacarığım (ardıcillıq, fərasət, məqsədyönlülük) çatmır”.

Əgər hətta insan nəticəyə can atır, onun əlçatan olduğuna inanır, bu hərəkət üçün qeyd olunanları bəyənir və öz gücünə əmindirsə, o bu hərəkətlərin yerinə yetməsinə və ya nəticəyə nail olmaq üçün cavabdehliyi öz üzərinə götürməyə haqqı çatdığına şübhə edə bilər. Belə insan digərlərinə şikayət edəcək: “Sağlamlığı bərpa etmək, öyrənmək və ya uğura nail olmaq mənim işim deyil. Qoy bu işlərlə mütəxəssislər məşğul olsun. Mən istəyirəm ki, bunun üçün başqaları cavabdehlik daşsın”. İnsanlar sağlam olmalarına, yeni bilik və uğura layiq olduqlarına haqqı çatdığına şübhə edə bilər. Bu artıq özünüqiymətləndirmə problemidir. Bəzən biz özümüzü sağlam, savadlı və ya uğurlu olmağa layiq hiss etmirik. Əgər insan öz məqsədinə nail olmağa layiq olduğuna və ya bunun üçün lazım olanı etməyə haqqı çatdığına inanmırsa, onda onun bunu bacarması, nə etməli olduğunu bilməsi və bunu istəməsi əhəmiyyətli deyil.

### *Dəyişiklik üçün motivləşmənin dəyərləndirilməsi*

Qarşıya qoyulan məqsədə çatmaq, eləcə də, başqasına kömək edə bilmək üçün bütün inanc sistemini dəyərləndirmək və ona təsir göstərmək imkanına malik olmaq çox vacibdir. Bizim etdiklərimiz və hərəkət planlarımız daxili konflikt və ya şübhə şəraitində arzuolunan nəticəni verə bilməz. Digər tərəfdən “plasebo” effektinin təsdiq etdiyi kimi müsbət inanc və ehtimallar müəyyən insana və ya qrupa xas olan ancaq indiyədək səfərbər olunmayan gizli resurs və “dərk olunmayan qabiliyyətləri” açmaq gücündədir.

İnsan və qrupun motivləşməsini müəyyən etmək vasitələrindən biri dəyişiklik prosesində vacib rol oynayan beş həlledici inancın qiymətləndirilməsidir. Qiymətləndirmə üçün əvvəlcə inancın məntiqini əks etdirən müəyyən fikirləri formalaşdırmaq lazımdır (aşağıdakı nümunələrdə göstərildiyi kimi):

1. Hədəfin arzu edilən olması.

“Məqsəd arzu olunandır və ona can atmağa dəyər”.

2. Hədəfin əlçatan olduğuna əminlik.

“Bu məqsədə nail olmaq olar”.

3. Hədəfə nail olmaq üçün vacib olan hərəkətlərin lazımlılıq və ya çətinliyini qiymətləndirmə (onların arzuolunan nəticə ilə yekunlaşacağına əminliyin olub olmamasından asılı olmayaraq).

“Məqsədə nail olmaq üçün vacib olanlar lazımlı və “ekolojidir”.

4. İnsanın lazımı hərəkətləri yerinə yetirmək bacarığına olan inam.

“Mən (biz) nəticəyə nail olmaq üçün bütün vacib olana sahibəm (sahibik)”.

5. Tələb olunan davranış və nəticə ilə bağlı özünə hörmət və cavabdehlik hissi.

“Mən (biz) bu məqsədə nail olmağa cavabdehəm (cavabdehik) və onu əldə etməyə layiqəm (layiqik)”.

Bütün inanclar formalaşdırıldıqdan sonra bütün bu inanclarla bağlı əminlik dərəcəsini ən aşağısı 1, ən yuxarısı isə 5 bal olan şkala ilə qiymətləndirmək olar. Bu əməliyyat motivləşmə və özünəminliyin mümkün problemlə sahələrinin maraqlı profilini verəcək. Aşağı nəticə ilə qiymətləndirilən fikirlər işləmək vacib olan mümkün müqavimət zonalarını göstərir.

Aşağıda göstərilən inancları dəyərləndirmə blankı müəyyən məqsəd və ya hərəkət planı ilə bağlı əhəmiyyətli inanc sahələrini çevik qiymətləndirməyə imkan verən sadə ancaq səmərəli alətdir.

### **İnancları qiymətləndirmə blankı**

Əldə etmək istəyəcəyiniz məqsəd və ya nəticəni bir cümlə ilə ifadə edin.

Məqsəd (nəticə): \_\_\_\_\_

Aşağıdakı fikirlərin hər biri ilə bağlı şəxsi əminlik dərəcəyinizi 5 ballıq şkala ilə (1 ən aşağı, 5 isə ən yuxarı əminlik dərəcəsinə uyğun gəlir) qiymətləndirin.

A. “Məqsəd arzu olunandır və onu əldə etməyə dəyər”

1

2

3

4

5

B. "Bu məqsədə nail olmaq olar".

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

V. "Məqsədə nail olmaq üçün lazım olanlar lazımı və "ekoloji"dir".

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Q. "Mən (biz) nəticəyə nail olmaq üçün imkanlara sahibəm (sahibik)".

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

D. "Mən (biz) bu məqsədə nail olmaq üçün cavabdehəm (cavabdehik) və ona layiqəm (layiqik)".

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

### **İnanc və əminliyin gücləndirilməsi**

Bu inancların həlledici sahələri ilə bağlı əminlik dərəcəsi və uyğunluğu qiymətləndirəndən sonra aşağıda göstərilən suallar sizə şübhə yaradan sahələrdə güvəninizi möhkəmlətməyə kömək olacaq:

1. Sizə öz gücünüzdə daha da əmin və ya uyğun olmaq üçün daha nə bilmək?, məqsədinizə nə əlavə etmək? və ya nədə əmin olmaq lazımdır?

2. Kim bu məsələdə məsləhətçi rolunu oynaya bilər?

3. O sizə nə məsləhət görürdü?

*"Sanki" çərçivəsindən istifadə etməklə inanc və gözləntilərin möhkəmləndirilməsi*

"Sanki" çərçivəsi ayrıca insan və qrupun arzuolunan məqsəd və ya nəticəyə elə bil ki, artıq nail olmuş kimi hərəkət etməsi fəndini özündə ifadə edir. Digər hallarda bu fəndin köməyi ilə insan

(qrup) özünü elə aparır ki, sanki o ayrı insandır (insan icmasıdır). Bu çərçivənin köməyi ilə insan özünün dünya dərkini və arzu edilən gələcəyini identifikasiya və genişləndirə bilər. Bundan əlavə bu insana onun hazırkı “dünya xəritəsinə” xas olan daxili müqavimət və məhdudluğu dəf etmək üçün kömək edən işlək vasitədir.

“Sanki” çərçivəsindən daha çox məhdudlaşdırıcı inanclarla mübarizədə istifadə olunur. Onun köməyi ilə davranışın əks nümunələri və ya alternativ variantları yaradılır. Məsələn, əgər insan sizə: “Mən bunu edə bilmərəm” və ya “Bunu etmək mümkünsüzdür” deyirsə, “sanki” çərçivəsi ona növbəti sualı verməyə imkan verir: “Siz bunu artıq etmiş olsaydız, nə baş verərdi?” və ya “Siz bunu edə biləcəyiniz kimi hərəkət edin. Siz bunu necə təsəvvür edirsiniz?” və ya “Siz bunu etmiş olsaydız, indi nə edərdiz?”. Əgər şirkətin işçisi müəyyən lahiyənin gözlənilən nəticəsini təsvir edə bilmirsə, onda onun müdiri belə deyər: *“Təsəvvür et ki, bu andan artıq 5 il ötüb. Nə dəyişib?”*.

İnsanlar “sanki”yə uyğun hərəkət edəndə məhdud reallığın anı qavrayışından uzaqlaşmaq və təxəyyülə yol vermək imkanı əldə edir. Beləliklə, bizim xəyal etmək və fərqli düşünmə qabiliyyətimiz aktivləşir. Bundan əlavə biz şəxsi tarix, inanc sistemləri və “Eqo” kimi sərhədlərimizi aşma bilirik. Faktiki olaraq “sanki” çərçivəsinin köməyi ilə biz “Mən” anlayışını sərt nominallaşdırma kimi deyil, funksiya kimi dərk və istifadə edirik.

NLP-nin bir çox fənd və metodikaları “sanki” çərçivəsinin tətbiq edilməsi üzərində qurulub. Məqsəd nəticə və arzular yaradaraq biz ilk öncə, özümüzü elə aparırıq ki, sanki bu bizim real imkanlarımızdır. Biz onların fikri obrazlarını çəkir və bu şəkillərə bütün lazımı xüsusiyyətləri veririk. Sonra biz onları yaşamış “kimi” və bu məqsəd və arzulara uyğun olan davranış formalarını təcrübədə etdiyimiz kimi həyata keçiririk.

“Sanki” çərçivəsi məqsədimizə nail olma yolunda bizi dəstəkləmək və sinir sistemimizi stimullaşdırmaq üçün lazım olan sahənin yaradılması üçün lazımdır. Milton Erikson dəfələrlə təkrar edərdi: “Siz özünüzü necə istəsəniz təsəvvür edə və bunu idarə edə bilərsiniz”.

“Sanki” çərçivəsi rəhbər və məsləhətçilər üçün əsas alətlərdən biridir. Növbəti çalışmalarda biz ondan başqa insanın məhdudlaşdırıcı inancını dəf edə bilməsinə kömək etmək üçün istifadə edirik.

*Tapşırıq*

### **“Sanki” çalışması**

1. “Tədqiqatçı” tərəddüdü olduğu hər hansı məqsəd və ya vəziyyəti xatırlayır. O, öz “müdir”inə verbal formada məhdudlaşdırıcı inancı haqqında xəbər verməlidir. Məsələn: *“Mənim imkanım yoxdur...”*, *“Mən qabiliyyətsizəm...”*, *“Mən layiq deyiləm...”* və s.

2. “Müdir” aşağıdakı müsbət yüklü sözlərlə “tədqiqatçını” ruhlandırır:

*“Bu mümkün olsaydı nə baş verərdi (siz bunu bacarmırsınız, siz buna layiq olsaydınız)?”*

*“Özünü bu mümkün olmuş “kimi” aparın (siz bunu bacarmırsınız, siz buna layiqsiz). Siz bunu necə təsəvvür edirsiniz?”*

*“Təsəvvür edin ki, siz mümkünsüzlük inancınızın əsasını təşkil edən bütün şübhələrdən xilas olmusunuz. (siz bunu bacara bilməzsiniz, siz buna layiq deyilsiniz). Bundan sonra sizin fikir, hərəkət və ya inanclarınız necə dəyişərdi?”*

4. Əgər “tədqiqatçı” başqa bir etiraz və maneə tapırsa, onda “müdir” soruşmaqda davam edir: *“Əgər siz bu çətinliyin öhdəsindən gələ bilsəydiniz onda necə hərəkət edərdiniz?”*

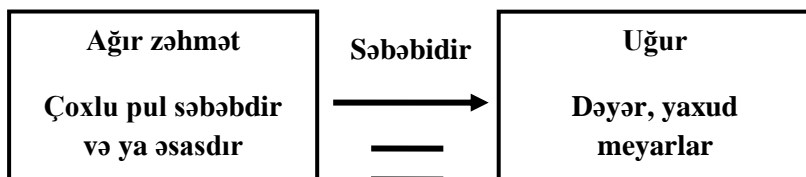
## VI BÖLMƏ

# İNANCLARIN TƏMƏL STRUKTURU

### *İnancların linqvistik strukturu*

Bizim inanc və inanc sistemimizin əsas məqsədi-sahib olduğumuz dəyərlərimizi təcrübə və “dünya xəritələrimiz”in başqa sahələri ilə bağlamaqdır. Əvvəldə göstəriləyi kimi “müvəffəqiyyət, ağır zəhmət hesabına əldə olunur” inancı “müvəffəqiyyət” dəyərini konkret fəaliyyət növü ilə bağlayır (“ağır zəhmət”). “Uğur bəxtdən asılıdır” ifadəsində isə həmin dəyər artıq başqa səbəbə (“uğur”) bağlanır. Bu nümunələrdən görüldüyü kimi inanc, mahiyyət etibarilə təcrübəmizin fərqli elementləri arasında mövcud olan qarşılıqlı əlaqələrinin ifadəsidir.

Linqvistik nöqtəyi-nəzərdən, inanclar, adətən, “bərabərləşdirmə kompleksi” (ekvivalentlik kompleksi) və “səbəb-nəticə əlaqələri” kimi tanınan verbal modellər formasında ifadə olunurlar (şək.23). Bərabərləşdirmə kompleksi özündə bizim təcrübəmizin fərqli aspektlərinin “bərabər əhəmiyyətini” bildirən linqvistik modelləri nəzərdə tutur (“A = B” və ya “A B deməkdir”).



*Şəkil 23. İnanclar bir qayda olaraq bərabərləşdirmə kompleksləri və ya səbəb-nəticə münasibətlərinin təsdiqi formasında ifadə olunub*

Onlardan, adətən, dəyərləri formalaşdırmaq və müəyyən şəraitin bu dəyərlərə uyğun, yoxsa zidd olduğunu müəyyən etmək üçün istifadə edilir. Aşağıdakı ifadələr bizim bərabərləşdirmə kompleksinə aid inanclarımızı əks etdirən nümunələrdir: “Nəbzın dəqiqədə 60 dəfə vurması sağlamlığın əlamətidir”, “Varlı olmaq – müvəffəqiyyətə nail olmaq *deməkdir*”, “Sevmək – heç nə haqqında təəssüflənməmək *deməkdir*”.

*Səbəb-nəticə əlaqələri* ilə bağlı ifadələr (nəsə “çağırmaq”, nəsə “etmək”, nəyəsə “məcbur etmək”, nəyisə “gətirmək”, nəyinsə “nəticəsi olmaq” və s. sözlərlə səciyyələnən) dəyərləri, təcrübəmizin digər aspektlərilə bağlayır. Bu cür linqvistik strukturlar konkret dəyərlərin səbəb və nəticələrini müəyyən etmək üçün istifadə olunur. Bencamin Franklinə məxsus olan “Tez yatmaq və tez oyanmaq insanı sağlam, varlı və müdrik edir” klassik deyimi müəyyən məqsədlərə çatdıran səbəbləri göstərir. “Hakimiyyət pozur” və ya “sevgi sağaldır” ifadələri isə müəyyən dəyərlərin təzahürünə aiddir.

Səbəb-nəticə münasibətlərinə aid olan bərabərləşdirmə kompleksinə və ümumiləşdirmələr “dünya xəritələrimizin” əsasını təşkil edən baza strukturlarıdır.

### ***Bərabərləşdirmə kompleksi***

Bərabərləşdirmə kompleksi deyəndə, biz sanki bir-birinə “bərabər” və ya eyni olan iki və daha çox hissi yaşantıdan danışıyıq. Bərabərləşdirmə kompleksləri dolayısı ilə meyarı uyğunluqlarla bağlıdır, ancaq onlardan xeyli dərəcədə fərqlənirlər. Meyarı uyğunluqlar, müəyyən dəyər və meyarın sensor şəkildə təsdiqini tapır. Onlar bu dəyər və ya meyarın xüsusi göstəricilərə “bölünməsinə” nəzərdə tutur. Bərabərləşdirmə kompleksi “əsaslandırma prosedurasından” daha çox “təyinetmədir” və mahiyyət etibarilə üfqi yerdəyişmə prosesinə yaxındır. Bərabərləşdirmə kompleksi konkret dəyərlər və meyarlar üçün fərqli ümumiləşdirmə və ya nominallaşma formasını qəbul edir.

“Onun sağlamlığı əldən gedib və onun özündən zəhləsi getməlidir” ifadəsində, danışan “pis sağlamlığın” “özünə nifrətə” bərabər olduğunu nəzərdə tutur. Onun “dünya xəritəsində” bu iki hiss bu

və ya digər dərəcədə “eynidir” (baxmayaraq ki, gerçəkdə onlar arasında heç bir əlaqə olmaya bilər). Belə bir bərabərləşdirmə kompleksi nümunələri də gətirmək olar: “Əgər insan sosial norma çərçivələrini aşaraq fikirləşir və ya hərəkət edirsə, *deməli*, o, psixi cəhətdən stabil deyil”, “Təhlükəsizlik, düşmən qüvvələrinə cavab vermək imkanını *nəzərdə tutur*”, “Əgər sən az danışırınsa, bu o *deməkdir ki*, sənin deməyə sözün yoxdur”.

Hər bir ifadə ilə iki anlayışın müəyyən uyğunluğu daha dəqiq desək, “sadələşdirilmiş bərabərliyi” qurulur. Təhlükəli cəhət ondadır ki, bu ifadələrin köməyi ilə alt struktur səviyyəsində olan mürəkkəb əlaqələr üst struktur səviyyəsində olduqca sadələşdirilir. Eynşteynin dediyi kimi, “hər şeyi mümkün olduğu qədər, lakin qədərindən çox olmayanadək sadələşdirmək lazımdır”.

Bizim baş verən hadisələri və yaşadığımız hissləri şərh etməyimiz çoxlu sayda bərabərləşdirmə komplekslərini müəyyənləşdirməyimizin və tətbiq etməyimizin nəticəsidir. Bu prosesin pozitiv cəhəti odur ki, izahat hesabına yaradılan əlaqələr bəzən daha çətin əlaqələri sadələşdirmək və ya müəyyən etməyə kömək edir. Digər tərəfdən bərabərləşdirmə kompleksləri, həmçinin sistemdəki daxili əlaqələri təhrif və ya olduqca sadələşdirmək gücünə malikdirlər. Məsələn, pasiyentlərin (və onların ailələri) xəstəliklərinin əlamətlərini olduqca neqativ formada şərh etməsi ağırlı təzahürləri gücləndirir.

Bizim nöqtəyi-nəzərimiz görə problem heç də “düzgün” bərabərlik kompleksinin müəyyənləşdirilməsində deyil. Vacib olan elə şərhlər tapmaqdır ki, onun köməyi ilə həmin vəziyyətə, hadisəyə baxış bucağı dəyişsin, “dünya xəritəsi” genişlənsin, problemi yarıdan əvvəlki düşüncə tərzindən fərqlənə və ya uzaqlaşsın, yeni tip düşüncə versin.

### *Səbəb-nəticə münasibətləri*

Səbəb-nəticə münasibətlərinin qavranılması bizim dünya modelimizin əsasını təşkil edir. İstənilən növ effektiv təhlil, araşdırma və modelləşdirmə müşahidə edilən hadisələrin *səbəblərini* müəyyən etməyi nəzərdə tutur. Səbəb kimi bu və ya digər hadisə və ya vəziyyət



yətin yaranması və mövcudluğuna cavabdeh baza elementləri göstərir. Məsələn, problemlərin uğurlu həlli, bu problemin ayrıca əlamət və ya əlamətlər qrupunun tapılması və səbəbin (və ya səbəblərin) təhlili üzərində qurulub. Bu və ya digər arzuolunan və ya problemləli halın səbəbini müəyyən edərkən siz həmçinin öz söylərinizin tətbiq nöqtəsini müəyyən edirsiniz.

Məsələn, əgər siz allergiyanın səbəbini xarici allergendə görürsünüzsə, onda siz bu allergendən uzaq durmağa çalışırsınız. Allergiyanın yaranma səbəbinin histamin tullantısı olduğunu güman edərək siz antihistamin dərmanlar qəbul etməyə başlayırsınız. Yox, əgər bizim nöqtəyi-nəzərimizə görə allergiya stress ilə bağlıdırsa siz bu stressi azaltmağa çalışırsınız.

Bizim səbəb və nəticə ilə bağlı inanclarımız iki həyəcan və ya hadisə arasında səbəb-nəticə əlaqələrini açıq və ya gizli formada təsvir edən dil qəlibində əks olunub. Bərabərlik komplekslərində olduğu kimi alt strukturlar səviyyəsində belə qarşılıqlı əlaqələr dəqiq də ola bilər, qeyri-dəqiq də ola bilər. Məsələn, “Tənqid onu qaydalara hörmət etməyə məcbur edəcək” ifadəsindən bəlli deyil ki, tənqidi qeyd sözügedən insanı məhz necə *məcbur* edə bilər ki, müəyyən qaydalara hörmət bəsləsin. Belə tənqid qeyd eynilə asanlıqla əks nəticə də yarada bilər. Bu ifadədə, məntiqli əlaqənin olduqca çox vacibolan bəndləri buraxılıb.

Təbii ki, bu heç də o demək deyil ki, səbəb-nəticə münasibətləri ilə bağlı olan bütün ifadələr əsassızdır. Onlardan bəziləri tam şəkildə əsaslandırılmış olsa da, axıra qədər tamamlanmamışdır. Digərləri ancaq müəyyən şəraitdə məna kəsb edirlər. Faktiki olaraq səbəb-nəticə əlaqələri ilə bağlı fikirlər feilin məsdər formalarından birini nəzərdə tutur. Əsas təhlükə ondadır ki, belə ifadələr olduqca sadələşdirilib və ya səthidir. Ancaq hadisələrin çoxu bir səbəbə deyil, çoxlu səbəblər nəticəsində əmələ gəlir. Çünki mürəkkəb sistemlər (məsələn, insanın sinir sistemi) çoxlu sayda ikitərəfli səbəb-nəticə əlaqələrindən ibarətdir.

Bundan əlavə səbəb-nəticə əlaqələrinin zəncirləri fərdi “əlavə enerjiyə” malik ola bilər. Yəni ki, onlardan hər biri şəxsi enerji

mənbəyinə malikdir və onun reaksiyasını proqnozlaşdırmaq mümkün deyil. Bunun hesabına sistem daha mürəkkəb olur, çünki enerji bütün sistemə avtomatik olaraq yayıla bilmir. Qreqori Beytsonun dediyi kimi əgər siz topu vurursunuzsa, siz əvvəlcədən onun hara uçaçağını, zərbənin küncünü, topa endirilən gücü, səthin sürtünməsini və s. hesablayaraq müəyyən edə bilərsiniz. Əgər siz iti həmin küncdən, həmin güclə, həmin səviyyədən və s. təpikləyirsinizsə, onda sizin üçün işin nə ilə bitəcəyini əvvəlcədən bilmək daha çətin-dir. Çünki it, “əlavə enerjiyə” malikdir.

Əksər halda səbəblər, araşdırılan hadisə və ya əlamət ilə müqayisədə daha az müəyyən, daha geniş və təbiətə sisteməlik olur. Xüsusilə da istehsalat və ya gəlirin düşmə səbəbi rəqabət, idarəçilik problemləri, liderliklə bağlı suallar, marketinq strategiyalarının dəyişməyi, kommunikasiya kanalları və daha başqa məsələlərlə bağlı ola bilər.

Həmin obyektiv realıq bizim əksər inanclarımız üçün də ədalətli-dir. Biz molekulyar hissəciklərin qarşılıqlı əlaqəsini, cazibə və ya elektromaqnit sahəni görə, eşidə və ya hiss edə bilmirik. Biz ancaq onların təzahürlərini qəbul və hesablaya bilərik. Bu cür effektlərin izahı üçün biz “cazibə” anlayışını daxil edirik. “Cazibə”, “elektromaqnit sahə”, “atomlar”, “səbəb-nəticə əlaqələri”, “enerji” və hətta “vaxt” və “sahə” kimi anlayışlar əksər hallarda bizim təxəyyülümüz (ətraf mühit tərəfindən deyil) tərəfindən hissi təcrübəmizi təsnif etmək və qaydaya salmaq üçün kortəbii yaradılıb. Albert Eynşteyn yazırdı:

*Yum aydın görürdü ki, bəzi anlayışlar (məsələn, səbəbi olma) məntiqi olaraq təcrübə bazasından çıxarıla bilmir... Bütün anlayışlar, hətta bizim təcrübəmizə daha yaxın olanlar məntiq nöqtəyi nəzərdən kortəbii seçilmiş şərtiyyəkdir.*

Eynşteynin dediyinin mənası ondan ibarətdir ki, bizim hisslər əslində “səbəblərə” oxşar heç nə qəbul edə bilmir, onlar sadəcə əvvəl birinci, ondan sonra isə ikinci hadisənin baş vermə faktını qəbul edirlər. Məsələn, hadisələrin ardıcılığını belə qəbul etmək olar: “adam ağacı balta ilə doğrayır”, sonra “ağac düşür”, və ya “qadın uşağa nəsə deyir”, sonra “uşaq ağlamağa başlayır”, və ya “günəş

*tutulması baş verir, sonraki gün isə zəlzələ*". Eynşteynin fikrincə biz "ağacın düşməsinə adam səbəb oldu", "uşağın ağlamağına qadın səbəb oldu", "günəş tutulması zəlzələyə səbəb oldu", – deyə bilərik. Di, gəl ki, biz *səbəbləri* deyil, qəbul edilən qarşılıqlı əlaqələrə tətbiq olunan kortəbii seçilmiş daxili konstrukt olan hadisələrin *ardıcılığını* qəbul edirik. Eyni uğurla, seçilmiş kordinat sistemindən asılı olaraq "ağacın düşmə səbəbi qravitasiya qüvvəsidir", "uşağın ağlamağına səbəb onun gözləntilərinin boş çıxması" və ya "zəlzələyə səbəb yerin üst hissəsinə daxilən təsir edən qüvvələrdir" demək olar.

Eynşteynə görə nəzərə aldığımız və ona uyğun hərəkət etdiyimiz dünyanın əsas qanunu heç də təcrübə çərçivəsində müşahidəyə sığmır. Eynşteynin sözləri ilə desək "*nəzəriyyəni təcrübə ilə yoxlamaq olar, ancaq təcrübə əsasında nəzəriyyə yaratmaq mümkün deyil*".

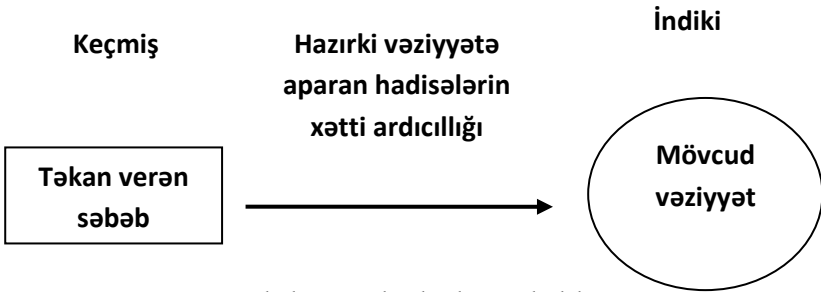
Bu dilemma eyni dərəcədə psixologiya, nevrologiya və çox güman ki, elmi axtarışın istənilən digər sahəsinə aiddir. *Biz bizim təcrübə və onu idarə edən əsl ilkin qarşılıqlı əlaqə və qanunlara nə qədər yaxın oluruqsa, bir o qədər birbaşa qavranılmağa məhkum olan hər şeydən uzaq oluruq*. Biz davranış və qavrayışımızla idarə edən fundamental olmayan qanun və prinsipləri deyil, yalnız onların nəticəsini fiziki olaraq hiss edə bilərik. Əgər beyin özünü özü olaraq qəbul etməyə cəhd etsə, yeganə və qaçılmaz nəticə ağ ləkələr olacaq.

### **Səbəb tipləri**

Qədim yunan filosofu Aristotel "İkinci analitika" əsərində istənilən tədqiqatda və təhlil prosesində nəzərə alınması vacib olan 4 əsas səbəb tiplərini ayırd etmişdir:

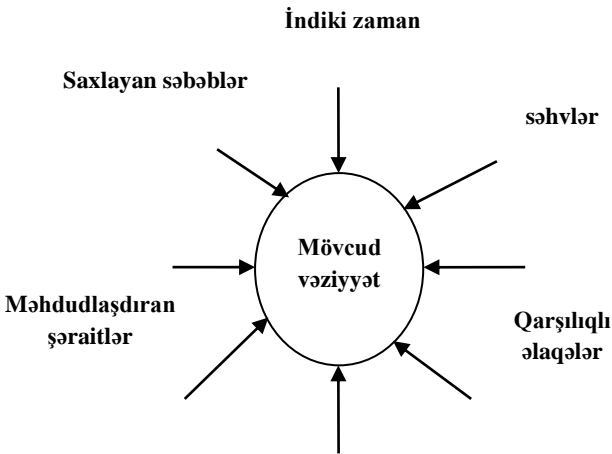
- 1) "qabaqlayıcı", "məcbureddici" və ya "təhrikedici" səbəblər;
- 2) "ləngidici" və ya "hərəkətverici" səbəblər;
- 3) "son" səbəblər;
- 4) "formal" səbəblər.

1. **Təhrikedici səbəblər** – bu sistemin indiki halına "hərəkət-reaksiya" zənciri vasitəsilə təsir edən keçmişə aid olan hadisə, qərar və hərəkətlərdir (şək. 24).



Şəkil 24. Təhrikedici səbəblər

2. **Ləngidici səbəblər** – bu sistemin hazırkı halını dəstəkləyən indiki hala aid qarşılıqlı əlaqə, rəy və məhdudlaşdırıcı şəraitlərdir (onun bu hala hansı yol ilə gəlməyindən asılı olmayaraq) (şək. 25).



Şəkil 25. Ləngidici səbəblər

3. **Son səbəblər** – bu sistemin indiki halını yönəldən və müəyyən edən, hərəkətlərə məna verən gələcəyə aid məsələ və məqsədlərdir (şək. 26)



Şəkil 26. Son səbəblər

4. **Formal səbəblər** – bu nəyinsə təməl təyinatı və obrazı, daha doğrusu əsas ehtimal və mental xəritələrdir.

*Təhrikedici səbəblərin* axtarışında biz problem və ya onun həllinə keçmişin bu və ya digər hadisə və hisslərin nəticəsi olaraq baxırıq. *Ləngidici səbəblərin axtarışı* ona gətirir ki, biz problem və ya onun həllini hazırkı vəziyyətə uyğun gələn şəraitin məhsulu kimi baxırıq. *Son səbəblər* haqqında düşünərkən biz problemi ona cəlb olunan insanların motiv və istəklərinin nəticəsi kimi qəbul edirik. Problemin *formal səbəbinin* axtarışında ikən biz onu hazırkı vəziyyətə məqbul həmin qayda və rəylərin funksiyası kimi baxırıq.

Təbii ki, bu səbəblərdən heç biri öz-özlüyündə vəziyyətin tam izahını vermir. Müasir elmdə əsasən *mexaniki səbəblərə* və ya Aris-totelin təsnifatına əsasən, qabaqlayıcı, təhrikedici səbəblərə istinad etmək qəbul olunub. Bu hala elmi nöqteyi-nəzərdən baxaraq biz onun yaranmasına səbəb olan xətti səbəb-nəticə əlaqələrini axtarmağa meylliyik. Məsələn, deyirik: Bəşəriyyət milyard il əvvəl “böyük partlayışın” nəticəsində yaranmışdır” və ya “QİÇS-in (*tərcüməçi: qazanılmış immun çatımazlığı sindromu*) səbəbi orqanizmə daxil olan və immun sistemini yoluxduran virusdur” və ya “Bu təşkilatın uğur qazanması müəyyən vaxtlarda qəbul etdiyi düzgün qərarlarla bağlıdır”. Sözsüz ki, bu izahlar olduqca vacibdir ancaq qeyd olunan hadisələrin heç də bütün xırdalıqlarını əks etdirmir.

*Ləngidici səbəblərin* müəyyənləşdirilməsi növbəti suala cavab verməyi tələb edəcək: necə yaranmasından asılı olmayaraq hər hansı strukturun bütövlüyünü nə qoruyub saxlayır? Məsələn, niyə QİÇS-ə yoluxanların əksəriyyətində xəstəliyin simptomları yoxdur?

Əgər bəşəriyyət “böyük partlayışdan” sonra genişlənməyə başlayıbsa, onda onun hal-hazırkı genişlənmə sürətini nə müəyyən edir? Onun genişlənməsi prosesini hansı amillər dayandıra bilər? Hansı amillərin mövcudluğu və ya olmaması qazancın qəflətən itirilməsinə və ya yaranma tarixindən asılı olmayaraq, təşkilatın tam şəkildə çökməsi ilə nəticələnə bilər?

*Son səbəblərin* axtarışı bu və ya digər halların potensial məsələ və ya çıxarılışların araşdırılmasını tələb edəcək. Məsələn, QİÇS – insanlığın cəzalandırılması ibrət dərslidir, yoxsa təkamül prosesinin bir hissəsidir? Bəşəriyyət-Tanrının sadəcə olaraq oyuncağıdır, yoxsa onun müəyyən bir gələcəyi var? Hansı məqsəd və perspektivlər təşkilata uğur gətirir?

Bəşəriyyət, uğurlu təşkilat və ya QİÇS üçün *formal səbəblərin* müəyyən edilməsi bu hallar ilə bağlı təməl ehtimalların və fəhmimizin (intuitiv) araşdırılmasını tələb edəcək. Biz “bəşəriyyət”, “uğur”, “təşkilat”, “QİÇS” haqqında danışarkən məhz nəyi nəzərdə tuturuq? Onların tərkibi və təbiəti ilə bağlı hansı fərziyyəyə malik oluruq? (Bu cür suallar Albert Eynşteynə bəşəriyyətin strukturu, məkan və zamanın qavranılmasını ilə bağlı yeni üsul formalaşdırmağa kömək etdi).

### *Formal səbəblərin təsiri*

Bir çox əlaqələr zamanı dil, inanc və dünya modelləri bizim reallığımızın “formal səbəbləri” kimi çıxış edirlər. Formal səbəblər bəzi hal və yaşantıların təməl qaydaları ilə bağlıdır. Öz-özlüyündə səbəb anlayışı “formal səbəbin” müxtəlifliyidir.

Termindən görüldüyü kimi formal səbəblər çox halda nəyinsə məzmunu ilə deyil, forması ilə assosiyasiya olunur. Halın formal səbəbi onun mahiyyətini müəyyən edir. Demək olar ki, insanın formal səbəbi, məsələn DNK-nın individual molekulunda kodlaşdırılmış

olan dərin qarşılıqlı əlaqə laylarıdır. Formal səbəblər dil və mental xəritələrlə sıx bağlıdır və onun əsasında təcrübəmizi interpretasiya və yarlıklarla bildirərək reallığımızı qururuq.

Məsələn, biz dörd ayaqlı, dırnaqlı, quyruqlu bürünc heyvan heykəlini nəzərdə tutaraq “at” deyirik. Çünki bu obyekt bizim ağılmızda “at” sözü və anlayışı ilə assosiyasiya olunan forma və formal xarakteristikalara malikdir. Biz deyirik: “Toxumdan palıd bitdi”, çünki biz budaq və yarpağa malik olanı “palıd” kimi müəyyən edirik. Beləliklə, formal səbəblərə müraciət “Dilin sehri”nin əsas mexanizmlərindən biridir.

Əslində formal səbəblər hadisədən daha çox hadisənin kim tərəfindən qavranılması barədə məlumat vermək gücündədir. Formal səbəblərin müəyyən olunması bizim əşya ilə bağlı şəxsi ehtimal və mental xəritələrimizin aşkar edilməsini tələb edir. Pikasso kimi bir rəssam velosiped sükanını “qoç başı” alınsın, deyə velosipedin boyunduruğuna bərkidəndə o formal səbəblərə müraciət edir, çünki əşyanın ən vacib hissələri ilə işləyir.

Bu növ səbəbləri Aristotel “intuisiya” adlandırır. Nəyisə araşdırmaq üçün (məsələn, “uğur”, “bərabərləşdirmə” və ya “liderlik”) bu halın əslində mövcudluğu barədə təsəvvürə malik olmaq lazımdır. Məsələn, “effektiv lideri” müəyyən etmək cəhdi belə insanların müəyyən obraza uyğunluğu ilə bağlı intuitiv inamın olmasını nəzərdə tutur.

Xüsusilə də problem və ya nəticənin formal səbəblərinin axtarışı bu problem və ya nəticə ilə bağlı bizim baza qayda, ehtimal və intuitiv təsəvvürlərimizin araşdırılmasını nəzərdə tutur. “Liderlik”, “uğurlu təşkilat” və ya “bərabərləşdirmə” formal səbəblərinin müəyyən edilməsi bu hallarla bağlı əsas ehtimal və intuitiv təsəvvürlərin araşdırılmasını tələb edir. Biz “liderlik”, “uğur”, “təşkilat” və ya “bərabərləşdirmə” haqqında danışanda konkret olaraq nə nəzərdə tuturuq? Onların strukturu və mahiyyəti ilə bağlı hansı fikirləri irəli sürürük?

Formal səbəblərin təsirinə aid yaxşı nümunə. Bir araşdırmaçı tətbiq olunan müalicə vasitələri arasında qanunauyğunluqları müəyyən etmək ümidi ilə xərçəngin terminal dərəcəsiindən sonra remissiya

(xəstəliyin zəifləməsi) halında olan insanları sorğu etmək qərarına gəlir. O yerli hakimiyyətin icazəsini alıb məlumatları toplamaq üçün regional tibbi statistika mərkəzinə gedir. Mərkəzin əməkdaşı remissiyada olan insanların siyahısını kompüterdə axtarmaqdan imtina etdi və izah etdi ki, o, bu məlumatları ona təqdim edə bilməz. Alim izah etdi ki, vacib sənədlərin hamısı onda var, ancaq problem başqa cürdür. Sən demə, kompüterdə “remissiya” kateqoriyası yox idi. Belə olan halda tədqiqatçı 10-12 il əvvəl “xərçəngin terminal dərəcəsi” diaqnozu qoyulan bütün xəstələrin siyahısını və həmçinin keçən dövrdə xərçəngdən ölənlərin siyahısını istədi. Sonra o hər iki siyahını müqayisə etdi və uyğun diaqnoz qoyulduğu, ancaq onların xərçəngdən öldüyü ilə bağlı xəbərin olmadığı bir neçə yüz insanı müəyyən etdi. Digər regiona köçən və ya başqa səbəbdən ölənləri siyahıdan çıxartdıqdan sonra tədqiqatçı remissiyada olan, ancaq statistikaya düşməyən iki yüzə yaxın insan soyadı aldı. Bu qrup üçün “formal səbəb” olmadığından kompüter üçün onlar mövcud deyildilər.

Buna oxşar hadisə, həmçinin remissiya ilə maraqlanan başqa qrup tədqiqatçılarla da baş vermişdir. Onlar xəstəliyin terminal dərəcəsi ilə sonradan remissiyada olan insanların ad və xəstəlik tarixçəsini tapmaq üçün həkimlərdən soruşurdular. Ancaq həkimlər belə pasiyentlərin olduğunu inkar edirdilər. Tədqiqatçılar əvvəl fikirləşirdilər ki, remissiya onların düşündüyü kimi olduqca nadir hallarda müşahidə olunur. Ancaq onlardan biri ani olaraq sualının ifadə formasını dəyişmək qərarına gəldi. “Möcüzəvi sağalma” nümunələrinin olduğu yadınıza gəlirmi? sualına həkimlər dərhal cavab verirdilər: “Təbii ki, dəfələrlə olub”.

Bəzən formal səbəbləri müəyyən etmək daha çətindir. Çünki onlar balığın üzünü suyu hiss etməməsinə bənzəyən, dərk etmədiyimiz etim və ismarıklarımızın bir hissəsidir.

### *“Dilin sehri” və inancların strukturu*

Bütövlükdə bərabərləşdirmə kompleksi və səbəb-nəticə əlaqələri haqqında fikirlər inam və inanclar sistemimiz üçün ilkin ti-



kinti materialıdır. Onların əsasında biz sonrakı hərəkətlərimizə dair qərar qəbul edirik. “Əgər  $X=Y$ , onda  $Z$  etmək lazımdır” ifadəsi bu əlaqənin başa düşülməsi üzərində qurulan hərəkəti nəzərdə tutur. Sonda belə qatlar bizim öz biliklərimizi necə istifadə və tətbiq etməyimizi müəyyən edir.

“Dilin sehri” və NLP-nin prinsiplərinə əsasən, dərin laylar məsələn dəyərlərin (müərrəd və subyektiv olduğu kimi) konkret davranış formasında maddi aləmlə əlaqəyə girməsi üçün onlar inanclar vasitəsilə xüsusi koqnitiv proseslər və imkanlarla bağlı olmalıdır. Aristotel tərəfindən ayırd edilən səbəblərin hər biri səviyyələrin hansısa birində iştirak etməlidir. Beləliklə, inanclar növbəti suallara cavab verir:

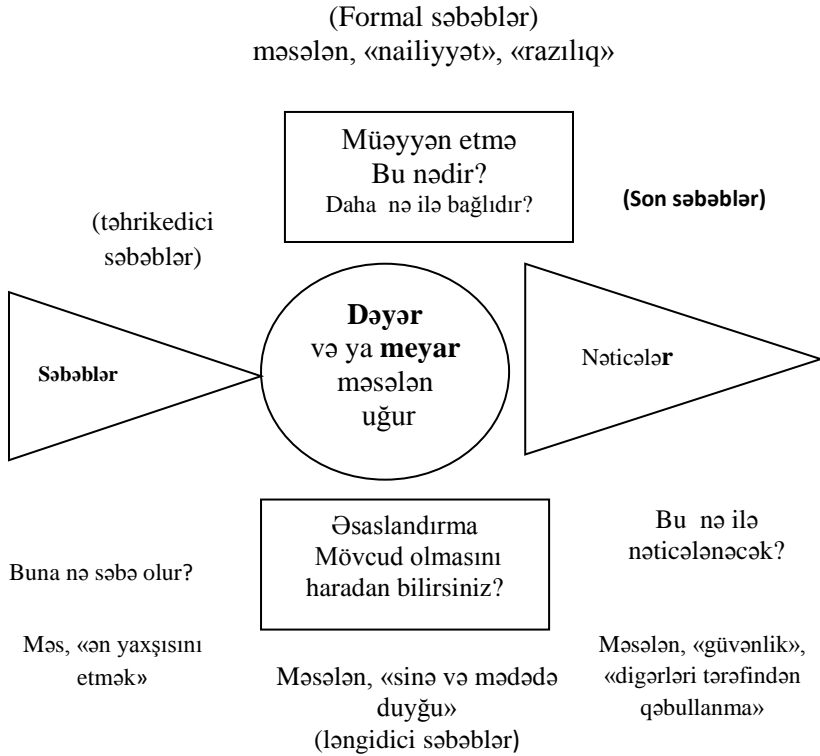
1. “Siz qiymətləndirdiyiniz keyfiyyəti (və ya mahiyyət) necə müəyyən edirsiniz?” “O hansı keyfiyyət, meyar və dəyərlərlə bağlıdır?” (Formal səbəblər)

2. “Bu keyfiyyətin səbəbi nədir və onu nə formalaşdırır?” (təhrikəci səbəblər)

3. “Bu dəyər hansı nəticələrə gətirəcək?” “O nəyə yönəlib?” (Son səbəblər)

4. “Siz necə müəyyən edirsiniz ki, bu hərəkət və ya düşüncə müəyyən meyar və ya dəyərlərə uyğun gəlir?” “Hansı xüsusi davranış və ya düşüncə bu meyar və ya bu dəyərlə bağlıdır?” (Ləngidici səbəblər)

Məsələn, insan uğuru “nailiyyət” və “razılıq” kimi müəyyən edir. Bu insan inana bilər ki, “uğur” “çoxlu səylərin” nəticəsidir və həmçinin özünü ilə “təhlükəsizlik” və “digərləri tərəfindən qəbullanma” gətirir. Bununla belə insan şəxsi uğur dərəcəsini “sinə və mədəsində hiss etdiyi xüsusi halla müəyyən edir” (şək.27).



**Şəkil 27. İnanclar dəyərlərimizi təcrübəmizin müxtəlif tərəfləri ilə əlaqələndirir**

Müəyyən dəyərlə hərəkət etmək üçün heç olmazsa, ona uyğun dəyərlər sistemini müəyyənləşdirmək lazımdır. Məsələn, davranışda “peşəkarlıq” kimi dəyərin həyata keçməsi üçün peşəkarlığın (peşəkarlığın meyarları) nə olması, ona nail olduğunuzu (meyar uyğunluqları) necə bilməyi, peşəkarlığa nəyin səbəb olduğunu və onun nə ilə nəticələncəyi ilə bağlı inanc yaratmaq vacibdir. Hərəkət seçimində bu inanclar dəyərlərdən heç də az rol oynamır.

Məsələn, hər iki insan “təhlükəsizlik” dəyəri ilə bölüşürlər. Ancaq onlardan biri təhlükəsizliyin “öz düşmənlərindən güclü ol-

maq” anlamına gəldiyinə inanır. Başqası isə hesab edir ki, təhlükəsizliyin səbəbi “bizi təhdid edənün müsbət niyyətini dərk edib o istəyə reaksiya verməkdir”. Bu iki şəxs təhlükəsizliyə tam fərqli yolla can atacaqlar. Hətta elə gələ bilər ki, onların yanaşması təzadlıdır. Birinci öz gücünü möhkəmləndirməklə təhlükəsizliyinə nail olacaq. İkincisi isə bu məqsəd üçün ünsiyyət zamanı informasiya toplayacaq və mümkün variantları axtaracaq.

Aydındır ki, insanın əsas dəyərləri ilə bağlı inancları bu dəyərlərin onun həm mental xəritəsində tutacağı yeri, həm də onlar haqqında xəbər vermə üsulunu müəyyən edir. Dəyərlərin uğurlu mənimlənməsi və ya yeni dəyərlərin yaradılması inanclar ilə bağlı yuxarıda göstərilən hər bir sual ilə işin aparılmasını nəzərdə tutur. Eyni sistem daxilindəki insanların əsas dəyərlərə uyğun hərəkət etməsi üçün onlar öz aralarında eyni inanc və dəyərləri müəyyən qədər bölüşməlidir.

“Dilin sehri” qəliblərinə, inancları və onların qaydalarını formalaşdıran bərabərləşdirmə kompleksi və səbəb-nəticə əlaqələrindən ibarət müxtəlif hissə və əlaqələrin dəyişməyə və ya yeni çərçivəyə yerləşdirməyə imkan verən verbal əməliyyat kimi baxmaq olar. Bütün bu qəliblərdə dildən təcrübəmizin fərqli tərəflərini və “dünya xəritələrini” əsas dəyərlər ilə uyğunlaşdırmaq və əlaqələndirmək üçün istifadə olunur.

“Dilin sehri” modelində inancın tam şəkildə ifadə olunması öz məzmununda ən azı bir bərabərləşdirmə kompleksini və ya səbəb-nəticə əlaqəsi haqqında ifadəni ehtiva etməlidir. Məsələn, “Heç kimin mənimlə işi yoxdur” fikri inancın tam şəkildə ifadə olunması deyil. Bu ümumiləşdirmə “qayğı” dəyərinə aiddir, ancaq özü ilə bağlı inancları açmır. *Inancları* müəyyən etmək üçün növbəti sualları vermək lazımdır: “*Sən necə müəyyən edirsən ki, heç kim sənin qayğına qalmır?*”, “*İnsanlara sənin qayğına qalmağa nə mane olur?*”, “*Heç kim sənin qayğına qalmamasının nəticələri nədir?*” və “*İnsanların sənin qayğına qalmaması nə deməkdir?*”

Oxşar inanclar “çünki”, “nə olursa olsun”, “əgər”, “sonra”, “deməli” və s. kimi “əlaqələndirici” sözlər vasitəsilə müəyyən edi-

lır. Məsələn, “İnsanlar mənim qayğıma qalmır, *çünki*.....”, “İnsanlar mənim qayğıma qalmır *əgər*.....”, “İnsanlar mənim qayğıma qalmır, *deməli*.....”.

NLP nöqtəyi nəzərindən problem, insanın səbəb-nəticə əlaqələri ilə bağlı “düzgün” inancı tapa bilməsilə bağlı deyil. Əsas məsələ uyğunluq və ya səbəb nəticə əlaqəsi həqiqətən mövcud olsa belə onun hansı praktik nəticələrə nail ola bilməsi ilə bağlıdır.

### *Dəyərlərin nəzərdən keçirilməsi*

Bizim inanclarımızın vəzifəsi-real vəziyyəti bilmədiyimiz hallarda bizi idarə etməkdir. Məhz buna görə də inanclar bizim gələcəyi qəbul və proqnozlaşdırmağımıza belə güclü təsir göstərir. Uğurlu nəticəyə nail olmaq və öz dəyərlərimizə uyğun hərəkət etməyimiz üçün, hətta onun baş tutacağına əmin olmasaq, belə onun mümkün olacağına inanmağımız çox vacibdir.

Dərin dəyərlərlə bağlı həlledici inancları aşkar və müəyyən etmək üçün əlaqələndirici sözlərin köməyi ilə dəyərlərin yoxlanılmasından istifadə edilir. Bu yoxlama prosesində müxtəlif işarə və həlledici sözlər sizə öz dəyərlərinizi həyata keçirməyiniz üçün zəruri olan köməkçi inanclar sistemini tam yoxladığınıza əmin olmağa inandırır.

Biz öz inanc və dəyərlərimizi koqnitiv xəritə, referent təcrübə, insanlarla olan münasibətə və bizim üçün əlçatan olan vasitələrə əsaslanaraq qurur və möhkəmləndiririk. İnanclar üçün “əsas” belə yaradılır. Dəyər və məqsədlərimizi nəzərə alaraq şəxsi inanclarımızı qorumaq üçün və yaxud başqalarının inanclarına təsir göstərmək, bu dəyər və ya məqsədlərə inanmaq üçün biz “inandırıcı əsaslar” yaratmalıyıq. Nəyəsə inanmaq üçün nə qədər çox əsas olarsa, bizim ona olan inanacımız da bir o qədər çox olacaqdır. Ona görə də “nə üçün” sözü ilə bəzi vacib suallara cavab tapmaq vacibdir:

1. Bu məqsəd arzu ediləndirmi? O nə üçün arzu ediləndir?
2. Ona nail olmaq mümkündürmü? Bu nə üçün mümkündür?
3. Bunun üçün hansı yolu tutmaq vacibdir? Niyə bu yol daha ağılabatandır?

4. Mən (biz) bu yolu getmək gücündəyəm (gücündəyik)? Mən (Biz) niyə bunu bacararam (bacararıq)?

5. Mən (Biz) bu yolu getməyə və istədiyimi (istədiyimizi) almağa layiqəm (layiqik)? Mən (Biz) niyə buna layiqəm (layiqik)?

Aristotelə görə, bu sualları cavablandıraraq biz problemin müxtəlif tərəfləri ilə bağlı əsas səbəbləri tapa bilərik. Başqa sözlə, biz müəyyən edəcəyik ki:

a) bu məqsədin arzu edilən olmasının *səbəbi nədir*;

b) bu məqsədin mümkünlüyünün *səbəbi nədir*;

c) bu yolun ağlabatan olmasının *səbəbi nədir*;

ç) nə *məni (bizi)* ona qabil *edir*;

d) nə *məni (bizi)* ona *layiq edir*.

Linqvistik nöqteyi-nəzərdən Aristotel tərəfindən ayırd edilən səbəb növləri birləşdirici sözlər kimi tanınan açar sözlərdə öz əksini tapıb. Bu bir ideyanı başqası ilə bağlayan söz və ya söz birləşməsidir. Onlar arasında:

*çünki*

*ikən*

*uyğun olaraq*

*bundan əvvəl*

*nə vaxt*

*əgər*

*deməli*

*olandan sonra*

*belə ki,*

*baxmayaraq ki,*

### ***Bağlayıcı sözlər***

Bağlayıcı sözlərin köməyi ilə biz bir ideyanı başqası ilə dəyəri isə təcrübə ilə əlaqələndiririk. Məsələn, əgər biz dəyəri “Öyrənmək vacibdir” vasitəsilə bildirsəydik və fikri “ona görə ki,” sözü ilə bitirsəydik bizə bu qərara gəlməyimizə imkan verən səbəbi göstərmək lazım gələrdi, məsələn, “Öyrənmək vacibdir, çünki o şəxsi inkişaf və salamat olmağa yol açır”. Bu halda öyrənmə və nəticə (və ya “son səbəb”) arasında vacib bağlantı var.

Müxtəlif bağlayıcı sözlər bu və ya digər dəyər və ya meyar ilə bağlı fərqli səbəblərin araşdırılma və ya “yoxlanması” üçün vasitə ola bilər. Sadə vasitələrdən biri müəyyən səbəbi seçmək və bu dəyərə aid

möhkəmləndirici asossasiya və ya ehtimalı müəyyən etmək üçün metodik olaraq bir əlaqələndirici sözü digəri ilə istifadə etməkdir.

Məsələn, əgər insan “sağlamlıq” dəyəri ilə bağlı şəxsi inancını möhkəmləndirmək istəyirsə, bu dəyərin qaydaya salınması ilə bağlı əməliyyata başlaması lazımdır: “Sağlamlıq vacib və arzu olunandır”. Bu fikri sabit olaraq qəbul edib bu dəyərin bütün əsasını araşdırmaq üçün bağlayıcı sözlərin hər birindən istifadə etmək lazımdır.

Bu halda hər yeni cümləni “mən” sözü ilə yanaşı bağlayıcı sözlə başlamaq vacibdir. Bu insanı dəyəərə aid etməyə zəmanət verir və “rasionalist izahlardan” yan keçməyə kömək edəcək. Beləliklə, yeni ifadələr növbəti modelin əsasında yaradılacaq:

Sağlamlıq vacib və arzu olunandır,

*çünki mən* \_\_\_\_\_

Sağlamlıq vacib və arzu olunandır,

*deməli mən* \_\_\_\_\_

Sağlamlıq vacib və arzu olunandır,

*o vaxt ki, mən* \_\_\_\_\_

Sağlamlıq vacib və arzu olunandır,

*deyə mən* \_\_\_\_\_

Sağlamlıq vacib və arzu olunandır,

*baxmayaraq ki, mən* \_\_\_\_\_

Sağlamlıq vacib və arzu olunandır,

*əgər mən* \_\_\_\_\_

Sağlamlıq vacib və arzu olunandır,

*nə qədər, mən* \_\_\_\_\_

Bu cümlələrin mümkün bitmə variantı:

• Sağlamlıq vacib və arzu olunandır, *çünki* mənim yaradıcılıq və yaşamaq üçün gücə və enerjiyə ehtiyacım var.

Sağlamlıq vacib və arzu olunandır, *çünki* mən öz qayğıma qalmağa başlayıram.

*Nə vaxt ki* mən öz gələcəyimi layiqincə qarşılamaq istəyirəmsə, sağlamlıq vacib və arzu olunandır.

Mən özüm həyatdan zövq alıb və başqalarına xidmət edəcəyəm, – *deyə* sağlamlıq vacib və arzu olunandır.

*Əgər mən xoşbəxt olmaq və hər şeydə uğura nail olmaq istəyirəmsə, sağlamlıq vacib və arzuolunandır.*

*Baxmayaraq ki, mən qarşımda başqa məqsədlər qoyur və başqa öhdəliklərə sahibəm sağlamlıq vacib və arzuolunandır.*

Mən öz arzularımı həyata keçirmək üçün resurslara ehtiyac duyduğum *qədər* sağlamlıq vacib və arzuolunandır.

Siz yeni fikirləri yazdıqdan sonra “baxmayaraq ki” dan başqa söz-işarələri buraxaraq cümlələri oxumaq maraqlıdır. (Bu hissəciyi saxlamaq vacibdir, yoxsa bütün cümlə neqativdə olacaq.) Bəzi cavablar heyranedicilərinə olaraq əlaqələndirici və sizin tərəfindən seçilmiş dəyərin xeyrinə olaraq düşünülərək rəylərin sayılmasına çevriləcək:

*Sağlamlıq vacib və arzuolunandır. Mənim yaşamaq və yaratmaq üçün gücə və enerjiyə ehtiyacım var. Mən özümün qayğıma qalmağa başlayıram. Mən öz gələcəyimi layiqincə qarşılamaq istədim. Mən özüm, həyatdan zövq ala biləcəm və digərləri üçün nümunə ola biləcəm. Mən xoşbəxt olmaq və hər şeydə uğura nail olmaq istəyirəm. Baxmayaraq ki, mən qarşıma başqa məqsədlər də qoyur və başqa öhdəliklərə də sahibəm. Mən arzularımı yerinə yetirməyim üçün resurslara ehtiyacım var.*

Gördüyünüz kimi bu əməliyyatın köməyi ilə sağlamlıq dəyərində olan inancı möhkəmləndirməyə kömək edəcək xeyli fikir və ifadələr yaratmaq olar. Bu bənddə bu dəyərin ifadə yollarının elementləri müəyyən edilib, motivlər və hətta mümkün etirazlar da qaydaya salınıb. Nə qədər ki, bu cür ifadələr səbəbləri müəyyən edərək onları sözlə ifadə edir o müsbət fikirlərin güclü ehtiyatı olur və insanın qəti şəkildə hazırkı dəyərini qoruduğunu izah edir. Bundan əlavə bu şübhələrlə mübarizə aparmağa imkan verən zəngin ideyalar mənbəyidir.

### ***Tapşırıq***

Bu üsuldan hər hansı dəyərinizlə bağlı istifadə etməyə çalışın. Sizə dəyərlərinizi yoxlamaq üçün blankı doldurmaq vacib olacaq.

1. Sizə yaratmaq və ya möhkəmləndirmək vacib olan əsas dəyəri müəyyən edin. “Dəyər” sözündən sonra bu dəyərin xülasəsini yazın.

2. Növbəti punktda şəxsi dəyərinizin xülasəsini oxuyun, növbəti ipucu-sözü əlavə edin və cümləni ağılınıza ilk gələnlə tamamlayın.

3. Sonda cavabları ardıcıl şəkildə oxuyun və özünüz üçün nəyin dəyişdiyini və ya gücləndiyini qeyd edin.

### **Dəyərləri yoxlamaq üçün blank**

Dəyər: \_\_\_\_\_ vacib və arzuolunandır.

*Sizin üçün möhkəmlənməsi vacib olan dəyər?*

Çünki \_\_\_\_\_

*Dəyərin istənilən və önəmli olmasının səbəbi?*

O səbəblə \_\_\_\_\_

*Bu dəyəərə riayət etməyinizin davranış nəticələri nədir?*

Nə vaxt ki mən \_\_\_\_\_

*Bu dəyərlə bağlı əsas vəziyyət və ya şərait nə bildirir?*

Belə ki, mən \_\_\_\_\_

*Bu dəyərin müsbət niyyəti nədir?*

Baxmayaraq ki, mən \_\_\_\_\_

*Bu dəyərlə bağlı alternativ və ya məhdudiyətlər nədir?*

Əgər mən \_\_\_\_\_

*Bu dəyərlə bağlı əngəllər və ya nəticələr nədir?*

Uyğun olaraq mən \_\_\_\_\_

*İndiki anda Sizin sahib olduğunuz oxşar dəyər hansıdır?*

Blankı doldurandan sonra işarə sözləri buraxaraq və “mən” sözü ilə başlayaraq yeni ifadələrin hamısını oxuyun (“baxmayaraq ki” dən başqa çünki cümlə neqativ olmasın deyə bu söz birləşməsini saxlamaq vacibdir).

### ***İnancların nəzərdən keçirilməsi***

Birləşdirici sözlərin köməyi ilə yoxlama üsulunu “inanclarla bağlı inanc” yaradaraq inanclarımızın istifadəsi və möhkəmləndirilməsi üçün istifadə edə bilərik. Onlar əlavə bəraət kimi çıxış edə və bu və ya digər inanca əminlik verə bilər.

Tutaq ki, kimsə sağlam və cazibədarlığa layiq olduğuna şübhə edir. Bu halda inancların yoxlanması vacib inanca müxtəlif əlaqələndirici sözləri əlavə edərək təkrarlanmasından ibarətdir. Əlaqələndiri-



ci sözlərdən sonra boşluqların doldurulması bu inanc və digər inanclar və narahatçılıqlar arasında əlaqə yaradaraq mümkün təzadları yeni çərçivəyə yerləşdirməyə şərait yaradacaq.

Növbəti əməliyyatı yerinə yetirməyə cəhd edin.

### Tapşırıq

#### **İnancların yoxlanılması əməliyyatı**

1. Şübhə etdiyiniz, ancaq arzuolunan nəticəyə nail olmaq üçün sizə vacib olan inancı müəyyən edin (5-ci hissədəki inancları qiymətləndirmək üçün blanka müraciət edin) “İnanc” hissəsində bu inancın ifadə formasını yazın.

2. Hər bir ipucu – söz üçün öz inancınızın ifadə formasını təkrar edin. Sonra növbəti ipucu-sözü əlavə edin və ağılınıza ilk gələnlə cümlə qurun.

3. Əməliyyatı bitirdikdən sonra bütün cavabları ardıcıl olaraq oxuyun və nəyin dəyişdiyi və nəyin gücləndiyini qeyd edin.

İnanc: \_\_\_\_\_

Çünki, mən\siz \_\_\_\_\_

*(Bu nəticəyə nail olmaq niyə arzuolunandır (mümkündür, ağılabatandır)? Siz bunu niyə bacarır, buna niyə layiq və buna niyə cavab verirsiniz?)*

O səbəblə mən\siz \_\_\_\_\_

*(Bu inancın nəticələri və ya tələbləri nədir?)*

Sonra Mən\siz \_\_\_\_\_

*(Bu inancı möhkəmlətmək üçün nə etmək lazımdır?)*

Mən\siz edərkən \_\_\_\_\_

*(Bu inancla birlikdə başqa nələr baş verir?)*

Hər nə zaman mən\siz \_\_\_\_\_

*(Bu inancla bağlı vacib şərt nədir?)*

Bundan dolayı mən\siz \_\_\_\_\_

*(Bu inancın altındakı niyyət nədir?)*

Əgər mən \_\_\_\_\_

*(Bu inancla bağlı hansı məhdudiyyət və ya nəticələr var?)*

Baxmayaraq ki mən\siz \_\_\_\_\_

*(Bu inanca hansı alternativ və ya məhdudiyyətlər uyğun gəlir?)*

Eyni biçimdə Mən\siz olarkən \_\_\_\_\_  
(*Hansı oxşar inancı bölüşürsünüz ?*)

Bu üsulu öz inanclarınızdan birinə tətbiq edərkən müəyyən edəcəksiniz ki, bəzi işarələri digərləri ilə müqayisədə doldurmaq asandır və ya rahatlıq naminə işarələrin sıralamasını dəyişmək lazımdır. Təbii ki, siz blankı sizə daha təbii və rahat gələn formada doldura bilər və hətta bəzi cümlələri tamamlamaya da bilərsiz. Bununla belə istisna deyil ki, daha çətin gələn işarələr daha heyvətəmiz və gözlənilməz nəticələr verəcəklər.

### **İnancların digər nöqteyi-nəzərdən yoxlanması**

Bəzən şəxsi nöqteyi-nəzərdən inancı qiymətləndirmək çətin və qeyri-məhsuldar olur. Əslində şübhələr çox halda bizim öz nöqteyi-nəzərimizdə ilişib qalmağımızda və başqa variantları görə bilməməyimizdən baş verir.

İnancları təftiş etməyin daha bir yolu bunu başqa insanın və ya “mentorun” baxış bucağına əsasən etməkdir. Bu üsul sizə yeni “perseptiv sahəni” görməyə və sizi yaradıcı təfəkkür üçün dərkolunmayan çətinliklərdən, həmçinin düşünülməmiş fikirlərdən yaxa qurtarmağa kömək edə bilər.

Siz bu növ yoxlamanı özünüzü real və hipotetik olaraq başqa insanla identifikasiya edərək keçirə bilərsiniz. Bu zaman əsas şərt belədir ki, siz şübhələndiyiniz özünüzü identifikasiya etdiyiniz adamda isə həmin inancla bağlı özünə əmin olması vacibdir. Belə olan halda siz və ya sizin tərəf müqabil bu insanın “cildinə girə” və onun reaksiyalarını müxtəlif işarələrlə bağlı “yoxlaya” bilərsiniz. Əməliyyatı sadələşdirmək üçün qabaqcadan öz cavablarınızda “siz” deyil, “mən” sözünü işlətməlisiniz.

Nöqteyi-nəzərin dəyişməsinin sizin əminliyinizə necə təsir göstərdiyini yoxlamaq üçün “siz”i “mən”lə əvəz edərək alınan cavabları təkrarlayın. Yaxşı olardı ki, siz hər iki nöqteyi-nəzərdən fikirlərin mənasını anlayasız deyə başqa insan qabaqcadan sizə bu cavabları oxusun.

Məsələn, əgər “rol oyunu” nəticəsində “Siz təbiətin əvəzedilməz varlığı olduğunuza görə sağlam və gözəl olmağa layiqsiz” ifa-

dəsi alınıbsa, sizə həmin ifadəni birinci şəxsin adından təkrarlamaq lazımdır. Yəni: “Mən sağlam və gözəl olmağa layiqəm çünki mən təbiətin əvəzədməz varlığıyam”.

### *Məhdudlaşdırıcı inancların yenidən qiymətləndirilməsi üçün əks nümunələrdən istifadə*

Dəyər və inancların yoxlanışında NLP-nin prinsipləri və “Dilin sehri” tətbiq olunur. Onlar, bizə öz məqsədimizə dəyər və imkanlarımıza eləcə də, özümüzə inanmağımıza şərait yaradır. Bu fəndlər sadə və işlək olduğu üçün bizi gücləndirən yeni inancların yaradılmasına kömək edir.

Bu və ya digər şəkildə bizim məhdudlaşdırıcı inanclara müxalif hiss etdiyimiz anlar istər-istəməz baş verir. Bu anlar sayəsində bizi məhdudlaşdıran ümumiləşdirmə və ya rəylərə *şübhə etməyə hazır edən* vasitələrə sahib olmağımız vacibdir. Məhdudlaşdırıcı inancların yumşaldılması və yenidən çərçivələnməsi metodlarına istəyin axtarışı “bölmə”, “birləşmə”, uyğunluqların axtarışı və yüksək səviyyəli meyarların müəyyən edilməsi kimi fəndlər daxildir. İnanc strukturu ilə işləməyin daha bir işlək modeli mövcud inanclar üçün təzadlı nümunələri tapmaqdır.

Əks nümunə, ətraf mühitlə bağlı bu və ya digər ümumiləşdirməyə daxil olamayan nümunədir (hisslər və ya informasiya). Mahiyyət etibarını ilə əks nümunələr istisnalardır. Məsələn, “Bütün masailər inək oğrusudur” fikri müəyyən insan qrupuna aid olan ümumiləşdirmədir. Bu representasiyanı şübhə altına salmaq üçün bu ümumiləşdirməyə uyğun gəlməyən nümunə məsələn, itmiş inəyi tapıb sahibinə qaytaran masai tayfasının bir nümayəndəsini göstərmək olar.

Əks nümunələri yaratmaq, potensial məhdudlaşdırıcı inancları qiymətləndirmək və ya şübhə altına salmaq üçün sadə lakin işlək vasitədir. Əks nümunələr mütləq olaraq inanc qaydasını inkar etmir, ancaq onun “universallığını” sual altına qoyur və çox halda ona yeni tərzdə baxmağa imkan yaradır (4-cü hissədə biz əks nümunələri meyarların ierarxiyasını müəyyən etmək üçün istifadə etdik.) Əvvəl

qeyd edildiyi kimi inanclar və tənqidi qeydlər “hamısı”, “hər biri”, “həmişə”, “heç vaxt”, “heç kim”, “heç kəs” və s. kimi sözlərin xarakterik olduğu “universal rəy” formasını almaqla məhdudlaşdırıcı olurlar. “Mən uğura nail ola bilmirəm, çünki təcrübəm çatmır” və “Mən *heç vaxt* uğura nail olmayacam, çünki təcrübəm çatmır” cümlələri arasında fərq var. “Mən xəstəyəm, çünki xərcəngəm” və “Mən həmişə xəstə olacam çünki xərcəngəm” ifadələri ilə bağlı daxili məna və gözləntilər eynilə fərqlənir. Çox halda “universal fikir” formasında ifadə olunanların bizim gözlənti və inanc motivlərimizə daha çox təsiri olur.

Təbii ki, biz həqiqətən də universal fikir üçün əks nümunə tapa bilmərik. “Dilin sehri”nə əsasən, əks nümunənin müəyyən edilməsi inancın və ya bütöv inanclar sisteminin əsası olan və səbəb-nəticə əlaqələri və ya bərabərləşdirmə kompleksi çəçivəsinə sığmayan nümunəni nəzərdə tutur və həmçinin ilk ümumiləşdirmə və ya fikrin anlaşılmasını nəzərdə tutur. Belə ki, əgər insan deyirsə ki, “Bütün muzzdlular öz sahiblərinə etibar etmir” onda biz xidmət edənlərin sahibinə etibar etməsini göstərən nümunələr tapmalıyıq. Bundan əlavə müəyyən edilməlidir ki, görəsən elə rəislər varmı ki, onların təbəçiliyində olmayan və onlara etibar etməyən digər insanlar olsun?

Yeri gəlmişkən, əgər əks nümunə tapmaq mümkündürsə, bu o demək deyil ki, ilkin fikir “səhvdir”. Bir qayda olaraq, bu ona sübutdur ki, araşdırılan sistem və ya hal bizə ilk təsəvvür olunandan da çətin təbiətə malikdir və ya bu halın ən əhəmiyyətli hissələri hələ müəyyən edilməyib. Deməli, bu hala başqa gözlə baxmaq və yeni perspektivlər görmək üçün potensial imkan yaranır. Bizim müəyyən etdiyimiz kimi inanclar bir qayda olaraq, iki formadan biri kimi qurulur:

“A”, “B” **deməkdir** (bərabərləşdirmə kompleksi): *Əgər siz qaşlarınızı çatırsızsa, deməli xoşbəxt deyilsiz.*

“B”, “C”-nin *səbəbidir* (səbəb-nəticə əlaqəsi): *Havadaki allergenlər allergiyaya səbəb olur.*

**Əks nümunələr** tapmaq üçün ilk öncə soruşmaq lazımdır:

Olurmu ki, “B”, “A”-nın müşayiət etmir? *Olurmu ki, insan qaşlarını çatsın və eyni zamanda xoşbəxt olsun?* və ya

Olurmu ki, “B” var, ancaq “C”-yə səbəb olmur?

*Ola bilərmə ki, allergenin yanında olasan, ancaq allergik reaksiya verməyəsən?*

Eyni ilə sözlərin yerini dəyişib belə soruşmaq olar:

“A” olmadan “B” baş verə bilər?

*Ola bilərmə ki, insan bədbəxt olsun, ancaq qaşlarını çatmasın?*

və ya

“C”, “B”-dən asılı olmadan mövcud olsun?

*Olarmı ki, insan allergen olmadan allergiya hiss etsin?*

Əks nümunələrin yığılması çox halda, baxılan halın daha dərin dərkinə gətirir və bizim “ərazi xəritəmizin” tamamlanmasına kömək edir. Çox halda ümumiləşdirilmiş – ifadə üst səviyyədə doğru görsənir (məsələn, qaşqabaqlı görünüş və xoşbəxtliyin olmaması və ya allergen və allergiya arasında qarşılıqlı əlaqə), ancaq onunla bağlı daha dərin proseslər əslində daha çətin olur.

Nəzərə alınmalıdır ki, inanclar dərin sinir prosesləri ilə bağlı olduğundan inancların təzadlı nümunənin köməyi ilə dəyişməsi bir-başə və təsirli nəticələr verə bilər. Məsələn, əks nümunələrin axtarışı NLP-də hazırlanan allergiya ilə mübarizə metodikasının əsasında dayanır (o allergen ilə maksimal uyğun ancaq allergik reaksiyaları yaratmayan maddənin axtarışını nəzərdə tutur).

### ***Məhdudlaşdırıcı inancların müəyyən edilməsi üçün verbal çərçivələr***

Əgər siz məhdudlaşdırıcı inanclar üçün əks nümunələrin tapılmasına məşq etmək istəyirsizsə, sizə belə inancların nümunəsi lazım gələcək. Onların yaradılması üçün dəyər və inancların yoxlanılmasında tətbiq olunan oxşar verbal işarələrdən istifadə etmək olar. Digər inanc və onların qaydaları ilə olduğu kimi məhdudlaşdırıcı inanclar, adətən, “səbəb-nəticə” deyimləri və ya bərabərləşdirmə kompleksi formasını alır. Yəni biz inanırıq ki, nəşə nəyinsə *nəticəsidir* və ya nəşə başqasının *əsasıdır* və ya bu başqa *mənanı* bildirir. Aşağıda göstərilən işarələr bu verbal növləri ümitsizlik, yetərsizlik və dəyərsizlik hissələri ilə bağlı məhdudlaşdırıcı inanc qruplarını araşdırmaq və müəyyən etmək məqsədilə işə salınır.

### Tapşırıq

Boşluğa, “dalana dirəndiyinizi” hiss etdiyiniz hər hansısa vəziyyət və ya həyatınızın sahəsi ilə bağlı fikrinizi yazın. Bu sizə gələcəkdə “Dilin sehri” nümunələrinin köməyi ilə işləyə biləcəyiniz vacib məhdudlaşdırıcı inancları aşkar etməyə kömək edəcək.

1. Əgər istədiyimi əldə edərsəm \_\_\_\_\_  
*İstədiyinizi əldə etdiyinizdə itirəcəyiniz və ya düzgün getməyən şeylər nə ola bilər?*
2. İstədiyimi əldə etmək o deməkdir ki \_\_\_\_\_  
*(İstədiyinizi əldə edərkən sizin və ya başqa insanlar üçün pis nə ola bilər?*
3. \_\_\_\_\_ görə hər şey əvvəlki kimidir.  
*Vəziyyətin dəyişməyinə nə mane olur?*
4. Əgər istədiyimi əldə etsəm \_\_\_\_\_  
*İstədiyinizə nail olduğunuz hansı problemlərə səbəb ola bilər?*
5. Vəziyyət heç vaxt dəyişməyəcək çünki \_\_\_\_\_  
*Hansı maneələr vəziyyəti hazırkı halda saxlayır?*
6. Mən istədiyimi ala bilmirəm çünki \_\_\_\_\_  
*Sizə istədiyinizi almağa nə mane olur?*
7. İstədiyimi əldə etməm mümkünsüzdür çünki \_\_\_\_\_  
*Sizə istədiyinizi almağı nə mümkünsüz edir?*
8. Mən istədiyimi əldə etmək gücündə deyiləm, çünki \_\_\_\_\_  
*Sizə arzuolunan nəticəni almağa hansı şəxsi çatışmazlıq mane olur?*
9. Heç bir şey bir daha yaxşı olmayacaq, çünki \_\_\_\_\_  
*Sizə uğura nail olmağa həmişə nə mane olacaq?*
10. Mən həmişə bu problemin varlığını hiss edəcəm \_\_\_\_\_  
*Hansı dəyişməz səbəb sizə nəticəyə nail olmağa mane olur!*
11. Dəyişməyi istəmək düzgün deyil, çünki \_\_\_\_\_  
*Sizə arzunuzu düzgün və ağılabatan olmayan tərəfə dəyişməyə nə vadar edir?*
12. Mən arzuolunanı əldə etməyə layiq deyiləm çünki \_\_\_\_\_  
*İstədiyinizi əldə etmək məsələsində özünüzdə dəyərsiz hiss etməyinizə səbəb olan etdiyiniz və etmədikləriniz nədir?*

## Əks nümunələrin yaradılması

### Tapşırıq

Sizin işləmək arzusunda olduğunuz inancı (bərabərləşdirmə kompleksi və ya səbəb-nəticə əlaqəsi) seçin və onu boşluqlara doldurun.

(A) \_\_\_\_\_ **çünki** (B) \_\_\_\_\_

Məsələn, (A) Mən kompüterdə işləməyi öyrənə bilmirəm, **çünki** texniki təfəkkürə sahib deyiləm.

Əks nümunələri müəyyən etmək üçün bizə (1) “**B**”-nin deyil, “**A**”-nin mövcud olduğu vəziyyətləri tapmaq lazım olacaq, yəni ki, texniki təfəkkürə malik olmayan insanların kompüterdə işləmək vərdişlərinə yiyələnməsin. Bundan əlavə əks nümunələri (2) “**A**”-nin **olub** “**B**”-nin olmadığı, yəni texniki yönümlü insanların kompüterə yiyələnə bilmədiyi hallarda tapmaq lazımdır. Buna aid digər nümunələr.

Mən təhsildə heç vaxt uğura nail olmayacam, **çünki** mənim öyrənmək qabiliyyətim yoxdur.

1. Öyrənmə qabiliyyətinin olmasına rəğmən insanların təhsildə uğura nail olmamaq halları olubmu? (yəni ki, insanlar sahib olduqları üstünlükdən istifadə etməyiblər)

2. Olubmu ki, öyrənmə qabiliyyəti olmayan insanlar (məsələn, Albert Eynşteyn) elmdə uğura nail olsun? Mən arzuladığıma nail olmağa layiq deyiləm, **çünki** buna az cəhd etmişəm.

1. Siz cəhd göstərüb nəyisə əldə etsə belə, əldə etdiyinə layiq olmayan bir insanı nümunə göstərə bilərsiniz? (məsələn, törətdiyi cinayətə çoxlu güc sərf etmiş oğrular və ya muzdlu qatillər)

2. Siz heç bir cəhd etməyib (məsələn, yeni doğulmuş körpə), ancaq istədiyinə nail olan insanı nümunə göstərə bilərsinizmi?

Öz şəxsi təcrübənizdən və ya başqaları tərəfindən nail olunan nümunələrdən əks nümunələri tapmağa çalışa bilərsiniz. Başqa insanların hərəkət və nəliyyətləri, adətən, bizə nəyinsə prinsipə mümkün və ya arzuolunan olması təsəvvürünü verir. Gündəlik təcrübəmizdə müəyyən etdiyimiz təzadlı nümunələr bizi vacib bacarığa malik və arzuolunan nəticəyə isə layiq olduğumuza inandırır.

Bir qayda olaraq əgər bizə qeyri-mümkün olanı əldə edə bilən bir insan tapmaq nəsb olursa, bu artıq bizə ümid verir və arzuolunan məqsəd prinsipə əldə edilə bilərə olan inamımızı möhkəmləndirir.

Əgər bu nümunə bizim şəxsi həyat təcrübəmizdədirsə onda bu bir addım da irəlidə olmaqdır. Yəni inamımız təkcə nəyinsə mümkünlüyündə deyil, o cümlədən biz müəyyən dərəcədə buna nail olmaq qabiliyyətindəyik və bu bizim “özünüsəmərə gözləntimizi” daha da möhkəmləndirir.

Əgər əhəmiyyətli əks nümunə tapmaq mümkün olubsa, onu məhdudlaşdırıcı inancla mübarizə aparan insana təqdim etmək lazımdır. Yadda saxlayın ki, əks nümunələr axtarışı və “Dilin sehri”nin məqsədi ümumilikdə insanı məhdudlaşdırıcı inanclara görə təhqir etmək deyil. Ona şəxsi “dünya xəritəsini” genişləndirmək və zənginləşdirmək hətta qavramanı problem və səhv çərçivəsindən nəticə və ya əks əlaqə çərçivəsinə yönəltməkdir.

Məsələn, əgər uşaq “velosipeddən yıxıldığı üçün heç vaxt onu sürməyi öyrənə bilməyəcəyini” deyirsə, onda valideynlərin reaksiyası belə olacaqdır: “Sən ki, bu yaxınlarda onunla düz 10 metr hərəkət etdin! Deməli, sən heç də həmişə ondan yıxılmırsan. Məşq etməyə davam et və tarazılığını daha uzun müddətə saxlamağı öyrənəcəksən”. Belə əks nümunə uşağın hisslərinin “bölünməsi” və uğur anına qədər onun qəbul çərçivəsinin daraldılması yolu ilə alınır. Uşağın davranış nümunə mənbəsi olduğuna görə gözləmək olar ki, bu yolla biz onun öz gücünə olan inamını artıracağıq. Uşaq, həqiqətən də, velosipedi sürə bildiyinə inanmağa hazır olacaq.

Valideynləri tərəfindən atmaca belə də ola bilər: “Qardaşının velosiped sürməyi öyrənərkən hər zaman yıxıldığını xatırlayırsan? İndi isə velosiped sürməkdən həzz alırsan. Öyrənmək üçün ilk vaxtlar gərək yıxılısan”. Bu halda əks nümunə, çərçivənin başqasının uğuruna edilən işarə ilə “əlaqələndirmə”, genişləndirmə yolu ilə yaradılmışdır. Bu yolla uşağın, hətta hər zaman yıxılırsa belə velosiped sürməyi öyrənməklə bağlı inamını (və ya “nəticəni gözləmə”) möhkəmlətmək olar. Belə olan halda uşaq, yıxılmağın öyrənə bilmək bacarığı olduğuna inanmağa başlayacaq.

Hər iki əks nümunə “Mən heç vaxt velosiped sürməyi öyrənməyəcəm, çünki hər dəfə yıxılıram” məhdudlaşdırıcı çərçivəsinə səhv çərçivəsindən əks əlaqə çərçivəsinə yerləşdirməyə kömək edir.



## VII BÖLMƏ

# DAXİLİ VƏZİYYƏT VƏ İNANCLARIN TƏBİİ YOLLA DƏYİŞDİRİLMƏSİ PROSESİ

---

---

### *İnancların təbii yolla dəyişdirilməsi*

İndiyə kimi baxdığımız bütün “Dilin sehri” nümunələrinin məqsədi bizə öz məqsəd, dəyər, imkan və özümüzə olan inamı daha da güclü etməkdir. Onlar neqativ ümumiləşdirmələrin yenidən çərvivələnməsini aparmağa, həmçinin kömək edən məhdudlaşdırıcı təxmini rəy və ifadələri şübhə altına ala bilərlər. “Dilin sehri” nümunələri imkanlarımızı genişləndirən yeni inanc yaratmağa və bizi məhdudlaşdıran inancları dəyişməyə kömək edən sadə, ancaq effektiv verbal strukturları təmsil edir. Onlar ünsiyyət zamanı inancları dəyişmək üçün işlək alətdir.

İnsanlar düşünürlər ki, inancları dəyişmək prosesi mübahisə və mübarizə ilə müşayiət olunan çətin və ağır işdir. Bununla belə fakt, fakt olaraq qalır: həyatı boyu bizlərdən hər birimiz ən təbii və kortəbii yolla yüzlərlə, hətta minlərlə inanc lazımsız olaraq yaradırıq. Çox güman ki, çətinlik şüurlu olaraq biz öz inanclarımızı dəyişmək cəhdində onları sıxışdırır, qəbul etmir, tənqid edir və bununla da inancların dəyişməsinin təbii axınını pozuruq. Eyni zamanda əgər bu dövrü nəzərə alıb və ona uyğunlaşsaq, inancların dəyişmə prosesi bizim təəccübümüzdə rəğmən asanlıqla baş verə bilər.

Mən inancların dəyişməsinin təbii prosesinin öyrənilməsinə və modelləşdirilməsinə çox vaxt sərf etmişəm. Son 20 ildə mən həm fərdi qaydada, həm də ki, seminarlarda çoxlu sayda insanla işləmişəm və onların əvvəlki, məhdudlaşdırıcı inanclardan azad olmalarını və onların imkanlarını genişləndirən yeni nəticələrin əldə edilməsinə şahid olmuşam. Bu keçid çox halda, eyni anda həm çox sürətli, həm də rahat olur.

Mən, həmçinin öz uşaqlarımın (bu kitabı yazanda onlardan birinin 8, digərinin isə 10 yaşı tamam olmuşdu) qısa həyatı boyu çoxlu məhdudlaşdırıcı inanclarını necə dəyişdiyini və xeyli zənginləşdirici inancları yaratdıqlarının şahidi olmuşam. Ən mühümü isə odur ki, onlar bunu psixoterapiya və ya dərman vasitələrinin köməyinə ehtiyac olmadan ediblər (baxmayaraq ki, “Dil sehri” qəlibləri və mentorun köməyi olduqca faydalıdır). Onları məhdudlaşdıran inanclar ən müxtəlif əşya və məşğuliyyətlərə aid idi. Bu inancların arasında aşağıdakılar var idi:

“Mən heç vaxt velosiped sürməyi öyrənə bilməyəcəm”.

“Mən riyaziyyatdan heç nəyi anlamıram”.

“Mən bu ağrıya dözməyəcəm”.

“Mənə xizək sürmək olduqca çətinidir”.

“Pianinoda çalmaq öyrənmək (və ya mahnı əzbərləmək) çox darıxdırıcı və maraqsızdır”.

“Mən beysbolu pis oynayıram”.

“Mən yelləncəkdə yellənməyə öyrəşə bilmirəm”.

Həyatımın müəyyən anlarında uşaqlarım bunları, həqiqətən də, demişdilər. Onlar öz sözlərinə o dərəcədə inanırdılar ki, hətta bəzən uğur qazanacaqlarına ümidlərini də itirirdilər. Əks halda belə inanclar insanın əlinin işdən soyumasına və təslim olmasına bir daha heç vaxt heç bir işə başlamamasına və ya ondan zövq almamasına gətirib çıxarır.

Deyilənlərə baxmayaraq, mənim uşaqlarım məhdudlaşdırıcı inanclarına şübhə etməyə və öz inanclarını dəyişməklə güclərinə inanmağa müvəffəq oldular. Mən, bu prosesin əsasında “*inanc dəyişdirmə çəmbəri*” (*Strategies of Genius, Volume III, 1995*) adını alan qaydanı müəyyənləşdirdim.

### *İnanc dəyişdirmə çəmbəri*

İnancların dəyişməsinin təbii dövrəsini ilin fəsillərinin dəyişməyi ilə müqayisə etmək olar. Yeni inanc yazda əkilən toxuma bənzəyir. Yayda ondan cücərən bitki güc yığır, möhkəmlənir və kök sa-

lır. Özünün inkişaf prosesində ona bəzən sağ qalmaq üçün bağda ona qədər bitən digər bitki və ya alaqqlarla mübarizə aparmaq lazım gəlir. Bunun üçün yeni bitkiyə onu alaqdan qoruyan və ya torpağa gübrə verən bağbanın köməyi lazım gələ bilər.

Payızdakı bitkilər kimi, inanclar gec-tez öz funksiyalarını yerinə yetirərək yaşlanır və sıradan çıxır. Həmçinin inancın “meyvələri” (onun müsbət istəkləri və məqsədləri) lazımsız olanlardan ayrılıb “dərilir”. Nəticə etibarlı ilə qışda saralmış olan inanclar yeni dövrənin başlanması üçün yox olurlar.

Həyat və ya karyeramızın müxtəlif mərhələlərinə hazırlaşaraq biz bu dövrəni 1) yeni vəziyyətin öhdəsindən gələ bilmək qabiliyyətinə olduğumuza “*inanmaq arzusuna*” yenidən başlayaraq təkrar edirik. Yeni mərhələyə qədəm qoyub və onu dəf etmək üçün vacib dərsləri alıb biz uğura nail olmaq qabiliyyətimizə 2) “*inanmağa hazırıq*”. Qabiliyyətimizin təsdiq olunması 3) bizim uğurlu, bacarıqlı olmağımıza və bizə lazım olanı etdiyimizə olan “*inancımızı*” möhkəmləndirir.

Bəzən yeni inanc, hər hansı ümumiləşdirmə və ya fikrə zidd olan mövcud məhdudlaşdırıcı inanclarla mübahisəyə girir. Bəzən elə olur ki, keçmişdə dayaq və ya müdafiə kimi xidmət göstərən ümumiləşdirmələr bizə mane olan inanclar qismində çıxış edir. Çünki o vaxtlar həmin inanclar bizim üçün sağqalma və ya təhlükəsizlik üçün vacib olan məhdudiyət və üstünlükləri müəyyən edirdi. Həmin dövrün artıq geridə qaldığını dərk edəndə bizdə onunla bağlı məhdudiyət və qəbul olunan qərarların hələ də vacib, əhəmiyyətli və ədalətli olmasına 4) “*şübhələnməyə hazırılıq*” baş qaldırır.

İrəliyə, həyatın və ya işin yeni mərhələsinə hərəkət etməyə hazır olduqda geriyyə baxıb görə bilərik ki, 5) “*əvvəl inanmağımız*” artıq vacib və həqiqi deyil. Bu mərhələdə əvvəllər faydalı olan inanc və bacarıqları saxlamaq olar, ancaq bir şərtlə ki, dəyər və inanclarımızın artıq dəyişdiyi barədə özümüzə hesabat verək.

Bizim hər birimizin uşaqlıq, yeniyetməlik və “yaşlı həyatımızın” fərqli mərhələsində keçdiyimiz dəyişikliklər haqqında düşünməyimiz bəs edir ki oxşar dövrlərlə bağlı çoxlu nümunələr tapaq. İnsanlar iş,

dostluq əlaqəsi, əməkdaşlıq və s. ilə bağlı əlaqələri başlayıb və bitirərəkən biz yeni inanc və dəyərlər yaradır və ya onlardan qurtuluruq.

Bu dövrənin əsas mərhələlərini nəzərdən keçirək.

### **1. İnanmaq arzusu**

“İnanmaq arzusu” bizim yeni inanc ilə bağlı gözlənti və motivlərimizlə bağlıdır. Bu, adətən, yeni inancın bizim həyatımızda müsbət nəticələrə səbəb olacağına “inanmaq istədikdə” baş verir. Nəyəsə “inanmaq arzusu”, həmçinin bizim ona hələ inanmadığımızın etirafıdır. Yeni inanc bizdə olan dünya modelinə tam inteqrasiya olunmuşuq, deyə hələ vacib reallıq strategiyası və ya meyar uyğunluqları ilə əlaqəli olmalıdır.

### **2. İnanca açıq olmaq**

İnancın qəbuluna hazırlığın formalaşması – qayda olaraq azadlıq hissi və araşdırmaçı həyəcanı ilə müşayiət olunan həyəcanverici və məhsuldar prosesdir. Biz inanmağa açıq olarkən, biz yeni inancın ədalətliyinə hələ tam əmin deyilik. Çox güman ki, biz onu möhkəmləndirə biləcək sübutları toplayır və qiymətləndiririk. İnanc qəbuluna açıq olma nəticə, əks-əlaqə çərçivələrinin və “sanki” çərçivəsinin tam qəbulunu nəzərdə tutur. Biz bilirik ki, hələ heç nədən əmin deyilik, ancaq aşağıdakı kimi fikirləşirik: “Ola bilsin ki, bu mümkündür”, “Bu baş verə bilər”, “Mən bu yeni inancı qəbul etsəm, həyatım necə olacaq?”, “Görəsən, yeni inancın dəyər və faydalılığına əmin olmaq üçün nə eşitməli, nə görməli və hiss etməliyəm?”.

### **3. Mövcud inanc**

Bizim hal-hazırda inandığımız ümumiləşdirmələr bizim üçün aktual olan inanc sistemini təşkil edir. Bizim nəyə inanmağımızdan asılı olmayaraq (pozitiv və ya neqativ, öz imkanlarımızı genişləndirərək və ya məhdudlaşdıraraq) biz hazırkı inanca “reallıq” olaraq tam inanır və bu inancın həqiqətə uyğun gəldiyi “kimi” hərəkət edirik. Məhz bu an inanc nəyəsə inamla bağlı “özünü gerçəkləşdirmə” xüsusiyyəti əldə edir. Biz nəyəsə tam inanarkən onunla bağlı ağılımızda nə sual, nə də ki şübhə yaranmır.

Çox halda yeni inancın qəbulunun birinci cəhdində yeni inancla artıq mövcud inanc arasında mübahisə yaranır. Velosiped

sürməyi öyrənə biləcəyinə inanmaq istəyən uşaq velosipeddən dəfələrlə yıxılmaq təcrübəsinin gətirdiyi əvvəlki ümumiləşdirmələr ilə mübarizə aparmağa məcburdur. Eyni ilə küçəni tək keçməyin onun üçün təhlükəsiz olduğuna inanmaq istəyən uşaq vaxtilə valideynləri tərəfindən ona tətbiq olunan inancdan qurtulmalıdır: “Valideynin köməyi olmadan küçəni tək keçmək olmaz”.

İnancların konfliktli – bizim nəşə yeniyə ciddi şəkildə inanmağa hazır olduğumuz hadisələr üçün adi haldır. Beləliklə, yeni inancı tamamilə qəbul etmək cəhdi mövcud inanc sistemi tərəfindən mübahisə və mübarizəyə səbəb ola bilər.

#### **4. İnanca şübhəylə yanaşmaq**

Mövcud inancları yenidən qiymətləndirmək və yeni inancı qəbul etməyə mane olanlardan qurtulmaq üçün mövcud inanca “şübhəylə yanaşmağımız” vacibdir. Bu hissə yeni inancın qəbulu üçün hazırlığın tərkib hissəsidir. Biz şübhəyə açıq olarkən, biz yeni inancın həqiqiliyindən deyil, hər hansısa köhnə inanclardan birinin öz dəyərini itirə bilməsi haqqında fikirləşirik. Aşağıdakı kimi düşünürük: “Ola bilsin ki, bu inanc səhvdir və ya da artıq keçərlidir deyil”, “Bəlkə də buna inanmaq artıq elə də vacib və ya əhəmiyyətli deyil”, “Mənə əvvəllər də bəzi inanclarımı dəyişdim”, “Hansı təzadlı nümunələr mənə köhnə inanca şübhə etməyə məcbur edə bilər?”, “Əgər bütün bunlara kənardan baxsaq, hansı yeni imkanlar açılacaq?”, “Bu inanc hansı müsbət məqsədlə bağlı idi?”.

İnanca şübhə etmək bir qayda olaraq problem və ya səhv çərçivəsi terminləri ilə bildirilən inancların yenidən çərçivələnməsini və onların nəticə və ya əks əlaqə çərçivələrinə yerləşdirməyi nəzərdə tutur. “Dilin sehri” qəlibləri yeni çərçivələr bağlamağa imkan verən və mübahisəli inancları şübhə altına almaq üçün işlək verbal vasitələrdir.

#### **5. “Şəxsi tarix muzeyi” – əvvəlki inanclarımızı xatırlamaq**

Biz nəyəşə inanmadıqda bu o demək deyil ki, bizdə amneziya inkişaf edir və biz bu inanca sahib olduğumuzu unuduruq. Bu dəyişmə daha çox inancın emosional və psixoloji baxımdan daxili aləmində baş verir. Biz ona əvvəl inandığımızı xatırlayıyıq, ancaq dərk edirik ki, bu gün bu inanc bizim fikir və ya davranışımıza əhəmiyyət

yətli şəkildə təsir göstərmir – o artıq bizim reallıq meyarımıza uyğun gəlmir.

Həqiqətən də inancımızı dəyişəndə, biz artıq onu inkar və ya sıxışdırmaq üçün əlavə səylərə ehtiyac duymuruq. Bizim ona münasibətimiz daha çox tarix muzeyinin eksponatlarına münasibəti xatırladır. Necə ki, şüşə vitrin altında olan orta əsr silahı işgəncə aləti kimi bizdə heç bir qorxu, qəzəb və ya nifrət yaratmır. O dövrdən çox illər keçdiyini bilərək, biz həmin əşyaların nə vaxtsa, insanlara xidmət etdiyi barədə düşünür və onlara çox maraqla baxırıq. Əslində onların səhvlərini təkrarlamamaq üçün əcdadlarımızın səhv və məhdudlaşdırıcı inanclarını xatırlamaq vacibdir.

Belə hallar öz dəyərini itirmiş inanclarla da baş verir. Biz bilirik ki, nə vaxtsa, ona inanırdıq, ancaq indi inanmırıq. Santa Klauza olan inam buna aid klassik nümunədir. Böyüklərin çoxu (Milad bayramının qeyd edildiyi ölkələrdə) uşaqlıqda Santa-Klausun Şimal qütbündə yaşadığına və bütün dünya uşaqlarına hədiyyə paylamaq üçün Milad axşamı sehrli xizəklə səfərə çıxmasına inandıqlarını xatırlayırlar. Əgər insan artıq Santa Klauza inanmırsa, bu hələ o demək deyil ki o bu personajın mövcudluğunu qəzəblə və ehtirasla inkar edir. Biz həsrətlə bu inancın necə nağil sevinci gətirdiyini daha çox xatırlayırıq.

Eyni ilə biz, həmçinin digər olmuş inancları xatırlayırıq: “Vaxtilə mən velosiped sürə biləcəyimə inanmırdım (küçəni müstəqil olaraq keçmək, sağlam həyat tərzinə keçmək, uğura layiq olmaq və s.). Ancaq bu inanclar bu gün mənim reallığımin tərkib hissəsi deyil. Mən əvvəlki inancımın və pozitiv istəklərimlə bağlı olan məsələlərin təmin edilməsinin başqa vasitələrini bilirəm”.

## **6. İnam**

İnam bir çox səbəblərə görə inancların təbii dəyişmə prosesinin guşə daşdır. Vebsterin lüğəti *inamı* “nəyinsə və ya kiminsə xarakter, bacarıq, güc və ya həqiqiliyinə zəmanət verilmiş imkan” kimi müəyyən edir. Beləliklə, inam “gələcəyə və şəraitə” aid olana əminlik və ya inam ilə xarakterizə olunur. Məsələn, insana o “sözünün üstündə dayanacağını” gözləyərək etibar etmək və ya “işlərin yaxşı gedəcəyinə” inanmaq olar.

Emosional nöqtəyi -əzərdən inam ümidlə bağlıdır. *Ümid* nə yinsə mümkünlüyünün əminlik funksiyasını bildirir. Ağır xəstəlikdən sonra sağalacağına ümid edən insan sağalmanın prinsipcə mümkünlüyünə əmin olmalıdır. Ancaq inam hissi çox halda ümiddən güclü olur. Ümid hər hansı gözlənti ilə bağlı olduğu halda, inanm hadisənin baş verəcəyinə olan əminlikdir.

Əslində inam obyektiv sübutların olmadığı təqdirdə bizim söykəndiyimizdir. Bu mənada inam anlayışı inanc anlayışından daha genişdir və identiklik səviyyəsinə, hətta mənəvi təcrübəyə aiddir. Təbii dövrdə inancların inam altında dəyişməsi bizə şəxsi inanclar çərçivəsindən kənara çıxmağa və yenilərini qurmağa imkan verən hal kimi başa düşülür.

Bizim inancların çərçivəsindən kənarda yerləşən nəyəyə inam təcrübəsi və ya insanın özündən daha çox daha geniş sistemə inamı inancları dəyişmə prosesini daha axıcı, ağrısız və “ekoloji” edə bilər.

“Dilin sehri” qəliblərindən uyğun şəkildə istifadə bizə inancların təbii dəyişmə dövrəsini yerinə yetirmək, imkanlarımızı genişləndirən yeni inancların qəbuluna hazırlıq və məhdudlaşdırıcı inanc və ümumiləşdirmələri şübhə altına salmağa xidmət edən verbal alətlər kimi xidmət göstərir.

### *İnanc və daxili vəziyyətin dəyişməsi*

Inancların dəyişməsinin təbii mərhələləri bizim daxili vəziyyətimizin bu prosesə necə təsir göstərdiyini nümayiş etdirir. Daxili vəziyyət çox halda bizim inanclarımızın “sığınacaq yeridir”. Əgər insan nikbin əhvaldadırsa, onun neqativ və məhdudlaşdırıcı inanclarla sahib olması daha çətin olur. Əksinə daxili vəziyyətimiz məyusluq, pozuntu və ya qorxu ilə səciyyələnirsə, onda müsbət inanclarla bağlı uyğunluğu saxlamaq çox çətin olur.

İnsanın *daxili vəziyyəti* onun hal-hazırda olduğu psixoloji və emosional təcrübə ilə bağlıdır. Bizim davranış və reaksiya seçimimiz əhəmiyyətli dərəcədə daxili vəziyyətimizlə müəyyən edilir. Bu vəziyyətlər eyni anda qavrayış süzgeci qismində və bu və ya digər xatirə ba-

carıq və inanclar üçün qapı kimi fəaliyyət göstərir. Beləliklə, insanın daxili vəziyyəti onun aktual “dünya baxışına” böyük təsir göstərir.

Yeni Qvineyanın sakinlərinin dilində belə bir atalar sözü var: “Bilik qanda olmayana qədər şeyiədir”. Eyni ilə inanc da (müsbət və ya mənfi) bizim “qanımızda” olmayanadək sadəcə, “şeyiədir”. Başqa sözlə hələ ki, biz onunla bağlı gizli hiss və emosional yaşayaraq bu və ya digər inancı (və ya dəyəri) qəbul etməsək, o sadəcə olaraq, əlaqəsiz anlayış, söz və fikir yığını olaraq qalır. İnanclar və dəyərlər yalnız bizim fizioloji və daxili hallarımızla əlaqədə olduqda “işə düşür”.

Eyni ilə bizim hazırkı fiziki, psixoloji və emosional vəziyyətimiz çox halda bizim hal-hazırda qəbul etməyə meyilli olduğumuz inanc növlərini müəyyən edir. Məsələn, 4 sayılı cədvəldə sadalanan halların sizə necə təsiri göstərəcəyini düşünün.

Çox güman ki, təcrübənin dediyi kimi biz müsbət daxili vəziyyətlərdən birində olarkən imkanlarımızı genişləndirən müsbət inanclar ilə özümüzü assosiasiya etmək, neqativ vəziyyətdə olarkən etməkdən daha asandır.

NLP-nin əsas ismarıcı odur ki, insan beyni öz funksiyalarına görə kompüterə oxşayır – o daxili representasiya və ya düzülmüş göstərişlərdən ibarət “proqramlar” hazırlayır və ya fikri strategiyaları həyata keçirir.

*Cədvəl 4*

<b>“Pozitiv” daxili vəziyyət</b>	<b>“Neqativ” daxili vəziyyət</b>
Sakitlik	Pozuntu
Rahatlıq	Gərginlik
Çeviklik	Rigidlik
Axıcılıq	Çaşqınlıq
Müvazinətlik	Narahatlıq
İnam	Frustrasiya
Nikbinlik	Şübhə
Mərkəzləşmə	Dalğınlıq
Həssaslıq	Qapalıq
Etibar	Qorxu

*Cədvəl 4. Daxili vəziyyətə dair nümunələr*



Bəzi proqram və ya strategiyalar digərləri ilə müqayisədə qarşıya qoyulmuş məsələlərin öhdəsindən daha yaxşı gəlirlər. İnsanın bu və ya digər məsələni yaxşı həll edə bilməsi daha çox onun hansı strategiyanı seçməsindən asılıdır. Müəyyən proqramın həll edilməsinin səmərəlilik və asanlıq dərəcəsi xeyli dərəcədə insanın psixoloji vəziyyətindən asılıdır. Təbii ki kompüterlə bağlı saxta mikrosxem və ya batareya ilə bağlı nasazlıq proqramın səmərəli yerinə yetirilməsinə mane olur.

Həmin məsələ insan beyni üçün də ədalətlidir. Oyanıqlıq, qəbul, stress və s. səviyyəsi strategiyanın həyata keçmə səmərəliliyini müəyyən edir. Ürək döyüntüsünün azalması, nəfəs tezliyi, bədənin vəziyyəti, qan təzyiqi, əzələlərin yüklənməsi, reaksiyaların tezliyi, dərinin qalvanik reaksiyası və buna oxşar digər hallar insanın daxili vəziyyətinin dəyişməsinə müşayiət edir, onun fikirləşmək və hərəkət etmək bacarığına güclü təsir göstərir. Deməli, insanın daxili vəziyyəti onun istənilən şəraitdə hərəkətmə qabiliyyətinə böyük təsir göstərir.

Daxili vəziyyətin, neyrolinqvistik proqramlaşdırmanın “nevroloji” hissəsinə aidiyyəti var. Bütövlükdə orqanizminizin vəziyyəti, xüsusilə sinir sistemi nə eşitməyimizi və eşitdiklərimizi necə interpretasiya etməyimizi müəyyən edən diqqətimizlə bağlı olan süz-gəc rolunda çıxış edir.

İnsanların daxili vəziyyətini dərk etmə bacarığı, həmçinin onlara reaksiya vermək və təsir etmək “Dilin sehri”ndən səmərəli istifadə üçün çox vacibdir.

### *Daxili vəziyyətin müəyyən edilməsi və ona təsir*

Fərqli hiss və həyat kontekstindən keçərkən biz daim müxtəlif vəziyyətləri dəyişir və qiymətləndiririk. Bizlərdən çoxları üçün bu vəziyyət dəyişmələri çox halda azad seçimdən kənar qalır. Biz daxili və xarici stimullara (lövbərlərə) sanki avtopilotda hərəkət edirik kimi reaksiya veririk.

Bununla belə, özü üçün arzuolunan vəziyyəti seçməyi öyrənmək olar. Öz vəziyyətinə təsir göstərmək qabiliyyəti insanın çevik-

liyini artırır, müsbət inanc və gözləntiləri qoruma və həmçinin arzu edilən nəticələrin əldə edilməsi ehtimalını artırır. Faydalı vəziyyətləri tanıya bilmək və müəyyən vəziyyətlərdə onlara məqsədli şəkildə daxil olmaq qabiliyyətinə görə biz hissi yaşantı variantı və bu şəraitə reaksiya seçmək imkanı əldə edirik. NLP-də “vəziyyət seçimi” və “vəziyyəti idarə etmək” terminləri konkret şərait üçün daha ağlabatan olan vəziyyəti seçmək və ona daxil olmaq qabiliyyətinə aiddir. NLP-nin vəzifələrindən biri – insanlara səmərəli və resurs vəziyyətlər “kitabxanasını” yaratmağa kömək etməkdir.

Qəliblər və siqnalların dərk olunması yolu ilə daxili vəziyyətlərə təsir etməklə, biz bu və ya digər şəraitlərdə reaksiya vermə variantının sayını artırırıq. Bizim daxili vəziyyətimizin xüsusiyyətlərini müəyyən edən və onlara təsir edən faktorları dərk edib lazımi vəziyyətlərin həmişə əlimizin altında olsun, deyə biz onları çeşidlərə ayırıb və onlar üçün lövbərlər hazırlaya bilərik. Daxili vəziyyətləri düzməyə və “onlar üçün lövbər atmağa” imkan verən NLP-nin metodları siyahısına: məkan lokallaşması, altmodallıqlar (rənglər, intonasiyalar, parlaqlıq və s.) və qeyri-verbal açarlar daxildir.

Öz daxili vəziyyətimizi daha yaxşı ayırd etmək və anlamaq üçün onları “seçmək” və idarə etmək bacarığını inkişaf etdirmək üçün sinir proseslərimizin inventarizasiyasını keçirtməyi öyrənmək vacibdir. NLP-də bunun üçün 3 metod mövcuddur: fizioloji inventarizasiya, submodal inventarizasiya və emosional inventarizasiya.

*Fizioloji inventarizasiya* bədən vəziyyəti, jest, gözlərin baxışı, nəfəs və hərəkət hissələrinin dərk olunmasını nəzərdə tutur.

*Submodal inventarizasiya* daxili sensor təcrübə üçün ən vacib olan sensor submodallıqları müəyyən etməyi nəzərdə tutur. Onların arasında parlaqlıq, rəng, ölçü və obrazların sıralanması; intonasiya, tembr, səs və səslərin sıralanması; temperatur, tekstura və kinestetik hissələrin zonası vardır.

*Emosional inventarizasiya* emosional vəziyyətimizi təşkil edən müxtəlif komponentlərin nəzərə alınmasını nəzərdə tutur.

Bu inventarizasiyalar bizim meyarı uyğunluqlarımız və reallıq strategiyalarımız ilə bağlıdır. Üç növ “inventarizasiyaya” bacarıq

qabiliyyətinin inkişaf etdirilməsi bizi daha çox çeviklik və həmçinin əgər hazırkı vəziyyət arzuolunan nəticəyə nail olmağa mane olursa lazımı düzəlişləri etməyə imkan verən şəxsi psixoloji vəziyyətimiz üzərində xoş hiss hakimiyyəti ilə səciyyəndir.

Nümunə kimi bu bəndi oxuyarkən çiyinlərinizi sıxın, narahat vəziyyət alın, başınızı çiyinlərinizə yığın. Stresin xarakterik vəziyyəti. Necə nəfəs alırsız? Sizə rahatdırmı? Bu vəziyyətdə informasiyanı qəbul etmək rahatdırmı? Sizin diqqətiniz nəyə yönəlib? Öyrənmə ilə bağlı hansı inanc bu vəziyyəti dəstəkləyir?

İndi isə vəziyyəti dəyişin, qalxın və yenidən əyləşin, bir az kənara çəkilin. Dayanıqlı və rahat vəziyyət alın. Diqqətinizi öz bədəninizə yönəldin, rahatlanın, dərinədən və sərbəst nəfəs alın. Hal-hazırda sizin diqqətiniz hara yönəlib? Öyrənməyə aid hansı inanclar bu vəziyyətlə bağlıdır? Sizə hansı vəziyyətdə oxumaq daha rahatdır?

Bu sadə məşğələnin göstərdiyi kimi qeyri-verbal açarlar çox halda daxili vəziyyəti müşahidə və onları idarə etmə üçün vacib və təsirli tərəflərdən biri olurlar. Davranış və incə fizioloji proseslərin insanın daxili vəziyyətinə təsirini qəbul etmək vacibdir. Müxtəlif vəziyyətlər və ya ustanovkalar fərqli dil və davranış qəlibləri ilə ifadə olunur.

### ***Çalışma: hər hansı vəziyyətə daxil olmaq və lövbər atmaq***

NLP-nin köməyi ilə müəyyən edilən koqnitiv və fizioloji xüsusiyyət və açarlardan sinir sisteminin müxtəlif hissələrinə davamlı giriş və onların səfərbərliyi üçün istifadə etmək olar. Növbəti çalışmalar daxili vəziyyətin seçilməsi və onların səmərəli yolla idarə olunması üçün NLP-nin təməl alətlərindən bəzi istifadə yollarını nümayiş etdirir.

Lövbərin atılması daxili vəziyyətə giriş üçün ən sadə və səmərəli vasitələrdən biridir. O arzuolunan vəziyyətin açar və ya tətikləyicilərini (triqer) özündə əks etdirir. Aşağıda nümayiş etdirilən əməliyyatlar iki növ səmərəli və vacib lövbərlərin yaradılması üçün istifadə oluna bilər.

### *Tapşırıq*

1. İndi və ya gələcəkdə əldə etmək istədiyiniz vəziyyətə “məkan lövbəri” kimi xidmət edəcək müəyyən nöqtədə dayanın (məsələn, “inanca hazırlıq” vəziyyəti).

2. Sizin üçün vacib olan vəziyyətdə olduğunuz müəyyən anı xatırlayın. Bu durumu təfərrüatı ilə bərpa edin. Onu görməyə, eşitməyə, onunla bağlı hissələri yaşamağa, tənəffüs ritmini hiss etməyə çalışın.

3. Bu vəziyyətlə bağlı fizioloji açar, altmodallıq (xüsusiyyətlər, obrazlar, səs və hissələr) və emosional hissələrin inventarizasiyanı keçirin.

4. Sizin üçün vacib halı (“daxili lövbər” rolunu oynayacaq) xatırlamağa kömək edəcək müəyyən rəng, simvol və ya hər hansı digər görüntülü obraz, istənilən səs və ya söz və ya başqa daxili açar seçin.

5. Seçilmiş nöqtədən kənara çəkilin və hazırki halı öz üzərinizdən “silkələyərək təmizləyin”. Sonra əvvəlki yerdə durub və yenidən arzuolunan vəziyyətə daxil olmaq üçün daxili açarı işə salıb lövbərlərinizi yoxlayın.

6. Lazım olan vəziyyətə asan və tez daxil olana qədər birinci bənddən dördüncü bəndə kimi məşğələləri təkrar edin.

### *Mentorluq və daxili mentorlar*

İnancların dəyişməyinin təbii prosesi çox halda mentorları yumşaltmaq gücündədir. Qədim yunan mifologiyasında “Mentor” Odisseyin müdrik və sədiq məsləhətçisi idi. Mifologiyaya görə Odissey səyahətdə olarkən özünü Mentor kimi qələmə verən İlahə Afina onun oğlu Telemaxın cangüdəni və müəllimi oldu. Beləliklə, “mentorluq” anlayışı insanın eyni anda aşağıdakı bacarıqlarını nəzərdə tutur: a) öyüd-nəsihət verir və ya məsləhət edir b) başbilən və ya müəllim rolunda çıxış edir. Mentorluqda (əsasən də, peşəkar məzmununda) məsələnin həlli ilə yanaşı, qeyri-rəsmi münasibətlər vacib rol oynayır. Bundan əlavə yeni müsbət inancların və məhdudlaşdırıcı inancların yenidən çərçivələnməsi üçün insana lazımi dəstəyin verilməsi də mentorluğa daxil edilə bilər.

Mentorun funksiyaları tam da olmasa, qismən müəllim və ya məşqçinin funksiyaları ilə üst-üstə düşür. Müəllim təlimatlandırır, məşqçi isə insanın inkişafı və ya öyrənməsi üçün vacib olan davranışdakı özünəməxsus əks-əlaqəni təmin edir. Eyni anda mentorlar çox halda şəxsi nümunədə bizim dərk edilməyən bacarıqlarımızı açmaq prosesinə başçılıq edir. Mifoloji qəhrəmanda olduğu kimi mentorluq daha yüksək səviyyədə həyata keçirilə bilər. Bu tip mentorluq çox halda interiorizə edilərək insan şəxsiyyətinin bir hissəsi olur və mentorun fiziki varlığına ehtiyac olmur. Çox hallarda insanlar “daxili mentorlarının” səsinə – öz məsləhətçi və ustadlarına qulaq asmaq qabiliyyətindədirlər.

NLP-də “mentor” termini dərinədə gizlənən resurslarla “rezonansda” olub onları açıb və ya azad edib başqa insanların həyatına müsbət təsir göstərən insanlar üçün istifadə edilir. Uşaqlar, müəllimlər, ev heyvanları, sizin tanımadığınız, ancaq haqqında oxuduğunuz insanlar, təbiət hadisələri (okean, dağlar və s.) və hətta sizin şəxsiyyətinizin bir hissəsi də mentor ola bilər.

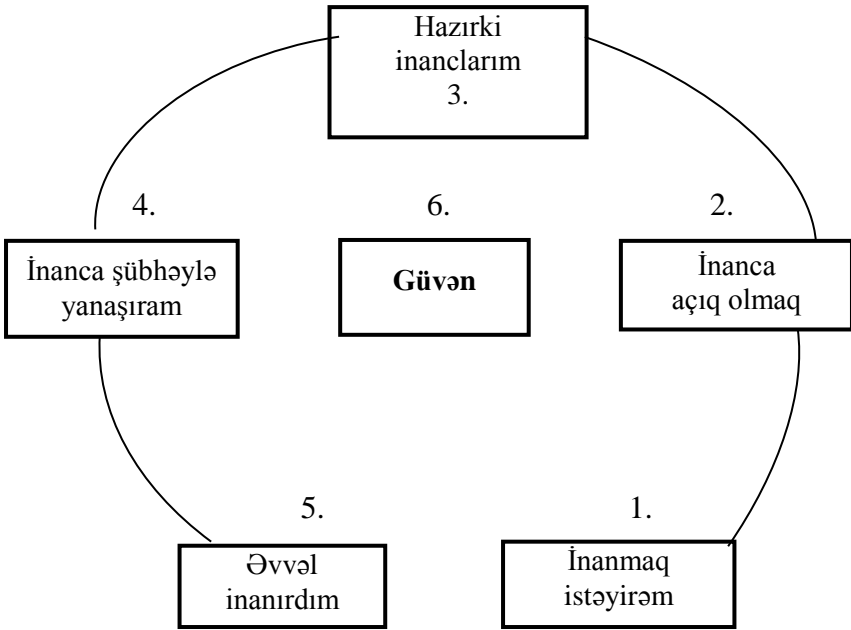
Əhəmiyyətli mentorlar haqqında xatirələrdən müəyyən anlayış, resurs və ya dərk edilməmiş bacarıqlara təkrarən daxil ola bilmək üçün istifadə etmək olar. Bunun üçün qayda olaraq o insanı və ya varlığı özümüz üçün təsəvvür etməli, sonra onun nöqtəyi-nəzərini qəbul edib “ikinci mövqeyi” tutmaq lazımdır. Bu fəndin köməyi ilə sizin şərait xəritənizə (və ya şəxsi şəxsiyyətinizə) daxil olmayan gizli və dərk edilməyən dəyərləri qiymətləndirmək olar. Daxili mentor bu keyfiyyətləri canlandırmaqla onların davranışda həyata keçirilməsinə kömək edir (dünyaya onun gözləri ilə baxana qədər). Siz bu keyfiyyətləri mentorun mövqeyindən araşdırandan sonra şəxsi qavrayış mövqeyinizə və konkret vəziyyətə qayıdıb onları aktuallaşdırmağa bilərsiniz.

### *İnanc dəyişdirmə çəmbəri*

Növbəti əməliyyat mənim tərəfindən inancların təbii yolla dəyişməyin yerinə yetirilməsinə kömək etmək üçün hazırlanan texnikalar bildirir. Burada lövbər və daxili mentorlardan istifadə et-

məklə insanların ardıcıl şəkildə növbəti vəziyyətə keçməsi təmin edilir: 1) inanc arzusu; 2) inanca açıq olmaq; 3) inancın varlığı; 4) inanca şübhəylə yanaşmaq; 5) əvvəlki inanclarımız; 6) güvən.

Bu proses bu vəziyyətlərdən hər biri üçün sahədə ayrıca vəziyyətin seçilməsini və onların bir-birinə bağlanmasını nəzərdə tutur. İncə dəyişmə çəmbərini şəkil 28-də göstərilədiyi kimi yerləşdir-mək lazımdır.



Şəkil 28. İncə dəyişmə çəmbəri

Nəyəsə inamla bağlı inanclar çərçivəsindən kənara çıxan yaşantılar çəmbər mərkəzində yerləşib, çünki o bütün proses üçün “meta mövqe” və “ekoloji nəzarət” funksiyasını yerinə yetirir.

Vəziyyətə lövbər atmaq üçün əvvəlki məşğələlərdə təsvir olunan üsuldən istifadə edin. Bundan ötrü inancların dəyişmə çəmbəri-

nin hər bir vəziyyəti ilə bağlı hiss və fizioloji duyğularınızı bacardığınız qədər dərindən yaşamaq və müvafiq məkan vəziyyətlərində onlar üçün lövbər atmaq lazımdır.

1. Yeni olan nəyəsə inanmaq arzusu.

2. Yeni olan nəyəsə “inanca açıq olmaq” hissi. [Qeyd: Sizə yeni nəyəsə inanmağa kömək edən, sizinlə “rezonansa girən”, sizdə hansısa dərin xüsusiyyəti aşkar edən və ya açan mentoru identifikasiya etmək olar. Sonra mentora “inanca açıq olma” sahəsində yer ayırın. Mentor uşaq, müəllim, ev heyvanı, sizin ancaq haqqında oxuduğunuz insan, təbiət hadisəsi (okean, dağlar və s.) və hətta şəxsiyyətinizin bir tərəfi də ola bilər].

3. Sizin indi malik olduğunuz və o cümlədən sizin möhkəmləndirmək istədiyiniz yeni inancla mübahisə edən və məhdudlaşdıran inanclar.

4. Sizin uzun müddət ərzində inandığınız “inanca şübhə ilə yanaşmaq” hissi (Sizin həyatınızı məhdudlaşdırana şübhə etməyə kömək edən mentoru yenidən müəyyən edə bilərsiniz.)

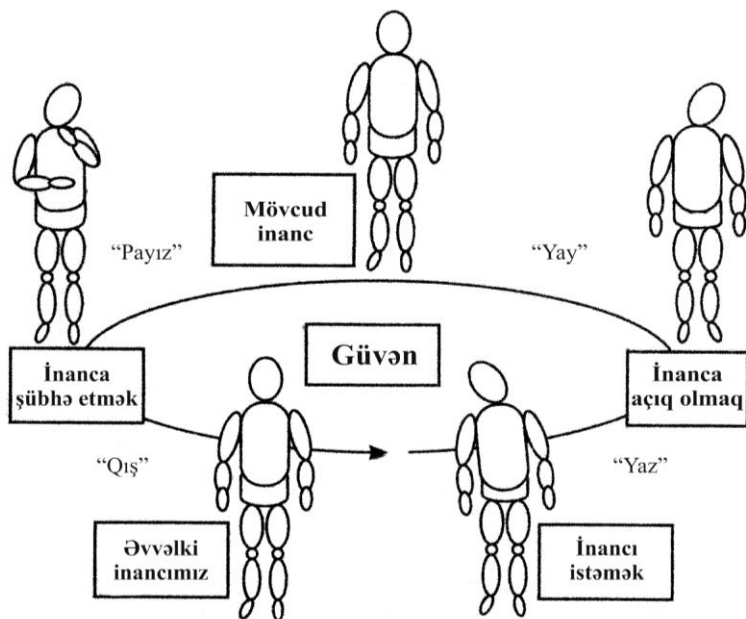
5. Nə vaxtsa, inandığınız hal-hazırda isə inanmadığınız inanclar. (Bu sahəni “şəxsi tarix muzeyi” adlandırırıram.)

6. Dərin “inam” hissi – çox güman ki, siz o anda bilmirdiniz ki, nəyə inanmaq olar. Ancaq özünü və ya ilahi qüvvəyə dərindən inanırdız.

(Sizə bu inamı yaratmağa kömək edən mentorların identifikasiyası çox məhsuldar ola bilər.) Bu vəziyyət və mentorların sizin hal-hazırda işlətdiyiniz inanca aid olması heç vacib deyil.

### **İnanc dəyişdirmə çəmbərinin həyata keçirilməsi**

Bizim tərəfdən yaradılan mənzərəni çox vasitələrlə istifadə etmək olar. Onlardan biri sizin möhkəmlətmək istədiyiniz yeni inanca diqqətinizi cəlb etmək və onu təbii dövrənin bütün mərhələlərindən “keçirməkdən” ibarətdir (şək. 29). Bunu növbəti şəkildə etmək olar:



**Şəkil 29. İnanç dəyişdirmə çəmbərinin tətbiqi**

### *Tapşırıq*

1. “İnanmaq istəyirəm” mövqeyində dayanın və əminliyinizi möhkəmlətmək istədiyiniz yeni inanc haqqında fikirləşin. Onun haqqında fikirləşməyə davam edərək, “inanca açıqəm” mövqeyinə keçin. (Əgər siz bu hal üçün “mentoru” seçmisizsə indi onun gözləri ilə ona baxa və faydalı məsləhət və ya yeni inancı qəbul etməyə hazır həmən “özünə” dəstək verə bilər.)

2. Bu inancın qəbuluna hazırlığın necə olmasını hiss edin. Fəhminiz (intuisiya) sizə nə vaxt yeni inancda fikirləri cəmləyərək “hazırkı ana əminəm” vəziyyətinə keçməyin lazım olduğunu deyəcəkdir.

3. Əgər sizi bu mövqedə təzadlı və ya məhdudlaşdırıcı inanc-lar narahat edirsə, onları nəzərə alaraq “inanca şübhəylə yanaşma” mövqeyinə keçin. (Və yenidən əgər siz bu hal üçün “mentor” seçmisizsə, onun gözləri ilə özünü baxın. Onda siz özünü faydalı məsləhət verə və ya dəstək ola bilərsiniz.)



4. *Ekoloji nəzarət.* “Güvən” mövqeyinə keçin və həm yeni inancla bağlı, həm də ona zidd və ya sizi məhdudlaşdıran inanclarla bağlı müsbət istək və məsələlər haqqında düşünün. Yeni inancın yenidən nəzərdən keçirilməsinə və ya dəyişdirilməsinə ehtiyacın olub olmadığını fikirləşin. Həmçinin əvvəlki inanclarda saxlamalı və yeni inancla uzalaşdırılmalı olan nəsə əhəmiyyətli bir şeyin olub-olmadığını yoxlayın.

5. Siz “güvən” mövqeyinizdə anladığınız hər şeyi yadda saxlayıb, məhdudlaşdırıcı və mübahisəli inanclara “inanca şübhəylə yanaşma” mövqeyinə qayıdın və onları “əvvəl inanırdım” mövqeyinə – sizin “şəxsi tarix muzeyinə” yerləşdirin.

6. “İndi inanıram” mövqeyinə qayıdın və diqqətinizi möhkəmləndirilməyə ehtiyac duyulan yeni inanclara yönəldin. Yeni əminlik hissini yaşayın və inancları dəyişmə prosesində alınmış yeni anlayış və bilikləri sözlə ifadə edin.

7. *Ekoloji nəzarət.* Yenidən “güvən” mövqeyinə doğru addım atın və baş verən dəyişikliklər haqqında düşünün. Yadda saxlayın ki, təbii, üzvü və fasiləsiz dövrə bu anla bitmir. Gələcəkdə siz ona zəruri olan istənilən düzəlişləri edə bilərsiniz.

İnsanların çoxu hiss edir ki, uyğun vəziyyəti, hətta fikrən yaşamaq belə bəs edir ki, onların inancları öz-özünə rahat və axıcı şəkildə dəyişir.

(Qeyd: İncanın qəti olaraq möhkəmlənməsi üçün (yəni tam “qana işləsin”) sizə çox güman ki, 5-ci hissədə təsvir olunan hər 5 açar inanc üçün bu çəmbəri təkrarlamaq lazım gələcək. Yəni əmin olmalısınız ki, sizin məqsədiniz 1) arzuolunandır, 2) mümkündür, 3) ağılabatandır, 4) siz ona nail olmaq gücündəsiniz və 5) siz ona layiqsiniz.

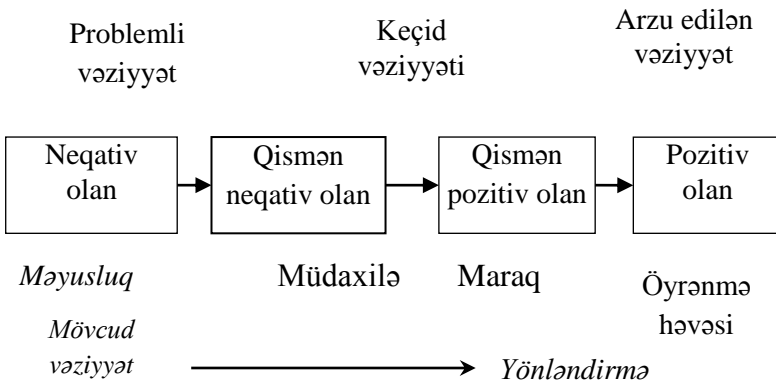
### *İnancların zəncirlənməsi*

“Dilin sehri”nin fərqli qəliblərinin son məqsədi dil vasitələri ilə insanlara inancların bütün dəyişmə mərhələlərindən keçməyə kömək etməkdir. Ancaq mərhələnin özü fənd kimi dildən mütləq istifadəni tələb etmir. Daxili vəziyyətlərdən hər biri üçün məkan lövbərlərini sadəcə quraşdıraraq və uyğun ardıcılıqla onunla “səyahət” edərək onu tətbiq etmək olar. Bununla belə elə hallar olur ki, lazımı yerdə la-

zımı vaxtda deyilən bir neçə söz tələb olunan vəziyyətə yetişməni və ya bir haldan digər hala keçməni olduqca asanlaşdırır bilər (məsələn, “inanmaq arzusundan” “inanmağa hazırama” keçməklə).

Fizioloji və emosional reaksiyalar, daxili representasiyalar və altmodallıqlara əlavə olaraq dil bizim daxili vəziyyətimizə güclü təsir göstərmək gücündədir. İnancları zəncirləmə fəndi göstərir ki, “Dilin sehri” (“istək” və “yenidən müəyyən etmək”) sadə qəliblərin köməyi ilə müəyyən daxili vəziyyəti stimullaşdırmaq və dəstəkləmək, həmçinin “inanmağa hazırlıq” və “inanca şübhəylə yanaşma” hisslərini gücləndirmək olar.

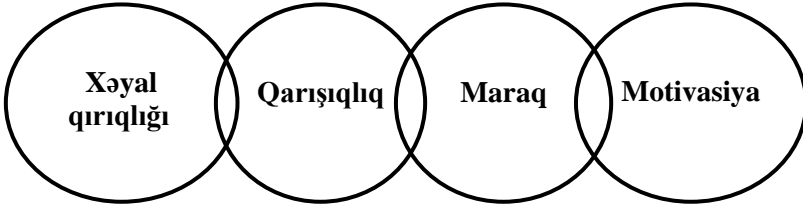
NLP-də “zəncirləmə” termini, təcrübələrin başlanğıc vəziyyətdən arzulanan vəziyyətə doğru özəl, bir sıra ilə bir-birinə bağlanması şəklindəki bir çalışma yöntəmini ifadə edir. Səmərəli “zəncirin” yaradılmasının açar hissəsi problemlə hal arzuolunan ilə birləşdirən keçid halların seçilməsidir. Bu keçid hallar məqsədə çatmaq üçün “pillələr” funksiyasını yerinə yetirir. Tez-tez belə olur ki, insana hazırki və vacib hal arasındakı boşluğu dəf etmək çətin olur. Tutaq ki, kimsə frustrasiya halına “ilişib”, ancaq yeni nəşə öyrənməyə stimula istəyərmiş. Ancaq frustrasiyadan stimula keçid elə də asan deyil, bunu zorakı yol ilə etmək cəhdi çox güman ki, stres və ya daxili mübahisəyə gətirəcəkdir. Zəncirləmə “məyusluq” və “motivasiyanın varlığı” arasında iki və ya üç keçid dərəcə və ya hal keçirməyə imkan verir.



**Şəkil 30. Vəziyyətin frustrasiyadan – motivləşməyə doğru zəncirlənməsi**

Ən səmərəli yol problemlı vəziyyətdən arzuolunan vəziyyətə aparan zəncirləmədir. (şək.30). Əgər problemlı vəziyyət neqativ, arzuolunan vəziyyət isə müsbətdirsə, ilk əvvəl bizə “tədricən neqativ” hala məsələn, qarışıqlıqə keçmək lazımdır. “Tədricən neqativ” haldan “tədricən müsbət” hala gələrək kiçik, ancaq vacib addım etmək olar (bizim halda hadisələrin sonrakı inkişafı ilə bağılı maraq ola bilər). Burdan isə artıq “qismən müsbət” haldan motivasiyanın varlığının arzuolunan halına addımlamaq qismən asandır. Təbii ki, hazırki və arzuolunan hallar arasında fizioloji və emosional fərqi məsafəsindən asılı olaraq sizə çox və ya az sayda keçid pillələr lazım ola bilər.

Zəncirlərin qurulmasında nəzərə almaq lazımdır ki, ən yaxşı effekt iki bitişik hal arasında hər hansısa ümumi fizioloji, koqnitiv və ya emosional əlamət olanda olur (şək. 31). Məsələn, frustrasiya və qarışıqlıq arasında nəsə ümumilik var. Qarışıqlıq və marağın ayrı hissələr, həmçinin üst-üstə düşürlər. Ələlxüsus da, hər iki hal üçün nəticəyə inamın olmaması xarakterikdir. Maraq və motivasiyanın olması müəyyən istiqamətdə irəliləmək arzusunu birləşdirir.



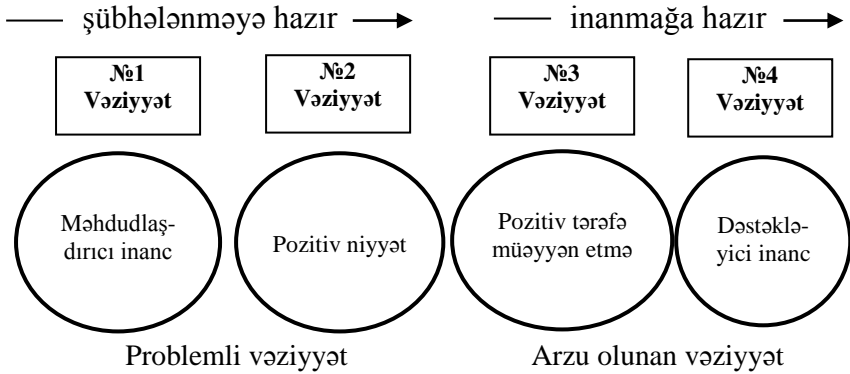
*Şəkil 31. Zəncirdə ortağ hallar qismən uyğun gəlməlidir*

### *İnancları zəncirləmənin əsas metodikası*

Halları bir zəncirə aid etmə və onları bir-birinə birləşdirmənin ən asan yolu lövbərlərin qurulmasıdır. Bu vasitənin köməyi ilə NLP-də zəncirləmədə kinestetik lövbərlərdən istifadə olunur. İnancları zəncirlərini yaratmağın vasitələrindən biri də kinestetik lövbərlərin ardıcılığına dil vasitələrini əlavə etməkdir (“Dilin sehri” nümunələri kimi).

Məsələn, məhdudlaşdırıcı inancı işləmək üçün iki keçid həlqə ilə problemlı haldan (məhdudlaşdırıcı inanc) arzuolunan hala (im-

kanları genişləndirən inanca) zənciri təşkil edəcək sahədə 4 mövqeni qeyd etmək lazımdır (şək. 32):



**Şəkil 32. İnam zəncirini yaratmaq üçün mövqələr**

- a) mövqe № 1: məhdudlaşdırıcı inanc (problemləli hal);
- b) mövqe № 2: məhdudlaşdırıcı inancın müsbət niyyəti;
- c) mövqe № 3: ona müsbət çalar verən məhdudlaşdırıcı inancın hər hansı tərəfinin müəyyən edilməsi;
- ç) müsbət istək və müəyyən etmənin nəticəsi olan imkanları genişləndirən inanc (arzuolunan hal).

*Tapşırıq*

1. Problemləli vəziyyət mövqeyini tutub işləmək istədiyiniz məhdudlaşdırıcı inancı seçin (məsələn, “Mənə dil qəliblərini öyrənmək çətindir, çünki sözlər məndə qarışıqlıq yaradır və mən darıxıram”). Məhdudlaşdırıcı inanca bağlı daxili hala diqqət edin. Sonra bu mövqedən çıxın və məhdudlaşdırıcı inancın nəticələrini “silkələyib” öz halınızı dəyişin.

2. İndi isə arzuolunan vəziyyət mövqeyinə keçin; daxili harmoniya və müdriqliyi hiss edin. Bu halı müşayiət edən inancı dərk etmək vacib deyil; sadəcə olaraq onunla bağlı müsbət daxili hala girmək lazımdır.

3. “Problemləli vəziyyət” mövqeyinə qayıdın və indiki vəziyyətdən arzuolunan halda hərəkəti hiss etmək üçün fiziki olaraq zən-

cirin digər həlqələri ilə də keçin. Və yenidən yalnız daxili halın dəyişikliklərini hiss etmək vacibdir; inancların dəyişikliyinə dərk etmək vacib deyil.

4. Məhdudlaşdırıcı inanc mövqeyindən müsbət niyyət mövqeyinə bir addım atın. Sizin hiss və daxili hallarınızın müsbət dəyişikliyinə təkan verən söz birləşməsini axtarın (Məsələn, “Özünüzlə öyrənmə mövzusu arasında əlaqəni hiss etmək”).

5. “Yenidən müəyyən etmək” mövqeyinə daha bir addım irəli atın. Məhdudlaşdırıcı inancın qaydasını təkrar edin, ancaq açar sözləri elə dəyişin ki, sizin tərəfinizdən tapılmış müsbət istəyi daha yaxşı əks edəsiniz. Fərqli verbal çərçivələrin sizə əvvəlki inanca necə başqa cür baxmağınıza kömək edə biləcəyini müəyyən edin. İnancla bağlı hissi xeyli dəyişməyə imkan verəcək qaydanı tapanaqədək sözləri seçməyə davam edin. (Məsələn, “Qarışıqlıq və darıxma halında *olarkən*, mənə dil nümunələrinə *diqqət etmək* çətindir, *çünki mən ancaq sözlərə qulaq asır, şəxsi hiss və digər insanlar ilə əlaqəyə diqqət yetirmirəm*”).

6. Bir daha irəli, arzuolunan hal mövqeyinə doğru addım atın və özünə məhdudlaşdırıcı inancın müsbət istəyini aid edən, ancaq sizin imkanlarınızı genişləndirən inancın müsbət qaydasını tapın. Yenidən tapılan sözləri tələffüz edərək əmin olun ki, siz, həqiqətən də, müsbət emosiyalar yaşayırsız. (Məsələn, “Mən onlara qulaq asaraq şəxsi hiss və digər insanlarla əlaqəni itirməyərək dil sehri qəliblərini öyrənməkdən həqiqətən həzz alıram”).

7. Hər bir mövqe ilə bağlı qaydaları təkrarlayaraq bu zənciri bir neçə dəfə keçin. Bunu həm verbal, həm də hissi səviyyədə hazırladığınız haldan arzuolunan hala asan və rahatlıqla keçməyə qadir olduğunuz hiss edənədək davam edin.

### *Qeyri-verbal kommunikasiyanın təsiri*

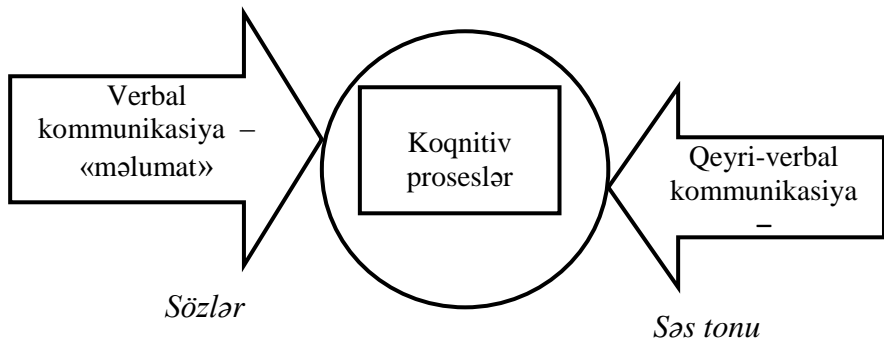
İnancların dəyişməyi üçün daxili halların dəyişdirilməsi və sahə lövbərlərindən istifadə, həmçinin qeyri-verbal ünsiyyətin əhəmiyyətini xatırlamağa kömək edir.

Verbal ismarıclar və ya sözlər insanların ünsiyyət qurduğu və bir-birinə təsir etdiyi modallıqlardan biridir. Qeyri-verbal əlaqənin çox vasitələri var, o cümlədən vizual əlaqənin qurulması, başın tərpədilməsi, göz yaşları, səs vurğusu. Qeyri-verbal ünsiyyət verbal kimi eyni və bəlkə də, çox əhəmiyyət kəsb edir.

Qreqori Beytsonun fikrincə, ünsiyyət vaxtı informasiyanın yalnız 8% sözlər və ya əlaqənin “rəqəmsal” hissəsi ilə ötürülür. Digər 92% qeyri-verbal “analoq” sistemin köməyi ilə ötürülür. Ünsiyyətin “analoq” tərəfi özünə bədənin dili, o cümlədən qarşılıqlı əlaqənin səs tərəfi ilə ötürülən, yəni tələffüz, temp və nitqin səsini informasiyanı aid edir. Məsələn, edilən zarafatın gülməli görsən-məsində böyük rol çox zaman təkcə sözlər deyil, onları müşayiət edən tələffüz, üz ifadəsi, fasilələr və s. oynayır.

Qeyri-verbal ünsiyyət özündə üz ifadəsi, jestlər, bədən duruşu, səs tonu və nitq tempi və gözlərin hərəkətinin dəyişməyi kimi işarə və siqnalları özündə birləşdirir. Qeyri-verbal açarlar çox halda verbal məzmun haqqında *danışan* “meta ismarıcları” təmsil edir. Çox zaman onlar verbal ismarıcın necə qəbul və ifadə olunacağını müəyyən edir. Əgər insan “Fikir verin” deyib, gözlərini göstərsə, bu ismarıcın mənası qulağın göstərilməsi ilə müşayiət olunan həmin ifadənin verdiyi mənadan tam fərqli olacaq. Əgər insan istehzalı tonla “Sadəcə, əladır” deyirsə, onda faktiki olaraq o mənaca birbaşa verbal hissəyə əks olan qeyri-verbal ismarıcı ötürür.

Qeyri-verbal siqnallar məsələn üzün ifadəsi və səsin tonu bizə kiminsə sözü ilə bağlı hisslərimizi müəyyən edərək emosional təsir göstərir. Faktiki olaraq qeyri-verbal ismarıclar bizim daxili halımızı əks etdirmək və ona təsir etməyə meyillidirlər. Verbal ismarıclar isə daha çox koqnitiv proseslərlə assosiyasiya olunur (şək. 33). Qeyri-verbal ünsiyyət daha “primitivdir” və heyvanların ünsiyyət vaxtı istifadə etdiyi ilkin modallığı təmsil edirlər (və bizim onların köməyi ilə ünsiyyət qurduğumuz). Əgər əsəbi və hədələyici səslə “yaxşı itdir” desək, onda şübhə yoxdur ki, it sözlərə deyil, səsə reaksiya verəcək.



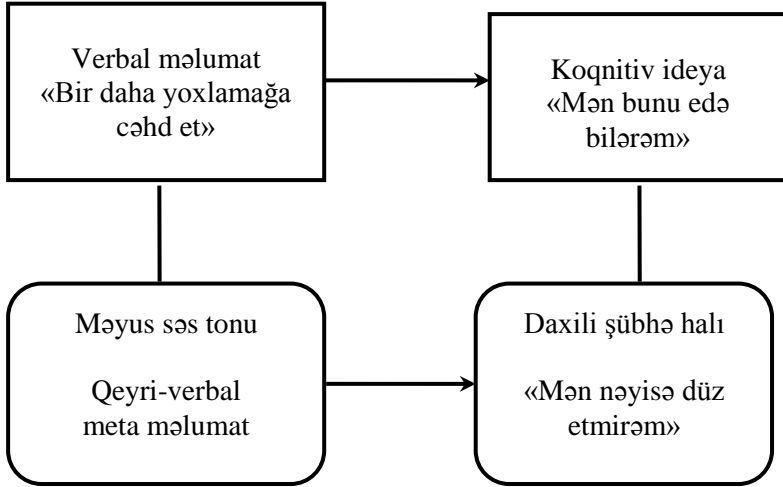
**Şəkil 33. Qeyri-verbal kommunikasiya daxili vəziyyətimizi daha çox əks etdirir və ona təsir göstərir**

Beləliklə, insanın ətrafı ilə danışdığı səs onun verbal ismarıcının necə “əşidilib” və “qəbul olunacağına” böyük təsir göstərə bilər. Əsəbi və ya məyusluq səsi ilə deyilmiş “Sən buna qadirsən” cümləsi çox güman ki, tərəf müqabilində şübhə yox, razılıq və inam hissi aşılacaq (şək. 34).

Bir qayda olaraq insanlar diqqəti ünsiyyətin verbal tərəfinə yönəldirlər və çox zaman onun qeyri-verbal tərəfinə fikir vermirlər. “Dilin sehiri” nümunələri ilə işləyərkən sözlərimizi müşayiət edən qeyri-verbal meta ismarıclara diqqət yetirmək vacibdir. “Düzgün olmayan” səs və ya “düzgün olmayan” üz ifadəsi ilə deyilmiş düzgün sözlər düşünülmüşdən tam fərqli effekt yaratmaq gücündədir.

Bizim sözlər və qeyri-verbal ismarıclar arasındakı uyğunluq dərəcəsi ilk əvvəl dediyimizə uyğunluqdan, yəni ki, “ismaric” və “göndərən” arasındakı uyğunluqdan asılıdır. Beləliklə, danışarkən olduğumuz daxili hal dinləyənin daxili halından az vacib deyil. Qeyri-verbal açarları müşayiət etməyi və daxili hala çox diqqət yetirməyi öyrənməklə siz “Dilin sehiri” qəliblərini daha səmərəli istifadə edərsiniz, onların köməyi ilə insanların inanclarına müsbət təsir göstərə bilərsiniz.

*Nəzərdə tutulan məlumat*



*Şəkil. 34. Qeyri-verbal meta ismarıclar bizim daxili vəziyyətimizə və verbal ismarıcların interpretasiyasına xeyli təsir göstərir*



## VIII BÖLMƏ DÜŞÜNCƏ VİRUSLARI VƏ İNANCLARIN METASTRUKTURU

---

### *İnancların metastrukturu*

Bu kitabda biz inanclarımızın təsiri altında olan və bu inancların formalaşdırılması və dəstəklənməsi prosesinə qoşulmuş olan təcrübəmizin bir sıra ölçülərini araşdırdıq.

**Sensor təcrübə**, bizə öz “dünya xəritəmizi” qurmağımız üçün xammal verir. İnanclar təcrübə əsasında olan ümumiləşdirməni təmsil edir və bir qayda olaraq o, yeni təcrübənin əldə olunması hesabına yenilənir və orada düzəlişlər edilir. Təcrübə modeli olaraq inanclar əsasında formalaşdığı yaşantıların bəzi tərəflərini silir və təhrif edir. Bunun hesabına inanc çox asanlıqla imkanlarımızı həm məhdudlaşdırır və həm genişləndirir.

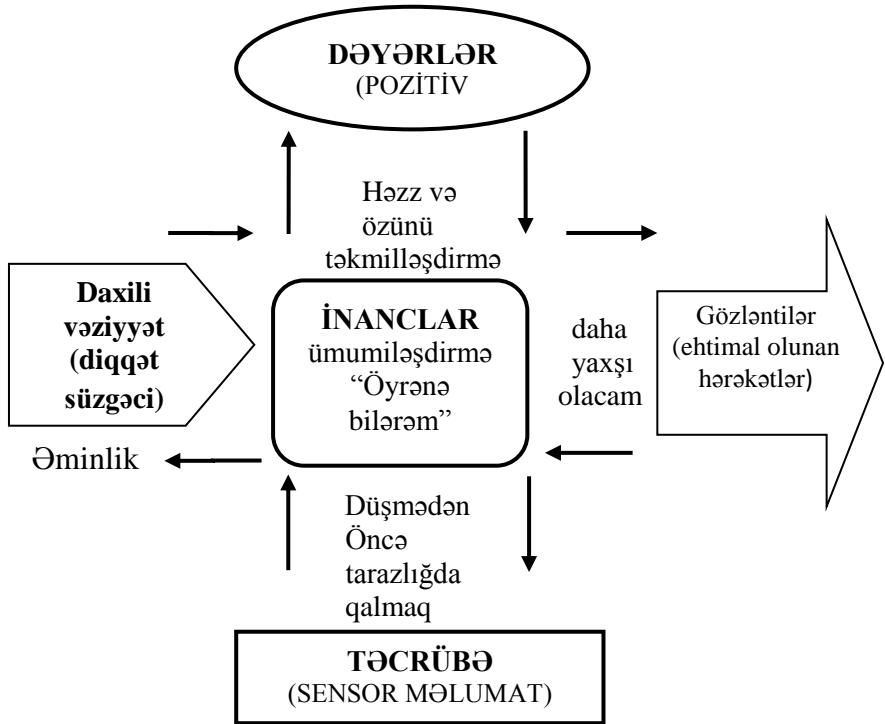
**Dəyərlər**, bizim inanc və hisslərimizi mənalandırır və bu inancların dəstək və ya əks olunması üçün yaradıldığı yüksək səviyyənin “pozitiv niyyətini” təmsil edir. İnanclar “səbəb-nəticə əlaqələri” və “ekvivalentlər kompleksi” vasitəsilə dəyərləri hisslərimizlə bağlayır.

**Gözləntilər**, müəyyən ümumiləşdirmə və ya inancı dəstəkləmək üçün motivasiya yaradır. Bizim proqnozlarımıza görə gözləntilər bu və ya digər inancın gətirəcəyi nəticələrlə bağlıdır. Bu nəticələr inancın səmərəliliyini müəyyən edir.

**Daxili vəziyyət**, eyni anda həm qavrayış üçün süzgəc, həm də hərəkətlər üçün stimül kimi xidmət edir. Onlar çox halda özündən bu və ya digər inanc və ya ümumiləşdirmə üçün mənbə və ya əsası bildirir və bu inancın dəstəklənməsi üçün xərclənən emosional enerjini müəyyən edir.

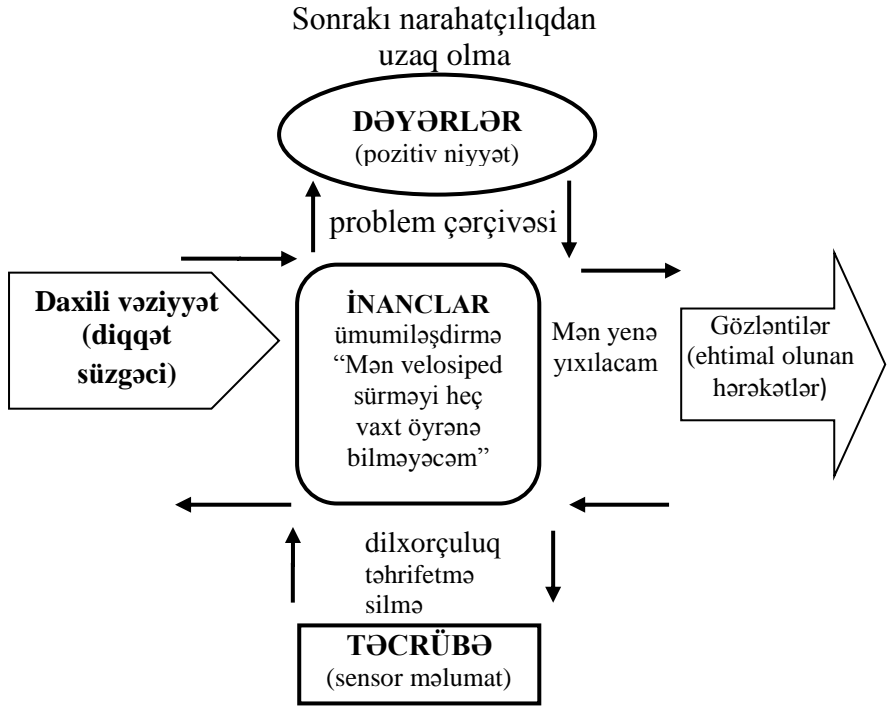
Həyat təcrübəsinin fərqli hissələri arasında qarşılıqlı əlaqələri Riçard Bendlerin “reallıq pərdəsi” adlandırdığı təcrübə formalaşdı-

rır. İnanclarımızın funksiyası bizim “dünya xəritəmizə” daxil olan əsas hissələr arasında açar əlaqələri yaratmaqdan ibarətdir (şək. 35). Məsələn, velosiped sürməyi öyrənən uşaq təssəvvür edin. “Mən öyrənə bilərəm” müsbət inancı öyrənmənin əsasında yerləşən əsas dəyərləri məsələn, “əylənmə” və “özünü təkmilləşdirməni” “özünə əminlik” daxili halı və “məndə hər şey daha yaxşı alınacaq” gözləntisi ilə bağlana bilər. Nəticədə, hətta uşaq velosipeddən davamlı yıxılırsa, belə onda yeni cəhd üçün motivasiya və stimül yaranacaq. O, tarazılığı uzun müddət saxlamağı öyrənən kimi bu, “Mən öyrənə bilərəm” ümumiləşdirməsinə və həmçinin özündən razılıq halını, yeni uğurların gözləntisini, əylənmə dəyərlərini və özünü təkmilləşdirməni möhkəmləndirəcək.



Şəkil 35. İnanclarımız hiss, dəyər, daxili hal və gözləntiləri əlaqələndirən ümumiləşdirmə və gerçəkliyi ifadə edir

Sağlam inanclar bu meyarların hamısı ilə öz əlaqələrini qoruyub saxlayır. İnanclarımız, təbii yolla dəyərlərimiz, gözləntilərimiz və daxili vəziyyətimizin dəyişməsilə, eləcə də, yeni təcrübənin qazanılması sayəsində dəyişir və yenilənir.



*Şəkil 36. Məhdudlaşdırıcı inanclar problem çərçivəsi yaradır*

Bu komponentlərin hər birində olan istənilən dəyişiklik nəticəsində məhdudlaşdırıcı inancların yaranması neqativ fikrin və ya problem çərçivəsinin əmələ gəlməsi ilə nəticələnir. Yaranmış olan məhdudlaşdırıcı inanclar sistemin bir elementinə və ya hamısına təsir göstərmək gücündədir. Tutaq ki, nümunədə verdiyimiz uşağın velosiped sürməyi çoxdan öyrənmiş olan qardaş və ya bacısı var. Bu fakt öyrənməyə olan motivasiyanı gücləndirdiyi kimi kiçik uşağın böyük qardaşının nailiyyətləri ilə müqayisədə öz uğurlarını neqativ qiymətləndirməsi üçün də əsas ola bilər. Bu uğurlar uşağın

gözləntilərinə uyğun gəlmədiyinə görə, o şəraitə məyusluqla nəticələnəcək problem və ya səhv çərçivəsində qavramağa başlaya bilər. Neqativ daxili vəziyyət təkcə xoşagəlməz hiss deyil o cümlədən uşağın uğur qazanmasına və onun tez-tez velosipeddən yığılmasına səbəb ola bilər. Beləliklə, uşaqda “öz-özünə peyğəmbərlik” üçün əsas olan “mən yenə yığılacam” gözləntisi formalaşa bilər. Sonda uşaq daimi olan narahatçılıq və məyusluqdan qaçmaq üçün “mən heç vaxt velosiped sürməyi öyrənməyəcəm” inancını qəbul edə və hətta bir daha velosiped sürməyi öyrənmək cəhdindən imtina edə bilər.

Məhdudlaşdırıcı inanc və ümumiləşdirmələr əsasında yaradıldığı fikir və hisslərlə əlaqəni qoruyub saxlayanda informasiyanın təhrif olunması və silinməsi, yeni təcrübənin qazanılması, daxili yaşantıların və gözləntilərin dəyişməsi nəticəsində yenilənir və ya təsəhh edilir. Bu və ya digər ümumiləşdirməyə uyğun gəlməyən yeni məlumat və ya əks nümunələr uyğun məhdudlaşdırıcı inancın yenidən nəzərdən keçirilməsini məcbur edir.

“Mən velosiped sürməyi bacarmıram” kimi ümumiləşdirilmiş qənaətə gələn uşaq, sonradan öyrənmək cəhdləri ilə bağlı dəstək və güvən alarsa, (öz “məğlubiyyətlərini” “əks əlaqə” kimi qəbul etməyə qadirdirsə), onda o, zaman-zaman velosipeddə tarazılığı saxlamağı öyrənəcək və müəyyən uğurlara nail ola biləcək. Bu, bir qayda olaraq uşağı növbəti fikirə gətirir: “Ola bilsin ki, mən nəyəsə qadiram”. Uğurun möhkəmləndirilməsi hesabına uşaq əvvəlki inancını yenidən çərçivələyir və nəticədə öz qabiliyyətinə “inanmağa hazır” olur və məhdudlaşdırıcı kimi görsənən inanclarına şübhə etməyə başlayır.

### *Düşüncə virusları*

Məhdudlaşdırıcı inanclar problemi, “səhv” və ya “mümkünsüzlük” çərçivələrinə yerləşdirilmiş olan informasiyanın ümumiləşdirilməsi, silinməsi və təhrif olunması əsasında yaranır. Əgər belə inanclar fikir, dəyər, daxili vəziyyət və gözləntilərdən asılı olmayaraq, mövcud olanlardan əmələ gəlibsə, bizi daha çox məhdudlaşdırır və daha çətinliklə dəyişikliyə məruz qalır. Belə hallarda inanc realıq haqqında mücərrəd “həqiqət” kimi qəbul oluna bilər. Bunun nə-

ticəsi olaraq insanlar artıq inanca, təcrübi ərazimizin hansısa sahəsində səmtini göstərməyə xidmət edən “xəritə” kimi deyil, “ərazi”-nin özü kimi baxırlar. Əgər məhdudlaşdırıcı inanclar təcrübəmiz əsasında yox, ətrafdakıların bizə sırıdığı inanclar əsasında yaranıbsa, onda vəziyyət daha da çətinləşə bilər.

NLP-nin təməl müddəası belədir: hər bir insanın özünəməxsus “dünya xəritəsi” var. İnsanların “xəritəsi” mənşəyinə, ictimai mənsubiyyətinə, mədəni inkişaf səviyyəsinə, peşəkar vərdişindən, bacarığından və şəxsi həyat tarixindən asılı olaraq, bir-birindən xeyli dərəcədə fərqlənir. NLP-də insanlara onların xəritələri arasındakı fərqi nəzərə alaraq özünü necə aparmalarına xüsusi diqqət yetirilir. Bizim həyatda həll edəcəyimiz əsas məsələ öz “dünya xəritəmizi” ətrafdakıların xəritələri ilə düzgün əlaqələndirə bilməkdir.

Məsələn, insanlar bədəninin sağalma qabiliyyəti, həmçinin özünün və başqalarının müalicəsi üçün nə etməyin lazım olduğu ilə bağlı fərqli inanclara sahibdirlər. Uyğun olaraq bu sahədə nə etməyin mümkünlüyü və müalicənin nə demək olması ilə bağlı xəritələr mövcuddur. Bəzən belə xəritələr imkanlarımızı xeyli dərəcədə məhdudlaşdırır və bu da inancların toqquşmasına və konfliktinə səbəb olur.

“Metastazlı döş xərçəngi” diaqnozu qoyulmuş qadın, sağalma üçün bədənə düşüncə vasitəsilə təsir göstərməyin yollarını müəyyən etməyə başladı. Qadını müalicə edən cərrah ona “psixika vasitəsilə sağalma haqqında olan mənasız sözlər, adamı dəli edən cəfəngiyatdan başqa bir şey deyil” fikrini söylədi. Qadının şəxsi təcrübəsi isə ona tam fərqli olan inanc formalaşdırmağa imkan verdi. Ancaq cərrah, müalicə həkimi olduğu üçün onun inancları xəstə qadının qəbul etdiyi qərara ciddi təsir göstərdi. İstər-istəməz qadın, həkimin inancını onun şəxsi inanc sisteminə təsir edən faktor kimi qəbul etməli oldu (eyni ilə əgər insan onun yanında infeksiya daşıyan xəstə varsa, onda xəstəliyə yoluxma təhlükəsilə üz-üzə qalır).

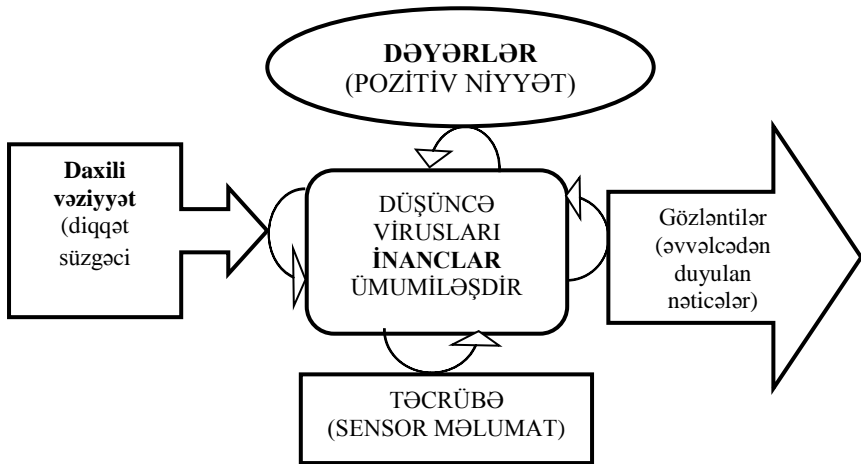
Fikir verin, həkimin problem çərçivəsində ifadə olunan inancı heç bir müsbət istək, daxili hal və ya hər hansı sensor məlumatlarla bağlı deyildi. Onunla heç bir gözlənilən və arzuolunan nəticə bağlı deyildi. İnanc, “fakt” kimi təqdim olunmuşdu. Deməli, onun ədalətlik və ya faydalılığını qiymətləndirmək asan deyildi. Qadın, hə-

kimlə ya razılaşmaq (və deməli məhdudlaşdırıcı inancı qəbul etmək) ya da müalicəsi üçün arzuolunmaz nəticələrə gətirə biləcək mübahisə etmək məcburiyyətində qalmışdı.

Bu cür inanc ələxusus da düzgün dünya xəritəsi kimi təqdim olunduğu halda “düşüncə virusu”na dönmək gücünə malikdir. Düşüncə virusları sağalma və ya özünü kamilləşdirmə yolunda ciddi maneələrə səbəb ola bilən ayrıca məhdudlaşdırıcı inanclar kateqoriyasını ifadə edir.

Əslində düşüncə virusu inanc üçün kontekst və tapşırıq yarıdan, onun “ekolojiliyini” müəyyən edən metastrukturdan kənarında mövcuddur (şək. 37). Yeni təcrübənin yığılması ilə yenilənmə və ya düzəliş məruz qalan adi məhdudlaşdırıcı inancdan fərqli olaraq düşüncə virusları deyilməmiş ehtimal üzərində qurulub (bir qayda olaraq onların rolunu digər məhdudlaşdırıcı inanclar oynayır). Belə halda düşüncə virusu daha geniş reallığa xidmət etmək əvəzinə özünü təsdiq edən “reallıq” olur.

Beləliklə, düşüncə virusları qəbul edilən informasiya və ya yeni təcrübənin verdiyi zidd nümunələrin hesabına düzəliş və ya yenilənməyə çətinliklə məruz qalır.



*Şəkil 37. Düşüncə virusu onun qurulduğu digər koqnitiv proses və təcrübədən ayrı mövcud olan inandır*

Düşüncə virusları ilə mübarizə aparmaq üçün onların əsaslandığı digər inanc və ehtimalları çox güman ki, identifikasiya etmək ya da dəyişdirmək lazımdır (onların bütövlüyünü təmin edənləri). Ancaq bu və ya digər daha güclü ehtimal və inanclar heç də hər zaman inancın üst strukturunda nəzərdən keçirilmir.

Yuxarıda qeyd edilən qadın həkimin yanında tibb bacısı işləyirdi. Qadını axmaqlıqda günahlandıran cərrahdan fərqli olaraq, həkim qadını yanına çağıraraq dedi: “Əgər siz, həqiqətən də, ailənizin qayğısına qalırızsınız, onda sizə onları hər cür vəziyyətə hazırlamalısınız”. Baxmayaraq ki, bu cümlə cərrahın sözlərindən daha az aqressiv idi, amma o da potensial olaraq daha təhlükəli düşüncə virusuna çevrilə bilərdi. Bu cümlənin mənasının böyük hissəsi deyilməmiş, güman edilən qaldı. Ona görə də “bu sadəcə bir şəxsin fikridir”i dərk etmək daha çətin oldu. İstər-istəməz fikirləşməyə başlayırsan: “Bəli, mən öz ailəmin qayğısına qalırım. Xeyr, mən ailəmi hər şeyə hazır etməmiş getmək istəmirəm”. Ancaq deyilməyən, yuxarıda görünməyən o idi ki, “hər şeyə hazır etmək” “ölmək” deməkdir. Bu fikrin ilkin ismarıcı budur ki, “siz öləcəksiniz”. Onun mənası budur ki “boş-boş şeylərlə məşğul olmağı dayandırın və ölümə hazırlaşmağa başlayın”, yoxsa bu sizin ailəniz üçün daha ağır olacaq. Əgər siz həqiqətən də öz ailənizin qeydinə qalırızsınız, siz sağalma cəhdlərini dayandırmalısınız, əks təqdirdə ailə üzvlərinizi “hər şeyə” hazırlaya bilməyəcəksiniz.

Bu ifadə də əks olunan xüsusi təhlükə özünü yaxşı, sevən ana kimi aparmağın yeganə “düzgün” yolu ölümə barışmaq, özünüzü və ailənizi qaçılmazla hazırlamaq fikrinin olmasıdır. Güman edilir ki, ölümün aşkar yaxınlaşdığı halda insanın itirilmiş sağlamlığını qaytarma cəhdləri onun öz ailənizə qarşı eqoist və məsuliyyətsiz münasibətindən xəbər verir, yalançı ümid doğurur, potensial olaraq maliyyə sərfi tələb edir, qəm və məyusluq gətirir.

Bu cür düşüncə virusları, fiziki virus orqanizmi kompüter virusunun isə kompüter sistemini yoluxduraraq qarışıqlığa və funksiyaların pozuntusuna gətirdiyi kimi təfəkkür və sinir sistemini sıradan çıxartmaq gücünə malikdir. Bir virusun hesabına kompüter və

ya bütöv şəbəkənin proqram bazası dağıdıla bildiyi kimi, insanın əsəb sistemi də düşüncə virusu ilə “yoluxa” və onlar tərəfindən dağıdıla bilər.

Bioloji nöqtəyi nəzərdən virus genetik materialın kiçik bir hissəsidir. Genetik kod, orqanizminin fiziki “proqramıdır”. Virus – proqramın natamam hissəsidir. Əslində o canlı varlıq deyil, ona görə də virusu öldürmək və ya zəhərləmək mümkün deyil. Virus, uyğun immunitetə malik olmayan “sahibinin” hüceyrəsinə daxil olaraq onun icazəsi olmadan onun üçün “ev” olur və hətta virusun inkişaf etməsinə və nəsil verməsinə kömək edir.

Bakteriyalar viruslardan fərqli olaraq canlı hüceyrədirlər. Bakteriyaları antibiotiklərlə öldürmək olar. Ancaq viruslara qarşı antibiotiklər gücsüzdürlər. Bakteriyalar özləri hüceyrə olduğundan onlar bizim orqanizmin hüceyrələrini əzmək və onlara “daxil olmaq” gücündə deyillər. Onlardan bəziləri parazitdirlər və çox artaraq ziyan vururlar. Ancaq bakteriyaların çoxu orqanizm üçün lazımlı və vacibdirlər, ələxüsus da həzm üçün.

Kompüter virusu da bütöv və bitmiş proqram olmadığına görə biolojiyə oxşardır. O kompüterin hansı hissəsinə aid olduğunu, hansı yaddaşın onun üçün açıq və ya təhlükəsiz olduğunu, bir sözlə, kompüter “ekolojiyyə” haqqında “təsəvvürə” malik deyil. Virus, digər proqram təminatı ilə bağlı şəxsi identikliyi qəbul etmir. Onun əsas məqsədi çoxalmaq, özü kimilərini artırmaqdır. Virus digər proqramların və məlumatların sərəhdələrini tanımadığına görə o informasiyanı pozaraq özü ilə əvəz edir və hamıdan yuxarıya yazılır. Bu kompüterin işini pozur və ciddi sərəhlərə gətirir. Düşüncə virusu, bu virusların hər iki növünə oxşayır. Tam təbii yolla bizim ideya və inanclarımızın geniş sisteminə daxil olan və onu dəstəkləyən mükəmməl, bütöv fikirlərdən fərqli olaraq düşüncə virusu qarışıqlıq və ya konflikt yaradır. Öz-özlüyündə fikir və inanclar heç bir gücə sahib deyil. Onlar üzərindən hər hansısa hərəkət gerçəkləşdirilərsə dərhal “canlanırlar”. Bu və ya digər inancını həyata keçirməyi qərara aldıqda və öz hərəkətlərini bu və ya digər fikirlə razılaşdırdıqda insan həmin inanca “can verir” onu hərəkətə gətirir.



Məsələn, bizim əvvəl qeyd etdiyimiz qadın proqnoz verilən müddətdən 12 il çox yaşadı. Ona görə ki, o öz həkimlərinin məhdudlaşdırıcı inanclarını bölüşmədi. Birlikdə işlədiyi həkim ona ən yaxşı halda 2 il yaşayacağını real olaraq isə aylardan, hətta həftələrdən söhbət gedirdi. Qadın bu işi buraxdı və daha 12 il xərçəngin hər hansı bir əlaməti olmadan yaşadı. Onun işdən getməyindən bir neçə il sonra onun keçmiş həkim direktoru xəstələndi (bir sözlə, onun özündən daha yüngül formada) və öz həyatını sui-qəsdlə bitirdi. Bundan əlavə ya o öz yoldaşına həmin şeyi etməyə müvəffəq oldu, ya da ki o, sadəcə onu öldürdü (həqiqəti elə də müəyyən etmək mümkün olmadı). Niyə? Güman ki, həkim ölümünün qaçılmaz olduğuna inanırdı və “yoldaşını hazırlıqsız saxlamaq” istəmədi.

Bu hekayədən əldə ediləsi nəticə budur ki, düşüncə virusu, QİÇS virusu kimi insanın asanlıqla ölümünü gətirə bilər. O öz sahibini öldürə bilər və ətrafdakı “yoluxanlara” ziyan vura bilər. Xatırlayın nə qədər insan “etnik təmizləmə” və “müqəddəs müharibələr” nəticəsində qətlə yetirilib. İstisna deyil ki QİÇS virusunun ziyanvericiliyinin çox hissəsini onu müşayiət edən virus fikirlər təşkil edir.

Bu heç də o demək deyil ki, bizim qəhrəmanımızın həkimi pis adam idi. NLP nöqtəyi-nəzərdən problem onda deyildi inancda və “virus” da idi. Əslində bu inanc nöqtəyi-nəzərdən həkimin özünə qəsdinə xarakterin mütləq bütövlük aktı kimi də baxmaq olar. Tənqidə, onları bölüşən insanların deyil, ancaq inancların ehtiyacı var.

Düşüncə virusunu öldürmək mümkün deyil, onu ancaq müəyyən etmək, neytrallaşdırmaq və ya digər sistemdən ayırmaq olar. İdeya və ya inancı öldürmək mümkün deyil, çünki onlar canlı orqanizm deyildir. Hətta bu və ya digər ideya və ya inanc əsasında hərəkət edən insanın öldürülməsi, ideya və ya inancı öldürmür. Yüz illik müharibələr və dini təqiblər bunu sübut etdi. (Kimyaterapiya, prinsipi etibarilə müharibəyə oxşayır: o xəstəliyə yoluxmuş hüceyrələri öldürür, ancaq bədəni sağaltmır və onu virusdan qorumur – və çox təəssüf ki, “dinc əhali arasında” yəni ki, orqanizmin sağlam hüceyrələrinin çoxu məhv olur) Məhdudlaşdırıcı inanclar və düşüncə virusları ilə eynilə orqanizmin fiziki virus və ya kompüterin proqram

virusu ilə mübarizə apardığı kimi mübarizə aparmaq lazımdır: virusun müəyyən edilməsi, ona qarşı “immunitetin” yaradılması və onun sistemdən sıxışdırılaraq çıxarılması.

Viruslar təkcə “zəif”, “axmaq” və ya “pis” olan insan və ya kompüterləri zədələmirlər. Viruslar əvvəlcə özlərini mövcud sistemə uyğun və ya onun üçün tam təhlükəsiz kimi apararaq elektron və ya bioloji “sahiblərini” aldadırlar. Məsələn, insanın genetik kodu həmçinin proqram müxtəlifliyidir. O “A və B varsa, onda C etmək lazımdır” və ya “Əgər nəsə AAABACACADAE strukturuna malikdirsə, onda o, orada və orada yerləşib” prinsipi üzrə işləyir. İmmun sisteminin funksiyalarından biri – bizim orqanizminizin fərqli hissələrinin kodunu və ona daxil olan maddələri sağlamlıq və “üzvilik” məsələsini yoxlamaqdır. Əgər bu və ya digər substansiyaların varlığı təsdiq olunmursa, immun sistemi onları “qovur” və ya yenidən emala göndərir. Virus (məsələn, QİÇS virusuna) orqanizm və immun sistemini aldatmaq ona görə müvəffəq olur ki, onun strukturu çox halda bizim hüceyrələrin kodları ilə oxşardır (hüceyrə səviyyəsində “quruluş və aparmanın” müxtəlifliyi). Faktiki olaraq QİÇS’dən əziyyət çəkən yeganə canlı varlıq insanlar və şimpanzedir. Çünki onların genetik strukturu elə quruluşa (virusun quruluşuna yaxın) malikdir ki, virus ona “uyğunlaşa” və orqanizmi yoluxdura bilər.

Nümunə üçün təsəvvür edək ki, insanın individual genetik kodu “AAABAVACAÇAE” quruluşuna malikdir. Virus, hardasa individual genetik kod quruluşunu xatırladan “AAABAOARAQAE” quruluşuna malik ola bilər. Əgər ilk 5 hərfi yoxlasaq, immun sistemi kodları identik hesab edib virusu orqanizmə buraxacaq. Virusun orqanizmi və immun sistemini aldatma vasitələrindən biri də orqanizmə ziyansız zülal qılafları ilə daxil olmadır (“Troya atı” prinsipi). Bu halda immun sistemi hiyləyə şübhə etməyəcək.

Yuxarıda qeyd olunan həkimin də qeydində oxşar xüsusiyyətlər var: “Əgər siz, həqiqətən də, öz ailənizin qayğısına qalırızsınız, onda siz onları hər şeyə hazırlamalısınız”. İlk baxışda bu fikirdə ziyanverici heç nə yoxdur. Bundan əlavə o elə bil müsbət dəyərlərə – “ailə qayğısı” və “hazırlıq halı”na uyğundur. Bu inancı ölümcül

edən müvafiq qeydin tələffüz edildiyi kontekst və o fikrin deyilməyən lakin nəzərdə tutulan sətiraltı mənasıdır.

Xatırlamaq vacibdir ki, virus – daxil olduğu sistemə münasibətdə bioloji, kompüter və ya psixi intellektə malik deyil. İnançın ifadəsi – sözlərlə əlaqələndirilərək dəyərlər, daxili vəziyyət, gözlənti və hisslər vasitəsilə həyat əldə edənə kimi sadəcə olaraq söz yığıdır. Oxşar qayda ilə bioloji virus, ancaq o zaman ziyanverici olur ki, orqanizm onu içəri buraxır və “özününkü” kimi qəbul edir. Çox güman ki, hər birimiz zökəm və ya soyuqdəymə virusunun təsirinə məruz qaldığımız, lakin orqanizmin müdafiəedici qüvvələrinin oyaqlığı hesabına xəstələnmədiyimiz hallar çox olub. Əslində vaksinlər, insanın immun sistemini bu və ya digər bioloji virusu müəyyən etməyi, eləcə də, həmin virusu orqanizmdən necə qovmağı öyrədir. İmmun sistemi virusu necə öldürməyi bilmir (çünki virusu öldürmək mümkün deyil). Məlumdur ki, immun sistemimizə daxil olan “T-qatil – hüceyrələr” virusa yoluxmuş hüceyrə və toxumaları dağıtmaq gücündədir. Ancaq kimyaterapiyada olduğu kimi mübarizə səbəblə yox, simptomlarla aparılır. Yaxşı immunitet ilk əvvəl hüceyrələrə yoluxmağa imkan verməyəcək. Məsələn, virus əleyhinə olan kompüter proqramı kompüterin hissələrini məhv etmir. Əksinə o virus proqramını müəyyən edir və onu yaddaş və ya diskdən silir. Çox zaman viruslardan müdafiə proqramı kompüteri tam təhlükəsiz etmək üçün sadəcə olaraq “yoluxmuş” diski söndürür.

Uşaq oxumağı öyrənərkən tədricən hərfləri tanımaq bacarığını inkişaf etdirdiyi kimi immun sistemi də tədricən virusların genetik kodunun fərqli strukturunu ayırd etmək bacarığını təkmilləşdirir. O virus proqramlarını daha çox ehtiyatlı və dərindən yoxlayır. Əyani nümunə: Biz demək olar ki, su çiçəyi xəstəliyinə səbəb olan virusları öldürmədən onları yer üzündən silmişik. Onlar indi də bizi əhatə edir. Biz sadəcə olaraq insan orqanizminin immun sisteminin bu virusları müəyyən etməyi öyrənmə vasitəsinə yaratmışıq. Zərdab (vaksin) orqanizmə dərk etmək imkanı verir: “Aha, bu virus yaddır” – və bundan artıq bir şey deyil. Zərdab virusu öldürmür, ancaq immun sisteminə nəyin orqanizmin bir hissəsi olduğunu, nəyin isə yad olduğunu və ondan necə xilas olmağın yolunu müəyyən etməkdə kömək edir.

Eyni ilə kompüter diskində fayl seçimi və onu “zibil qutusu-na” ötürmək “virus ilə mübarizə” və “virusun məhv edilməsi” terminlərindən çıxış edərək desək, daha qərarlı hərəkətdir, amma olduqca az sərtidir. Bu prosesdən tək-cə kompüterin müdafiəsi üçün deyil, o cümlədən köhnəlmiş məlumatları silmək və köhnə proqramları yeni versiyaya ilə əvəz etmək üçün də istifadə olunur.

Aydındır ki hər bir məhdudlaşdırıcı fikri “silməyə” çalışmaq lazım deyil. Əslində, öncə, bu və ya digər halın müsbət niyyətini və mənasını müəyyən etmək lazımdır. Çoxları özlərinə zəhmət verib vəziyyətə diqqət yetirmir və onu təhlil etmədiyi üçün xəstə simptomlardan sadəcə qurtulmağa can atır və bu halda çoxlu çətinliklə qarşılaşırlar. Çox halda “virusu” tanıyıb ayırd etmək üçün müəyyən müdriklik tələb olunur.

“Düşüncə virusundan” sağalmaq üçün yeni nöqtəyi-nəzər və alternativ variantların axtarışı üçün mental xəritələri dərinləşdirmək və zənginləşdirmək lazımdır. İnsanlar oxşar xəritələr yaratmaq gücündə olmadığı üçün müdriklik, etika və “ekolojilik”, “düzgün” və “dəqiq” xəritələrin var olmasının nəticəsi deyil. Çox güman ki, bizim işimiz yaşadığımız dünyada dünyanın və özümüzün sistemli xarakter və ekologiyani əks etdirən maksimal əhatəli xəritəni yaratmaqdır. Dünya modelinin genişlənməsi və zənginləşməsi ilə insanın şəxsi identifikasiya və missiyasının qəbulu da genişlənir.

Orqanizmin immun sistemi – onun fiziki identifikasiyasının bütövlüyünü qoruyub saxlamaq üçün alətdir. İmmunlaşdırma prosesi immun sisteminin nəyin fiziki bədənin bir hissəsi olub-olmaması haqqında yeni məlumatlar əldə etməsi prosesidir. Oxşar şəkildə düşün-cə viruslarına qarşı immunlaşdırma, insanın inanc sisteminin onun psixoloji, “ruhi” identifikasiya və missiyasına olan münasibətinin aydınlaşdırılması, konqruentliyini və bütövlüyünü özündə birləşdirir.

Son olaraq “Dilin sehri” kimi texnikalar bizə məhdudlaşdırıcı inanc və düşüncə viruslarına kimyaterapiya yolu ilə deyil vaksinlər prinsipi üzrə işləməyə icazə verir. “Dilin sehri” qəliblelərində həyata keçən NLP-nin çoxlu ideya və texnikalarına bizim inanc sistemlərimizə müəyyən “düşüncə viruslarına” qarşı immunitetin yaradılması-

na kömək edən “zərdab” müxtəlifliyi kimi baxmaq olar. Bu fəndlər məhdudlaşdırıcı inanc və düşüncə viruslarını o mənada zərərsizləşdirir ki, insan yenidən əvvəlki dəyər, gözlənti, daxili hal və hisslərə bağlanmaqla təbii yenilənmə imkan verən kontekstə qaydır.

### *Ehtimallar*

Düşüncə virusunun yeni məlumat və ya əks nümunələr hesabına təbii olaraq yenilənməsinə və ya korreksiya olunmasına mane olan əsas faktorlardan biri inancın kifayət qədər böyük hissəsinin daxili mənadan əmələ gəlməsidir. İnançı dəyişmək üçün onların əsaslandığı digər fikir və inancları da müəyyən edib üst səthə çıxarıb araşdırmaq lazımdır.

*Ehtimal* – dərk edilməyən inanc və fikirlərə aiddir. Merriem-Vebster lüğətinə əsasən “güman etmək”(*presuppose*) “qabaqcadan fikirləşmək” və ya “məntiqi mühakimə və ya faktların ardıcılığını önləmək” deməkdir. *Suppose* termini latın dilindən alınmadır və hərfi mənası “altına qoymaq” mənasını verir – *sub* (“alt”) + *ponere* (“qoymaq”).

*Linqvistik ehtimallar* bu və ya digər fikri anlamaq üçün bu və ya digər informasiya və ya qarşılıqlı əlaqəni həqiqət kimi qəbul etmək vacib olan anlarda əhəmiyyət kəsb edir. Məsələn, bu ifadəni başa düşmək üçün: “Əgər sən terapevtin cəhdlərini alt-üst etməyi dayandırsan, biz daha çox uğura nail ola bilərik”. Güman etmək lazımdır ki, bu müraciətin edildiyi insan artıq terapevtin söylərini sərbətlənə etməyə cəhd göstərmişdir. Bu fikirdə həmçinin güman edilir ki, terapevt tərəfindən bəzi cəhdlər göstərilib və onların az bir qismi uğurlu olub. Eynilə “Onlar bizə zorakılığa əl atmaqdan başqa seçim saxlamır” ifadəsində güman edilir ki, həqiqətdən də digər alternativ mövcud deyil və qeyd edilən “onlar” bu alternativlərin varlığı və yoxluğunu müəyyən edir.

Həqiqi linqvistik ehtimalları əqli nəticə və gümanlardan ayırmaq lazımdır. Linqvistik ehtimal “güman” olmadan və ya hesaba alınmadan cümlə və ya ifadənin mənasını itirəcək ismarıcın bədə-

nində nəşə açıq həkk edilmiş faktoru bildirir. Məsələn, “Siz idmanla məşğul olmağı dayandırmısınız?” sualında “dayandırmısınız” sözü tərəf müqabilinin nə vaxtsa, idmanla məşğul olduğunu bildirir. “Siz, idmanla məşğul olursuz?” sualında belə ehtimal yoxdur.

Bu suallar belə nəticələri nəzərdə tutmur: “Danışan hesab edir ki, idmanla məşğul olmaq vacibdir” və ya “Danışan tərəf müqabilinin idmana münasibətindən xəbəri yoxdur”. Bu sualın əsasında olan ehtimaldır, ancaq onlar ona güman kimi aid edilməyib.

Növbəti fikirlərə baxaq:

- Hakimiyyət, dağıdıcı hərəkətlərdən ehtiyat etdiyi üçün nümayişçiləri qovdu.

- Hakimiyyət, nümayişçiləri dağıdıcı hərəkətlərin müdafiəsinə qalxdıqları üçün qovdu.

Hər iki cümlə “ehtiyat edirdilər” və “müdafiəsinə qalxdılar” sözləri istisna olmaqla tam identik tərkibə malikdir. Hansı sözün istifadə olunmasından asılı olaraq biz “onlar”ın ya “hakimiyyətə”, ya da ki, “nümayişçilərə” aid olduğunu təxmin edirik. Daha doğru olan belədir ki, hakimiyyət dağıdıcı hərəkətlərdən ehtiyatlanır, nümayişçilər isə belə hərəkətlərin tərəfində çıxış edirlər. Ancaq öz-özlüyündə bu nəticələr təsdiqi nəzərdə tutulmur; nəticəyə biz gəlirik. Hər iki cümlə yürüş keçirmək istəyən nümayişçilərin olduğunu bildirir.

Bu fikirlərin əsasında növbəti ehtimalı etmək olar: “Nümayişçilər və hakimiyyət – eyni qrup insan deyil”. Ehtimal, təsdiq olunan informasiyanın əsasında dayanan məntiqi nəticəyə aiddir.

Ehtimallar, fikir və əqli nəticə bu və ya digər inanc və ya ifadənin üst qatında aşkar olmadığından onları müəyyən etmək və onlarla birbaşa işləmək daha çətinidir. Yuxarıda göstərilən nümunədə iki həkimin xərçəngi olan qadına dediyi fikirlərdə onların inancını xatırlayın.

“Psixika vasitəsilə sağalmaq – haqqında olan hər bir məlumat adamı dəli edəcək cəfəngiyatdır”.

“Əgər siz, həqiqətən də, ailənizin qayğısına qalırızsızsa, onda siz onları hər şeyə hazırlamalısınız”.

Birinci fikirdə bütün əhəmiyyətli rəy və ümumiləşdirmələr cümlənin üst strukturuna yerləşdirilib (hətta bu niyyət, hiss, gözlənti

və daxili vəziyyəti yaratmış olan ümumiləşdirmə və rəy buraxılıbsa). Bərabərliklik kompleksi və səbəb-nəticə əlaqəsi haqqında olan fikri birbaşa rədd və ya inkar etmək olar. Belə ki, tərəf müqabil belə cavab verə bilər: “Bu heç də cəfəngiyyat deyil və mən ondan dəli olmayacam”.

İkinci fikirdə əsas ümumiləşdirmə və fikir cümlənin üst strukturunda özünü biruzə vermir və onları birbaşa rədd etmək olmaz. Bu fikrin, ifadənin birbaşa inkarı sizi nəşə buna oxşar olan bir şey deməyə vadar edəcək: “Mən ailəmin qayğısına qalmıram və onları heç bir şeyə də hazırlamayacam”. İfadə təkcə qərribə səslənməyəcək həm də həkimin sözlərini məhdudlaşdırıcı inanca çevirən ifadə olunmayan məhdudlaşdırıcı ehtimal və fikirlərə də cavab verməyəcək (yəni ki, siz mütləq öləcəksiniz. Odur ki, ən yaxşısı ölümə hazırlaşmaq və ətrafdakılara narahatlıq verməməkdir).

İkinci ifadəyə effektiv cavab vermək üçün üzə bütün fikir və ehtimalları üst qata çıxarmaq lazımdır. Ancaq o halda onları şübhə altına almaq və həmçinin ilk inancın əsaslandığı pozitiv niyyəti, gözlənti, daxili vəziyyət və yaşantıların refreyminqini keçirtmək, qiymətləndirmək və araşdırmaq olar.

İki həkimin pasiyenti olmuş qadın məsləhət üçün NLP – praktikə müraciət etdi və o da ona həkimlərin ifadəsinin arxasındakı müsbət niyyəti görməyi və sözlərin özünə deyil, həmin pozitiv niyyətə reaksiya verməyi bildirdi. Qadın qərara aldı ki, birinci fikirdə olan müsbət istəyk – “axmaqlıq etməməkdir”. Niyyyət, müsbət formada “müdrükəsinə, ağıllı və ehtiyatlı hərəkət etmək” kimi səslənirdi. Qadın qərara aldı ki, ən yaxşısı bir-birinə zidd olmadığı halda, bütün əlçatan müalicə vasitələrini yoxlamaqdır. Bundan əlavə o dərk etdi ki, cərrah heç də öz şəxsi təcrübəsində bütün psixosomatik metodları sınaqdan keçirib və onlara məyus olduğu üçün belə deməyib; o sadəcə olaraq peşəkar qəbullanma süzgəcinə əsasən hərəkət etmişdir. Əslində demək olar ki, o dediyi barədə heç bir təsəvvürə malik deyildi. Beləliklə, qadın belə qənaətə gəldi ki, psixosomatik müalicənin bütün vasitələrinin ağıllı və müdrük araşdırılması onun həkiminin neqativ inanc kimi görünən, lakin ifadə olunmayan pozitiv niyyətinə tam uyğun gəlir.

O, ikinci həkimin də söylədiyi ifadəyə eyni reaksiya verdi və qənaətə gəldi ki, onun belə deməkdə müsbət niyyəti “tale ilə barışmaq və ailəyə qarşı “ekoloji” hərəkət etmək” olmuşdur. Qadın dərk etdi ki, onun “taleyi” özünün və Tanrının əlindədir və onun həkimi (o bu halda nə fikirləşməyindən asılı olmayaraq) Tanrı olmadığına görə onun taleyini bilə bilməz. O qərara aldı ki, uşaqları ciddi xəstəlik ilə qarşıdırmaya “hazırlamağın” ən yaxşı vasitələrindən biri məyusluq və apatiyaya düçar olmadan onlara sağlamlığa konqruent və optimistik münasibət nümunəsi göstərməkdir. Əvvəldə qeyd edildiyi kimi ətrafdakı adamların hansı gözləntilərə malik olmasına baxmayaraq bu qadına sağalmaq nəsisib oldu.

Maraqlıdır ki, bizim virus və ehtimallarla bağlı qeydləri nəzərə alaraq qadına ilk irad tutan həkim bir neçə ay sonra yenidən həmin qadınla görüşdü. Onun çiçək açan görünüşünə heyran qalaraq dedi: “Allahım, siz məndən sağlam görünürsüz! Sizə nə kömək etdi?” O bilirdi ki, tibbi tərəfdən heç nə edilməyib, çünki çox gec idi. Qadın cavab verdi: “Mən bilirəm ki, siz psixoterapiyaya inanmırsız, ancaq mən sonda bu vasitəni yoxlamağı qərara aldım və ona görə də özünütləhil ilə çox məşğul oldum və öz-özümə necə sağaldığımı təsəvvür edirdim”. Həkimin növbəti reaksiyası belə oldu: “Əlbəttə ki, sizə inanmaq lazım gələcək, çünki mən dəqiq bilirəm ki, biz heç nə etmədik”. Həmin qadın doqquz il sonra həkimə xırda bir kosmetik əməliyyatla bağlı müraciət etdi. Mənim anam (*tərcüməçidən: söhbət Robert Diltsin anasından gedir*) danışdı ki, həkim ilk əvvəl özünü elə apardı ki, sanki ruh görür. Diqqətli yoxlanışdan sonra o, onun çiyinlərinə toxunub dedi: “Həkimlərdən uzaq gəzin”.

Mənim qeyd etdiyim kimi o biri həkim bir neçə il sonra ciddi xəstələndən sonra özünə qəsd etdi. O, şəxsi ehtimal və düşüncə virusunun qurbanı oldu.

Nəticəyə gələk. Cümləyə nə qədər çox ehtimal yüklənibsə, onun virusa dönmə təhlükəsi bir o qədər çox olur. Ancaq xatırlamaq lazımdır ki, heç də bütün viruslar ziyanverici deyil. Əslində müasir gen mühəndisləri bilərəkdən virusları yaradırlar ki, genləri “haçalasınlr”. Eyni ilə güman və ehtimallar da pozitiv ismarıcları ötürə bi-



lər. Linqvistik ehtimallar sadəcə olaraq birbaşa verbal təhlil prosesini çətinləşdirir.

Daha bir nümunə: birinci bölmənin əvvəlində biz həkimin öz pasiyentinə dediyi fikri göstərmişdik: “Qalanı sizdən asılıdır”. Bu ifadədə güman və ehtimallar verilib. Ələxüsus da növbəti ifadə ehtimal idi: “Sizin sağalmanızı sürətləndirmək olar və siz bunun üçün bütün lazımi bacarığa və hüquqa sahibsiniz”. Bu fikir pasiyentin hərəkətlərinə müsbət təsir göstərdi.

NLP-nin baniləri Bendler və Qrinder “Milton Eriksonun hipnotik patternləri” (*Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, M.D., 1975*) adlı kitabda əfsanəvi psixoterapevtin trans halı yaradaraq pasiyentlərə öz simptomları ilə daha səmərəli işləmələrinə kömək etmələri üçün linqvistik ehtimallardan necə istifadə etməsini təsvir edirlər. Birinci hissənin əvvəlində biz öz pasiyentinə növbəti sözləri deyən psixiatr haqqında danışmışdıq (özünü İsa Məsih hesab edən): “Mən belə başa düşürəm ki, sizin dülgərlik işində təcrübəniz var”. Bu Eriksonun müalicə məqsədi ilə ehtimalları tətbiq etdiyi nümunələrdən biridir. Çox halda müəyyən növ davranış və ya reaksiya növlərini nəzərdə tutan qeyd və ya ehtimalları edirdi:

“*Səni narahat edən məsələ barədə mənə indi danışmaq istəyirsən, yoxsa biraz az sonra?*” (Ehtimal edilir ki, insan onu narahat edən haqqında danışmaq istəyir. Qalan məsələ onun bunu *nə vaxt* edəcəyidir.)

“*Çox tez rahatlaşmayın*”. (Güman edilir ki, siz artıq rahatlaşsınız və sual sizin bunu hansı sürətlə etməyinizdədir.)

“*Bu əlamətlər aradan qalxdıqdan sonra görəcəksiz ki, sizin həyat tərzinizin məruz qaldığı dəyişikliklərin təsirini qoruyub saxlamaq necə də asandır*”. (Güman edilir ki, simptomlar yox olacaq. Bundan əlavə güman edilir ki, həyat tərzinin dəyişikliklərin təsirini saxlamaq asandır, sadəcə bunları görmək lazımdır.)

“*Siz yeni mərhələdə təlimdən həzz almağa hazırlaşdığınızdan indidən artıq bu həzzi dadmağı başlaya bilərsiniz*”. (Güman edilir ki, siz yeni mərhələdə öyrənməyə başlayacaq və bundan zövq alacaqsınız. Həmçinin güman edilir ki, siz onu dadacaqsız, sadəcə sual nə vaxt onu dadmağa başlamaqdadır).

### Tapşırıq

Növbəti sxemlərdən istifadə edib və boşluqları arzuolunan davranış və ya reaksiya növləri ilə tamamlayıb güman və ehtimal yaradılmasını məşq etmək olar:

Sən indi yoxsa bir az sonra etmək \_\_\_\_\_ istəyirsən?

Mütləq deyil ki, \_\_\_\_\_ çox tez edəsən.

Bitirdikdən sonra \_\_\_\_\_ dərk edəcəksən ki,

\_\_\_\_\_ necə asandır.

Belə ki, Sən \_\_\_\_\_ başlaya (bitirə) bilərsən.

### *Daxili referensiya (özünə istinad)*

İnancın düşüncə virusuna çevrilmə ehtimalını artıran ikinci əsas faktor bu inancın özünə qapanması və ya onda daxili referensiyanın olmasıdır. Daxili referensiya prosesi deyəndə hər hansı birinin özünə əsaslanması, yaxud özü ilə əməliyyat aparması başa düşülür. Daxili referensiyalı (və ya öz-özünə təşkil olunan) sosial və psixoloji sistemlər öz reallığını daxildə yaradılmış prinsip və qaydalar hesabına qururlar. İki güzgü arasında dayanıb bir güzgüdə, digər güzgünü görmək və ya birini müşahidə edəni müşahidə etmək daxili referensiyaya aid bir nümunədir.

Daxili referensiyalı prosesləri xarici referensiyası olan proseslərə qarşı qoymaq olar. Xarici referensiya ilə bağlı proseslər proses və sistem üçün xarici olan qaydalara əsasən, fəaliyyət göstərir və xaricdən gələn əks əlaqədən istifadə edir. Sağlam sistemlərdə adətən, daxili və xarici referensiya (istənilən başqa referensiya) arasında tarazlıq qorunur. Sistem və ya proses daxilində referensiyanın üstünlük təşkil etməsi patologiya və paradokslar yaradır. Belə ki, daxili referensiyalı insanlar olduqca eqosentrik və ya təkəbbürlü görünür. Daxili referensiyanın üstünlük təşkil etdiyi sistemin bioloji nümunəsi (və ya sistem hissəsi) onkoloji xəstəliklərdir. Böyümə və yayılma dərəcəsindən asılı olaraq onlar ətraf aləmi məhv edirlər.

### **Dövrələşmiş arqumentlər**

Daxili referensiya üzərində qurulan cümlələr çox halda özünə məxsus “dövrələşmiş məntiq” yaradır. “Müqəddəs kitab bizə Allahın

var olduğunu deyir və hər birimiz bu fikrin doğru olduğuna inanmalıyıq. Çünki müqəddəs kitab Allahın sözləri olaraq Allah tərəfindən göndərilmişdir” ifadəsi belə bir qapalı məntiq yaratmış və öz həqiqiliyini şəxsi məzmunu ilə əsaslandırır. Digər nümunə oğurlanmış olan mirvarinin öz ortaqları ilə bölən oğru haqqında olan hekayədir. Oğru, mirvarilərdən iksini soldakı tərəf müqabilinə, digər ikisini isə sağdakı tərəf müqabilinə verdikdə ortaqlarından biri deyir.

– “Necə olur ki, sənə üç mirvari düşür?”

– “Çünki burada başçı mənəm”.

Başqa birisi deyir “Bəs yaxşı sən niyə başçı sayılırsan?”

– “Çünki mirvaririni çoxu məndədir”.

Burada yenidən sübutun bir hissəsi digər hissəsini təsdiqləmək üçün istifadə olunur.

Bəzən daxili referensiya ilə bağlı fikirlər əsas sözlərin ifadələri müxtəlif hissələrin yüngülcə dəyişdirilməsi ilə maskalanır. Məsələn, “Söz azadlığının məhdudlaşdırılması cəmiyyət üçün faydalıdır, çünki özünüifadə azadlığına müəyyən sərhədlərin qoyulması cəmiyyətin xeyrinədir”. Əslində cümlənin mənası belə başa düşülür ki, “söz azadlığının məhdudlaşdırılması cəmiyyətə xeyir verəcək, çünki söz azadlığının məhdudlaşdırılması cəmiyyətə xeyir gətirəcəkdir”. Ancaq bu ilk baxışda gözə dəymir, çünki “söz azadlığının məhdudlaşdırılması” “özünüifadə azadlığına müəyyən sərhədlərin qoyulması”, “cəmiyyətə xeyir gətirəcək” isə “cəmiyyətin maraqlarına uyğun deyil” ilə əvəz olunmuşdur. Daxili referensiya ilə bağlı olan oxşar inanclar onların ekoloji və yaxud faydalılığını müəyyən edə biləcək ətraf metastrukturdan (yəni ki, digər hissə, dəyər, nəticə və ya daxili vəziyyətdən) kənarlaşdırılıb.

İnanclar daxili referensiya ilə birgə bu və ya digər verbal virusu yaratmaq gücündədir. Növbəti ifadə üzərində düşünün:

• *Mən səni nəzarət altında saxlayıram, çünki sən məni sona qədər oxumalısan.*

Bu psixolinqvistlərin dedikləri “viruslu cümlə”yə aid nümunədir (“düşüncə virusuna” qohum, ancaq identik olmayan). Fikir verin ki, onun tərkibinə xeyli sayda maraqlı fikir və ehtimallar daxildir.

Xüsusilə onu da qeyd etmək lazımdır ki, virus cümlələr üçün səciyyəvi olan xüsusiyyət onların özlərinin özlərinə istinad etməsi və təsdiq etməsidir. Belə cümlənin ünvanlandığı yeganə “ərazi” onun özüdür. Onu yoxlamalı olacaq digər informasiya mövcud deyil. İfadə, müəyyən dərəcəyə qədər ədalətli görsənir: biz ona yüklənən səbəb-nəticə əlaqəsini anlamaq üçün onu heç olmasa, axıradək oxumalıyıq. Ancaq o həqiqətənmə bizi nəzarət altında saxlayır? Bizə nəzarət edən bu “mən” kimdir? Cümlə şəxsi identifikasiyaya malik deyil, çünki bu sadəcə olaraq söz sırasıdır. İfadənin əsil müəllifi artıq həyatda olmaya bilər. Bizi nəzarət altında saxlayan odur? Və ümumiyyətlə hər hansısa nəzarətdən danışmaq olar? Niyə bu maraq, vərdiş və ya strategiya deyil? Və yenidən bu cümlənin metastrukturunun heç bir tipi ilə bağlı olmaması fakt onu özünüəsdiq edən edir.

### **Paradoks və ikili əlaqələr**

Daxili referensiya ilə bağlı fikirlər təkcə “dövrəlilik” deyil o cümlədən *paradoks* yaradaraq *özünü qanuni qüvvədən sala bilər*. Belə ifadəyə nümunə olaraq “Bu fikir doğru deyildir” klassik məntiqi paradoksunu misal göstərmək olar. Əgər bu ifadə doğrudursa, deməli, o doğru deyil; əgər o doğru deyilsə, deməli o doğrudur və s. Başqa bir yaxşı nümunə kənddə bütün kişilərin üzünü qırılan, lakin öz üzünü qırılmayan bərbər haqqında olan qədim tapmacadır. Bərbər üzünü qırır? Əgər o üzünü qırırırsa, onda o üzünü qırılmayan kişilər sırasına aid deyil, deməli özü özünü qırma bilməz. Əgər o özü öz üzünü qırımırsa, onda o özləri öz üzvlərini qırılmayanların sırasına daxildir və ona görə də özü özünün üzünü qırılmalıdır.

Daxili referensiya üzərində qurulan paradoksa aid olan üçüncü nümunə bu sualdadır: “Əgər Allah hər şeyi bacarırsa, onda o elə nəhəng daş yarada bilərmi ki, onu heç özü belə qaldıra bilməsin”.

“Heç kimi xeyrinə olamayan” şəraiti yaradan “ikili əlaqə” paradoksu: “Bunu etsən də axmaqsan, etməsən də axmaqsan”. İkili əlaqələrin çoxu müxtəlif səviyyələrdə baş verən prosesləri elə əlaqələndirir ki, sənə bir səviyyədə sağ qalmağın (təhlükəsizlik, şəxsiyyətin bütövlüyü və s.) üçün etməli olduqların, digər səviyyədəki sağ qalmanı (təhlükəsizlik, şəxsiyyətin bütövlüyü və s.) təhlükə altına

atır. “İkili əlaqə” anlayışını ilk müəyyən etmiş antropoloq Qreqori Beytsonun fikrincə, bu cür konfliktlər həm yaradıcılıq, həm də psixozun əsasında dayanır (bu insanın ikili əlaqəni dəf etməsi və ya onun əsarəti altında qalmasından asılı olaraq).

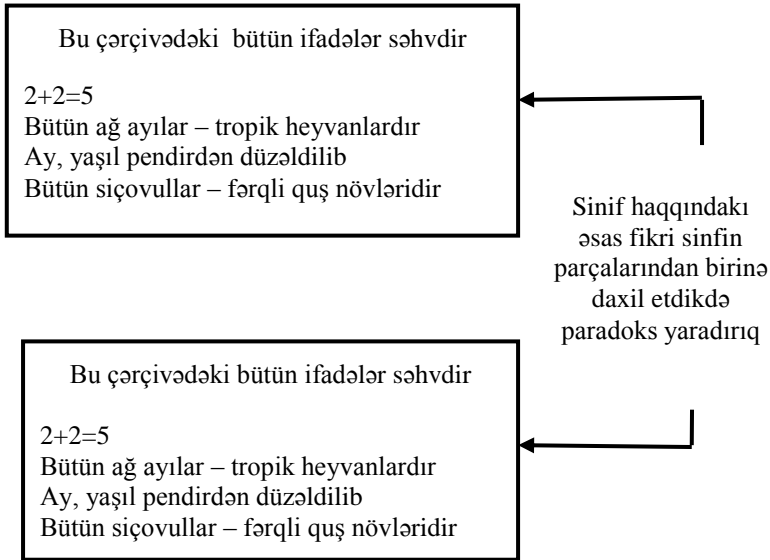
Bu mənada “Hiylə – 22” anlayışı ikili əlaqəyə aiddir. Terminin özü Cozef Hellerin eyniadlı romanından götürülüb (1961-ci ildə yazılıb, 1970-ci ildə ekranlaşdırılıb). Romanda təsvir olunan hərbi bürokratiyaya aid kədərli, ancaq gülməli olan parodiya İkinci dünya müharibəsi illərində ABŞ hərbi-hava qüvvələrinin bölmələrinin birində baş verir. Romanda, Yossarian adlı təyyarəçinin müharibənin dəhşətlərindən qaçmaq üçün göstərdiyi cəhdlərdən danışılır. Hərbi xidmətdən yayınmaq cəhdində olan qəhrəman “qapalı arqument” bildirən müəmmalı – “Hiylə-22” ilə qarşılaşır. Yossarian müəyyən edir ki, dəli olduğunu sübut etsə, hərbi uçuşlardan azad edilə bilər. Ancaq hərbidən psixi xəstəlik səbəbi ilə azad olmaq üçün hərbidən təxris olunma ilə bağlı ərizə verməlidir. “Hiylə” ondan ibarətdir ki, hərbidən çıxarılan ərizəsi verməklə insan ağı başında olduğunu təsdiq etmiş olur. Çünki heç bir sağlam insan həyatı ilə risk etmək istəməz. Uçuşlardan imtina etməklə Yossarian özünün psixi cəhətdən sağlam olduğunu təsdiq edir.

İkili əlaqələr çox halda “Hiylə-22” də göstərildiyi kimi paradoksalıq və dövrəlilik xüsusiyyətlərinə malik olduğu üçün çaşqınlıq və köməksizliyə bənzər hisslərə səbəb olur. Cadugərlər üzərində qurulan Salem məhkəmələrini xatırlayın. Məhkəmə vaxtı qadının cadugər olduğunu yoxlamaq üçün onun əl-ayağını bağlayıb suya atırdılar. Qadın sağ qaldığı təqdirdə onu cadugər elan edir və öldürürdülər. Batdığı halda isə ona bəraət verirdilər. Təbii ki ölümündən sonra.

Qısaca desək, daxili referensiya sistemin daxilində digər proseslərlə yaratdığı tarazılıq səviyyəsindən asılı olaraq, həm yaradıcılıq, həm də qarışıqlıq mənbəyi ola bilər. Daxili referensiya struktur və istifadə üslubundan asılı olaraq, həm patologiya, həm də ki, müdriklik törədə bilər.

## Məntiqi tiplər nəzəriyyəsi

Məşhur filosof və riyaziyyatçı Bertran Rassel daxili referensiyaya paradokslarına əsaslanan problemləri həll edərəkən “məntiqi tiplər nəzəriyyəsi” yaratmışdır. Qreqori Beytsona görə (*Steps to an Ecology of Mind*, p. 202) mərkəzi vəziyyət [məntiqi tiplər nəzəriyyəsi] bəzi siniflər və onun üzvləri arasında boşluğun olmasıdır. Sinif şəxsi üzv ola bilməz və onun heç bir üzvü bu sinif ola bilməz çünki sinif üçün istifadə olunan termin abstraksiyanın başqa səviyyəsini – sinif üzvləri üçün istifadə olunan terminlərdən fərqli digər *məntiqi tipi* bildirir. Məsələn, bioloji növ olan “kartof” özü-özlüyündə kartof deyil. Beləliklə, 38-ci şəkildə göstərildiyi kimi bu və ya digər sinfin üzvlərinə tətbiq olunan qayda və xarakteristikalar mütləq olaraq sinfin özünə tətbiq edilmir (ayrıca şəkildə kartofu təmizləmək və ya əzmək olar, ancaq “ümumiyyətlə kartofu” təmizləmək və ya əzmək mümkün deyil).



Şək. 38. Rasselın məntiqi tip nəzəriyyəsinə görə paradoks, sinif bu sinfin üzvlərinə aid edildiyi hallarda baş verir

Rasselin məntiqi tiplər prinsipi, daxili referensiyanı nizama salan mexanizmin başqa “səviyyə” fəaliyyəti üzərində qurulmuş olan yaradılış nümunəsidir. Bu növ mexanizmlər “ikinci səviyyədə kibernetika” adlandırılan öyrənmə predmeti olmuşdur. İkinci səviyyədə kibernetika çox halda “rekursiv” dövrə və proseslərlə bağlıdır (özü təşkil olunan sistemlərinə əsaslanan uyğun olaraq). Rekursiya özünə əsaslanan hərəkət və prosesin xüsusi əks əlaqə dövrəsinin təmsil edir və onlar xüsusi prosesin tərkib hissəsidir. “Danışığ haqqında danışığ”, “müşahidəçinin müşahidəsi”, “əks əlaqədən əks əlaqə” və s. – bütün bunlar daxili referensiyaya əsaslanan rekursiv prosesə aid nümunələrdir.

### *İnanc və ya ümumiləşdirmənin özünə tətbiq etmək*

“Özünə tətbiq et” kimi tanınan “Dilin sehri” qəlibi inancların bu və ya digər qaydalarını dərk edib yenidən qiymətləndirməsinə kömək etmək üçün daxili referensiyadan verbal istifadəyə dair nümunədir. İncanın özünə tətbiq edilməsi onun tərəfindən müəyyən edilən ümumiləşdirmə və ya meyarlara uyğun incanın qaydasını qiymətləndirməyi nəzərdə tutur. Məsələn, əgər insan “sözlərə inanmaq olmaz” inancı ilə yaşayırsa, onda bu inancı onun özünə qarşı belə tətbiq etmək olar: “Sözlərə inanmaq olmaz. Ona görə də ola bilsin ki, sən özün də öz dediklərinə inanmırsan”. “Ümumiləşdirmələr etmək olmaz”, – deyən insana belə cavab vermək olar: “Sən bu ümumiləşdirməni edərkən haqlı olduğuna əminsənmi?”.

İnanc və ya ümumiləşdirməni özünə tətbiq etməyin məqsədi – bu incanın ümumiləşdirməyə konkruent nümunə olduğunu bilməkdir. İnancların özünəməxsus “qızıl qaydası” belədir: “Ümumiləşdirmə, başqa ümumiləşdirmələrə qarşı özünə qarşı olduğu qədər ədalətlidir”. Məsələn, insan deyə bilər: “Xəritə ərazi deyil.. inancı özündə sadəcə olaraq, bir inancı əks etdirə bilər ki, bu yalnız xəritədir və inanmayın ki, bu reallıqdır”.

Məhdudlaşdırıcı incanın onun özünə tətbiq edilməsi çox zaman bu incanın yararlı olmadığı sahələri müəyyən edən paradoks

doğurur. Belə vəziyyəti xalq deyimi daha yaxşı ifadə edir: “dinsizin öhdəsindən imansız gələr”.

Düşüncə virusuna qarşı mübarizə üçün “özünə tətbiq et” qəlibindən istifadəyə dair ən yaxşı nümunə NLP üzrə seminar iştirakçısı ilə bağlı olan hekayədir. Bu cavan oğlan özünün səs tonundan daha çevik istifadə etməyi öyrənmək istəyərkən çox güclü daxili müqavimətlə rastlaşdı. Onun şəxsiyyətinin hansısa hissəsi bilirdi ki, səsin çevikliyini inkişaf etdirmək tam “ağlabatandır”, ancaq iştirakçıya elə gəlirdi ki, yeni variantlardan istifadə etmək olduqca gülünc görünür. Daxili mübahisə ona gətirdi ki, qəhrəmanımız məsələni həll etmək üçün cəhd edərkən çox utandı və çaşqınlıq keçirdi. Məyusluq təkcə onu deyil, onunla birlikdə tapşırığı yerinə yetirmək istəyən digər iştirakçıları da əhatə etdi.

Cavan oğlanın qarşılaşdığı problem, NLP təlimçilərinin diqqətini cəlb etdi. Onlar qərara aldılar ki, müqavimət patternini çaşqınlıq üzərində qurulan fəndlərdən birinin köməyi ilə dəf etsinlər. Onlar seminar iştirakçısından səsin çevikliyi ilə bağlı tapşırığın necə həll edildiyini nümayiş etdirməyi xahiş etdilər. Seminar iştirakçısı məsələni həll etməyə başlayanda daxili müqavimət və mübahisə başladı. Bu zaman təlimçilərdən biri dedi: “Mən başa düşürəm ki, siz səsinizin çevikliyini inkişaf etdirməyin tam *ağlabatan* olduğunu düşünürsünüz, ancaq *gülünc* görsənməyinizdən çox narahatsınız. İcazə verin sizin nəyə üstünlük verdiyinizi öyrənim – *ağlabatan gülünclük*, yoxsa *gülünc ağlabatanlıq*? Özünü itirən oğlan dərhal cavab verə bilmədi. Belə olan halda digər təlimçi yaranmış vəziyyətdən istifadə edərək əlavə etdi: “Təbii ki, sizin çaşqın olmanız tam *ağlabatandır*, çünki belə sualları vermək sadəcə olaraq *gülüncdür*”. Birinci təlimçi sözünə davam etdi: “Ancaq sizə elə gəlmir ki, *gülünc* suala reaksiya vermək *ağlabatandır*?” Onun partnyoru cavab verdi: “Təbii ki, ancaq bütün şərait bunun kimi *gülünc görsənəndə*, *gülünc* sual vermək tam *ağlabatandır*”. Birinci məşqçi dedi: “Siz *gülünc* şeylər danışırsınız. Mən hesab edirəm ki, bizim belə *gülünc* şəraitdə olmağımız tam *ağlabatandır* və ona *ağlabatan* şəkildə reaksiya vermək vacibdir”. İkinci məşqçi vurğuladı: “Mən bilirəm ki, mənim



sözlərim *gülünc* səslənir, ancaq fikirləşirəm ki, *ağlabatan* hərəkətləri etmək üçün *gülünc* olmağa məcburam. Faktiki olaraq bu şəraitdə *ağlabatan* hərəkətləri etmək *gülünc* olardı”. Sonra hər ikisi seminar iştirakçısına tərəf dönüb soruşdular: “Bəs siz necə fikirləşirsiniz?”

Tam olaraq çaş-baş qalmış cavan oğlan ilk əvvəl sakitcə onlara baxdı və sonra güldü. Seminarın aparıcıları: “Gəlin indi məşğələni yerinə yetirək” deyəndə iştirakçı hər hansı daxili müqavimət olmadan ondan tələb olunanları yerinə yetirə bildi. Hansısa mənada çaşqınlıq, sözlərin problemlı interpretasiyasına həssaslığı azaltmağa imkan verdi və həmçinin başqa meyarlar üzərində qurulan reaksiya seçmək azadlığı hədiyyə etdi. Gələcəkdə davranışın “ağlabatan” və ya “gülünc” olması haqqında söz düşəndə bu insan gülməyə və daha səmərəli olan başqa strategiyaların əsasında qərar qəbul edirdi.

Daha bir cavan oğlanın işgüzar sahədə problemləri var idi. O, daima özünə fiziki imkanından daha çox öhdəlik götürürdü. Onun motivasiyasını formalaşdırmaq strategiyasının müəyyən edilməsi göstərdi ki, müştəri, dost və ya tanış bizim qəhrəmanın nəsə edə biləcəyi barədə soruşanda cavan oğlan özünün həmin işləri yerinə yetirən obrazını yaratmağa başlayırdı. Əgər özünü iş arxasında görə bilirdisə, onda özünə deyirdi ki, bunu *etməlidir*. Hətta bu işlər hal-hazırda olan işlərin icrasına mane olurdusa belə onları yerinə yetirirdi.

Onda cavan oğlandan soruşdular ki, o özünü indi təsvir etdiyini *etməyən* kimi görə bilər? Bu insanın strategiyası əks istiqamətdə “açılmağa” başlayan anda həmin insanda dərin trans halı baş qaldırırdı. Cavan insan ilə məşğul olan NLP mütəxəssisi bu halda motivasiyanın formalaşdırılması strategiyası ilə bağlı daha səmərəli sınaq və əməliyyatları inkişaf etdirməyə kömək etdi.

“Özünə tətbiq et” qəlibinə aid ən yaxşı nümunə həyatı xilas edilən qadın haqqında İncildən gətirilən bir hekayədir (8: 3-11):

*Kitab əhli və fariseylər zina etmiş qadını gətirdilər və onu ortada qoyub dedilər: Bu qadın zinada tutulub; Musa isə belələrini qanunla daşlamağı tövsiyə edib: Sən nə deyirsən?*

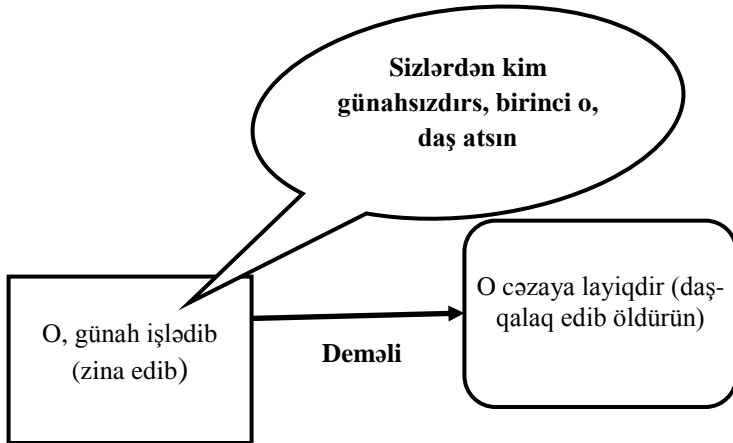
*İsa onlara diqqət etmədən aşağı əyilərək barmağı ilə torpaqda yazırdı. Ondan soruşmağa davam edəndə o təzim edərək dedi:*

*Sizlərdən kim bu günə qədər heç günah etməyibsə, qadına ilk daşı o atsın. Və yenidən başını aşağı əyərək torpaqda yazırdı. Və onlar bunu eşitdikdə vicdan əzabı ilə böyükdən kiçiyə kimi bir-bir getməyə başladılar; İsa və qadın ortada tək qaldılar. İsa təzim edərək qadından başqa heç kimi görməyib ona dedi: Qadın! Səni günahkar hesab edənlər hanı? Səni heç kim ittiham etmədi? O cavab verirdi: heç kim, Tanrı. İsa ona dedi: və Mən də səni ittiham etmirəm; get və daha günah etmə.*

İsanın “sizlərdən kim günahsızdırsa, ilk olaraq o, daş atsın” sözləri inancda ehtiva edilən dəyərlərin, dəyərin özünə tətbiq edilməsinə aid klassik nümunədir (şək. 39).

Bunun üçün İsa ilk əvvəl “zinanı” “günahla” “birləşdirdi” sonra isə kütləyə həmin meyarı və ondan çıxan nəticəni öz davranışlarına tətbiq etməyi təklif etdi.

Nəzərə alın ki, İsa inancın özünü şübhə altına almadı. Çox güman ki, onu çərçivədən çıxardı və nəticə olaraq insanlar qavrayış mövqeyini dəyişməyə və öz davranışlarını ona əlavə edərək mövcud xəritəni genişləndirməyə məcbur oldular.



**Şəkil 39.** *İsa Peyğəmbər tərəfindən qadının həyatını xilas etmək üçün «özünə tətbiq et» prinsipinin istifadə edilməsi*

### *Məsələ*

*Bu qəlibi şəxsi inanclarınızdan birinə tətbiq etməyə çalışın. Əvvəlcə əmin olun ki, siz bu inancı səbəb-nəticə əlaqəsi və ya bərabərləşdirmə kompleksi kimi tərtib edirsiniz:*

*İnanc: Mən \_\_\_\_\_ ona görə ki, \_\_\_\_\_ (inanc)*

*Məsələn: Mən ləng öyrənirəm, çünki mənə yeni olanı anlamaq üçün çox vaxt lazımdır.*

*(Bu inanc tərəfindən müəyyən edilən ümumiləşdirmə və ya meyara uyğun inancın qaydasını necə qiymətləndirmək olar? Hansı halda özünü təsdiq üçün nümunə (və ya istisna) olacaq?)*

*Məsələn: Sizə ləng öyrəndiyinizi başa düşməyiniz üçün nə qədər vaxt lazım oldu?*

*(Çox güman ki, əgər siz ləng öyrənməyinizə nəyin mane olduğunu anlamaq üçün vaxt ayırmasaydız, siz necə öyrənmək lazım olduğunu daha yaxşı anlayardız.)*

Bəzən inancı özünə tətbiq edə bilmək üçün fərqli fikirləşmək qabiliyyəti tələb olunur. Məsələn, əgər insan: “Bahalı olduğu üçün mən bunu özümə ala bilmərəm”, – deyirsə, cavab olaraq bu metafora lazım ola bilər: “Əgər sən bu inanca əməl edəcəksənsə, o sənə baha başa gələ bilər” və ya “Əminsənmi ki, sənə sərfəli imkandan istifadəyə mane olduğu halda da, sən bu inanca sadıq qalacaqsan?”.

Bənzəri olaraq əgər sizə deyirlərsə ki, “xərçəng” diaqnozu ölüm hökmünə bərabərdir” onda bu sözləri onların özünə belə tətbiq etmək olar: “Bu inanc, xərçəng kimi uzun illərdir ki, böyüyüb və yayılır; onun ölmək vaxtı deyilmi?”.

### *Metaçərçivələr*

Ümumiləşdirmənin özünə tətbiq edilməsi çox halda insanı şəxsi fikir və inancları ilə bağlı metamövqeyə çıxarır. NLP- də “metamövqe” anlayışı psixoloji dəyişiklik və böyümə proseslərini sadələşdirmək üçün daxili referensiya prosesini dəyişdirmə vasitəsidir. Meta mövqedə şəxsi fikir, davranış və qarşılıqlı hərəkətlərdən dissosiasiya (ayrılmaq) olmaq, onlar haqqında hərtərəfli düşünmək,

yeni qənaətə gəlib daha səmərəli hərəkət etmək olar. Meta mövqə, bizə inancın gerçəkliyin yeganə interpretasiyası deyil, yalnız “inanc” olduğunu dərk etməyimizə kömək edir.

Inancla bağlı metamövqeyə keçməyin birbaşa yollarından biri “metaçərçivə”dən istifadədir. Bunun üçün inancı davamlı, şəxsiyyətə yönəlmiş məzmununda qiymətləndirmək yəni ki *inancla bağlı inanc yaratmaqdır*. Məsələn, biz inana bilərik ki, hansısa inanc səhv və ya axmaqlıqdır. “Sən bunu sadəcə olaraq, məni sakitləşdirmək üçün deyirsən” ifadəsi başqa insan tərəfindən deyilmiş pozitiv fikri və ya qiymətləndirici rəyi dəyərsizləşdirmək məqsədilə metaçərçivədən istifadəyə aid olan bir nümunədir.

Inancı özünə tətbiq etməklə, metaçərçivələr arasında fərq ondadır ki, inancı özünə tətbiq edən zaman onun məzmunu (onun ifadə etdiyi dəyər və ümumiləşdirmələr) inancın özünün qiymətləndirilməsi üçün istifadə edilir. Metaçərçivələrin yaradılmasında başqa inancla bağlı inanc onun aid olduğu inancedən tam başqa məzmunla malik ola bilər.

Məsələn, ümumiləşdirməyə nəzər salaq: “Sağ qalmaq üçün güclü olmaq lazımdır”. Bu inancı özünə tətbiq etməklə təxmini olaraq belə ifadəni alırıq: “Maraqlıdır bu inanc kifayət qədər güclüdür mü ki, növbəti minillikdə də sağ qala bilsin?”. Metaçərçivələrin yaradılması üçün bizə təqribi, növbəti ifadə lazım olacaq: “Bu inanc daha çox əməkdaşlığın əhəmiyyətini və uğurlu sağ qalma çevikliyi qiymətləndirmək gücündə olmayan məhdud və patriarxal dünya görüşünün sürətinə oxşayır”.

Psixoterapiya və konsultasiyada inanclarla aparılan yayılmış iş strategiyalardan biri metaçərçivələrin yaradılmasıdır. Onun köməyi ilə insan öz inancını şəxsi, tarix və ya başqa sosial faktorları metaçərçivəyə yerləşdirir. Ziqmund Freydin psixoanaliz metodu, metaçərçivələrin klassik tətbiq nümunəsinə aiddir. Freyd pasiyentlərinin şikayətlərini öz şəxsi nəzəriyyələri çərçivəsinə yerləşdirərək izah edirdi. Freydin, siçovullarla bağlı fantaziyası olan pasiyentlə aparıldığı işi diqqətinizə çatdırırıq (“Siçovul insan” la bağlı əhvalat):

*Mən onu başa saldım ki, məntiq baxımdan o özünün bu xüsusiyyətlərinə görə cavabdehlik daşımır. Çünki bütün bu pis istəklər öz başlanğıcını uşaqlıqdan götürür və sadəcə olaraq onun şüursuzluğunda qalmış infantil xarakterin törəmələrini təmsil edir və o dərk etməlidir ki, mənəvi cavabdehlik uşaqlara qarşı tətbiq olunmur.*

Freyd şüursuzluğunda yığılıb qalmış olanları “infantil xarakterin törəməsi” kimi təqdim edərək öz pasiyentinin fikir və “pis istəklərinin” metaçərçivəsini dəyişdi. Deməli, Freyd çalışırdı ki, bu insan öz istək və arzularına görə günah hissi yaşamasin, çünki uşaqlar “mənəvi cavabdehlik daşıyırlar”.

Metaçərçivənin köməyi ilə insan şəxsi psixi prosesləri üzərində müşahidəçi mövqeyi tutur və bunun hesabına məhdudlaşdırıcı inancın təsirindən xilas olur.

### *Tapşırıq*

Bu patternin təsirini inanclarınız nümunəsində araşdırın. Sizi məhdudlaşdıran hansısa inanc, fikir və ya ümumiləşdirmə haqqında fikirləşin. Bu inanca yaxın olan hansı inanc sizin mövcud inancınızı dəyişə və ya zənginləşdirə bilər?

Inanc: \_\_\_\_\_

Mən bu inancı ona görə bölüşürəm ki, \_\_\_\_\_

“Dilin sehri”nin bütün digər qəliblərinə uyğun olaraq metaçərçivədən pozitiv inancı möhkəmlətmək üçün istifadə etmək olar. Məsələn, təsəvvür edək ki, kimsə bu inancı qəbul etmək istəyir: “Ağlım və ünsiyyət qabiliyyətim mənə sağ qalmağa imkan verir”. Dəstəkləyici metaçərçivə belə ola bilər: “Siz bu inancı ona görə bölüşürsünüz ki, informasiya əsrinin sağ qalmaq üçün vacib olan faktorları həmişəlik dəyişdirdiyini dərk edirsiniz”.

### *Məntiq səviyyələri*

“Özünə tətbiq et” və “metaçərçivə” qəlibləri diqqətimizin fərqli düşüncə səviyyəsinə keçməsinə təkan verir. Onlar bizə Bertran Ras-selin adlandırdığı “məntiqi tipləri” daha yaxşı anlamağa və həmçinin hər hansısa sinfə və onun üzvü kimi eyni səviyyənin predmeti kimi

baxa bilməyimizə imkan verir. Antropoloq və kommunikasiya nəzəriyyəçisi olan Qreqori Beytson davranış, öyrənmə və ünsiyyətlə bağlı bəzi sualların izah olunmasında və həllində Rasselin nəzəriyyəsindən istifadə edirdi. Beytsona görə müxtəlif məntiqi tiplər haqqında təsəvvür oyununu başa düşmək, yüksək səviyyədə öyrənmə və patoloji düşüncənin patternləri üçün kifayətdir. Beytson hesab edirdi ki, məhdudlaşdırıcı inanclar və ya düşüncə viruslarının yaranması çox halda məntiqi tiplərin qarışması hesabına mümkündür.

Beytson nümunə kimi göstərir ki, “oyun” müxtəlif *məntiqi tip* davranış və məlumatların bölünməsinə nəzərdə tutur. Beytson qeyd edir ki, heyvanlar və uşaqlar oynayarkən tez-tez aqressiya, seksuallıq və həyatın başqa “daha ciddi” tərəfləri ilə assosiasiyaya olunan davranış növlərini nümayiş etdirirlər (məsələn, heyvanların “dalaşma” və ya uşaqların “həkim” oyununda). Bununla belə heyvanlar və insanlar əksər halda dərk edirlər ki, oyun davranışı “həqiqi” olmayan başa bir davranış növüdür. Beytsona görə, fərqli davranış növlərinin dərk olunması onun adlandırdığı kimi fərqli məlumatların – “metaməlumatların” – başqa məlumatlar haqqında məlumatın olmasını tələb edir. Beytson hesab edirdi ki, bu cür məlumatlar konkret kommunikasiyanın məzmunundan fərqli “məntiqi tipə” aid edilir. O, inanırdı ki, “ali səviyyədə” olan bu cür məlumatlar (bir qayda olaraq qeyri-verbal vasitələrlə ötürülənlər) insanların və heyvanların kommunikasiya və səmərəli qarşılıqlı təsir qabiliyyətini müəyyən edir.

Ələxsus heyvanların oyun vaxtı quyruğunu yelləməsi, tullanması və ya hər hansı digər vasitələr hesabına etdiyi hərəkətlər qarşı tərəfə “bu oyundur” ismarıcını verir. Belə vəziyyətdə onların davranışını ciddiyyə almaq olmaz, hətta onların dişləməsi də həqiqi olmadığını sadəcə bir oyun olduğunu göstərə bilər. İnsan davranışının araşdırılması göstərir ki, insan davranışında da bir çox hallarda heyvanlarda olduğu kimi oyunu bildirən xüsusi ismarıclardan istifadə olunur. İnsanlar verbal vasitələrdən istifadə etməklə (“bunun sadəcə olaraq oyun olduğunu” elan etməklə) gülərək, bir-birilərini dirsəkləri ilə itələyərək və ya öz istəklərini başqa cür nümayiş etdirərək “metakommunikasiyanı” yerinə yetirə bilirlər.

Beytson qeyd edir ki, problem və mübahisələrin bir çoxu bu cür qeyri-verbal məlumatların düzgün yozulmaması nəticəsində baş verir. Fərqli mədəniyyətə aid insanların bir-birilə ünsiyyətdə olarkən qarşı tərəfin qeyri-verbal ünsiyyət incəliklərini izah etməyə cəhd edərkən yaşadığı çətinlikləri buna aid olan səciyyəvi misal kimi göstərmək olar.

Beytson, “Şizofreniyanın epidemologiyası” (*Epidemiology of Schizophrenia*, 1955) kitabında belə bir fərziyyə irəli sürür ki, əksər psixotik və ya “anormal” görsənən davranış tərzlərinin kökü məlumatların düzgün başa düşülməməsi və ya səhv izah olunması davranışın məntiqi tipləri və ya sinifləri düzgün ayırd edə bilməməklə bağlıdır. Beytson xəstəxananın aptekinə baş çəkən psixiatrik diaqnozlu gənc pasiyenti nümunə göstərirdi. Piştaxta arxasında dayanan tibb bacısı ondan soruşur: “Sizə nəyə kömək edə bilərəm?” Pasiyent tibb bacısının bu ifadəsinin hədə, seksual təklif, lazım olmayan yerdə dayanmadığına olan irad, səmimi sual və s. nə olduğu ayırd edə bilmir.

Beytson hesab edirdi ki, bu cür şeyləri ayırd edə bilməmək çox güman ki, insanın konkret şəraitdə yersiz hərəkət etməsinə gətirib çıxaracaq. Alim bu halı ölkə kodunu, şəhər kodundan və yerli telefon nömrəsindən ayırd etməyi bacarmayan, ölkənin kod rəqəmlərini individual nömrənin hissələri və ya nömrənin hissəsini – şəhər kodundan fərqləndirə bilməyən telefon kommutatoru ilə müqayisə edirdi. Təbii ki, bunun nəticəsi olaraq zəng edən şəxs lazımı nömrə ilə əlaqələndirilməyəcək. Əgər bütün rəqəmlər (məzmun) doğru olsa belə, rəqəmlərin (forma) düzgün təsnif edilməməsi problemin yaranmasına səbəb olacaq.

Özünün “Öyrənmə və kommunikasiyada məntiqi kateqoriyalar” adlı kitabında (*The Logical Categories of Learning and Communication*, 1964) Beytson yalnız kommunikasiyada deyil, o cümlədən öyrənmədə olan fərqli tip və fenomenlərini izah etmək üçün məntiq tip anlayışını genişləndirdi. O, bütün dəyişiklik proseslərində öyrənməni nəzərə alınmalı olan iki əsas növünü və ya səviyyəsini müəyyən etdi: “I öyrənmə” (“stimul-reaksiya” tipi kimi) və

“II öyrənmə”, və ya “deytero-öyrənmə” (stimulun mənasını daha düzgün izah üçün rast gəlinəndə daha geniş məzmunu ayırd etməyi öyrənmək üçün). Kompleks öyrənməni “II öyrənmə” fenomeninə aid olan əsas nümunə kimi göstərə bilərik.

Bu cür öyrənmə prosesində laborator heyvanları eyni fəaliyyət sinfinə aid olduğu təqdirdə yeni tapşırıqlara daha tez yiyələnir “təcrübə müdrikliyi” əldə edirlər. Bu öyrənməyə, çox güman ki, davranışın təcrid olunmuş ayrı-ayrı formaları deyil, bütöv növ davranış *sinifləri* aiddir.

Məsələn, qaçma refleksi yaranmış olan heyvan yeni növ qaçma davranışlarını daha tez öyrənəcək. Davranışı şərti reaksiyalara bağlı olan (məsələn, zəng səsinə ağız suyunun ifrazı) heyvan, artıq oxşar refleks sinfinə malik olan heyvandan daha gec öyrənəcək. Birinci, heyvan üçün obyektləri tanımağı öyrənmək və elektriklə bağlı olduğu halda zərbədən qaçmaq asan olduğu halda, zəng səsinə ağız suyunu ifraz etmək daha çətin olacaq. Digər tərəfdən Pavlov metoduna əsasən, şərti refleksin yarandığı heyvan yeni səs, rəng və s. ağız suyunu ifraz etməyi tez öyrənəcək, ancaq elektrik cərəyanı ilə bağlı obyektlərdən qaçmağı gec öyrənəcək.

Beytson göstərirdi ki, patterni mənimsəmək qabiliyyəti fərqli öyrənmə “məntiqi tipidir” və ayrı davranış növlərinin öyrənilməsi üçün istifadə olunan “stimul-reaksiya-möhkəmləndirmə” adlı sadə ardıcılıqdan fərqli fəaliyyət göstərir. Beytson xüsusi olaraq, qeyd edirdi ki, siçovullar üçün konkret olan bir obyektin “tədqiqi” üçün (tədqiqin məzmunu) onun “yoxlanışından” (“öyrənməyi öyrənmək” vasitəsi) fərqli olan möhkəmlənmə tələb olunur. O, “Düşüncə ekologiyasına addımlar” (*Steps to an Ecology of Mind*) kitabında yazır:

*... siçovul (pozitiv və ya neqativ) bu və ya digər naməlum obyekti öyrənmək üçün ona yaxınlaşanda və ya ondan qaçanda onun hərəkətlərini möhkəmləndirmək olar. Tədqiqatın əsas məqsədi isə hansı obyektlərin təhlükəli, hansılarınsa təhlükəsiz olması ilə bağlı informasiyasını almaqdır. Deməli, siçovul təhlükəli obyektlə bağlı informasiya əldə edəndə uğura nail olur. Bu uğur, siçovula gələcəkdə də naməlum obyektləri araşdırmağa kömək edəcək (səh. 282).*



Əşyaları tədqiq etmək, ayırd etmək qabiliyyəti və ya yaradıcı düşüncəni nümayiş etdirmək onları təşkil edən davranış formalarından daha yüksəkdə olan öyrənmə səviyyəsidir. Bu səviyyədə baş verən dəyişiklik dinamikası və qaydası da başqadır.

Beytson, NLP-nin erkən mərhələdə inkişafına çox təsir edib və ona görə də onun məntiqi tiplər nəzəriyyəsi neyrolinqvistik proqramlaşdırmanın vacib anlayışlar sırasına daxildir. Mən, 1980-ci ildə Rassel və Beytsonun ideyalarını adaptasiya edərək insanın davranış və dəyişikliklərinin “məntiqi səviyyələr” və “neyroməntiqi səviyyələr” anlayışlarını formalaşdırdım. Beytsondan götürdüyüm səviyyələr modeli ayrıca insan və ya qrup üzərində fərqli məntiqi növ proseslərin həyata keçirdiyi səviyyələrin təbii ierarxiyasının mövcudluğunu nəzərdə tutur. Hər bir səviyyə bu və ya digər növ fəaliyyəti aşağıdakı səviyyədə birləşdirir, təşkil edir və yönləndirir. Yuxarı səviyyədə baş verən dəyişiklik aşağıya yayılaraq aşağı səviyyələrdə dəyişikliklərə səbəb olur. Hər bir növbəti səviyyə fərqli məntiqi proseslərə aid olduğundan aşağı səviyyədə nəyinsə dəyişməsi mütləq olaraq yuxarı səviyyələrdə əks olunmayacaq. Məsələn, inancılar, davranış reflekslərinin deyil başqa qaydaların təsiri altında formalaşır və dəyişirlər. Hər hansı davranışa görə olan mükafatlandırma və ya cəzalandırma mütləq olaraq insanın inancına təsir göstərmir. Ona görə ki, inanc sistemi özündə davranış təzahürlərindən fərqli olan psixi və sinir proseslərini əks etdirir.

Neyrolinqvistik səviyyələrin modelinə əsasən davranışımızın baş verdiyi əhatənin təsiri özündə xüsusi xarici şəraiti əks etdirir. Hər hansı daxili xəritə, plan və ya strategiyası olmayan *davranış formaları* diz refleksinə, vərdiş və ya rituallara oxşayır.

Qabiliyyət səviyyəsində biz bu və ya digər növ davranışı daha geniş xarici an spektrinə seçə, dəyişə və uyğunlaşdırma bilərik. *Inanc və dəyərlər* səviyyəsində biz bu və ya digər strategiya, plan və ya düşüncə tərzini rəğbətləndirir, qadağan edir və ya ümumiləşdiririk. *İdentifikasiya*, bütün inanc sistemi və dəyərləri özünüdərk prosesinə səfərbər edir. *Mənəvi* səviyyə duyğularla bağlıdır və bizim identifikasiyamızın özümüzdən daha böyük hissəyə bağlı olmaq duyğusu,

həmçinin aid olduğumuz sistemləri öncədən görməyimizlə bağlıdır. Eyni zamanda hər yeni səviyyə davranış xüsusiyyətindən və sensor təcrübədən nə qədər çox mücərrədləşirsə, onun davranış və təcrübəyə təsiri daha da geniş olur.

- **Əhatə faktorları** insanın reaksiya verməli olduğu xarici imkan və yaxud məhdudluğu müəyyən edir. Harada? və Nə vaxt? suallarına cavab verir.

- **Davranış** müəyyən əhatədə ayrı-ayrı hərəkət və ya reaksiyalardan təşkil olunur. *Nə?* sualına cavab verir.

- **Qabiliyyət** mental xəritə, plan və ya strategiya vasitəsilə ilə davranış təzahürlərini istiqamətləndirir və idarə edirlər. *Necə?* sualına cavab verir.

- **İnanc və dəyərlər** bacarıq və qabiliyyəti ya möhkəmləndirir, (motivasiya və icazə) ya da inkar edir. *Nə üçün?* sualına cavab verirlər.

- **İdentifikasiya faktorları** ümumi məqsədi (missiya) müəyyən edir və bizim özünüdərk vasitəsilə inanc və dəyərlərimizi formalaşdırır. *Kim?* sualına cavab verir.

- **Mənəviyyat** bizim individuallığımızdan kənara çıxan ailə, icma və qlobal sistemlərə yayılan daha geniş sistemin bir hissəsi olmağımız faktı ilə bağlıdır. *Kim üçün /nə üçün?* sualına cavab verir.

NLP nöqtəyi nəzərindən bu proseslərdən hər birinin artması sinir sisteminin tam səfərbərliyini nəzərdə tutan ayrıca səviyyədə təşkilatlanmaya uyğundur.

Maraqlıdır ki, insanların “Dilin sehri” qəliblərinin öyrənilməsi bu modelin yaradılmasına stimula olmuşdur. Müşahidə etmişəm ki, insanlar üçün müəyyən növ ifadələr digərlər ilə mahiyyət etibarilə eyni olsalar belə çətin olur. Məsələn, növbəti ifadələri müqayisə edin:

- Sənin əhatədə olan bu obyekt təhlükəlidir.
- Sənin bu kontekstdə etdiyən hərəkətlər təhlükəlidir.
- Sənin səmərəli fikir söyləyə bilməməyin təhlükəlidir.
- Sənin inandıqların və dəyər verdiklərin təhlükəlidir.
- Sən təhlükəli adamsan.

Hər bir bənddə nəyinsə “təhlükəli” olduğu vurğulanır. İnanların çoxu isə fəhmlə hiss edir ki, hər bir ifadədə nəzərdə tutulan “mə-

kan” və ya “ərazi” tədricən genişlənir və fikirlərin emosional təsiri güclənir.

Sizin hər hansı davranış reaksiyanızın təhlükəli olduğunu demək başqa, “təhlükəli adam” olduğunuzu eşitmək isə tam başqadır. Mən müşahidə etmişəm ki, ifadənin tərkibini dəyişməz saxlayanda və sadəcə olaraq ətraf, davranış, bacarıq, dəyər və inancları bildirən terminləri ora daxil edəndə insanlar ifadənin müsbət və ya mənfi məzmunlu olmağından asılı olaraq daha çox məyusluq və ya sevinc hiss edirdilər.

### *Tapşırıq*

Bunu etməyə çalışın. Təsəvvür edin ki, sizə belə deyirlər:

*Sənin ətrafındakı* insanlar axmaqdır (iyrəncdir, qeyri-adi, gözəldir).

O şəraitdə sən *özünü axmaqcasına apardın* (iyrənc, qeyri-adi, gözəl).

Sən, həqiqətən də, axmaq olmağa *qadirsən* (iyrənc, qeyri-adi, gözəl).

Sənin *inandığın və dəyərləndirdiyin* axmaqlıqdır (iyrəncdir, qeyri-adi, gözəldir).

*Sən* axmaqсан (axmaqdır, qeyri-adi, gözəldir).

Bir daha qeyd edək ki, hər bir fikirdə olan qiymətlər dəyişməz olaraq qalır. Fikrin aid olduğu insanın yalnız müəyyən tərəfi dəyişir.

## *Məntiq səviyyələrinin dəyişdirilməsi*

“Dilin sehrı”nin ən çox yayılmış və səmərəli taktikalarından biri hər hansı xüsusiyyət və ya hissın kateqoriyasını bir məntiqi səviyyədən digərinə keçirməklə dəyişdirməkdir (məsələn, insanın *identifikasiyasını* onun *qabiliyyət* və ya *davranışından* ayıraraq). İdentifikasiya səviyyəsində neqativ fikirlər çox halda bu və ya digər davranışın interpretasiyasının nəticəsi və ya bu və ya digər davranış nəticələrini verə bilməmək bacarığıdır. Belə fikrin davranış və ya bacarıqlarla bağlı hökmə çevrilməsi onun psixi və emosional təsirini xeyli azaldır.

Məsələn, insan onkoloji xəstəlik ucbatından depressiyaya düşər və ya özünü “xərçəngin qurbanı” hesab edə bilər. Belə olan halda növbəti replika, yenidən çərçivələmə etməyə kömək edə bilər: “Siz *xərçəngin qurbanı* deyilsiz. Siz hələ ki, *psixika və bədən arasında olan əlaqədən istifadə etmə qabiliyyətinizi* tam şəkildə inkişaf etdirməyən normal insansız”. Bu fikir insanın xəstəliyinə olan mənasibətini dəyişdirməyə, yeni imkanlar, hətta özünü müalicə prosesinin iştirakçısı kimi görməyə kömək edir.

Belə yenidən çərçivələmə tipindən “Mən uğursuzam” inanc ilə işləyərkən də istifadə etmək olar. Belə olan halda demək olar: “Problem heç də sizin uğursuz insan olmağınızda deyil. Siz sadəcə olaraq hələ uğur qazanmaq üçün lazım olan vacib elementləri öyrənməmişiniz”. Biz burada yenidən məhdudlaşdırıcı fikri identifikasiya səviyyəsində aktivliyin təzahürünə və problemin həllinə şərait yaradan kontekstə köçürürük .

#### *Tapşırıq*

Buna bənzər yenidən çərçivələmə etmək üçün aşağıdakıları yerinə yetirin:

1) İdentifikasiya səviyyəsində neqativ fikri müəyyən edin:

Mən \_\_\_\_\_

(məsələn, “Mən ətrafdakılar üçün yükəm”)

2) İdentifikasiya səviyyəsində nəzərdə tutulan fikirləri indiki və ya arzuolunan vəziyyətlə bağlı ayrıca bacarıq və ya davranışı müəyyən edin:

\_\_\_\_\_ olan qabiliyyət (məsələn, “Öz problemlərini müstəqil həll etmə qabiliyyəti”)

3) Neqativ fikri/İfadəni bu bacarıq və ya davranışla əvəz edin:

Çox güman ki, mən \_\_\_\_\_ deyiləm

(neqativ identifikasiya: məsələn, “ətrafdakılar üçün yük”),

*Sadəcə mən hələ \_\_\_\_\_ bacarığa malik deyiləm* (xüsusi bacarıq və ya davranış: məsələn, “müstəqil olaraq öz problemlərini həll etmək”).

Təbii ki, biz bu üsuldən imkanlarımızı genişləndirən inancları yaratmaq üçün də istifadə edə bilərik. Davranış və ya bacarıq, iden-

tifikasiya səviyyəsindəki fikrə qədər qaldırıla bilər. Məsələn, belə demək olar: “Sənin vəziyyətə yaradıcı yanaşma qabiliyyətin, sənin yaradıcı düşünən insan olduğunu bildirir”.

Digər nümunələr: qalib gəlmək => qalib, sağalmaq => sağlam insan, uğura nail olmaq => uğurlu insan və s. Bu növ yenidəntəyin etmədən istifadə etməklə insan özünün imkan və resurslarını dərk etməyi dərinləşdirə və ya möhkəmləndirə bilər.

## XI BÖLMƏ DİL QƏLİBLƏRİNDƏN SISTEMLI ŞƏKİLDƏ İSTİFADƏ

---

### *“Dilin sehri” qəliblərinin təyin edilməsi və nümunələri*

Bu kitabda biz “Dilin sehri” üçün xarakterik olan qəlibləri, eləcə də, bu qəlibləri yaratmaq və istifadə etmək bacarığının əsasını təşkil edən prinsip və metodları nəzərdən keçirdik. Bu bölmənin məqsədi – bütün bunları vahid anlayış sistemində birləşdirmək, təraf müqabilinə ünsiyyət, konsultasiya və ya mübahisə vaxtı onlardan istifadə etməyi öyrətmək, məhdudlaşdırıcı inanca şübhə etməyi müsbətə olana isə inanmağa kömək etməkdir. “Dilin sehrinin” hər biri şəxsin “xəritəsini” bu və ya digər istiqamətə genişləndirə bilən və ya diqqətini keçirməyə kömək edən 14 qəlibi mövcuddur.



*Şəkil 40. Dəyişikliklə bağlı məhdudlaşdırıcı inancın strukturu*

Belə bir inanc haqqında fikirləşin: *“Uzun müddət əmin idim ki, bu inancı dəyişmək mənim üçün çox çətin olacaq”* (şək. 40).

Bu inanc olduqca çox geniş yayılıb və çoxları şəxsi həyatlarını dəyişmək üçün onunla mübarizə aparmalı olurlar. Belə bir nöqtəyi-nəzərin mövcud olmasına baxmayaraq, əgər onu hərfi mənada başa düşüb dar mənada izah etsək, onda bu inanc məhdudlaşdırıcı ola bilər. (O digər inanclar haqqında və inancın dəyişilməsi prosesi-

nin inancı olduğuna görə təhlükəlidir. Daxili referensiyanın mövcudluğu onun “dövriliyini” və “düşüncə virusuna” çevrilmə ehtimalını artırır.) “Dilin sehri”nin fərqli qəliblərinin tətbiqi bu inancı yeni rakursda təqdim etmək və onunla bağlı xəritəni genişləndirmək gücünə malikdir.

Aşağıda “Dilin sehri”nin 14 növ qəlibinin bu inanca tətbiqinin nümunə və qaydaları göstərilib. Yadda saxlayın ki, «Dilin sehri»nin vəzifəsi heç də insanı və ya onun inancını tənqid etməkdə deyil. Məqsəd insanın inancını yenidən çərçivələmə yolu ilə onun «dünya xəritəsinin» genişləndirmək və bu inancın arxasında dayanan pozitiv istəkləri başqa vasitələrin köməyi ilə gerçəkləşdirməsinə kömək etməkdir.

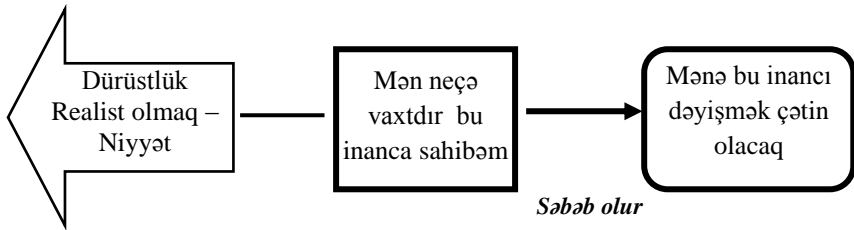
1. **Niyyət:** diqqəti inancın arxasında gizlənən məsələ və ya istəyə yönləndirməkdir. [Bax: 2 bölmə, s. 51- 60.]

*Məsələn:* “Mən, sizin özünüze qarşı dürüst olma arzunıza heyranam və onu dəstəkləməyə hazırım” (şək. 41).

Pozitiv niyyət = «dürüstlük»

“İnancın dəyişilməsi prosesinə real baxmaq olduqca vacibdir. Gəlin onun dəyişməsi üçün vacib olan inanc və vasitələrlə bağlı realist olaq”.

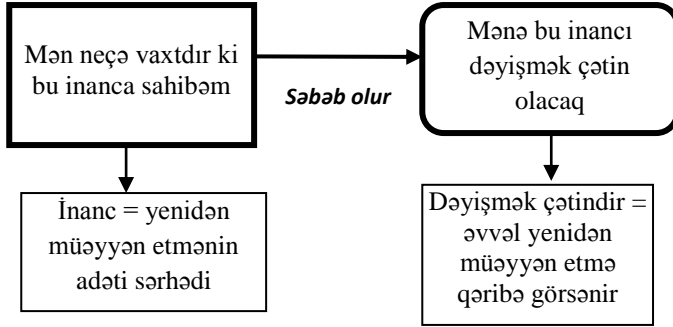
Pozitiv niyyət = «realist olmaq»



Şəkil 41. Niyyət

2. **Yenidən müəyyən etmə:** inancın ifadə olunmasında istifadə olunan sözlərdən birinin ona oxşar olan, lakin başqa daxili mənə ilə yüklənən sözlə əvəz olunması. [Bax: Bölmə 2, s. 60-63].

*Məsələn:* “Əlbəttə ki, sənin təkidlə inandığın bir şeydən əl çəkməyin elə də asan iş deyil” (şək. 42).



*Şəkil. 42. Yenidən təyinetmə*

“uzun müddət inanmaq” => “əzmlə sahib çıxmaq”

“dəyişmək çətinidir” => “yaxa qurtarmaq elə də asan deyil”

“Sizinlə razıyam ki, başlanğıcda vərdiş edilmiş sərhədləri genişləndirmək qəribə görsənə bilər”.

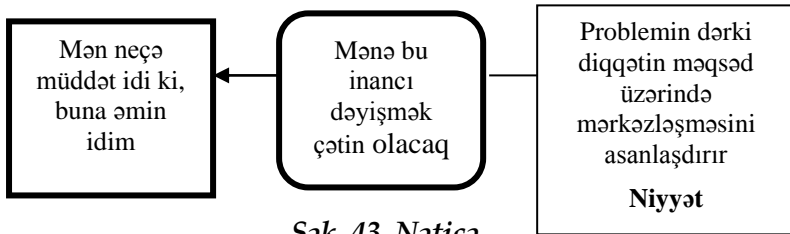
“inanc” => “vərdiş olunmuş sərhəd”

“dəyişmək çətinidir” => “əvvəldə genişləndirmək istəyi qəribə qəlidir”

3. **Nəticələr:** diqqət, hazırki inancın pozitiv və ya neqativ nəticələrinə, yaxud da inancı dəyişmək və ya möhkəmləməyə imkan verəcək və onun tərəfindən müəyyən edilən ümumiləşdirmələrə yönlənir. [Bax: bölmə 5, s. 126-130].

*Məsələn:* “Əgər əvvəlcədən özümüzü məsələnin çətin olacağına hazırlasaq, təcrübədə onun həlli gözləniləndən daha asan ola bilər” (şək. 43).

“Öz problemlərini tam olaraq başa düşdükdə, onları müəyyən müddətə kənara qoyub fikrini istədiyini məsələlərə yönəldə bilərsiniz”.



*Şək. 43. Nəticə*



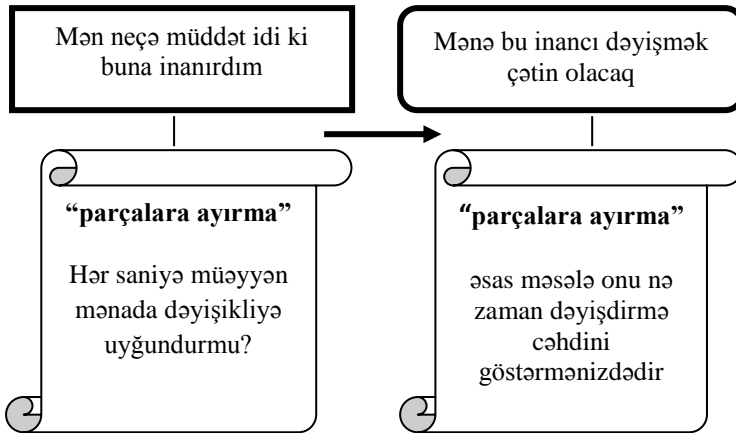
4. **Parçalara ayırma** (kiçik parçalara): inanca müəyyən edilən ümumiləşdirmənin inanc elementlərinin kiçik hissələrə ayırmaq yolu ilə dəyişdirilməsi və ya möhkəmləndirilməsidir. [Bax: Bölmə 3, s.72-74.]

*Məsələn:* “İnanc nə qədər “yenidirsə”, onu dəyişmək də bir o qədər asandır. Çalışın, inancın yenidən formalaşdığı vaxtlarda keçirdiyiniz hissləri xatırlayın. Təsəvvür edin ki, siz onu elə o vaxt dəyişmişiz” (şək. 44).

“uzun müddət” => «qısa müddət»

“Əgər inancı bütöv halda deyil, kiçik hissələrlə dəyişməyə cəhd etsək, ola bilsin ki, inancın dəyişmə prosesi daha asan və xoş olsun”.

“İnancın dəyişməsi” => “kiçik hissələrlə dəyişmə”



Şəkil. 44.

5. **Birləşdirmə** (Böyük parçalar): inancın bir hissəsinin bu inanc tərəfindən müəyyən edilən qarşılıqlı əlaqələri dəyişmək və ya möhkəmlətməyə icazə verən daha yüksək səviyyədə ümumiləşdirilməsi. [Bax: Bölmə 3, s.75-76.]

*Məsələn:* “Keçmiş heç də hər zaman gələcəyi dəqiq müəyyən etməyə imkan vermir. Əgər onun təbii yenilənməsini təmin edən prosesləri bərpa etsək, bilik artan xətt üzrə inkişaf edə bilər” (şək. 45).

“uzun müddət bölüşüb” => “keçmiş”  
 “inanc” => “bilik”  
 “dəyişmək çətindir” => “gələcək”  
 “dəyişiklik” => “onun təbii yenilənməsini təmin edən proseslərlə əlaqə”

“Bütün dəyişikliklər prosesi, sürətləndirilməsi mümkün olmayan təbii dövrəyə malikdir. Əsas məsələ inancın təbii həyat dövrünün uzunluğunun necə olmasıdır”.

“dəyişmək çətindir» => “sürətləndirmək mümkün olmayan təbii dövr» “uzun müddət inamı bölüşürdü” => «inamın həyat dövrünün uzunluğu”.



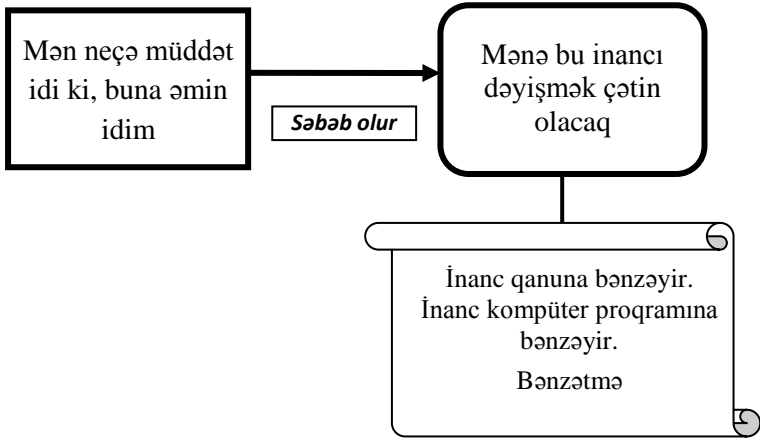
Şəkil 45. Birləşdirmə

**6. Bənzətmə (analogiya):** analogi olaraq bu inancla müəyyən edilən və uyğun ümumiləşdirməni şübhə altına alan (və ya möhkəmləndirən) qarşılıqlı əlaqənin axtarışı. [Baxın: Bölmə 3, s. 76-79].

*Məsələn:* “İnanc qanuna oxşayır. Əgər insanların çoxu yeni olan nəyəsə, səs versələr, hətta çox köhnə olan qanunları asanlıqla dəyişdirmək olar” (şək. 46).

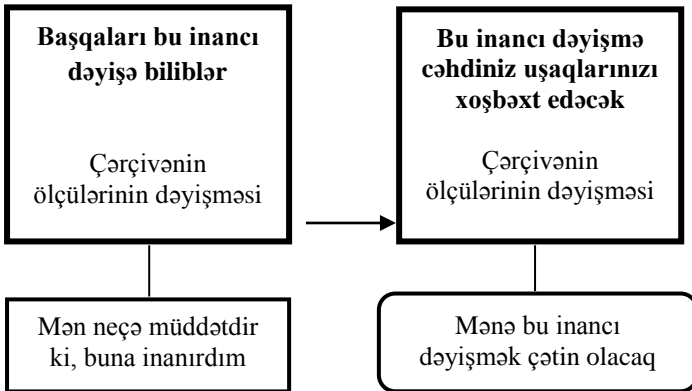
“İnanc kompüter proqramına oxşayır. Bu proqramın neçə il mövcud olması əsas deyil, vacib olan proqramlaşdırma dilini bilməkdir”.

“Yəqin ki, dinozavrlar da onların dünyasının belə tez dəyişməsinə təəccüblənərdilər”.



Şəkil 46. Bənzətmə

7. **Çərçivə ölçüsünün dəyişdirilməsi:** daha geniş və ya kiçik rakursda daha çox insan (və ya ayrıca insan) nöqtəyi-nəzərindən daha uzunmüddətli (və ya qısamüddətli) vaxt çərçivəsi məzmununda inancın daxili mənasının yenidən qiymətləndirilməsi (və ya gücləndirilməsi). [Bax: bölmə 2, s. 48-51].



Şəkil 47. Çərçivənin ölçülərinin dəyişməsi

*Məsələn:* “Çox güman ki, siz bu inanca sahib olan ilk və yeganə insan deyilsiz. Yəqin ki, nə qədər çox insan onu bu gün dəyişmək gücündədirsə, digərlərinə də gələcəkdə buna oxşar inancı dəyişmək bir o qədər asan olacaq” (şək. 47).

“Siz, bir neçə il sonra çətin ki, bu inancı bölüşdüyünüzü xatırlayasınız”.

“Mən əminəm ki, sizin uşaqlarınız bu inancı nəsildən-nəsilə ötürməyib, əziyyət çəkib dəyişdirdiyiniz üçün sizə minnətdar olacaqlar”.

**8. Başqa nəticə:** bu inancın yerində olduğunu şübhə altına almaq (və ya əsaslandırmaq) üçün başqa məqsədə (inancda göstəriləndən fərqli) keçmə. [Bax: bölmə 2, s.41-46.]

*Məsələn:* “İnancı dəyişmək vacib deyil. Onu müasirləşdirmək kifayətdir” (şək.48).



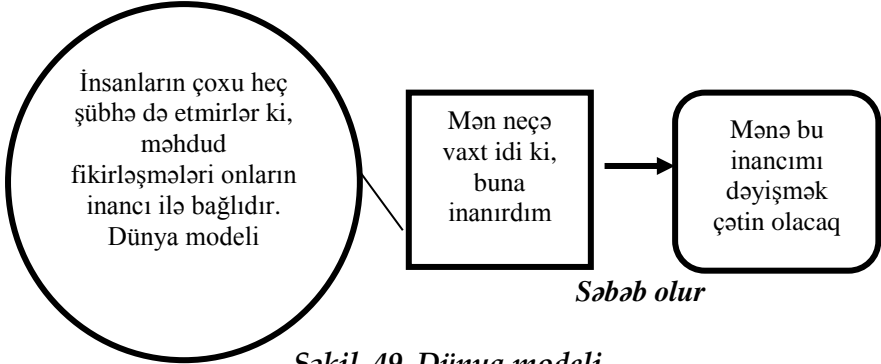
*Şəkil. 48. Başqa nəticə*

“Problem inancın dəyişməyində deyil, indiki zamanda dünya xəritəsi və onun sahibi arasında uyğunluğu (konqruentliyi) təmin etməkdədir”.

**9. Dünya modeli:** Digər dünya modeli mövqeyindən inancın yenidən qiymətləndirilməsi (və ya möhkəmləndirilməsi). [Bax: bölmə 2, s. 66-70.]

*Məsələn:* “Sizin bəxtiniz gətirib. Çoxları, hətta şübhə belə etmirlər ki, onların məhdudiyyətləri radikal şəkildə dəyişməsi, mümkün olan inanclardan asılıdır. Siz daha çox irəliyə getmişsiniz” (şək. 49).

“Sənətkarlara, daxili konfliktlərdən yaradıcılığa ilham verən mənbə kimi istifadə etmək adəti xasdır. Maraqlıdır bu inancı dəyişmək cəhdləri sizi hansı növ yaradıcılığa sövq edə bilər”.

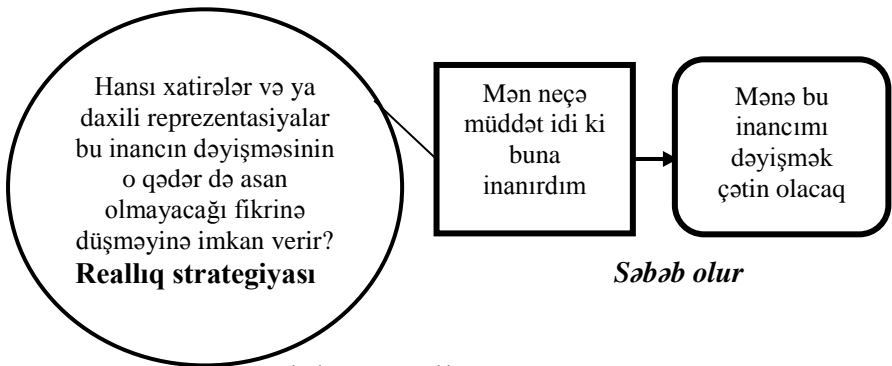


Şəkil. 49. Dünya modeli

**10. Reallıq strategiyası:** inancın yenidən qiymətləndirilməsi (və ya möhkəmləndirilməsi) o fakta əsaslanır ki, inanclar dünyanın qavranılması ilə bağlı koqnitiv prosesin köməyi ilə yaradılır. [Bax: bölmə 4, s.94-102.]

*Məsələn:* “Sən bu inancı “uzun müddət” bölüşdüyünü necə müəyyən edirsən?” (şək. 50).

“Bu prosesin “çətinliyi” bu inancın dəyişdirilməsi haqqında fikirləşərək hansı konkret xüsusiyyətləri görmən və ya eşitmənlə müəyyən edilir?”

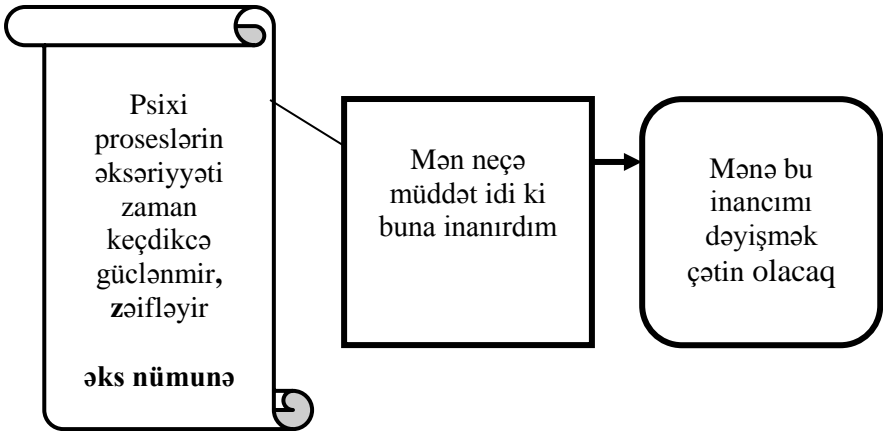


Şəkil. 50. Reallıq strategiyası

11. **Əks nümunə:** Bu inancı tərəfindən müəyyən edilən ümumiləşdirməni şübhə altına ala biləcək (və ya zənginləşdirəcək) qaydadan istisnanın axtarışı. [Bax: bölmə 6, s. 163-170.]

*Məsələn:* “Psixi proseslərin əksəriyyəti (o cümlədən xatirələr) vaxt keçdikcə zəifləmək, təhrif olmaq, dəyişmək xüsusiyyətinə malikdir. İnanclar onlardan nə ilə fərqlənir?” (şək. 51).

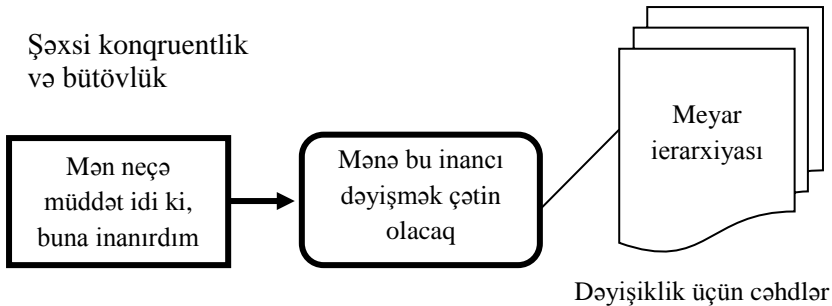
“Elə inanclar var ki, gözümün önündə yaranıb və dəyişmişdir. Buna üçün lazım olan, – uyğun təcrübə və dəstəkdir”.



Şəkil. 51. Əks nümunə

12. **Meyarların ierarxiyası:** əhəmiyyətinə görə bu inancın istinad etdiyi istənilən inancı üstələyən inancın yenidən qiymətləndirilməsi (və ya möhkəmləndirilməsi). [Bax: bölmə 4, s. 102-111.]

*Məsələn:* “Bu inancın “yaşından” daha vacib olan, inancın insanın missiya və dünya görüşünə nə dərəcədə uyğun gəlməsidir” (şək, 52).



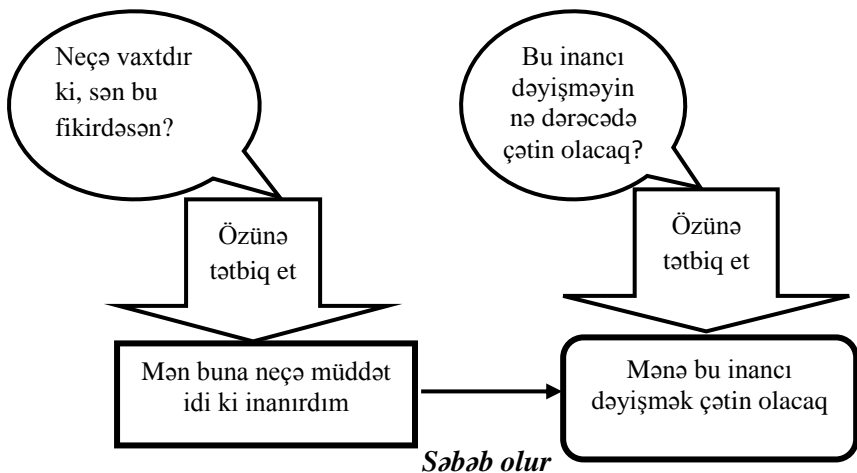
Şəkil. 52. Meyarların ierarxiyası

“Şəxsi konqruentlik və tamlıq, onların əldə edilməsilə bağlı istənilən cəhdlərə haqq qazandırır”.

13. **Özünə tətbiq etmə:** bu inanc tərəfindən müəyyən edilən qarşılıqlı əlaqə və ya meyarlara uyğun olaraq inancın ifadə olunmasının qiymətləndirilməsi. [Bax: 8 bölmə, s. 223-228.]

Məsələn: “Sən uzun müddətdir ki, bu fikirdəsən ki, inancların dəyişməsi – zaman işidir?” – (şək. 53).

“Səncə, köhnəlmiş ümumiləşdirmələr çətinliklə dəyişikliyə məruz qalır inancını dəyişmək nə dərəcədə çətin olacaq?”

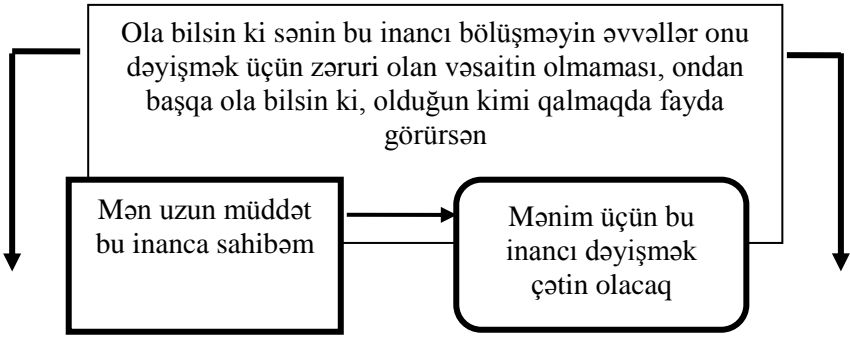


Şəkil 53. Özünə tətbiq et

14. **Metaçərçivə:** inancın davamsız, şəxsiyyətə yönəlik məzmun çərçivəsindən qiymətləndirilməsi – *inancla bağlı inancın yaradılması*. [Bax: bölmə 8, s. 228-230.]

Məsələn: “Çox güman ki, bu inancı ona görə bölüşürsüz ki, siz əvvəllər çətinlik çəkmədən inancı necə dəyişdirməyi bilmirdiniz?” (şək. 54).

“Sizin heç ağılınıza da gəlmir ki, sizin inancınız hər şeyi olduğu kimi saxlamaq üçün əla səbəbdir. Ola bilsin ki, sizə və ya sizin şəxsiyyətinizin bir hissəsinə olduğunuz kimi qalmaq xoşdur?”

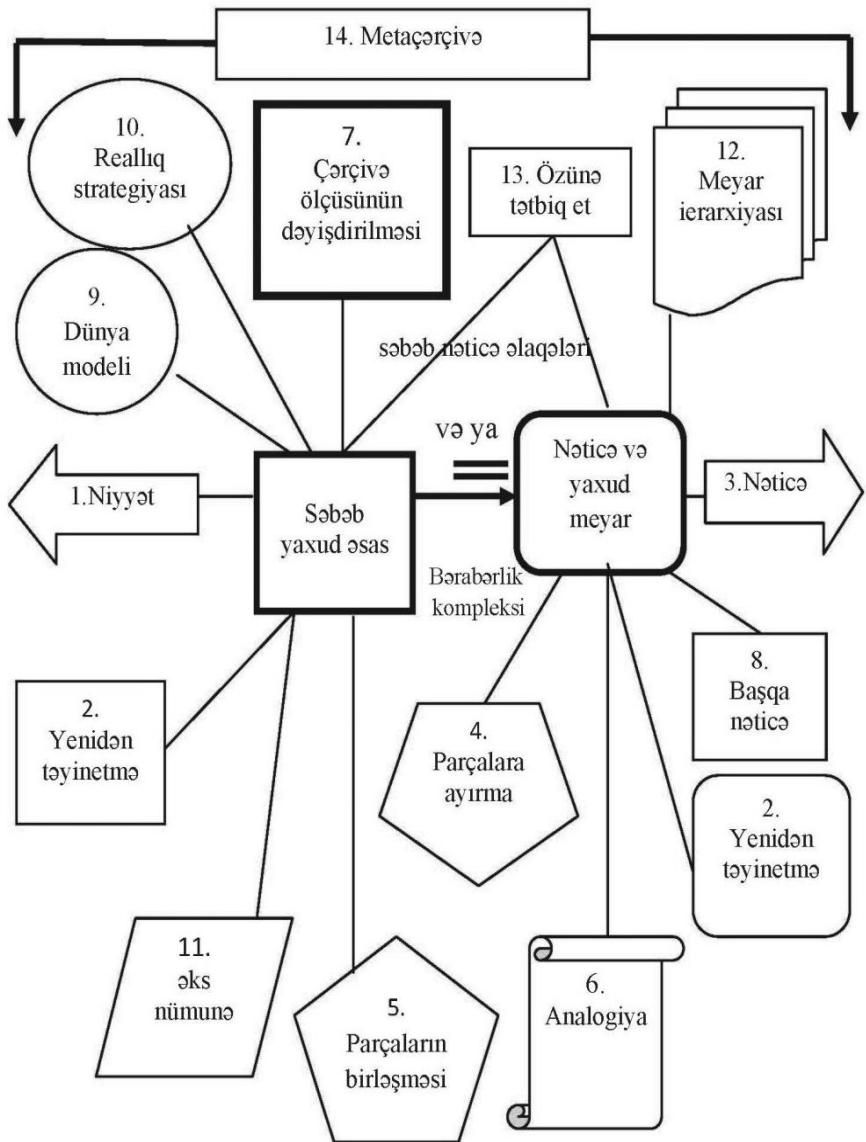


Şəkil 54. Metaçərçivə

### *“Dil sehri” qaliblərinin verbal müdaxilə sistemi kimi tətbiqi*

55-ci şəkildə göstəriləyi kimi 14 adda olan “Dil sehri” qalibləri müdaxilə sistemini təşkil edir. Onlardan bu və ya digər inancın əsasını təşkil edən səbəb-nəticə əlaqələri, yaxud bərabərləşdirmə kompleksinə münasibətdə və hazırki ümumiləşdirmədən “şübhələnmək” yaxud ona “inanmaq” üçün istifadə etmək olar.





Şəki 55. "Dilin sehri" qəliblərinin tam sxemi

## *“Dilin sehrinin” qəliblər sistemi kimi tətbiqi*

Biz artıq “Dilin sehrinin” ayrı-ayrı qəliblərinin köməyi ilə məhdudlaşdırıcı inanclara və ümumiləşdirmələrə “şübhələnmək” və həmçinin imkanlarımızı genişləndirən inanclara “inanmaq” üçün qəliblərin tətbiqi qaydalarını nəzərdən keçirdik.

Tez-tez bu və ya digər qəlibi öz məzmununda daşıyan adi cümlə bizim reaksiya və ustanovkamızın dəyişilməsində böyük rol oynaya bilər. Məsələn, bir qadına xəbər verirlər ki, onun bədənində, hətta həkimlərin də necə müalicə etmələri bəlli olmayan “qeyri-adi” formada olan xərçəng aşkarlanıb. Qadın eşitdiyi pis xəbərə görə bir anlığa sarsıldı. Onun müraciət etdiyi NLP-mütəxəssisi dedi: “Qeyri – adi şəraitdə qeyri-adi işlər baş verə bilər” (ümumiləşdirməni onun özünə tətbiq edərək). Pasiyentə deyilən adi bir söz ona vəziyyətə fərqli bir tərəfdən yanaşmağa və qeyri-müəyyən vəziyyətin müəyyən üstünlüklərə malik olduğunu görmək imkanı verdi. Qadın öz sağlamlığı ilə bağlı böyük bir aktivlik göstərməyə başladı. Həkimlər bu işdə vəziyyətin “qeyri-adiliyini” nəzərə alıb ona sərbəst seçim etmək imkanı verdilər. Ən sonda o, həkimlərin ən az müdaxiləsi (bu da “qeyri-adi hadisədir”) ilə xəstəlikdən tam şəkildə qurtuldu. Buna baxmayaraq, “Dilin sehri”nin tətbiq olunması məhdudlaşdırıcı inancların müxtəlif aspektlərinə yönəlmiş bir sıra qəliblərin eyni zamanda istifadə olunmasını tələb edir. Bu, düşüncə virusları ilə mübarizədə daha düzgündür. Əslində viruslu-düşüncələr “Dil sehrindən” istifadə edərək istənilən dəyişikliyə dirəniş göstərirlər.

Mən bunu ilk dəfə müxtəlif qəliblərin strukturunu dərk edəndə başa düşdüm. Bu, mənimlə 1980-ci ildə Vaşinqtonda Riçard Bendlerin seminarında iştirak edəndə baş vermişdir. Bendlerin onda məşğul olduğu fenomenlərdən biri “kəndardan keçmə” adlandırılırdı. Bu o halda baş verir ki, emosional cəhətdən uzun müddət qarşılıqlı əlaqədə olduğun bir insanla əlaqələri qəflətən kəsir və qərara alırsan ki, bir daha onunla heç bir əlaqə saxlamayacaqsan. Bu adətən, o halda baş verir ki, tərəf müqabil onunla münasibət saxlamaq üçün bütün körpüləri yandırır. Münasibətlərin pozulmasının son

həddində insanları birləşdirən bütün pozitiv əlaqələr məhv edilir və yeni çərçivəyə yerləşdirilir. Bendlerin adlandırdığı “ayaqdan başa” prosesi mövcud münasibətlərin özünəməxsus şəkildə neqativ yəni-dən çərçivələnməsini nəzərdə tutur. Bizim əvvəl fikir vermədiyimiz bütün neqativ hadisələr, xüsusiyyətlər, adətlər şüurumuzun ön planına çıxarılır; pozitiv olanlar isə əksinə geri çəkilir.

Bu proses düşüncə virusunu xatırladır, ona görə ki, məntiqi nəticə və mövcud təcrübənin köməyi ilə ona və digərinə əks gedib vermək çox çətinidir. Bu mərhələdə insan hazırki münasibətləri problem çərçivəsində yadda saxlamaq üçün çox böyük cəhd göstərir. Bendleri belə bir sual maraqlandırır? Görəsən, bu prosesi geriyyə dövr etdirməklə insanlara yenilənmələrinə və münasibətlərinin düzələcəyinə ümid vermək olarmı? Seminar iştirakçılarından olan Ben adlı birisi “əyani vəsait” roluna dəvət olunur. Həmin anda onun rəfiqəsi ilə münasibəti o qədər gərgin idi ki, hər şeydə onu günahkar sayaraq onunla olan əlaqələrini birdəfəlik kəsmək fikrinə düşmüşdür. Bendler, (o vaxtlarda özünün də ailə problemləri var idi) Benlə maraqlanır və ona bu çətinliyi həll etməkdə kömək etmək istəyir, hətta rəfiqəsi ilə olan münasibətlərini qorumağa çalışırdı .

Baxmayaraq ki, Ben özü əyani nümunə olmaq istəyirdi, ona rəfiqəsi ilə olan münasibətlərini xilas etmək üçün daha bir fürsətin verilməsinə onu inandırmaq o qədər də asan deyildi. Ben öz fikrinə qalmaq üçün istənilən səbəb və imkandan imtina edirdi. O, əmin idi ki, dəfələrlə “yoxladıği” üçün şəraitlə bağlı düzgün xəritəyə sahib idi.

Riçard heç də əsəbləşmədən qərara aldı ki, problemi onun baxış bucağına uyğun həll etmək üçün “qapıları dəyişdirsin” və metaforanın köməyi ilə Beni və onunla birlikdə auditoriyanın qalan hissəsini bədnam rəfiqənin yerinə qoydu.

Seminar mehmanxanada keçirdi. Həmişə olduğu kimi Riçard və Ben bir neçə platformadan quraşdırılmış improvizə olunmuş səhnədə işləyirdilər. Onlardan birinin üzərinə çıxdıqda səhnə əyildiyi üçün Bendler tarazlığını itirdi. Tamaşaçılardan birini – onu Viki adlandıraraq – cəld bir şəkildə kömək edərək platformanın ayağını dü-

zəltdi. Bir qədər sonra Bendler həmin yerə qayıtdıqda yenə də platformanın künc hissəsi əyildi və Bendler yenidən yıxıldı.

Bu dəfə də platformanın ayağını Vik tənzimlədiyi üçün dava şəraitinə maraq göstərən Bendler özü üçün Benin problemini parodiya etmək fürsətinin yarandığını görür. Bundan sonra o “paranoyal senari” üzrə Vikin qəsdən ona xətər yetirmək istədiyini bildirmək üçün hərəkət etməyə başlayır. Bendler özünün viruslu – düşüncəsini dəstəkləmək üçün bu kitabda şərh olunan verbal yenidənçərçivələmənin prinsip və üsullarından istifadə etmişdir. İmprovizə edilmiş faciə təxminən aşağıdakı şəkildə baş vermişdir.

### *Stenoqram*

**Riçard Bendler:** Bunu kim etdisə, çıxsın buradan. Sizə daha inanmaq olmaz. (üzünü Benə tutaraq). O, fürsəti əldən verdi. Mən ona bir daha inana bilmərəm. Sən görürsən də, onun üçün mənim gələcəyim heçdir. Baş vermiş olan hadisədən yalnız belə nəticə çıxarmaq olar. Onun heç vecinə deyil ki, mən ayağımı sındıra bilərdim. Düz deyil? Mən ona imkan vermərəm ki, mənə nəşə etsin. O ya gicdir nə etdiyini bilmir, ya da bunu qəsdən edir. İstənilən halda mən bundan sonra onunla işləmək istəmirəm. Özümə pisdir. Bu olmasın, başqası olsun – fikirləşib nə isə tapacaq. Görəsən bu onun nəyinə lazımdır? (Vikaya deyir) niyə siz mənə ziyan vurmaq istəyirsiniz? Hə?

*Bendler bərabərləşdirmə kompleksi və səbəb-nəticə münasibətlərinin təsdiqi formasında məhdudlaşdırıcı inam formalaşdırır. Bu inancı səhv və problem çərçivəsinə yerləşdirilir: “Vik elə bir iş gördü ki, mən bir neçə dəfə əziyyət çəkməli oldum. O yenə həmin işi görəcək. Bu o deməkdir ki, o, qəsdən mənə ağrı verir. Mən artıq ona inana bilmərəm”*

**Vik:** Mən istəməzdim belə olsun.

**R.B.:** Bəs onda niyə etdiniz?

**Vik:** Mən hər şeyi düzəltdim, indi o möhkəm dayanır.

*Vik “Hiyləgərlik edərək”, fəhmlə ümumiləşdirməni pozitiv nəticə ilə əlaqələndirir.*

**R.B.:** Birdən olmadı? Birdən yenə yıxıldım və ayağımı sındırdım?

*Bendler potensial təhlükəni süni şəkildə böyüdərək diqqəti Vikin fikirlərində olan mümkün zidd nümunələrə yönəldir.*

**Vik:** Hər şey qaydasındadır, möhkəm dayanıb.

**R.B.:** Deməli, siz istəyirsiniz ki, mən yenə həyatımı riskə atım və yenə ora dırmaşım.

*Bendler “zərər çəkməyi” “həyatla risk etmək” səviyyəsinə qaldıraraq onunla “birləşdirir” (böyük parçalar)*

**Vik:** İstəyirsiniz ki, birinci mən həyatımla risk edim?

*Vik “özünə tətbiq et” qəlibini yoxlayır.*

**R.B.:** Siz bilirsiniz mən onun üzəri ilə neçə dəfə gəzmişəm? Axırınıca dəfə mən onu yoxlayanda hər şey qaydasında idi, indi isə onun üstünə çıxıram birdən – tarap? – və hər şey alt-üst olur.

*Bendler problem çərçivəsini qoruyub saxlamaq və neqativ əks nümunə üçün yeni imkan yaratmaqdan ötrü çərçivənin ölçüsünü genişləndirir.*

**Vik:** Siz onda platformanı yaxşı olan tərəfini yoxlamışdınız? Sadəcə olaraq yalnız bu platformanı pis quraşdırıblar.

*Vik problemin platformadan qaynaqlandığı iddiası ilə problemi “kiçik parçalara ayırıb, əks nümunəni çərçivə kənarına çıxarmağa” çalışır.*

**R.B.:** Yəqin ki, elədir. Ancaq mən bir şeyi başa düşə bilmirəm. Heç başa düşə də bilmirəm. Heç vaxt ağıma gəlməzdi ki, kim-sə belə hərəkət edə bilər. Eşidin məni, ilk dəfə siz onu düzəldəndə mən fikirləşdim ki, siz mənə kömək etmək istəyirsiniz. İlk baxışda hər şey çox əla görünürdü... Mənim heç ağıma da gəlməzdi ki, siz mənə qarşı nəşə planlaşdırırsınız.

*Bendler diqqətini Vikanın “niyyətinə” mərkəzləşdirməklə yəni-dən şəraiti ümumi qarşılıqlı təsir mənasına qədər “birləşdirir”*

**Birinci kişi:** Əgər siz işinizdə belə platformalardan bir daha istifadə etməsəniz hər şey qaydasında olacaq.

*Birinci kişi Bendlerin təklif etdiyi problem çərçivəsinə və “qruplaşma” səviyyəsinə uyğunlaşır*

**R.B.:** Görürsünüz ki, o mənə kömək etmək istəyir. Amma bax ondan (Vikanı göstərir) isə heç nə əldə edə bilmirəm. O yalnız bunu deyə bilər? – “gedin və bir də yoxlayın”. Düzdür? Bu (birinci kişini göstərir) heç olmasa mənim ehtiyatlı olmağımı dedi. Amma, bu məni hədələyən heç də yeganə təhlükə deyil. (Bənə) görürsən o (birinci kişi) mənim tərəfimdədir.

*Bendler, birinci kişinin şərhini problem çərçivəsi və məhdudlaşdırıcı inancın təsdiqi hesab edir və başqalarının mümkün “axmaq istəklərini” ora qoşmaq üçün çərçivəni genişləndirir.*

**Ben:** (özü ilə bağlı metaforanın fərqiə diqqət yetirərək) Mən hesab edirəm ki, o... Lakin, mən ona inanmıram.

**R.B.:** Əlbəttə, o məndən çox şey tələb edir, amma ən azından xoş niyyətlidir. Bax, bu Vik əksinə istəyir ki, mən yenidən ora çıxım. Sən ki, bunu özün eşitdin? O istəyir ki, mən yenidən ora çıxım və yıxılıım.

*Bendler diqqətini “pis” niyyətin əksinə “yaxşı” niyyət qəlibinə fokuslaşdırır.*

**Ben:** Çox qəribədir ki, o özü hələ o platformaya çıxmayıb.

*Ben də həmçinin Vikanın davranışının platformanın möhkəmliyi və özünün xoş niyyətilə ilə bağlı inancına zidd olduğunu qeyd edərək problem çərçivəsinə köklənir.*

**R.B.:** Çox düz deyirsən. Mən özüm də onu bilirəm. Onun heç ağılına da gəlmir ki, bu axmaq əşyanı buradan rədd eləsin. İndi hər şey aydındır ki, o, həqiqətən, mənə xətər yetirmək istəyir. Gör ha! Bu oğlan mənim seminarıma gəlir özü də məni öldürmək istəyir. Və belə də davam edir. Və hələ məni də inandırmağa çalışır ki, burada pis fikir də yoxdur.

*Bendler, Bəndən aldığı Vikanın neqativ niyyətini “xətər yetirmək” səviyyəsindən “öldürməyə olan cəhd” səviyyəsinə qaldırmaq-la günahlandırmanı identifikasiya sahəsinə çıxarır.*

**Ben:** Onun pis fikirdə olmadığını sübuta yetirmək üçün çox fürsəti olmuşdur.

*Ben, Vikanın heç bir pis niyyətinin olmadığı ilə bağlı sözünü sual altına qoymaq üçün zidd nümunəni “birləşdirərək” özünü Bendlerin inancına kökləyir.*

**R.B.:** Doğrudur. Mən ona fürsət verdim ki, nəşə düzəliş etsin. *Bendler də, həmçinin, “birləşdirməyə” davam edir.*

**Ben:** Amma o heç nə etmədi. Oturub vəssalam.

*Zidd nümunənin yenidən çərçivələnməsi Bendlerin neqativ inancını möhkəmləndirən “nəticəyə” çevirdi.*

**İkinci kişi:** Sz necə düşünürsüz, niyə o bunu tam aradan götürmək əvəzinə yerinə qaytarmağı vacib sayır?

*İkinci kişi mümkün buraxmanı müəyyən etmək üçün məhdudlaşdırıcı inanc üçün “metaçərçivə” yaratmağa çalışır.*

**R.B.:** Mən bilmirəm, niyə o bunu edib. Ola bilər ki, mənə pis münasibət bəsləyir. Ola bilsin ki, fikirləşməyib ki, onun hərəkəti mənə ziyan vura bilər. Ola bilsin ki, heç onun ağına da gəlmir ki, mən, həqiqətən, əziyyət çəkirəm. Mən isə, ümumiyyətlə, istəmirəm ki, mənim yanımda belə hərəkət edə bilən insan olsun.

*Bendler problem çərçivəsini, Vikin davranışının mümkün səbəblərini “neqativ niyyətini” “məhdud dünya modeli” genişləndirilməsi hesabına qoruyub saxlayır.*

**Birinci qadın:** Əgər o etdiyi hərəkətin nə ilə nəticələncəyini fikirləşməyibsə, onda onun davranışı qəsd kimi götürülə bilməz.

*Bendlerin atmacasını, Vikin neqativ niyyətinə olan inancına qarşı olası bir “zidd nümunə” olaraq istifadə etməyə çalışır.*

**R.B.:** Əgər o mənim gələcəyim haqqında fikirləşməyibsə, deməli, ikinci dəfə də fikirləşməz və iş mənim üçün pis qurtarar.

*Bendler problem çərçivəsini qoruyub saxlamaq üçün fokusu niyyətdən nəticəyə doğru təkrar hərəkət etdirir.*

**İkinci kişi:** Sizin əlinizdə yalnız bir fakt var və deməli, siz onun dəqiq olduğunu bilə bilməzsiz.

*İkinci kişi ayırma yolu ilə zidd nümunə tapmağa çalışır.*

**R.B.:** O bunu iki dəfə edib! Onun mənə xətər yetirmək fikrində olmadığını sübut etmək üçün çox imkanı olub. O, mənə dedi ki, özü birinci ora çıxıb “həyatını riskə atacaq”. O bunu etdimi? Yox.

Etmədi. Mən ona təklif etdim ki, bu zarafatı yığışdırsın. O bunu eləmədi. Onun üçün mən heçəm. O məndən ötrü bir qara qəpiyindən belə keçməz. Mən ora çıxıb yıxılana qədər qoy o zəhrimara qalmış orada qalsın.

*Bendler Vikaya “çoxlu imkan” fürsəti verdiyini təsdiq edərək yenə şəraiti “birləşdirir”. “Günahkar” tərəfindən reaksiyanın olmamasını Bendler Vikanın “heç vecinə olmaması” sübutu kimi müəyyənləşdirir və yenə neqativ nəticə ilə əlaqələndirir. Bu zaman o Vikə özünün dediyini unudur: platformaya birinci çıxmaq hələ xoş niyyətin sübutu demək deyil.*

**Birinci qadın:** Niyə siz ikinizdə o platformanı çevirib onun qaydada olduğuna əmin olmaq istəmirsiniz? Ondan xahiş edin və qoy onu yoxlamaqda sizə kömək etsin.

*Birinci qadın əməkdaşlığa şərait yaradan və şəraiti əks-əlaqə çərçivəni başqa nəticəyə keçirmək hesabına yaratmaq istəyir: platformanın möhkəmliyini yoxlanılışı.*

**R.B.:** Deməli, siz istəyirsiniz ki, mən onunla birlikdə işə başlayım, platformanı çevirim və orada üç-dörd gün işləyim? Mən elə əvvəldən bilirdim ki, siz onunla birsiniz. Siz, hətta onunla eyni otağın sonunda oturursunuz.

*Bendler problemin təklif olunmuş həllini dəyərsizləşdirmək üçün yenə çərçivəni (indiki andan növbəti üç və dörd günə qədər) genişləndirir və birinci qadının problemi həll etmək cəhdini onun Viklə olan gizli qəsd planı metaçərçivəsinə yerləşdirir. “Nəticənin təsdiqlənməsini” onların hər ikisinin otağın sonunda oturması faktı ilə əlaqələndirir.*

**Birinci qadın:** Onda mən özüm ona kömək edəərəm...Siz isə mənə inanmırsınız və hesab edirsiniz ki, biz Viklə əlbirik.

*Birinci qadın dərk edir ki, Bendlerin “metaçərçivəsinə” görə məhdudlaşdırıcı inanca edilən çağırış cəhdləri heç bir nəticə verməyəcək.*

**R.B.:** Aha, demək istəyirsiniz ki, mən paranoikəm. Bunu o (Vik) sizin ağılınıza salıb?



*Bendler birinci qadının fikrindən sonra neqativ nəticəni ayırd edərək problem çərçivəsini dərinləşdirir.*

**İkinci qadın:** Hal-hazırda siz nə istəyirsiniz?

*İkinci qadın yaxın gələcəyə mərkəzləşərək nəticə çərçivəsini quraşdırmaq üçün birbaşa cəhd göstərir.*

**R.B.:** Mən heç nə istəmirəm. Birinci onu istəyirəm ki, bu (platforma) burada olsun. Çox gecdir.

*Bendler onu keçmişə doğru hərəkət etdirərək yenidən problem çərçivəsi müəyyənləşdirir.*

**İkinci qadın:** Siz ona heç olmazsa, daha bir imkan vermək istəmirsiniz?

*İkinci qadın bu dəfə əks-əlaqə çərçivəsini yaratmaq üçün bir daha cəhd göstərir.*

**R.B.:** Onun çox imkanı olub. Bir imkan yox, çoxlu imkanı. O, onların heç birindən istifadə etmədi. Siz nə isə başa düşürsünüz? Onun heç nə vecinə deyil. Mən bilmirdim ki, mən yxıyla bilərəm. Mən bilməzdim ki, o tezdən gəlib platformanın ayağını xarab edər. Və mən bilmirəm ki, o daha nələri planlaşdırıb. Onu otaqdan çıxarın.

*Bendler özünün paranoyal inancının nəticəsini genişləndirmək üçün yenidən birləşdirməyə üz tutur.*

**Birinci kişi:** Mən hesab edirəm ki, yaxşı olar ki, siz (Bend-lerə) çıxıb gedəsiniz, ona görə ki, o hardasa, bayırda gizlənə bilər.

*Birinci kişi problem çərçivəsini (Vikanın neqativ niyyətini təsdiq etmək) dərk edir və onu elə genişləndirir ki, gələcəkdə Vikanın davranışını ora qoşa bilsin.*

**R.B.:** Bəlkə, yaxşısı budur ki, mən gizlənim.

**Üçüncü kişi:** (birinci kişini göstərərək) Siz niyə hesab edirsiniz ki, ona inanmaq olar?

*Üçüncü kişi birinci kişinin niyyətinin səmimiyyətini şübhə altına salaraq, şəraiti başqa nəticəyə doğru yönləndirir.*

**R.B.:** Deməli, o eyni ilə mənim edə bildiyim təklif edir.

**Üçüncü kişi:** Ola bilər ki, o (Vik) sadəcə olaraq “tələyə qoyulmuş yemdir”? Bu tamamilə mümkündür.

*Üçüncü kişi Vikin davranışı üçün daha pozitiv metaçərçivə təklif edir.*

**R.B.:** Bəs, niyə siz ona haqq qazandırırırsınız? (Mübahisə etdiyi bütün adamlara baxaraq) Onlar hamısı bir nəfər kimi mənim əleyhimədirlər.

*Bendler ikinci kişinin metaçərçivəsinin Vikin davranışına “bəraət” kimi müəyyən edir və paranoial problem çərçivəsini genişləndirməkdə davam edir.*

**İkinci qadın:** bu kütləvi iğtişəşdir. Kütlə qiyamı.

*İkinci qadın “birləşdirmə”nin köməyi ilə inancı həddən çox şişirtmək və onun əsasında ümumiləşdirməni sual altına salmaq üçün çərçivənin ölçüsünü genişləndirməyə çalışır.*

**R.B.:** Aha, Görürsünüz, o da məni paranoial rolunda təqdim etmək istəyir.

*Bendler qadının niyyətinin pis olduğunun təsdiq etmək üçün onun ətrafına metaçərçivə yerləşdirir.*

**İkinci qadın:** Xeyr, mən sadəcə olaraq başa düşməyə çalışıram ki, niyə siz adamların hamısına belə münasibət bəsləyirsiniz.

*İkinci qadın öz niyyətinin pozitivə çevirmək üçün cəhd göstərir.*

**R.B.:** Yalnız bunu mənə deməyin. (Viki göstərərək) Baxın tək sizə görə nə qədər problem yaranıb. (Auditoriyaya) Mən sizə demişdim axı o adamları bir-birilə salıxdırır. Siz necə adamsınız? Artıq iki nəfəri bir-birilə dalaşdırmaq həddinə çatdırmısınız və digərlərinin də dalaşan tərəflərə bölünməsinə məcbur edirsiniz.

*Bendler çərçivənin genişləndirərək yenidən diqqətinin Vika keçirir və Vikin davranışının neqativ niyyət və neqativ davranışının nəticələrinin yeni ifadəsini təklif edir.*

**Dördüncü kişi:** Əgər qərara gəlibsə ki, bu nəticəyə dolayı yolla nail olsun, deməli, o çox hiyləgər adamdır.

*Dördüncü kişi diqqətini başqa bir potensial obyektə keçirməyə cəhd edir.*

**R.B.:** Oh, o heç də axmaq deyil.

**Dördüncü kişi:** Biz onun öhdəsindən gələ bilərik?

*Dördüncü kişi diqqətini gələcəyə və nəticə çərçivəsinə keçirməyə cəhd edir.*

**R.B.:** Bilmirəm. O məni artıq iki dəfə yaxalayıb. Bir Allah bilir ki, o neçəsinə ziyan vurub.

*Bendler müvəqqəti çərçivəni keçmişə doğru hərəkət etdirərək və problem çərçivəsinə genişləndirərək təkə özünü deyil, həm də başqalarını ona qoşmaq üçün dəyişdirir.*

**Dördüncü kişi:** Əgər bütün ehtiyat tədbirlərini görsək, ola bilsin ki, necəsə onun bu cür şeytan dahiliyindən istifadə edək?

*Dördüncü kişi, Vikin neqativ niyyətini “şeytansayağı dahilik” kimi yenidən təyin etməyə cəhd edir və onu nəticə çərçivəsinə yerləşdirərək “bu dahilikdən istifadə etməyə” çalışır.*

**R.B.:** Dəyməz. İstədiyim tək bir şey – adamlarla ünsiyyətdə olmaq və baş verənlər əhatəsində özümü təhlükəsiz hiss etməkdir. Bilirsiniz, həyatda belə axmaq işlərdən kənarında çoxlu xoş hadisələr var. Mən nə edim?

*Bendler yenidən problem çərçivəsinin quraşdırmaq üçün Vikanın “dahiliyindən” yox özünün məxsusi təhlükəsizliyi ilə bağlı olan “başqa nəticəyə” keçir.*

**Dördüncü kişi:** Nə qədər ki, buradasınız, sadəcə olaraq ehtiyatlı olmalısınız?

*Dördüncü kişi “təhlükəsiz” nəticəyə nail olmaq üçün müvəqqəti çərçivəni növbəti şəraitə qədər məhdudlaşdırmağa çalışır.*

**R.B.:** Mən ehtiyatlıyam. Bu nə vaxt sona çatacaq?

*Bendler özünün gələcəkdə təhlükəsiz hiss edə bilmədiyini düşünərək çərçivəni genişləndirir.*

**Vik:** Mən onu bura qoyacam. (kiçik platformanı tərpətməyə başlayır).

*Vik, Bendlerin platformanı irəli aparmaq tələbini yerinə yetirərək ümumiləşdirməyə əks olan nümunə yaratmağa çalışır.*

**R.B.:** Niyə o məni axmaq yerinə qoyur? Özünü elə aparır ki, elə bil heç nə olmayıb. Deməli, o etdiyini yenidən edə bilər. Özünü elə aparır ki, guya bu aləti yerinə qoyub və o möhkəm dayanıb və hər şey də qaydasındadır. Mən nə etməliyəm? Mən ona etibar etmi-

rəm. Bəlkə, mən onunla birdəfəlik əlaqəmi kəsim? Onu danışdırma-  
yım. Deyəsən, ən yaxşısı budur. Əks halda yenidən bildiyini edə-  
cək. Görürsünüz, o, orada dayanıb.

*Bendler Vikin hərəkətini metaçərçivəyə yerləşdirməklə onu etibarsızlaşdırır və təhlükəsizlik illuziyası kimi təqdim edir. Bendler, yaradılan metaçərçivələr tərəfindən neqativ niyyət və mümkün neqativ nəticələrdən Vikə olan inamsızlığına haqq qazandırmaq üçün istifadə edir.*

**Üçüncü qadın:** Siz onunla elə ünsiyyətdə olmamısınız ki, inamdan da danışaq.

*Üçüncü qadın Bendlerin ümumləşdirməsi ətrafında başqa metaçərçivə yaratmaq istəyir. Bununla da onun gəldiyi əqli nəticənin məhdud informasiya əsasında olduğunu təsdiq etmək üçün.*

**R.B.:** Amma mən onunla danışmaq istəmirəm.

*Bendler “qapalı arqument” yaradaraq metaçərçivəni dağıdır. “Mən onunla lazımın qədər ünsiyyətdə olmadığım üçün ona inanmıram və ona etibar etmədiyim üçün də onunla danışmaq istəmirəm.”*

**Birinci kişi:** Mən sizi heç bir şeydə günahlandırmıram.

**R.B.:** Mən demək istəyirəm ki,.. hətta siz bura yeni platformalar da gətirsəniz mən özümü tam şəkildə təhlükəsiz hiss edə bilmərəm. Ola bilər ki, o platformanın ayağını başqa bir tərəfdən mişarlıyıb kəsər. Hardan bilim?

*Bendler uzun müddətli neqativ nəticələri ora qoşmaqla və hazırki an üçün tapılmış olan istənilən qərarı “yox”a aparıb çıxarmaqla yenə çərçivənin ölçüsünü dəyişir.*

**Üçüncü qadın:** Bəs siz onun bunu əvvəlcədən hazırladığını necə öyrəndiniz?

*Üçüncü qadın Bendlerin Vikin niyyəti ilə bağlı ümumiləşdirməsi olan “reallıq strategiyasını” quraşdırmağa çalışır.*

**R.B.:** Bilmirəm, amma indi söhbət ondan getmir. O, istəyib ki, bu mənim başıma gəlsin və elə edib ki, hər şey təkrarlansın. Hətta o buna cəhd etməyibsə də bu artıq baş verib. Və ona görə mən özümü pis hiss edirəm. Görürsünüz, mən sadəcə olaraq dəhşət içindəyəm.

*Bendler suala fikir vermədən dərhal başqa nəticəyə yönəlir; diqqət mərkəzində isə Vikin niyyəti deyil, Bendlerin daxili vəziyyətinə təsir göstərən davranışının neqativ nəticəsi dayanır.*

**Üçüncü qadın:** Bəs o sizi bu vəziyyətə necə sala bilib?

*Üçüncü qadın yenidən səbəb-nəticələr münasibətləri haqqında olan ümumiləşdirməni “bölməyə” və ya Bendlerin özünün ümumiləşdirməsini əsaslandırıdığı daxili uyğunluğu və yaxud strategiyasını yerləşdirməyə cəhd göstərir.*

**R.B.:** İş onda deyil. İş ondadır ki, mən özümü pis hiss edirəm və vəziyyətimi dəyişə bilmirəm. Əgər o belə etməsəydi, mən bu vəziyyətə düşməzdim. Mən çalışdım ki, şəraiti dəyişmək üçün ona şans verim, amma o heç nə etmədi.

*Bendler diqqəti səbəb-nəticə ümumiləşdirməsindən daxili vəziyyətlə bağlı olan nəticəyə yönəlir.*

**Dördüncü qadın:** Mən nəzərdə tuturam ki, indi ona pis münasibət bəsləsəniz belə siz nəyisə birlikdə etməkdən zövq aldığınız hansısa bir işi xatırlaya bilərsiniz?

*Dördüncü qadın Bendleri məcbur etmək istəyir ki, onun daxili vəziyyəti və Viklə olan qarşılıqlı münasibətləri ilə bağlı keçmişdə olan ziddiyyətli, lakin pozitiv nümunələri aşkar etsin.*

**R.B.:** Əlbəttə, bu olub. Amma gələcəkdə belə şeylər olmayaacaq. Bu ağlasığmazdır. Mən özümü çox pis hiss edirəm. Mən özümü onunla əvvəllər olduğu kimi apara bilmərəm. Siz görürsünüz ki, mən bu altı ay ərzində necə dəyişmişəm. Siz nə etmək fikrindəsiniz? Siz heç nə ilə mənə kömək edə bilməzsiniz, ona görə də çıxıb getməyə məcburam. Mən nə bu gün, nə sabah, ümumiyyətlə, heç vaxt seminar apara bilmərəm. O, mənim seminarıma başqa adla da gələ bilər. Mən seminar iştirakçıları ilə daha ünsiyyətdə olmaq istəmirəm. Ay Allah! Məni belə vəziyyətdə atmayın.

*Bendler çərçivəni özünün neqativ daxili vəziyyət və bu vəziyyətin onun gələcəyinə təsir göstərən gözlənilən neqativ nəticəsinə doğru ötürür. (davranış səviyyəsindən identifikasiya səviyyəsinə keçir)*

*Bendler çərçivənin ölçüsünü genişləndirməyə və “birləşdir-məkyə” davam edir.*

**Üçüncü qadın:** Siz bunu istəyirsiniz?

*Üçüncü qadın daha pozitiv gələcəyə istiqamətlənmiş olan nəticə çərçivəsinin tətbiq etməyə daha bir cəhd göstərir.*

**R.B.:** Yox, istəmirəm. Mən əvvəlki kimi olmaq istəyirəm.

*Bendler problem çərçivəsinə qayıdır və çərçivəsinə gələcəkdən keçmişə yönəldir.*

**Üçüncü qadın:** Siz əvvəl necə olmusunuz? Danışın.

*Üçüncü qadın nəticə çərçivəsinə tətbiq etmək üçün keçmişdən resurs kimi istifadə etməyə çalışır.*

**R.B.:** Mən özümə əmin və xoşbəxt idim. Mən insanları sevir və onlara inanırdım. Artıq mən o deyiləm. Görürsünüz də o mənimlə nə etdi? (Vikanı) Görürsünüz də mənimlə nə etdiniz? (Auditoriyaya) Artıq mən heç nəyə qadir deyiləm. Axı, siz mənə kömək etmək istəmirsiniz.

*Bendler problem çərçivəsinə qoruyub saxlamaq üçün diqqətini keçmişdən gələcəyə keçirir.*

**Üçüncü qadın:** Siz demək istəyirsiniz ki, siz heç nə edə bilməzsiniz, yoxsa etmək istəmirsiniz.

*Üçüncü qadın “bacara bilmirəm”, “istəmirəm” kimi təyin etməyə cəhd edir. Çünki, Bendler boynuna almaşa da, onun qabiliyyət səviyyəsində daha çox seçim etmək imkanı var idi.*

**R.B.:** Fərqi nədir? Mən bilmirəm ki, nə etməliyəm.

*Bendler “meyarlar ierarxiyasının” köməyinə qaçaraq təsdiq edir ki, insan nə etmək lazım olduğunu bilməyəndə seçim imkanının olması heç bir əhəmiyyət kəsb etmir.*

**Dördüncü kişi:** Onun əldə etmək istədiyi – sizi indi olduğunuz vəziyyətə salmaq idi.

*Dördüncü kişi, Bendlerin “problemini” identifikasiya (“Mən əvvəl olduğum deyiləm”) səviyyəsindən, davranış reaksiyaları səviyyəsinə keçirərək yenidən müəyyən etmək istəyir.*

**R.B.:** Mən bilirəm. O sadəcə olaraq mənim üzərimdə özünün üstünlüyünü hiss etmək istəyir. Bu dünyada liderləri məhv etmək istəyən çoxlu qatillər var. Mən düşünürdüm ki, qayğıma qala bilərəm və bacardığım qədər də müdafiə olunurdum, amma hər yerdə bizi

belə tələlər gözləyir. Əvvəllər inanırdım ki, hər birimiz pozitiv niyyətlə yaşayırıq. Mən hər kəs haqqında yaxşı fikirləşirdim, amma tale mənə yaxşı dərs verdi. Mən nəzərdə tutduğumdan da ağır dərs aldım – və bu da mənim aqibətim. Mən indi başa düşürəm ki, dünyada mənə ağır vermək istəyən adamlar var. Buna dəyərmimi? Doğurdanmı heç kim mənə kömək edə bilmir?

*Bendler problemi identifikasiya səviyyəsinə qaytarır (Vik – “liderlərin qatilidir”) və ondan özünün çərçivə problemini möhkəmləndirmək və genişləndirmək üçün (yaxud “birləşdirmək”) vəsi-təsi kimi istifadə edir.*

### ***“Dilin sehri” qəliblərinin köməyi ilə düşüncə viruslarının yaradılması və saxlanması***

Bendlərlə auditoriya arasında olan dialoq heç bir nəticə vermədən hələ bir müddət həməən əhvalda davam etdi. Aydın idi ki, bu çıxış zamanı Bendlərin əsas istəyi nəyin bahasına olursa, olsun çərçivə problemini saxlamaq idi. Onun reaksiyalarının mübahisə edilən inancın məzmununa demək olar ki, heç bir aidiyyəti yox idi. Bendlər çox böyük ustalıqla tərəf müqabili tərəfindən təklif olunmuş istənilən problemin həllini “çərçivədən çıxarırdı”.

Şəxsi çərçivəni idarə etmək imkanı Bendlərə qarşılıqlı hərəkətin nəticəsini müəyyən etməyə imkan verirdi. Ona auditoriyanı təxmini olaraq növbəti məzmununda ikili əlaqə ilə bağlamaq mümkün oldu: “Əgər siz mənə kömək etməyə çalışsınız da, səhvsiniz; çalışmasanız da səhvsiniz”. Bəziləri üçün bu sınaq əzabverici oldu, digərlərinə isə o məyusluq gətirdi. (Bendlərin təkrarən “Doğurdanmı, heç kim mənə kömək edə bilmir?” çağırışına, nəhayət ki, qadınlardan biri cavab verdi: “Bəlkə, sizə toyuq bulyonu gətirək?”)

Beləliklə, qarşılıqlı əlaqələrin hansısa bir anında mən dərk etdim ki, Riçardın hərəkətində mənim təkrar edə biləcəyim müəyyən məntiq var. Mən başa düşdüm ki, “dərin strukturlar” səviyyəsində analoji olan, ancaq məzmunca fərqlənən belə dialoqların dəfələrlə şahidi olmuşam. “Düşüncə virusları” bax beləcə yaradılır və dəstəklənirdi.

Birdən ağıma gəldi ki, Bendler diqqətini məhz tərəf müqabili-nin replikasında nəzərə alınmayan cəhətə yönəltmək üçün çərçivəni və çərçivənin ölçüsünü sistemativ olaraq dəyişir. Həmçinin aydın idi ki, əgər kimsə problem çərçivəsini və ya Bendlərlə “əlaqəyə” nail olmaq üçün istəyin neqativ qaydasını “dəstəkləməyə” çalışırsa, bu yalnız vəziyyəti daha da çətinləşdirirdi. Bundan başqa mən başa düşdüm ki, Sokrat, İsa, Karl Marks, Avram Linkoln, Hitler, Qandi (bu haqda mən işin ikinci bölməsində danışdım) kimi vacib tarixi və siyasi fiqurların araşdırılması mənə Bendlərin sistemativ olaraq (baxmayaraq ki, intuitiv) istifadə etdiyi dil qəlibləri xüsusi təsir etdi. Mənə aydın oldu ki, bütün bu qəliblərdən bu və ya digər inanc və ya ümumiləşdir-mələri müdafiə və ya tənqid etmək üçün istifadə etmək olar.

Bu yeni bilik məni NLP-də bu gün modelləşdirmənin “dərək edilməyən anlama” kimi tanınan mərhələsinə gətirdi. Növbəti ad-dım mənim tərəfindən müəyyən edilən qəliblərə forma vermək cəhdi oldu. Bunu etməzdən əvvəl mənə Bendlərin “nömrə”sini han-sısa səviyyədə təkrarlama bildiyimi başa düşməyim üçün müstəqil olaraq bu qəlibləri yoxlamaq lazım gəldi. NLP-də səmərəli model-ləşdirmə üçün əsas şərait: modelləşdirilən qabiliyyəti ilk əvvəl öz üzərində yoxlamalısan sonra isə onun formal əlamətlərini qurmaq lazımdır. Əks halda biz qabiliyyəti yalnız təsvir edəcəyik, prosesin “üst strukturunu” əks etdirəcəyik. Lazımı vərdişin yaranması üçün zəruri olan dərin intuitiv təsəvvür modelini yarada bilməyəcəyik.

Bir ay sonra mən Çikaqoda keçirilən müasir NLP kursu çərçi-vəsində bu qəlibləri təcrübədə yoxlaya bildim. Məşğələlərin üçüncü gününü mən qrupa xəbər verdim ki, indi onlara maraqlı qəlib nümunə-lərini nümayiş etdirəcəm. Aşağıdakı nümunədə Bendlərin təcrübəsi-nə oxşar modelləşdirilən improvizə olunmuş “alçaldıcı” dramının stenoqraması (şərhlərlə) verilib:

**Robert Dilts:** Bu mikrofonu mənim yaxama kim taxıb? Cim? Bu Cim haradadır? O, mənə qarşı nəşə düşünür. Tualetdə? Yəqin ki o, orada oturur və sui-qəsd hazırlayır. Mənə bu şeyi qoşub... Siz axı görürsünüz ki, mən hər zaman naqilə toxunuram. O, istəyir ki, mən ona toxunum və yığılım, müəllim kimi sizin etibarınızı itirim və siz mənə



güləsisiz. Aydın görünür ki, o mənə qarşı nəşə düşünür. Axı, bu aydındır. Mənə kimsə kömək edə bilər? Bir neçə dəqiqə sonra o qayıdacaq.

İştirakçı 1: Əgər o sizə qarşı nə işə hazırlayırsa, siz ona bu naqili qoşmağı niyə imkan verdiz?

*(Məhdudlaşdırıcı inanc yaradılır: “Cim elə şey edib ki, mən zərər çəkə və hətta təhqir ola bilərəm. Bir dəfə baş veribsə, deməli təkrar yenə baş verə bilər. O mənə ziyan vermək istəyir. Mən təhlükədəyəm.”)*

**R.D:** Axı, o bilir ki siz ətrafda oturub baxırsız. Əgər mən onu dayandırmağa cəhd etsəydim və ona mikrofonu mənim yaxama icazə versəydim, siz hamınız mənim paranoik olduğumu düşünərdiz və o məni sizin gözünüzdən salardı.

*Əks nümunə: Robert tərəfindən deyilən inanc və davranışın məntiqi davamsızlığı.*

*Metaçərçivə: “Mən onu dayandırmağa cəhd etsəydim qərribə görünərdi”. Nəticə: “Siz mənim paranoik olduğumu düşünərdiz”.*

I. 1: Deməli, əgər o mikrofonu sizin üstünüzə taxsaydı sizi axmaq kimi göstərməzdi?

*“Birləşmə” və “naqilə toxunma və etibarını itirməni” müəyyən etmə axmaq göstərilməkdədir. İnancın qabaqcadan müəyyən edilən qaydasının nəticələrini qeyd edərək inancın yenidən qiymətləndirilməsinə təkan verməyə çalışır: “Siz üstünüzə taxılmış mikrofonu görə özünü pis hiss edirsiniz, onda sadəcə olaraq mikrofonu çıxarmaq lazımdır və özünü gülcünc vəziyyətdə hiss etməyəsiz.”*

**R.D.:** Siz niyə bu qədər çox sual verirsiniz? (Auditoriyaya) Bilirsiniz nə var? Bu oğlan əyninə mavi köynək və mavi cins şalvar geyinib. Cimin də əynində mavi köynək və mavi cins şalvar var. Siz onunla əlbirsiz?! Onun çox suallar verməsi məni əşəbləşdirməyə başlayır... Uşaqlar, siz mənə kömək etməyə borclusuz? – sui-qəsd artır.

*Metaçərçivə: “Siz çoxlu sual verir və mənim inancına şübhə etməyə çalışırsız, guya siz Cimlə əlbir deyilsiz”.*

I. 2: Mən sizinlə razıyam. Çox güman ki, o sizi bu insanların gözü önündə utandırmağa çalışır.

*Problem çərçivəsinə uyğunlaşır.*

**R.D:** Doğrudur! Əgər sizə vəziyyətin təhlükəli olduğunu başa düşürsünüzsə, ondan çıxmaqda mənə kömək edin. Yaxşımı? Mənə təcili kömək lazımdır. Nəsə edin! *Nəticə: “Siz mənimlə razılaşmışınız dərhal nəsə edin”.*

I. 2: Sizcə, Cim nə etməyə çalışır?

*Pozitiv niyyət tapmaq cəhdi.*

**R.D:** Mən sizə artıq onun nə etmək istədiyini demişəm! Mənə hücum etməyə çalışır.

*Yenidən diqqəti neqativ niyyətə cəmləyir.*

I. 2: Sizcə, o hansı məqsədi güdür?

*Müsbət niyyət axtarışında “birləşdirməyə” davam edir.*

**R.D:** Mən deyirəm axı o mənə ziyan vurmaq istəyir. Məni axmaq yerinə qoymaq istəyir.

*Nəticəni neqativ niyyətə identiklik səviyyəsində “birləşdirmə”: “məni axmaq göstərmək”.*

I. 2: Bunun ona faydası nədir?

*Başqa nəticəyə keçid vasitəsilə müsbət niyyətin axtarışı.*

**R.D:** Bilmirəm. O, sadəcə dəli olub. Ola bilsin ki, onun “dünya xəritəsinə” görə özü qalxmaq üçün başqalarına ziyan vermək normal sayılır.

*Başqa dünya modeli çərçivəsindən istifadə edərək, neqativ niyyət zənciri yaradır.*

I, 2: Bəlkə, xəstəxanaya zəng etməyə dəyər?

*Nəticə çərçivəsi qurmaq cəhdilə diqqəti “dəli olub” fikrinin nəticələrinə mərkəzləşdirir.*

**R.D:** Məsləhət verərək sakit oturmayın. Gedin və xəstəxanaya zəng edin ki, onu buradan aparsınlar.

*Tərəf müqabilinə nəticəni ünvanlayaraq cəld “inancı özünə tətbiq edir”. Beləliklə, nəticə çərçivəsi danışana qayıdır, Robert isə problem çərçivəsini qoruyub saxlayır.*

I. 2: Gəlin ora birlikdə zəng vuraq.

*Roberti ora qoşmaq üçün çərçivəni genişləndirməyə çalışır.*

**R.D:** Yox, mən xəstəxanaya zəng etsəm onlar mənim dəli olduğumu düşünəcəklər. Siz axı məni anlayırsız və mən bilirəm ki, siz mənə kömək etməkdən imtina etməyəcəksiniz və onlara zəng edəcəksiz.

*Metaçərçivə: “Mən daha çox üçüncü tərəfə etibar edirəm. Mən nə baş verdiyini danışsam, onlar düşünəcəklər ağılım başımda deyil”.*

I. 2: Onlar niyə düşünməlidirlər ki, sizin dəli olmusunuz?

*Mümkün variant və ya əks nümunələri tapmaq üçün “onların” dünya modeli və “bölmə”dən istifadə edir.*

**R.D:** Mənə nəfəs almağa imkan verin. Siz onların niyə belə düşünəcəyini bilirsiniz axı!

*Güman qismində metaçərçivəni təsdiq edir: “Siz özünüz bilirsiniz ki, nə üçün”.*

I. 2: Düşünürəm ki, siz dəli olmusuz.

*Aktual əks nümunəni istifadə etməyə çalışır.*

**R.D:** Söhbət onda deyil. Mənə kömək lazımdır!

*Başqa nəticəyə keçid: “Mənim təcili köməyə ehtiyacım var”.*

I. 3: Bəlkə, siz mikrofonla otağı gəzməyi dayandırarsız?

*Robertin davranışındakı əhəmiyyətə diqqəti cəlb etmək üçün səbəb-nəticə əlaqələri haqqındakı inanca qoyulan ümumiləşdirmədən istifadə edir.*

**R.D:** (Şübhə ilə) Siz məndən bunu niyə xahiş edirsiniz?

I. 4: (Gülür) Onda hər cürə qəribəliklər olur. Mən ona göz qoyacam.

*Metaçərçivə: “Sizin sözlərinizin gizli mənası – davranışı dəyişmək tələbidir – bu sizin də mənə qarşı olduğunuzu bildirir”.*

**R.D:** Bəli... Cim eynək taxır, onunda eynəyi var. Mən nə edim? Doğurdan da, mənə heç kim kömək etmək istəmir?!

*Çərçivənin ölçüsünü genişləndirir.*

I. 5: Cim nəşə edə bilər ki, siz onun sizi izləmədiyi qərarına gələsiz?

*Məhdudlaşdırıcı inanca əks nümunə üçün əsası axtarır.*

**R.D:** Mən ona olan münasibətimi dəyişmək istəmirəm. Mən sadəcə ondan qurtulmaq istəyirəm. Mən artıq bilirəm ki, o mənə

qarşıdır. Baxın! Bu da sübut! (Mikrofondan olan naqili göstərir.) Görürsüz? Axı siz bunun əsl sübut olduğunu inkar etməyəcəksiniz! Bax o buradadır. Mənə kömək edin!

*Cimin Robertə qarşı olduğu gümanı təsdiq etmə və diqqəti cəlb etmək məqsədilə mikrofon naqili formasında olan sübutu “bölmə”.*

I. 6: Gəlin ilk əvvəl sizdən mikrofonu çıxaraq sonra Cim ilə danışaq. Axı sizə dərhal kömək lazımdır?

*Cimin istəkləri və mikrofon naqili ilə bağlı münasibətilə nəticə çərçivəsini yaratmağa cəhd göstərir.*

**R.D:** Əgər mən mikrofonu çıxarsam, o yenidən nəyə fikirləşəcək! Belə çıxacaq ki, biz simptom ilə mübarizə aparırıq. O hər gün mənə bu əşyanı taxırdı. Siz niyə düşünürsüz ki, mikrofonu çıxartsaq, biz onu dayandıra biləcəyik?

*Cimin mənfi niyyətlərinin nəticələri və problem çərçivəsinə diqqəti cəlb etmək üçün müvəqqəti çərçivənin ölçüsünü genişləndirir.*

I. 5: Cimin sizə qarşı heç bir pis şey düşünmədiyinə əmin olmanız üçün nə lazımdır?

*Bu inanc üçün reallıq strategiyasını müəyyən etmək üçün vəziyyəti “bölməyə” və mümkün əks nümunələri yaratmağa cəhd edir.*

**R.D:** Siz niyə məni inandırmağa çalışırsız ki, o heç nə əks fikirləşmir? Mən əksini sübut edə bilərəm! Mən istəmirəm ki, məni nəyəsə inandırsınlar. Bu yaxşı heç nəyə gətirməyəcək.

*Metaçərçivə: “Mənim inancımı dəyişmək cəhdi neqativ nəticələrə səbəb olacaq”.*

I. 7: Siz bizdən nə istəyirsiniz?

*Birbaşa nəticə çərçivəsini quraşdırmağa cəhd edir.*

**R.D:** Mənə sadəcə müdafiə lazımdır... Onunla bağlı təhlükəsizlik. Mən buna öz gücümle nail ola bilmirəm. Mənə kömək lazımdır.

*Problem çərçivəsini saxlamaq üçün mənfi çalarlı nəticəni formalaşdırır.*

I. 8: (Narahat halda) Axı siz özünüz deyirsiniz ki, hər zaman bu naqili öz üzərinizdə gəzdirmisiniz! Öz təhlükəsizliyiniz üçün ilk addımı atın.

*İnancın nəticələrini əks əlaqə çərçivəsini qurmağa cəhddə (dolayısı yolla inancı onun özünə tətbiq edərək) və Roberti qurban mövqeyindən çıxarmaq üçün istifadə edir.*

**R.D:** Mənim üstümə qışqırmağa başlayanda bu mənim əsəbilərimə güclü təsir edir.

*Əvvəlki replikanın qeyri-verbal hissəsinin Robertin daxili vəziyyətdə necə əks olunduğuna diqqəti cəlb etməyə layiq metaçərçivə.*

I. 7: Siz təhlükədə olduğunuzu necə müəyyən edirsiniz?

*“Təhlükəsizlik” üçün meyarı uyğunluğu qurma və “bölmənin” köməyi ilə nəticə çərçivəsi və əks əlaqəni qurmaq cəhdi.*

**R.D:** O yaxınlıqda olanda mən özümü təhlükəsizlikdə hiss etmirəm. Onu elə indicə qovun.

*Problem çərçivəsi və onun nəticələrini yenidən təsdiq etmək məqsədilə “birləşmə”*

I.9: Əgər onun təhlükəli olduğunu bilirsinizsə, onda bu naqili niyə üzərinizdə saxlayırsınız?

*Nəticə çərçivəsi qurmaq üçün “bölməyə” qaçır, diqqəti Cimdən “naqilə” yönəldir, Robertin istəyini müəyyən etməyə çalışır. “Təhlükəsizliyin olmaması” “təhlükə” kimi müəyyən edilir.*

**R.D:** Mikrofon, ancaq mən hərəkət edəndə təhlükəli olur. Və Cim bununla da məni cəzalandırmağa çalışır.

*Diqqətin mikrofon naqilindən mənfə istəyə yönləndirmək üçün metaçərçivə və çərçivənin ölçüsünün dəyişdirilməsi.*

I. 9: Yəni siz bu naqilə əsasən, Cimin sizə xəsarət yetirmək istədiyini müəyyən edirsiniz?

*Naqil və Cimin ümumiləşdirilmiş istəklərinin qarşılıqlı əlaqələrinə aid reallıq strategiyasını yoxlamaq məqsədilə “bölmə”.*

**R.D:** Naqilə əsasən heç nə müəyyən etməyəcəksiniz. Mən artıq bilirəm ki, Cim məni izləyir. Siz məni yoldan etmək istəyirsiniz? (Auditoriyaya) Mənə elə gəlir ki o, dəli olub. (9-cu iştirakçıya) Məni yoldan ediblər, siz isə öz aqlınızda deyilsiz... Ey, Sizlər! NLP-nin gələcək praktikləri? Niyə siz mənə kömək etmək istəmirsiniz?

*“Təhlükəli” vəziyyətdə olduğu kimi diqqəti bütövlükdə Cimin neqativ niyyətinə qaytarır. “Mən yoldan azdırılmışam” şəxsi daxili*

vəziyyət ilə başqa insanla bağlı “Sizin ağılınız başınızda deyil” deyim arasında bərabərləşdirmə kompleksi yaradır. Bundan başqa özünün problemləli vəziyyətilə bağlı cavabdehliyi auditoriyanın üzərinə atır.

I. 6 (Gülərək) Mən də Cimdən qorxmağa başlayıram.

**R.D:** Və əbəs yerə deyil. (Auditoriya) Sizlərdən yeganə ağılı olan insan. O mənim xatirimə Cimdən uzaqlaşmağa hazırdır.

*Şəxsi problem çərçivəsinin qəbulunun problemləli nəticəsini müəyyən edir.*

I. 10: Əgər onun sizin mikrofonunuzu qoşması nəşə əks fikirləşdiyini bildirirsə, onda...

*Problemi mikrofonu qoşmaq kimi müəyyən edir.*

**R.D:** Xeyr. Siz vacib detallı buraxırsız. İş onun “mikrofonu qoşmağında” deyil. O, bilir ki seminar əsnasında mən naqilə toxunacam.

*Yeni qaydanı şübhə altına salır.*

I. 10: Və onu dayandıрмаğın yeganə yolu ondan qurtulmaqdır?

*Əks nümunənin imkanını yoxlayır.*

**R.D:** Məhz belə!

I, 10: Bəlkə də, dəli olmamaq və onu öldürməməkdən ötrü sizin üçün ən yaxşısı bu naqillə özünüzü sarımaqdır.

*“Qurtulmağı” “öldürmək” kimi müəyyən edir və naqil ilə bağlı müsbət nəticəni qurmağa cəhd edir.*

**R.D:** Mən onu öldürmək istəmirəm! Mən sadəcə ondan qorunmaq istəyirəm. Siz məni qatilə çevirmək istəyirsiniz? Hamı gördü?! Axır ki, Cimə məni gözdən saldı! O, sizi fikirləşməyə məcbur etdi ki, guya mən ONUN əleyhinə nəşə planlaşdırıram!

*Metaçərçivə: “Sizin “ondan qurtulmağı” “onu öldürmək” kimi müəyyənləşdirməniz sadəcə olaraq mənin məhdudlaşdırıcı inanc və çərçivə problemimi möhkəmləndirir”.*

Seminarın stenoqrammasından görüldüyü kimi Bendlerin Vaşinqtonda etdiyini müəyyən dərəcədə təkrar etmək mənə müəssər oldu. Bu seminardan qayıtdıqdan sonra Bendlerin çıxışından yararlanaraq “Dilin sehiri” sistemini təşkil edən 14 qəlib hazırladım.

## *“Dilin sehri” və zəruri müxtəliflik qanunu*

“Dilin sehri”ilə olan ilk iş təcrübəsi aydın göstərdi ki, bu və ya digər inancın çərçivəsini dəyişmək və ya qorumaq bacarığı mahiyyət etibarilə inanc sistemləri ilə bağlı *zəruri müxtəliflik qanununun* nümayişindən başqa bir şey deyildir. Bu qanuna əsasən, əgər siz müəyyən məqsədə dəfələrlə nail olmaq istəyirsinizsə, sizə bu məqsədə nail olma vasitələrinin kəmiyyətini sistemin potensial müxtəliflik dərəcəsinə uyğun artırmaq lazımdır (mümkün müqaviməti aid edərək). Yəni ki, məqsədə nail olma metodlarına müəyyən müxtəliflik daxil etmək vacibdir (hətta bu metodlar əvvəl yaxşı nəticələr veribsə belə), çünki sistemlərin özü dəyişiklik və müxtəlifliyə meyillidirlər.

Çox halda hesab olunur ki “əgər həmişə etdiyini etsən, onda həmişə olanı əldə edərsən”. Ancaq sonuncu olduqca əhəmiyyətsizdir. Əgər bu hərəkətlərin daxil edildiyi sistem dəyişibsə, onda eyni hərəkətlər heç də hər zaman eyni nəticəyə gətirmir. Aydındır ki, əgər maşın tıxacı və ya təmir işləri işə gedən yolu bağlayıbsa, sizin “hər zaman etdiyinizi edərək” işə vaxtında çatmanız mümkün olmayacaq. Bunun əvəzinə sizə alternativ marşrut axtarmaq lazım gələcək. Böyük şəhərlərdəki taksi sürücüləri həmişəki yolda gözlənilməz maneənin baş verdiyi halda, aeroport və ya lazımı küçəyə çatmağın fərqli yollarını bilirlər.

Çox güman ki “zəruri müxtəlifliyin” əhəmiyyəti bizim orqanizminizin fiziolojiyasında olduğu qədər heç yerdə belə aydın deyil. Müasir “bioloji qatillərin” təhlükəsi heç də onların təsir gücündə deyil, onlara xas olan “zəruri müxtəliflik”də və bizim orqanizmində xəsətləklərlə mübarizədə bu müxtəlifliyin çatışmamasındadır. Xərçəng məhz özünün müxtəliflik dərəcəsi və adaptiv qabiliyyəti ilə təhlükəlidir. Xərçəng hüceyrələri tez dəyişir və ən fərqli mühitə adaptasiya olmaq gücünə malikdirlər. Həyat təhlükəsi, immun sisteminin böyüyən xərçəng hüceyrələrinin aşkar edilməsi və udulması üçün vacib olan təsir vasitələrinin müxtəlifliyini təmin etmə gücünün zəiflədiyi anda baş verir. Həkim-onkoloqlar xərçəngdən müdafiə vasitələrinin axtarışında çaş-baş qalıblar, çünki xərçəng hüceyrə-

ləri onların məhvi üçün istifadə olunan kimyəvi və şüalanma vasitələrindən daha çox müxtəlifliyə malikdirlər. Əvvəllər bu vasitələrə, həqiqətən, xərçəng hüceyrələrini məhv etmək mümkün olurdu (təəssüflər olsun ki, onlarla yanaşı sağlam hüceyrələri də). Ancaq zaman keçdikcə xərçəng hüceyrələrinin bu və ya digər müalicə növünə davamlı olan yeni variantları peyda olur və xərçəngin əlamətləri yəni-dən özünü göstərir. Onda daha güclü və ölümcül kimyəvi dərmanlar işə düşür. Belə müalicə işi tibbin gücsüzlüyünə işarə edərək xəstənin həyatına təhlükə törətməyə başlayana qədər davam edir.

QİÇS (SPİD) virusu da oxşar problemlər doğurur. Xərçəng hüceyrələrində olduğu kimi medikamentoz terapiyanın köməyi ilə müalicəni çətinləşdirən yüksək çəviklik və adaptivlik QİSC-də xasdır. Virusun özü immun sisteminin çəvikliyini aşağı salır. Qeyd etmək lazımdır ki, o insanın immun sistemini tam olaraq dağıtmır, sadəcə olaraq onun ayrı-ayrı sahələrinə təsir edir. QİÇS xəstəliyi olan insanlar gündəlik olaraq çoxlu infeksiya və xəstəlikləri “dəf edirlər”. Ancaq virus immun sisteminin adaptiv qabiliyyətinə təsir göstərir. Sonuncu araşdırmalar göstərdi ki, sağlam insanın orqanizmində immun sistemi hüceyrələrinin təxminən yarısı müəyyən xəstəliklərlə mübarizəyə proqramlaşdırılıb. İkinci yarısı isə konkret olaraq heç bir proqrama malik deyil, sadəcə olaraq yeni təhlükəyə qarşı mübarizə üçün ehtiyat mənbəyidir. QİÇS-ə yoluxanın orqanizmində bu nisbət dəyişir: təxminən immun hüceyrələrinin 80% proqramlaşdırılıb. Orqanizmdə 20% qeyri-spesifik hüceyrələr qalır ki, onlar yeni vəziyyətə öyrənsin və adaptasiya olmağa hazır olsun. QİÇS məhz immun sisteminə lazımi müxtəliflik verən hüceyrələri dağıdır.

Bu halda zəruri müxtəliflik qanununun mənası bu xəstəliklərin müalicəsində ən səmərəli yol immun sisteminin tənzimləmə müxtəlifliyini artırmaq olardı. Sağlam immun sistemi mahiyyət etibarilə səmərəli öyrənmə strukturudur. QİÇS-ə qarşı təbii immunitetə malik olan insanların immun sistemi virus ilə mübarizə üçün müxtəlifliyə malikdir. Beləliklə, problem immun sisteminin “məhkəmiyindən” daha çox onun reaksiyalarının çəviklik dərəcəsidir.



Əgər bu analogiyaları viruslu – fikirlərə keçirtsək, onda biz başa düşürük ki *daha çox çevik olan insanlar qarşılıqlı əlaqələrin gedişatını daha yaxşı istiqamətləndirə bilirlər*. Beləliklə, “Dilin sehri” qəlibləri zəruri müxtəlifliyi artırma vasitəsi kimi düşüncə virusları və məhdudlaşdırıcı inancı düzəltmək və dəyişdirmək, həmçinin pozitiv inancı inkişaf etdirmək və möhkəmləndirmək istəyənlər üçündür. Bu qəliblər, psixoloji immun sistemimizin çevikliyinə artırmaq üçün əla vasitələrdir. Onlar bizə “düşüncə virusunu” dəstəkləyən inanc sistemi strukturunu daha yaxşı başa düşməyə, neqativ inancları “udmağa” və reaksiyalarımızda daha çox yaradıcı olmağa və dəyişdirməyə imkan verən yeni çərçivələrin yaradılmasına kömək edir.

### *“Dilin sehri” qəliblərinin köməyi ilə düşüncə virusunu yenidən çərçivələmə və “çərçivə”dən çıxarılması*

Potensial düşüncə virusunu qoruyan inanc sistemi ilə tanışlıq, məhdudlaşdırıcı inancın köməyi ilə nəticə və ya əks əlaqə çərçivəsinə qayıtmağa icazə verən səmərəli refreyminq vasitələri tapmağa kömək edir. “Dilin sehri”nin fərqli qəlibləri bizə ayrıca reaksiyalar-dan daha çox strategiyalar üzərində qurulan məhdudlaşdırıcı inanc sisteminə yol açır.

Gəlin bu hissədə ayırd edilmiş qəliblərin köməyi ilə olan paranoial viruslu fikirlərlə aparılacaq işin səmərəliliyini artırma bilən seçilmiş nümunələr üzərində fikirləşək. Bu virusun əsasında yerləşən məhdudlaşdırıcı inancın mahiyyəti təxminən belədir:

“X elə bir şey etdi ki, mən dəfələrlə ağrıdım. Bu əvvəllər də baş verdiyi üçün mütləq təkrarlanacaq. X bilərəkdən mənə ağrı verir. Mən təhlükədəyəm”.

“Dilin sehri” qəliblərinin eyni zamanda öyrənilməsi və tətbiq edilməsinin ən yaxşı vasitələrindən biri də onunla bağlı olan həll-edici sualların araşdırılmasıdır. Hansısa mənada hər bir qəlibə, hansısa müxtəlif rakurs və qavrayış mövqelərini təmin edən həll-edici suala verilən cavab kimi baxmaq olar. Aşağıda bu suallara cavabların öyrənilməsi “Dilin sehri”nin çərçivələrinin necə identifikasiya

və formalaşmasına kömək edilməsinə aid nümunələr göstərilib. Bu çərçivələrin məqsədi danışana onun identifikasiyası və pozitiv niyyəti səviyyəsində dəstəyin verilməsi və eyni anda onu nəticə və ya əks əlaqə çərçivəsinə yerləşdirərək inancını yenidən ifadə etməkdir.

**Məhdudlaşdırıcı inanc:** *“X elə hərəkət edir ki, mən əziyyət çəkirəm. Bu əvvəllər olduğu kimi yenə də olacaq. X bilərəkdən məni incidir. Mən təhlükədəyəm”.*

**1. Niyyət:** “Bu inancın pozitiv məqsəd və niyyəti nədir?”

Əgər siz şəxsi təhlükəsizliyinizə görə, narahatsızsa, özündə əminlik və vəziyyətə nəzarət hissini inkişaf etdirməyin çoxlu vasitələri var.

(Niyyət = “Özünə əminlik və vəziyyətə nəzarət hissələrini inkişaf etdirməyə başlamaq”)

İnsanların etik və düzgün davranmalarına əmin olmaq üçün bütün tədbirləri görmək olduqca vacibdir. (niyyət = “İnsanların düzgün və etik hərəkət etdiklərinə əmin olmaq üçün tədbir görmək”)

**2. Yenidən müəyyən etmə:** “Bu inancı ifadə edən sözlərdən hansı birini dəyişməklə həm deyilən fikrin mənasını saxlamaq, həm də ona pozitiv daxili məna yükləmək olar”.

Mən düşünürəm ki, qurban olmamaq üçün gücümüz daxilində olan hər şeyi etməliyik.

(“X bilərəkdən mənə ziyan vurur. Mən təhlükədəyəm.” = “Mən – qurbanam”.)

Bu sınağı başqalarının dəstəyi ilə, kişi kimi və müdrikcəsinə qarşılamaq lazımdır.

(“təhlükədə olmaq” = “sınaq”)

**3. Nəticələr:** “Bu inanc və ya onun tərəfindən müəyyən edilən qarşılıqlı əlaqə hansı müsbət nəticəyə gətirə bilər?”

Gələcəkdə sizə ağrı vermək ona çətin olacaq, çünki indi siz təhlükəli vəziyyətləri ayırd edə bilir və kömək istəyə bilərsiniz. Bu qurbandan qəhrəmana çevrilmək üçün ilk addımdır.

Hal-hazırda sizə lazım olanları bildiyinizdən, yenidən sizin üzərinizdə hakim olmaq asan olmayacaq.

**4. “Parçalara bölmə”:** “İnanc cümləsi içində ortaya çıxan ümumiləşdirməyi dəyişdirəcək və ya daha pozitiv təsirlər yaradacaq kiçik paça və ya elementlər nələr ola bilər?”

Bu vəziyyətdə daha səmərəli hərəkət etmək üçün hər dəfə sizə ağrı verəndə təhlükə dərəcəsi artır yoxsa, o birinci dəfə ilə müqayisədə dəyişib dəyişmədiyini müəyyən etmək vacibdir

X-ın bilərəkdən Sizə ağrı verdiyini deyəndə siz güman edirsiniz ki, onun sizə necə ziyan verməsi haqqında müəyyən fikri obraz malikdir? Əgər belədirsə, onda bu obrazın hansı hissəsi daha təhlükəlidir? Hansı anda X ona uyğun hərəkət etməyə başlayır? Sizcə bu obraz haradan götürülüb?

**5. “Parçaları birləşdirmə”:** “Qarşılıqlı əlaqələrin inancda göstəriləndən daha zəngin və ya pozitiv olsun deyə. Bu inancda hansı *daha iri* elementlər və ya siniflər nəzərdə tutulur?” inancda ifadə olunmuşla müqayisədə

Bizim dəyişmə motivasiyamızın əsasında hər zaman güclü emosiyalar dayanır. Karl Yunqun dediyi kimi, “Şüura heç nə ağrısız gəlmir”.

(“ziyan” => “güclü emosiyalar”, “ağrı”)

Riskli vəziyyətlərində keçirdiyimiz rahatsızlıq bizi daha güclü və səriştəli insan edir.

(“ziyan” => “rahatsızlıq” “təhlükə” => “risk vəziyyəti”)

**6. Bənzərlik tapma (Analoqiya):** “İnanc cümləsində ifadə edilənlərlə daha fərqli təsirlər yaradacaq müəyyən bənzərliklər tapıla bilərmi?”

**Məhdudlaşdırıcı inanc:** “*X elə hərəkət edir ki, mən əziyyət çəkirəm. Bu əvvəllər olduğu kimi yenə də olacaq. X bilərəkdən məni incidir. Mən təhlükədəyəm*”.

Şəxsiyyətlərarası əlaqələri təkmilləşdirərkən biz uşaqlıqda velosipeddə tarazlıq vəziyyətini saxlamağı öyrənənə qədər yığılıb durmağa bənzər cəhdlər edib göstərdiyimiz təkidə bənzər hisslər keçiririk. Velosipeddən yıxıldığına görə ona acıqlanmaq mənasızdır.

Başqa insanların niyyətləri ilə döyüşərkən biz hardasa, öküzd döyüşçüsünə bənzəyirik. Şəxsi təhlükəsizliyimiz naminə öküzün nəyə diqqət etdiyini, bu diqqəti necə idarə etməyin və həmçinin hücumu hazır olan öküzə necə yol vermək lazım olduğunu bilməliyik.

**7. Çərçivənin ölçüsünün dəyişməsi:** “Hansı müvəqqəti çərçivə (daha uzun və ya daha qısa), situasiyaya cəlb olunmuş insanların hansı say dəyişikliyi, perspektivin hansı genişliyi inancın daxili mənasını daha müsbətə dəyişə bilər?”

Bizə öz gücümüzlə mübarizə aparmalı olduğumuz ən həyəcanlandırıcı problemlərdən biri də digər insanların əlindən əziyyət çəkdiyimiz andakı davranışımızdır. Bu problemləri müdriklik və şəfqətlə həll etməyi öyrənənədək zorakılıq, müharibə və soyqırım həm qlobal, həm də individual səviyyədə davam edəcək.

Bizim hər birimiz ətrafdakı insanların kölgəli tərəfi ilə qarşılıqlı əlaqə yaratmağı öyrənməliyik. Əminəm ki, siz bu epizodu illər sonra xatırlayanda o sizə həyat yolunda sadəcə olaraq qarşınıza çıxan kiçik çuxur kimi görsənəcək.

**8. Digər nəticə:** Digər “hansı nəticə (və ya problem) bu inancda olandan daha çox əhəmiyyətə sahib ola bilər?”

Bu və ya digər insanın sizə ağı verməsinin qarşısını almağa can atmaqdan, başqa adamların nə fikirləşib, nə etmələrindən asılı olmayaraq, təhlükəsizliyinizi təmin edəcək vərdişləri inkişaf etdirməyə çalışmaq lazımdır.

Məncə, sual bu insanın niyyəti ilə bağlı deyil. Məsələ həmin insanın öz niyyətini dəyişməyə necə məcbur etməkdədir.

**9. Dünya modeli:** “Hansı dünya modeli bu inancı tamamilə başqa rəkursda təqdim edəcək?”

Sosiobioloqlar deyirlər ki, X hormonlarının təkamül üzrə inkişafı sizin üçün təhlükə mənbəyidir.

Daima irqçilik və dini təqib kimi real sosial diskriminasiya ilə üzləşən insanları fikirləşin. Çox güman ki, onlar şad olardılar ki, konkret olaraq neqativ niyyətli və hərəkətli insanla mübarizə aparılan şəraitdə olsunlar.

**10. Reallıq strategiyası:** “Bu inancın yaradılmasında hansı koqnitiv proseslər iştirak edir? Bu inancın doğru olması üçün insan dünyanı məhz necə qəbul etməlidir?”

Sizə vurulan acıları xatırlayanda siz bu halları ayrıca yaşayırsınız, yoxsa onlar bir yerə yığılır? Siz onlara şəraitin iştirakçısı nöqtəyi-nəzərindən baxırsız, yoxsa həyatınız haqqında çəkilməmiş sənədli film kimi baxırsız?

Təhlükə hissini nə gücləndirir – keçmiş hadisələr haqqında olan xatirələr yoxsa gələcəkdə baş verə biləcək və ya təxmin edilən baş verməyəcək hadisələr?

**11. Əks nümunə:** “Hansı nümunə və ya hisslər bu inancla müəyyən edilən qaydaya istisnadır?”

**Məhdudlaşdırıcı inanc:** *“X elə hərəkət edir ki, mən əziyyət çəkirəm. Bu əvvəllər olduğu kimi yenə də olacaq. X bilərəkdən məni incidir. Mən təhlükədəyəm”.*

Əgər biz, həqiqətən də, əvvəl baş verməmiş nəşə haqqında narahat olmasaydıq! Çox güman ki, ən böyük təhlükəni hələ baş verməyən hadisələr törədir və biz özümüzü istənilən hadisələrə hazırlamalıyıq.

Özümüzlə həqiqi təhlükəsizlik təmin etməyimiz üçün dərək etmək vacibdir ki, pozitiv niyyətləri ilə hərəkət edən və əvvəllər bizə ziyan vurmayan insanlar bizim üçün digərlərindən heç də az təhlükə törətmirlər. Özləri də bilmədən digərlərini avtomobil qəzalarında öldürənləri xatırlayın. Necə deyərlər, xoş məramla cəhənnəmə yol açılıb.

**12. Meyarlar ierarxiyası:** “Bu inancla bağlı olandan daha çox əhəmiyyətə malik meyar hansıdır?”

Mən həmişə hesab etmişəm ki, başqa insanların istəkləri ilə bağlı yaranan müvəqqəti narahatlıqlarla müqayisədə tərəfimdən

seçilmiş planla əlaqəli məsələlərin uğurlu həlli ilə bağlı resursları qiymətləndirmək daha vacibdir.

Sizə elə gəlmir ki, istənilən işdə qaçılmaz narahatlıqlardan qaçmağa çalışmaqdan, şəxsi qorxuların köləsi taleyini yaşamaqdan qaçmaq daha vacibdir?

**13. Özünə tətbiq et:** “İnancın ifadə olunma qaydasını onun tərəfindən müəyyən edilən qarşılıqlı əlaqə və ya meyarlara uyğun necə qiymətləndirmək olar?” Mənfi istəklər olduqca ağırlı və təhlükəli olduğuna görə bizə öz şəxsi istəklərimizi anlayıb onlara uyğun necə hərəkət etməyimizi dərk etməyimiz olduqca vacibdir. Siz şəxsi rəyinizin müsbət istəklərinə əminsiz? Bizim kiminsə neqativ niyyəti ilə bağlı inancımız təsdiq olunduqda biz də eynilə həmin insanın bizimlə davrandığı kimi davransaq, onda biz də həmin insanla eyniləşirik.

Bizim üçün artıq təhlükə törətmiş şəxsin bizə ağrı verəcəyi haqqında düşünmək təhlükəlidir. Keçmişin ağırlı epizodlarını təkrarən yaşamağa məcbur edən daxili inanclar bizə “bizdən kənardadır” mənfi yüklənmiş insandan heç də az ağrı vermir.

**14. Metaçərçivə:** “Bu inancla bağlı hansı inanc onun qavranılmasını dəyişə və ya genişləndirə bilər?”

Araşdırmalar göstərir ki, əgər biz öz imkanlarımıza olan inam hissini və yüksək özünüqiymətləndirməni kifayət qədər yüksək səviyyədə inkişaf etdirməmişiksə, onda digər insanların istəklərinə qarşı keçirdiyimiz qorxu hissi tam təbiidir.

Siz X davranış və istəyinə nə qədər çox problem çərçivəsindən baxsaz, nəticələrdən bir o qədər çox əziyyət çəkməyə məhkumunuz. Əgər nəticə çərçivəsinə keçməyi bacara bilsəniz, onda problemi həll etmək üçün sizə çoxlu imkanlar açılacaq.

### *“Dilin sehri” üzrə praktikum*

Bu suallardan istifadə edərək öz üzərinizdə məşq etməyə çalışın. Aşağıda “Dilin sehri” çərçivələrinin yaradılması və identifikasiyası üçün istifadə edilə biləcək sual nümunəli blank verilir. Əvvəlcə işləmək istədiyiniz məhdudlaşdırıcı inancı yazın. Əmin olun ki, bu

ya bərabərləşdirmə kompleksi, ya da ki, səbəb-nəticə qəlibində olan fikirdir. Burada 5-ci cədvəl göstərilən struktur tipik olacaq:

*Məhdudlaşdırıcı inancın strukturu*

Referent (olmaq)	fikir yürütmə (ona görə ki)	səbəb
Mən Sən Onlar Bu	pis fərsiz layiq deyillər mümkün deyil	Bərabərlik kompleksi Səbəb nəticə əlaqəsi

Yadda saxlayın ki, sizin cavablarınızın məqsədi identifikasiya, müsbət istəyi təsdiqləmək və bu inancı bölüşən insanı dəstəkləməkdir və eyni anda inancı elə qaydaya salmaqdır ki, o, nəticə və ya əks-əlaqə çərçivəsinin daxilində olsun.

*Tapşırıq*

**“Dilin sehri” qəliblərini tətbiq etmək üçün blank**

**Məhdudlaşdırıcı inanc:** \_\_\_\_\_ deməkdir/ səbəb olur.

**1. Niyət:** “Bu inancın müsbət məqsədi və ya niyyəti nədir?”

---

**2. Yenidən müəyyən etmə:** “İfadənin mənasını saxlayıb, ancaq onu yeni müsbət daxili mənasını səciyyələndirmək üçün bu inancın qaydasında istifadə olunan hansı sözdən biri ilə əvəzləmək olar?”

---

**3. Nəticə:** “Bu inancın müsbət nəticəsi və təsirləri nə ola bilər?”

---

**4. “Parçalara ayırma (kiçik parçalar)”:** “İnanc tərəfindən müəyyən ediləndən daxilən qarşılıqlı əlaqələrin daha zəngin və ya daha müsbət olacağı hansı *kiçik* hissə və ya tərkib bu inancdadır?”

---

**5. “Parçaları birləşdirmə (böyük parçalar)”:** “İnanc tərəfindən müəyyən ediləndən daxilən qarşılıqlı əlaqələrin daha zəngin və ya daha müsbət olacağı hansı *daha iri* hissə və ya tərkib bu inancedadır?”

---

**6. Analoqiya:** “İnanc cümləsində ifadə edilənlərlə daha fərqli təsirlər yaratmaq üçün (inanc üçün metafora) başqa bənzərliklər tapıla bilirmi?”

---

**7. Çərçivənin ölçüsünün dəyişməsi:** “Hansı müvəqqəti çərçivə (daha uzun və ya daha qısa), vəziyyətə cəlb olunan insan sayının necə dəyişməyi, hansı perspektiv genişliyi inancın daxili mənasını daha pozitiv olana dəyişə bilər?”

---

**8. Digər nəticə:** “Hansı digər nəticə (və ya problem) bu inanceda olandan daha böyük əhəmiyyətə malik olacaqdır?”

---

**9. Dünya modeli:** “Hansı dünya modeli bu inancı tam fərqli rəqəsdə göstərəcəkdir?”

---

**10. Reallıq strategiyası:** “Bu inancın yaradılmasında hansı koqnitiv proseslər iştirak edir? İnsan dünyanı necə qəbul etməlidir ki, bu inanc doğru olsun?”

---

**11. Əks nümunə:** “Hansı nümunə və ya təəssürat bu inanc tərəfindən müəyyən edilən qaydaya istisnadır?”

---



**12. Meyarların iyerarxiyası:** “Hansı meyar bu inancın bağlı olduğundan daha böyük əhəmiyyətə malikdir?”

---

**13. Özünə tətbiq et:** “İnanc ifadəsini, inancın içindəki əlaqə və ya meyara görə necə qiymətləndirmək olar?”

---

**14. Metaçərçivə:** “Bu inancla bağlı hansı inanc onun qavrayışını dəyişə və ya genişləndirə bilər?”

---

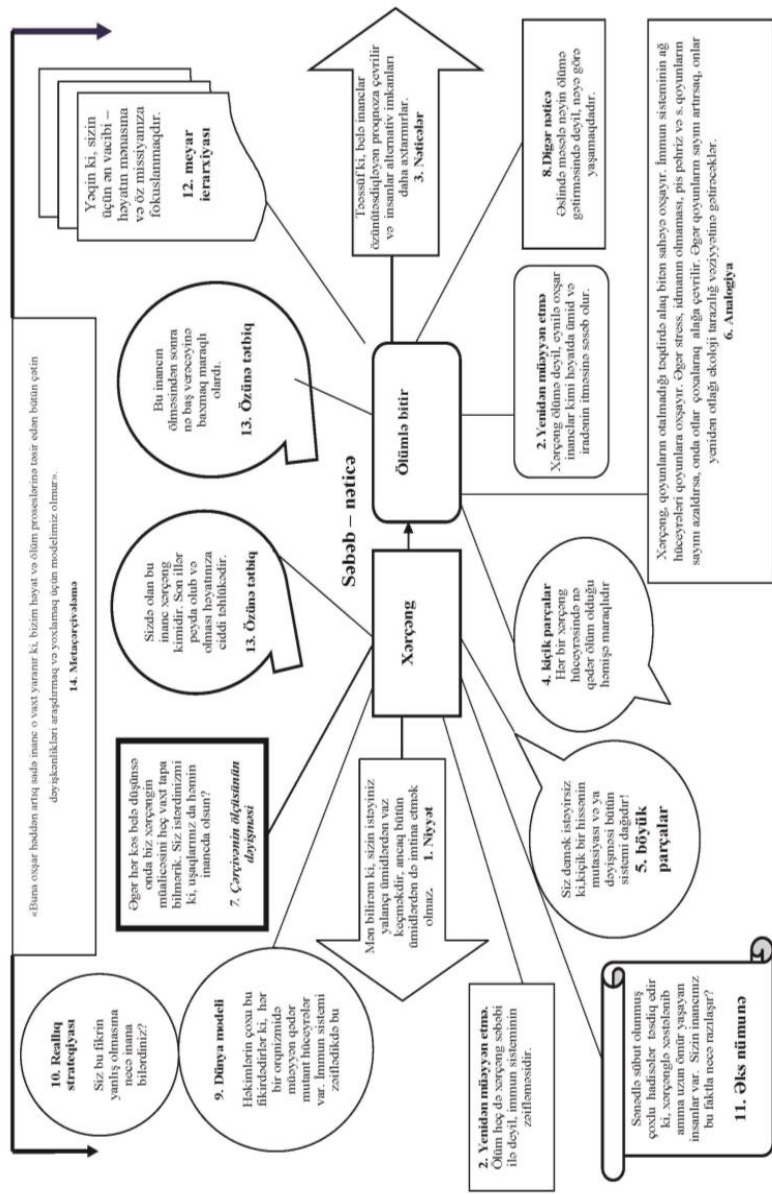
### *Nümunə*

Elə, gəlin “Xərçəng ölümlə bitir” kimi yayılmış məhdudlaşdırıcı inancı götürək (şək. 56). Aşağıdakı sualların köməyi ilə bu vəziyyətdə yeni perspektivləri tapmağın nümunələri göstərilib. Yadda saxlayın ki, “Dil sehrinin” bu və ya digər deyiminin son nəticə hərəkəti əhəmiyyətli dərəcədə sizin səsinizin tonu və həmçinin danışan ilə qulaq asan arasında qurulmuş raport dərəcəsi ilə müəyyən edilir.

**İnanc:** “Xərçəng ölümlə bitir”

**1. Niyət:** “Mən bilirəm ki, sizin istəyiniz bütün yalançı ümidlərdən vaz keçməkdir, ancaq bütün ümidlərdən ümumilikdə imtina etmək lazım deyil”.

**2. Yenidən müəyyən etmək:** “Sonda ölümü xərçəng deyil, immun sisteminin tükənməsi gətirir. Gəlin immun sisteminin möhkəmlənmə vasitəsini axtaraq. Bizim xərçəngi qəbul etməyimiz qorxuya və ümidin itməsinə səbəb ola bilər. Bununla yaşamaq isə daha da çətindir”.



Şəkil 56. “Dinin səhri” qatibləri

**3. Nəticə:** “Təəssüflər olsun ki, belə inanclar özünü icra edən peyğəmbərliyə çevrilməyə meyllidir, çünki insanlar alternativ imkanların axtarışını dayandırırılar”.

**4. “Bölmə”:** “Mənə hər zaman maraqlı olub: bir xərçəng hüceyrəsində nə qədər “ölüm” var?”

**5. “Birləşmə”:** “Siz demək istəyirsiniz ki, sistemin kiçik hissəsinin dəyişməyi və ya mutasiyası hər zaman bütün sistemin dağılmasına səbəb olur?”

**6. Analogiya:** “Xərçəng qoyunların kifayət qədər otlamadığı təqdirdə əlaqə basmış otlaq sahəsini xatırladır. İmmun sisteminin ağ hüceyrələri qoyunlara bənzəyir. Əgər stres, idman yükünün yoxluğu, məhdud pəhriz və s. qoyunların sayını azaldarsa, onda otlar həddən çox olur və o, əlaqə çevrilir. Qoyunların sayını artırdığımız təqdirdə onlar yenidən sahəni ekoloji tarazlıq vəziyyətinə gətirə bilər”.

**7. Çərçivənin ölçüsünün dəyişməsi:** “Hər kəsin belə düşündüyü təqdirdə biz heç zaman xərçəngin müalicəsini tapa bilməyəcəyik. Siz, uşaqlarınızın bu inancı bölüşməyini istərdinizmi?”

**8. Digər nəticə:** “Əslində sual ölümə məhz nəyin səbəb olmasından daha çox nəyin xatirinə yaşamağın lazım olmasındadır”.

**9. Dünya modeli:** “Həkimlərin çoxu hər birimizin orqanizmində daima müəyyən sayda mutant-hüceyrənin olması nöqtəyindən bəzən bölüşür. Bu yalnız immunitet sistemimiz zəiflədiyi təqdirdə problemə çevrilir. Həkimlər hesab edirlər ki, bədxassəli hüceyrələrin varlığı həyatımızın davamlılığını müəyyən edən faktorlardan (pəhriz, daxili qəbul, stres, uyğun müalicə və s. kimi) biridir”.

**10. Reallıq strategiyası:** “Siz özünüzdə bu inancı məhz necə təsəvvür edirsiniz? Sizin təsəvvürünüzdə xərçəng orqanizminizin ağıllı işğalçısıdır? Hansı daxili representasiyalar sizin orqanizminizin reaksiyalarına uyğun gəlir? Sizin təsəvvürünüzdə xərçəng orqanizmi və immunitet sistemindən daha ağıllıdır?”

**11. Əks nümunə:** “İnsanların xərçəngə yoluxmasına baxmayaraq, yaxşı əhval ruhiyyədə uzun illər yaşamasına dair sənədlə təsdiqlənmiş faktlar var. Sizin inancın bununla əlaqəsi nədir?”

**12. Meyarlar ierarxiyası:** “Güman ki, sizin üçün vacib olan, sizə yazılmış vaxt deyil, həyatın mənası və şəxsi missiyanızda diqqətinizi cəlb etməkdir”.

**13. Özünə tətbiq et:** “Bu inanc xərçəng kimi illər ərzində sizin daxilinizdə böyüyüb və həyatınız üçün ciddi təhlükə törədir. Bu inancın itəcəyi təqdirdə nəyin baş verəcəyinə baxmaq maraqlı olardı”.

**14. Metaçərçivə:** “Buna oxşar həddən artıq sadələşdirilmiş inanc o hallarda baş verir ki, həyat və ölüm proseslərinə təsir edən, köməyi ilə bütün çətin alternativləri araşdırmaq və yoxlamağın mümkün olduğu bizə modelin çatışmadığı hallar zamanı baş verir”

## NƏTİCƏ

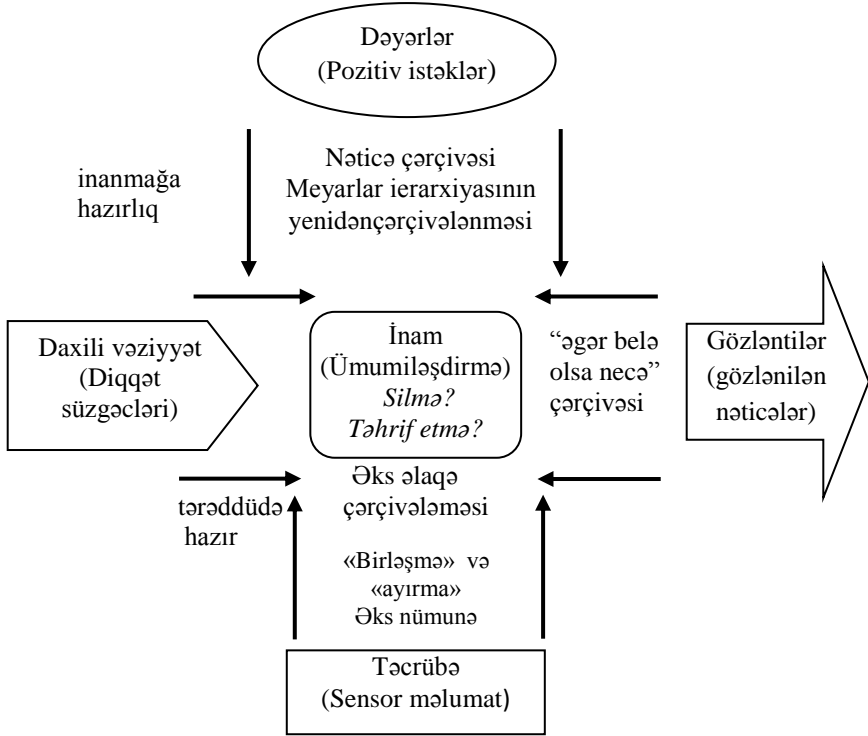
“Dilin sehri”nin birinci hissəsi “dilin sehri”nə və uyğun davranış və ətraf aləmlə bağlı qavrayışımızı formalaşdırmağa imkan verən sözün gücünə həsr olunub. “Xəritə ərazinin özü deyil” prinsipinə əsaslanaraq dilin bizim təcrübəmizə və həmçinin təcrübəmizin törəmələri olan ümumiləşdirmə və inanclara (bizim imkanlarımızı həm məhdudlaşdıran, həm də genişləndirən) təsirini araşdırdıq. Biz fərqli sözlərin və verbal qəliblərin köməyi ilə qavrayışımız üçün çərçivə yaradır və ya dəyişdirir, eləcə də, bizə əlçatan görsənən imkanlar genişləndirir və ya məhdudlaşdırır.

Bundan əlavə biz inancların linqvistik strukturunun dərin təhlilini keçirərək müəyyən etdik ki *məhdudlaşdırıcı inanclar* bizim təcrübəmizi *problem, səhv və mümkünsüzlük* çərçivələrinə yerləşdirir. Əgər dünya modellərini bu cür inancların əsasında qursaq bütövlükdə həyat və ayrıca hərəkətlərlə bağlı ümitsizlik, köməksizlik və ya lazımsızlıq hissləri yarana bilər. Buna görə də “Dilin sehri” qəliblərini tətbiq etməyin məqsədi insanlara diqqətini başqa məzmunə keçirməyə kömək etməkdir:

- 1) *problem* çərçivəsindən *nəticə çərçivəsinə*;
- 2) *səhv* çərçivəsindən *əks-əlaqə* çərçivəsinə;
- 3) *mümkünsüzlük* çərçivəsindən “*sanki*” çərçivəsinə.

“Dilin sehri”qəlibi özündə verbal refreyminqin 14 fərqli modelini əks etdirir. Bu modellərin məqsədi bir tərəfdən bizim ümumiləşdirmə və mental dünya modellərini, digər tərəfdən inancların metastrukturunu təşkil edən təcrübə və digər yönləri birləşdirən yeni əlaqələri yaratmaqdır: daxili vəziyyət, gözlənti və dəyərlər (şək. 57). Bu kitabda hər bir qəlibin spesifik təyinatı və nümunəsi və bu qəliblərin vahid sistem kimi istifadə olunması göstərilib. Bu qəliblərdən müəyyən nəticələrə nail olmaq üçün istifadə etmək olar. Əl-xüsus d, a bu tənqidi qeydlərin refreyminqi, motivasiyanın formalaşdırılması məqsədilə meyar iyerarxiyalarına təsir, “əgər onda necə” hərəkətlərinin köməyi ilə müsbət inancların möhkəmləndirilməsi.

məsi və həmçinin yeni, perspektivlərin qavrayışının genişləndirilməsi hesabına məhdudlaşdırıcı inanca “şübhələnməyə hazırlıq” ın yaradılmasıdır.



**Şəkil 57. “Dilin sehri” qəlibləri bizə, inancları təcrübə, dəyər, gözlənti və daxili hallarla birləşdirərək yenilənməyimizə kömək edir**

“Dilin sehri”qəliblərindən istifadənin əsas strategiyası birinci olaraq məhdudlaşdırıcı inancın əsasında yerləşən və onun dəyərlərini dəstəkləyən müsbət niyyətin yaradılmasını, ikincisi, bu müsbət istəklərin təmin olunmasının daha səmərəli və mümkün vasitələrinin axtarışını özündə birləşdirir. “Dilin sehri”nin fərqli qəlibləri bizə necə:

◆ “durğu işarələrinin qoyulması” və öz təcrübəsini düzgün qruplaşdırmağı;

◆ digər nöqtəyi-nəzər və alternativ dünya modelini dərk etmək və anlamaq;

◆ “reallığı” qiymətləndirdiyimiz üçün daxili strategiyaları müəyyən etmək və həmçinin şəxsi inanclarımızı yenilməyi və formalaşdırmağı;

◆ gözləntiləri formalaşdırmağa kömək edən mental xəritələrin qurulmasının vasitələrini araşdırmaq, səbəb-nəticə əlaqələri qurmaq və təcrübəmizin mənasını müəyyən etmək;

◆ daxili vəziyyətimizin bizim inanc və yönəlişliyimizə təsirini dərk etmək;

◆ inancların təbii dəyişilmə prosesinə uyğunlaşmaq;

◆ dil və inancların təcrübəmizin müxtəlif səviyyələrinin formalaşmasına təsiri yaxşı başa düşmək;

◆ potensial verbal “viruslu fikirləri” və həmçinin ifadə olunmayan fikir və ehtimalları daha çox dərk etmək.

Bu kitabda “Dilin sehri” qəliblərinin potensial tətbiqinin ilk cəhdləri təqdim olunub. Bu qəliblər dərin və hərtərəfli dəyişikliklərə səbəb ola biləcək dil modellərinin işlək sistemini yaradır. Bəşəriyyətin tarixi ərzində bu qəliblər sosial dəyişikliklər prosesinin stimullaşdırma və yönləndirilməsinin əsas vasitəsi olub və həmçinin kollektiv dünya modellərinin inkişafına xidmət etmişlər.

“Dilin sehri”nin növbəti cildi tarixi şəxsiyyətlərin (Sokrat, İsa, Linkoln, Qandi, Eynşteyn və s.) müasir dünyanın əsasını təşkil edən dini, elmi, siyasi və fəlsəfə sistemləri yaratmaq üçün dil qəliblərdən necə istifadə etmələrinə həsr olunacaq. Biz bu insanların irqçilik, zorakılıq, iqtisadi və siyasi diskriminasiya və s. arxasında gizlənən viruslu-düşüncələrə qarşı hansı vasitələrlə necə mübarizə apardıqlarını nəzərdən keçirəcəyik.

“Dilin sehri”nin ikinci cildində bu qəlibləri qruplar tərəfindən istifadə etməyə icazə verən təməl strategiyaları müəyyən edəcək. Orada, həmçinin bizim köməyimizlə inanc sistemlərini formalaşdır-dığımız və qiymətləndirdiyimiz “inandıranın” inanc və strategiya

strukturu araşdırılacaq (*Corc Nolon “ağlabatan nəticə” qəliblərinə uyğun olaraq*). Bundan əlavə siz görəcəksiz ki bu kitabda təsvir olunan prinsip, özəllik və qəliblər aşağıdakılara necə kömək edir: 1) məntiqi səhvləri, məhdudlaşdırıcı inancları və düşüncə – viruslarının müəyyən olunmasında; 2) gözlənti və “Bandura əyrisi”nin idarə olunmasına; 3) “ikiqat əlaqələr”lə mübarizə aparmaqda və s.

### *ROLE modeli*

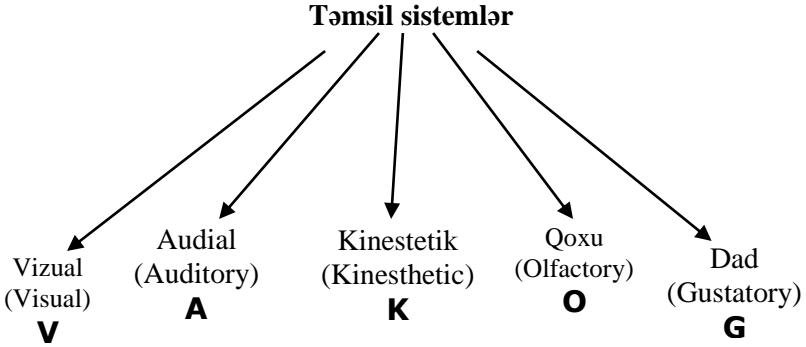
“ROLE modeli” termini 1987-ci ildə Robert Dilts tərəfindən koqnitiv strategiyaların modelləşdirilməsinə daxil olan dörd əsas NLP elementini təsvir etmək üçün hazırlanıb. ROLE prosesinin vəzifəsi düşüncə və davranışın əsas elementlərinin identifikasiya etmək yolu ilə müəyyən reaksiya və ya nəticəyə nail olmaqdır. Bu psixi strategiyaların tənqidi mərhələlərini və hər bir mərhələnin ümumi nevroloji proqramda oynadığı rolu müəyyən etməni aid edir. Bu rolun müəyyən edilməsində baş hərfli **ROLE** ixtisarlaşdırmasını təşkil edən 4 faktor iştirak edir:

- Təmsil sistemi (*representational systems*) **R**
- İstiqamət (*orientation*), **O**
- Əlaqələr (*links*), **L**
- Təsir (*effect*) **E**

Təmsil sistemlər bu və ya digər fikri fəaliyyət strategiyasında dominant olan beş duyğu üzvündən hansının hakim olması ilə bağlıdır. Bunlar vizual (görmə), audial (səs), kinestetik (taktil həssaslıq), qoxu və dada hissəsinə bölünürlər (şək. 1).

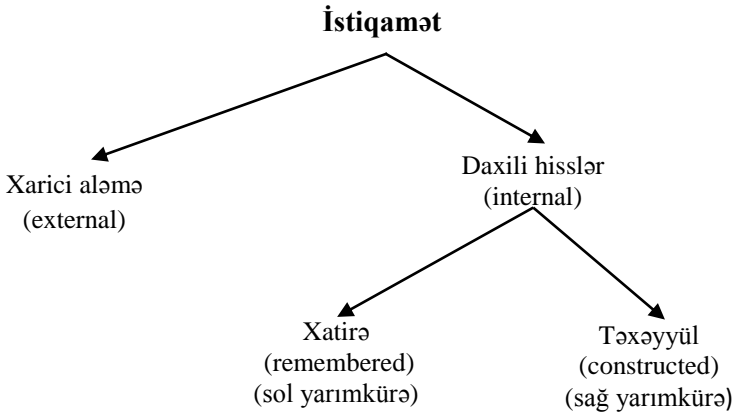
Hər bir təmsil sistem hissələrin müəyyən əsas keyfiyyətlərinin qavranılmasına hesablanıb. Buraya *rəng, parlaqlıq, ton, səs, temperatur, təzyiq* və s. kimi keyfiyyətlər daxildir. Bu keyfiyyətlər NLP-də “submodallıq” adını alıb, çünki hər bir təmsil sistemin tərkib hissəsidir.





*Şəkil 1. Təmsil sistemi beş duyğu üzvü ilə əlaqəlidir*

**İstiqmətlənmə**, konkret sensor representasiyanın xarici aləm və ya daxilə, xatırlanan və ya konstruasiya olunan hissələrə yönlənməsi ilə bağlıdır (şək. 2). Məsələn, nə isə görürsünüz? Görəsən, bu obyekt xarici aləmdədir, yaddaşıңызdadır, yoxsa təxəyyülünüzdədir?

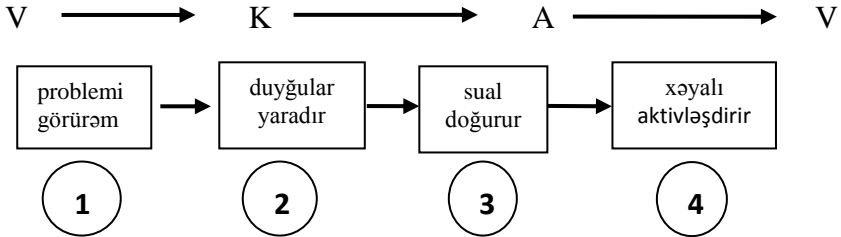


*Şəkil 2. İstiqamətin növləri*

Əlaqələr bu və ya digər addımın və ya sensor representasiyanın başqa təmsil sistemlərilə necə əlaqədə olması ilə bağlıdır. Məsələn, bizim xarici aləmdə gördüyümüz daxili hissələrlə, xatırla-

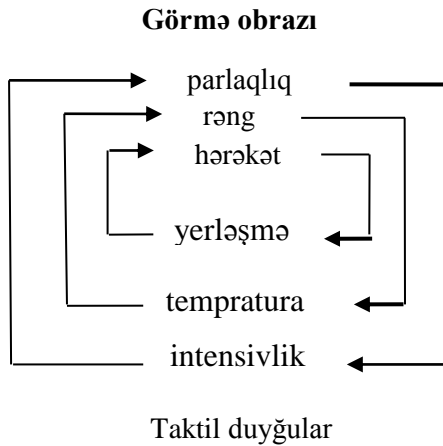
nan obrazla, yoxsa sözlərlə bağlıdır? Bu hiss sabit obrazla, səs haqqında xatirə və ya digər hisslərlə bağlıdır?

Reprezentasiyalar iki vasitədən biri ilə bağlı ola bilər: ardıcıl və ya eyni anda. Ardıcıl əlaqələr *lövbər* və ya tətik (triqer) kimi xidmət edir. Odur ki, bir representasiya digərinin ardınca hadisələrin zəncir xətti üzrə hərəkət edir.



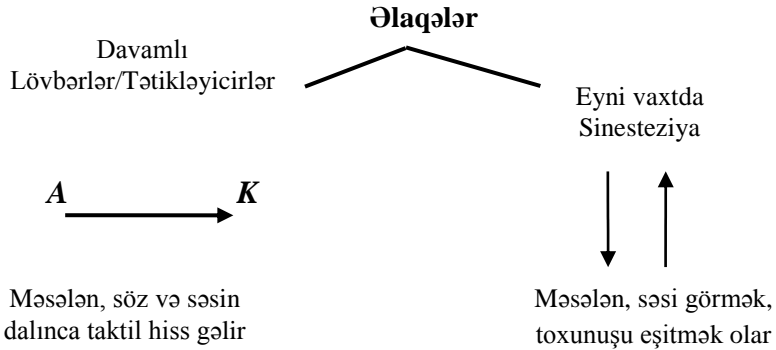
**Şəkil 3. Ardıcıl əlaqələr**

Eyni vaxtlı əlaqələr sensor representasiyaların kəsişməsindən alınan sinesteziyada (şək. 4) baş verir. Duyğuların müəyyən keyfiyyətləri, müəyyən obraz keyfiyyətləri məsələn, səsin vizualizasiya forması və rəngin səs duyğusu ilə bağlı ola bilər.



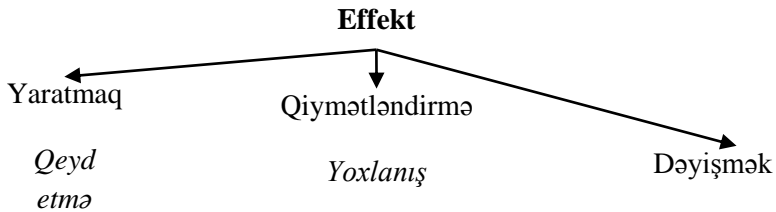
**Şəkil 4. Sinestezik əlaqələr**

Təbii bu hər iki növ əlaqələr düşüncə, öyrənmə, yaradıcılıq və hisslərimizin ümumi təşkili üçün əhəmiyyətlidir (şək. 5).



*Şəkil 5. Əlaqələrin iki növü*

**Effekt** nəticələrə sonuca və ya fikri prosesin hər bir mərhələsinin məsələsinə aiddir (şək. 6). Məsələn, bu mərhələlərin funksiyası hissi təmsillərin yaradılması, bu və ya digər təmsillərin qiymətləndirilməsi və ya yoxlanışı, hissi representasiya ilə bağlı həyəcan və ya davranışın hər hansı hissəsi ola bilər.



*Şəkil 6. Fikri fəaliyyət prosesinin funksiyaları*

## *Fizioloji açarlar:* *ROLE'in BAGEL'ə çevrilməsi*

ROLE modelinin elementləri ilk növbədə koqnitiv proseslərə aiddir. Ancaq bu mental proqramların həyata keçməsi üçün müəyyən fiziki cəhdlərə və fizioloji proseslərə ehtiyac var. Bu somatik reaksiyalar müəyyən psixi proseslərin ötürülmə və inkişafında, həmçinin onların xarici müşahidə və təsdiqində vacib rol oynayır. ROLE'un modelləşdirilməsində iştirak edən ilkin davranış elementləri bunlardır:

- ❖ bədənin duruş vəziyyəti (*body posture*);
- ❖ göz giriş ipucları (*accessing cues*);
- ❖ jestlər (*gestures*);
- ❖ gözlərin hərəkəti (*eye movements*);
- ❖ dil qəlibləri (*language qalibs*).

### **1. Bədənin duruş vəziyyəti (B)**

Adi insanlar dərin fikir halında olarkən ilkin, qanunauyğun duruşa sahib olurlar. Bu duruş insanın istifadə etdiyi təmsil sistem haqqında çox şey deyə bilər. Bəzi tipik nümunələr budur:

**A. Vizual təmsil sistemi:** *baş geriyyə əymə, baş yuxarı qaldırılıb, çiyinlər dikdir və ya salxmış vəziyyətdədir, nəfəs səthidir.*

**B. Audial təmsil sistemi:** *bədən irəli dartılıb, baş yuxarı qaldırılıb, çiyinlər arxaya çəkilib, qollar rahatdır.*

**V. Kinestetik təmsil sistemi:** *baş və çiyin aşağıdır, nəfəs dərinidir.*

### **2. Göz giriş ipucları (A)**

Düşünmə anında insanlar bir sıra vasitə və ya ip ucları ilə müəyyən növ təmsil sistemini göstərirlər. Bu ipucları siyahısına nəfəs tezliyi, qeyri-verbal “deyinmə və inilti”, üz ifadəsi, barmaqların hərəkəti, baş qaşmaq və s. aiddir. Onlardan bəziləri fərdi xarakter daşıyır və müəyyən insanla bağlı «kalibrovkaya» ehtiyacı var. Ancaq ipucların bir çoxu müəyyən sensor proseslərlə assosiasiya olunur:

**A. Vizual təmsil sistemi:** *tez-tez səthi nəfəs, gözlərin qiyılması, səsin yüksək tonu, nitqin sürətli tempi.*

**B. Audial təmsil sistemi:** *sinədən nəfəsalma, duyünləşmiş qaşlar, nitqin və səsin uyğun olaraq dəyişən tempi və tonu,*

**V. Kinestetik təmsil sistemi:** *qarından dərin nəfəs, nəfəs alma ilə asta səs, nitqin asta tempi,*

### **3. Jestlər (G)**

İnsanlar çox halda jest və ya toxunmaların köməyi ilə düşünmə prosesində iştirak edən duyğu üzvünə işarə edirlər. Belə jestlərin tipik nümunələri:

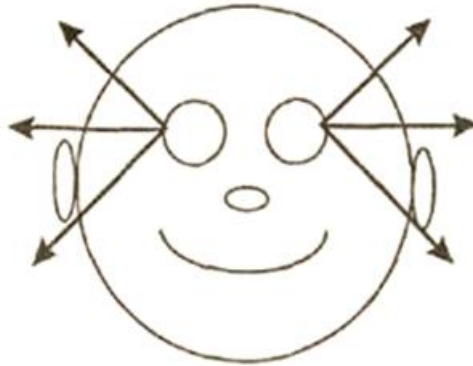
**A. Vizual təmsil sistemi:** *gözlərə toxunurlar və ya onlara işarə edirlər.*

**B. Audial təmsil sistemi:** *Qulaqlara işarə edirlər, bu sahədə jest edirlər; dodaqlara və ya çənəyə toxunurlar.*

**V. Kinestetik təmsil sistemi:** *sinə və mədəyə toxunurlar; boyundan aşağı jest edirlər.*

### **4. Gözlərin hərəkəti (E)**

Gözlərin avtomatik, dərk edilməyən hərəkətləri çox halda təmsil sistemlərdən birinə girişə işarə edərək müəyyən fikri prosesləri müşayiət edir. NLP- də bu açarlar növbəti cür təsnif edilib. (şək. 7)



*Şəkil 7. NLP-də istifadə olunan göz hərəkəti sxemi*

### **5. Dil qəlibləri (L)**

Neyrolinqvistik təhlilin əsas metodu bu və ya digər təmsil sistem və ya submodalığa, həmçinin bu sistem və ya keyfiyyətin ümu-

mi düşüncə proqramında necə istifadə olunmasına işarə edən «predikat» kimi müəyyən linqvistik qəliblərin axtarışdır. Predikatlar əşyaya deyil, hərəkət və ya keyfiyyətə işarə edən sözləri, feil, zərf və sifəti bildirir. Bu dil kateqoriyasının seçimi, adətən, şüuraltı səviyyədə həyata keçir; beləliklə o onun əsasında yerləşən dərk ediləməyən layları əks etdirir. Aşağıda müəyyən təmsil sistemlərə uyğun bəzi yayılmış predikatlar göstərilib:

<b>VİZİUAL</b>	<b>AUDİAL</b>	<b>KİNESTETİK</b>
görmək baxmaq müşahidə etmək aydın parlaq təsvir etmək dumanlı görsənmək göstərmək	qulaq asmaq səslənmək dinləmək küylü uca ifadə etmək səsli zəng etmək danışmaq	tutmaq toxunmaq hiss etmək möhkəm ağır müraciət etmək kəbud birləşdirmək hərəkət etmək

## SON SÖZ

Mən ümid edirəm ki siz “Dilin sehri” dünyasına səyahətdən həzz aldınız. Əgər sizi neyrolinqvistik proqramlaşdırmanın bu nümunələri və digər tərəflərini dərin araşdırmaq imkanı maraqlandıırıbsa, bu kitabda təsvir olunmuş çoxlu əlavə mənbə, informasiya və vasitələrin sonrakı inkişafı və anlayış, strategiya və bacarıqların tətbiqi var.

NLP universiteti yüksək səviyyəli əsas və mükəmməlləşdirilmiş treninqləri keçirməyi qarşısına məqsəd qoymuş təşkilatdır. Və həmçinin NLP-nin sağlamlıq, biznes və idarə, yaradıcılıq və pedaqogikanın fərqli sahələrində yeni model və tətbiq vasitələrinin inkişafını təmin edir. Hər yay NLP universiteti Kaliforniya Universitetində (Santa-Kruz) çərçivəsində “Dilin sehri” dil qəlibləri daxil NLP bacarıqları ilə bağlı fərqli kursların oxunduğu proqramları keçirir.

İnformasiya üçün müraciət edin:

**NLP University**

P. O. Box 1112

Ben Lomond, California 95005

Тел.: (831)3363457

Факс: (831)3365854

E-mail: Teresanlp@aol.com

Home page: <http://www.nlpu.com>

NLP universitetində kurslar aparmaqdan əlavə mən NLP və “Dilin sehri”nin fərqli tərəflərinə həsr olunmuş seminar və ayrıca proqramları nümayiş etdirərək digər ölkələrə çox gedirəm. Mən həmçinin NLP-nin prinsip və qaydaları üzərində qurulan çoxlu digər kitab, kompüter proqramları və audio kurslar yazmışam.

Məsələn, mən təzəcə olaraq “Dahilik strategiyalarının” modelləşdirilməsi üzrə bir neçə kompüter kursları üzrə işləri bitirdim: “*Tamaşa etməkdən hərəkətə keçid*” (*Vision to Action*), “*Təxəyyül strategiyası*” (*Imagineering Strategy*) və “*Dahiliyə səyahət*” (*Journey to Genius Adventure*).

Bu kompüter proqramları, mənim seminarlarımın proqramı və ya NLP üzrə digər informasiya mənbələri üzrə daha dolğun informasiya üçün müraciət edin:

Journey to Genius

P. O. Box 67448

Scotts Valley, CA95067-7448

Tel.: (831) 4388314

Faks: (831) 4388571

E-mail: [info@journeytogenius.com](mailto:info@journeytogenius.com)

Home page: <http://www.journeytogenius.com>



**Р.Дилтс. Фокусы языка.  
Изменение убеждений с помощью НЛП/  
Пер. с англ.- СПб.: «Питер», 2013. - 256 с.  
– (Серия «Сам себе психолог»).**

*Rus dilindən tərcümə edilən və əlavə materialların müəllifi,  
psixologiya üzrə fəlsəfə doktoru, dosent  
Seyhun Qubanalı oğlu Alıyevdir*

*Kitab «Mütərcim» Nəşriyyat-Poliqrafiya Mərkəzində  
səhifələnmiş və çap olunmuşdur.*

Çapa imzalanıb: 14.08.2020.  
Format: 60x84 1/16. Qarnitur: Times.  
Həcmi: 17, 5 ç.v. Tiraj: 200. Sifariş № 121.



**TƏRCÜMƏ  
VƏ NƏŞRİYYAT-POLİQRAFİYA MƏRKƏZİ**

Az 1014, Bakı, Rəsul Rza küç., 125/139b  
Tel./faks 596 21 44  
e-mail: [mutarjim@mail.ru](mailto:mutarjim@mail.ru)  
[www.mutercim.az](http://www.mutercim.az)