

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНИК НЛП В СЕМЕЙНОМ КОНСУЛЬТИРОВАНИИ

Мурахина Анастасия Юрьевна

магистрант Московского городского педагогического университета, Дирекция образовательных программ, РФ, г. Москва

Радченко Олег Анатольевич

д-р филол. наук, профессор кафедры общего и сравнительного языкознания, заслуженный работник высшей школы РФ, ФГБОУ ВО МГЛУ, РФ, г. Москва

Аннотация. Настоящая статья посвящена техникам НЛП, применение которых способствует проведению семейного консультирования, помогает установить взаимопонимание между консультантом и клиентом, обеспечивает эффективное решение проблемы клиента.

Семья - первый опыт социализации личности, который оказывает влияние на всю нашу дальнейшую жизнь. Образно выражаясь, «выходя» из семьи, мы «выносим» её с собой: паттерны поведения, мировоззренческие установки. А учитывая кризис современного общества, становится понятной востребованность семейного консультирования. Консультирование семьи не сводится к обычному групповому консультированию. Работая с семьёй, мы имеем дело с целостной системой отношений, обычно закреплённых родственными связями и совместным проживанием. Семья как микросоциум предстаёт перед нами достаточно закрытой системой, поскольку в ней заключены личностно значимые, интимные отношения. И хотя к семейному психологу обращаются по поводу разрешения различных семейных проблем (смерть/тяжёлое заболевание близкого человека, развод и т.д.), особое место занимают случаи обращения из-за семейного насилия (преимущественно в отношении женщин), в частности из-за распространённости в нашем обществе такого явления как виктимблейминг (обвинение жертвы). Так как жертвы жестокого обращения в семье, обратившиеся за психологической помощью, представляют собой особую категорию клиентов. Нередко они имеют невротические, психосоматические расстройства, нарушения в психоэмоциональной и психосексуальной сферах. А так же им часто присущи подозрительность, недоверие, а порой и отрицание самой возможности помощи. А потому с первого этапа консультирования, с момента установления контакта с клиентом, наряду с активным, эмпатическим слушанием может быть полезен приём, реализуемый в рамках нейро-лингвистического программирования, такой как присоединение. Этот приём важен для установления доверительных отношений, необходимых для конструктивного взаимодействия консультанта и клиента. Присоединение – всегда вызывает между консультантом и клиентом подсознательное чувство доверия. Варианты присоединения – на уровне мимики, позы, настроения, дыхания.

Таким образом, семейное консультирование является одним из самых сложных видов деятельности практикующего психолога. Время консультации ограничено, однако за этот период психолог должен наладить контакт с клиентом, понять его проблему, предложить возможные варианты ее решения. В практике психологического консультирования коммуникативный аспект имеет особое значение. Только при условии доверительного общения клиент сможет в полной мере адекватно представить свою проблему, а консультант, в свою очередь, максимально эффективно помочь клиенту в ее решении. Для осуществления эффективной коммуникации в процессе консультирования используются различные подходы. Одним из таких подходов является нейролингвистическое программирование (Neuro-linguistic

programming).

Итак, НЛП может использоваться как психотерапевтический метод, направленный на то, чтобы позитивно влиять на При НЛП тонко чувствующий терапевт настраивается на специфическую личность клиента и прокладывает подходящие пути. [7]

Изначально нейро-лингвистическое программирование (НЛП) было предложено для моделирования опыта и поведения успешных людей с целью передачи выявленных моделей другим людям. С помощью НЛП исследовались механизмы и способы восприятия, переработки и накопления информации человеком, изучалась структура субъективного опыта людей, осуществлялась разработка языка его описания.

В названии "НЛП" часть "Нейро" указывает на то, что для описания опыта человека необходимо знать и понимать "языки мозга" — те нейробиологические процессы, которые отвечают за хранение, переработку и передачу информации.

"Лингвистическое" — подчеркивает большое значение языка в описании особенностей механизмов мышления и поведения, а также в организации процессов коммуникации.

"Программирование" — определяет системность мыслительных и поведенческих процессов. Мы можем организовать свой субъективный опыт таким образом, чтобы достигнуть или не достигнуть определенного результата. Новая внутренняя организация одного и того же сенсорного восприятия приводит к возникновению новых переживаний, а также новых умственных и поведенческих возможностей.

Таким образом, НЛП относится к жизни и к субъективному опыту людей как к системным процессам, имеющим собственную структуру. Именно это делает возможным их изучение и выявление наиболее успешного опыта, того, что мы зачастую называем интуицией, талантом, природной одаренностью и т. д.

Для успешного проведения консультирования стратегия НЛП предлагает обратить внимание на следующие характеристики личности консультируемого.

Во-первых, на предпочтительный способ или сенсорный канал получения информации -- визуальный («вижу»), аудиальный («слышу») или кинестетический («чувствую»). В зависимости от этого способа людей можно условно разделить на «визуалов», «аудиалов» и «кинестетиков». Для «визуала» не существует информации, которую он не может увидеть или хотя бы представить себе в зримом образе, для «аудиала» главное -- как нечто названо и звучит, а «кинестетику» необходимо потрогать или как-то иначе почувствовать, о чем речь. Полезно к тому же знать, как (с помощью какого сенсорного канала) человек проверяет соответствие получаемой извне информации своему опыту. Концепция функциональной асимметрии полушарий («латерализация мозга») используется в качестве одного из источников для базового предположения НЛП о том, что глазодвигательные сигналы (и иногда жесты) связаны с визуальной, аудиальной либо кинестетической репрезентативной системами и определёнными зонами мозга [3]. И, наконец, каким способом он обрабатывает ее. Индивидуальное сочетание способов получения, проверки и обработки информации, очень устойчивое в каждом конкретном случае, специалисты в НЛП называют «стратегией», и такие стратегии -- универсальный ключ к целенаправленному воздействию на людей.

Во-вторых, к основным психическим качествам человека можно отнести имеющиеся у него фильтры восприятия, «метапрограммы», накладывающие отпечаток на его поведение. В НЛП различают как минимум два десятка типичных метапрограммных дихотомий, которые влияют на восприятие людей: «соглашатели -- несоглашатели», «движение от -- движение к», «возможности -- процедуры», «глобальный -- конкретный», «то же самое -- совсем новое», «внутренняя референция -- внешняя референция» и т.п. При этом все мы предрасположены сразу к нескольким метапрограммам, и их сочетание индивидуально. Кроме того, как это ни парадоксально звучит, некая метапрограмма может быть свойственна человеку в быту, а ее противоположность -- на работе. Приступая к управлению персоналом, следует помнить, что метапрограммные фильтры восприятия тоже имеют вполне устойчивый характер, и их легче использовать, чем бороться с ними. Что отражается в семейном взаимодействии

В-третьих, стоит обратить внимание на особенности структуры ментальной модели мира человека, которые проявляются в структуре его речи, в «метамодельных нарушениях». Некоторые грешат неоправданными обобщениями или же неконкретными высказываниями, смысл которых сами для себя до конца не осознают; другие же произвольно устанавливают причинно-следственные связи между вовсе не связанными между собой событиями; кое-кто склонен делать умозаключения, не располагая для этого достоверной информацией; а иные в общении часто употребляют номинализации, то есть такие словоформы, наполнять содержанием которые собеседнику приходится самостоятельно... Сами по себе эти «нарушения», которые являются результатом вполне естественных психических процессов обобщения, опущения и искажения, формирующих нашу «карту мира», не могут расцениваться ни как плохие, ни как хорошие

В-четвертых, важно выяснить позицию восприятия, наиболее характерную для данного человека. НЛП известны три позиции восприятия -- «Я», «Другой» и «Наблюдатель», в которых спонтанно пребываем все мы в зависимости от житейских обстоятельств. Тем не менее у каждого какая-то из этих позиций преобладает. Человек в привычной позиции «Я» все измеряет своими потребностями, своим интересом. Для того, кто существует в позиции «Другой», важнее, что выиграют или что могут проиграть в итоге значимые для него люди. «Наблюдатель» же оценивает происходящее со стороны, взвешенно и всесторонне, но его позиция чисто умственного характера, она абсолютно лишена эмоций, чувствительности.

В-пятых, многое зависит и от нейрологического (часто его называют -- «логический») уровня, на котором привычно существует человек: окружения, поведения, способностей и возможностей, веры, убеждений и ценностей, сущности или идеала (миссии). Логический уровень существования человека определяет содержание его мотивации. Его нужно либо принимать, строя на этом стратегию и тактику, либо определенным образом корректировать -- но обязательно с более высокого логического уровня.

Процесс и результат консультирования являются экологичными, если согласуются с личностью клиента, его окружением и отношениями с другими людьми. На практике может понадобиться сделать некоторую корректировку этого образа. Поскольку исходное поведение или состояние клиента было закреплено якорем, для изменения проблемного состояния используете тот же самый процесс, который использовался и при его создании. Якорь - это определенный стимул, который вызывает и удерживает на какое-то время определенное субъективное состояние человека. Якоря бывают разные, их можно условно разделить на слуховые, обонятельные, вкусовые, тактильные и зрительные - визуальные. Существуют и комплексные якоря, в которых задействовано сразу несколько чувств. Разрушение и построение цепочки якорей помогут клиенту в решении своих задач и достижении своих целей путем переноса ресурсов из других контекстов. Речь идет, разумеется, о позитивных якорях. Техники НЛП не являются чем-то особенным и абсолютно уникальным, основаниями данного подхода служат научные представления о ментальных процессах человека, основанные на современных исследованиях мозга и возможностей человеческого организма, знаниях в области лингвистики, антропологии, психологии, теории систем, кибернетики и многих других наук. Попытки абсолютизировать возможности НЛП в психологической практике, в частности, в консультировании, не имеют под собой достаточных оснований. Связано это скорее с тем, что до недавнего времени в нашей стране объективной информации об НЛП было немного, что и способствовало созданию ореола таинственности. В академических кругах мнение об НЛП разделилось: существует ряд противников НЛП и его сторонников. НЛП критикуют за то, что оно не имеет четких теоретических обоснований, в связи с чем используемая терминология, предпосылки и предположения неоднозначны или недостаточно конкретизированы. Связанные с этим недоразумения проявляются видимо потому, что основные концепции, модели НЛП выходят за границы науки, созданной Зигмундом Фрейдом в конце двадцатого века. Поэтому попытки оценить НЛП при помощи традиционных академических образцов мышления, с самого начала обречены на неудачу. После просмотра доступной литературы, становится отчетливо видно, как редко приходят к согласию представители традиционных терапевтических школ и сторонники НЛП. Таким образом, использование техники НЛП в психологическом консультировании позволяет расширить возможности консультанта, помочь клиенту получить желаемый результат без излишних временных и энергетических затрат с соблюдением требований экологии.

Концептуальным представлением в НЛП-консультировании выступает убеждение в том, что у каждого человека имеются в наличии внутренние ресурсы для решения собственных проблем. Такой подход позволяет консультанту максимально отделить собственное субъективное восприятие ситуации от восприятия ее клиентом, увеличить продуктивность консультирования, минимизировать «эффект переноса» (попытку переноса консультантом собственного опыта на реальную ситуацию клиента). Таким образом, данный вид консультирования является достаточно объективным и адресным: максимальную пользу получает клиент, для самого консультанта процесс если и является терапевтическим, то лишь отчасти, в границах допустимого [4].

В современном научном мире можно наблюдать такой интересный процесс, как междисциплинарное сотрудничество, результатом которого стали, к примеру биохимия, биофизика. Современная психологическая наука, какой мы её знаем, появилась как соединение философии и медицинских наук-психиатрии, неврологии. В данной статье было рассмотрено плодотворное сотрудничество следующих отраслей психологической науки: семейное консультирование и НЛП.

Список литературы:

1. Бэндлер Р., Гриндер Д. Из лягушек - в принцы. Вводный курс НЛП тренинга. - М.: Флинта, 2000. - 224 с.
2. Гриндер Д., Бостик-Сен Клер К. Шёпот на ветру. Новый код в НЛП. - М.: Прайм-Еврознак, 2007. - 447 с.
3. Dilts R. Modeling With NLP. Meta Publications, Capitola, CA, 1998
4. Плигин А. А., Герасимов А. В. Руководство к курсу НЛП-практик. М., 2009. С. 108.
5. О'Коннор Джозеф, Сеймор Джон. Что такое нейро-лингвистическое программирование? URL: skol.aanet/nlp/lecture/what_nlp.htm [Дата обращения 29.03.2016].
6. Гитман А. В. Техники НЛП в процессе психологического консультирования // Научно-методический электронный журнал «Концепт». - 2016. - Т. 24. - С. 33-37. - URL: <http://e-koncept.ru/2016/56408.htm>.
7. К.Бессер-Зигмунд «Магические слова»