

УДК 621.326

Рижанич Ю. - ст. гр. БМпс-32

Тернопільський державний технічний університет імені Івана Пулюя

РОЛЬ ПОЗИЦІЙ СПРИЙНЯТТЯ ІНФОРМАЦІЇ В НЕЙРОЛІНГВІСТИЧНОМУ ПРОГРАМУВАННІ

Науковий керівник: к.е.н., доц. Юрик Н.Є.

В дуже популярному в останні роки нейролінгвістичному програмуванні (НЛП) серйозна увага приділяється розгляду «позицій сприйняття» Багато хто стверджує, що позиції сприйняття дають можливість оцінити будь яку ситуацію з різних точок зору. В межах НЛП зазвичай виділяють чотири основних позиції сприйняття інформації слухачем.

Перша позиція пропонує оцінку ситуації суб'єктом сприйняття. «Подумайте, що для вас важливо в цій ситуації, чого ВИ хочете досягнути». Мається на увазі ваші особисті уявлення, тобто ваше сприйняття ситуації з власної точки зору, тобто з позиції «Я». Друга позиція передбачає постановку однієї людини на місце іншої Коли ви використовуєте таку позицію, то ваше «Я» у розмові виражає думку тієї людини, на чие місце ви себе ставите. Будемо називати цю позицію - «позиція ВІН»

Третя позиція пропонує «відстороненність від ситуації, тобто сприйняття її так, ніби ви сторонній спостерігач. Ви думками будете уявляти сказане людиною, ніби ви самі при цьому являєтесь спостерігачем якоїсь ситуації» Ця позиція - «позиція - Вони» Четверта позиція це є перебування людини в ситуації єдності з іншою. А саме думки в четвертій позиції перебувають в одному руслі. Тобто четверта позиція є поєднанням трьох попередніх, а саме в ній можна бути самим собою, можна бути на місті одного із співрозмовників і можна оцінювати дану ситуацію зі сторони спостерігача.

Вважається, що уміння використовувати позиції сприйняття інформації є дуже корисним при вирішенні конфліктних ситуацій під час переговорів.

Так як на переговорах переважно учасники дотримуються першої позиції сприйняття, а саме «позиції - Я», коли обидві сторони в інтересах відстоюють тільки свої інтереси і не враховують інтересів іншої сторони, то такі переговори рідко закінчуються консенсусом або ратифікацією. Якщо одна з сторін змінить свою позицію з «Я» на позицію «ТИ» то такі переговори закінчатимуться вдалим підписанням договорів, а коли обидві сторони зможуть поставити себе на місце опонентів то це може призвести до довготривалих партнерських або дружніх стосунків.

Що стосується ролі спостерігача на переговорах, тобто третьої позиції то вона також дуже важлива, так як дає можливість глянути на самі переговори зі сторони, оцінивши вибрану стратегію і тактику кожного із учасників переговорів.

В переговорах четверта позиція є самою оптимальною. Коли якийсь певний проект зацікавлює сторону настільки, що ця сторона готова підписати контракт про співпрацю і готова разом зі своїм новим партнером працювати над його виконанням, будучи захопленою даною ідеєю.

Однак в умовах нестабільності як економічного так і політичного життя, велика кількість переговорів закінчується не на користь вітчизняної сторони. Саме тому ми пропонуємо використовувати усі чотири позиції сприйняття інформації, а саме: розуміння своїх інтересів і максимальне їх відстоювання, з врахуванням максимально можливої вигоди іншої сторони; розгляд співробітництва з опонентом; аналіз помилок, сильних і слабких сторін в розмові; спільне зацікавлення ідеєю та переживання подій, пов'язаних з втіленням умов договору.