

Ossolińskij, 1988. – S. 46-47. 4. Jasienica P. Rzeczpospolita Obojga Narodów. Srebrny Wiek. – Warszawa: PIW, 1985. – S. 332.

РЕПРЕЗЕНТАТИВНІ СИСТЕМИ У НЕЙРОЛІНГВІСТИЧНОМУ ПРОГРАМУВАННІ

Гнатик Л.М., Баран М.М.

Національний університет "Львівська політехніка"

Нейролінгвістичне програмування (НЛП) – напрям у психотерапії та практичній психології, що вивчає закономірності суб'єктивного досвіду людей через розкриття механізмів способів моделювання поведінки і передачі виявлених моделей іншим людям. Засновниками НЛП вважають Р. Бендлера та його учня Д. Грюндера, що вперше представили метод у 70-х роках 20-го століття. Назва походить від комбінації слів, що описують неврологічні процеси («нейро»), мови («лінгвістична частина») та поведінкових ознак, що містять в собі «програмування». Нейролінгвістичне програмування – це модель людського внутрішнього досвіду та комунікації.

НЛП є потужним засобом, за допомогою якого можна здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на свідомість індивіда, групи, мас. Ключовим моментом у НЛП є визначення провідної репрезентативної системи (модальності) партнера чи опонента у спілкуванні.

Репрезентативна система (лат. representation – наочне зображення) – основний, домінуючий спосіб отримання людиною інформації із зовнішнього світу; індивідуальна модель сприйняття того, що передають органи чуття людини; специфічна система збирання та опрацювання інформації, яку особа використовує для формування й репрезентації власного досвіду.

Саме репрезентативні системи відіграють визначальну роль у взаємодії людини з навколишнім світом і власною підсвідомістю. Цей зв'язок підтримується за допомогою трьох систем образів, відчуттів і уявлень: візуальної (зір), аудійної (слух), кінестетичної (м'язові відчуття, смак і нюх). З огляду на це, виокремлюють три основні модальності, представники яких у процесі осмислення реальності надають перевагу різним операційним категоріям мислення: візуали мислять образами, аудіали кодують інформацію за допомогою слів, кінестетики сприймають світ за допомогою відчуттів [1]. Деякі фахівці називають ще дигілітів, які орієнтуються на діалог та аналіз.

Дослідження показують, що практично кожна людини до семи років цілком органічно осягає багатство світу через усі можливі канали. Однак із часом вона дорослішає, краще розуміє себе, свої переваги й недоліки й тому дедалі більше схиляється до сприйняття дійсності через той канал, який у неї розвинутий найкраще. Саме він стає домінуючим. Унаслідок цієї трансформації дорослі люди не завжди розуміють один одного, не можуть так легко, як діти, налагодити контакт.

Індивідуальні особливості людини визначаються своєрідністю способу сприйняття людиною реальності, а також специфікою кодування здобутої інформації, тобто власною моделлю репрезентативної системи, яка і визначає тип особистості. З'ясувати до якого з них належить співрозмовник можна на основі аналізу комплексу таких факторів: специфіка слів, яку він уживає («предикати»), рухи його очей, особливості поведінки (поза, манера говорити, активність рухів, дистанція, на якій він любить говорити і т. ін.).

Візуали. Люди, які належать до цієї модальності мають добре розвинену візуальну систему й найчастіше осмислюють світ у зорових образах. У живому спілкуванні вони акцентують увагу переважно на зорових деталях реальності. Візуалам притаманне уживання таких предикатів: бачити, помічати, сфокусувати, ілюструвати, яскравий, темний, виразно тощо. При осмисленні інформації очі представників цієї модальності вліво-вгору або вправо-вгору, а також прямо-вгору або по центру. Візуал багато жестикулює; типова поза – з розправленими плечима; манера спілкування динамічна й емоційна. Під час комунікативного акту намагається дотримуватись такої дистанції, з якої зручніше розгледіти співрозмовника. У разі конфлікту представники цієї модальності здатні діяти агресивно. Візуал переконаний, що його сприймають «за одягом», тому його одяг завжди ефектний та яскравий, навіть якщо незручний. Практика досліджень у межах НЛП засвідчує, що майже 60% людей належать до візуалів.

Аудіали. Специфіка модальності полягає в тому, вони легко знаходять найтонші відмінності у звуках. Представники цієї модальності найчастіше вживають такі предикати: говорити, слухати, звучати, кричати, пронизливий, дзвінкий, тихий тощо. При опрацюванні інформації очі аудіалів рухаються вліво-вбік або вправо-вбік, а також вліво-вниз. Аудіал малорухливий, мало жестикулює і схильний відволікатися на деякі звуки. Для представників цієї модальності спілкування – це, насамперед, інтонація, гучність, тембр голосу співрозмовника [1]. Саме аудіали здебільшого дуже контактні, вони схильні багато говорити. Під час спілкування аудіали уникають

зорового контакту, переважно дивляться на чоло партнера. До цієї репрезентативної системи, на думку фахівців, належить приблизно 20% людей.

Кінестетики. Люди цієї модальності у сприйнятті світу спираються на відчуття і водночас мають істотно приглушені здібності до того, щоб «побачити й «почути». В основі кінестетики лежать тактильні відчуття, запах і смак, емоції, внутрішні відчуття тощо. Кінестетики схильні уживати такі предикати: відчувати, хапати, торкатися, твердий, холодний, смачний, ніжний і т. д.; їхні очі рухаються вправо-вниз і прямо-вниз. Вони важко переживають стреси та дискомфортні ситуації. Мовлення кінестетика уповільнене, голос часто глухий і низький. При спілкуванні кінестетик намагається тримати ситуацію під контролем. Частка кінестетиків у світі становить приблизно 20 %.

Дигітали. Репрезентативна система делегата заснована на внутрішньому аналізі та діалозі. Дигітали – раціоналісти. Це зумовлено тим, що у сприйнятті домінує ліва півкуля. Представники цієї модальності мають своєрідну модель сприйняття світу, орієнтовану на сенс, зміст, важливість та функціональність. Дегітали здебільшого використовують такі предикати: усвідомлювати, думати, знати, розуміти, вірити, свідомий, сприймати, погоджуватися. Для поведінки дигіталів характерна стримана жестикуляція, монотонні інтонації, намагання тримати співрозмовника на відстані, уникати будь-якого фізичного контакту, скута пряма поза. Категорію дигіталів виокремлюють не всі фахівці; деякі автори вважають, що дигіталів у суспільстві приблизно 20-30%.

Таким чином, мистецтво опрацювання інформації про об'єкт у НЛП полягає в умінні: а) чути й акцентувати увагу на специфічних предикатах різних модальностей; б) бачити в рефлексорних рухах очей глибинні переживання людини; в) виокремлювати, аналізувати й фіксувати особливості поведінки партнера у спілкуванні з метою встановлення контакту довіри на підсвідомому рівні. З огляду на специфіку індивідуального сприйняття людиною реальності та особливостей кодування нею здобутої інформації, фахівці виділяють чотири типи модальності. Кожна репрезентативна система відображає один із ключових каналів орієнтації людини в навколишній дійсності й має свою специфіку реакцій, що позначаються на особливостях сприйняття світу, поведінці, своєрідності аналізу інформації й прийняття рішень тощо.

1. Кальниш В.В., Кальниш Ю.Г. Нейролінгвістичне програмування (НЛП) // Формування громадсько-політичної поведінки великих груп населення: наукова монографія. – К., 2009. – 358 с.