

УДК 159.9

І.М. Періг, к. психол.н., доцент

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ТЕХНОЛОГІЇ НЕЙРОЛІНГВІСТИЧНОГО ПРОГРАМУВАННЯ В ПОЛІТИЦІ

I. Perig, Ph.D. (Psychology), Assoc. Prof.

TECHNOLOGY NEUROLINGUISTIC PROGRAMMING IN POLITICS

Нейролінгвістичне програмування (НЛП) або кодування психіки – напрям у психотерапії та практичній психології, що вивчає закономірності суб'єктивного досвіду людей через розкриття механізмів і способів моделювання поведінки і передачі виявлених моделей іншим людям.

Засновниками НЛП вважають американських вчених Р.Бендлера та його учня Д.Гріндера, які вперше представили метод в 70-х роках 20-го століття. Назва НЛП походить від комбінації слів, що описують нейрологічні процеси («нейро»), мови («лінгвістична» частина) та поведінкових ознак, що містить в собі «програмування».

Нейролінгвістичне програмування, як і кожна ефективна модель «коригування» мислення, емоцій, поведінки людини, групи, мас, має свій інструментарій, тобто набір специфічних засобів впливу. технології. Вдаючись до лінгвістичних технологій, політичні маніпулятори використовують:

✓ прийом зміни фокуса уваги в часовому просторі: блокування думок про минуле, орієнтація людини, групи, мас на позитивний результат (розв'язання нагальної проблеми) на сучасному етапі і в майбутньому;

✓ прийом імперативної персеверації (лат. *persevere* – вперто роблю): неодноразове повторення жорстким, гіпноітичним голосом певного твердження. В основі цього прийому лежить спекуляція на схильності значної частини людей підкорятися батьківській волі, яку імітує маніпулятор упевненим голосом та інтонацією;

✓ прийом рефреймінгу (зміни) контексту: стимулювання здатності людини, групи, мас поглянути на поведінку чи подію під іншим кутом; зміна контексту на такий, у якому те, що пов'язане з проблемою, постає як певний позитив, цінність. Наприклад, назва статті в опозиційній пресі «Страйк шахтарів – це форма активної та ефективної боротьби за власні соціальні права» на противагу офіційній публікації (після певного рефреймінгу контексту) – «Черговий страйк шахтарів – це руйнівний удар по економіці країни за наростаючої кризи»;

✓ прийом рівності: відмова від спілкування шляхом боротьби за домінування, підкорення та перехід до принципу рівності;

✓ прийом псевдовибору: створення штучної ситуації, котра дає змогу маніпуляторів уникнути етапу агітації, переконання. Банальне питання: «Ви за кого будете голосувати: за лідера партії А чи партії Б?» – знімає інші «критичні питання»: «Чи є альтернативні підходи партій А і Б?»;

✓ прийом «закладання міни» в підрядному реченні: формулювання та позиціонування думки, спрямованої на підсвідомість, не в головному, а в підрядному реченні з подальшим закріпленням (після паузи) в кількох наступних реченнях. Наприклад: «Якщо ти вже вирішив йти голосувати, то, на мою думку, твоїм поглядам найбільше відповідає лідер партії»;

✓ прийом створення «психічних вірусів»: «психічний вірус» – це інформація, що існує у свідомості людей, може суттєво впливати на перебіг певних подій і має тенденцію до самовідтворення, самопосилення й самопоширення. До найпростіших «психічних вірусів» належать чутки, мрії, міфи, анекдоти;

✓ прийом трюїзмів (англ. *truth* – правда): використання техніки, яка викликає у співрозмовника бажання погодитись, що різко знижує його здатність до свідомого спротиву й уможливує вплив на підсвідомість; навіювання під «овечою шкурою» трюїзму потрібної для маніпулятора ідеї («Я чув, що чимало людей у регіонах підтримують партію N»);

✓ прийом неодноразового повторення та виділення ключової тези: тиражування й акцентування базової тези виступу з метою фіксації її у свідомості та пам'яті співрозмовників. Ключові фрази прийому: «Як я вже зазначав...», «Ще раз...»;

✓ прийом слів-команд: спекуляція (гра) на гонорі опонента, його намагання демонструвати свою професійність та компетентність. Основними словами-командами є «знаєте», «розумієте», які містять виклик: співбесідник, якщо він себе поважає, повинен бути достатньо поінформованим;

✓ прийом використання цитат, які націлюють, програмують: уживання в потрібний момент крилатого вислову, який підтверджує думку маніпулятора; виголошення необхідної ідеї, концепції після нечітких слів: «Я згадую слова одного видатного діяча...» тощо;

✓ прийом застосування метафор і притч: пряме переміщення необхідної маніпуляторіві інформації у підсвідомість об'єкта впливу за допомогою специфічного носія – метафори чи притчі. Оскільки метафора – образний вислів, то розуміння її суті, змісту пов'язане з діяльністю правої півкулі мозку, що й забезпечує потрапляння змісту, вислову безпосередньо до підсвідомості об'єкта впливу;

✓ прийом штучного упорядкування: намагання акцентованим перерахуванням (по-перше, по-друге, по-третє...) створити в партнера по спілкуванню чи опонента ілюзію порядку, послідовності, логічного зв'язку там, де їх насправді немає;

✓ прийом мовного зв'язування: вплітання в надмірно емоційне, швидке, інколи навіть сумбурне за змістом мовлення реплік типу: «Ви погоджуєтесь зі мною?», «Чи не так?», – що має на меті деморалізацію партнера (опонента), його спантеличення, зниження рівня критичності сприйняття інформації, тобто встановлення психологічного контролю над поведінкою співрозмовника;

✓ прийом «потрійної спіралі М.Еріксона»: послідовне переповідання трьох історій, які зацікавлюють аудиторію. При цьому перша й друга історії перериваються, а третя, що містить найважливіше для НЛП-технологій – нав'язувані установки, – розповідається до кінця. Після цього завершують першу і другу історії та пояснюють логіку зв'язку між ними. Унаслідок впливу ефекту «останнього слова (краю)» добре запам'ятовується й аналізується перша та друга історії, а третя сприймається «на віру»;

✓ прийом прихованої підказки: побудова моделі спілкування за схемою, у якій спершу йде речення невизначеності (навіть з імітацією розпачу), за ним речення, в якому звучить (програмується) прихована підказка бажаної дії, а в наступному реченні імітують об'єктивність, що забезпечує нейтральний відхід ініціаторові маніпулятивного впливу. Наприклад: «Я навіть не знаю, за кого буду голосувати на наступних виборах, оскільки практично всі партії себе цілком дискредитували останнім часом.... Хіба що партія N... Хоча і в неї чимало недоліків...»;

✓ прийом «читання думок»: вербальне демонстрування маніпулятором об'єктові впливу своєї здатності вгадувати (знати) думки, мотиви, наміри тощо іншої людини; актуалізація, приховане підштовхування до потрібного маніпуляторіві рішення, коли опонент перебуває в стані невизначеності: «Я знаю (відчуваю, переконаний), що Ви хотіли зараз висловити певну думку (здійснити конкретну дію)»;

✓ прийом використання моделі SCORE: детальний аналіз реального стану речей та умов досягнення бажаного результату крізь призму п'яти ключових елементів – симптомів, причин, результатів, ресурсів та ефектів;

Отже, прийоми НЛП у політичній сфері можуть використовувати як інструмент реалізації позитивних намірів, так і як потужний засіб маніпулятивного впливу з негативними намірами (навіювання певних думок, ідей, образів із метою тотальної деморалізації; коригування мислення на рівні підсвідомості; формування й непомітне нав'язування штучних мотивів прийняття рішень та забезпечення необхідної маніпуляторіві поведінки об'єкта впливу тощо).