

УДК 159.9

DOI: 10.34670/AR.2023.81.35.028

Интеграция отдельных приемов нейролингвистического программирования (НЛП) в процесс коучингового взаимодействия

Маричева Мария Алексеевна

Преподаватель,
Институт психотерапии и клинической психологии;
магистрант программы «Консультативная психология»,
Высшая школа экономики,
101000, Российская Федерация, Москва, ул. Мясницкая, 20;
e-mail: marichevamarina@mail.ru

Есаулов Владимир Игоревич

Ассистент кафедры психотерапии,
Российский национальный исследовательский
медицинский университет им. Н.И. Пирогова;
преподаватель,
Институт психотерапии и клинической психологии,
125047, Российская Федерация, Москва, ул. 1-я Миусская, 22/24, с. 2;
e-mail: v-esaulov@yandex.ru

Аннотация

Целью данной работы является изучение возможностей включения техник нейролингвистического программирования (НЛП) в классический коучинг. Оба подхода, НЛП и коучинг, направлены на достижение успеха, что делает теоретическую основу данных подходов схожими. В этой публикации акцент сделан на НЛП, как интегративном методе, сочетающем в себе приемы из различных методов психологии и психотерапии, и содержащимися в его арсенале техниками работы с целями, убеждениями и ценностями. Подчеркнут прагматичный аспект использования приемов НЛП для коррекции неэффективного мышления и поведения клиентов. Приведены примеры включения в практику таких хорошо зарекомендовавших и алгоритмизированных приемов НЛП, как: «хорошо сформулированный» результат; модель калибровки ROLE; использование системы сенсорных предпочтений VAKD; учет при общении «врат сортировки» и других метапрограмм; «интеграция нейрологических уровней»; работа с Мета-моделью и Милтон-моделью, и прочих приемов обогащающих сессии классического коучинга. Сделан вывод о том, что включение техник НЛП может использоваться как инструмент, дополняющий коучинговые сессии с целью оптимизации образа мышления, улучшения межличностного взаимодействия и раскрытия личного потенциала человека.

Для цитирования в научных исследованиях

Маричева М.А., Есаулов В.И. Интеграция отдельных приемов нейролингвистического программирования (НЛП) в процесс коучингового взаимодействия // Психология. Историко-критические обзоры и современные исследования. 2023. Т. 12. № 2А. С. 298-310. DOI: 10.34670/AR.2023.81.35.028

Ключевые слова

Коучинг, нейролингвистическое программирование, техники, успех, интеграция.

Введение

Начиная с середины девяностых годов XX века в нашей стране все более заметным становится проникновение в различные области психологии разнообразных коучинговых техник, приемов, технологий [Максимов, 2004; Мелия, 2012; Башкирова, 2016; Данилова и др., 2020]. За это время коучинговые подходы все активнее внедряются в индивидуальное и групповое психологическое консультирование, консультирование семей, бизнес-психологию, тренинговую практику, сферу образования, подготовку спортсменов, и многие другие области жизни [Максимов, 2004; Уитмор, 2005; Дауни, 2007; Аткинсон, Чойс, 2010].

По определению известного разработчика коучинга Дж. Уитмора, коучинг – это образ жизни с высвобождением потенциала человека для максимизации его результата [Уитмор, 2005].

Несмотря на наличие множества коучинговых школ и подходов практически все авторы отмечают несколько его общих составляющих:

- 1) Обязательное создание в коуч-сессии особой *среды* – пространства для раскрытия и развития клиента;
- 2) Использование *беседы*, в которой главнейшим навыком является умение задавать различные эффективные вопросы;
- 3) Работа с *целями* клиента;
- 4) Построение и оптимизация *маршрута*, пути продвижения к поставленной цели;
- 5) *Движение к цели* с минимализацией препятствий;
- 6) *Чувство удовлетворения*, испытываемое как от процесса продвижения к своей истинной цели, так и при ее достижении;
- 7) Опора на *ресурсы* и нераскрытые до этого возможности. В коучинге происходит раскрытие потенциала у клиента, приводящее к его личному успеху;
- 8) Акцент на настоящее время и *благополучное будущее* с достижением планируемых результатов.

Таким образом, коучинг – это особая стратегия взаимодействия между коучем и клиентом, которая направлена на успешное достижение запланированных целей, приносящих ощущение благополучия и реализованности.

Целью этой публикации является рассмотрение возможностей интеграции в коучинговое взаимодействие ряда приемов и техник, используемых в нейролингвистическом программировании (НЛП), помогающих достигнуть желаемых целей.

Для реализации поставленной цели были использованы имеющиеся по данной теме литературные источники, собственный практический опыт в качестве психологов-консультантов и коучей с использованием техник НЛП в московском Центре Современных

Психотехнологий, а также опыт преподавания в программе по коучингу и НЛП в Институте психотерапии и клинической психологии.

В данной публикации дополнено и уточнено исследование возможностей интеграции техник НЛП в коучинговую практику, описанное в нашей более ранней публикации [Маричева, Есаулов, 2023].

Нейролингвистическое программирование как вариант современной психотехнологии

Нейролингвистическое программирование является технологией моделирования успеха и коррекции поведения человека. Основы этой технологии были разработаны лингвистом Джоном Гриндером и программистом Ричардом Бэндлером в первой половине 70-ых годов XX века [Бэндлер, Гриндер, 2018]. Первоначально они исследовали модели поведения и речевые особенности трех известных терапевтов (М.Эриксона, В.Сатир, Фр.Перлз), пытаясь разгадать секрет их успеха и влияния на пациентов. [Волкер, 2002; Боденхамер, Холл, 2006]. При этом авторы НЛП исходили из предположения о том, что успех терапии зависит не столько от применяемого метода терапии, сколько от личности терапевта и нюансов проведения сессии. Вследствие этого, особое внимание уделялось анализу особенностей вербальной и невербальной коммуникации при проведении сессий, и выделению алгоритмов успеха, приводящих к быстрым поведенческим изменениям [Волкер, 2002; Боденхамер, Холл, 2006].

Создателей НЛП не интересовало создание научной теории. Акцент исследования был сделан на «эмпирической природе» метода. В названии «нейролингвистическое программирование» ими было отражено взаимодействие 3-х основных сфер: нейрологии, лингвистики, и программирования [Бэндлер, Гриндер, 2018].

В дальнейшем в НЛП было интегрировано много техник и приемов из различных источников и направлений психотерапии, имеющих четкий алгоритм достижения успеха, что делает этот психотехнологический подход технически эклектичным [Дилтс, 1997; Боденхаймер, Холл, 2006; Ковалев, 2007; Дилтс, 2011]. При этом можно отметить выраженную прагматическую направленность, готовность к заимствованию эффективных техник, включение в рабочий арсенал появляющихся новых технических приемов [Дилтс, Делозье, 2012; Passmore, 2019]. Вследствие такого заимствования сильной стороной НЛП считается достаточно хорошая результативность применения на практике [Kotera, 2019].

За время, прошедшее с момента создания НЛП, появляется все больше печатных работ, посвященных этой психотехнологии. Метод хорошо известен у психологов и психотерапевтов. В настоящее время многие современные руководства по психокоррекции и психотерапии включают главы по практическому применению техник НЛП, где описаны конкретные алгоритмы применения и прагматические стратегии для решения определенных проблем с пошаговыми ответами [Дилтс, 2011]. При обучении навыкам НЛП от специалиста требуется умение обращать внимание на самые мельчайшие детали происходящего с клиентом/пациентом, и различение малейших нюансов языка [Боденхамер, Холл, 2006; Ковалев, 2007; Гагин, Козакевич, 2008].

Расширяющийся опыт успешного применения техник нейролингвистического программирования в психотерапевтической и консультативной практике приводит к желанию шире применять этот подход и в других областях, в частности в бизнес-консультировании и коучинге [Эйхер, 2001]. Постепенно растет число публикаций с описанием внедрения

технологий НЛП в коучинговую практику [Дилтс, 2004; О'Коннор, Лейджес, 2008; Grimley, 2014; Passmore, Rowson, 2019]. Однако до настоящего времени эта тема явно недостаточно раскрыта, и есть необходимость в увеличении числа опубликованных исследований и практических руководств по данной теме.

Основные сходства и различия коучинга и нейролингвистического программирования

Для более ясного понимания возможностей дополнения сессий классического коучинга техниками НЛП вначале целесообразно рассмотреть имеющиеся у них похожие и различные элементы и вероятные точки соприкосновения.

Базовые коучинговые принципы во многом схожи с опорными принципами НЛП-подхода [Гордеев, Гордеева, 2002; Максимов, 2004; О'Коннор; 2005; Гагин, Козакевич, 2008; Малкина-Пых, 2008; Самольянов, 2008; Аткинсон, Чойс, 2010].

В коучинге используется формула успеха Тимоти Голви, в которой результат рассматривается как разница между потенциалом и препятствиями [Голви, 2018]. Работа коуча направляется на увеличение и расширение потенциала и уменьшение препятствий. Аналогичный подход при достижении целей используется и в НЛП [Боденхамер, Холл, 2006; Ковалев, 2007; Гагин, Козакевич, 2008].

И в коучинге, и в НЛП очень важным является создание «раппорта» и рабочего альянса – особой доверительной атмосферы взаимодействия, помогающей успешно решать поставленные задачи.

Как отмечает О.Самольянов, для коуча основными рабочими навыками являются: умение установить с клиентом доверительный контакт, оказание помощи в повышении осознанности, и вдохновение клиента на принятие ответственности за достижение цели [Самольянов, 2008].

В НЛП с этой целью могут быть использованы навыки сенсорной калибровки с дальнейшей «подстройкой» и «отстройкой» в конце сессии, с прояснением происходящего путем мета-модельных вопросов [О'Коннор; 2005; Ковалев, 2007].

Общими для НЛП и коучинга является практика заключения контрактов на работу по достижению конкретно описанного желаемого состояния.

Схожими являются и режим мониторинга происходящего на сессии с постоянным отслеживанием изменений и эффективной обратной связью.

Отмечая *различия* в двух подходах, стоит обратить внимание на то, что коучинг является скорее стилем взаимодействия, с созданием особой среды и образа мышления, включающей «состояние потока», в отличие от НЛП (особенно в его классическом варианте), являющимся в первую очередь набором средств, техник и инструментов, позволяющих моделировать и менять поведение человека.

Определенные различия имеются и во временном фокусе работы. В коучинге основной акцент работы направлен на будущее время, в котором может максимально раскрыться личный потенциал человека за счет постановки в настоящем вдохновляющих на успех целей [Каннио, Лаунер, 2012]. При использовании технологий НЛП работа ведется в разных временных областях (прошлое, настоящее будущее), с преимущественным акцентом на улучшение текущего состояния, его оптимизацию. При этом, конечно же, с помощью техник НЛП можно смоделировать и достичь благополучного, успешного будущего [Дилтс, 2011].

Различия двух подходов также можно увидеть и в использовании технических

инструментов и способов для достижения поставленных на сессиях целей.

При этом на практике порой весьма трудно отметить однозначные сходство и отличия в применении коучинговых технологий и техник нейролингвистического программирования. Имеется множество ситуаций, где *присутствуют и похожие и отличающиеся моменты одновременно*, что может создавать возможности и пространство для интеграции техник НЛП в коучинг.

Интеграция инструментов НЛП в коучинг

Далее целесообразно рассмотреть возможности использования в сессиях коучинга приемов и техник НЛП, опираясь на опробованный в течение нескольких десятилетий практический опыт их применения.

Отмечая схожесть ряда инструментов, применяемых и в коучинге, и в нейролингвистическом программировании, можно рассмотреть целый ряд *технических элементов из НЛП и деталей проведения техник, обогащающих практику коучинга*.

В первую очередь это касается *рабочей макромодели* коучинга и НЛП. Коучи обычно используют модель GROW Дж.Уитмора, позволяющую успешно решать проблемы [Уитмор, 2012]. Модель состоит из четырех последовательных вопросов, задаваемых клиентам на сессиях:

- 1) Постановка цели (Goal): «Что ты хочешь?», «Какая конечная цель?»;
- 2) Исследование реальности (Reality): «Что в твоей жизни происходит?»;
- 3) Рассмотрение вариантов (Options): «Какие есть варианты и способы для достижения цели?»;
- 4) Взятие ответственности и обозначение конкретных шагов (What to do): «Как ты будешь двигаться к цели?».

В НЛП для достижения эффективных результатов используется довольно близкая к GROW макромодель «Настоящее Состояние – Желаемое Состояние» («НС-ЖС») [О'Коннор, 2005]. В данной 4-х шаговой модели используется процесс перехода от проблемного настоящего состояния к желаемому благополучному состоянию, также оформленный в виде тематических вопросов:

- 1) «Настоящее состояние» (описание проблемы): «В чем твоя проблема?», «Что тебя не устраивает?»;
- 2) «Желаемое состояние» (конкретное описание результата): «Что ты хочешь вместо настоящего состояния?», «По каким признакам ты поймешь, что достиг желаемого?»;
- 3) «Путь» (промежуточные состояния между НС и ЖС): «Как ты представляешь себе движение от настоящего состояния к желаемому?»;
- 4) «Ресурсы» (средства достижения желаемого результата): «Что/кто поможет тебе сделать это?».

При сравнении макромоделей GROW и «НС-ЖС» заметно их сходство. Обе имеют четкую пошаговую структуру. Однако первый шаг GROW начинается с определения будущей цели, а в «НС-ЖС» первый шаг направлен на прояснение нынешней проблемы.

Наличие этих 2-х моделей достижения целей дает коучу возможность выбора структуры сессии. Если клиент изначально позитивно формулирует цель, стоит использовать GROW.

При фокусировке на трудностях, проблемах, негативном мышлении, а также при нечетких запросах выбор скорее стоит сделать в пользу модели «НС-ЖС».

В работе коуча также целесообразно рассмотреть *различные варианты формулирования желаемого результата*.

В рассмотренной выше базовой коуч-модели GROW начальный этап «G» («Цель») должен быть четко сформулирован. Обычно для этого используются критерии SMART, включающие: привлекательность, конкретность, измеримость, достижимость, реалистичность, временные рамки [Уитмор, 2005; Дауни, 2007].

Формулировка желаемого результата в нейролингвистическом программировании проводится в модели «Хорошо сформулированного результата» (ХСР) [О'Коннор, 2005; Ковалев, 2007].

В нашей стране одним из самых распространенных вариантов ХСР является вариант С.В. Ковалева, включающий семь параметров: желаемую цель, признаки достижения, условия, средства, ограничения, последствия, ценность. Эти параметры позволяют прояснить и детализировать как саму поставленную цель, так и понять пути ее осуществления [Ковалев, 2007]. Ниже приведены основные вопросы ХСР:

- Что ты хочешь достичь?
- Как ты конкретно узнаешь, что достиг того, что хочешь?
- Где, когда, как и с кем тебе это желательно/нежелательно иметь?
- Какие средства необходимы для достижения цели? Какие ресурсы?
- Какими были ограничения, не позволявшие достичь цели ранее?
- Что произойдет, если ты достигнешь/не достигнешь цели?
- Что ценного ты получишь для себя?

Отмечая схожесть SMART и ХСР, можно отметить дополнение коуч-модели элементами прояснения конкретных сенсорных признаков цели («по какими конкретным признакам клиент поймет, что добился цели?»), учета внешней и внутренней экологии – т.е. прояснения последствий достижения желаемого результата, и его ценности для клиента.

Для *оценки настоящего состояния и желаемого результата* на коуч-сессиях можно использовать предложенную в НЛП систему сенсорных предпочтений VAKD. В VAKD-системе акцентируется внимание на преимущественном канале восприятия (визуальном, аудиальном, кинестетическом, дискретном), определяющем тип мышления собеседника [Боденхамер, Холл, 2006].

Для определения этой системы коуч может оценивает «ключевые слова» (т.н. предикаты), указывающие на конкретную VAKD-систему обработки информации клиентом в данный момент, и разговаривать с ним с использованием соответствующих элементов речи. Кроме вербальных характеристик «ключами доступа» к преимущественной VAKD-системе восприятия могут служить и наблюдения за невербальными проявлениями поведения клиента (жесты, изменение позы дистанция при общении, мимика, особенности дыхания, характер движения глаз и так далее).

VAKD-система может обеспечить коучу в контакте с клиентом повышение качества коммуникации, и помогает создать эффект «разговора на одном языке».

Использование приемов НЛП может быть полезно коучу для *установления раппортных отношений*, включающих ряд последовательных этапов: VAKD-калибровку, подстройку по вербальным и невербальным признакам, «ведение» клиента к его цели, подкрепление желаемого поведения, и финальную отстройку.

Как уже отмечалось выше, VAKD-калибровка используется для быстрой подстройки с

применением приема «отзеркаливания» вербальных и невербальных особенностей поведения клиента [Ковалев, 2007], что может помочь коучу обеспечить лучшее качество межличностного взаимодействия.

Дополнительно для улучшения контакта между коучем и клиентом может быть использована *калибровка по ведущим «вратам сортировки»*. Под «вратами сортировки» (ВС) в НЛП имеются в виду излюбленные темы, на которые клиенты предпочитают разговаривать. Каждая из них сопровождается типичными вопросами, которые хочется обсуждать.

В перечень тем, на которые люди с интересом общаются, входят: люди (кто?), места (где?), время (когда?), конкретные действия (что?), детали (как?), смысл и ценности (зачем?) [Ковалев, 2007]. Это позволяет использовать ВС как для калибровки клиента, и для установления с ним эффективного раппорта. Синхронизация по «вратам сортировки» дает возможность коучу быстро и сфокусировано построить разговор с учетом интересов клиента на понятном языке, и уделить внимание актуальной для него теме.

Для определения коучем структуры мышления и оценки когнитивных процессов может быть полезна *модель ROLE*, предложенная Робертом Дилтсом. Она позволяет за короткий срок создать «когнитивный портрет» клиента, и может использоваться как для установления раппортных отношений, так и постоянно наблюдать за сменой тем, хода разговора, подбирать «коммуникативные ключи» для оптимального стиля взаимодействия. [Дилтс, 1997]. Для этого в модели *ROLE* оцениваются 4 параметра: R – репрезентативные системы (*representational systems*); O – ориентация (*orientation*); L – связи (*links*); E – эффект (*effect*).

Репрезентативные системы оцениваются по *VAKD* системе, описанной выше. Ориентация определяется по тому, куда направлено внимание клиента – во внешний или внутренний мир; связи учитывают то, как могут быть связаны репрезентативные системы (последовательно или одновременно). Эффекты относятся к этапам мыслительного процесса (введение, переработка и усвоение, использование информации).

Модель *ROLE* позволяет дать коучу обращать внимание на наиболее существенные элементы мышления и поведения клиента, и с учетом этого эффективно выстраивать с ним контакт, и достигать намеченных целей.

Наиболее полное описание «когнитивного портрета» клиента может дать *применение метапрограмм* (МП). В настоящее время в НЛП имеется описание 51 метапрограмм, которые объединены в пять тематических групп: ментальные (обработка данных), эмоциональные (управление эмоциями), волевые (принятие решений), внешней реакции (управление поведением) и мета-мета-программы. Сочетание МП у каждого уникально.

Метапрограммы (МП), являясь привычным фильтром восприятия информации, определяют то, какая информация будет восприниматься или, наоборот, игнорироваться человеком. Большинство метапрограмм представлены в бинарной форме, где человек может быть скорее предрасположен к какому-то из полюсов (например, имеет внутреннюю или внешнюю систему отсчета), или же гибко лавирует между ними. Примерами нередко используемых на коуч-сессиях МП могут быть избегание неприятного/стремление к приятному («от/к»); опора на необходимость/возможность; поиск сходств/различий; фокус внимания: я/другие, и так далее [Макдермотт, Яго, 2005; Холл, Боденхамер, 2007].

При наличии выраженного предпочтения лишь одного полюса метапрограммы, на коучинговых сессиях целесообразно проработать постепенное продвижение в сторону другого полюса (или других вариантов выбора при наличии более двух полюсов), что расширяет доступный диапазон действий и стратегий у клиента.

Включение техник НЛП может также сделать более осознанным основной инструмент коуча – *умение задавать эффективные вопросы*. Для этого могут использоваться вопросы *Мета-модели и Милтон-модели* [Макдермотт, Яго, 2005; О'Коннор, 2005].

Мета-модельные вопросы похожи на коучинговые проясняющие вопросы, однако более четко описаны и классифицированы. При анализе речи клиента с помощью вопросов проясняется то, какую информацию клиент упрощает/удаляет, что генерализирует, как искажает по смыслу?

Они направлены на то, чтобы сделать максимально четким ответ клиента, и убрать искажения, обобщения и удаления определенной информации, приводящие к ограничивающим «карту мира» суждениям, и восстанавливают недостающие для ясности звенья [Макдермотт, Яго, 2005].

Милтон-модель является противоположностью Мета-модели. Она позволяет говорящему быть максимально неясным, абстрактным, неточным, использовать обобщенный язык. Такой инструмент может использоваться коучем как специальный прием подстройки к клиенту, когда неточные фразы создают пространство, которое клиент может наполнить любым содержанием.

Милтон-модель используется также во время работы с метафорическим или символическим представлением информации. Данный прием может быть использован в коучинге, например, когда клиента просят представить его цель как образ или разрешить сложную ситуацию в метафорической плоскости, тем самым снижая сопротивление клиента.

Коучам в своей практической работе стоит обратить внимание на технологии НЛП, работающие с *коррекцией ограничивающих убеждений*, мешающих личностному росту и развитию.

Можно использовать немало техник НЛП, решающих именно эту задачу. Примером может служить использование ряда Мета-модельных вопросов с оспариванием убеждений типа: «я не смогу», «это невозможно», «у меня это не получится», «я не способен на это», позволяющих усомниться в этих утверждениях [О'Коннор, 2005].

Часть клиентов на приемах могут ссылаться на внешние помехи и препятствия. При прояснении деталей нередко выясняется, что большинство препятствий оказываются не во внешнем мире, а возникают из-за наличия тех или иных уже упомянутых ограничивающих убеждений. Р.Дилтс и Дж.Делозье называют их «вирусами мышления», и подчеркивают, что «убеждения-барьеры» стоит поменять на «убеждения-мосты» [Дилтс, Делозье, 2012].

Как отмечает Р.Дилтс, связанные с убеждениями проблемы возникают в 3 случаях: при безнадежности; беспомощности и незаслуженности. При наличии хорошей подстройки можно направить человека на самостоятельную выработку новых убеждений [Дилтс, 1997].

У тех клиентов, которые мыслят с использованием «блокирующих убеждений», целесообразно использовать алгоритм «ВСЗ», включающий 3 компонента: возможность (В), способность (С), заслуженность (З) достижения цели, которые шкалируются, и идет работа по принятию разрешения достичь успех [О'Коннор, Лейджес, 2008].

Также можно использовать технику «Музей старых убеждений», позволяющую укрепить новые эффективные убеждения взамен устаревших, ограничивающих, которые оправляются в архив [Малкина-Пых, 2008].

Еще одной техникой, которая может использоваться в практике коучинга, является *Модель нейрологических уровней* (НЛУ) Роберта Дилтса. В основе этой модели лежит описание 6 взаимосвязанных последовательных уровней, показывающих иерархию принятия решений человеком [Дилтс, 1997].

Нейрологические уровни Дилтса состоит из соподчиненных уровней: окружения, поведения, способностей и навыков, убеждений и ценностей, идентичности, миссии. Каждому из уровней соответствует специфические вопросы, помогающие лучше разобраться в себе и ситуации:

ОКРУЖЕНИЕ: Что меня окружает? Кто поможет мне в достижении твоей цели? Что мне необходимо для реализации цели? Где я буду реализовывать свою цель? В какие временные сроки я буду реализовывать свою цель?

ПОВЕДЕНИЕ, ДЕЙСТВИЯ: Что мне необходимо сделать, чтобы достичь цели? Какие действия? Какие действия обеспечат мне оптимальное движение к цели? Что я уже делаю? Что мне еще предстоит сделать?

СПОСОБНОСТИ, НАВЫКИ, УМЕНИЯ, ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА: Какие мои сильные стороны? Как я использую свои навыки? Каким образом достигаю целей? Какие навыки / умения / способности мне необходимы для достижения этой конкретной цели? За счет чего я смогу поставленные задачи? Что из этого списка у меня уже имеется? Что, как ты думаешь, стоит в себе развить?

УБЕЖДЕНИЯ, ЦЕННОСТИ: Каковы мои мотивы? Во что я верю? Во что мне стоит верить, чтобы достичь желаемого? Какие убеждения мне могут помочь? Почему это так важно для меня? Зачем мне достигать этой цели? Какие ценности в своей жизни я реализую при достижении намеченного?

ИДЕНТИЧНОСТЬ: Кто Я? Кто я на пути к поставленной цели? Каковы мои роли? Кем я буду, когда достигнешь ее? Кем я хочу быть? Если я делаю так, то какая/какой я?

МИССИЯ: Во имя чего ты делаешь это? Каков смысл? Какую пользу это принесет миру? Для чего это миру? Ради чего большего ты хочешь достичь своей цели?

Для коучинга, в котором активно используются т.н. эффективные вопросы, предложенный алгоритм построения нейро-логических уровней и тематические вопросы при прохождении каждого уровня могут существенно прояснять путь к достижению поставленных целей.

Вопросы НЛУ являются хорошим вариантом оценки имеющихся затруднений, и могут быть использованы для диагностики и прояснения сфокусированности работы на коуч-сессиях.

Ценность техник НЛП для коучинга

Как отмечает известный современный автор книг по нейролингвистическому программированию Дж.О'Коннор (2005), использование техник НЛП может способствовать существенному усилению личностного потенциала и навыков успешного достижения поставленных целей [О'Коннор, 2005].

В нейролингвистическом программировании существенное внимание обращается на работу с целями, убеждениями и ценностями. При выявлении негативно заявленных, или нечетких и нереалистичных целей они переформулируются в позитивные сформулированные и достижимые. Ограничивающие убеждения оспариваются, и переводятся в разрешающие и вдохновляющие. В работе также учитываются и ценностные установки. Практические техники НЛП, работающие с этими тремя компонентами (цели, убеждения, ценности) могут быть полезны на коучинговых сессиях, где для успеха необходимо задействовать все имеющиеся у клиента ресурсы, и убрать внутренние ограничения [Дилтс, Делозье, 2012].

Техники нейролингвистического программирования расширяют коучинговые сессии инструментами комплексной калибровки состояния клиента. За счет этого можно понять их

личное своеобразие и уникальность, используя Мета-модель, оценивая текущее восприятие реальности через использование ВАКовД, создавая когнитивный портрет человека через модель ROLE, «Врата сортировки» и иные метапрограммы [О'Коннор, 2005; Холл, Боденхамер, 2007].

Все это помогает коучу создать на сессиях эффективный рабочий альянс с клиентом, с отражением его персональных стратегий достижения успеха.

Использование НЛП позволяет включить в технический арсенал коуча ряд техник, моделирующих более успешное, эффективное поведение и новые креативные стратегии («Генератор нового поведения», «Техника креативности У. Диснея и др.») [О'Коннор, 2005].

Заключение

Подводя итоги вышесказанному, можно отметить следующие моменты:

В коучинге, являющимся своеобразной организационной рамкой для достижения желаемых результатов и личностного роста, несмотря на неплохую техническую оснащенность, продолжается поиск новых подходов и приемов, позволяющих достигать поставленных целей.

В то же время в НЛП, как варианте эклектических психотехнологий, за полувековое существование накопилось большое количество алгоритмизированных техник, ориентированных на достижение успеха при создании атмосферы доверия и «присоединения» к клиентам. Эти техники уже несколько десятилетий с успехом применяются в психотерапии, бизнес-консультировании, и все чаще встречаются и на коучинговых сессиях.

У коучинга и нейролингвистического программирования много схожего. Это касается в первую очередь общей идеологии обеих технологий, в основе которых положен настрой на успех, успешную реализацию намеченных целей.

Кроме того, ряд технических приемов и подходов и в коучинге, и в нейролингвистическом программировании весьма похож. Примером могут являться коучинговая модель SMART и «Хорошо сформулированный результат» в НЛП, или же достаточно близкие модели достижения успеха GROW и «НС»-«ЖС».

Исходя из этого, целесообразно расширить технический инструментарий коуча заимствованными из нейролингвистического программирования и хорошо зарекомендовавшими себя НЛП-техниками. Это может обогатить коучинговые сессии дополнительным арсеналом технических инструментов, помогающих успешно работать с поставленными задачами.

Библиография

1. Аткинсон М., Чойс Р.Т. Наука и искусство коучинга: Внутренняя динамика коучинга. Киев: Companion Group, 2010. 208 с.
2. Башкирова Т. Развивающий коучинг: работа с Я. М.: Класс, 2016. 344 с.
3. Бэндлер Р., Гриндер Д. Большая энциклопедия НЛП. Структура магии. М.: АСТ, 2018. 630 с.
4. Боденхамер Б., Холл М. НЛП-практик. Полный сертификационный курс. Учебник магии НЛП. М.: Прайм-Еврознак, 2006. 448 с.
5. Волкер В. Проект НЛП: Исходный код. М.: Маркетинг, 2002. 220 с.
6. Гагин Т.В., Козакевич С.С. Модели НЛП в работе психолога. М.: Психотерапия, 2009. 288 с.
7. Голви Т. Работа как внутренняя игра. Раскрытие личного потенциала. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. 304 с.
8. Гордеев М.Н., Гордеева Е.Г. НЛП в психотерапии. М., 2002. 264 с.
9. Данилова М.А., Мельвиль Я., Савкин А.Д. Интегральный коучинг. Как научить и научиться. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2020. 384 с.
10. Дауни М. Эффективный коучинг. Уроки тренера коучей. М.: Хорошая книга, 2007. 288 с.
11. Дилтс Р. Изменение убеждений с помощью НЛП. М.: Класс, 1997. 192 с.

12. Дилтс Р. Коучинг с помощью НЛП. СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2004. 256 с.
13. Дилтс Р. Моделирование с помощью НЛП. СПб.: Питер, 2011. 288 с.
14. Дилтс Р., Делозье Д. НЛП-2: поколение Next. СПб.: Питер, 2012. 320 с.
15. Каннио С., Лаунер В. Мастерство коучинга. М.: Книга по требованию, 2012. 240 с.
16. Ковалев С.В. Введение в современное НЛП психотехнологии личностной эффективности. М.: Профит Стайл, 2007. 640 с.
17. Макдермотт Я., Яго В. Практический курс НЛП. М.: Эксмо, 2005. 464 с.
18. Максимов В.Е. Коучинг от А до Я. Возможно все. СПб.: Речь, 2004. 272 с.
19. Малкина-Пых И.Г. Справочник практического психолога. М.: Эксмо, 2008. 846 с.
20. Маричева М.А., Есаулов В.И. Включение техник нейролингвистического программирования (НЛП) в классические коучинговые сессии // Теоретическая и прикладная наука. 2023. 03 (119). С. 376-388.
21. Мелия М.И. Как усилить свою силу? Коучинг. М.: Альпина Паблишер, 2012. 304 с.
22. О'Коннор Дж. НЛП: Практическое руководство для достижения желаемых результатов. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2005. 448 с.
23. О'Коннор Дж., Лейджес А. Коучинг с помощью НЛП: практическое руководство по достижению поставленных целей. М.: ФАИР, 2008. 288 с.
24. Самольянов О.А. Коучинг до самой сути. Что важно? СПб.: Речь, 2008. 208 с.
25. Уитмор Д. Внутренняя сила лидера. Коучинг как метод управления персоналом. М.: Альпина Паблишер, 2012. 312 с.
26. Уитмор Д. Коучинг высокой эффективности. Новый стиль менеджмента, развитие людей, высокая эффективность. М., 2005. 168 с.
27. Холл М., Боденхамер Б. 51 метапрограмма НЛП. Прогнозирование поведения, «чтение» мыслей, понимание мотивов. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. 347 с.
28. Эйхер Д. НЛП в бизнесе и менеджменте. М., 2001. 176 с.
29. Grimley V. The NLP approach to coaching // The complete handbook of coaching. 2014. P. 68-79.
30. Kotera Y., Sweet M. Comparative evaluation of neuro-linguistic programming // British Journal of Guidance & Counselling. 2019. Vol. 47. №. 6. P. 744-756.
31. Passmore J., Rowson T.S. Neuro-linguistic-programming: a critical review of NLP research and the application of NLP in coaching // International Coaching Psychology Review. 2019. Vol. 14. № 1. P. 57-69.

Integration of particular techniques of neuro-linguistic programming (NLP) into the process of coaching interaction

Mariya A. Maricheva

Lecturer,
Institute of Psychotherapy and Clinical Psychology;
Master's Student,
Higher School of Economics,
101000, 20, Myasnitskaya str., Moscow, Russian Federation;
e-mail: marichevamarina@mail.ru

Vladimir I. Esaulov

Assistant of the Department of Psychotherapy,
Pirogov Russian National Research Medical University;
Lecturer,
Institute of Psychotherapy and Clinical Psychology,
125047, 2, 22/24, Miusskaya str., Moscow, Russian Federation;
e-mail: v-esaulov@yandex.ru

Abstract

The aim of this work is to research the possibilities of including neuro-linguistic programming (NLP) techniques in the classic coaching. The main aim of both approaches is the idea of success achievement which makes the theoretical bases of those approaches similar. The focus of this work is made on NLP as an integrative method, that combines techniques from various methods of psychology, providing it with a large set of instruments for working with goals, beliefs and values. The pragmatic aspect of using NLP as a method for correcting ineffective mental and behavior patterns is emphasized. The examples of inclusion in practice of the well-proven and algorithmic NLP techniques are given, such as: «well-formed» outcome, ROLE calibration model, VAKD sensory preference system, "sorting gates" and other metaprograms, "integration of neurological levels», working with the Meta Model and the Milton Model, etc. as the additional concrete success tools that are able to enrich the classic coaching sessions. It is concluded by the authors of the paper that the inclusion of NLP techniques can be used as a tool that complements coaching sessions with the aim to optimize the way of thinking, to improve interpersonal interaction, and to reveal the personal potential of the client.

For citation

Maricheva M.A., Esaulov V.I. (2023) Integratsiya ot del'nykh priemov neirolingvisticheskogo programmirovaniya (NLP) v protsess kouchingovogo vzaimodeistviya [Integration of particular techniques of neuro-linguistic programming (NLP) into the process of coaching interaction]. *Psikhologiya. Istoriko-kriticheskie obzory i sovremennye issledovaniya* [Psychology. Historical-critical Reviews and Current Researches], 12 (2A), pp. 298-310. DOI: 10.34670/AR.2023.81.35.028

Keywords

Coaching, neuro-linguistic programming, techniques, success, integration.

References

1. Atkinson M., Choice R.T. (2010) *Nauka i iskusstvo kouchinga: Vnutrennyaya dinamika kouchinga* [The Art & Science of Coaching: Inner Dynamics of Coaching]. Kiev: Companion Group Publ.
2. Bandler R., Grinder D. (2018) *Bol'shaya entsiklopediya NLP. Struktura magii* [The Structure of Magic]. Moscow: AST Publ.
3. Bashkirova T. (2016) *Razvivayushchii kouching: rabota s Ya* [Developmental coaching: work with self]. Moscow: Klass Publ.
4. Bodenhamer B., Hall M. (2006) *NLP-praktik. Polnyi sertifikatsionnyi kurs. Uchebnyy magii NLP* [The Complete Manual for Neuro-Linguistic Programming Practitioner Certification]. Moscow: PrAIM-Evroznak Publ.
5. Cannio S., Launer V. (2012) *Masterstvo kouchinga* [Mastery Coaching]. Moscow: Kniga po trebovaniyu Publ.
6. Danilova M.A., Mel'vil' Ya., Savkin A.D. (2020) *Integral'nyi kouching. Kak nauchit' i nauchit'sya* [Integral coaching. How to teach and learn]. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber Publ.
7. Dilts R. (1997) *Izmenenie ubezhdenii s pomoshch'yu NLP* [Changing Belief Systems With NLP]. Moscow: Klass Publ.
8. Dilts R. (2004) *Kouching s pomoshch'yu NLP* [Coaching with NLP]. St. Petersburg: PRAIM-EVROZNAK Publ.
9. Dilts R. (2011) *Modelirovanie s pomoshch'yu NLP* [Modeling With NLP]. St. Petersburg: Piter Publ.
10. Dilts R., Delozier J. (2012) *NLP-2: pokolenie Next* [NLP II: The Next Generation]. St. Petersburg: Piter Publ.
11. Downey M. (2007) *Effektivnyi kouching. Uroki trenera kouchei* [Effective Coaching: Lessons from the Coach's Coach]. Moscow: Dobraya kniga Publ.
12. Eicher D. (2001) *NLP v biznese i menedzhmente* [NLP in business and management]. Moscow.
13. Gagin T.V., Kozakevich S.S. (2009) *Modeli NLP v rabote psikhologa* [NLP models in the work of a psychologist]. Moscow: Psikhoterapiya Publ.
14. Galvey T. (2018) *Rabota kak vnutrennyaya igra. Raskrytie lichnogo potentsiala* [The Inner Game of Work: Focus, Learning, Pleasure, and Mobility in the Workplace]. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber Publ.
15. Gordeev M.N., Gordeeva E.G. (2002) *NLP v psikhoterapii* [NLP in psychotherapy]. Moscow.

16. Grimley B. (2014) The NLP approach to coaching. In: *The complete handbook of coaching*.
17. Hall M., Bodenhamer B. (2007) *51 metaprogramma NLP. Prognozirovanie povedeniya, «chtenie» myslei, ponimanie motivov* [Figuring Out People: Reading People Using Meta-Programs]. SPb.: Praim-EVROZNAK, 2007. 347 s.
18. Kotera Y., Sweet M. (2019) Comparative evaluation of neuro-linguistic programming. *British Journal of Guidance & Counselling*, 47, 6, pp. 744-756.
19. Kovalev S.V. (2007) *Vvedenie v sovremennoe NLP psikhotehnologii lichnostnoi effektivnosti* [Introduction to modern NLP psychotechnologies of personal efficiency]. Moscow: Profit Stail Publ.
20. Maksimov V.E. (2004) *Kouching ot A do Ya. Vozmozhno vse* [Coaching from A to Z. Everything is possible]. St. Petersburg: Rech' Publ.
21. Malkina-Pykh I.G. (2008) *Spravochnik prakticheskogo psikhologa* [Reference book of practical psychologist]. Moscow: Eksmo Publ.
22. Maricheva M.A., Esaulov V.I. (2023) Vkluyechenie tekhnik neirolingvisticheskogo programmirovaniya (NLP) v klassicheskie kouchingovyie sessii [Inclusion of Neuro-Linguistic Programming (NLP) Techniques in Classic Coaching Sessions]. *Teoreticheskaya i prikladnaya nauka* [Theoretical and Applied Science], 03 (119), pp. 376-388.
23. McDermott I., Yago V. (2005) *Prakticheskii kurs NLP* [Practical NLP for Managers]. Moscow: Eksmo Publ.
24. Meliya M.I. (2012) *Kak usilit' svoyu silu? Kouching* [How to increase your power? Coaching]. Moscow: Al'pina Pabliisher Publ.
25. O'Connor J. (2005) *NLP: Prakticheskoe rukovodstvo dlya dostizheniya zhelaemykh rezul'tatov* [NLP Workbook: A Practical Guide to Achieving the Results You Want]. Moscow: FAIR-PRESS Publ.
26. O'Connor J., Lages A. (2008) *Kouching s pomoshch'yu NLP: prakticheskoe rukovodstvo po dostizheniyu postavlennykh tselei* [Coaching with NLP: How to be a Master Coach]. Moscow: FAIR Publ.
27. Passmore J., Rowson T.S. (2019) Neuro-linguistic-programming: a critical review of NLP research and the application of NLP in coaching. *International Coaching Psychology Review*, 14, 1, pp. 57-69.
28. Samol'yanov O.A. (2008) *Kouching do samoi suti. Chto vazhno?* [Coaching to the core. What is important?]. St. Petersburg: Rech' Publ.
29. Whitmore J. (2005) *Kouching vysokoi effektivnosti. Novyi stil' menedzhmenta, razvitie lyudei, vysokaya effektivnost'* [High Performance Coaching]. Moscow.
30. Whitmore J. (2012) *Vnutrennyaya sila lidera. Kouching kak metod upravleniya personalom* [The inner strength of the leader. Coaching as a method of personnel management]. Moscow: Al'pina Pabliisher Publ.
31. Wolker W. (2002) *Proekt NLP: Iskhodnyi kod* [NLP Project: Source Code]. Moscow: Marketing Publ.