

УДК 159.962

А.В.Крамаренко (5 курс, каф. НБ), В.В.Матвеев, к.т.н., к.э.н., доц.

МЕТОД НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ

Нейролингвистическое программирование (НЛП) является сложной формой внушения, достигаемое путем долгого и кропотливого подбора «ключа» к подсознанию человека. В качестве такого «ключа» используется специально подобранный текст, содержащий наиболее значимые слова и фразы для внушаемого лица или группы лиц. Наиболее вероятная область применения НЛП – средства массовой информации с ориентацией на определенный хорошо изученный контингент населения, образование, медицина.

Нейро – говорит об отношении к мышлению или чувственному восприятию – к процессам, протекающим в нервной системе и играющим важную роль в формировании человеческого поведения, а также к нейрологическим процессам в сфере восприятия – зрения, слуха, тактильных ощущений, вкуса и обаяния. Лингвистический ~ отсылает нас к языковым моделям, играющим важную роль в достижении взаимопонимания между людьми, на чем, собственно, и держатся все коммуникативные процессы. В самом деле, трудно представить себе сознательное мышление вне связи с языком – как часто мы говорим сами с собой, даем себе советы, ругаем себя за что-то. Программирование – указывает на тот способ, при помощи которого мы организуем наше мышление, включая чувства и убеждения, чтобы в конечном итоге достичь поставленных целей – подобно тому, как мы используем компьютер для решения каких-либо конкретных задач при помощи соответствующего программного обеспечения.

Определение нейролингвистики может быть дано исходя из разных подходов к этой дисциплине. Нейролингвистика – отрасль психологической науки, стоящая на границе психологии, неврологии и лингвистики и изучающая мозговые механизмы речевой деятельности и те изменения в речевых процессах, которые возникают при локальных поражениях мозга. С другой стороны, нейролингвистика может рассматриваться не только в рамках приведенного выше определения, но и как наука словесного, лингвистического воздействия на состояние структур центральной нервной системы (ЦНС). Примером такого нейролингвистического воздействия может служить словесная формула для введения в гипнотическое состояние.

Разработка нейролингвистического программирования базируется на таких представлениях психологии как лингвистические поля, психофизиологические методы их идентификации, оценка бессознательного по поверхностным и глубинным структурам. Согласно НЛП, наше сознание можно рассматривать как внутренне представление нашего опыта в виде зрительных, звуковых, осязаемых, вкусовых и обонятельных образов.

Опыт же формируется в нашем сознании путем обработки информации, поступающей, к нам, через пять сенсорных каналов: зрительный, слуховой, кинестетический, вкусовой и обонятельный. Каждый канал называется модальностью, а их детальные характеристики или качества – субмодальностями. Так, примерами зрительных субмодальностей могут быть яркость и четкость воображаемой картинке, ее контрастность и цвет, насыщенность цветовых тонов, форма, размер и перспектива картинке, расстояние до неё, движение и окружающий фон; звуковых – громкость и высота тона, тембр и непрерывность/прерывистость звучания, длительность звука и его локализация, моно/стерео звучание; кинестетических – давление, расположение, число, текстура, температура, движение, длительность, интенсивность, форма и частота (темп).

Субмодальности участвуют в создании карт реальности, которыми оперирует наше сознание. В зависимости от характера восприятия люди подразделяются на пять типов: визуальный, аудиальный, кинестетический, обонятельный и вкусовой типы. Определить тип оппонента можно достаточно легко, анализируя его речь. Если человек склонен употреблять такие выражения как: «это выглядит», «надо посмотреть», «туманное представление», «пролить свет», «высветить проблему» и т.п., то этот человек визуального типа. Человек, вставляющий в свою речь выражения «по правде говоря», «в одно ухо влетело, из другого вылетело», «пропустить мимо ушей», «слово за слово» и т.п. – такой человек аудиального типа. Кинестетический тип людей часто употребляет обороты: «я это печенкой чувствую», «и пальцем не пошевелю...», «толстокожий человек», «это меня задевает». Обонятельному и вкусовому типу присущи выражения: «это дурно пахнет», «ядовитый тип», «свежий, как роза», «это надо переварить» и т.д.

Другим основополагающим положением НЛП является то, что большая часть наших поступков бессознательна. Начиная от пробуждения, умывания, одевания, вождения машины, и кончая выполнением привычной работы, не требующей умственного напряжения – все делается человеком как бы в автоматическом режиме, «на автопилоте», бессознательно. По оценке некоторых психологов, таковыми являются 90% наших действий.