

Содержание

Языковые и внеязыковые приемы в стратегиях и тактиках нейролингвистического программирования	1
Подстройка	3
Раппорт	3
Ведение	3
Модальности	4
Аналоговое маркирование	4
Разрыв шаблона	4
Оксюморон	4
Соединение особенностей различных стилей речи	4
Введение новых данных в картину мира и приватизация их реципиентом	5
Выявление вторичных выгод	5
Список литературы:	9

Языковые и внеязыковые приемы в стратегиях и тактиках нейролингвистического программирования

LINGUISTIC AND EXTRALINGUISTIC DEVICES IN THE STRATEGIES AND TACTICS OF NEURO-LINGUISTIC PROGRAMMING

Авторы

Ермолаева Елена Владимировна

Журнал

Universum: филология и искусствоведение

Выпуск № 11 (13) / 2014

Ключевые слова: нейролингвистическое программирование, языковые приемы, внеязыковые приемы, подстройка, раппорт, ведение, модальность, разрыв шаблона, оксюморон, введение новых данных в картину мира, коммуникативная компетенция.

В данной статье анализируется применение языковых и внеязыковых приемов нейролингвистического программирования для достижения прагматической цели — убеждения читателя в правильности суждений автора.

Данная работа основана на использовании исследовательских методов наблюдения, описания, дефиниционного и семиотического анализа. Объектом анализа является публицистический текст Д.Ю. Пучкова.

*Единицей анализа является собственно прием **НЛП** либо стилистическая фигура, используемая как прием НЛП.*

Целью данной статьи является верификация гипотезы о применении отдельных приемов НЛП (подстройки, в том числе речестилевой, смены коммуникативного регистра, ведения реципиента, раппорта, модальности, аналогового маркирования, приема разрыва шаблона, оксюморона, смешения стилей речи, введения новых данных в картину мира и приватизации их реципиентом), а также выявление тактики НЛП (состоящей из 9 последовательно осуществленных приемов). Применение приемов и тактик НЛП является частью более сложной стратегии, направленной на достижение прагматической цели, — внушения читателю определенного отношения к обсуждаемому явлению.

Лингвистический интерес к НЛП продиктован антропоцентрическим поворотом в лингвистике, при котором сфера интересов лингвистов переместилась из области структурной лингвистики в область проявления человека в языке. Особым полем деятельности для современных лингвистических изысканий является коммуникация. Одним из любопытных явлений, малоизученных с позиций лингвистики, представляется **НЛП**, под которым нами понимается **совокупность приемов, тактик и методик, позволяющих преобразовать состояние,**

поведение и мировоззрение человека.

Основания для своего возникновения, существования и развития НЛП видит в трудах В.И. Бехтерева, И.П. Павлова, И.М. Сеченова, Н. Бора, В.Л. Дурова, Л.С. Выготского, А. Коржибски, Н. Хомского, В. фон Гумбольдта, Э. Сепира и Б. Уорфа, Л. Витгенштейна и многих других ученых. Почерпнув плодотворные идеи, авторы технологий НЛП оригинально их переработали в форму, удобную для практического применения. Среди авторов, разработчиков и популяризаторов идей НЛП необходимо назвать Р. Бендлера, Д. Гриндера, Г. Бейтсона, Р. Дилтса, М. Эриксона, Ф. Пьюселика, Э. Роббинса, М. Холла, Т. Джеймса и других.

Выделяется несколько подходов к пониманию НЛП. Во-первых, НЛП рассматривается как эмпирическая эпистемология, так как в его основании лежат личные наблюдения и опыт, а в фокусе внимания оказываются факторы, «которые работают». Во-вторых, НЛП определяется как совокупность продуктивных технологий. В-третьих, НЛП определяется как эффективный метод психотерапии.

Несмотря на то что академическое сообщество (П. Дракмэн, М. Корбаллис, работы Национального исследовательского совета Канады и др.) подчеркивает, что НЛП не имеет статуса науки, теоретической и терминологической разработанности и последовательности, немецкий ученый профессор психологии В. Волкер в монографии «Проект НЛП: исходный код» утверждает, что наиболее резкая критика НЛП исходит из кругов и от лиц, мало знакомых с этой дисциплиной, а обвинения критиков в «неэффективности» и «негуманности использования» отрицают друг друга. НЛП критикуемо за то, что предлагает лишь неупорядоченный набор терапевтических инструментов, распространение которых происходит бесконтрольно и неэтично, а также «не учитывает потребности людей». Профессор В. Волкер настаивает на том, что необходима взвешенная оценка данной дисциплины, что сейчас становится актуальна предметная и критическая работа с НЛП, подтверждение его рационального содержания, что требуется обсудить основные взгляды создателей НЛП с привлечением большего круга академических специалистов [2, с. 2].

Мнение профессора В. Волкера представляется нам наиболее целесообразным, поскольку этичность использования любого эффективного инструмента, либо метода, определяется намерением лица, принявшего его на вооружение: *нож может лишит человека жизни либо в руках опытного хирурга эту жизнь даровать, поэтому нет смысла обвинять сам метод.*

НЛП показало свою эффективность на практике, широко используется в различных областях жизни общества и имеет право на то, чтобы быть исследованным.

Априори цель любого общения, вплоть до обычного бессодержательного разговора, — повлиять на другого человека либо группу людей и вызвать определенные чувства, переживания и поступки.

Одним из самых древних осознанных обращений к методам НЛП можно считать использование универсальных суггестивных текстов — заговоров, молитв, мантр, заклинаний, аффирмаций, формул гипноза. В настоящее время НЛП широко применяется и охватывает без преувеличения все стороны жизни человека.

Базируясь на языковых и коммуникативных явлениях, НЛП в высшей степени эффективно применяется в медицине (влияние на состояние здоровья, контроль болевых ощущений, реабилитация), в психотерапии и психологии (фобии, агрессивные состояния, возрастная деградация, изменение стереотипов поведенческих реакций, критериев и ценностей, моделирование эффективных личностей на основе идентификации себя с успешными

личностями с формальным отражением образа (этим эффективным методом неосознанно пользуются дети в ролевых играх, примеряя на себя образ космонавта, разведчика, продавца магазина, казака или разбойника, дочери или матери)), в повседневных коммуникативных ситуациях (родитель-ребенок, руководитель-сотрудник, переговоры, ситуации убеждения), при реализации феноменов бессознательного (погружение в транс, коммуникация на уровне бессознательных процессов), изучение духовных состояний и переживаний (просветление, медитация, экстрасенсорное восприятие), использование в бизнесе (создание эффективных взаимоотношений с партнерами, коллегами, клиентами, внутри коллектива, переговоры, продажи), создание поведенческих стратегий, для манипулирования общественным сознанием, формирования общественного мнения, в том числе через СМИ (в ситуации выбора представителей власти, для целей торговли и другое).

Приведем краткие дефиниции приемов НЛП, выявленных в исследуемом материале.

Подстройка

Копирование деталей поведения другого человека, его позы и мимики, ритма и глубины дыхания, стиля одежды или речи другого человека для установления неосознанного доверия с последующим достижением состояния **раппорта** и **ведения**. Подстройка может быть осуществлена на одном или нескольких уровнях. Подстройка может являться искусственным способом достижения более высокого уровня неосознанного доверия, а может быть следствием естественных взаимоотношений коммуникантов. Этот прием основывается на обращении НЛП к сфере бессознательного в человеке, ведь сфера бессознательного гораздо шире, чем сфера осознанного. Вызванное с помощью подстройки неосознанное доверие позволяет установить раппорт с реципиентом.

Раппорт

(фр. Rapport — отношение, связь, зависимость, сходство, соотношение) — один из базовых приемов НЛП, обозначает состояние взаимодействия между людьми, характеризующееся высоким уровнем доверия, когда они начинают представлять собой единую систему. В качестве примера раппорта часто приводят вдохновенную танцевальную пару, когда вместо двух отдельно танцующих человек возникает единая система. Также можно привести в качестве примера связь гипнотизера и гипнотизируемого. Пользуясь установленным раппортом, автор последовательно переходит к приему **ведения** реципиента.

Ведение

Прием (доступный в тот момент, когда коммуниканты достигают состояния **раппорта**) и изменение параметров поведения (состояния) одного из них ведет к аналогичному изменению поведения (состояния) второго. Например, один партнер изменил позу, второй ее отзеркалил, первый перешел к более спокойному и глубокому дыханию — второй последовал его примеру.

Модальности

Каналы восприятия человеком окружающего мира через органы чувств. Обычно выделяют **визуальную** (зрительную), **аудиальную** (слуховую), **кинестетическую** (телесные ощущения) и **обонятельно-вкусовую** модальности. Информация, получаемая из одного канала восприятия (модальности), например визуального, является импульсом к спонтанной активации другого канала восприятия, например обонятельно-вкусового, и канал начинает достраивать образ с обеспечиваемой им стороны, при этом не имея на это сенсорного основания в окружающей действительности. Например, когда опрашиваемые реципиенты слышат слова «Новый год», то чувствуют запах мандаринов. Каждый раз, когда в поле внимания реципиента попадает образ, мы можем говорить о включении в работу такого приема НЛП, как модальность. И чем ярче будет образ, тем более активный импульс к действию будут давать друг другу каналы восприятия, поскольку образ — целостное явление, представленное в единстве его составляющих — звуков, запахов, тактильных и других ощущений.

Аналоговое маркирование

Выделение важного фрагмента выступления при помощи тона голоса, пауз и жестов. В исследуемом случае зрительное восприятие текста создает аудиальные ощущения реципиента и таким образом реализуется техника модальности.

Разрыв шаблона

Серия техник, построенных на «разрыве» шаблонных моделей мышления и шаблонных речевых реакций, которые неосознанно используются людьми в повседневной жизни. В момент разрыва шаблона человек наиболее доступен внушению. Комический эффект — один из наиболее действенных механизмов создания ситуации разрыва шаблона, достигнут может быть различными приемами НЛП и языковыми приемами. В исследуемом тексте выявлено два таких приема: **оксюморон** и намеренное смешение характерных особенностей различных стилей речи для достижения комического эффекта.

Оксюморон

Языковой стилистический прием (стилистическая фигура), построенный на сочетании противоположных по значению, контрастных понятий, в совокупности образующих новое смысловое единство. Оксюморон является видом алогизма. НЛП применяет его как вспомогательный прием для реализации техники разрыва шаблона.

Соединение особенностей различных стилей речи

В исследуемом тексте это введение в текст лексем, контрастирующих с контекстом по

принципу речестилевой принадлежности.

Введение новых данных в картину мира и приватизация их реципиентом

Явление, когда привнесенные извне новые сведения внедряются реципиентом в свою уникальную картину мира и начинают осознаваться как часть собственной картины мира, что приводит к изменению картины мира реципиента, а на следующем этапе и его поведения. Под концептуальной картиной мира в лингвистике понимают совокупность знаний о мире, которая приобретается в деятельности человека, а также способы и механизмы интерпретации новых знаний.

Выявление вторичных выгод

важных, хотя часто не осознаваемых человеком мотивов его поведения. Например, когда НЛП работает с навязчивыми привычками, такими как курение, переедание, то работа существенно осложнена так называемыми вторичными выгодами. Например, мужчина курит не только оттого, что получает удовольствие от самого процесса, но использует курение в функции разбивки времени (окончил дело — закурил), отдыха, общения и завязывания контактов. Зачастую индивид считает, что мотивом его поведения является эксплицитно выраженный и декларируемый, так называемый главный мотив поведения. На деле его поведение в значительной мере определяют имплицитно выраженные вторичные выгоды.

Перейдем к анализу текста Д.Ю. Пучкова «*О короткостволе и тупых ментах. Касательно свободной продажи оружия*» из книги «Мужские разговоры за жизнь».

Автор анализируемого текста — известный современный сетевой публицист и переводчик, харизматическая личность, чутко реагирует на процессы, происходящие в обществе. Его публицистика носит острый злободневный характер. Естественным образом целью публицистики является **формирование позиции зрителей и читателей**, их отношения к каким-либо явлениям и событиям, поэтому заранее можно предположить использование средств НЛП и их комбинаций. Применение этих средств может быть как осознанным, так и интуитивным.

Поскольку языковые и внеязыковые приемы НЛП представляют собою целостность и взаимно дополняют друг друга, целесообразно просмотреть несколько видеосюжетов исследуемого автора. Тем более что у этих видеосюжетов сформирована постоянная аудитория — одна из самых больших в интернет-сообществе нашей страны. Представленный к анализу текст близок по форме к стенограмме устных выступлений Д.Ю. Пучкова на актуальные темы. Об этом свидетельствует выбор синтаксических конструкций (коротких, рубленых предложений, динамизм которых усиливается избытком глагольных форм).

Из текста легко восстанавливается аудитория, на которую рассчитана данная беседа, — молодежь, для которой характерна размытость ценностных доминант. Выбрана актуальная тема: будет ли приобретение и ношение оружия гарантом безопасности для его владельца?

Все приемы, используемые автором для формирования дискурса, направлены на достижение совместного с реципиентом вывода: ношение личного оружия не является гарантом обретения безопасности и всеобщего уважения.

Интенция автора будет принята аудиторией при условии, что автор пользуется у аудитории высоким уровнем доверия. Этому способствуют два фактора: автор/суггестор должен осознаваться аудиторией, во-первых, как «свой» и, во-вторых, как обладающий высоким уровнем компетенции. Обратившись к исследуемому тексту, отметим, что автор устанавливает иерархию значимости мнения. Он позиционирует свой более высокий статус по отношению к молодежи, выступает опытным, бывалым человеком, знатоком и отчасти экспертом. Несостоятельность и низкая компетенция реципиента в обсуждаемом вопросе подчеркиваются номинированием его с помощью таких лексем, как: «идиот», «полный идиот», «лох», «полный дурак» «житель Страны эльфов», «личность с «незамутненным» сознанием».

Установленная дистанция между автором и читателем, отношение автора к читателю как старшего к младшему диктуют дальнейшие условия коммуникации. Для того чтобы автор был принят аудиторией как «свой», используется один из базовых приемов НЛП — **подстройка**. Подстройка может осуществляться сразу на нескольких уровнях. Просматривая публицистические видеосюжеты, мы видим реализацию данного приема на невербальном и на вербальном уровнях, например, автором отдаются те же предпочтения в одежде, что и реципиентом (клетчатые рубашки, футболки с длинными либо короткими рукавами, рубашка, надетая поверх футболки). Это позволяет сохранить дистанцию и в то же время выступить в качестве «своего» (имеется в виду архетипическое представление «чужого» как потенциального врага).

Заложенная в тексте интенция — **вызвать доверие реципиента** — подкрепляется оформлением сообщения в виде вопроса предполагаемого собеседника и ответа на данный вопрос. В ходе «беседы по душам/за жизнь» создается совместный семантический вывод (этот прием — продуктивный способ внедрения новых знаний в модель мира реципиента). Созданию более близких, доверительных отношений способствует «переход на ты» с помощью использования местоимения 2-го лица единственного числа.

Лингвистическая составляющая приема **раппорта** состоит в применении стилистической подстройки, а именно в подражании особенностям стиля речи, лексическим предпочтениям молодежи. Таким образом, автор входит в читательскую/зрительскую аудиторию как «свой», устанавливая доверие, которое является обязательным условием раппорта. Для этой же цели служит сниженная лексика, принятая в подростковой среде, и устойчивые выражения («бьют со всей дури», «бьют по башке», «полный идиот», «незамутненное сознание», «дефект развития мозга»).

Данный текст демонстрирует, что автор обладает коммуникативной компетенцией, т. е., по мнению В.И. Карасика, умением осуществлять общение в его различных **регистрах** для оптимального достижения цели. Под понятием «регистр» подразумевается стиль речи [3, с. 279].

Форма стенограммы беседы, особенности ритма и графического оформления текста также нацелены на установление **раппорта**. Так, у человека, неоднократно смотревшего видеосюжеты публичных выступлений Д.Ю. Пучкова, такой текст вызывает ассоциативный ряд, состоящий из знакомых убедительных интонаций, пауз и жестов автора. В данном случае следует отметить **суггестивность**, под которой понимается психологическое воздействие на сознание и подсознание человека, при котором происходит некритическое восприятие им убеждений и установок.

В терминологии НЛП воздействие на различные органы чувств называют **модальностью**, при которой данные, получаемые реципиентом из одного канала, вызывают ощущения, получаемые из другого канала. Например, при визуализации данного текста возникает **аудиальное ощущение — привычный голос, озвучивающий текст в привычной выразительной манере**.

Один из ключевых приемов НЛП — введение новых данных в картину мира реципиента так, чтобы новые данные были приватизированы, приняты как свои. Например, в типичный образ уголовного, созданного киноиндустрией и воплощенного в героя Клинта Иствуда, вносится неожиданная поправка и несколькими фразами рисуется более приземленный образ среднестатистического уголовного: *«Нормальный уголовник заходит со спины — так, чтобы его не видели и не успели среагировать. И бьет жертву чем-нибудь тяжелым по башке. Попадание в реанимацию гарантировано примерно в 85 % случаев. Те, кому особенно повезет, сразу заезжают в морг. Обстановка нервная, силу удара рассчитать трудно, поэтому бьют со всей дури. Обращаю внимание: отличный результат достигается при полном отсутствии огнестрельного оружия»*.

Обращение к образам и образности — традиционный прием НЛП (*Клинт Иствуд, нервно подергивающий пальцами над открытой кобурой под фанфары Морриконе*). В этом же случае можно говорить о применении сразу трех приемов НЛП: когнитивном приеме литературной аллюзии, когда происходит сравнение с известным персонажем, характеризующимся определенным коммуникативно-массовым ассоциативным шлейфом, привлечение фоновых знаний о герое к сравниваемому с ним лицу. Образ является источником нескольких каналов восприятия (в сознании реципиента возникает зрительный образ героя Клинта Иствуда и аудиальный образ фанфар Морриконе; возможны и другие сопутствовавшие эпизоду фильма реплики, шумы и звуки). В данном случае речь идет об использовании возможностей приема **модальности**.

Кроме того, используется прием **разрыва шаблона**, когда вместо ожидаемого предлагается неожиданное, и в этот момент отхода от шаблона человек становится внушаем. Прием разрыва шаблона является комической ситуацией, которая ослабляет критическое восприятие новых сведений. Комическая ситуация моделируется в исследуемом тексте при помощи **введения в текст лексем, контрастирующих с контекстом по принципу речестилевой принадлежности**, например, высокого стиля и сленга (или разговорно-бытового стиля): *«Что характерно, многим гражданам кажется, что если они метко и ловко стреляют в тире, то и на улице они будут разить без промаха»*). Глагол разить «Толковый словарь русского языка» под редакцией С.И. Ожегова относит к книжному стилю, остальная часть предложения оформляется нейтральной лексикой, а текст в целом обращается и к сниженной лексике.

Комический эффект усугубляет избыточная формулировка *«метко и ловко стреляют в тире»*. Приведем еще один пример: *«Наивно думать, что преступник будет вызывать жертву на дуэль. Никто не станет обмениваться ритуальными оскорблениями, никто не будет предлагать «сразиться по правилам»*». Словосочетания *«вызывать на дуэль»*, *«сразиться по правилам»* стилистически противопоставлены в целом тексту, который выдержан в разговорно-бытовом, отчасти сниженном стиле с использованием жаргонной лексики.

Приемом создания парадоксальных высказываний часто пользуется направление **оксюморон** в психологии и одноименный прием в НЛП: *«Всем известно, что полицейские там стреляют прежде, чем задают вопросы...»*, *«Неплохо будут выглядеть перестрелки в общественном транспорте в час пик. Стрельба на оживленных улицах, в толпе»*, *«Овца с пистолетом в руке — это озверевший баран. А не волк»*.

В целом представители того или иного социума относятся негативно к принуждению

действовать по шаблону, что отрефлексовано в языке следующими устойчивыми выражениями: «не читай мне нотаций/моралей/лекций», «не давай «ценные указания/ЦУ/указульки»». Напротив, разрыв шаблона, парадоксальное мышление вызывают неосознанные положительные эмоции и положительную оценку большинства людей. Именно этим и объясняется позитивная оценка в русском коммуникативном массовом сознании героя русских народных сказок Иванушки-дурачка как яркого носителя парадоксального мышления, которому чужды шаблонные поступки и образ мыслей.

Задача автора — вывести реципиента, молодого человека с недостаточным опытом, «жителя страны эльфов» с «незамутненным сознанием», на реальную почву. Помочь ему осознать главный мотив поведения — безопасность и вторичные выгоды (поднятие самооценки и удовлетворение чувства собственной важности с помощью покупки оружия). Для того чтобы разрешить эту задачу, автор применяет тактику дискредитации опыта реципиента, а стратегия, в свою очередь, выстроена на применении разнообразных языковых и неязыковых приемов НЛП. В ответ на желание реципиента ощутить себя суперменом с пистолетом в руке автор создает бинарную оппозицию антонимических образов: романтический герой Клинта Иствуда с пистолетом в руке под фанфары Морриконе и «озверевший баран с пистолетом в руке». Далее читателю предлагается сделать выбор, какой из этих двух образов соответствует ему: «Оружие в руке лоха — оно, в общем-то, ничего не дает. Если ты по жизни овца, с пистолетом в руке ты не превратишься в волка. Овца с пистолетом в руке — это озверевший баран. А не волк. А напрыгивать на тебя будут волки, которые действуют, не задумываясь о последствиях. Сможет ли так действовать овца? Неоднократно проверено: нет, не сможет. Покупайте на здоровье. Носите с собой сколько душе угодно. И во всем с вами случившемся вините только себя».

В качестве вывода отметим, что для достижения цели — убеждения реципиента — применяется сложная стратегия, вовлекающая вербальные и невербальные уровни, частью которой является выявленная нами тактика, состоящая из **девяти приемов НЛП**. Все приемы данной тактики выстроены последовательно:

1. Подстройка внеязыковая (стиль одежды) и языковая (речестилевая, смена коммуникативного регистра).
2. Раппорт.
3. Модальности.
4. Аналоговое маркирование (позволяет более эффективно реализовать возможности приема модальности).
5. Техника разрыва шаблона.
6. Оксюморон (стилистическая фигура, являющаяся одним из приемов оформления приема разрыва шаблона).
7. Соединение признаков различных стилей речи для достижения комического эффекта и разрыва шаблона.
8. Введение новых данных в картину мира и их приватизация реципиентом.
9. Изменение картины мира реципиента приводит впоследствии к изменению его поведения.

Факультативной тактикой выступает анализ поведенческих мотивов реципиента и выявление декларируемого главного мотива поведения, который обычно выражен эксплицитно, и вторичных выгод, которые обычно выражены имплицитно. В исследуемом тексте основной, эксплицитно выраженный мотив поведения, — достижение безопасности. Имплицитно к осуществлению поступка реципиента побуждают вторичные выгоды: самоутверждение, поднятие самооценки и оценки со стороны социума.

Алгоритмизированно эту схему можно изобразить следующим образом: **Подстройка → Раппорт → Ведение реципиента → Модальности (аналоговое маркирование) → Разрыв шаблона (оксюморон и соединение черт различных стилей речи) → Ввод новых сведений в картину мира реципиента → Приватизация им знаний → Изменение картины мира реципиента → Изменение поведения реципиента.**

Список литературы:

1. Бендлер Р. Структура магии: нейролингвистическое программирование: монография / Р. Бендлер, Д. Гриндер. — СПб.: Белый кролик, 1996. — 496 с.
2. Волкер В. Проект НЛП: исходный код / В. Волкер. — М.: Маркетинг, 2002. — 220 с.
3. Карасик В.И. Языковые ключи: монография / В. И. Карасик; Науч.-исслед. лаборатория «Аксиологическая лингвистика». — М.: Гнозис, 2009. — 406 с.
4. Леонтович О.А. Методы коммуникативных исследований / О.А. Леонтович. — М.: Гнозис, 2011. — 221 с.
5. Пучков Д.Ю. Мужские разговоры за жизнь... / Д.Ю. Пучков /
6. Черепанова И.Ю. Дом колдуны: язык творческого бессознательного / И.Ю. Черепанова. — М.: Профит стайл, 2007. — 397 с.
7. Черепанова И.Ю. Клич Гамаюн: научная магия суггестивного влияния языка / И.Ю. Черепанова. — М.: Профит стайл, 2007. — 459 с.

From: <http://wiki.informationsecurity.club/> - База Знаний Клуба Информационной Безопасности.

Permanent link:

<http://wiki.informationsecurity.club/doku.php%3D%BF%D1%83%D0%B1%D0%BB%D0%BB%D0%BA%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8:yazykovye-i-vneyazykovye-priemy-v-strategiyah-i-taktikah-neyrolingvisticheskogo-programirovaniya>

Last update: 2015/12/30 19:44

