

## ТЕХНОЛОГИЯ НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ

Кажикенова С.Ш., Казимова Д.А., Муртазина Д.Н.

Карагандинский государственный университет имени академика Е.А. Букетова

E-mail: dinkaz73@mail.ru

Многие из нас хотя бы раз в жизни сталкивались с объявлением, зазывающим на курсы нейролингвистического программирования (НЛП) – в метро, в интернете, на листовке... и каждый задавал себе вопрос – что же это такое? В чём его суть? Почему оно так популярно?

НЛП – это методика, основанная на предположении, что всей человеческой деятельностью управляет мозг. Мозг принимает решения на основании поступающих в них образов. Но образы эти проходят через подсознание и зачастую при этом наполняются ассоциативными связями с самыми неожиданными вещами.

НЛП позволяет использовать эти связи для того, чтобы изменять принимаемые мозгом решения. Давно известно, например, что рубашка с засученными рукавами создаёт образ работника, а с расстёгнутым воротником – является сигналом «готов к общению».

НЛП обобщает эти отрывочные, полученные случайно факты и позволяет почти математически рассчитывать создание новых образов. Основой методики являются аксиомы (пресуппозиции): о различии мира объективного мира и мира воспринимаемого, о принятии наилучшего решения (эта аксиома – также основа классической экономической теории), единство разума и тела (это предположение восходит ещё к Древней Греции, где носило название «калокагатия»: «в здоровом теле здоровый дух»), о коренном различии мировосприятия разных людей... Все эти принципы известны очень давно.

Из возможностей НЛП вытекает сфера его применения. НЛП применяется везде, где есть место общению. НЛП можно использовать как методику продвижения себя в обществе, как эффективное средство ведения переговоров, как систему личного роста, как средство увеличения работоспособности... есть даже предположение об использовании НЛП спецслужбами и тренерами китайской олимпийской сборной. Однако по сию пору основной сферой применения НЛП является психотерапия.

Но следует помнить, что НЛП работает напрямую с человеческой психикой. Она может реагировать совсем не так, как предполагалось. Работа это очень сложная, и требует она не только знаний, но и в определённом смысле таланта – ведь НЛП невозможно свести к определённому алгоритму. А потому следует соблюдать осторожность при использовании этой методики и предварительно тщательно её изучить.

Многие примеры НЛП сводятся к обыкновенной вежливости. Конечно, далеко не все приемы НЛП так безобидны, все зависит от человека, который использует эти приемы. В словах, которые используют люди, заключается их представление о мире, о других и о себе. Эти слова несут в себе огромную информацию, и использовать ее можно очень эффективно. Скрытые команды или Вы могли бы выслушать меня внимательно? Эта речевая стратегия НЛП очень распространена в повседневной жизни – она является основой вежливой просьбы при обращении к другому человеку. Вместо того, чтобы дать другому приказ «Поддай мне соль!», вы спрашиваете человека, способен ли он выполнить этот приказ: «Вы могли бы подать мне соль?» Модель этой речевой формулы проста: «Вы могли бы сделать это?» Также можно использовать эту модель с отрицательной частицей «не» – это практически не повлияет на эффективность: «Вы не могли бы сделать это?» Как вариант можно использовать вопрос «Могу ли я попросить вас сделать это?» Примеры использования этого варианта: «Могу я попросить вас подержать эту сумку?» «Могу я попросить вас открыть окно?» Обычно в результате использования этой речевой стратегии вы получаете исполнение вашей просьбы (команды), хотя изредка вы можете получить ответ «Не мог бы!» или «Можете попросить». Слова-ловушки – другой вариант использования оборотов: «Знаете ли вы, что...?» «Понимаете ли вы, что...?» «Осознаете ли вы, что...?» «Помните ли вы, что...?» Например: «Осознаете ли вы, что чувствуете себя все лучше и лучше?» Эти вопросы, на первый взгляд, выглядят типичными закрытыми вопросами, поскольку на них легко можно ответить «да» или «нет». Однако, слова «знаете», «понимаете», «осознаете» и т.п. обладают очень интересным эффектом. В результате на вопросы с подобными словами вы как правило получаете действие собеседника или более развернутый ответ. Сознание будет искать ответ на вопрос, а для бессознательного факт вашей уверенности становится истиной.

### Список использованных источников

1. Бакиров А.К. Как управлять собой и другими с помощью НЛП. – М.: Эксмо, 2014. – 416 с.
2. Бэндлер Р., Гриндер Д. Большая энциклопедия НЛП. Структура магии. – М.: АСТ, 2015. – 448 с.