

год начала подготовки 2017

**АНО ВО «Российский новый университет»**

**Елецкий филиал Автономной некоммерческой организации высшего  
образования «Российский новый университет»  
(Елецкий филиал АНО ВО «Российский новый университет»)**

кафедра психолого-педагогического образования

**Рабочая программа учебной дисциплины (модуля)**

Нейролингвистическое программирование в работе психолога-консультанта  
(наименование учебной дисциплины (модуля))

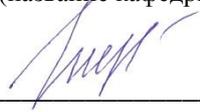
44.03.02 Психолого-педагогическое образование  
(код и направление подготовки/специальности)

Психолого-педагогическое консультирование  
Направленность (профиль)

---

Рабочая программа учебной дисциплины (модуля) рассмотрена и утверждена на заседании кафедры 28 августа 2017 г., протокол № 11.

Заведующий кафедрой психолого-педагогического образования  
(название кафедры)

к.п.н., доцент  /Гнездилова Н.А./  
(ученая степень, ученое звание, фамилия и инициалы, подпись заведующего кафедрой)

Елец  
2017 год

## 1. НАИМЕНОВАНИЕ И ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целями освоения дисциплины «Нейролингвистическое программирование в работе психолога-консультанта» является:

Обеспечение профессионального образования, способствующего реализации системного подхода в подготовке обучающихся к будущей профессиональной деятельности.

Формирование у обучающихся систематизированных профессионально значимых и необходимых бакалавру психолого-педагогического образования знаний о важнейших законах, закономерностях и принципах функционирования и развития психических процессов, и личности, теоретическое и практическое ознакомление обучающихся с современным направлением психологической и психотерапевтической науки и практики нейролингвистического программирования;

Воспитание у обучающихся чувства патриотизма, гражданственности, уважения к памяти защитников Отечества и подвигам Героев Отечества, закону и правопорядку, человеку труда и старшему поколению, взаимного уважения, бережного отношения к культурному наследию и традициям многонационального народа РФ, природе и окружающей среде.

Изучение учебной дисциплины направлено на развитие у обучающихся навыков формирования представлений об идеологии и принципах работы в рамках данного направления.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП БАКАЛАВРИАТА

Учебная дисциплина «Нейролингвистическое программирование в работе психолога-консультанта» относится к дисциплинам по выбору вариативной части учебного плана (Б1.В.ДВ.06.02).

Содержание учебной дисциплины тесно связано с логикой и содержанием других изучаемых дисциплин:

Учебная дисциплина содержательно и логически связана с другими учебными дисциплинами, изучаемыми обучающимися:

- предшествует освоению данной дисциплины: «Основы возрастной физиологии и гигиены», «Личность в условиях психической депривации»;

- после изучения данной дисциплины изучается: «Психология развития и возрастная психология», «Социальная психология», «Психология дошкольного, младшего школьного и подросткового возраста», «Основы психотерапии», «Выпускная квалификационная работа (бакалаврская работа)».

Дисциплина изучается на заочной форме обучения на 1 курсе в 1, 2 семестрах.

## 3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОП

В результате освоения дисциплины обучающийся должен овладеть следующими компетенциями:

**ПК-25.**Способен к рефлексии способов и результатов своих профессиональных действий.

### Планируемые результаты освоения компетенций

Компетенция	Показатели (планируемые) результаты обучения
<b>ПК-25</b> Способен к рефлексии способов и результатов своих профессиональных действий.	<b>Владеть:</b> - приемами и схемами рефлексивного анализа и планирования изменений в своих профессиональных действиях. В1(ПК-25) - критериями и приемами оценки процесса и результатов профессионального становления. В2(ПК-25) - методологией организации и проведения обследования стресса личности и группы. В3(ПК-25) - методами оценки стресс-факторов и состояний личности. В4(ПК-25) - технологиями и процедурами оказания психологической помощи при

	<p>стрессе. 5(ПК-25)                  - адекватной самооценкой собственных состояний и методами саморегуляции.                  В6(ПК-25)                  - навыками анализа жизненных ситуаций и решения возникающих проблем в личной жизни и профессиональной деятельности. В7(ПК-25)                  - приемами оценки своих реальных и потенциальных возможностей. В8(ПК-25)</p>
	<b>Уметь:</b>
	<p>- анализировать предмет взаимодействия и оценивать способы и результаты профессиональных действий, личностные возможности и ограничения при решении типичных задач профессиональной деятельности. У1(ПК-25)                  -занимать профессиональную позицию в определении целей профессионального взаимодействия, конфиденциальности, ограничения деятельности. У2(ПК-25)                  - занимать профессиональную позицию в решении задач психологического консультирования обучающихся, педагогов, родителей. У3(ПК-25)                  - проводить оздоровительные мероприятия профилактики стресса. У4(ПК-25)                  - правильно оценивать условия социальной среды, которые способствуют или препятствуют развитию стресса. У5(ПК-25)                  планировать психологические мероприятия коррекции стрессовых состояний личности и группы. У6(ПК-25)                  - применять теоретические знания в жизненной практике. У7(ПК-25)                  - работать над повышением личностной эффективности в профессиональной деятельности. У8(ПК-25)</p>
	<b>Знать:</b>
	<p>- понятие рефлексии и ее роль в профессиональной деятельности. З1(ПК-25)                  - психологическое содержание предмета взаимодействия психолога с другими участниками профессиональной деятельности. З2(ПК-25)                  - виды психологического знания, критерии его анализа, способы получения и передачи, мифы о психологе-практике в общественном сознании. З3(ПК-25)                  - способы эффективного взаимодействия с окружающим миром, обществом, людьми. З4(ПК-25)                  - основные виды жизненных стратегий и их содержание. З5(ПК-25)                  -современные тенденции в развитии нейролингвистического программирования. З6(ПК-25)                  - общие закономерности эмоционально-поведенческих реакций, усиления вегетативной активности, изменения познавательных процессов и общения при стрессе. З7(ПК-25)                  - технологию и основные схемы построения тренинговых программ по регулированию состояний. З8(ПК-25)</p>

**4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С  
 УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА  
 КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ  
 УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

Дисциплина предполагает изучение 2 раздела, 8 тем. Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы (144 часа).

**Общий объем учебной дисциплины**

№	Форма обучения	Семестр/ сессия, курс	Общая трудоемкость		в том числе контактная работа с преподавателем						СР	Контроль	
			в з.е.	в часах	Всего	Л	Сем	КоР	КРП	Конс			Экзамен
1.	Заочная	1 сессия 1 курс	2	36	4	4						32	

	2 сессия 1 курс	2	108	12		8	1,6		2	0,4	89,4	6,6
Итого		4	144	16	4	8	1,6		2	0,4	121,4	6,6

**Распределение учебного времени по темам и видам учебных занятий  
заочная форма**

№	Наименование разделов, тем учебных занятий	Всего часов	Контактная работа с преподавателем						СР	Контроль	Результаты обучения
			Всего	Л	С	КоР	К	Экзамен			
<i>Раздел 1: Теоретические основы НЛП</i>											
1	Понятие о нейролингвистическом программировании (НЛП)	9	1	1					8		В1(ПК-25) В2(ПК-25) У3(ПК-25) У4(ПК-25) У5(ПК-25) 32(ПК-25) 33(ПК-25) 34(ПК-25) 35(ПК-25)
2	Индивидуальные особенности моделей мира	9	1	1					8		В1(ПК-25) В3(ПК-25) У3(ПК-25) У1(ПК-25) У4 (ПК25) 32(ПК-25) 33(ПК-25) 34(ПК-25) 35(ПК-25)
3	Понятие и виды репрезентативных систем	9	1	1					8		В1(ПК-25) В3(ПК-25) У3(ПК-25) У1(ПК-25) У4 (ПК25) 32(ПК-25) 33(ПК-25) 34(ПК-25) 35(ПК-25)
4	Основы эффективной коммуникации	9	1	1					8		В2(ПК-25) В7(ПК-25) У1(ПК-25) У4(ПК-25) У7(ПК-35) 33(ПК-25) 34(ПК-25) 37(ПК-25)
<i>Итого за 1 курс (1 сессия):</i>		36	4	4					32		
<i>Раздел 2: Практический аспект применения НЛП</i>											
5	Якорение состояний	24	2		2				22		В4(ПК-25) В5(ПК-25) У3(ПК-25) У4(ПК-25) У5(ПК-25) 32(ПК-25) 34(ПК-25) 35(ПК-25)
6	Роль метафор в НЛП	24	2		2				22		В3(ПК-25) В4(ПК-25) У3(ПК-25) У4(ПК-25) У6(ПК-25)

											31(ПК-25) 33(ПК-25) 34(ПК-25) 35(ПК-25)
7	Основы индивидуального психологического консультирования	24	2		2				22		V4(ПК-25) V8(ПК-25) У3(ПК-25) У4(ПК-25) У8(ПК-25) 32(ПК-25) 33(ПК-25) 34(ПК-25) 38(ПК-25)
8	Специфика применения техник НЛП в индивидуальной психотерапии	25,4	2		2				23,4		V2(ПК-25) V5(ПК-25) У3(ПК-25) У2(ПК-25) У4(ПК-25) 33(ПК-25) 34(ПК-25) 35(ПК-25)
<i>Промежуточная аттестация (экзамен):</i>		10,6	4			1,6	2	0,4		6,6	
<i>Итого за 1 курс (2 сессия):</i>		108	12		8	1,6	2	0,4	89,4	6,6	
<i>Итого:</i>		144	16	4	8	1,6	2	0,4	121,4	6,6	

### 5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ

№ п/п	Наименование раздела, темы учебной дисциплины	Содержание раздела, темы
1	2	3
1.	Понятие нейролингвистическом программировании (НЛП)	<p>Понятие о нейролингвистическом программировании (Гриндер, Бэндлер). Сущностные характеристики нейролингвистического программирования. История создания и научные корни нейролингвистического программирования. Базовые положения НЛП. Сферы применения НЛП. Когнитивные карты и пространственные схемы (Дж.Толмен, У.Найссер).</p> <p><b>Литература:</b> Обязательная: 1-3. Дополнительная: 1-2.</p>
2.	Индивидуальные особенности моделей мира	<p>Понятие моделирования. Уровни моделирования. Стратегии моделирования. Личностные конструкты как модели действительности (Дж.Келли). Моделирование навыков лидеров. Делегирование. Решение проблем.</p> <p><b>Литература:</b> Обязательная: 1-3. Дополнительная: 1-2.</p>
3.	Понятие и виды репрезентативных систем	<p>Понятие и виды репрезентативных систем. Ведущая и первичная репрезентативные системы, и их особенности. Глазные ключи доступа. Конституциональные особенности проявления репрезентативной системы. Референтная система.</p> <p><b>Литература:</b> Обязательная: 1-3. Дополнительная: 1-2.</p>
4.	Основы эффективной коммуникации	<p>Составляющие эффективной коммуникации. Технология достижения целей. Четырехступенчатая модель успеха. Невербальная коммуникация и ее структура. Неконгруэнтная коммуникация: модели Б.Рассела - Г.Бейтсона и Дж.Гриндера – Р.Бэндлера. Стратегии психотерапевтического реагирования на неконгруэнтность. Полярности и способы их выражения. Коммуникативные категории по В.Сатир. Неконгруэнтность как основа изменения и личностного</p>

		роста. <b>Литература:</b> Обязательная: 1-3. Дополнительная: 1-2.
5.	Якорение состояний	Понятие якорения и виды якорей. Якорение и техника работы с ресурсами (по Дж. О. Коннору, Дж. Сеймору). Техника «скрещивания якорей». <b>Литература:</b> Обязательная: 1-3. Дополнительная: 1-2.
6.	Роль метафор в НЛП	Использование метафор. Визуальные метафоры. Аудиальные метафоры. Кинестетические метафоры. Упражнения по использованию метафор. <b>Литература:</b> Обязательная: 1-3. Дополнительная: 1-2.
7.	Основы индивидуального психологического консультирования	Цели и задачи психологического консультирования. Структура процесса консультирования. Правила эффективного консультирования. Требования к личности консультанта и этические принципы психологического консультирования. Особенности проведения первой встречи с клиентом. Особенности консультирования различных категорий клиентов. Завершение сеанса и консультирования в целом. <b>Литература:</b> Обязательная: 1-3. Дополнительная: 1-2.
8.	Специфика применения техник НЛП в индивидуальной психотерапии	Правила эффективного консультирования. Требования к личности консультанта и этические принципы психологического консультирования. Особенности проведения первой встречи с клиентом. Использование приемов НЛП для установления консультативного контакта. Варианты словесного кодирования проблем. Работа с родителями. <b>Литература:</b> Обязательная: 1-3. Дополнительная: 1-2.

### Планы семинарских занятий

#### **Тема 5. Якорение состояний**

1. Понятие якорения и виды якорей.
2. Якорение и техника работы с ресурсами (по Дж. О. Коннору, Дж. Сеймору).
3. Техника «скрещивания якорей».

#### **Тема 6. Роль метафор в НЛП**

1. Использование метафор.
2. Визуальные метафоры.
3. Аудиальные метафоры.
4. Кинестетические метафоры.
5. Упражнения по использованию метафор.

#### **Тема 7. Основы индивидуального психологического консультирования**

1. Цели и задачи психологического консультирования.
2. Структура процесса консультирования.
3. Правила эффективного консультирования.
4. Требования к личности консультанта и этические принципы психологического консультирования.
5. Особенности проведения первой встречи с клиентом.
6. Особенности консультирования различных категорий клиентов.
7. Завершение сеанса и консультирования в целом.

**Тема 8. Специфика применения техник НЛП в индивидуальной психотерапии**

1. Правила эффективного консультирования.
2. Требования к личности консультанта и этические принципы психологического консультирования.
3. Особенности проведения первой встречи с клиентом.
4. Использование приемов НЛП для установления консультативного контакта.
5. Варианты словесного кодирования проблем. Работа с родителями.

**6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Контроль самостоятельной работы студента осуществляется в форме:

**изучения:**

- первоисточников,
- дат и событий,
- терминологии.

**ответов:**

- на вопросы для самопроверки,

**подготовки:**

- сообщений,
- рефератов,
- презентаций.

**решений:**

- заданий,
- тестов.

**6.1. Задания для приобретения, закрепления и углубления знаний.**

**6.1.1 Основные категории учебной дисциплины для самостоятельного изучения:**

**1. Понятие о нейролингвистическом программировании (НЛП)**

Нейролингвистическое программирование (НЛП) представляет собой сравнительно новую дисциплину, возникшую лишь в середине 1970-х годов. НЛП берет начало в нескольких областях знаний, объединенных двумя его создателями, - Ричардом Бэндлером и Джоном Гриндером. Это случилось, когда доктор Гриндер занимал должность профессора лингвистики. Бэндлер был студентом этого университета и изучал математику и компьютерные науки. Бэндлер показал незаурядные способности в выявлении и четком описании моделей самых различных процессов. Этот талант наиболее ярко проявил себя в описании человеческой коммуникации. Первым человеком, образ которого был ими промоделирован, оказался основатель гештальт-терапии Фриц Перлз. С самого начала его личность настолько заворожила Бэндлера, что он стал одеваться как Перлз. Однако затем они начали отходить все дальше и дальше от первоначального образа, опуская несущественные, с их точки зрения, элементы. При поддержке Гриндера Бэндлер получил возможность смоделировать техники Сатир – самого известного семейного терапевта. Позднее они смоделировали работу Эриксона и его «эриксонский гипноз». Многие сегодняшние методики НЛП основаны на приемах, которые использовал Эриксон. Эриксон прославился своим умением работать на бессознательном уровне и воздействовать на людей нетрадиционными для того времени методами. С того времени НЛП прошло значительный путь развития. Модель расширилась за счет включения в нее данных других дисциплин: кибернетики (коммуникации в сложных системах), философии, когнитивной психологии и неврологии. Как направление оно находит применение в психотерапии, педагогике, в бизнес-консультировании и др. Это стало возможным потому, что НЛП не представляет собой набор каких-то идей и постулатов. Это скорее механизм создания успешности. В основе НЛП лежит извечная идея психотерапии о том, что изменения возможны; при этом они

опираются на сознательные действия, приводящие к бессознательным результатам. НЛП относится к краткосрочным методам психотерапии.

## 2. Индивидуальные особенности моделей мира

В НЛП выделяют 3 типа фильтров, назначение которых в фильтрации колоссального количества информации, поступающей к человеку: неврологические, социальные и индивидуальные. Неврологические фильтры в основном создаются благодаря ограниченности восприятия рецепторами зрения, слуха, осязания, обоняния и др. Каждый индивидуум является уникальной структурой, в которой особенности восприятия собрались в уникальный конгломерат, характерный только для данной личности – это индивидуальные фильтры. Социальные фильтры определяются той средой, где живет человек. В человеческом восприятии и в человеческом опыте можно выделить три позиции, три точки зрения, с которых он воспринимает, оценивает окружающую ситуацию. Они тесно связаны с понятиями ассоциации и диссоциации. Под ассоциацией подразумевается взгляд своими глазами, ощущения собственного тела, то есть такой способ восприятия реальности, когда субъект находится в состоянии «здесь и сейчас». Первая позиция отличается эмоциональностью и сенсорной включенностью в происходящие события. Первая позиция – привычный способ восприятия. Вторая позиция – попытка взглянуть на ситуацию глазами другого человека, участвующего в ней, попытка понять ход его мыслей. Третья позиция – позиция стороннего наблюдателя. Третья позиция наиболее часто используется в психотерапии. Данная позиция называется диссоциированной. Примерно две трети людей достаточно легко балансируют между ассоциированной и диссоциированной позициями. Ассоциированная позиция характеризуется эмоциональностью, чувствительностью, всплеском вегетативных реакций. Диссоциированная позиция характеризуется трезвым взглядом, холодностью ума, конкретностью рекомендаций. В этой позиции человек легко справляется с эмоциональными реакциями.

Бэндлер и Гриндер убеждают, что НЛП занимается «субъективным опытом», включающим в себя то, что в различных контекстах называется «мышлением», «сознанием», «разумом».

Понимать это можно таким образом, что, во-первых, между миром и любой конкретной моделью или репрезентацией мира неизбежно имеется различие. Во-вторых, модели мира, создаваемые каждым из нас, также отличаются одна от другой. В НЛП выделяются нейрофизиологические и индивидуальные категории ограничений.

Одно из неизбежных отличий наших моделей мира от самого мира объясняется тем, что наша нервная система постоянно искажает или опускает целые части действительного мира. В итоге круг возможного человеческого опыта сужается и возникают различия между тем, что происходит в мире на самом деле, и тем, что представляет собой наш опыт мира. Так что наша нервная система, которая изначально детерминирована генетическими факторами, представляет собой первый комплекс фильтров, обуславливающих отличие мира или «территории» от нашей репрезентации мира, его карты.

Второе отличие нашего опыта мира от самого мира возникает благодаря множеству социальных ограничений, или фильтров, которые мы называем социальными факторами. К таковым можно отнести мораль, совесть, дружбу, любовь, традиции и многое другое, сугубо человеческое, формируемое в процессе взаимодействия человека в обществе. Категории опыта, применяемые нами и другими членами социальной среды, в которой мы живем, представляют собой отличие наших моделей мира от самого мира.

Третье отличие создается множеством фильтров, которые мы называем, индивидуальными ограничениями. Под индивидуальными ограничениями имеются в виду все ограничения, которые мы создаем, опираясь на собственный уникальный жизненный опыт, имеющий начальные установки через семейное воспитание.

Каждый человек располагает множеством переживаний, которые складываются в его личностную историю и уникальны в такой же мере, как и отпечатки пальцев. Модели или карты, создаваемые нами в ходе жизни, основаны на нашем индивидуальном опыте, и как некоторые аспекты нашего опыта уникальны для каждого из нас, так и некоторые части нашей модели мира также будут принадлежать только нам. Эти специфические для каждого из нас способы представления мира образуют комплексы интересов, привычек, симпатий и антипатий, правил поведения, отличающих нас от других людей. Все эти различия опыта неизбежно ведут к тому, что у каждого из нас модель опыта несколько отличается от модели мира любого другого человека. Это примечательно относительно выражения, что человек должен учиться на ошибках других. К сожалению этого не происходит, поскольку он сам рисует свою жизненную карту и при совершении тех или иных действий опирается только на нее.

Моделирование в НЛП. Поскольку НЛП является изучением эффективности деятельности и поведения, то моделирование, соответственно, процесс, - который делает ее осознанной. К сказанному можно добавить, что моделирование это максимально полное описание процесса. Область нейролингвистического программирования развилась в процессе моделирования навыков человеческого мышления. Процесс моделирования включает в себя выяснение того, как работает головной мозг путем анализа языковых стереотипов и невербальных средств коммуникации.

НЛП разработало технику и критерии различий, при помощи которых идентифицируются и описываются стереотипы вербального и невербального поведения людей, включая ключевые моменты того, что говорят и делают люди.

Стратегии моделирования. Стратегии включают в себя ответ на вопрос «как»: как мы организуем свое мышление и поведение с целью выполнения какой-либо операции.

Согласно идее НЛП, основной процесс изменения человека включает в себя:

1. Выявление настоящего состояния человека.
2. Подключение необходимых и достаточных ресурсов для целенаправленного перехода человека в желаемое состояние.
3. Настоящее состояние + Необходимые ресурсы = Желаемое состояние.

Категории и методы НЛП организованы таким образом, чтобы выявить и определить настоящие и желаемые состояния человека, оценить и использовать необходимые и достаточные ресурсы для обеспечения эффективных изменений, приводящих к желаемому состоянию.

Понятие и содержание метамодели. Язык является мощным фильтром для формирования нашего индивидуального опыта. Опыт является частью той культуры, в которой проходило наше развитие, и не может измениться, поскольку является частью нашего прошлого. НЛП содержит весьма полезную карту воздействия на него языка, которая называется метамоделью. Метамодель использует язык для того, чтобы сделать его более ясным, предохраняя нас от заблуждения в том, как мы понимаем смысл слов. Она восстанавливает связь между языком и нашим опытом.

Чтобы понять, что такое метамодель, в НЛП используется понятие глубинной и поверхностной языковой структуры. Поверхностная структура проявляется в том, что мы думаем и говорим. Она, в свою очередь, репрезентирует глубинную. Если проанализировать, каким образом мы с помощью языка строим описание мира, то можно выделить три базовых процесса: генерализацию, искажение и опущение части информации.

Генерализация - процесс, при котором речевые элементы отделяются от их первоначального опыта и начинают представлять собой целую категорию. Наша способность к обобщению, когда мы одним словом можем выразить целую мысль, исключительно важна для нашего взаимодействия с миром. Искажение позволяет определенным образом смещать описание получаемых сенсорных данных. Фантазия, мечта или ожидание, готовит нас к переживанию того, что еще не произошло. Это

процесс, который позволил создать все произведения искусства, известные в истории человечества. И, аналогично, все великие произведения литературы, все революционные открытия в науке были сделаны с использованием нашей способности «искажать» действительность и по-иному представлять реальность. Опускание - процесс, при котором мы избирательно обращаем внимание на некоторые стороны нашего опыта, исключая другие. Возьмем, например, нашу способность исключать и не обращать внимания на звуки в комнате, где общаются множество людей, концентрируясь на голосе лишь одного человека. Уменьшение может оказаться полезным в одних случаях и стать источником негатива в других.

Таким образом, метамодель - это модель естественного языка, описывающая правила полных лингвистических построений. Она может рассматриваться как способ диагностики речевых сообщений пациентов на предмет упущений, искажений и обобщений языковой карты мира.

Естественное группирование паттернов метамодели. В своей первой книге «Структура магии» Бэндлер и Гриндер определили ряд основных синтаксических категорий, которые представляют собой проблемные области, общие для вербальных описаний. Ниже мы приводим краткий обзор основных паттернов, которые составляют упомянутые выше области метамодели. Различные паттерны сгруппированы по трем областям: сбор информации, установление и определение границ, семантическая «неоформленность».

Сбор информации. Языковые паттерны, собранные в раздел сбора информации, в основном включают те из них, которые имеют отношение к восполнению опущений, то есть недостающих связей и ключевых деталей, относящихся к вербальному описанию или коммуникации. Они включают в себя следующие позиции.

Простые опущения. Во многих утверждениях, которые могут обогатить и даже изменить смысл утверждения, опускается или удаляется из вербальной поверхностной структуры часть информации. Например, в утверждении: «Опасно высказывать свои собственные идеи» в поверхностной структуре, которую осознает человек, удален ряд понятий. К примеру, «Опасно, собственно, для кого?», «Кому именно опасно высказывать свои собственные идеи?», «Высказывать собственные идеи конкретно о чем?», «Высказывать свои собственные идеи каким конкретно способом?». Обнаружение опущения в поверхностной структуре часто помогает идентифицировать области, которые не были хорошо определены внутри самой глубинной структуры индивида или группы.

Сравнительные опущения. Существует отдельный класс опущений, включающих сравнительные и превосходные степени (лучше, лучший, наиболее, наименее, наилучший, наихудший и т. д.). Например, в утверждении: «Лучше всего не задавать слишком много вопросов» используется превосходная степень «лучше всего». В этом случае можно было бы задать вопрос собеседнику: «Лучше по сравнению с чем?». В утверждениях, включающих сравнительные степени: «Было бы хуже, если бы я сказал, что на самом деле думаю», «То, о чем я думаю, менее важно» или «Лучше просто делать все как раньше». Во всех этих случаях недостает ключевой части подразумеваемого сравнения. Этот важный элемент глубинной структуры, отсутствующий в поверхностной структуре, может быть восстановлен путем постановки следующих вопросов: «Хуже/лучше/меньше по сравнению с чем?» или «Хуже/лучше/меньше, чем что?». Это поможет дать понять на каком-то рода референтный опыт опирается говорящий в процессе сравнения и получения соответствующих выводов. Обычно при сравнении выпадают или удаляются те ощущения и предположения, на которых основаны оценки.

Неопределенные существительные. Во многих утверждениях может заключаться неопределенный или неясный ключ - вой референтный индекс, или ключевое существительное (человек или предметы, к которым относится данное утверждение).

Например, в утверждении «Власть не интересуется гражданами страны» слово «власть», к которому относится это утверждение, оставлено неопределенным. При

искажении подобного рода поведение нескольких человек или отдельного человека может быть отнесено к целой группе или к целой культуре. В этом скрыта тенденция к «обесчеловечиванию» той группы, к которой относится высказывание. Некоторые другие примеры неопределенного референтного индекса могут включать в себя утверждения, подобные следующим: «Люди вообще эгоцентричны», «Они ответственны за проблемы в обществе», «Женщины более эмоциональны, чем мужчины». Вопрос, который следует задавать в этом случае, может звучать таким образом: «Какие именно власти/люди/женщины и т. д.?». Это помогает терапевту сфокусировать внимание говорящего на том конкретном опыте, на котором построена данная генерализация.

Неопределенные действия или неопределенные глаголы, нередко употребленные в утверждении, не проясняют конкретный способ действия. Очень часто бывает важно определить или исследовать детали конкретного действия или отношения, о которых идет речь. Например, утверждение «Я не смог контролировать свою агрессию» не определяет, как именно человек «не смог» или как именно он пытался «контролировать» свою агрессию. Утверждение: «Мы тщательно проанализировали проблему» по существу ничего не говорит о стратегиях, предположениях, перспективах, уровнях, которые практически использовались в процессе «анализа». Но при этом бывает очень важно убедиться в том, что вы точно понимаете конкретный способ действия, до того, как будет принято решение. Обычно это можно сделать, задавая вопросы типа «Как именно вам не удалось контролировать вашу тревогу?» или «Как именно вы тщательно проанализировали проблему?».

Номинализации. Процесс номинализации происходит, когда действие, условие или отношение (как правило, это глагол или наречие) представляются предметом или существительным. Можно слышать, к примеру, «Мой страх охватил меня». Это не одно и то же что сказать: «Мой противник схватил меня», в том смысле, что противник является конкретным существом, которое можно увидеть, услышать и потрогать в отличие от страха. Точно так же «тревога», «невроз» и «агрессия» - это слова, выражающие оценку и отношения, которые разные люди могут испытывать совершенно по-разному. То есть на уровне глубинных структур эти понятия представляют собой процессы, а не предметы или существа.

Способ преодоления номинализации является возвратом к глагольной форме и восстановлением опущений. Например, в отношении приведенных выше примеров можно спросить: «Что вы боитесь, и каким образом это проявляется?», «Кто тревожится и о чем именно; как тревожится?».

Установление и определение границ. Данные вербальные категории относятся к словам, когда человек устанавливает (или предполагает) границы и ограничения в отношении своего собственного поведения или действий других людей. Эта группа содержит следующие паттерны.

Универсальные квантификаторы. Они обычно характеризуются использованием таких слов, как «все, каждый, никогда, всегда, только, всякий, каждое и т. д.». По-сути, это утверждения о генерализациях или обобщениях. Сложности у человека возникают, когда такой язык приводит к чрезмерной генерализации поведения или отношений, наблюдаемых лишь в некоторых случаях, и распространении этих частных случаев на все подобные ситуации. Примерами подобных генерализаций являются утверждения «Мы никогда не поймем человеческую душу» или «Решение этой проблемы никогда не наступит». Подразумеваемая универсальная значимость подобных утверждений может быть поставлена под вопрос путем поиска исключений из этого правила или примеров, противоположных тому, о чем в них говорится. Можно, к примеру, спросить: «А существует ли что-нибудь, что мы можем понять о человеческой душе?», «А был ли когда-нибудь случай, когда при таких проблемах она была все-таки решена?», «А можно ли привести какие-либо примеры успешного решения проблемы с использованием каких-то других методов, отличных от Ваших?» и т. д.

Модальные операторы. В качестве модальных операторов выступают слова: «следует, не следует, должен, не может, необходимо и т. д.». В утверждении они устанавливают ограничения по поводу того, что возможно, невозможно, обязательно или необязательно. Например, утверждения: «Невозможно изменять поведение людей при помощи слова» или «Вы не можете излечить тело через психические процессы». Все это является выражениями ограничений, которые могут быть, а могут и не быть правильными.

Модальные операторы можно рассматривать как лингвистическое выражение сопротивления. Очень часто их принимают просто как неизменяемые ограничения. Обычный способ рассмотрения модальных операторов состоит в том, чтобы задавать такие вопросы, как: «Что вас останавливает?», «А что бы произошло, если бы вы это сделали (или смогли сделать)?», «Что вам нужно для того, чтобы суметь это сделать?». Они представляют собой разные способы помощи человеку в рассмотрении «а что если» или помогают вести себя «как если бы» границы или ограничения могли быть преодолены.

Пресуппозиции. Пресуппозиции наблюдаются в том случае, когда некоторое предположение принимается как истинно верное. Например, чтобы понять утверждение «Как только вы перестанете саботировать мои установки на ваше выздоровление, мы сможем продвинуться дальше», следует предположить, что человек ранее уже саботировал усилия терапевта. Точно так же утверждение - «Поскольку они не оставили нам шанса, мы должны будем прибегнуть к силе» предполагает, что на самом деле шанса больше не существует, к тому же именно «они» определяют, есть шанс или нет. Разрушить пресуппозиции можно, спрашивая: «Как вы это знаете?».

Семантическая неоформленность. Данные словесные паттерны относятся к процессам, с помощью которых люди выносят суждения и придают смысл поведению, действиям и событиям. Эти процессы могут быть «плохо оформленными» и тогда они ведут к чрезмерным вербальным упрощениям или искажениям.

Сложная эквивалентность имеет место, когда о двух или более переживаниях говорят, как если бы они были «эквивалентными» в поверхностной структуре говорящего. Например, в утверждении: «У него плохой цвет лица, он, должно быть, себя просто ненавидит» говорящий подразумевает, что «цвет лица» каким-то образом является эквивалентом «ненависти к себе». Однако эти два понятия совершенно не обязательно эквивалентны на уровне эмоциональных и физических глубинных структур, составляющих человеческую сущность. Опасность подобных утверждений заключается в том, что в этом случае сложные взаимоотношения на уровне глубинной структуры чрезмерно упрощаются на уровне поверхностной структуры. А. Эйнштейн сказал: «Все следует делать настолько простым, насколько это возможно, но никак не проще». Часто бывает важно исследовать такие эквивалентности путем постановки следующих вопросов: «Как именно вы об этом знаете?». Это помогает вскрыть предположения, пресуппозиции и референтный опыт, лежащие в основе данной эквивалентности.

Причина-следствие. К этой категории относятся утверждения, в которых между двумя переживаниями явно или неявно подразумеваются причинно-следственные отношения. Как и в случае со сложной эквивалентностью, подобные отношения могут быть, а могут и не быть точными и достоверными на уровне глубинных структур. Например, из утверждения «Критика заставит его уважать существующие правила» не ясно, как именно действие критики заставит человека выработать уважение к правилам. Такое действие может вызвать и противоположный эффект. Утверждения данного типа оставляют неопределенными потенциально важные недостающие связи.

Чтение мыслей. В этих утверждениях говорящий убежден, что знает, что чувствует, думает или имеет в виду другой человек или группа людей. В утверждении «Она думала, что деньги решат все» говорящий претендует на то, что знает в данном случае внутренний опыт другого человека. Человек претендует на то, что обладает способностью «читать его

мысли». Это может оказаться в большей степени интерпретацией говорящего, чем утверждением о действительном факте, подтверждающем ее собственные мысли. Подобным примером «чтения мыслей» являются такие высказывания, как: «Психологи не интересуются биологическими воздействиями на здоровье». Для того чтобы проверить степень достоверности данных утверждений, обычно задается такой вопрос: «А как именно вы об этом знаете?».

Утраченный перформатив. Оценочные слова: «правильно, неправильно, хорошо, плохо, справедливо» имеют тенденцию к диссоциации от действий. Другими словами, процесс и перспектива, через которые суждение было сделано вначале, оказалось утерянным на уровне поверхностной структуры говорящего человека. Такие слова часто могут носить более жесткий или даже претенциозный характер. Сказать, что «у этого человека была правильная карта мира» или что «у него была неправильная карта мира», в равной степени догматично и бесполезно. В обоих этих утверждениях уравнивается или путается свое собственное представление о мире с самим миром. По словам Грегори Бейтсона, «мудрость приходит тогда, когда мы садимся вместе и правдиво обсуждаем наши различия... без намерения их изменить». Таким образом, в ответ на утраченный перформатив следует задать вопрос: «Правильно или неправильно в соответствии с чьим мнением?», или «Плохо в соответствии с какими критериями?», или «Хорошо в сравнении с чем?».

### 3. Понятие и виды репрезентативных систем

В НЛП выделяют несколько базовых предположений. Одно из них звучит следующим образом: «Карта не является территорией». Это предположение обозначает, что модель мира, имеющаяся у того или иного человека, не обязательно соответствует реальному положению вещей. Человек воспринимает окружающую информацию через органы чувств, называемые в НЛП репрезентативными системами. Всего в НЛП выделяют 4 таких системы: аудиальная, визуальная, кинестетическая и аудиально-дигитальная. Около 20% людей предпочитают кинестетическую репрезентативную систему, 2-3% аудиальную, 75% визуальную. Люди не с самого рождения делятся на визуалов, аудиалов и кинестетиков. Однако с 56-летнего возраста начинается дифференциация, которая завершается где-то к 10-12 годам. Визуал как правило отличается прямой осанкой, жестко посаженной головой. Жесты его чаще острые, угловатые, быстрые, подчеркивающие речь. При разговоре визуал старается смотреть поверх собеседника. Как правило, заметно, что тонус мышц повышен, тело готово к движению. Дыхание обычно быстрое, иногда поверхностное. Как правило, это достаточно бодрый человек. Кинестетик, в противоположность визуалу, может быть иным. Как правило, он говорит медленно, с большими промежутками между фразами, как бы давая возможность соотносить сказанные слова со своими ощущениями. Мышцы тела расслаблены. Он предпочитает мягкую, удобную для него одежду. Дыхание глубокое, достаточно ритмичное. Жестов немного, либо вообще нет. Аудиал по своим особенностям ближе к кинестетику. Однако у него есть свои особенности. Голос у аудиала будет очень хорошо моделирован. Жестов у аудиала обычно немного. В первую очередь, ведущая репрезентативная система определяется на основе лингвистических особенностей языка. Мы можем отслеживать в нем предикаты – слова, характеризующие ту или иную репрезентативную систему. Например, визуал скажет следующее: «Я вижу сумрачный день, небо, покрытое густыми тучами, которые низко идут над серой землей». Аудиал скажет совершенно другое: «Шум дождя за окном периодически сменяется шелестом листьев, и лишь изредка доносятся звуки машин, далекие голоса людей». Второй способ – по движению глаз. По движению глаз можно понять, в какой системе человек в данный момент находится. Если перед вами визуал, вы увидите, что при обращении к мыслям или отвечая на ваши вопросы, он будет поднимать глаза вверх. Считается, что если человек поднимает глаза вверх и вправо, значит, он обращается к своим визуальным фантазиям,

конструирует что-либо; а если поднимает глаза и при этом направляет их влево, то речь чаще всего идет о визуальном воспоминании. У кинестетика при обращении к внутреннему миру обычно глаза опускаются вниз и вправо (правши) и вниз и влево (левши). Данная схема, учитывающая левую и правую сторону, справедлива для правшей. У левшей зоны воспоминания и конструкции могут поменяться местами.

#### 4. Основы эффективной коммуникации

##### Восприятие и переработка информации

«Н» в сокращении НЛП означает «нейро». Человек воспринимает информацию с помощью пяти чувств. Образы, цвета и формы вызывают визуальное раздражение, шорохи, звуки, шум — акустическое. Информацию о вкусе в мозг передают рецепторы языка, послания о запахе — нос, а тактильные сигналы — кожа.

##### Осмысление информации

Мозг обрабатывает полученную извне информацию, связывает её с уже имеющимися в наличии данными и сохраняет. Текущие послания воспринимаются через фильтры уже сложившегося опыта, сравниваются и оцениваются. Всё это происходит подсознательно в считанные доли секунды.

##### Пример чувственного восприятия

Глаза передают мозгу: длинные белые «нити» окружены красным соусом на тарелке. Нос сигнализирует: запах помидоров, базилика и макарон. Кожа ощущает тепло, а рецепторы языка «сообщают»: помидоры, базилик и макароны безвкусны. Мозг компонуется все информационные послания: спагетти с томатным соусом, в которых недостает соли.

##### Восприятия имеют последствия

Нейрологические процессы оказывают влияние на поведение людей. Так же как и все физические процессы, они отражаются на чувственном восприятии, ощущениях, мыслях, отношениях, поступках.

##### Пример возможного воздействия

При слове «еда» у человека во рту образуется слюна. В приведенном примере он, возможно, потянется за солонкой. Если речь заходит о любимых блюдах, у нас может подняться настроение.

##### Проявление в речи

«Л» — сокращение от «лингвистическое». Этот компонент НЛП подразумевает переработку и пользование речи (в устной или письменной форме) в качестве сигнала, раздражителя.

##### Фильтры информации

Поступающие в мозг сообщения фильтруются и сокращаются. Даже когда несколько человек слышат одну и ту же информацию, они воспринимают ее по-разному.

##### Пример сокращения информации

Глаза воспринимают больше информации: например, крошки на столе, официанта, бокалы с вином. Однако мозг пропускает ее, поскольку она не имеет прямого отношения к спагетти. Впрочем, тот, кто ждет заказанного напитка, возможно, будет обращать внимание на официанта.

##### Речевые фильтры

Независимо от того, насколько эффективно мы владеем речью, из-за избытка информации мы не можем выразить всего. Языковыми средствами мы можем передать лишь малую часть наших мыслей и эмоций. Но к выразительным средствам относятся не только письменный или устный язык, но также и язык тела — жесты, мимика, осанка и другие сигналы, которые посылает наше тело (см. стр.37).

Речь связана с мышлением, представлениями и логикой. Она отражает, то как наш мозг обрабатывает какой-либо раздражитель, и какие критерии оценки при этом используются. Одна из целей НЛП — сделать эти субъективные процессы осознанными.

### Использование переменных отношений

Нервная система и передающиеся в языке опыт и критерии оценки взаимосвязаны. «П», означающее «программирование», отвечает именно за такие взаимовлияния. «Программы» — это модели мышления, образцы и конкретные примеры того, как отдельный человек обрабатывает внешние раздражители и выстраивает свою модель мира. Если используемые программы устраивают его, нет никакой причины их менять. Но если они создают ограничения и блокады, при желании их можно перепрограммировать.

### 5. Якорение состояний

Русский физиолог И.Павлов изучал условные и безусловные рефлексы у собак и вывел экспериментально связь, названную им «стимулреакция». Бэндлер и Гриндер открыли «удобное для пользователя» применение условных рефлексов, обнаружив, что пусковой стимул (якорь) можно использовать как механизм для перемещения «опыта» во времени и пространстве. Поскольку наше научение в значительной его части следует этой модели, мы также приобретаем различные внутренние/внешние реакции (мысли, чувства, состояния, действия и т.д.), связанные или соединенные с различными, порой неосознаваемыми стимулами. В НЛП якорением называется естественный процесс, посредством которого любой элемент переживания (компонент любой сенсорной модальности) может воссоздавать всю совокупность переживаний. В НЛП выделяют 4 принципа якорения. 1 – использование уникального положения для установки якоря. 2 – установление якоря в момент наивысшей интенсивности состояния. 3 – делать якорь как можно более обособленным и чистым. 4 – точно выбрать время для установки якоря. Наиболее удобными точками для якорения являются места, где кости наиболее близко подходят к поверхности тела человека. Для этого есть несколько предпосылок. Во-первых, надавливание на надкостницу хорошо ощущается, поскольку надкостница богата нервными окончаниями. Во вторых, кость – это статичное образование и имеет достаточно большое количество бугорков и впадин, что позволяет быть более точным при воспроизведении якорей. Для якорения подойдут области коленных суставов, голеностопных суставов, грудина, ключица, гребни лопатки. Обычно же используется якорение кистей. Существует несколько стандартных приемов и терминов, используемых в НЛП при обращении к якорению. Стопка якорей, или наложение якорей, происходит, когда мы несколько сходных состояний якорим одним и тем же якорем. Цепочка якорей, или сцепление якорей, - это последовательность якорей и запускающих друг друга состояний.

### 6. Роль метафор в НЛП

Метафоры – один из самых часто используемых инструментов НЛП и Эриксоновского гипноза. Их удобно разделить на объясняющие – которые используются для того, чтобы донести новую информацию, - и терапевтические, направленные на создание изменения. Сейчас мы поговорим именно об объясняющих.

И для начала метафора.

После того, как проложили телеграфную линию Петербург-Париж, на одном из балов к начальнику телеграфа подошла дама и попросила объяснить, как работает телеграф.

- Это очень просто, мадам, - ответил тот. - Представьте себе таксу.
- О! Я могу представить себе таксу.
- Вот хвост у этой таксы в Париже, а голова в Москве. Дергаете за хвост - голова лает.
- Прекрасно себе представляю.
- Вот телеграф устроен так же. Только таксы нет.

Если бы начальник телеграфа начал объяснять про электричество, сигналы и прочие сложные для светской дамы вещи, скорее всего та просто не поняла. Но образное сравнение дало просто отличный результат.

Вот объясняющие метафоры для того и нужны – донести мысль до человека наиболее простым и надёжным способом. При этом метафоры больше обращаются к подсознанию, с его синтетическим и образным (которое иногда несправедливо называют правополушарным) мышлением.

Вообще говоря, метафоры – язык подсознания.

При попытке объяснить "напрямую", человек может начать сомневаться, вы можете сказать не то слово и т.д. А здесь вы просто рассказываете историю... И возразить вроде нечего. Именно поэтому метафоры могут быть единственно возможным вариантом объяснения.

Объясняющие метафоры можно использовать и как главный инструмент обучения, и как мощную вспомогательную систему. Например, объясняя, что такое субмодальности, можно рассказать о фоторедакторе, в котором можно сделать фотографию ярче, контрастнее, изменить размер или обрезать. Рассказывая про якоря, вспомнить про академика Павлова и его собак. Описывая раппорт, привести в пример парный танец.

И у метафор есть одно замечательное свойство: они многозначны. В зависимости от контекста они будут вызывать самые разные переживания и ассоциации, наполняться отдельным смыслом.

Типы метафор

Мы постоянно пользуемся метафорами – все эти анекдоты, истории, ассоциации, сказки и есть метафоры. Так что опыт у вас уже есть, его нужно только использовать в правильном направлении.

Итак, нам нужно что-то объяснить. Самый простой вариант - это прямая аналогия.

- Трактор - это просто очень мощный автомобиль.

- Жираф - это лошадь во-о-о-от с такой шеей. И еще с рожками.

Метафорой так же может быть:

История.

Личный опыт.

Притча.

Анекдот.

Пословица, поговорка.

Легенда.

Тост

Сказка.

В большинстве случаев типы метафор отличаются только способом рассказа и окружающим антуражем. Притчи рассказываются нараспев и с метасообщением, что "это очень важно". Анекдоты рассказываются быстро и весело. Легенды требуют сообщения о древности, длинного и пространного изложения. Поговорки просто состоят из одной фразы, и предполагают, что слушающий знаком со стоящим за ними смыслом.

При некотором терпении и сноровки один вид метафоры легко перевести в другой. Если я хочу рассказать притчу, я рассказываю про Ходжу Насреддина или Буддийского Мастера, медленно и серьёзно. Если я хочу рассказать анекдот, то это будет история про Петьку с Василием Ивановичем, Штирлица, или Нового Русского, кратко и весело. Легенда будет повествовать о героях и мудрецах прошлого, рассказывается с умным видом, плавно и несколько печально. Пословица обычно просто напоминает о каком-то опыте и приводится "кстати". Личный опыт - это про то, как что-то (возможно) случилось со мной - и тут нужно быть максимально искренним и конгруэнтным. И т.д.

Есть такая история про психолога по фамилии Джеймс – одна из любимых в НЛП. Есть даже книжка Джона Гриндера и Джудит Делозье «Черепашки до самого низа» про новый код НЛП.

Какую идею вы хотите донести, на что обратить внимание? Чем хороши метафоры – вы можете сфокусироваться только на каком-то важном свойстве или качестве того, что вы объясняете: эффективности, полезности, разносторонности, дешевизна, применимость в повседневной жизни или доступность.

Есть несколько метафор, что такое НЛП.

В этой метафоре как раз идея о том, что «объект» имеет много разных сторон.

Трое слепых мудрецов очень хотели узнать, что такое слон. И вот однажды в город, в котором они жили, приехал цирк и привел с собой слона. Мудрецы собрались и после выступления попросили разрешить им изучить это таинственное животное.

Один потрогал за хвост и сказал, что слон – это верёвка.

Второй потрогал за ногу и сказал, что слон – это колонна.

Третий потрогал за хобот и сказал, что слон – это змея.

Вот НЛП, как этот слон, имеет очень много сторон, и для кого-то оно верёвка, для кого-то колонна, для кого-то змея.

А вот эта метафора фокусируется на мастерстве.

Однажды на пароходе что-то сломалось в двигателе. Механики никак не могли обнаружить место поломки. Пришлось пригласить мастера с берега. Он тщательно изучил весь двигатель и стукнул молоточком по какой-то детали. Двигатель заработал. На следующий день его владельцу приходит счет на 1 000 долларов. Владелец просит объяснить. Мастер ответил: "За удар - один цент, остальная сумма - за знание, где, когда и как именно нужно ударить".

Вот НЛП – это про то, где, когда и как именно ударить.

#### 7. Основы индивидуального психологического консультирования

Концептуально нейролингвистическое программирование основывается на идеях А. Коржибски, заложенных в его «общей семантике», претендующей на систематическую методологию по исследованию того, как люди взаимодействуют с миром, реагируют на мир, реагируют на собственные реакции и реакции других людей и, соответственно, каким образом они изменяют своё поведение. Согласно его утверждениям, учитывая особенности нейрологического функционирования и свойственные ему ограничения, карты, или модели, мира являются искажёнными репрезентациями действительности. «Информация о мире получается рецепторами пяти чувств и затем подвергается различным нейрологическим трансформациям и лингвистическим трансформациям даже до того, как мы впервые получаем доступ к этой информации, что означает, что мы никогда не переживаем на опыте объективную реальность, не изменённую нашим языком и нейрологией».

Консультант в процессе своей профессиональной деятельности вынужден работать с моделью мира другого человека. Модель мира каждого клиента является уникальной и не совпадает с представлениями консультанта. Поскольку каждый человек уникален, уникальны (и субъективно верны) его представления о различных сторонах жизни, о возможностях собственной личности.

Концепция функциональной асимметрии полушарий («латерализация мозга») используется в качестве одного из источников для базового предположения НЛП о том, что глазодвигательные сигналы (и иногда жесты) связаны с визуальной, аудиальной либо кинестетической репрезентативной системами и определёнными зонами мозга. После анализа многочисленных наблюдений, первая группа разработчиков НЛП сделала вывод о том, что люди, в процессе обмена информацией, проявляют результат бессознательной обработки информации в глазодвигательных паттернах, а также в изменениях позы тела, жестов, речи, дыхания.

Речь людей является также сенсорно окрашенной: «я слышу, что вы говорите», «я ясно вижу, что происходит...», «давай постараемся удерживать контакт». Предложенные авторами модели репрезентативных систем позволили наглядно представить и

зафиксировать стратегии успешных людей что, послужило основанием к разработке подходов по оказанию помощи клиентам в психотерапевтических практиках, в частности в консультировании. Все эти методы и техники (якорение, репрезентативные системы) требуют сильно развитого навыка сенсорной наблюдательности и калибровки, считающиеся необходимым условием для применения какой-либо из этих моделей. Концептуальным представлением в НЛП-консультировании выступает убеждение в том, что у каждого человека имеются в наличии внутренние ресурсы для решения собственных проблем. Такой подход позволяет консультанту максимально отделить собственное субъективное восприятие ситуации от восприятия ее клиентом, увеличить продуктивность консультирования, минимизировать «эффект переноса» (попытку переноса консультантом собственного опыта на реальную ситуацию клиента).

Таким образом, данный вид консультирования является достаточно объективным и адресным: максимальную пользу получает клиент, для самого консультанта процесс если и является терапевтическим, то лишь отчасти, в границах допустимого. Работа консультанта заключается в грамотной технологической организации процесса консультирования. Общеизвестны основные этапы психологического консультирования: подготовительный, настроечный, диагностический (исповедь клиента), рекомендательный, контрольный. Благодаря техникам присоединения, определяемым на основании ведущей репрезентативной системы, репертуар которых достаточно широк в рамках НЛП (поза, жесты, дыхание и др.), актуальное состояние клиента, декларируемые и скрытые симптомы становятся более очевидными.

Диагностический этап является достаточно трудоемким и при различных подходах время данного этапа может варьироваться от получаса до нескольких часов и выходить за рамки одной встречи. На этапе совместного с клиентом выбора рекомендаций могут применяться такие техники НЛП как рефрейминг, якорение. Рефрейминги позволяют осуществить переоценку событий, когда проблема перестает быть таковой и, превращаясь в задачу, поддается трансформации посредством собственного опыта клиента, без навязывания решения извне. Необходимо отметить, что изменение поведения клиента – процесс непростой, порой болезненный, требующий деликатного сопровождения, с помощью техник НЛП становится более естественным. Возможно, это происходит в силу того, что появляется сразу несколько вариантов нового поведения, расширяются рамки возможностей, минимизируется внутреннее напряжение. Не напрасно к работе в технике НЛП предъявляется требование экологичности.

Процесс и результат консультирования являются экологичными, если согласуются с личностью клиента, его окружением и отношениями с другими людьми. На практике может понадобиться сделать некоторую корректировку этого образа. Поскольку исходное поведение или состояние клиента было закреплено якорем, для изменения проблемного состояния используете тот же самый процесс, который использовался и при его создании. Якорь - это определенный стимул, который вызывает и удерживает на какое-то время определенное субъективное состояние человека.

Якори бывают разные, их можно условно разделить на слуховые, обонятельные, вкусовые, тактильные и зрительные - визуальные. Существуют и комплексные якори, в которых задействовано сразу несколько чувств. Разрушение и построение цепочки якорей помогут клиенту в решении своих задач и достижении своих целей путем переноса ресурсов из других контекстов. Речь идет, разумеется, о позитивных якорях. Техники НЛП не являются чем-то особенным и абсолютно уникальным, основаниями данного подхода служат научные представления о ментальных процессах человека, основанные на современных исследованиях мозга и возможностей человеческого организма, знаниях в области лингвистики, антропологии, психологии, теории систем, кибернетики и многих других наук.

Попытки абсолютизировать возможности НЛП в психологической практике, в частности, в консультировании, не имеют под собой достаточных оснований. Связано это

скорее с тем, что до недавнего времени в нашей стране объективной информации об НЛП было немного, что и способствовало созданию ореола таинственности. В академических кругах мнение об НЛП разделилось: существует ряд противников НЛП и его сторонников. НЛП критикуют за то, что оно не имеет чётких теоретических обоснований, в связи с чем используемая терминология, предпосылки и предположения неоднозначны или недостаточно конкретизированы. Связанные с этим недоразумения проявляются видимо потому, что основные концепции, модели НЛП выходят за границы науки, созданной Зигмундом Фрейдом в конце двадцатого века. Поэтому попытки оценить НЛП при помощи традиционных академических образцов мышления, с самого начала обречены на неудачу. После просмотра доступной литературы, становится отчетливо видно, как редко приходят к согласию представители традиционных терапевтических школ и сторонники НЛП.

Таким образом, использование техники НЛП в психологическом консультировании позволяет расширить возможности консультанта, помочь клиенту получить желаемый результат без излишних временных и энергетических затрат.

#### 8. Специфика применения техник НЛП в индивидуальной психотерапии

НЛП рассматривает человека как открытую систему, получающую информацию о мире и перерабатывающую ее. Поддержание психологического гомеостаза, определяющего успешное взаимодействие со средой, зависит от точности информации, которую человек получает от среды. Поэтому так важны исследования факторов, влияющих на искажение информации, поскольку окружающая реальность и сформированная реальность могут иметь различные модальности. Эти факторы в НЛП называют фильтрами восприятия. Фильтрами восприятия являются репрезентативные системы, метапрограммы, убеждения и ценности.

Для исследования мировосприятия клиента психотерапевт использует ряд тактических приемов, которые включают в себя: установление раппортных отношений с клиентом, сбор информации об его актуальном и желаемом состояниях, создание модели этих состояний, выбор и проведение терапевтической техники, позволяющей изменить настоящее состояние в сторону желаемого.

Установление раппортных отношений. Раппорт в НЛП - это особый контакт консультанта с клиентом, позволяющий проводить терапевтическое вмешательство. Существуют две стадии выстраивания раппортных отношений - подстройка и ведение. Суть такого рода манипуляций состоит в том, чтобы превратить диаду терапевт-клиент в единое целое, доказать, что «Ты и я одной крови» и после этого вести работу в нужном направлении.

Подстройка - прямое зеркальное повторение элементов невербального поведения клиента: позы; дыхания; темпа речи и т. д. Существует перекрестное «зеркаливание», которое нацелено на повторение элементов невербального поведения клиента, но не прямо, а косвенно, например, частота дыхания клиента повторяется не частотой дыхания, а частотой покачивания головой.

Ведение - изменение терапевтом элементов собственного невербального поведения и вслед за этим такое же изменение на бессознательном уровне, осуществляемое клиентом. Феномены подстройки и вслед за ней ведения обеспечивают возможность своего рода разогрева терапевта, его подготовки для работы именно с этим конкретным клиентом. В каком-то смысле происходит частичная синхронизация скоростей и ритмов жизнедеятельности, поведения одного и другого. Если терапевту это удастся, то он как бы допускается к совместной работе с клиентом по изменению его мировосприятия. Этот пропуск осуществляется в большей степени не на сознательном, а на бессознательном уровне, к примеру, когда клиент следует за изменением позы терапевта в стадии ведения. Терапевту необходимо быть очень внимательным к сигналам рассогласованности на стадии ведения клиента. Это своего рода маркер невозможности начала терапевтической

работы, которая будет абсолютно бесполезна без внутреннего доверия клиента.

Установить раппорт - это значит, через язык телодвижений присоединиться к «жизни» другого человека, не нарушая при этом его ритма. Это наведение мостов между моделью мира клиента и терапевта.

Подстройка к голосу является еще одним способом, с помощью которого можно установить раппорт, подстроившись к тону, темпу, громкости и ритму речи. Это походит на присоединение к пению дуэтом.

Конгруэнтность/неконгруэнтность. Осуществляя работу в процессе ведения клиента, тем не менее, иногда наблюдается некоторая рассогласованность действий, некоторая недоговоренность, что негативно влияет на процесс терапии. Неконгруэнтность выражает себя в несоответствии между различными компонентами поведения. Вы можете видеть и слышать ее, когда в общении с клиентом по разным каналам восприятия (например, обращая внимание на речь, интонацию голоса, позу, жесты, мимику) получаете разные сообщения, как будто с вами одновременно об одном и том же разговаривают несколько противоречащих друг другу собеседников.

Существуют несколько способов обращения внимания клиента на неконгруэнтность.

1. Техника «Но...». Часто клиент говорит только часть предложения, как бы сигнализируя о существовании второй, противоречащей первой.

Например, клиент: «Я действительно хочу изменить это...». Терапевт: «Но...». Клиент: «Но боюсь, что мне это не удастся».

2. Техника комментария. Терапевт комментирует замеченную им несогласованность. «Вы говорите, что хотите измениться, но поза и тон вашего голоса не согласуются с этим сообщением .».

3. Техника зеркального повторения. Терапевт «зеркалит» клиента, пробует произнести фразу тем же тоном голоса и в той же позе.

4. Техника прямого вопроса. Клиент: «Я действительно хочу это изменить». Терапевт: «Возможно, есть какое-то внутреннее противоречие, которое не дает вам это сделать?».

Целью терапевта является дать возможность этим несогласованным «частям» личности проявиться явно, то есть выйти на осознаваемый уровень, так как именно это даст возможность собрать необходимую информацию для последующей работы.

Организация процесса консультирования в НЛП.

Установив с клиентом раппорт, необходимо получить информацию об актуальном и желаемом состояниях клиента, используя сенсорную наблюдательность. Доказано, что информация самого высокого качества содержится в поведении, поскольку всякое словесное сообщение не более чем пустой звук, если оно не подтверждено физиологией.

Очень часто для этого используют калибровку, которая заключается в выявлении характерных для данного состояния черт невербального и вербального поведения клиента. Каждое внутреннее состояние уникальным образом преломляется во внешнем поведении. Ему свойственны определенная мимика и жестикация, тон голоса и темп речи. Терапевту необходимо замечать и запоминать невербальные маркеры разных состояний клиента: актуального, ресурсного, желаемого.

Актуальное состояние.

1. Что вы испытываете сейчас?

2. В каких ситуациях вы это испытываете?

3. Случается ли когда-нибудь, что вы этого не испытываете?

4. Какие положительные преимущества заключаются в нынешнем состоянии?

(Вторичная выгода).

Желаемое состояние.

1. Что именно вы хотите? (Желаемый результат).

2. Как бы вы узнали, что достигли этого? Как бы вы вели себя, если бы вы уже

достигли желаемого состояния?

3. Что произойдет, если оно будет достигнуто? (Экология).

4. Что препятствует вам в его достижении?

5. В каких контекстах вы его хотите?

6. Есть ли контексты, в которых вы его не хотите?

7. Было ли когда-нибудь, чтобы вы находились в этом состоянии? Откуда вы знаете, что вы были в нем? Что было бы свидетельством того, что вы достигли желаемого состояния?

8. Помните ли вы время, когда вы были в этом состоянии? На что это было похоже? На что это будет похоже, если вы будете в нем? (Тестовая информация).

Целью тестовой информации является формирование представления о желаемом состоянии у клиента. Клиент должен знать, в чем состоит его цель, притом не в словесном смысле, а в смысле личного опыта, чтобы он был в состоянии оценивать свое продвижение к этой цели и узнать, когда он ее достигнет.

После установления раппорта и получения информации о нынешнем и желаемом состоянии, терапевт, пользуясь разработанной в НЛП техниками изменения, помогает клиенту в его переходе от одного из них к другому.

Часто оказывается, что происшедшие во время терапии изменения связываются лишь с кабинетом терапевта или с ним самим, но не становятся доступными клиенту в специфических жизненных ситуациях. Поэтому после достижения желаемого состояния они подстраиваются к будущему или интегрируются в текущее поведение клиента, то есть в те контексты, где они необходимы. Поскольку терапевтический процесс в НЛП ориентирован исключительно на результат, то это заключительный шаг любой терапии.

В НЛП считается, что первоначальная цель терапии достигнута, если клиент установил для себя желаемый результат и работает в направлении этого результата. Причем результат должен удовлетворять следующим условиям правильности:

1. Сформулировать результат позитивно, утвердительно. «Что вы хотите», а не «Что вы не хотите» (необходимо быть внимательным к словам, указывающим на отрицания: не надо, не должно, прекратить, не будет).

Пример. «Я не хочу чувствовать себя плохо». - «Прекрасно, а как вы хотите себя чувствовать?».

2. Доступность результата клиенту. Независимость результата от внешних источников. «Как вы хотели бы измениться?». Сфокусируйте внимание клиента на том, что он может сделать, как будет ответственен за достижение результата.

Пример. «Я хочу, чтобы мои дети уважали меня». - «Как бы вы хотели измениться сами?».

3. Описание желаемого состояния осуществляется по модальным и субмодальным характеристикам.

Пример. «Как вы узнаете, что вы достигли результата? Как вы будете видеть, слышать и чувствовать себя и окружающее, когда это произойдет? Войдите в это состояние и покажите мне, каким бы вы были, если бы достигли его. Что для вас важно в конечном результате и почему для вас важно его достижение?».

4. Результат размещен в должном контексте. «Когда, где, с кем вы хотите быть в желаемом состоянии?». Пример, «Я хочу быть напористым». «В каких ситуациях был бы более желателен другой подход?».

5. Проверка экологичности. «Как достижение желаемого состояния повлияет на вашу жизнь?». Необходимо выяснить, насколько конгруэнтно желание клиента достичь этого состояния. Пример. «Я хочу быть независимым». - «Потеряете ли вы что-нибудь ценное, став независимым?».

6. Соответствующий масштаб обобщений. Если желаемый результат слишком глобален, выделите для начала, хотя бы один, но меньший компонент.

Пример, «Я хочу, чтобы жизнь приносила мне удовлетворение». - «В какой важной

области вы хотели бы получать удовлетворение в первую очередь?».

7. Результат зависит от включенности ресурсных состояний. «Какие ресурсы, внутренние резервы вам нужны для того, чтобы добиться вашего результата и поддерживать его?».

Пример. «Я хочу быть успешным в бизнесе». - «Что вам нужно, чтобы быть успешным в бизнесе?».

8. Актуальное состояние - препятствие к достижению результата. Особое внимание уделите роли времени в описании актуального состояния. «Посмотрите и постарайтесь увидеть себя со стороны уже изменившимся в будущем. Что вы делаете? Нравится ли вам эта картина?». Используя данную технику, вы уже начали терапевтическую работу, поскольку получено подробное описание настоящего и желаемого состояний клиента. Результат этого описания необходимо использовать для выбора терапевтической стратегии.

Выбор техник в НЛП.

В различных материалах по НЛП описаны разные способы выбора техник терапии. Для этого лучше всего опираться на следующие принципы.

1. Выбор терапевтической техники в зависимости от предпочитаемой репрезентативной системы. В описаниях техник НЛП существуют варианты одной и той же техники для разных предпочитаемых репрезентативных систем. Обратите внимание на то, какая из систем является предпочтительной, и, если возможно, найдите вариант техники в этой системе.

2. Выбор техники в зависимости от звучания «прошлого», «настоящего» и «будущего» в заявлении об актуальном и проблемном состояниях. Существуют техники для проработки прошлого опыта (проблема в прошлом): различные варианты изменения личностной истории; паттерн печали; техника визуально-кинестетической диссоциации; различные техники работы с линией времени; техники быстрого лечения фобий и др.

Техники для работы с настоящим (проблема в настоящем) включают в себя: взмах, шестишаговый рефрейминг, субмодальное изменение убеждений, техники выявления глубинной цели, техника лечения зависимостей и созависимостей и др.

Техники для работы с будущим (проблемы в будущем) нацелены на создание позитивного будущего.

3. Проработка вторичной выгоды, конгруэнтность/неконгруэнтность клиента. Следует учитывать, насколько в запросе на изменение клиента звучат голоса разных конфликтных частей его личности.

4. Техники для работы с «частями»: шестишаговый рефрейминг; интеграция конфликтных частей; выявление глубинной цели; выращивание части и т. д.

5. Техники по созданию «нового образа себя». В каком-то смысле каждая из техник НЛП затрагивает уровень идентичности («новый образ себя»), и скорее выбор той или другой техники зависит от вопроса, насколько «новый образ себя» выстроен клиентом.

Техниками, помогающими это сделать, являются: техника работы с личной метафорой; совмещение логических уровней;

выявление глубинной цели. Несомненно, очень важной является работа на уровне убеждений и ценностей, так как только после изменения убеждений (реимпринтинг убеждений, субмодальное изменение убеждений, «раскрутки») и изменения иерархий ценностей (техника изменения иерархий ценностей) возможно решение проблемы, касающейся этих уровней.

Таким образом, выбор техники зависит и определяется различиями между актуальным и желаемым состояниями. Но в большей степени зависит от уровня профессионализма психотерапевта, так как фактически каждый раз именно он из отдельных элементов создает технику индивидуально для каждого клиента.

## **6.2 Задания для повторения и углубления приобретаемых знаний.**

**Задание 6.2.1.31(ПК-25)** *Понятие о нейролингвистическом программировании (НЛП).*

Выпишите основные понятия дисциплины и современные тенденции развития;

**Задание 6.2.2.32(ПК-25)** *Индивидуальные особенности моделей мира.*

Выделите составляющие моделирования навыков лидеров. Делегирование. Решение проблем.

**Задание 6.2.3.33(ПК-25)** *Понятие и виды репрезентативных систем.*

Выпишите конституциональные особенности проявления репрезентативной системы.

**Задание 6.2.4.34(ПК-25)** *Основы эффективной коммуникации.*

Понятие аудиального, визуального и кинестетического языка, невербального взаимодействия и набора различных техник, используемых в НЛП. Эффективный контакт. Калибровка. Контроль. Конгруэнтность. Полезные инструменты.

**Задание 6.2.5.35(ПК-25)** *Якорение состояний.*

Обоснуйте возможность использования техники якорей в работе педагога.

**Задание 6.2.6.36(ПК-25)** *Роль метафор в НЛП.*

Обоснуйте возможность использования метафор в работе педагога. Приведите примеры.

**Задание 6.2.7.37(ПК-25)** *Основы индивидуального психологического консультирования.*

Выпишите требования к личности консультанта и этические принципы психологического консультирования.

**Задание 6.2.8.38(ПК-25)** *Специфика применения техник НЛП в индивидуальной психотерапии.*

Возможности использования словесного кодирования проблем. Работа с родителями.

### **6.3. Задания, направленные на формирование профессиональных умений.**

**Задание 6.3.1.У1(ПК-25)**

Разработайте практические рекомендации по профессиональному использованию НЛП.

**Задание 6.3.2. У2(ПК-25)**

Разработайте консультативную беседу с педагогами на тему «Возможности использования знаний о репрезентативных системах человека в рамках профессиональной деятельности».

**Задание 6.3.3.У3(ПК-25)**

Подготовьте доклад на тему «Необходимость ускорения состояний в реальной жизни деятельности».

**Задание 6.3.4.У4(ПК-25)**

Проведите в образовательном учреждении тренинг «Из лягушек в принцы» и оформите ее результаты в форме фотоотчета, мультимедийного сопровождения.

**Задание 6.3.5 У5(ПК-25)**

Подготовьте доклад на тему: «Что такое НЛП»

**Задание 6.3.6. У6 (ПК-25)**

Нейролингвистическое программирование как наиболее эффективное средство речевого воздействия.

**Задание 6.3.7. У7 (ПК-25)**

Подготовьте доклад на тему: «НЛП понятие и виды»

**Задание 6.3.8. У8 (ПК-25)**

НЛП – методы воздействия на человека

### **6.4. Задания, направленные на формирование профессиональных навыков, владений**

**Задание 6.4.1. В1(ПК-25)**

Подготовьте реферат на тему: «Возможности саморегуляции психолога средствами НЛП»

**Задание 6.4.2. В2(ПК-25)**

Проведите исследования на тему: «Как НЛП помогает решать жизненные проблемы».

**Задание 6.4.3 В3(ПК-25)**

Разработайте практические рекомендации по профессиональному использованию НЛП в работе психолога и педагога общеобразовательной школы.

**Задание 6.4.4** В4(ПК-25)

Разработайте программу, план мероприятий или внеклассное мероприятие по проблеме использования НЛП.

**Задание 6.4.5.** В5(ПК-25)

Разработайте программу: навыки быстрой подстройки к любому человеку: невербальные правила (управление ходом диалога без слов)

**Задание 6.4.6.** В6(ПК-25)

Разработайте программу: эмоции личные и оппонента. Влияние и управление эмоциями

**Задание 6.4.7.** В7(ПК-25)

Разработайте программу: якоря и вербовка, невербальные приемы вхождения в доверие

**Задание 6.4.8.** В8(ПК-25)

Разработайте программу: Гипнотические приемы воздействия на подсознание

### Соотношение заданий с формируемыми показателями обучения

<b>Формируемая компетенция</b>	<b>Показатели сформированности компетенции</b>	<b>Задания, направленные на: - приобретение новых знаний, углубления и закрепления ранее приобретенных знаний; - формирование профессиональных умений и навыков</b>
<p><b>ПК-25</b> Способен к рефлексии способов и результатов своих профессиональных действий</p>	<p><b>Владеть:</b> -- приемами и схемами рефлексивного анализа и планирования изменений в своих профессиональных действиях. В1(ПК-25) - критериями и приемами оценки процесса и результатов профессионального становления. В2(ПК-25) - методологией организации и проведения обследования стресса личности и группы. В3(ПК-25) - методами оценки стресс-факторов и состояний личности. В4(ПК-25) - технологиями и процедурами оказания психологической помощи при стрессе. В5(ПК-25) - адекватной самооценкой собственных состояний и методами саморегуляции. В6(ПК-25) - навыками анализа жизненных ситуаций и решения возникающих проблем в личной жизни и профессиональной деятельности. В7(ПК-25) - приемами оценки своих реальных и потенциальных возможностей. В8(ПК-25)</p>	<p><b>Задание 6.4.1</b> В1(ПК-25) <b>Задание 6.4.2</b> В2(ПК-25) <b>Задание 6.4.3</b> В3(ПК-25) <b>Задание 6.4.4</b> В4(ПК-25) <b>Задание 6.4.5</b> В5(ПК-25) <b>Задание 6.4.6</b> В6(ПК-25) <b>Задание 6.4.7</b> В7(ПК-25) <b>Задание 6.4.8</b> В8(ПК-25)</p>
	<p><b>Уметь:</b> -анализировать предмет взаимодействия и оценивать способы и результаты профессиональных действий, личностные возможности и ограничения при решении типичных задач профессиональной деятельности. У1(ПК-25) -занимать профессиональную позицию в определении целей профессионального взаимодействия, конфиденциальности, ограничения деятельности. У2(ПК-25) - занимать профессиональную позицию в решении задач психологического консультирования обучающихся, педагогов, родителей. У3(ПК-25) - проводить оздоровительные мероприятия</p>	<p><b>Задание 6.3.1.</b> У1(ПК-25) <b>Задание 6.3.2</b> У2(ПК-25) <b>Задание 6.3.3</b> У3(ПК-25) <b>Задание 6.3.4</b> У4(ПК-25) <b>Задание 6.3.5</b> У5(ПК-25) <b>Задание 6.3.6</b> У6(ПК-25) <b>Задание 6.3.7</b> У7(ПК-25) <b>Задание 6.3.8</b> У8(ПК-25)</p>

	<p>профилактики стресса. У4(ПК-25)                  - правильно оценивать условия социальной среды, которые способствуют или препятствуют развитию стресса. У5(ПК-25)                  планировать психологические мероприятия коррекции стрессовых состояний личности и группы. У6(ПК-25)                  - применять теоретические знания в жизненной практике. У7(ПК-25)                  - работать над повышением личностной эффективности в профессиональной деятельности. У8(ПК-25)</p>	
	<p><b>Знать:</b>                  - понятие рефлексии и ее роль в профессиональной деятельности. 31(ПК-25)                  - психологическое содержание предмета взаимодействия психолога с другими участниками профессиональной деятельности. 32(ПК-25)                  - виды психологического знания, критерии его анализа, способы получения и передачи, мифы о психологе-практике в общественном сознании. 33(ПК-25)                  - способы эффективного взаимодействия с окружающим миром, обществом, людьми. 34(ПК-25)                  - основные виды жизненных стратегий и их содержание. 35(ПК-25)                  - современные тенденции в развитии нейролингвистического программирования. 36(ПК-25)                  - общие закономерности эмоционально-поведенческих реакций, усиления вегетативной активности, изменения познавательных процессов и общения при стрессе. 37(ПК-25)                  - технологию и основные схемы построения тренинговых программ по регулированию состояний. 38(ПК-25)</p>	<p><b>Задание 6.2.1.</b> 31(ПК-25)  <b>Задание 6.2.2</b> 32(ПК-25)  <b>Задание 6.2.3</b> 33(ПК-25)  <b>Задание 6.2.4</b> 34(ПК-25)  <b>Задание 6.2.5.</b> 35(ПК-25)  <b>Задание 6.2.6</b> 36(ПК-25)  <b>Задание 6.2.7</b> 37(ПК-25)  <b>Задание 6.2.8</b> 38(ПК-25)</p>

## 7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

### 7.1. Средства оценивания в ходе текущего контроля:

#### 7.1.1 Задания для оценки знаний

##### 7.1.1.1 Тестовые задания (ПК-25)

1. Основными представителями НЛП являются... .

- а) Р. Бэндлер;
- б) Д. Гриндер;
- в) Ф. Перлз;
- г) С. Гроф;
- д) З. Фрейд.

2. Предмет изучения НЛП – это... .

- а) содержание человеческого опыта;
- б) межличностное общение;
- в) человеческое поведение;
- г) человеческая речь;
- д) сознание человека.

3. Человеческий мозг специалисты по НЛП уподобляют... .

- а) фотоаппарату;
- б) ретранслятору;

- в) биокomпьютеру;
  - г) приемнику;
  - д) триггеру.
4. По мнению Орр Л., человеческий мозг состоит как бы из двух частей: ... .
- а) Обучающего и Обучаемого;
  - б) Мыслящего и Исполняющего;
  - в) Мечтающего и Реализующего;
  - г) Эффективного и Неэффективного;
  - д) Думающего и Доказывающего.
5. .... - это мгновенное восприятие или «впечатывание» в мозг программ в определенные моменты уязвимости.
- а) инсайт;
  - б) импринтинг;
  - в) интенция;
  - г) инстинкт;
  - д) инициация.
6. Пресуппозиции НЛП – это... .
- а) представления человека о мире;
  - б) пусковые механизмы психики;
  - в) коды мозга;
  - г) способы достижения раппорта;
  - д) исходные предположения НЛП.
7. Косновным пресуппозициям НЛП не относятся следующие пресуппозиции: ...
- а) наши представления о мире этим миром не являются;
  - б) смысл моего общения заключается в возможности презентовать себя миру;
  - в) любое поведение имеет позитивную интенцию;
  - г) каждая ситуация имеет только одно правильное решение;
  - д) не бывает поражений, существует только обратная связь.
8. Слово «.....» обозначает глубокие духовные качества, убеждения, верования и принципы, которые проявляются в повседневной жизни и работе терапевта.
- а) раппорт;
  - б) метанавык;
  - в) триггер;
  - г) рефрейминг;
  - д) субмодальности.
9. НЛП опирается в работе на ... .
- а) сверхсознание;
  - б) сознание;
  - в) бессознательное;
  - г) коллективное бессознательное;
  - д) эмоции.
10. Сознание не бывает ... .
- а) аналитично;
  - б) конкретно;
  - в) вербально;
  - г) понятийно;
  - д) образно.
11. По типу предпочитаемой репрезентативной системы НЛП подразделяет людей на...
- а) аудиалов;
  - б) дуалов;
  - в) дискретов;

- г) кинестетиков;
- д) визуалов.

**12. Учитывать в работе с человеком его ведущую репрезентативную систему нужно для того, чтобы ... .**

- а) научить его пользоваться всеми репрезентативными системами;
- б) наладить с ним эффективную коммуникацию;
- в) достичь катарсического эффекта;
- г) ему понравиться;
- д) помочь ему создать адекватный образ самого себя.

**13. Раппорт – это... .**

- а) глубокое чувство взаимного доверия и легкости, которое позволяет нам хорошо контактировать друг с другом;
- б) чувство неудовлетворенности общением с другим человеком;
- в) присоединение к позе клиента;
- г) узнавание состояния человека по вербальным сигналам;
- д) избавление от негативных последствий родительского программирования.

**14. ... - это узнавание состояния человека по невербальным сигналам.**

- а) обусловливание;
- б) метапрограммирование;
- в) нейролингвистическое программирование;
- г) калибровка;
- д) рефрейминг.

**15. Триггер – это ... .**

- а) автоматически следующая за стимулом реакция;
- б) техника создания образа будущего результата;
- в) ограничения, стоящие на пути достижения результата;
- г) сигнал, запускающий определенную программу нашего поведения.

**16. Среди психотехник НЛП можно назвать техники ... .**

- а) взмаха;
- б) психосинтеза;
- в) заземления;
- г) якорения;
- д) субмодальностного редактирования.

**17. Техника ресурсного якорения помогает ... .**

- а) избежать старения;
- б) достичь самоактуализации;
- в) «заякорить» критические субмодальности;
- г) в любой момент вызвать ресурсное состояние;
- д) заменить картинку-триггер на новый образ себя.

**18. Причинами эффективности НЛП являются ... .**

- а) развитие духовных качеств личности;
- б) опора на экологичную систему убеждений;
- в) стратегичность;
- г) игнорирование родительских директив;
- д) ориентация на бессознательное.

№	Показатели сформированности компетенции	ФОС текущего контроля (тестовые задания)
1.	31(ПК-25)	1-18
2.	32(ПК-25)	1-18
3.	33(ПК-25)	1-18
4.	34(ПК-25)	1-18
5.	35(ПК-25)	1-18

6.	36(ПК-25)	1-18
7.	37(ПК-25)	1-18
8.	38(ПК-25)	1-18

### **7.1.2 Задания для оценки умений**

#### **7.1.2.1 Примерные темы сообщений (ПК-25)**

Сообщения (устная форма) позволяет глубже ознакомиться с отдельными, наиболее важными и интересными процессами, осмыслить, увидеть их сложность и особенности.

1. Понятие о нейролингвистическом программировании в образовании
2. Индивидуальные особенности моделей мира
3. Специфика применения техник НЛП в индивидуальной психотерапии
4. Особенности применения техник НЛП в индивидуальном образовании.
5. НЛП и семейная психотерапия.
6. Развитие личности и ее творческого потенциала методами НЛП.
7. НЛП в бизнесе.
8. НЛП в менеджменте и рекламе.
9. НЛП в маркетинге образования.
10. НЛП в образовательных системах.
11. Сторонники и противники НЛП.
12. Специфика применения техник НЛП в индивидуальной психотерапии: реалии и перспективы.
13. Факторы возникновения психосоматических и дидактогенных заболеваний и роль НЛП в их профилактике.
14. Особенности использования техник НЛП при работе с посттравматическим стрессовым расстройством и депрессией.
15. НЛП и управление людьми: Подстройка, ведение, раппорт.
16. НЛП и способность к внушению.
17. НЛП и достижения целей.
18. НЛП как средство исполнения желаний.
19. Моделирование навыков лидерства.
20. Особенности половых различий важные для использования подстройки.

№	<i>Показатели сформированности компетенции</i>	<i>ФОС текущего контроля (тематика сообщений)</i>
1.	У1(ПК-25)	1-20
2.	У2(ПК-25)	1-20
3.	У3(ПК-25)	1-20
4.	У4(ПК-25)	1-20
5.	У5(ПК-25)	1-20
6.	У6(ПК-25)	1-20
7.	У7(ПК-25)	1-20
8.	У8(ПК-25)	1-20

#### **7.1.2.2 Темы рефератов (ПК-25)**

№	Тема	Опорные слова для раскрытия темы
1.	Основы НЛП.	Психофизиологические основы НЛП. Типы нервной системы и проявление на их основе особенностей познавательных, эмоциональных процессов и поведения. История возникновения НЛП. Цели и задачи НЛП.
2.	Каналы коммуникации	Понятие аудиального, визуального и кинестетического языка, невербального взаимодействия и набора различных техник, используемых в НЛП. Эффективный контакт. Калибровка. Контроль. Конгруэнтность. Полезные инструменты.
3.	Мета - и Милтон-модели	Техники и приемы Милтона Эриксона в НЛП. Техники наведения транса в Эриксоновском гипнозе. Шаблон «5-4-3-2-1». Техника «Скажите да». Техника «Неопределенное задание».

4.	Фреймы и рефрейминг	Понятие рамки и рефрейминга как инструментов НЛП. Понятие рамки (М. Минский, Э. Гоффман). Рефрейминг контекста. Рефрейминг содержания.
5.	Трансактный анализ и НЛП	Теория Э. Берна и способы применения его теории в НЛП. Виды – состояний и типы трансакций. Параллельные, перекрестные и скрытые трансакции.

№	Показатели сформированности компетенции	ФОС текущего контроля (тематика рефератов)
1.	У1(ПК-25)	1-5
2.	У2(ПК-25)	1-5
3.	У3(ПК-25)	1-5
4.	У4(ПК-25)	1-5
5.	У5(ПК-25)	1-5
6.	У6(ПК-25)	1-5
7.	У7(ПК-25)	1-5
8.	У8(ПК-25)	1-5

### 7.1.2.3. Примерная тематика презентаций (ПК-25)

Презентация – набор слайдов в PowerPoint. Выступление по презентации не требуется и оценивается дополнительно.

Преподаватель каждый раз выбирает самостоятельно количество слайдов (в зависимости от количества учебных часов по дисциплине) от 10 слайдов и до 30 по одной проблематике.

Название документа – ФИО студента (Иванов И.П.ppt);

Первый слайд – тема презентации, далее – сам материал. План, актуальность темы, введение, заключение и список литературы не являются составной частью презентации и делаются студентом по собственному желанию.

Презентация в обязательном порядке включает следующие элементы:

- картинки и фото;
- графические элементы;
- классификации;
- таблицы;
- логические цепочки;
- схемы;
- выводы.

Ссылка при цитировании на источник в презентации обязательна. Все данные должны быть сопровождаемы годами.

#### *Презентация на тему 1.*

Понятие и виды репрезентативных систем.

Ведущая и первичная репрезентативные системы, и их особенности.

Глазные ключи доступа.

Конституциональные особенности проявления репрезентативной системы.

Референтная система.

#### *Презентация на тему 2. Основы эффективной коммуникации*

Составляющие эффективной коммуникации.

Технология достижения целей.

Четырехступенчатая модель успеха.

Невербальная коммуникация и ее структура.

Неконгруэнтная коммуникация: модели Б.Рассела - Г.Бейтсона и Дж.Гриндера – Р.Бэнндлера.

Стратегии психотерапевтического реагирования на неконгруэнтность.

Полярности и способы их выражения.

Коммуникативные категории по В.Сатир.

Неконгруэнтность как основа изменения и личностного роста.

*Презентация на тему 3. Якорение состояний*

Понятие якорения и виды якорей.

Якорение и техника работы с ресурсами (по Дж. О. Коннору, Дж. Сеймору).

Техника «скрещивания якорей».

*Презентация на тему 4. Роль метафор в НЛП*

Использование метафор.

Визуальные метафоры.

Аудиальные метафоры.

Кинестетические метафоры.

Упражнения по использованию метафор.

*Презентация на тему 5. Основы индивидуального психологического консультирования*

Цели и задачи психологического консультирования.

Структура процесса консультирования.

Правила эффективного консультирования.

Требования к личности консультанта и этические принципы психологического консультирования.

Особенности проведения первой встречи с клиентом.

Особенности консультирования различных категорий клиентов.

Завершение сеанса и консультирования в целом.

*Презентация на тему 6. Специфика применения техник НЛП в индивидуальной психотерапии*

Правила эффективного консультирования.

Требования к личности консультанта и этические принципы психологического консультирования.

Особенности проведения первой встречи с клиентом.

Использование приемов НЛП для установления консультативного контакта.

Варианты словесного кодирования проблем. Работа с родителями.

№	Показатели сформированности компетенции	ФОС итогового контроля (тематика презентаций)
1.	У1(ПК-25)	1-6
2.	У2(ПК-25)	1-6
3.	У3(ПК-25)	1-6
4.	У4(ПК-25)	1-6
5.	У5(ПК-25)	1-6
6.	У6(ПК-25)	1-6
7.	У7(ПК-25)	1-6
8.	У8(ПК-25)	1-6

### **7.1.3 Задания для оценки навыков, владений, опыта деятельности**

#### **7.1.3.1 Задачи по дисциплине (ПК-25)**

**Задача 1.** *На основе приведённых ниже примеров психологической депривации, приведите пример социальной депривации.*

Типичными примерами психологической депривации являются тактильная и эмоциональная депривация.

В случае тактильной депривации ребенок в сензитивный период недополучает от родителей необходимое количество тактильных ощущений: прикосновений, поглаживаний и т.п. Это очень похоже, например, на перенесенный в детстве голод. Велики шансы, что во взрослой жизни будут последствия тактильной депривации, перенесенной в детстве. Например, когда ребенок вырастет, может возникнуть ненасыщаемая невротическая потребность в тактильных ощущениях, выраженная в сексуально неразборчивом поведении с частой сменой партнеров – лишь бы кто-то

погладил и приласкал. А корни этого взрослого поведения в том, что в прошлом родители по причине занятости, небрежности или своего характера были недостаточно внимательны к тактильным потребностям ребенка.

В случае эмоциональной депривации то же самое происходит с эмоциями. Эмоционально холодные, отчужденные или занятые родители не додали ребенку то количество эмоций и те виды эмоций, которые являются необходимыми для психологического комфорта. Впрочем, почему только родители?! Эмоциональная депривация может появиться и у взрослого человека при жизни с эмоционально сухим или отчужденным партнером. В результате возникает закономерный голод на эмоции (иногда в форме аффективного расстройства): например, человек постоянно ищет эмоции на стороне (как голодные люди ищут пищу). Он ищет много эмоций, сильных эмоций, эта невротическая потребность ненасытаема, облегчения не наступает, но и прекратить свою гонку за эмоциями у человека не получается.

**Задача 2.** *Опишите психологические отличия депривации от фрустрации, приведите пример.*

**Задача 3.** *Подберите батарею методик для диагностики депривационных тенденций у детей в общеобразовательной школе (возраст на выбор).*

**Задача 4.** *Обоснуйте необходимость профилактики когнитивной депривации психологом в школе.*

№	Показатели сформированности компетенции	ФОС итогового контроля (задачи по дисциплине)
1.	В1(ПК-25)	1-4
2.	В2(ПК-25)	1-4
3.	В3(ПК-25)	1-4
4.	В4(ПК-25)	1-4
5.	В5(ПК-25)	1-4
6.	В6(ПК-25)	1-4
7.	В7(ПК-25)	1-4
8.	В8(ПК-25)	1-4

## 7.2 ФОС для промежуточной аттестации

### 7.2.1 Задания для оценки знаний

#### Вопросы к экзамену (ПК-25)

1. История возникновения НЛП
2. Цели и задачи НЛП.
3. Модель мира.
4. Механизмы искажения.
5. Программирование метамоделей.
6. Программирование метамоделей.
7. Этапы сбора информации в НЛП.
8. Виды подстройки и типы присоединений.
9. Определение раппорта в НЛП.
10. Ведущая и референтная репрезентативные системы.
11. Первичные репрезентативные системы, их вербальное и невербальное выражение.
12. Ключи доступа (глазодвигательные реакции).
13. Виды стратегий. Внутренние стратегии.
14. Пресуппозиции и их виды.
15. Характеристика субмодальностей.
16. Основы эффективной коммуникации
17. Каналы коммуникации
18. Индуктивное, дедуктивное и абдуктивное мышление.
19. Прием бокового смещения.

20. Трансактный анализ и НЛП
21. Виды психологических метафор, принцип использования.
22. Виды фреймов.
23. Определение рефрейминга.
24. Механизмы и формы рефрейминга
25. Моделирование в НЛП.
26. Модель Рамки.
27. Определение якорения. Виды якорения, процедура.
28. Якоря и триггеры.
29. НЛП в изучении и коррекции психологии неудачника.
30. Критики и защитники НЛП.

№	Показатели сформированности компетенции	ФОС промежуточного контроля (вопросы к зачету)
1.	31(ПК-25)	1-30
2.	32(ПК-25)	1-30
3.	33(ПК-25)	1-30
4.	34(ПК-25)	1-30
5.	35(ПК-25)	1-30
6.	36(ПК-25)	1-30
7.	37(ПК-25)	1-30
8.	38(ПК-25)	1-30

### **7.2.2 Задания для оценки умений**

В качестве фондов оценочных средств для оценки умений обучающегося используются задания, рекомендованные для выполнения в часы самостоятельной работы (раздел 6.2)

### **7.2.3 Задания для оценки навыков, владений, опыта деятельности**

В качестве фондов оценочных средств для оценки навыков, владений, опыта деятельности обучающегося используются задания, рекомендованные для выполнения в часы самостоятельной работы (раздел 6.3).

## **8. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Литература**

#### **а) Основная**

1. Пономарева И.М. Работа психолога в кризисных службах [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Пономарева И.М.— Электрон.текстовые данные.— СПб.: Санкт-Петербургский государственный институт психологии и социальной работы, 2014.— 198 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/22995>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

2. Старшенбаум Г.В. Психолог-консультант [Электронный ресурс]: интерактивный учебник/ Старшенбаум Г.В.— Электрон.текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2015.— 105 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/31709>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

3. Старшенбаум Г.В. Тренинг навыков практического психолога [Электронный ресурс]: интерактивный учебник. Игры, тесты, упражнения/ Старшенбаум Г.В.— Электрон.текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2015.— 281 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/31712>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

#### **б) Дополнительная**

1. Макшанцева Л.В. Экспертная деятельность психолога [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Макшанцева Л.В.— Электрон.текстовые данные.— М.: Московский городской педагогический университет, 2010.— 124 с.— Режим доступа:

год начала подготовки 2017

<http://www.iprbookshop.ru/26666>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

2. Марасанов Г.И. Психология в организационном консультировании [Электронный ресурс]/ Марасанов Г.И.— Электрон.текстовые данные.— М.: Когито-Центр, 2009.— 368 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/15297>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

## **9. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

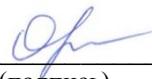
1. ЭБС IPRbooks (АйПиАрбукс) <http://www.iprbookshop.ru>
2. Библиотека электронных ресурсов исторического факультета МГУ. <http://www.hist.msu.ru/ER/index.html> -
3. Российская государственная публичная библиотека <http://elibrary.rsl.ru/>
4. Информационно-правовой портал «Гарант» [www.garant.ru](http://www.garant.ru)
5. Информационно-правовой портал «КонсультантПлюс» [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
6. Российская государственная публичная библиотека <http://elibrary.rsl.ru/>
7. Электронно-библиотечная система (ЭБС), Издательство Юстицинформ// <http://e.lanbook.com/books/> -

## **10. ОБУЧЕНИЕ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

Изучение данной учебной дисциплины обучающимися с ограниченными возможностями здоровья осуществляется в соответствии с Приказом Министерства образования и науки РФ от 9 ноября 2015 г. № 1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», «Методическими рекомендациями по организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащённости образовательного процесса» Министерства образования и науки РФ от 08.04.2014г. № АК-44/05вн, «Положением о порядке обучения студентов – инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья», утвержденным приказом ректора от 6 ноября 2015 года №60/о, «Положением о службе инклюзивного образования и психологической помощи» АНО ВО «Российский новый университет» от « от 20 мая 2016 года № 187/о.

Предоставление специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, подбор и разработка учебных материалов для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья производится преподавателями с учетом их индивидуальных психофизиологических особенностей и специфики приема передачи учебной информации.

С обучающимися по индивидуальному плану и индивидуальному графику проводятся индивидуальные занятия и консультации.

Автор (составитель): старший преподаватель.  Е.В. Огнева  
(подпись)