

**Кузьмичева Екатерина Евгеньевна**

магистрант

ОАНО ВО «Московский психолого-социальный университет»

психолог, тренер НЛП, коуч

г. Москва

## **ТЕОРЕТИКО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОУЧИНГОВОЙ ПРАКТИКИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОВ НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ**

***Аннотация:** в статье анализируется эффективность коучинга как инструмента психологического консультирования с интеграцией приёмов нейролингвистического программирования (далее – НЛП). Рассматривается возможность использования техник НЛП в коучинге для установления раппорта с клиентом, улучшения его состояния, формирования мотивации и самоконтроля, а также разработки новых эффективных стратегий поведения. В работе проведен анализ ключевых концепций НЛП и базовых техник коучинга.*

***Ключевые слова:** нейролингвистическое программирование, НЛП, коучинг, раппорт, модель GROW, текущий образ жизни, новый образ жизни, паттерн, инсайт.*

НЛП представляет собой модель коммуникации, сосредоточенную на внутреннем представлении опыта и способах общения людей как с самим собой, так и с окружающим миром. В последние десятилетия НЛП значительно повлияло на практику коучинга [8; МакЛеод, 2004]. С середины 1990-х годов в России наблюдается всё большее распространение коучинговых техник в различных областях психологии [Максимов, 2004; Мелия, 2012; Башкирова, 2016; Данилова и др., 2020]. Примечательно, что коучинг активно применяется в индивидуальном и групповом психологическом консультировании, семейных консультациях, бизнес-тренингах, образовательной сфере, спортивной подготовке и многих других областях [Максимов, 2004; 1; 7; 11].

Современный мир диктует высокие требования к личности, вынуждая её непрерывно развиваться и адаптироваться к изменениям. Личностный рост стал неотъемлемой составляющей успеха в разных сферах жизни, будь то профессиональная деятельность или межличностные отношения. Одним из действенных инструментов, поддерживающих этот процесс, становится коучинг, который помогает людям осознать свои сильные стороны, ставить цели и добиваться их.

М. Дауни определяет коучинг как искусство содействия повышению эффективности, обучению и развитию другого человека [7]. По мнению Дж. Сатир, коучинг – это эффективный путь к позитивным изменениям, направляющий внимание на создание будущего, а не преодоление прошлого, что позволяет достигать поставленных целей. Важно понимать, что ключевым талантом коуча должно быть умение обучать, выявлять потенциал для роста и помогать найти пути его реализации, а не собственные достижения в определённой области. В отличие от других форм образовательного взаимодействия, коуч-общение сочетает в себе объективную беспристрастность и приверженность целям клиента. Коуч не даёт готовых решений, оставляя эту задачу самому клиенту. Основная функция коуча заключается в поддержке и руководстве. Следовательно, концепция коучинга строится на идее взаимозависимости людей, потребности в поддержке, одобрении и наставничестве.

Коуч оказывает клиенту двойную поддержку. Во-первых, он помогает повысить осознанность и ясность, стимулируя клиента к получению инсайтов в контексте решения текущих задач. Во-вторых, коуч выступает в качестве проводника, помогая изменять поведение и воплощать полученные инсайты в практические действия посредством экспериментов и практик [6].

Таким образом, коучинг, как подчёркивает М. Дауни, представляет собой серию встреч, призванных помочь человеку раскрыть свой потенциал, осознать свою роль или задачу. Эти встречи направлены на обучение необходимым навыкам для успешного выполнения задачи или принятия новой роли, а также на подготовку к достижению удовлетворённости и радости от своей работы [7].

НЛП, согласно определению Бэндлера и Гриндера, представляет собой совокупность техник и стратегий, нацеленных на изменение поведения и восприятия реальности путём работы с подсознанием и языком [4]. В последние годы растёт количество исследований, посвящённых внедрению технологий НЛП в коучинговую практику [8; 10].

Исследование М. Мариничевой и В. Есаулова также показывает, что интеграция коучинга и НЛП основана на уникальных методологиях моделирования и воспроизводства поведения, а также на инструментах, разработанных в рамках НЛП [9]. Базовые принципы коучинга во многом перекликаются с основополагающими принципами подхода НЛП.

При работе с клиентами коучи используют такие базовые модели, как GROW (тема – цель – анализ реальности – поиск возможностей – выбор) и модель перехода от текущего образа жизни (ТОЖ) к новому (НОЖ), предложенная Канадским институтом интегрального коучинга. В НЛП для достижения аналогичных результатов применяется похожая макромодель «Настоящее Состояние – Желаемое Состояние» («НС-ЖС»), которая структурирует процесс перехода от проблемного состояния к желаемому благополучию через последовательность тематических вопросов [10].

Схожесть коучинга и НЛП проявляется в том, что оба метода направлены на внутреннее представление опыта и способы взаимодействия людей как с самим собой, так и с окружающими. Они акцентируют внимание на субъективном восприятии человека и конструируемой им реальности.

По словам Джозефа О'Коннора и Андреа Лейджеса, НЛП словно специально создано для коучинга. НЛП-коуч способен глубоко понять мышление клиента и эффективно использовать язык, чтобы помочь ему достичь своих целей [10].

Многие современные подходы в коучинге основаны на методах НЛП – методике, объединяющей элементы психологии, лингвистики и нейронауки.

Каждая создаваемая человеком модель мира является по-настоящему личностной конструкцией, у которой есть свое основание, своя полезность для жизни в этом мире. Личный характер каждой карты означает, что она не может быть

идентичной карте другого человека. Осознание этих различий важно для установления раппорта с другим человеком и может стать основой для устранения конфликтов. Когда мы сталкиваемся с сопротивлением клиента, нарушается раппорт, и клиент невольно просит нас остановиться. Задача коуча – продемонстрировать необходимое разнообразие и гибкость поведения, чтобы попробовать разные способы достижения желаемого результата.

На официальном сайте Ассоциации русскоязычных коучей описаны компетенции коуча, включая установление и поддержание доверительных отношений с клиентом. Под этим подразумевается следующее:

Коуч создает пространство коучинга: взаимное уважение и психологическую безопасность. Психогеография: удобство и гостеприимство.

Согласовывает формат фиксации информации клиентом и/или коучем с последующей передачей записей коуча клиенту.

Распознает личные границы клиента, обеспечивает поддержку в использовании клиентом новых моделей поведения.

Способствует клиенту в получении доступа к своим внутренним и внешним ресурсам.

Установление раппорта как одной из ключевой задачи сессии описано Дж. Гриндером и К. Сент-Клер, что необходимы конкретные навыки генерирования понимания/пробуждения осознанности. Чтобы добиться высокого уровня раппорта, можно применять стратегию сопровождения, подстраивая свою коммуникацию под предпочтительную систему представления клиента и адаптируя её при переходе к другой системе.

Раппорт, по определению Дж. Гриндера, подразумевает способность захватить внимание клиента, особенно его подсознательное внимание, а не просто создать атмосферу доверия и конфиденциальности.

Марк Холл и Боб Боденхаммер утверждают: «Люди – это не статичные сущности, а динамичные процессы». Важно изучать не то, кем являются люди в абсолютном смысле, а то, как они действуют и воспринимают реальность. Вопросы, которые помогают лучше понять человека, включают:

- Как он мыслит и выражает эмоции?
- Как он разговаривает, действует, ведёт себя и общается?
- Какие процессы и паттерны определяют его стиль отбора информации?
- Какую ментальную операционную систему он использует при воспоминаниях?
- Какие идеи и убеждения лежат в основе его мышления?

Фокусируясь на когнитивных процессах, эмоциях, языке и поведении человека, мы можем понять его модель мира и улучшить взаимодействие с ним.

Если наши предложения соответствуют его стилю принятия решений, мы устанавливаем раппорт и можем удовлетворить его потребности в достижении целей.

Коучинг, имеющий корни в различных областях, требует объединения этих знаний в единую теорию, применимую к коучингу. Модель коммуникации НЛП объединяет данные различных дисциплин и является полезным инструментом для коучей, позволяя им систематизировать свой опыт и эффективно взаимодействовать с клиентами.

### ***Список литературы***

1. Аткинсон М. Наука и искусство коучинга: внутренняя динамика коучинга / М. Аткинсон, Р.Т. Чойс. – Киев: Companion Group, 2010. – 208 с.
2. Боденхамер Б. 51 метапрограмма НЛП. Прогнозирование поведения, «чтение» мыслей, понимание мотивов / Б. Боденхамер, М. Холл. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. – 347 с.
3. Боденхамер Б. НЛП-практик. Полный сертификационный курс. Учебник магии НЛП / Б. Боденхамер, М. Холл. – М.: Прайм-Евროзнак, 2006. – 448 с.
4. Бэндлер Р. Большая энциклопедия НЛП. Структура магии / Р. Бэндлер, Д. Гриндер. – М.: АСТ, 2018. – 630 с.
5. Голви Т. Работа как внутренняя игра. Раскрытие личного потенциала / Т. Голви. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 304 с.

6. Данилова М.А. Интегральный коучинг. Как научить и научиться / М.А. Данилова, Я. Мельвиль, А.Д. Савкин. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2020. – 384 с.
7. Дауни М. Эффективный коучинг. Уроки тренера коучей / М. Дауни. – М.: Добрая книга, 2007. – 288 с.
8. Дилтс Р. Изменение убеждений с помощью НЛП / Р. Дилтс. – М.: Класс, 1997. – 192 с.
9. Мариничева М.А. Включение техник нейролингвистического программирования (НЛП) в классические коучинговые сессии / М.А. Мариничева, В.И. Есаулов // Теоретическая и прикладная наука. – 2023. – №3 (119). – С. 298–310. EDN MKYWHN.
10. О'Коннор Дж. Коучинг с помощью НЛП: практическое руководство по достижению поставленных целей / Дж. О'Коннор, А. Лейджес. – М.: ФАИР, 2008. – 288 с.
11. Уитмор Д. Коучинг высокой эффективности. Новый стиль менеджмента, развитие людей, высокая эффективность / Д. Уитмор. – М.: Альпина Паблишер, 2005. – 168 с.
12. Дилтс Р. Моделирование с помощью НЛП / Р. Дилтс. – СПб.: Питер, 2000. – 320 с.
13. Компетенции коуча АРК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://coach-rus.org/kompetencii-koucha-ark/?ysclid=m9bpbj7ph432831707> (дата обращения: 02.04.2025).