

DOI 10.36074/logos-24.11.2023.74

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ НЛП У ДІЛОВОМУ СПІЛКУВАННІ

Оксюк М.Є.

студентка 28 групи ФЕУП

Одеський національний економічний університет

НАУКОВИЙ КЕРІВНИК:

Кернас Андрій В'ячеславович

кандидат психологічних наук, доцент,

кафедри Практичної психології

Одеський національний морський університет

УКРАЇНА

Процес ділового спілкування у будь-якому своєму проявленні представляє собою не звичайне спілкування, а цілеспрямовану комунікацію, тобто взаємодію між суб'єктами комунікації яка спрямована на досягнення тих чи інших цілей компанії. Наприклад, це може бути підписання контракту про співпрацю з іншими підприємствами, договір про передачу майна, або звичайний процес купівлі та продажу. Для підвищення ефективності таких видів комунікацій існує чи мало способів, але сьогодні річ піде саме про нейролінгвістичне програмування.

НЛП або нейролінгвістичне програмування являє собою інноваційну дисципліну, яка фокусується на взаємозв'язку між мовою, поведінкою та розумом. Суть такого методу полягає у копіюванні певних особистісних рис, манер та шаблонів поведінки успішних людей з ціллю перейняти бажану поведінку і застосовувати її у реальному житті для досягнення поставлених задач і цілей. [1] Попри те що дана методика не завоювала довіру деяких спеціалістів через відсутність в неї наукового обґрунтування, вона активно використовується серед практикуючих психологів через свою ефективність.

Перед тим як освоювати методики нейролінгвістичного програмування треба ознайомитися з її головними принципами, оскільки вони тісно пов'язані з формуванням самих методів НЛП:

1. Всі люди унікальні, кожен сприймає різні ситуації лише з призми свого бачення. Це не означає що хтось краще, а хтось гірше, люди просто різні.

2. Значення спілкування визначається реакцією, яку воно викликає. Тобто людина буде подальше спілкування виходячи з реакції опонента.

3. Кожна людина вибирає свої дії з метою задоволення своїх потреб. Виходячи з цієї концепції, краще не акцентувати увагу на виявленні проблеми, замість цього треба зрозуміти що саме хотів донести співрозмовник через свою поведінку. [2, 3с]

Як вже було сказано, принципи НЛП мають тісний зв'язок з самими методами, оскільки вони є фундаментом успішної комунікації. Найголовнішими аспектами у використанні технік НЛП є встановлення контакту, мова та управління емоційним станом.

Для того щоб встановити контакт, тобто створити зв'язок та викликати почуття довіри у процесі спілкування НЛП пропонує техніку під назвою «дзеркалення». Вона полягає у непомітному копіюванні жестів, міміки,

швидкості мовлення співбесідника, інакше кажучи ми «відзеркалюємо» його поведінку. Таким чином, ми можемо розташувати людину до себе, знизити її критичність та викликати зацікавленості і симпатії.

Щодо мовлення, то воно є майже не найважливішим аспектом при побудові ділової бесіди. Для того щоб уникнути непорозумінь та покращити якість комунікації краще всього підійде техніка під назвою «Мета-модель». Основна ідея полягає в тому, що люди часто використовують розпливчасту, загальну або нечітку мову, яка може призвести до непорозумінь і невідповідностей у сприйнятті інших людей. Мета-модель допомагає проаналізувати та прояснити таку мову, щоб точніше зрозуміти, що інша людина намагається сказати. Це передбачає постановку запитань для уточнення або розширення інформації, наведення конкретних прикладів або з'ясування значення термінів і виразів. Такий підхід зменшує ризик непорозуміння та покращує чіткість комунікації.

За допомогою НЛП можна з легкістю навчитися керувати як своїм емоційним станом, так і іншої людини. Одна з найпопулярніших технік для досягнення цього є анкорування. Анкорування в контексті НЛП означає пов'язування конкретного емоційного стану з фізичним сигналом або дією. Наприклад, особа може навмисно створити асоціацію між власним дотиком до пальця і певним позитивним емоційним станом, таким як впевненість чи спокій. При використанні техніки анкорування людина проводить певні кроки для створення цієї асоціації. Наприклад, вона може вибрати момент, коли відчуває впевненість або інші позитивні емоції, і одночасно натискати на певний палець. Поступово це дія та емоційний стан стають взаємо залежними, і, внаслідок цього, натискання на палець може викликати виникнення певного емоційного стану. [3]

Використання Нейролінгвістичного програмування (НЛП) у бізнес-комунікації може значно поліпшити навички взаємодії. НЛП пропонує різні техніки, які спрямовані на встановлення ефективного контакту, використання точної мови та управління емоційним станом. Проте важливо зазначити, що НЛП не представляє собою універсального вирішення всіх проблем комунікації; воно є інструментом, який може допомогти у вдосконаленні наявних навичок.

Список використаних джерел:

- [1] Конференції Державного університету «Житомирська політехніка». URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/07/57-3.pdf>.
- [2] Збірки Конференцій - Головна сторінка. URL: <https://opu-konf.at.ua/2016-1/103.pdf>
- [3] Что такое НЛП и как оно работает?. MC.today, Media for Creators. URL: <https://mc.today/chto-takoe-nejrolingvisticheskoe-programmirovaniye-i-kak-ono-rabotaet/>