

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА СУЧАСНІ ПРАКТИКИ ПІДТРИМКИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ЗДОРОВ'Я

РОЗДІЛ 4. ПСИХОЛОГІЧНЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ З ВИКОРИСТАННЯМ ТЕХНІК НЕЙРОЛІНГВІСТИЧНОГО ПРОГРАМУВАННЯ

*О. М. Амплєєва, к. психол. н., доцент,
доцент кафедри соціальної психології
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

Сучасний світ знаходиться на етапі трансформації та переоцінки ціннісних орієнтацій. Людям стає складно самотійно справлятися з підвищеною тривожністю, стресом, страхом, апатією, депресивним настроєм та відсутністю ресурсів і бажання планувати власне майбутнє. В той же час, переживання кризового періоду в житті дає людині можливість розкритися по-новому, знайти свій шлях, пройти посттравматичне зростання та отримати життєвий досвід. «Людині, яка переживає кризу, доводиться докорінно себе перетворювати, відмовляючись від звичного і зручного уявлення про власну цінність, про своє призначення у цьому світі. Як відомо, ставлення до себе хочеться обов'язково зберегти, і тоді доводиться починати рух у якийсь невідомий бік, уявляти життя не таким, як раніше, шукати нові засоби самопрояву. Так чи інакше, зберегти усталені цінності, коли змінюється життєвий задум, не вдається. Інакшим стає ставлення до світу, інакшим виявляється образ самого себе, а цей процес ніколи не буває швидким або безболісним» [3, С. 40-61]. Щоб максимально ресурсно прожити та побачити позитивні сторони свого шляху, людині необхідна підтримка психолога-консультанта.

В період невизначеності, що триває наразі, відмічається значне збільшення кількості людей, які потребують кваліфікованої психологічної допомоги. Така допомога може надаватися у вигляді основних видів діяльності практичного психолога, до яких ми можемо віднести психологічну діагностику, психоедукацію (психологічну просвіту), психологічне консультування, психотерапію та психокорекцію. Кожен із видів може розглядатися як самотійний інструмент, але їх комплексне використання дає більш дієві та стійкі результати.

Психологічне консультування виступає як процес взаємодії і міжособистісного спілкування психолога та клієнта з метою підтримки, розуміння та вирішення психологічних проблем або життєвих труднощів, які виникають у клієнта. Метою психологічного консультування може бути вирішення конкретної проблеми, покращення самопізнання та саморозвитку, подолання стресу або тривоги, покращення взаємин з оточуючими людьми, а також покращення якості та задоволення від життя.

Практична психологія володіє значним арсеналом дієвих напрямів, що допомагають людям знайти спосіб змінити своє життя на краще. До найбільш відомих та ефективних у роботі з психологічними проблемами клієнтів наразі належать такі напрями: Нейролінгвістичне програмування (НЛП); Тілесно-орієнтована терапія; Когнітивно-поведінкова терапія; Гештальт терапія; Транзактний аналіз; Аналітична психотерапія; Арт-терапія; Позитивна терапія та ін.

Пропонуємо більш детально зупинитися на психологічному консультуванні з використанням технік нейролінгвістичного програмування (НЛП). Під НЛП ми розглядаємо сучасний напрям когнітивної психології, який базується на положеннях про роботу мозку людини як процесора комп'ютера. НЛП ґрунтується на трьох основних компонентах-ідеях, як трактуванні кожної з частин назви цього терміну. Перша частина «Нейро» говорить про роботу мозку, когнітивну складову, в якій наші думки, почуття та поведінка є результатом функціонування нашої нервової системи. Людина сприймає світ через п'ять органів чуття, отримує сенс з інформації та потім керується ним. Нервова система включає в себе не тільки невидимі когнітивні процеси, але і проявлені фізіологічні реакції на ідеї та події. Одне просто виходить як відображення іншого на фізичному рівні, тобто тіло та розум є єдиною системою. Друга частина «Лінгвістичне» розкриває вербальну складову, використання другої сигнальної системи – мови, лінгвістики, яку ми використовуємо для того щоб упорядкувати думки, поведінку, дії та щоб вступати в комунікацію з іншими людьми. Третя частина «Програмування» означає можливість змінювати когнітивні викривлення, помилкові судження («програмні баги»), «неуспішні» стратегії та поведінкові шаблони шляхом заміни мовних паттернів та мисленнєвих переконань. Також вказує на ті здібності, якими ми організуємо свої ідеї та дії, щоб отримати результати, використовуючи при цьому суб'єктивний досвід людини у сприйманні, переробці та інтерпретації інформації. Тобто, можна узагальнити, що НЛП

вивчає особливості впливу мови на програмування психічних процесів та інших функцій нервової системи та розглядає як конкретно психічні процеси та нервова система формують нашу мову та мовні шаблони і знаходять у них відображення.

Історія зародження НЛП почалася у сімдесяті роки двадцятого століття у Каліфорнійському університеті в Санта-Крузі, США. Все почалося зі знайомства математика-програміста Річарда Бендлера та професора лінгвістики Джона Гріндера. Доктор Гріндер займався вивченням трансформаційної граматики і на момент знайомства з Бендлером вже видав декілька книг з цієї тематики. Програміст Бендлер активно вивчав техніки гештальт-терапії та проявляв гарні результати в описанні моделей, особливо успішно в нього виходило виявляти та описувати комунікаційні моделі в психотерапії. Дослідників зацікавило питання успішності та ефективності досягнення значних результатів одними людьми в певній сфері і неможливість досягти тих самих результатів іншими людьми за таких же умов. Вони обрали найбільш відомих представників у сфері бізнесу, політики, медицини, психотерапії з гарними комунікативними навичками. Потім розібралися та вивчили особливості їх вербального та невербального впливу на людей з точки зору наявності певних стабільно повторюваних структур. Джон Гріндер та Річард Бендлер помітили, що в успішних людей є свої індивідуальні способи несвідомого кодування інформації та досвіду і представили отримані дані у вигляді так званої моделі мислення, яку можна передати іншим людям для досягнення ними подібних результатів. Тобто вони виявили певні стратегії, притаманні успішним майстрам комунікації в різних сферах і стали навчати даним стратегіям інших людей. При цьому розглядалася така позиція, що будь-які успішні результати можна змоделювати, запропонувати правильні кроки та «надягти» дану модель на інших людей і тим самим вони також зможуть отримати успішні результати.

В процесі своїх досліджень, вчені дійшли висновку, що є успішні та неуспішні стратегії мислення. До успішних вони відносили ті стратегії, що допомагали людям досягати гарних результатів в обраній сфері. Неуспішними визначалися стратегії мислення, які, навпаки, сприяли погіршенню ситуації в короткі терміни та недосягненню тих результатів, яких прагнули досягти. Отримана інформація склала фундамент

зародження нейролінгвістичного програмування, подальшого його розвитку та розповсюдження в інші країни світу.

Джон Гріндер та Річард Бендлер не ставили за основну мету створення нової теорії, вони хотіли визначити методи, що успішно працюють та передати їх іншим спеціалістам в різних галузях. За чотири роки Гріндер і Бендлер написали і опублікували чотири книги з НЛП: «Структура магії» в 2-х томах та «Паттерни» в 2-х томах (в цій книзі описані техніки роботи Мілтона Еріксона).

Для моделювання ефективної роботи та успішного професійного досвіду Джон Гріндер та Річард Бендлер запросили відомих на той час психотерапевтів Фредеріка (Фріца) Перлза, Вірджинію Сатір та Мілтона Еріксона. Розглянемо послідовно основні ідеї та підходи кожного з них.

Дослідники активно вивчали роботи та детально аналізували сесії гештальт-терапії Фредеріка Перлза, щоб зрозуміти та інтегрувати ефективні техніки у свою систему моделювання для зміни поведінки і мислення. Фредерік Перлз був німецько-американським нейропсихіатром і психотерапевтом, який разом зі своєю дружиною Лаурою Перлз та американським соціологом Полом Гудманом розробив гештальт-терапію; у 1952 році заснував Інститут гештальт-терапії в Нью-Йорку і започаткував нову потужну течію в психотерапії.

Фредерік Перлз володів унікальною інтуїцією і чутливістю, енциклопедичними знаннями не тільки в психології, але і в суміжних галузях науки. Його інноваційні методи та підходи до психотерапії значно вплинули на розвиток НЛП. Перлз вірив, що усвідомлення власних думок, почуттів і дій є ключем до особистісного розвитку. Він також наголошував на важливості прийняття відповідальності за власне життя і вибори. У своїй роботі використовував концепцію «тут і зараз», яка стала важливим принципом у НЛП. Її розуміння сприяло інтеграції різних аспектів особистості та вирішенню незавершених проблем. Робота з поточними думками, почуттями та переживаннями допомагала клієнтам більш ефективно вирішувати власні проблеми.

Фредерік Перлз використовував техніку «порожнього стільця» для того, щоб допомогти клієнтам взаємодіяти з різними «частинами себе» та вирішувати внутрішні конфлікти, при цьому велике значення надавалося діалогу між різними аспектами особистості. Ця техніка була адаптована в НЛП, наразі вона допомагає клієнтам інтегрувати конфліктуючі «частини себе», що сприяє особистісній гармонії.

Одним з основних інструментів НЛП є мета-моделювання як набір питань, що допомагають уточнювати і конкретизувати мову клієнта. Цей підхід також ґрунтується на техніках Фредеріка Перлза з роз'яснення та уточнення висловлювань, що допомагало клієнтам досягти більшого усвідомлення власного стану. При цьому психотерапевт заохочував своїх клієнтів до нових способів поведінки і вираження емоцій.

Наступною визначною постаттю, успішну роботу якої змодельовали Джон Гріндер та Річард Бендлер була Вірджинія Сатір. Вони спостерігали за її роботою та аналізували техніки, які вона використовувала для створення моделей ефективної комунікації та змін. Вірджинія Сатір – американський психолог та найвідоміший сімейний консультант та психотерапевт. З дитинства вона мріяла стати сімейним психотерапевтом (сімейним детективом в дитячій грі), щоб розібратися чому в її батьківській сім'ї були дуже конфліктні стосунки. Знаходячись постійно у напрузі в дитячому віці Вірджинія Сатір часто хворіла та навіть перенесла захворювання, через яке майже 2 роки була глухою. Очевидно, саме досвід перенесених хвороб неусвідомлено зробив її чутливою до невербальної участі у комунікації між членами сім'ї.

На початку своєї професійної кар'єри Вірджинія Сатір працювала вчителькою в школі. Вона прагнула налагодити гарні стосунки між учнями та їх батьками, формуючи своєрідну систему школа-сім'я. В результаті вона отримала гарні результати, що заклало фундамент її становлення як сімейного психотерапевта. Також вона відвідувала курси з соціальної роботи та вивчала психоаналіз. Вірджинія Сатір працювала з сім'ями різного соціального статусу, расової приналежності та з наявними в них різними видами залежностей. Основним фокусом її уваги було розуміння, що всі проблеми, які виникають в окремій людині, обов'язково пов'язані з її сімейною системою, з тією ситуацією, яка існує в родині. Її робота з родинами не тільки допомогла безлічі людей, але й суттєво вплинула на розвиток НЛП.

Вірджинія Сатір працювала у гуманістичному напрямі та системному підході, в якому основну увагу приділяла розвитку та самореалізації особистості. Сім'ю вона розглядала як систему, в якій кожен член взаємодіє з іншими, впливаючи на загальний динамічний баланс, вважала, що зміна в одному члені родини може призвести до змін у всій системі. Погляд на сім'ю як систему вплинув на розвиток НЛП, в якому особистість також розглядається у контексті її взаємодії з іншими людьми та середовищем.

Даний підхід допомагає краще розуміти та вирішувати проблеми клієнта, враховуючи його соціальні та міжособистісні взаємини.

При цьому сімейний психотерапевт акцентувала увагу на потенціалі кожної людини до позитивного особистісного зростання та розвитку. Її підхід був орієнтований на виявлення та розвиток внутрішніх ресурсів клієнта. Вірджинія Сатір наголошувала на важливості внутрішніх ресурсів саме для особистісного розвитку. Це розуміння стало важливим аспектом в НЛП, де особлива увага приділяється виявленню та активації внутрішніх ресурсів клієнта. Вона часто використовувала техніки тілесного усвідомлення для допомоги клієнтам у виявленні та вираженні емоцій, в НЛП їх застосовують для роботи з внутрішніми станами та емоціями клієнта.

Під час консультацій з клієнтами Вірджинія Сатір основну увагу приділяла ефективній комунікації, вважаючи її ключем до здорових відносин. Вона розробила техніки для покращення комунікативних навичок, концепцію «виразної комунікації», включаючи моделі вербальної та невербальної комунікації. Сімейний психотерапевт використовувала семантичні прояснення для уточнення значень слів і висловлювань, що допомагало уникати непорозумінь у комунікації. Ця техніка також знайшла своє відображення в мета-моделі НЛП, яка спрямована на виявлення та уточнення двозначностей у мовленні клієнта. Для зміни негативного сприйняття на позитивне вона застосовувала переформулювання, яке в НЛП служить важливим інструментом для зміни обмежувальних переконань і установок клієнта.

Центральним елементом її консультативного та терапевтичного підходу була робота з самооцінкою клієнта, орієнтація на її підвищення. Адже, як вважала психотерапевт, низька самооцінка є коренем багатьох проблем у житті людей. Її методи з підвищення самооцінки були адаптовані в НЛП для роботи з клієнтами, які мають проблеми з впевненістю в собі та самооцінкою.

Вірджинія Сатір відмічала, що люди схильні використовувати один з п'яти типів мовної поведінки. Вона назвала ці п'ять паттернів: Blamer (Звинувачуючий), Placater (Non-assertive, Запобігливий), Computer (Розважливий), Distractor (Відволікаючий) та Leveller (Врівноважений). Ці категорії описують загальні стилі комунікації, які дають достовірну інформацію про те, як людина обирає особливості спілкування з іншими.

Звинувачуючий зазвичай шукає людину, на яку можна покласти відповідальність за все, що йде не так як треба. Деякі люди ставляться до них як до «скулів», тому що вони «оббризкують» людей своїми словами. Вони використовують суворі жести і зазвичай вказують пальцем на іншу людину. До того часу поки Звинувачуючий не захоче змінитися сам, він часто відчуває себе самотнім.

Запобігливий віддзеркалює Звинувачувача в тому, що теж хоче перекласти на когось провину. Однак він намагається перенести відповідальність так, щоб інші сприймали його самого як приємну людину. Запобігливий може навіть прийняти на себе провину за все, що відбувається. На відміну від Звинувачуючого, Запобігливий не використовує мову переконань і загрозливі жести, він діє скоріше як черепаха, ніж як скул замість того, щоб «оббризкати» іншу людину, Запобігливий сховається у свій панцир. Він намагається викликати в інших почуття провини за допомогою установки «бідний я нещасний». Твердження «як виходить, що я дбаю про весь світ, але ніхто не дбає про мене» коротко висловлює почуття Запобігливого.

Розважливий використовує мову, яка приховує емоції. Його захист полягає в тому, щоб ніколи не видати себе. Він раціональний, завжди зберігає контроль, неемоційний, може здаватися байдужим і нечутливим. У шлюбі та інших близьких стосунках партнери можуть інтерпретувати поведінку представників Розважливого типу як емоційно стриману та дистанційовану. Це завжди викликає багато проблем, часто такі люди живуть відсторонено. При цьому Розважливий використовує мову як буфер, передає багато «ти»-повідомлень та часто знімає з себе відповідальність кажучи: «Можна зробити висновок...»

Відсторонений в якийсь момент виявляється Звинувачуючим, в інший момент він демонструє характеристики Запобігливого, а потім він переключається на тип Розважливого. Він просто перестрибує з одного виду поведінки на інший, тому його і називають Відстороненим. Цей тип викликає замішання та він говорить з величезною швидкістю.

Врівноважений не має значної кількості характеристик, основні з них впливають з відсутності будь-яких інших категорій «Сатир». Врівноважений сприймається як людина конгруентна та така, якій можна довіряти. Фізіологія і мова відображають конгруентність Врівноваженого. Єдина його негативна характеристика пов'язана з тим, що багато людей не

хочуть знати правду і це призводить до того, що вони негативно реагують на Врівноваженого.

Спостерігаючи за мовою рухів тіла в більшості випадків можна розпізнати категорії «Сатир» в дії. Звинувачуючий часто демонструє пози дихання і жести, які відповідають візуальному типу репрезентативної системи. Він багато вказує пальцями при цьому долоня і палець опущені вниз. Запобігливий відповідає кінестетику, часто його долоні повернені вгору як нібито прохання. Розважливий віддзеркалює аудіально-дигітальну особистість. Розважливий зазвичай стоїть зі схрещеними руками, приймає відсторонену фізіологію всіх вищевказаних типів перемикаючись з однієї манери поведінки на іншу.

В стані стресу людина звичайно видає власну провідну категорію. Тому варто використовувати сенсорну гостроту, коли збираєте інформацію від людини, яка перебуває у стані стресу. Не робіть поспішних висновків про потрібну категорію «Сатир». Слухайте та дивіться протягом деякого періоду часу, перш ніж робити висновки.

Унікальною та ефективною для моделювання також виявилася психотерапевтична робота Мілтона Еріксона. Мілтон Гай Еріксон – американський психіатр і психолог, визнаний піонером у галузі клінічного гіпнозу. Його методики та підходи до лікування пацієнтів значно вплинули на розвиток психотерапії та НЛП. Мілтон Еріксон у 17 років захворів на поліомієліт і деякий час залишався паралізованим, у нього зберіглася лише здатність рухати очима. Лікарі повідомили матері в його присутності, що шансів на виживання в Мілтона дуже мало. Побачивши біль та страждання матері, Мілтон вирішив, що якщо він зможе тільки поглядом пояснити матері, щоб вона повернула ліжко до вікна, щоб він побачив світанок, то він зможе жити далі. Йому це вдалося і він вижив та став дуже уважно спостерігати за оточуючими людьми, за їх словами та мовою тіла. На той час в нього була маленька сестричка, яка вчилася ходити і Мілтон Еріксон навчався в неї, схоплюючи мікрорухи. Коли Мілтон Еріксон частково одужав, він залишився напівпаралізованим, довго ходити та стояти не міг, то став розвивати в собі здатність спостерігача і навчився читати справжні переживання оточуючих його людей. Завдяки своїй неймовірній силі волі та рішучості він зміг частково відновити рухові функції, що значною мірою вплинуло на його інтерес до людської психіки та методів впливу на неї. Ця боротьба з хворобою дала йому унікальне розуміння психологічних та фізіологічних процесів, які він згодом використовував у своїй роботі.

Мілтон Еріксон зауважив, що дві мови – вербальна і невербальна – часто не збігаються між собою. Він намагався зрозуміти, як і що він робить з точки зору науки та вирішив піти навчатися в університет на медичний факультет. Навчаючись там, він відкрив для себе стан гіпнозу. Саме він допоміг Мілтону Еріксону поєднати природну спостережливість і наукову психотерапію в мистецтво переконувати.

Мілтон Еріксон став найвідомішим сучасним гіпнотерапевтом. Хворі з усього світу приїжджали до нього за допомогою. За своє довге життя Мілтон Еріксон зробив дуже багато: вилікував близько 30000 хворих і виростив вісім дітей. Останні шість років свого життя Мілтон Еріксон щодня зустрічався з групою психотерапевтів і розповідав випадки зі своєї практики. Багато його розповідей записав учень Мілтона Еріксона Сідней Розен.

Якщо Зігмунд Фройд вважав, що підсвідомість незмінна, то Мілтон Еріксон, навпаки, був впевнений, що на підсвідомість можна впливати. Він вважав, що суть будь-якої психотерапії полягає у зміні особистості під впливом терапевта. Люди звикли жити та діяти за шаблонами, піддаватися тиску установок, звичок та цінностей. Мілтон Еріксон вважав, що на все це також можна впливати та змінювати життя на краще. При цьому психотерапевт лікував людей за допомогою притчі та оповідання, в які він додавав частину переконання. Саме так: через розповіді, казки, міфи з незапам'ятних часів передавалися цінності та культурні норми іншому поколінню. Сам Мілтон Еріксон говорив, що гірку пігулку легше проковтнути, якщо вона вложена в солодку оболонку. Пряма мораль викликає протидію, історія ж впливає відразу на підсвідомість, оминаючи свідомість.

Для того, щоб навіювання впливало на підсвідомість непомітно, Мілтон Еріксон використовує метафори, гумор, популярні відомості та забавні факти. Але перед тим як розповідати історію він занурює клієнта в гіпнотичний транс. Психотерапевт розглядав транс як природний стан, у якому людина може бути більш відкритою до змін. Він використовував різноманітні техніки для введення пацієнтів у транс, що допомагало їм вирішувати свої проблеми. Це положення закладено і в НЛП, де використовуються техніки, спрямовані на роботу з підсвідомими процесами.

Гіпнотичний транс – це не сон, не сонний стан, а особливий стан психіки, в якому особистість найбільш сприйнятлива до нового і готова до

змін. Пацієнт не пригнічується психотерапевтом. Щоб допомогти пацієнту увійти до стану трансу, психотерапевт повинен оволодіти його увагою і направити її всередину, спонукаючи до внутрішнього пошуку і домагаючись при цьому гіпнотичного відгуку. Відгуки пов'язані з волею психотерапевта, але виходять з потреб і цінностей пацієнта. Психотерапевт повинен чуйно стежити за появою тих важковловимих змін у поведінці клієнта, які свідчать про його готовність до сприйняття навіювань. До них відносяться розслаблений і відчужений вираз обличчя, погляд, відсутність моргання і майже повна нерухомість. Це стан легкого трансу, в якому можна починати навіювання. Коли пацієнти виходили з кабінету Мілтона Еріксона, то відчували полегшення, це той стан, який Аристотель називав катарсисом.

Мілтон Еріксон вважав, що кожна людина має внутрішні ресурси для вирішення своїх проблем. За допомогою методів гіпнозу та терапії від допомагав клієнтам виявляти та використовувати ці ресурси. Але його підхід до гіпнозу був нетрадиційним і відрізнявся від класичних методів. На відміну від традиційного гіпнозу, який використовував прямі команди, Мілтон Еріксон застосовував непрямі сугестії. Він часто використовував метафори, історії та парадоксальні інтервенції, що дозволяло обійти опір свідомості клієнта. Метафори були важливою частиною його терапії. Він вважав, що вони можуть допомогти пацієнтам краще зрозуміти свої проблеми та знайти рішення на підсвідомому рівні. Мілтон Еріксон часто використовував парадоксальні команди, такі як заборона пацієнту змінюватися, це часто викликало протилежну реакцію та сприяло бажаним змінам.

В своїй роботі з клієнтом гіпнотерапевт завжди використовував індивідуальний підхід та вірив, що кожна людина унікальна, тому її терапія повинна бути індивідуальною. Він розробляв свої методи спеціально для кожного пацієнта, враховуючи його особливості та потреби.

Річард Бендлер і Джон Гріндер дуже ретельно вивчали методи роботи Мілтона Еріксона і включили багато його технік у НЛП. Так, одним із ключових принципів НЛП є моделювання успішних стратегій інших людей і вивчення методів відомого гіпнотерапевта допомогло створити ефективні моделі терапевтичного впливу. Також Мілтон Еріксон був майстром мови та комунікації і його методи використання непрямих сугестій, метафор та притч стали основою для побудови багатьох технік НЛП.

За допомогою технік НЛП, значний внесок в розвиток яких зробив Мілтон Еріксон, в психологічному консультуванні та психотерапії вирішується значна частина особистісних проблем клієнтів. Зокрема, використання непрямих сугестій допомагає пацієнтам змінити своє ставлення до тривожних ситуацій та подолати страхи. Терапевтичні метафори та індивідуальний підхід допомагає клієнтам знайти нові способи боротьби з депресивними станами. В НЛП також застосовується Мілтон-модель для покращення комунікативних навичок та розвитку ефективних комунікативних стратегій. «Головною перевагою Мілтон-моделі як основи еріксонівського гіпнозу є відсутність безпосередніх директив і можливість навіювання у бадьорому стані, що ґрунтується на людській здатності до одночасного здійснення когнітивних процесів на свідомому та несвідомому рівнях (Р. Бендлер, Д. Гріндер, М. Еріксон та ін.)» [2, С. 234; 4, С. 99].

Аналізуючи внесок дослідників у розвиток НЛП, важливо також згадати Роберта Ділтса, адже він є одним із співзасновників даного напрямку. Роберт Ділтс – американський психолог, педагог, відомий своїм внеском у розвиток НЛП, а також в областях когнітивної психології, управління та освіти. Він розробив піраміду нейрологічних рівнів для вирішення проблем, в тому числі й особистісного зростання клієнта.

Дана піраміда ієрархічно включає в себе шість основних рівнів: оточення (середовище), поведінка, здібності, переконання та цінності, ідентичність та місія. На кожному з рівнів виділені певні запитання, відповідаючи на які, клієнт системно розуміє свою проблему та шляхи її вирішення. На першому рівні «Оточення» можна визначити, як впливає фізичне та соціальне оточення на людину. Сюди можна віднести місце проживання, роботу, навчання, коло спілкування в сім'ї, з друзями, колегами по роботі та навчанню. І тут звертається увага на позитивний чи негативний вплив оточення на людину, як вона там почувається. На цьому рівні важливо задавати наступні запитання: «Що Ви маєте? Де Ви знаходитесь? Хто поруч з Вами? З ким Ви спілкуєтесь? Коли Ви плануєте досягти своєї мети? ».

На другому рівні «Поведінка» можна побачити, які вчинки та реакції відбуваються в людини у відповідь на її взаємодію з оточенням. Описує діяльність на роботі та вдома, характеризує людину у спілкуванні з іншими. При цьому поведінка може бути усвідомленою та неусвідомленою. Запитання, які піднімаються на даному рівні: «Що Ви

робите? Які конкретні дії застосовуєте для вирішення проблеми або досягнення поставленої мети? Які вчинки для Вас характерні? Як Ви можете оцінити своє спілкування з родичами, друзями та колегами? Як вони Вас бачать? Як Ваша поведінка відбивається на Вашому житті та сприйнятті себе як особистості?».

Третій рівень «Здібності» описує наявні в людини знання, вміння, навички та таланти, тобто що людина вміє робити або чому має навчитися, щоб досягти поставленої мети чи вирішити проблему. Для цього ставляться наступні запитання: «Як Ви обираєте? Які цілі здаються Вам важливими, пріоритетними? На що Ви орієнтуєтеся, роблячи вибір чи ухвалюючи рішення? Що впливає на Ваш остаточний вибір? Якими навичками необхідно володіти для вирішення проблеми або досягнення поставленої мети? Якими навичками та вміннями Ви володієте зараз, а які треба набути чи розвинути?».

Четвертий рівень «Переконання та цінності» розкриває систему цінностей людини, внутрішні шаблони та стереотипи сприйняття, що набуваються протягом життя. Вони можуть виступати як певні бар'єри на шляху до досягнення мети. На цьому рівні важливо задавати наступні запитання: «У що/кого Ви вірите? Які Ви маєте життєві принципи? Що Ви вважаєте неприйнятним? Що важливого та цінного Ви отримаєте, коли досягнете мети? Як зміниться Ваше життя?».

П'ятий рівень «Ідентичність» присвячений самоідентифікації особистості. Відчуття ідентичності стосується сприйняття людиною себе самої по відношенню до великих систем, частиною яких вона є. Для того, щоб розібратися зі своїм місцем на цьому рівні ставляться наступні запитання: «Хто Ви? Що Ви маєте робити, щоб реалізувати свій потенціал? Ким ви станете (будете себе відчувати), коли досягнете мети? Що Ви скажете, коли мета буде досягнута?».

Шостий рівень «Місія» розкриває усвідомлення важливості та цінності конкретної людини в масштабах всесвіту. Ділтс визначив даний рівень як духовний, тому що він допомагає визначати сенс життя. На цьому рівні піднімаються наступні запитання: «Навіщо Ви живете? Що Ви маєте встигнути зробити? Яку користь Ви можете принести людям? Як Ваші дії можуть вплинути на світ? Для чого Ви це робите? Хто буде зацікавлений в досягненні Вами мети? Хто буде радий отримати вигоду з цього?».

Піраміда логічних рівнів Роберта Ділтса як інструмент НЛП, користується популярністю в коучингу, психологічному консультуванні та

психотерапії, допомагає зрозуміти, на якому рівні виникає проблема, як її можна вирішити, як досягти поставленої мети та досягти усвідомленого розуміння сенсу власного життя. Психолог підкреслює важливість роботи з ідентичністю та місією для досягнення особистісного та професійного зростання, розуміння своїх справжніх цінностей та розвитку стратегії для їх досягнення.

Роберт Ділтс також розглядав концепцію системного мислення в НЛП, що дозволяє враховувати взаємозв'язок між різними елементами системи. Використовується для аналізу організаційних структур, міжособистісних відносин та індивідуальних поведінкових актів. Завдяки даній концепції можна комплексно побачити проблему та розробити інтегровані шляхи її вирішення.

Психолог розробив та використовував в своїй роботі моделі та техніки для виявлення і зміни глибинних обмежувальних переконань, які впливають на поведінку та особистісний розвиток. Його підхід включає ідентифікацію обмежувальних переконань, аналіз їхнього походження та створення нових, більш підтримуючих переконань.

Роберт Ділтс, як і його колеги Річард Бендлер і Джон Гріндер, зробив значний внесок у розвиток НЛП завдяки моделюванню ефективних стратегій мислення та поведінки успішних людей. Він досліджував як саме видатні особистості досягають успіху і як ці стратегії можна адаптувати та використовувати в житті інших людей. Зокрема ним було розроблено моделі мислення Волта Діснея, Альберта Ейнштейна та інших успішних особистостей. Зокрема, у моделі мислення Волта Діснея, яка допомагає структурувати процес творчого мислення і знаходження рішень, забезпечуючи комплексний підхід до розробки ідей, Роберт Ділтс виділяє три ролі – Мрійника, Реаліста і Критика. Мрійник генерує ідеї без обмежень, Реаліст планує їхнє втілення, а Критик аналізує можливі ризики та проблеми. Таким чином, ми можемо побачити величезну роботу та внесок видатних психотерапевтів у розвиток НЛП.

У 1977 році Джон Гріндер і Річард Бендлер провели серію публічних семінарів по всій Америці. Але в період з 1980 по 2000 рр. їх співпраця припинилася з невідомих причин. До 2000 року в Америці більше 100 тисяч осіб пройшли тренінги НЛП. Подальший розвиток даного напрямку не обмежувався США та отримав розповсюдження в інших країнах світу. В цей період НЛП виявилось без «нагляду» та цензури своїх творців і певним чином скомпрометувало даний напрям в майбутньому. Його почали

використовувати для маніпуляцій та чорного піару, тоді ж з'явилися поняття «бойове НПЛ», «НПЛ пікап» та ін. Все це викликало недовіру та зверхнє ставлення до фахівців, що працювали в даній сфері (НЛПістів або НЛПерів). Однак, з часом ряди НЛП почали поповнювати професійні психологи, які змогли показати ефективну роботу даного напрямку.

Наразі в Україні активно розвивається нейролінгвістичне програмування. Зокрема, даний напрям практичної психології широко представлений в Одеській школі НЛП Оксани Болотової. Болотова О. М. – практичний психолог, міжнародний НЛП-Тренер, співавтор та сотренер з трирівневого навчання для організації роботи в кризових ситуаціях та наданні першої психологічної допомоги. Оксана Миколаївна адаптувала техніки НЛП під нашу ментальність та запропонувала власну авторську техніку «Внесення ресурсів». Вже понад 25 років в неї навчаються майбутні НЛП-Практики, НЛП-Майстри, НЛП-Консультанти з травмуючих подій та НЛП-Тренери.

Випускники Одеської школи НЛП Оксани Болотової працюють в різних сферах та ефективно допомагають собі та іншим людям справлятися з різними життєвими труднощами. Так, серед випускників, Тренерів НЛП є психологи ДСНС, Національної гвардії України, ЗСУ, працівники сфери освіти, науки, медицини та ін. Ефективність використання технік НЛП була доведена в умовах початку АТО в Донецькій та Луганській областях. З їх допомогою психологи консультували та проводили терапію ВПО, які приїжджали до Одеси з зон бойових дій в 2014 році. Вони допомогли постраждалим справитися з травмуючими спогадами та переживаннями, різними деструктивними станами, змінили фокус їх уваги на пошук сенсу, прагнення жити та активно рухатися далі.

Ефективність психологічного консультування з використанням технік НЛП залежить від якісної підготовки спеціаліста, від його знань, вмінь та навичок. Першим етапом проходження та отримання такого роду знань є навчання з НЛП-Практики. Такий курс дозволяє, в першу чергу, отримати знання та розуміння себе, пропрацювати власні психологічні проблеми, щоб в подальшому допомагати іншим людям справлятися з життєвими труднощами з власного досвіду. При цьому НЛП збільшує ресурс гнучкості та послаблює зажими, рухаючи особистість в бік креативності. Дієвим інструментом тут виступає використання мови, це так звана лінгвістична модель конкретизації інформації та Мілтон-модель (модель мови в Еріксоніанському гіпнозі). За допомогою слова можна зрозуміти, яким є

суб'єктивний досвід людини, які проблеми її турбують, яка конкретно допомога потрібна, які її ціннісні орієнтири, в чому сенс життя та ін.

При роботі з клієнтом психолог має володіти спеціальними інструментами НЛП. До них належать: калібрування, модель В.А.Г.Е.Л., раппорт, робота з репрезентативними системами, якоріння, рефреймінг та ін. Розглянемо більш детально кожен з цих інструментів НЛП.

В НЛП калібрування – це процес відслідковування невербальних сигналів людини (жести, міміка, положення тіла, зміни в диханні, тон голосу тощо) для розуміння її внутрішнього стану або реакцій. Для цього важливо спостерігати за власним станом, за партнером та за міжособистісною взаємодією. Допомагає більш точно «зчитувати» емоційний та психологічний стан людини і використовувати це знання для ефективнішої комунікації та впливу. Відомо, що невербальні повідомлення тіла дають набагато більше інформації про людину (93 %), ніж зміст її мови (7 %). Тіло та вираз обличчя при цьому виступають як прояв несвідомого людини.

Калібрування допомагає помічати зміни у виразі обличчя, положенні тіла, рухах очей, жестах, в тональності, тембрі, ритмі мови, а також в диханні або напруженні м'язів. Важливо спочатку зрозуміти природний стан людини в нейтральній ситуації, щоб потім помітити зміни, які відображають її емоційні або психологічні реакції на певні слова чи події. Також воно дозволяє точно зрозуміти, як людина реагує на слова або на ситуацію, що допомагає коригувати свій підхід у комунікації.

Слід зазначити, що люди часто проєктують на іншу людину свої власні переконання, емоції, стани та не помічають, що реально при цьому вона відчуває. Тому важливо навчитися бачити інших людей не через призму власної моделі світу, і особливо це стосується психолога. Він має вміти усвідомлено налаштовуватися на стан «тут і зараз», «стан білого аркушу», щоб сприймати клієнта без викривлень, оцінювання та інтерпретацій.

В давні часи мистецтву калібрування навчали жреців та дітей правителів як певному сакральному знанню. Так само тренувалися в калібруванні ієзуїти та члени орденів ченців. Наразі цим інструментом користуються представники спецслужб у своїй професійній діяльності. Практичні психологи для ефективної роботи з клієнтом мають також засвоїти мистецтво калібрування.

При калібруванні в НЛП використовується модель В.А.Г.Е.Л. Вона описує основні ознаки стану:

- поза (body posture);
- ключі доступу (accessing cues);
- жести (gestures);
- рухи очей (eye movements);
- мовні патерни (language patterns).

Комунікація починається з наших думок і люди часто використовують слова, тон голосу, мову рухів для того, щоб передати іншій людині певну інформацію. Коли ми думаємо про те, що ми бачимо, чуємо і відчуваємо, ми створюємо певні картини, певні звуки та відчуття у внутрішньому стані свого тіла. Ми переживаємо інформацію у тій сенсорній формі, в якій ми її першочергово сприйняли. Іноді ми усвідомлюємо, що ми це робимо, а іноді це відбувається неусвідомлено. Так, один із способів, яким ми думаємо, буде полягати у свідомому або несвідомому відтворенні картинок, звуків, відчуттів, смаку та запахів, які колись людина переживала. За допомогою мови ми можемо навіть створити різні сенсорні переживання без того, щоб пережити їх у дійсності. Ми користуємося власними органами чуття, зовнішніми засобами, щоб сприйняти світ, і внутрішнім способом, щоб репрезентувати, тобто представити переживання самим собі. В НЛП це шляхи, за якими ми отримуємо, зберігаємо та кодуємо інформацію в нашому мозку.

Завдяки калібруванню можна налаштуватися на емоційний стан співрозмовника і встановити «раппорт» як стан взаєморозуміння та довіри.

Раппорт – це стан гармонійної взаємодії та взаєморозуміння між людьми, що базується на довірі та емоційній близькості. У НЛП раппорт є важливим елементом ефективної комунікації. Він допомагає встановити довірчий контакт, що полегшує вплив, переконання або допомогу в досягненні змін у поведінці чи мисленні людини.

У контексті комунікації раппорт означає здатність встановлювати та підтримувати зв'язок із співрозмовником таким чином, щоб він відчував комфорт і взаємопідтримку в розмові. Під час раппорту між людьми виникає взаємна довіра один до одного, що сприяє відкритій комунікації, емоційна гармонія, коли люди налаштовані на один емоційний рівень і це сприяє розумінню почуттів і намірів один одного. Співрозмовники легко

погоджуються один з одним, діляться своїми емоціями та відчують, що їх розуміють.

Раппорт відбувається в такий спосіб:

- Підлаштування для створення відчуття синхронії між людьми, як використання подібних невербальних сигналів (жести, міміка, поза) або мови (тон голосу, швидкість мови) співрозмовника. Підлаштування – це встановлення та підтримання раппорту з іншою людиною шляхом приєднання до його моделі світу мови, переконань, цінностей, справжніх переживань. Має критичне значення при встановленні раппорту, використовуючи у розмові з людьми їх лексику. Ми говоримо на їх мові і вони вважають, що ми одні з них. А людям, звичайно, подобаються люди, які думають та роблять так само, як і вони.

- Віддзеркалювання поведінки як один зі способів підлаштування до мови тіла або манери співрозмовника говорити.

- Емпатія – це сприйняття емоцій іншої людини і відповідь на них так, щоб вона відчула, що її розуміють.

- Ведення як танець, в якому комунікатор тимчасово дозволяє партнеру себе вести лише для того, щоб потім самому повести партнера за собою. Але якщо комунікатор, який проникнувся безмежною симпатією до свого партнера, забуде про те, що його задача вести, а не «вестися», то він втрачає свої лідерські позиції в процесі комунікації та сам виявиться в ролі того, кого ведуть. Єдиний захист від цього – тримати в собі «маячок», що дозволить зберігати повну прихильність до партнера по комунікації та гарне до нього ставлення, при цьому все таки пам'ятати, хто в комунікації ведучий, а хто – ведений.

В межах НЛП також використовується термін конгруентність як стан, в якому слова людини відповідають її діям. Її вербальні та невербальні сигнали показують співвідношення один до одного, стан цілісності, адекватності, внутрішньої гармонії та відсутності конфлікту. При встановленні раппорту визначну роль грає підлаштування, мається на увазі гнучкість достатню для того, щоб увійти в модель оточуючого світу іншої людини.

Під час раппорту відбувається такий взаємовплив, що не тільки партнер по комунікації починає відчувати несвідому довіру по відношенню до комунікатора, але і сам комунікатор. Слід зазначити, що неможна користуватися раппортом непрофесійно, інакше можна отримати лише агресію та відторгнення з боку інших людей. За умови професійного

застосування калібрування та раппорт самі по собі можуть бути надзвичайно ресурсними та терапевтичними, навіть якщо комунікатор використав тільки їх.

Ефективність цих інструментів проявляється у роботі з кризовими станами особистості, коли просто може допомогти підтримка та присутність, бути поруч з людиною в складних для неї життєвих обставинах. В кризовому консультуванні психолог має на рівні тіла дати зрозуміти клієнту, що він не один, проявити турботу за допомогою раппорту. Як ми знаємо, тіло та свідомість є системою, в якій вони відображують одне одного. Відповідно, коли ми працюємо зі свідомістю, працюємо з тілом, а працюючи з тілом, ми працюємо зі свідомістю. Завданням психолога в такому випадку буде переконати клієнта, коли він говорить про проблемну ситуацію в своєму житті, прийняти ресурсну для себе позу, щоб він підсвідомо перейшов до іншої, позитивної стратегії сприйняття ситуації та спокійно з нею впорався.

Використовувати раппорт можна не тільки при роботі з однією людиною, але і з групою людей. Просто група має сприйматися в цьому випадку як єдиний організм. Комунікатор приєднується, наприклад, до жестикуляції одного з членів групи, до нахилу голови другого, до положення ніг третього. Він знаходиться в контакті з ними усіма одночасно, по черзі змінюючи об'єкти приєднання та схоплені деталі. Тут головне тримати в полі зору всіх одразу.

Раппорт можна використовувати в статиці, в динаміці, є мовний раппорт та раппорт за диханням. Якщо на рівні пози, жестів та мови людина повідомляє партнеру, що вона з ним «однієї крові», то вступаючи в дихальний раппорт, дається послання «ми з тобою одного духу». Стародавні шамани, наприклад, використовували раппорт за диханням, щоб вивести з коми людину, яка вмирала. Раппортом за диханням можна розбудити людину, яка спить, спокусити, а також навпаки заспокоїти та приспати. Однак даний вид раппорту може бути небезпечний для самого комунікатора

Використовуючи раппорт, психолог має пам'ятати, що це є дуже енерговитратний процес та зможуть наповнити його тільки позитивні емоції від стійкої єдності з партнером. Так, при якісному підлаштуванні до клієнта за всіма відомими параметрами, та втративши при цьому «маячок ведучого», психолог може легко «схопити» на себе стан клієнта. На жаль, відомі «професійні» хвороби лікарів-онкологів, психіатрів та ін. При цьому

важливо зберігати техніку безпеки, не підлаштовуватися напряду до дихання фізично або психічно хворих людей. Для побічного приєднання існує, наприклад, рука, що плавними рухами відображує ритм та глибину дихання людини. Дихання комунікатора буде опосередковано синхронізоване з диханням партнера, але для підсвідомості комунікатора рука – це символ роздільності: буквально, «це моя рука приєдналася до хворого, а не я».

Наступним цікавим в НЛП є поняття репрезентативної системи людини. Так, при отриманні інформації у зовнішньому світі ми спираємося нашими органами чуття. На тілі людини розташовані численні чуттєві рецептори. Крім цих нервових механізмів, ми не маємо іншого способу отримання інформації про оточуюче середовище. Ми можемо бачити, ми чуємо, ми відчуваємо, ми сприймаємо на смак та нюх. Також ми маємо систему мовну, за допомогою якої ми репрезентуємо свій досвід. Ми можемо зберігати його безпосередньо у репрезентативній системі, яка найбільш тісно пов'язана із відповідним сенсорним каналом. Тобто ми можемо закрити очі і щось уявити, ми можемо створити кінестетичну репрезентацію, це наші тілесні відчуття. Ми можемо також уявити собі те, як тепло або прохолода йде по тілу. Ми можемо створити і аудіальну звукову репрезентацію, тобто уявити звук краплин дощу, що падають на скло. Можемо уявити собі звук грому, можемо уявити собі звук певного музичного інструменту. Також ми можемо, закривши очі, відновити смакову репрезентацію.

Давно відомо, що людина, яка занурена у так звану барокамеру, в оточенні, де її було штучно ізолювано від будь-яких візуальних, звукових, чуттєвих стимулів, через певний час може втратити зв'язок і почати галюцинувати. Тому інформація, яка надходить із зовнішнього світу, є дуже важливою для людини, бо мозок перестає якби функціонувати, не отримуючи інформацію нормальним чином, бо немає, скажімо так, що переробляти і з чим працювати. Фактично увесь наш досвід формується на основі слухових, смакових, тактильних та зорових відчуттів. Саме ці п'ять сенсорних модальностей найбільш важливі, хоча крім них існують й інші, вони виконують важливу роль, ніж простий збір інформації. В НЛП ці модальності називаються репрезентативними системами. Репрезентативна система – це те, як ми внутрішньо переробляємо ту інформацію, яку отримали із зовнішніх джерел.

Так, варто зазначити, що кожна система отримує інформацію і потім активує спогади для вироблення поведінки. Цю діяльність здійснює центральна нервова система. Наш мозок кодує інформацію в тому ж вигляді, в якому ми отримуємо її від наших органів чуття. Наприклад, коли ми отримуємо інформацію візуально, мозок кодує цю інформацію як зображення. Отриману аудіальну інформацію мозок кодує у вигляді певних звуків та слів. Внутрішню мову сформовано із звуків. Більшість слів являються репрезентацією існування або відсутності об'єкта. Всього лише декілька слів дозволяють нам описати цілий діапазон або континуум значень. Натомість інформацію, отриману за допомогою внутрішніх відчуттів, мозок кодує як певне почуття або як емоцію. Коли ми згадуємо інформацію, мозок звертається до пам'яті і відображує спогади в тому ж вигляді, в якому він і зберіг інформацію.

Взагалі репрезентація – це ідея, це думка, це уявлення сенсорної або оціночної інформації. Якщо ми зберігаємо інформацію в пам'яті візуально, ми будемо згадувати і описувати цю інформацію за допомогою візуальної мови. Таким чином, ми зберігаємо візуальний формат. Якщо ми почуємо щось, що збережемо в пам'яті у вигляді звуків, ми будемо згадувати і виражати цей звук за допомогою аудіальної мови. Наприклад, говорити, слухати, звучати більш голосно – все це аудіальні слова. Наша свідомість кодує вивчений матеріал в тому ж вигляді, в якому ми його отримали. А відтворення цієї інформації з пам'яті здійснюється за допомогою тієї ж репрезентативної системи. При зберіганні та кодуванні більшості спогадів ми використовуємо не одну сенсорну модальність, а більше.

В НЛП головним чином використовується три типи репрезентативної системи – це візуальна, аудіальна та кінестетична. Якщо частиною спогадів буде, скажімо так, якийсь запах або смак, то наш розум буде використовувати і його. Однак ці дві модальності грають менш значну роль. Термін репрезентативна система виник з того факту, що ми здійснюємо репрезентацію інформації в основному візуальним, аудіальним та кінестетичним чином. При досягненні дорослого віку більшість людей починають віддавати перевагу якійсь одній репрезентативній системі, у віці до дванадцяти років ми не можемо ще точно сказати, який тип репрезентативної системи буде мати дитина в дорослому віці.

В Західному суспільстві майже 20 % людей обробляють інформацію в основному кінестетично, 60 % візуально і ще 20 % аудіально. Але ця статистика відображує тільки загальну тенденцію, а в реальних умовах

люди змінюють репрезентативні системи, виходячи з ситуації. В залежності від того об'єкта, який ми сприймаємо, можна обробляти одну подію візуально, а іншу, наприклад, аудіально. Слід сказати, що мова людини відображає, якою репрезентативною системою вона користується і в НЛП визначають, що фрази, які використовує людина для опису подій, є не тільки метафорами, але і дають буквальний опис того, що відбувається у мозку даної людини при кодуванні і репрезентації інформації. Це означає, що спосіб репрезентації людиною інформації з використанням репрезентативної системи буде проявлятися у мові людини. Якщо співбесідник говорить вам, я дивлюся на це, як і ти, можливо, він хоче отримати деякі візуальні образи. Щоб встановити раппорт та успішно спілкуватися з такою людиною, нам треба намалювати йому картину того, про що він говорить. А якщо людина говорить я відчуваю, що це неправильно, вона хоче отримати кінестетичні репрезентації. Якщо ми запитаємо невже вона не бачить, що і т. д., і продовжимо малювати їй картину, скоріше за все, з цією людиною ми не зможемо встановити раппорт, оскільки ми прийдемо до невідповідності між її кінестетичним та нашим візуальним мисленням. Але якщо відповісти в термінах відчуттів, можна буде встановити раппорт і людина буде добре розуміти про що їй сказали.

Прийнята в НЛП модель розуміння та зміни поведінки використовує репрезентативні системи, що описують процес, за допомогою якого людина розуміє світ, створює його репрезентацію та оперує ним. Увесь людський досвід є результатом зовнішнього та внутрішнього сприйняття сенсорних даних. Щоб використовувати це розуміння, людина має розвинути в себе здатність пізнавати репрезентативні системи, які використовує конкретна людина.

Ми можемо опиратися на ключі, які вказують на реальну репрезентативну діяльність. Далі ми можемо просто привести у відповідність предикати та досягнути раппорту. Крім слів предикатів, ми можемо використовувати інші індикатори репрезентації. Ми можемо звертати увагу на ключі головного зорового доступу. Рухи очей вказують на репрезентативну систему, в якій людина, отримує доступ в даний момент. Джон Гріндер і Річард Бендлер зробили це відкриття на ранньому етапі розвитку НЛП. Вони звернули увагу на те, що коли вони задають певні питання в аудиторії, люди перед тим, як відповісти, дивляться в одному і тому ж напрямку. Вони виявили, що здійснювані людьми

внутрішні та зовнішні процеси корелюють із рухами очей та з предикатами. Так як рухи очей дають багато інформації, то їх можна використовувати і для встановлення рапорту.

Ключі зорового доступу – це рухи очей у визначених напрямках, що вказують на візуальну, аудіальну або кінестетичну обробку інформації. І тут можна згадати, чи доводилося нам звертати увагу на рухи очей людини, коли вона говорила або слухала. Ці рухи не випадкові, кожен рух очей вказує на певні процеси у нервовій системі. Коли більшість людей, які є правшами, будуть дивитися вгору та вправо, вони будуть згадувати те, що бачили раніше. Тобто тут спрацьовує візуальна обробка даних з пам'яті. Коли вони дивляться вгору та вправо, вони конструюють образ, збираючи разом його частини, які вони могли ніколи до цього і не бачити. Джон Гріндер і Річард Бендлер визначили, що ми вчимо слідкувати за рухами очей людини і таким чином дізнаватися, коли людина передає візуальну, аудіальну і кінестетичну репрезентацію інформації. Рухи очей вліво вказують на відновлення та відтворення з пам'яті слів. Рухи очей вправо вказують на конструювання речення.

Якщо людина дивиться вниз та вліво, вона проводить внутрішній діалог про важливі цінності та принципи. В даному випадку спостерігається синестезія, тобто комбінація або злиття двох почуттів людини. Коли людина дивиться вниз і вправо, отримує доступ до естетичних даних, до відчуттів та емоцій, а погляд перед собою часто вказує на те, що людина створює картинку. Однак багато хто при цьому може вести внутрішній діалог. Синестезія – це одночасне переживання сенсорного досвіду у двох або більше модульностях, автоматичний зв'язок однієї репрезентативної системи з іншою. Наприклад, синестезія візуально-кінестетичної системи може передбачати сприйняття слів або звуків, як забарвлених в певні кольори. Рухи очей і напрям погляду не призводить до виникнення внутрішнього досвіду, а відображує обробку інформації у нервовій системі та вказує на неї. Однак через те, що мозок та нервова система інтерактивно функціонують як цілісна система, свідоме управління латеральними рухами очей може допомогти стимулювати відповідну репрезентативну систему. Таким чином, коли людина дивиться вгору та вліво, вона стимулює ту частину мозку, яка зберігає картинку з минулого.

НЛП Тренер *Уайетт Вудсмолл* написав наукове обґрунтування інформації про ключі доступу. Він зазначав, що вчені знайшли

фундаментальний стародавній механізм у глибинах мозку, який фізіологічно пов'язує рухи очей і сенсорні спогади і називається він ретикулярною формацією. Це щільне скупчення нейронів є сенсорним фільтром мозку, воно приймає рішення про те, які повідомлення є достатньо важливими для того, щоб надіслати їх у свідомість для уважного вивчення. [14, С. 43-58].

Нерви, що контролюють рухи очей беруть початок в ретикулярній формації. Вважається, що коли око інстинктивно або предметно рухається до конкретного положення, ретикулярна формація активується і посиляє до мозку імпульс, що стимулює конкретне сенсомоторне сприйняття. В деяких людей паттерни руху очей виражені не так сильно, більш тонкі. В даному випадку для того, щоб помітити зміни положення очей, необхідно спостерігати більш уважно. При цьому слід уважно слухати слова-предикати, що дадуть додаткову інформацію про обробку, репрезентації даної людини.

Слід сказати, що не одна із відомих людині репрезентативних систем не є кращою за інших. Хоча деякі репрезентативні системи можуть більше, ніж інші, підходити для виконання певних конкретних задач. І тут хочеться звернути увагу саме на те, що людей, незалежно від їх статі, від віку умовно поділяють на різні типи репрезентативної системи. Людей поділяють при цьому за типами репрезентативної системи на візуалів, аудіалів та кінестетиків. Візуали – це ті люди, які сприймають інформацію переважно через картинки, через візуальні образи, тобто сприймають світ очима. Аудіали – це ті люди, які сприймають інформацію через аудіальний канал, через засоби нашого слухового каналу, через вимовляння через отримання звуків. Кінестетики – це люди, які отримують інформацію через органи чуття тактильні, смакові та нюхові. Всього виділяють в основному три системи – це візуальна, аудіальна та кінестетична, але ще виділяють четверту, про яку не всі зазначають – це «дигітальна» або «дискретна». Скажімо так, що такий поділ є умовним, бо у психічно збережених, скажімо так, людей обов'язково будуть задіяні усі три системи. Причому іноді вони можуть бути розвинуті приблизно в однаковій мірі. Але питання в тому, яка з них буде домінуючою, провідною і яка буде включати інших дві.

Візуальна система може користуватися зовнішнім засобом, коли ми спостерігаємо те, що відбувається у зовнішньому світі. Або це може бути внутрішній спосіб, внутрішнє споглядання, коли ми щось візуалізуємо. Так

само, якщо ми говоримо про аудіальну систему, вона може ділитися на прослуховування зовнішніх певних звуків або внутрішніх. Наші відчуття можуть належати до кінестетичних і проявлятися як зовнішня кінестетика, що буде включати тактильні, температурні відчуття, відчуття вологості та дотику. Та внутрішня кінестетика буде включати в себе спогади відчуттів, емоцій і внутрішніх, скажімо так, внутрішнього стану. Відчуття балансу та усвідомлення стану тіла відомі як пропріоцептивні відчуття, які говорять нам про те, як ми рухаємося. Якби в нас їх не було, ми не змогли б контролювати положення власного тіла в просторі з закритими очима. Якщо ми говоримо про візуальну, аудіальну і кінестетичну системи, вони є первинними репрезентативними системами, які використовують у західній культурі.

Під провідною репрезентативною системою ми розуміємо таку систему, якою звичайно користується людина для того, щоб ввести інформації у свою підсвідомість. Тобто, таку систему, за допомогою якої вона часто репрезентує світ та свій досвід для самої себе.

Кожен із цих типів репрезентативної системи має свої особливості. І якщо спеціаліст з нейролінгвістичного програмування добре розбирається в тому, яким типом володіє клієнт, то він краще може увійти в рапорт та налагодити з ним контакт.

Щоб визначити, яка саме репрезентативна система є провідною у клієнта, психолог повинен звернути увагу на предикати, за допомогою яких клієнт описує свій досвід. Описуючи певні явища або події, клієнт обирає, як правило, несвідомо слова, які найкращим чином будуть репрезентувати його досвід. Ці слова мають назву предикати, це такі слова, які клієнт використовує для описання різних частин свого досвіду і які відповідають наявним в його досвіді процесам та взаємостосункам.

Предикати – це те, що ми говоримо про предмет, вони засновані на відчуттях. Предикати можуть проявлятися у вигляді дієслів, прикметників та прислівників у реченнях клієнта для описання власного досвіду. Таким чином, для ефективної комунікації з іншими людьми надзвичайно важливим є знання їх основних репрезентативних систем.

У повсякденному житті ми часто використовуємо та відтворюємо якоріння. НЛП всього лише дозволяє зробити нам та усвідомити цей процес. Знання нейролінгвістичного прийому якоріння дає уявлення про те, як перші уявлення формують більш довготривалі. Стійкість перших якорів пояснюється тим, що вони задають фрейм. Фрейм – це рамка або

специфічний спосіб інтерпретації, за допомогою якого людина сприймає і організовує інформацію про світ. Він визначає контекст, у якому відбувається взаємодія, і впливає на те, як людина розуміє ситуації та реагує на них. Усвідомлена установка якоріння самих себе та інших дає нам можливість контролювати цей процес. Ми можемо встановлювати якоря, які добре служать нам та іншим людям, виявляють в нас все найкраще та створюють контекст для прийняття нових ідей та навчання.

Хоча якоріння і бере початок в теорії біхевіоризму про стимул та реакції, ці два процеси відрізняються у деяких деталях. Вироблення умовного рефлексу за принципом «стимул – реакція» в більшості випадків потребує певної кількості поєднання стимулу та підкріплення, а при якорінні, звичайно, вдається створити зв'язок з першої спроби. У моделі «стимул – реакція» ми закріплюємо бажану поведінку шляхом поступового позитивного обумовлення. Підкріплення може мати форму похвали, посмішки, поплескування по спині або іншого будь-якого пасивного стимулу. Заохочення буде продовжуватися доти, доки бажана поведінка не стане для людини звичною. Цей процес потребує певного часу.

Як правило, програма зовнішньої поведінки засвоюється в якості внутрішнього стану шляхом повторів, що здійснюється протягом двадцяти або тридцяти днів. Потім поведінка стає автоматичною та неусвідомленою. З іншої сторони, подібним чином встановлений якір негативну реакцію, що підтвердить базову пресупозицію НЛП про навчання з однієї спроби. Спілкуючись або відправляючи повідомлення, ми кожного разу якоримо репрезентації, ми використовуємо слова, це можуть бути звукові або візуальні символи, сигнали для репрезентації чогось більшого, а також щоб пробудити думки, репрезентації, ідеї, спогади та значення. Слова, що описують почуттєві стани, моментально активують об'єкти посиленнями, ми використовуємо їх для того, щоб пробудити, викликати в уяві іншої людини різні образи, звуки, емоції, запахи та почуття, називаються вербальним якорінням. Відомі спеціалісти в галузі комунікації використовують якоріння, хоча, звичайно користуються ним не знаючи точно, як діє цей прийом. Гарні комунікатори поєднують певні повідомлення або переживання з певними модулями голосу більш усвідомлено. Вони якорять стани, переживання та репрезентації.

Коли ми успішно використовуємо якоріння, ми можемо досягти миттєвого відгуку на новий стимул у вигляді бажаної поведінки та стану. Щоб встановити якір швидко і точно, треба робити конкретні дії. Щоб

правильно встановити його, спочатку визначаємо стан, який є на зараз у клієнта, відкалібровуємо його характерні особливості, сигнали та індикатори. Потім пов'язуємо з цим станом деякий стимул ВАК (візуальний, аудіальний, кінестетичний). Встановивши якір, перериваємо стан та перевіряємо чи може стимул знову викликати цей стан. Потім викликаємо будь-який бажаний стан і даємо як можна більш повний сенсорний опис цього стану. Пов'язуємо з ним новий стимул, перериваємо стан та проводимо перевірку.

Стан або переживання, для яких необхідна система заохочень, являються мета-станами, а не простим первинним станом. Подібні стани мають на увазі таке накладання логічних рівнів, що ми, по суті, вибудовуємо не тільки програму думок та емоцій, пов'язаних з якимось предметом, але і думок та емоцій, пов'язаних з цими думками та емоціями. В цьому випадку можна закріпити якір, скомпонувавши кілька якорів. Якоря комбінуються засобами одночасного використання деяких схожих станів, де в нас є вибір змінити якір або стерти його. Більш сильний кінестетичний якір здатний стерти більш слабкий. Джон Гріндер і Річард Бендлер відкрили зручне для користувача використання умовних рефлексів класичного обумовлення, виявивши, що пусковий стимул якір можна використовувати як механізм для переміщення «досвіду» в часі та просторі. Оскільки наше навчіння в значній його частині слідує цій моделі, ми також набуваємо різні внутрішні/зовнішні реакції (думки та почуття, стани та дії), які пов'язані або поєднані з різними і часом неусвідомленими стимулами.

В НЛП якорінням називається природний процес, за допомогою якого будь-який елемент переживання (компонент будь-якої сенсорної модальності) може створювати (пробуджувати) всю сукупність переживань. Так як індивідуальні навички є результатом розвитку та упорядкування репрезентативних систем, стимули, що пробуджують будь-яку частину репрезентації, будуть часто виступати в ролі спускового механізму для всієї сукупності переживань.

Так як якоріння відбувається постійно, фактично воно не являє собою нічого нового. Звичайно, ми його не помічаємо. Можливо, у нас немає моделі концептуальної схеми для того, щоб його усвідомити. Воно просто відбувається, але відбувається поза межами нашої свідомості. Саме цей факт сам по собі і робить якоріння дуже потужним механізмом, який ми можемо навчитися використовувати більш цілеспрямовано.

Якорем називається внутрішня або зовнішня репрезентація, яка відтворює іншу репрезентацію. Якщо спогади задіяють усі репрезентативні системи, ми називаємо їх чотирьохкортежними. Чому чотирьох-, а не п'ятикортежними? Тому що ми об'єднуємо нюхові та смакові репрезентативні системи в одну. Таким чином, термін чотирьохкортежний, який передається аббревіатурою ВАКО, в якій літера «О» означає одночасно і нюхові, і смакові репрезентативні системи. Будь-яка із визначених репрезентацій, будучи увімкненою, викличе в пам'яті всю сукупність переживань. Роберт Ділтс відмічав, що цей процес являється результатом взаємодії синаптичних та електричних паттернів, що виникають у процесі діяльності нервової системи. Наше життя наповнене якорями. Зараз, коли біхевіористи схилиються до думки, що наша поведінка – це результат умовних реакцій, прихильники НЛП розглядають життя як комбінацію умовних рефлексів і усвідомлено обраних якорів.

У всьому, що нас оточує, можна розпізнати якорі. Вони охоплюють усі репрезентативні системи. В число аудіальних якорів входять різні моменти, які можуть використовувати у рекламі. Якоріння в якості механізму вироблення умовної реакції дає в руки психологу практичний інструмент для зміни стану клієнта. Джон Гріндер і Річард Бендлер зазначали, що приблизно 20 % того, що ми робимо у ході психотерапії та консультування, включає в себе зміни кінестетичних реакцій, що виникають у людей у відповідь на аудіальні та візуальні стимули.

На відміну від навчіння за принципом «стимул – реакція», якоріння може відбуватися в результаті одноразового навчіння, а в деяких випадках якір може зберігатися роками або все життя. Якщо якоріння відбувається у певних умовах, це може бути висока інтенсивність стану, унікальний стимул, ефективний зв'язок між якорем та поведінкою, достатньо одного повтору, щоб процес став перманентним. Встановлюючи якоря, обираємо для нього якийсь унікальний стимул. Той факт, що потискання руки є елементом загальноприйнятої поведінки, пояснює, чому цей стимул не діє в якості якоря. Ми постійно стискаємо комусь руку, але різним людям і по-різному. Чим більш унікальне положення якоря, тим краще в такому випадку в нього більше шансів зачепитися та спрацювати. Чим більш унікальний стимул, тим краще якір. При кінестетичному якорінні варто звертати увагу на те, з яким місцем пов'язаний якір, які його розміри, сила тиску, довготривалість. При якорінні власних станів вибираємо зручний для нас стимул, обираємо унікальний якір. Це може бути що-небудь таке,

чого ми в звичайному житті часто не робимо. Наприклад, можна притиснути мочку вуха або притиснути великим пальцем мізинець. Для кінестетичних якорів вибираємо на тілі точки, до яких рідко торкаємося.

Далі варто звернути увагу на ще один спеціальний інструмент в роботі консультанта з напрямку НЛП як рефреймінг. Термін «рефреймінг» перекладається як «переформування» і означає зміну сенсової форми або рамки «фрейма», ставлення до певної події або факту. Це техніка в НЛП, яка змінює сприйняття або інтерпретацію ситуації, події чи поведінки, надаючи їм новий контекст («фрейм»), щоб отримати позитивний або більш продуктивний результат. Також є досить дієвим та цікавим інструментом, який допомагає клієнту побачити більшу кількість можливих варіантів для вирішення його проблеми. Пропонуємо змінити рамку «фрейм» для того, щоб клієнт побачив можливу вигоду, представляємо досвід таким чином, щоб він підтримував власні цілі клієнта та ті цілі, які разом з ним розділяють інші люди. Коли ми розуміємо, що не все знаходиться в полі нашого впливу, ми можемо змінити рамку таким чином, щоб побачити розширені можливості власного впливу. Ідея рефреймінгу полягає в тому, що події самі по собі нейтральні, а їх значення залежить від того, як ми їх інтерпретуємо. Рефреймінг допомагає змінити цю інтерпретацію, перетворюючи негативний або обмежувальний погляд на ситуацію у щось, що може бути корисним або менш стресовим.

Виділяють два основних види рефреймінгу: рефреймінг змісту (значення) та рефреймінг контексту. Події самі по собі не є добрими чи поганими – усе залежить від нашого ставлення до них. Техніка рефреймінгу змісту допомагає змінити наше ставлення до ситуації, побачивши в ній щось позитивне або корисне. Зміст досвіду є тим, на чому клієнт фокусує свою увагу, надає йому того значення, яке йому подобається.

Рефреймінг контексту означає знайти обставини, де певна поведінка або подія може бути корисною чи прийнятною. Практично будь-яка поведінка може бути корисною у відповідності до обставин. Коли клієнт знаходить той контекст, в якому його поведінка буде корисною, він зможе подумки потренувати її саме в тому контексті та виробити доречну поведінку для початкового контексту. Прикладом даного виду рефреймінгу може бути перенос у психотерапії. Клієнт реагує на психотерапевта так само, як він в дитинстві реагував на батьків. Та поведінка, яка є

прийнятною для дитини, вже недоречна для дорослого. Психолог має рефреймувати поведінку та допомогти клієнтові засвоїти інші способи дій. Рефреймінг ефективний у тому, щоб навчити людину бачити можливості у викликах та долати обмежувальні переконання, однак простою зміною рамки навряд чи вийде досягти глибинних змін, але якщо використовувати даний інструмент в комплексі з іншими дієвими техніками, то можна отримати стійкий терапевтичний ефект.

Загалом, слід зазначити, що нейролінгвістичне програмування містить у своєму арсеналі значну кількість технік. Досить дієвою є техніка «Квадрат Декарта», що допомагає приймати рішення, аналізуючи проблему з усіх можливих сторін. Дана техніка названа прізвищем відомого французького філософа і математика Рене Декарта, хоча сам він цю техніку безпосередньо не розробляв. Вона корисна у використанні як для особистого прийняття рішень, так і для групових обговорень, коли потрібно розглянути всі аспекти перед вибором певного напрямку руху.

Клієнту важливо поставити на початку консультації конкретну проблему або ситуацію, в межах якої психолог задає йому конкретні запитання. Вони допомагають поглянути на проблему клієнта з різних точок зору та побачити всі можливі варіанти її вирішення, що дозволить краще оцінити плюси і мінуси кожного варіанту. Зокрема, перелік містить наступні запитання:

- «Що я отримаю, якщо буду робити X?» допомагає оцінити позитивні сторони, якщо клієнт приймає дане рішення, що він отримає, які вигоди чи переваги.

- «Що я отримаю, якщо не буду робити X?» допомагає зрозуміти, що буде, якщо клієнт відмовляється від варіанту, які можливі негативні або позитивні наслідки.

- «Що я втрачу, якщо буду робити X?» допомагає розглянути, що клієнт втратить або на які можливості не вплине його вибір, це дозволяє виявити те, чого він може позбутися.

- «Що я втрачу, якщо не буду робити X?» допомагає усвідомити, яких можливостей клієнт не отримає, якщо не прийме дане рішення.

Використовуючи дані запитання клієнт отримує можливість зрозуміти, чи хоче він насправді щось робити у цій ситуації. Тобто, клієнт або починає відновлювати той стан, який раніше допомагав йому рухатися в подібних ситуаціях, або може шукати нові шляхи, як припинити робити те, що насправді він не хоче.

Техніка «Квадрат Декарта» сприяє вирішенню проблеми не лише з позиції того, що буде добре, але й з точки зору втрат, непрямих наслідків та вторинної вигоди, що дає змогу уникнути однобокого підходу і врахувати важливі фактори. Техніка допомагає приймати більш раціональні рішення, оскільки стимулює більш об'єктивний, логічний аналіз та уникати поспішних або необдуманих рішень. В той же час ця техніка є простою у використанні і не вимагає складних інструментів, підходить для будь-яких ситуацій, від особистих питань до стратегічного планування в бізнесі. Допомагає усвідомити свої справжні потреби, страхи та мотиви.

Таким чином, можна зробити висновок, що нейролінгвістичне програмування є дієвим інструментом, що ефективно використовується у психологічному консультуванні. Застосовуючи техніки НЛП, психолог допомагає клієнту подивитися на його проблему з різних сторін, покращити емоційний стан, взаємостосунки з близьким оточенням та колегами по роботі, досягти бажаних результатів та жити щасливим життям.

Список використаних джерел:

1. Кетрін Стотхарт. Як знайти спільну мову. Впевненість і харизма при спілкуванні з особистостями різного типу. Київ: КМ-БУКС, 2022. 304 с.
2. Кутуза Н. В. Гіпноіндуктори впливової формули позитивації у комерційному рекламному дискурсі. *Записки з українського мовознавства*. Одеса, 2019. Вип. 26 (2). С. 234.
3. Особистість як суб'єкт подолання кризових ситуацій: психологічна теорія і практика : монографія / за ред. С. Д. Максименка, С. Б. Кузікової, В. Л. Зливкова. Суми : Вид-во Сум ДПУ імені А. С. Макаренка, 2017. С. 40-61.
4. Павлюх М. В., Телефус С. О. Алгоритм нейролінгвістичної маніпуляції в політичному прогнозуванні на прикладі моделі Мілтона. *Політичне життя*. Вінниця, 2022. № 3. С. 99.
5. Сугестивні технології маніпулятивного впливу: навчальний посібник / за заг. ред. Є. Д. Скулиша. 2-ге вид. Київ: Вид. дім «СКІФ», 2023. 248 с.
6. Сучасні технології нейролінгвістичного програмування: навчальний посібник / за заг. ред. С. О. Гнатюка, О. А. Смірнова, В. М. Петрика. К.: Центр учбової літератури, 2023. 200 с.
7. Fiona Murden. Mirror Thinking: How Role Models Make Us Human. Bloomsbury Publishing. 2020, 352 p.
8. Robert Brian Dilts. Sleight of Mouth II: How Words Can Change Worlds. Strategy Group, Scotts Valley. CA, 2023. 577 p.
9. Robert Brian Dilts, Elisabeth Falcone, Mickey A. Feher. Generative

Consulting: Tools for Creativity, Consciousness and Collective Transformation. Dilts Strategy Group, Scotts Valley, CA, 2020. 258 p.

10. Robert Brian Dilts, Mickey A. Feher. The Power of Mindset Change: Why Mindset Matters Most, co-authored with, Mindset Maps International, Scotts Valley, CA, 2023. 200 p.

11. Robert Brian Dilts, Stephen Gilligan. Generative Coaching Vol. 1: The Journey of Creative and Sustainable Change, Santa Cruz, CA, 2021. 236 p.

12. Robert Brian Dilts, Stephen Gilligan. Generative Coaching Vol. 2: Enriching the Steps to Creative and Sustainable Change, Santa Cruz, CA, 2022. 220 p.

13. Robert Brian Dilts, Stephen Gilligan. Generative Coaching Vol. 3: Multiple Levels of Creating Success, co-authored with International Association for Generative Change, Santa Cruz, CA, 2023. 238 p.

14. Tad James and Wyatt Woodsman. Time Line Therapy and The Basis of Personality. Crown House Publishing Ltd, USA, 2014, 294 p.