

# Stand og Forening

## Neuro-linguistic programming: Kostnader og nytte.

*Bjørn Christiansen*

I siste nr. av TNPF (1984, nr. 1, s. 53) annonseres kurs i N.L.P. med en deltageravgift på kr. 1.850.00 og kr. 3.500.00 for henholdsvis et 2 og 4 dagers undervisningsopplegg. Siden avgiftene er langt høyere enn de beløp som vanligvis kreves for etter- og videreutdanningskurs av tilsvarende varighet, er det nærliggende å spørre om man står overfor et salgsprodukt av en helt særegen karakter.

Hvorfor må N.L.P.-kurs koste vesentlig mer enn andre kurs? Er N.L.P. mer assosiert med business enn med faglige utviklingsinteresser?

En artikkel i *Time* for 19. desember 1983 (1983, nr. 51, s. 66) kan tyde på at så er tilfelle. Siden bladet neppe leses av alle norske psykologer, kan det være på sin plass å gjengi et par tre avsnitt av artikkelen:

«N.L.P. now has schools in Denver, Boston, New York and ten other cities. Along the way, it has metamorphosed into an all-purpose self-improvement program and «technology» for salesmen and executives . . .

N.L.P. was born at the University of California, Santa Cruz, the brainchild of Linguist John Grinder and Richard Bandler, a computer expert trained in Gestalt therapy. Bandler dropped out of the movement, and Grinder, now 43, presides over the franchising of N.L.P. as a consumer product aimed primarily at the corporate world. «Business is where the money is», explains Grinder's younger brother, Thomas, installed as co-director of an N.L.P. company in San Diego called the Institute of Business Excellence.

At a recent weeklong N.L.P. seminar in Monterey, Calif., John Grinder instructed a group of 17 people, each of whom had paid \$1,000. Dressed in boots, jeans and silk ascot, Grinder told the group to «observe people who are successful in the field you want to enter and steal their behavior.» One of his lessons deals with the prevention of «buyer's

remorse», building up the kind of unquestioning assent that will prevent a purchaser from deciding to return a product.

The corporate emphasis of N.L.P. has inevitably led to charges that a once promising therapy has been reduced to a set of manipulative techniques for wily salesmen and junior executives. «The truth is you can't not manipulate people», says Grinder. «You might as well be conscious of the effect you are having.» . . .

As part of its growing pains, N.L.P. is now breaking up into warring factions, and Grinder seems to be emerging as an eccentric California-style guru. His sister and personal secretary, Laura Grinder, says he recently walked over hot coals using N.L.P. techniques.»

Dette er ikke skrevet for å underkjenne verdien av visse hypnose- og neo-gestalt teknikker i psykoterapeutisk arbeid. Hovedformålet er å peke på at hvis videreutdanningskurs for psykologer skulle begynne å legge seg på det ovenfor nevnte avgiftsnivå, vil man raskt sette en stopper for den omfattende aktivitet på området som for øyeblikket er tilstede.

Det er tvilsomt om N.L.P.-kurs fører til større innsikt og mer kunnskap enn andre kurs —muligens med unntak av for handelsreisende og selgere.