Забайкальский государственный университет

Факультет юридических и исторических наук

Кафедра психологии образования

**Курсовая работа**

**Тема: Применение нейро-лингвистического программирования в современной жизни**

**Введение**

Нейро-лингвистическое программирование - это относительно молодое прикладное направление практической психологии, однако за несколько десятилетий оно смогло расположить к себе и заинтересовать тысячи людей по всему миру. Во всех развитых странах на сегодняшний день проходят курсы и тренинги по НЛП, а само оно получает десятки ответвлений в зависимости от сферы его применения. В связи с этим основной целью курсовой работы стала систематизация основных направлений в практическом применении НЛП и изучение принципов его действия.

Прежде всего, необходимо дать определение нейролингвистическому программированию (Далее - НЛП) - это направление в теоретической и практической психологии, отличающееся от аналогичных психотерапевтических методов ориентацией на эффективность проведения терапевтического вмешательства. Данное направление утверждает, что существует метод и процесс обнаружения паттернов, используемых выдающимися личностями в любой области для достижения выдающихся результатов. Этот процесс называется моделированием, и обнаруженные с его помощью паттерны, умения и техники находят все более широкое применение в консультировании, терапии, образовании и бизнесе для повышения эффективности коммуникации, индивидуального развития и ускоренного обучения.

Кроме того, на сегодняшний день НЛП применяется не только в психологии и психотерапии, бизнесе и для личностного развития, но и в образовании. Создатели НЛП утверждают, что с его помощью многое из школьного курса можно сделать гораздо быстрее и эффективнее, а главное, не создавая школьных фобий, развивая способности учеников. Причемэто относится к любому обучению, не только обязательно школьному. Сюда можно также можно отнести тренинги, созданные на основе НЛП, направленные на совершенствование навыков продаж и общения уже взрослых и созревшых людей.

Ввиду всё более очевидных недостатков и проблем современной российской системы образования, было бы не только интересно, но и крайне полезно исследовать инновационные методики образования, предлагаемые западными школами НЛП. Тем более, что именно эти методики сейчас всё активнее развиваются и продвигаются за рубежом, а, значит, стоят того, чтобы на них обратили внимание и в России.

К сожалению, наблюдается большой дефицит литературы, связанной с применением методов НЛП. Отсюда следует и малая изученность данной темы. В связи с этим, при написании данной курсовой работы значительную роль сыграли личные консультации практикующего коучинг-тренера, сертифицированного мастера НЛП (курс Андрея Плигина) Марата Абдуллина (г. Москва). Кроме того, при подготовке курсовой работы использовались статьи самого Андрея Плигина, а также книги одного из «корифеев» практических техник НЛП Роберта Дилтса.

**1. Суть НЛП**

Прежде, чем приступить к практическому применению НЛП, необходимо знать историю его возникновения, то, на чем базируется метод, а также ознакомиться с основными терминами и понятиями. Как правило, многие люди знают, или считают, что знают, об НЛП все - о нем говорят, пишут, кто-то применяет. Однако, не владея понятийным аппаратам и не имея представления об истоках метода, нельзя говорить о том, что ты знаком с этой наукой.

Так что такое - НЛП? Какие идеи стоят за этим названием?

**1.1 История возникновения**

НЛП возникло в начале 1970- х гг. и стало плодом сотрудничества Джона Гриндера, который тогда был ассистентом профессора лингвистики в университете Калифорнии в Санта Крузе, и Ричарда Бэндлера - студента психологии в том же университете. Ричард Бэндлер, кроме того, сильно интересовался психотерапией. Они вместе изучали деятельность трех выдающихся психотерапевтов: Фрица Перлза, новатора психотерапии и основоположника школы терапии, известной под названием гештальт-терапии, Вирджинии Сатир - семейного психотерапевта, которой удавалось разрешать такие трудные семейные взаимоотношения, которые многие другие семейные психотерапевты находили неприступными, и, наконец, Милтона Эриксона - всемирно известного гипнотерапевта.

Бэндлер и Гриндер вовсе не собирались открывать новую школу терапии, они лишь хотели определить паттерны, используемые выдающимися терапевтами, и передать их другим. Их не интересовали теории, они создавали модели успешной терапии, которые работали на практике и которым можно было научиться.

Трое терапевтов, которых они моделировали, представляли собой и индивидуальности, сильно отличающиеся друг от друга, и все же они использовали удивительно похожие основные паттерны. Бэндлер и Гриндер вскрыли эти паттерны, рафинировали их и построили изящную модель, которая может быть применена в эффективной коммуникации, личностном изменении, ускоренном обучении и т.д.

Они опубликовали свои первые открытия в четырех книгах, вышедших в 1975 - 1977 гг: «Структура магии» 1 и 2 тт. и «Паттерны» 1 и 2 тт. - две книги о гипнотических техниках Милтона Эриксона.

Количество публикуемой литературы по НЛП с тех пор увеличивается с нарастающей скоростью.

В то время Бэндлер и Гриндер жили неподалеку от Грегори Бэйтсона, английского антрополога, автора работ по коммуникации и теории систем. Научные интересы Бэйтсона были чрезвычайно широки: биология, кибернетика, антропология и психотерапия. Он хорошо известен как автор теории двойной связи в шизофрении. Его вклад в НЛП был чрезвычайно велик. И, наверное, только сейчас становится совершенно очевидным.

Начиная с этих первоначальных моделей, НЛП начинает развиваться в двух взаимодополняющих направлениях. Во-первых, как процесс обнаружения паттернов мастерства в любой области человеческой деятельности. Во-вторых, как эффективный способ мышления и коммуникации, практикуемый выдающимися людьми. Эти паттерны и умения могут быть использованы сами по себе, но кроме того могут служить обратной связью в процессе моделирования.

В 1977 г. Бэндлер и Гриндер провели серию успешных публичных семинаров по всей Америке. НЛП распространяется быстро: в Америке к настоящему времени около 100 тыс. человек в той или иной форме прошли тренинги НЛП.

Весной 1976 г. основоположники метода придумали для него название - нейро-лингвистическое программирование - громоздкое словосочетание, за которым скрываются три простые идеи. Часть «нейро» отражает ту фундаментальную идею, что поведение берет начало в неврологических процессах видения, слушания, восприятия запаха, вкуса, прикосновения и ощущения. Мы воспринимаем мир через пять своих органов чувств, извлекаем смысл из информации и затем руководствуемся им. Наша неврология включает в себя не только невидимые мыслительные процессы, но и наши видимые физиологические реакции на идеи и события. Одно просто является отражением другого на физическом уровне. Тело разум образуют неразделимое единство, человеческое существо.

«Лингвистическая» часть названия показывает, что мы используем язык для того, чтобы упорядочить наши мысли и поведение и чтобы вступать в коммуникацию с другими людьми.

«Программирование» указывает на те способы, которыми мы организуем свои идеи и действия, чтобы получить результаты.

НЛП имеет дело со структурой объективного опыта человека: как мы организуем то, что видим, слышим и ощущаем, и как мы редактируем и фильтруем с помощью органов чувств то, что получаем из внешнего мира. НЛП также исследует то, как мы описываем это в языке и как мы действуем - намеренно или ненамеренно - чтобы получить результат.

**1.2 Паттерны**

В самом общем смысле, паттерн - это устойчивый, повторяющийся элемент структуры, шаблон. Проход в метро через турникет, устоявшиеся протоколы совещаний, ритуалы встреч и расставаний - все это паттерны. Если говорить о паттернах в поведении, то это набор действий, доведенный до автоматизма. Как дети учатся писать в прописях? Вначале базовые элементы, микро-паттерны - палочки, крючочки, кружочки, потом из них складываются буквы. Взрослый человек уже не задумывается, из каких элементов состоят те или иные буквы - он просто пишет слова и все. У взрослого человека есть сформировавшиеся двигательные паттерны для этого занятия.

Какие же у паттернов основные свойства? Во-первых, зная, какой мы наблюдаем паттерн, мы можем по его куску восстановить все, например, небо через дырочку в крыше. Во-вторых, паттерн представляет собой нечто целостное. Мы можем долго расписывать, какие действия мы предпринимаем для того, чтобы стартовать автомобиль с места, а можем сказать: «Я тронулся с места». И для человека, хорошо освоившего управление автомобилем, это будет действительно целостный кусок поведения, о деталях которого он не задумывается - просто делает и все.

В-третьих, это уже относится к поведенческим паттернам - осознанно мы контролируем начало и выход из паттерна, а то, что внутри, как правило, не поддается контролю и перепрограммированию устоявшихся паттернов. [А. Гвоздев]

**1.3 Карты и фильтры**

Мы используем свои органы чувств для восприятия внешнего мира, его исследования и преобразования. Мир представляет собой бесконечное разнообразие всевозможных сенсорных проявлений, но мы способны воспринимать лишь очень малую часть этого разнообразия. И та часть, которую мы воспринимаем, фильтруется нашим уникальным опытом, культурой, языком, убеждениями, ценностями, интересами и предположениями. Каждый из нас живет в уникальной реальности, построенной из своих сенсорных впечатлений и индивидуального опыта жизни, и мы действуем, опираясь на то, что мы воспринимаем - на нашу модель мира.

Мир настолько широк и богат, что мы вынуждены упрощать его, чтобы осмыслить. Составление географических карт - хороший пример того, как мы осмысливаем внешний мир. Карты имеют избирательный характер: они как несут в себе информацию, так и упускают ее, но они оказываются бесценными помощниками при исследовании территории. Какого рода карту человек составляет, зависит от того, что он замечает и куда хочет идти.

Карта - это не территория, которую она описывает. Индивидуум же обращает внимание на те аспекты мира, которые его интересуют, и игнорирует другие. Мир всегда по факту богаче, чем те мысли, которые человек имеет относительно него. Фильтры, накладывающиеся на восприятие, определяют мир, в котором живет человек.

Арабская поговорка гласит: «Как выглядит кусок хлеба, зависит от того, голодны вы или сыты». [Джозеф О’Коннор]

Именно убеждения и интересы делают восприятие окружающей действительности таким, какой мы видим. В этом и заключается понятие фильтров восприятия. У каждого человека свои фильтры восприятия. Здесь можно вспомнить Пикассо, который является показательным примером резко отличающихся от окружающих его людей фильтрами восприятия. Вопросу, почему он именно так рисует свою жену, художник искренне удивлялся. Он не искажал людей специально, он так их воспринимал. У нас есть множество естественных, полезных и необходимых фильтров. Язык - это фильтр. Это карта мыслей и переживаний, отделенная от реального мира. К примеру, что для каждого человека означает слово «красота»? Несомненно, у каждого есть воспоминания и переживания, внутренние картинки, звуки и ощущения, которые позволяют вам понять это слово. В равной степени кто-нибудь другой будет иметь отличающиеся от данного воспоминания и переживания восприятие и будет думать об этом слове другим способом.

Убеждения тоже действуют как фильтры, вынуждая людей поступать определенным образом и обращать внимание на одни вещи в ущерб другим.

В этом и заключается смысл фильтров восприятия. При этом, изменяя свои фильтры, человек может изменить окружающий его мир. Сам мир в материальном смысле этого слова не изменится, но человек будет воспринимать его уже иначе. Для этого в НЛП существуют специальные техники. [М. Абдуллин, личное интервью]

Некоторые основные фильтры НЛП называются поведенческими рамками. Они представляют собой способ понимания того, как люди ведут себя и действуют. Первая рамка - ориентация на результат, а не на проблемы. Это означает, что человек ищет то, к чему стремится, находит необходимые решения и использует их для продвижения к цели. Ориентацию на проблемы обычно называют рамкой обвинения. Заключается она в тщательном анализе причин того, что что-то идет не так, как нужно. Это означает вопросы типа «Почему у меня возникла эта проблема? Как это меня ограничивает? Чья это ошибка?». Такого рода вопросы редко приводят к чему-либо полезному. Постановка таких вопросов, как правило, заставляет чувствовать себя еще хуже, и никак не продвинет человека к решению проблемы.

Вторая рамка заключается в том, чтобы задавать вопрос «как?», а не «почему?». Вопрос «как?» приводит к пониманию структуры проблемы. Вопрос «почему?», вероятнее всего, поможет найти оправдывающие обстоятельства и причины, ничего не изменяя.

Третья рамка - это обратная связь вместо неудачи. Не существует такой

вещи, как неудача, существуют результаты. Они могут быть использованы в качестве обратной связи, корректировки, прекрасной возможности заметить то, чему раньше не придавали значения. Неудача - это всего лишь способ описания результата. Можно использовать полученные результаты для того, чтобы скорректировать направление приложения усилий. Обратная связь удерживает цель в поле зрения. Неудача - это тупик. Два очень похожих слова, и все же они представляют два совершенно различных способа мышления.

Четвертая рамка заключается в том, чтобы рассматривать возможность, а не необходимость. И снова это лишь изменение точки зрения. Зачастую барьеры оказываются не столь неприступными, как казалось вначале.

Любопытство. Эта очень простая идея имеет глубокие последствия. Маленькие дети учатся чрезвычайно быстро, и в этом им помогает их любопытство. Они многого не знают и понимаютэто. Поэтому они совершенно не беспокоятся о том, что будут выглядеть глупыми, если будут задавать вопросы.

«Карта - не территория»

Являясь людьми, мы не можем познать реальность. Мы можем познать только наше восприятие реальности. Мы воспринимаем и реагируем на окружающий мир через наши сенсорные репрезентативные системы. Именно наши «нейролингвистические» карты реальности определяют наше поведение, и то, что дает этому поведению смысл, само по себе не является реальностью. В большинстве случаев не сама реальность ограничивает или разрешает нам что-либо сделать, а наша карта реальности. [А. Плигин]

Раппорт - техника «присоединения» к партнеру. В психологии термин имеет несколько смежных понятий. Подразумевает установление специфического контакта, включающего определенную меру доверия или взаимопонимания с человеком или группой людей, а также само состояние такого контакта. В иностранной литературе термин раппорт употребляется в широком смысле близких межличностных отношений, базирующихся на интеллектуальной и эмоциональной общности.

В НЛП раппорт понимается как установление отношения доверия между двумя или более людьми, а также само доверие. Установление раппорта между клиентом и коммуникатором - важнейшая задача НЛП как психотерапевтической практики. Достижение раппорта может быть длительным процессом, но возможно и быстрое установление раппорта. Длительность процедуры может зависеть о мастерства коммуникатора. Раппорт может достигаться как на сознательном, так и на бессознательном уровне. Основным методом установления раппорта в НЛП является так называемое присоединение (подстройка) к основным репрезентативным системам клиента, отражение их в коммуникации и невербальном поведении. При невербальной подстройке под репрезентативные системы клиента используется подстройка под темп дыхания, позу, жесты, движения глаз и т.п. Вербальное присоединение основывается на повторении характерных черт вербального поведения клиента.

Установление раппорта может рассматриваться как важное не только для психотерапевтической практики, но и для других видов межличностной коммуникации. Так, установление раппорта между врачом и пациентом не только способно повысить удовлетворенность лечением и снизить риск врачебной халатности, но и, согласно некоторым исследованиям, может ускорить выздоровление и снизить потребность в болеутоляющих. [Энциклопедия «Кругосвет»]

Якорение

Можно провести аналогию между якорением и условными рефлексами. Только в данном случае, речь идет не о физиологии, а о связке невербального сигнала и какой-то идеей, мыслью или даже настроением. Например, находясь в приподнятом настроении духа, человек может потянуть себя за палец или произнести какое-то определенное слово, проводя осознанную ассоциацию между своим настроением и данным физическим воздействием или словом. Это означает «поставить якорь». В следующий раз, находясь уже в плохом настроении или будучи чем-то расстроенным, человек может вернуть себе хорошее настроение, обратившись к тому же якорю.

Якорь может быть поставлен и неосознанно. Если, например, во время каких-то событий в жизни человека будет играть определенная музыка, то услышав ее снова, он непременно вспомнит о пережитом событии или ситуации.

**2. Применение нейро-лингвистического программирования**

**.1 Моделирование**

Итак, НЛП - это искусство и наука о личном мастерстве. Искусство, потому что каждый вносит свою уникальную индивидуальность и стиль в то, что он делает, но это невозможно отразить в словах или технологиях. Наука, потому что существует метод и процесс обнаружения паттернов, используемых выдающимися личностями в любой области для достижения выдающихся результатов. И эти паттерны можно перенять, научиться им и успешно применять. Этот процесс называется моделированием. Обнаруженные с его помощью паттерны, умения и техники находят все более широкое применение в консультировании, образовании и бизнесе для повышения эффективности коммуникации, индивидуального развития и ускоренного обучения.

Научившись извлекать стратегии, человек может начать копировать, или заимствовать их. Именно этот процесс в НЛП называется моделированием.

По своей сути, моделирование лежит в самой основе НЛП. В свое время основоположники НЛП применили его к работе знаменитых психотерапевтов, которые добивались поразительных результатов, но не могли объяснить, как именно это получается. Моделирование по-прежнему занимает в НЛП центральное место, хотя сейчас область его применения превосходит рамки терапии и распространяется на сферы спорта, бизнеса, государственного управления, торговли, переговоров, семейных отношений и личного развития. Чтобы овладеть этим искусством, достаточно найти человека, который хорошо умеет делать то, чему хочется научиться. Затем, применяя приемы моделирования, можно быстро достичь совершенства. То есть результат в данном случае достигается в результате наблюдения за поведением других людей. Каждая личность обладает собственными талантами и демонстрирует совершенство в той или иной сфере деятельности. Таким образом, «образцом» может стать каждый.

Виртуозы своего дела в действительности опираются на определенную стратегию - осознанную или неосознанную. Постигнув их, можно понять, что в этом мастерстве нет никакого чуда. Несмотря на то, что некоторые стратегии выглядят странными или особенными, они, как и любая стратегия вообще, заключаются только в определенной последовательности, синтаксисе представлений (VAK). Каждый человек способен воспроизвести практически любую стратегию. [БерилХэзер]

Как пример, можно привести один из тренингов, в которых принимали участие мастера НЛП. На занятие был приглашен профессиональный жонглер цирка. Он показал то, что умеет, а потом тренер по моделированию попросил его начать все сначала. Только молодой человек должен был не просто повторить трюки, а сначала рассказать, как он стоит, на какую ногу опирается, куда устремлен его взгляд и на чем сосредоточено внимание. После первого броска мячей тренер вновь остановил его и попросил описать весь процесс до мелочей: что делает правая рука, когда бросает мяч, и где в это время находится левая, на какую ногу сделан упор и куда устремлено внимание, когда мяч находится в воздухе.

Так продолжалось около часа. Присутствующие повторяли все за жонглером до мельчайших подробностей. К концу тренинга каждый из его участников уже умел владеть мячами не хуже профессионального жонглера.

Тоже самое происходило на тренинге по моделированию, куда был приглашена известная художница. Ее попросили рассказать, как она рисует, о чем думает. При этом она стояла у мольберта и слушала ее любимую музыку - произведения Моцарта. Присутствовавшие следили за всеми ее движениями - как она держит кисть, какое наклон спины у нее в то время, когда она наносит мазки на холст, как далеко она отходит от мольберта для того, чтобы оценить результат и продолжить работу. К концу тренинга обучающиеся смогли создать копии картин художницы. Еще через одно занятие несколько обучающихся, никогда до этого не рисовавшие, смогли создать картины в абсолютно том же стиле, что рисует эта художница. [Личное интервью, М. Абдуллин]

Таким образом, у каждого есть умения, используемые автоматически. НЛП называет их неосознаваемой компетентностью. Человек, добившийся совершенства в искусстве, спорте или бизнесе, очень часто зарабатывает этим на жизнь. Моделирование же чужого совершенства означает моделирование отдельных проявлений поведения и мастерства, а не поведения в целом.

Таким образом, НЛП - это практическое искусство, позволяющее добиться тех результатов, к которым стремится человек. Это исследование того, что создает различие между выдающимся и обычным. Оно также оставляет после себя целый веер чрезвычайно эффективных техник в области образования, консультирования, бизнеса и терапии.

**2.2 Мотивация**

По своей сути, мотивация - это умение заставлять делать то, чего делать не хочется.

Причиной успеха часто становится не столько врожденный талант, сколько мотивация человека, его целеустремленность и настойчивость. Каждый человек ощущает высокую мотивированность в какой-то сфере своей деятельности. Это означает, что можно перенести стратегию мотивации и на другие сферы жизнедеятельности. Кроме того, можно заимствовать и чужие стратегии. Упорную нацеленность на результат нередко объясняет благоприятная среда, окружавшая человека в раннем детстве.

Мотивация в НЛП программировании - это сложное образование психики, основанное на отличительных особенностях человека. Иными словами, это совокупность ценностей, взглядов, принципов и склонностей человека, сформировавшихся в процессе его жизни. Мотив переводится с латинского как «привести в движение». Это означает, что мотив побуждает человека к действию [БерилХэзер].

В практике НЛП это понятие используется для объяснения индивидуального поведения человека в той или иной типичной ситуации. Для мотивации в НЛП программировании характерно психофизиологическое напряжение, то есть действие происходит под влиянием эмоций, будь то желание достичь цели или, наоборот, нежелание действовать. В НЛП направленность и результативность деятельности зависит от активности и силы мотивации. Таким образом, увеличивающаяся мотивация увеличивает и успех, но лишь до определенного предела. Так, если мотивация будет продолжать увеличиваться, то успех деятельности будет уменьшаться. Например, решение легких задач вероятнее закончится успехом при высоком уровне мотивации, тогда как сложные и трудоемкие задания лучше решать при низкой или средней мотивации.

Можно с уверенностью сказать, что для наиболее результативной деятельности нужна не максимальная, а оптимальная мотивация. Согласно Мюррею, существует 8 основных мотивов деятельности человека. Мотив «автономия» предполагает неподчинение и демонстрацию безответственности. Иными словами, это стремление к свободе и отсутствию привязанностей. Второй мотив «агрессия». Под воздействием ее человек атакует другого, стремясь сломать внешнее сопротивление, и тогда мотивированный агрессией человек мстит за обиды. При «аффиляции» человек стремиться найти союзников или понравиться влиятельному лицу. Это стремление взаимодействовать с теми, кто нравится ему и кому нравится он.

Существует также мотивация «демонстрация своего превосходства» - это стремление удивить и произвести впечатление. Хорошая машина может произвести впечатление. «Доминирование» предполагает желание манипулировать другими. При мотивации «достижение» человек стремиться «поглотить» идеи или людей и организовывать их максимально продуктивно для себя. При этом виде мотивации человек демонстрирует повышенное самоуважение, стремиться превзойти самого себя, а также других. Если мотивом человека является «забота», то он заботиться о других, которые, в его понимании, чем-то уязвлены или неполноценны. Также существует мотив «зависимость», при котором человек стремиться найти другого, который был бы его благодетелем - прощал, направлял, любил, утешал и прочее. [Модель НЛП - мотивация]

**2.3 Коучинг и мотивация персонала**

Коучинг (англ. coaching - обучение, тренировки) - метод консультирования и тренинга, отличается от классического тренинга и классического консультирования тем, что коучер не даёт советов и жёстких рекомендаций, а ищет решения совместно с клиентом. От психологического консультирования коучинг отличается направленностью мотивации. Так, если психологическое консультирование и психотерапия направлены на избавление от какого-то симптома, работа с коучером предполагает достижение определенной цели, новых позитивно сформулированных результатов в жизни и работе.

Управление в стиле коучинга - это формирование осознания и ответственности. Осознание - ясность восприятия относящихся к делу фактов и информации. Ответственность - осознанный выбор, который побуждает к действиям и ведет к самоуважению. Ответственность предполагает выбор, а выбор - это свобода.

Философия коучинга - вовлеченность рядовых сотрудников в процесс принятия управленческих решений, которые влияют на их жизнь, т.е. установление между руководством и сотрудниками партнерских отношений, иными словами, создание команды, поскольку «когда я хочу, я действую лучше, чем когда обязан. Я хочу для себя, а обязан для кого-то».

В основе коучинга лежат партнерство и доверие. Коучинг исследует будущие возможности, а не прошлые и учит думать о людях в терминах потенциала, а не их сегодняшней производительности. [Г.Веричева]

Техники и методы, используемые в коучинге, в значительной степени взяты из области нейро-лингвистического программирования. Навыки и инструменты НЛП наилучшим образом подходят для проведения эффективного коучинга. В НЛП большое значение придается правильно сформулированным результатам. Оно основано на моделировании успешных исполнителей и направлено на разработку пошаговых процессов для достижения так называемого состояния совершенства. Все это длает НЛП одним из самых важных и мощных ресурсов для коучей с большой и маленькой буквы.

Основные навыки, инструменты и методы НЛП, способствующие эффективному коучингу, включают следующие:

установление целей и правильная формулировка результата,

управление внутренними состояниями,

использование различных типов восприятия,

выявление состояний совершенства,

перекрестное отображение ресурсов,

обеспечение высококачественной обратной связи.

Петля «коучинг - моделирование»

В то время, как коучинг обычно сфокусирован на том, что человек делает и должен сделать, чтобы достичь хорошего результата, НЛП и процесс моделирования с помощью НЛП сосредоточены на том, как действовать оптимально. Моделирование предполагает выявление и анализ примеров успешных действий (своего рода эталонного тестирования и анализа успехов); иногда это делают путем сравнения успешных действий с неудачными действиями.

Таким образом, коучинг и моделирование - это два важнейших и взаимодополняющих процесса, необходимых для оптимальной работы в любой области. Они образуют петлю между тем, что должно быть сделано, и тем, как это сделать. Моделирование дополняет коучинг, определяя, каким образом можно лучше решить основные задачи, а коучинг дополняет моделирование, помогая людям усвоить и осуществить то, что было смоделировано.

Петля «коучинг - моделирование» - это пример двойной петли научения. Есть старая пословица, которая гласит: «Если вы дали человеку рыбу, вы накормили его на день. Но если вы научили его ловить рыбу, вы обеспечили его пищей на всю жизнь». Двойная петля научения означала бы, что человеку помогли поймать рыбу и одновременно научили его ловить ее. Таким образом, такая петля включает одновременное достижение двух результатов - научения тому, что делать, и в то же время - как это сделать.

В творческом процессе реализации двойной петли, например, коуч может помочь колиенту придумать важную инноваторскую идею или решение для конкретной ситуации. Но одновременно с этим клиент получает некий рецепт или стратегию, применимую в других сложных ситуациях или просто для генерации творческих идей в дальнейшем.

Система логических уровней

Одной из наиболее полезных для коучей с большой буквы моделей НЛП являются нейрологические уровни. Для успешного коучинга и модлирования часто необходимо обращение ко многим уровням научения и изменения. Согласно модели нейрологических уровней, жизнь людей в любой системе и, конечно же, жизнь самой системы могут быть описаны и поняты на нескольких различных уровнях. Эти уровни включают окружение, поведение, способности, ценности и убеждения, а также идентичность и духовный уровень.

На самом базовом уровне коучинг и моделирование должны быть обращены к окружению, в котором действуют и взаимодействуют система и ее члены. То есть следует выяснить, когда и где имеют место действия и отношения в системе или организации. Факторы окружения определяют контекст и рамки, в которых работают люди. Окружение какой-либо организации, например, состоит из ее географического местоположения, зданий и оборудования («места работы»), дизайна офисов и производственных помещений.

Кроме влияния, которое факторы окружения могут оказывать на людей в организации, также можно исследовать и то, как сами люди в организации воздействуют на свое окружение, какие результаты мыслительной и материальной деятельности они привносят в свое окружение.

На другом уровне мы можем исследовать определенные формы поведения и действия группы или человека, то есть то, что человек или организация делают в данном окружении. Каковы специфические паттерны работы, взаимодействия или коммуникации? На организационном уровне эти действия могут быть определены в терминах общих процедур. На индивидуальном уровне они принимают форму стандартных рабочих операций, правил или связанных с работой действий.

Следующий уровень включает стратегии, навыки и способности, при помощи которых организация или отдельные люди выбирают и направляют свои действия в данном окружении. Для отдельного человека способности включают такие когнетивные стратегии и навыки, как научение, запоминание, принятие решений и творческий потенциал. Все это облегчает выполнение какой-либо конкретной работы или отдельных заданий. На организационном уровне способности относятся к имеющимся инфраструктурам, необходимым для поддержания коммуникации, инноваций, планирования и принятия решений членами организации.

Существуют и другие уровни процесса. Так, один из следующих уровней формируется ценностями и убеждениями. Ценности и убеждения обеспечивают мотивацию и общее направление для реализации стратегий и способностей, необходимых для достижения конкретных результатов поведенческого уровня в определенном окружении. То есть уровень касается вопроса о том, почему люди поступают именно так в данное время и в данном месте. Уровень ценностей и убеждений обеспечивает подкрепление (мотивация и разрешение), которое поддерживает или подавляет конкретные способности и действия. Ценности и убеждения помогают приписывать событиям определенные значения и являются основой наших суждений и культуры в целом.

Еще один уровень лучше всего называть духовным. Этот уровень относится к восприятию людьми больших систем, к которым они принадлежат и в функционировании которых они участвуют. Это восприятие касается понимания человеком того, для кото и для чего выполняются его действия.

Таким образом, коучинг и моделирование должны быть обращены к факторам нескольких уровней. Задача коуча состоит в том, чтобы обеспечить необходимую поддержку и опеку, которые помогут клиентам успешно расти и развиваться на всех уровнях. [Р.Дилтс]

лингвистическое программирование школа коучинг

**2.4 Применение методов НЛП в образовательном процессе**

Методы и техники, используемые без понимания лежащего в их основе способа организации учебного процесса, почти наверняка обречены на короткую жизнь, как любая причуда образования. Это дает возможность понять феномен, когда каждые 5-10 лет одни и те же методы и техники появляются под разными названиями. При поверхностном взгляде нейро-лингвистическое программирование может восприниматься как новое название старых вещей. Однако это не так. Есть все основания утверждать, что идеи и техники НЛП представляют собой точную модель восприятия, опыта, стратегии мышления.

Школа имеет свою собственную уникальную культуру, в рамках которой имеется несколько субкультур с собственными паттернами процесса обучения и невербальной коммуникации (невербальная - несловесная, то есть осуществляемая посредством жестов, мимики). Поскольку образовательные уровни школы естественно дифференцированы, каждый порождает собственные паттерны эффективных обучающих стилей. Уровни группируются в следующие категории: начальные (третьи - четвертые) классы, подростки, старшие классы, специальное образование.

Начальная школа

Как только детям исполняется 5 лет, они покидают детский сад и начинают свое путешествие по образовательному конвейеру. Они поступают в первый класс преимущественно как кинестетические создания. Учителя знают, что их подопечные воспринимают реальность, прикасаясь (на ощупь), обоняя (на запах), на вкус, толкая, кидая и разбирая мир на части. Обычная практика начальной школы - «идти через» процедуры: большая часть времени тратится на кинестетическое обучение учеников.

Для того, чтобы обучиться какой-то новой деятельности, приходится разбирать привычные паттерны на детали и оттачивать их.

Средняя школа

Между третьим и четвертым классом способ обучения меняется с кинестетического на аудиальный. Учеников, не адаптировавшихся к такому переходу, убирают со «школьного конвейера» и отправляют в «коридор» (доучивание, переучивание, спецклассы...).

В определенном смысле НЛП не изобрело ничего нового, открыв паттерны эффективной коммуникации и способы передачи их от владеющих к желающим приобрести.

Наш мир наполнен естественными якорями: визуальными, аудиальными, кинестетическими и любой их комбинацией. И нет недостатка в примерах: от воя пожарной машины до вспышки красного цвета на зеркале заднего обзора или визита к зубному врачу.

Вопрос не в том, существуют они или нет. Они работают в каждой классной комнате. Вопрос в том, как их использовать целенаправленно и постоянно. Любое поведение учителя, вызывающее постоянный отклик в классе, является якорением.

Старшая школа

По мере продвижения к старшим классам стиль школьного конвейера снова меняется и определяется преимущественно как визуальный. Содержание становится более абстрактным, символическим, графическим. Неспособные перестроиться на визуальную форму обучения ученики выпадают из конвейера и попадают в коридор, собирающий преимущественно аудиалов и кинестетиков.

Старшие классы характеризуются сложностью дисциплин и передаваемого от учителя к ученику материала.

Существует два вида якорения в школе. Первый якорь используется в текущей работе, другой - для трудного и важного содержания.

В местном колледже инструктор по вычислительной технике так использовал невербальную коммуникацию. Теоретический материал он начинал в одной части класса, надев форменную фуражку и говоря высоким голосом. Затем в середине класса он снимал фуражку, надевал кепку и более низким голосом объяснял задание на сегодня, а затем подходил к компьютеру, засучив рукава, и показывал все на машине и отвечал на всевозможные вопросы. Уже через несколько дней ученики знали, когда нужно просто слушать теорию, когда можно спрашивать, легко переключались на следующую деятельность. [Гриндер М.]

Учителя и ученики - подростки

Эта образовательная структура самая сложная. Очень редко встречаешь учителя, который действительно хотел бы учить 12 - 15-летних. Человек с юмором усомнится в психическом здоровье людей, желающих учить «гормональный клуб» - детей, чьи химические реакции проходят настолько быстро и непредсказуемо, что они чувствуют себя как бы живущими в другом теле.

Откуда же приходят учителя, обучающие эти «эмоциональные вулканы школьного конвейера»? Из двух других структур. Имеющие опыт работы в начальных классах несут свою любовь, внимание... - все, что отражает их стиль обучения. Другие учителя ожидают вакансий в старших классах или в высшей школе.

Успешный учитель этого уровня знает, что его работа - самая сложная и эмоциональная. НЛП предоставляет учителям этого уровня помощь в самых необходимых областях: установление раппорта (особое состояние успешной коммуникации), управление стрессом, установление дисциплины. Учитель должен делать постоянный упор на заботу, разговаривая с учеником и даже просто слушая.

Если учитель постоянно использует определенные невербальные сигналы в совокупности с идеей или каким-то содержанием, то в дальнейшем эти невербальные сигналы и содержание становятся связанными.

Одна из основных целей НЛП в образовании - научить учителя восстанавливать созданное ранее ментальное состояние вместо того, чтобы создавать его заново. Это экономит время и энергию. Когда учитель действует в определенном месте, в определенной позе, определенным голосом, ученик автоматически восстанавливают определенное ментальное состояние. С установлением устойчивой связи между невербальными сигналами и содержанием считается, что оно (содержание) «заякорилось».

Изучение и использование якорей - самый быстрый и действенный путь понимания невербальной коммуникации.

И именно в этом возрастной группе особенно важно понимать, что «карта не территория».

Верхом педагогического мастерства учителя может стать осознание и принятие карты восприятия ученика. Не навязывание ему своей карты мира, а именно понимание, что она у него своя.

В любом случае, понимать и принимать то, что на свете столько карт восприятия, сколько живет людей, важно не только при взаимодействии разных возрастных групп, но и при общении сверстников, при взаимодействии в семье, в рабочем коллективе. [М. Абдуллин, личное интервью]

Учителя старших классов

Учителя старших классов мотивируют себя в своей работе углублением знаний учеников и приходящей с этим мудростью. Фокус деятельности смещается на обучение, и учителя часто склонны воспроизводить профессорский стиль. Подготовка учителей старших классов наиболее академична. НЛП поможет этим учителям усилить сохранение содержания, определить целесообразные для учеников дополнительные курсы, глубже понять, как стили научения влияют на восприятие учеников.

**Заключение**

В данной курсовой работе получилось коснуться лишь «верхушек» теории НЛП и упомянуть о некоторых сферах его применения. При этом познать весь объем методик возможно только на практике. Множество курсов, которые проходят на сегодняшний день и в России, предоставляют огромный объем информации для желающих. Однако, справедливости ради, стоит указать на то, что подобные занятия стоят немалых денег. Между тем, применение и знание основ НЛП видится необходимым в современной жизни, в том числе и в сфере образования. Ведь важно не только учить детей конкретным дисциплинам, важно научить их именно учиться, находить с ними общий язык и предложить им способы более простого усвоения информации и учебного материала. Ведь, владея техникой моделирования, например, гораздо проще научиться съезжать с горы на горных лыжах, в точности копиру движения профессионала, который едет впереди. С помощью того же моделирования можно быстро освоить различные техники рисования, написания текстов или быстрого чтения, что может стать незаменимым знанием, как для школьников и студентов, так и для взрослых состоявшихся людей.

Один из главных тезисов НЛП, заключающийся в том, что «карта - н территория» позволит избежать многих конфликтных ситуаций не только в коллективе, но и в семье.

НЛП предоставляет те необходимые базовые знания об окружающем нас мире и людях, которые, бесспорно, помогут в адаптации человека в коллективе, во взаимодействии руководителя подчиненного и пр.

В связи с вышесказанным, несомненно, представляется, что в ближайшие годы методы НЛП будут получать все большую популярность.

**Библиография**

1. Абдуллин М.М., личное интервью, мастер НЛП (курс Андрея Плигина).

. БэрилХэзер, NLP. Полное практическое руководство. 2005 г.

. Веричева Г., Коучинг? Коучинг… Коучинг!, журнал «Директор», май 2002 г.

4. Гвоздев Алексей, О паттернах, обучении и эффективности. www.nlpr.ru <http://www.nlpr.ru>

. Гриндер, М. Исправление школьного конвейера. - Нью-Йорк: 1989 г.

. Дилтс Р., Магия высшей практической психологии, - ПРАЙМ-Еврознак: 2004 г. - 256 с.

. Дилтс Р., Моделирование с помощью НЛП. - СПб.: Питер, 2000 г.

. Джозеф О’Коннор, Введение в нейролингвистическое программирование. Новейшая психология личного мастерства. 1989 г.

. Модель НЛП - мотивация. www.skbeta.ru

. Центр НЛП в образовании, Плигин А., www.nlpcenter.ru <http://www.nlpcenter.ru>

. Энциклопедия «Кругосвет», НЛП как психотерапевтический метод: www.krugosvet.ru.