

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 8.771
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

SOI: [1.1/TAS](#) DOI: [10.15863/TAS](#)

International Scientific Journal Theoretical & Applied Science

p-ISSN: 2308-4944 (print) e-ISSN: 2409-0085 (online)

Year: 2023 Issue: 03 Volume: 119

Published: 30.03.2023 <http://T-Science.org>

Issue

Article



Maria Alekseevna Maricheva

Institute of Psychotherapy and Clinical Psychology
Practical psychologist, coach, Lecturer,

Graduate student of the MSc program in «Counseling Psychology»,
National Research University «Higher School of Economics», Moscow, Russia
marichevamarina@mail.ru

Vladimir Igorevich Esaulov

Pirogov Russian National Research Medical University
Clinical psychologist, psychotherapist, coach.

Assistant, Department of Psychotherapy,
Lecturer, Institute of Psychotherapy and Clinical Psychology, Moscow, Russia
v-esaulov@yandex.ru

INCORPORATION OF NEURO-LINGUISTIC PROGRAMMING (NLP) TECHNIQUES IN THE CLASSIC COACHING SESSIONS

Abstract: The aim of this work is to research the possibilities of using neuro-linguistic programming (NLP) techniques in the classic coaching process. The theoretical similarity of the two approaches is mentioned in this work with their main idea of success achievement. The focus of this work is made on NLP as an eclectic version of modern psychotechnologies, that contains a large set of techniques for working with goals, beliefs and values. The pragmatic aspect of using NLP as a method with a well-developed set of technologies for correcting clients' behavior is emphasized. The well-known techniques of NLP (such as the integration of the neuro-logical levels, «well-formed» outcome etc.) are used as an example of how it is possible to enrich the classic coaching with specific tools of success achievement.

Key words: coaching, neuro-linguistic programming, techniques, success.

Language: Russian

Citation: Maricheva, M. A., & Esaulov, V. I. (2023). Incorporation of neuro-linguistic programming (NLP) techniques in the classic coaching sessions. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 03 (119), 376-388.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-03-119-43> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2023.03.119.43>

Scopus ASCC: 3202.

ВКЛЮЧЕНИЕ ТЕХНИК НЕЙРО-ЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ (НЛП) В КЛАССИЧЕСКИЕ КОУЧИНГОВЫЕ СЕССИИ

Аннотация: Целью данной работы является исследование возможностей использования техник нейролингвистического программирования (НЛП) в классическом коучинговом процессе. В этой работе отмечается теоретическое сходство двух подходов с их основополагающей идеей, направленной на достижение успеха, Акцент публикации сосредоточен на НЛП, как эклектичном варианте современных психотехнологий, содержащим большой набор техник для работы с целями, убеждениями и ценностями. Подчеркнут прагматичный аспект использования НЛП, как метода, имеющего хорошо разработанный набор технологий коррекции поведения клиентов. Приведены примеры включения хорошо известных приемов НЛП (таких, как интеграция неврологических уровней, «правильно сформированный» результат) и т.д.) в качестве дополнительных конкретных инструментов достижения успеха, обогащающих сессии классического коучинга.

Ключевые слова: коучинг, нейролингвистическое программирование, техники, успех.

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 8.771
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

Введение

В последние три десятилетия можно наблюдать все более активное внедрение в самые разные сферы жизни разнообразных коучинговых подходов, приемов, технологий. Термин «коучинг» уже прочно вошел в лексикон прикладной психологии, перестал быть чем-то необычным. Многие годы различные варианты коучинга активно применяются в индивидуальном и бизнес-консультировании, в образовании, медиации, спорте, семейном консультировании и многих других областях [1-11].

В данной публикации основной акцент сделан на одном из направлений коучинга - лайф-коучинге. Лайф-коучинг - это направление коучинга, которое занимается индивидуальной жизнью клиента в самых разных ее проявлениях [4,7]. Как отмечает Дж.О'Коннор, это может быть личная жизнь, карьера, бизнес, здоровье, отношения с другими людьми и так далее [12].

У коучинга существует множество разных определений. Каждый из авторитетов в этой области подчеркивает какой-то отдельный аспект коучинга. Можно привести несколько различных авторских определений коучинга:

- коучинг – это образ жизни с высвобождением потенциала человека для максимизации его результата (Дж.Уитмор) [2,9];
- коучинг - это искусство создания среды, которая облегчает движение человека к целям и при этом он получает удовлетворение (Т.Голви) [13];
- коучинг – это процесс, повышающий результативность, способствующий развитию человека (М. Дауни) [3];
- коучинг – это образ мышления (Дж. О'Коннор) [12].

Роберт Дилтс разделяет «коучинг с маленькой буквы» и «Коучинг с большой буквы», где первый скорее работает на поведенческом уровне или уровне тренировки необходимых навыков, а второй — затрагивает и более высокие уровни пирамиды нейро-логических уровней, такие как ценности и убеждения, идентичность или миссия [14].

При том, что определения коучинга могут быть разными, в целом, они все сводятся к нескольким ключевым составляющим:

- среда (пространство, создаваемое в коуч-сессии для раскрытия и развития клиента);
- беседа (коучинг — это разговорный стиль, а самое главное, умение задавать эффективные вопросы);
- цели (коучинг работает с целями клиента);
- построение оптимального маршрута к поставленной цели;
- движение к цели;

- удовлетворение (клиент удовлетворен и в процессе достижения целей, и при их достижении, что возможно аутентичных целях);

- потенциал (раскрытие потенциала клиента, способствующее его личному успеху),

- будущее (в коучинге работа идет из настоящего времени для достижения желаемого результата в будущем).

Из всего этого можно сделать вывод, что коучинг — это стратегия взаимодействия, направленная на достижение успеха (где под успехом подразумеваются аутентичные цели клиента и его понимание этого термина).

Целью данной публикации является рассмотрение возможностей интеграции в коучинговый процесс ряда приемов и техник, используемых в нейролингвистическом программировании (НЛП), направленных на реализацию стратегии достижения успеха.

В качестве материала для проведения анализа возможностей интеграции техник НЛП в коучинговые сессии были использованы имеющие по данной теме литературные источники, собственный практический опыт в качестве психологов-консультантов и коучей с использованием техник НЛП в московском Центре Современных Психотехнологий, а также опыт преподавания в программе по коучингу в Институте психотерапии и клинической психологии.

Краткая характеристика нейролингвистического программирования как варианта современной психотехнологии:

НЛП — это метод или скорее даже технология моделирования и изменения поведения человека. НЛП было разработано двумя исследователями: программистом Ричардом Бэндлером и лингвистом Джоном Гриндером [15].

В самом начале они исследовали и моделировали вербальное и невербальное поведение трех великих психотерапевтов: Милтона Эриксона, Вирджинии Сатир и Фрица Перлза, пытаясь понять, что делает этих терапевтов такими эффективными, а их результаты – столь выдающимися [1,15-18]. Основное внимание основатели НЛП направляли на анализ и выделение тех ключевых паттернов коммуникации, которые приводили к эффективным изменениям в поведении человека [15,16].

С самого начала создатели НЛП не претендовали на создание научной теории, акцентировав внимание на «эмпирической природе» метода, позволяющей выявлять и воспроизводить паттерны мастерства и успеха. В

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 8.771
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

учебнике «Полный курс НЛП» Б.Боденхамера и М.Холла (2022) подчеркивается, что в этом методе изначально особое значение придавалось практике и моделированию в противовес построению научных гипотез и теории [16].

В самом термине «нейролингвистическое программирование» создателями метода был отражен подход, описывающий взаимодействие трех основных сфер:

- 1). нейрологии (изучение того, как мы мыслим);
- 2). лингвистики (наших вербальных паттернов и того, как они отражают наше мышление);
- 3). программирования (исследования определенной последовательности мышления, с помощью которого выстраиваются пути достижения наших целей) [12,14,16,17].

С момента создания метода Дж.Гриндером и Р.Бендлером в 1972-1976 гг. НЛП не стояло на месте, и первоначальные идеи направления активно развивались. Уже в самом начале НЛП разработкой идей НЛП занимались не только два основателя метода, но и группа талантливых и увлеченных методом единомышленников («Meta ModelGroups»). В состав группы, в частности, входили Фр.Пьюселик, Дж.Делозье, Р.Дилтс, Д.Гордон, Ст.Гиллиген, Л.Камерон – те, кто в дальнейшем стали известнейшими разработчиками техник нейролингвистического программирования, в создании которых они активно участвовали практически с начала его появления [1,16-18].

В восьмидесятых годах XX века из НЛП выделились несколько самостоятельных школ и подходов, среди которых одним из самых значимых является «Системное НЛП» Роберта Дилтса, в которой используются идеи теории систем и ряд других методов. Р.Дилтс внес много оригинальных идей и хорошо алгоритмизированных техник, ныне используемых в бизнесе, консультировании, коучинге, терапии [14,20,21].

Нейро-лингвистическое программирование имеет много источников, является весьма эклектичным по методологическому подходу [1,16,17,18]. При этом этот метод по взглядам ближе всего к когнитивно-поведенческому направлению (КПН) психологии и психотерапии, так как НЛП в основном занимается типичным для КПН-подхода изменением неэффективного мышления или поведения на более эффективное. Происходит это путем исследования индивидуальной модели мира (так называемой «карты мира»), и ее коррекцией, пересмотром неработающих для клиента ограничительных моделей и взглядов на позволяющие быть более эффективными в той или иной сфере [17,21].

В центре внимания НЛП как метода консультирования и терапии находится работа с

целями, убеждениями и ценностями клиентам [1,12,16,17,19].

В целом, метод НЛП можно назвать эклектичным, так как он использует многие работающие практические модели из других подходов, и постоянно интегрирует в практику появляющиеся новые приемы и техники [17,18,21-24]. За счет этого заимствования эффективных техник из других направлений сильной стороной данного метода считается достаточно хорошая результативность применения на практике [16,17,21-25].

Не смотря на все более увеличивающееся количество статей и книг по НЛП за последние десятилетия, и положительные отзывы об эффективности применения различных техник метода на практике в медицине, бизнесе, и в других областях, отношение к нейролингвистическому программированию остается очень неоднозначным. Практические специалисты хвалят метод, охотно ему учатся [16,17,21,24,25]. Так, в известном и многократно переиздающемся «Справочнике практического психолога» (2008) И.Г.Малкиной - Пых нейролингвистическому программированию посвящена большая глава [25].

В академической науке имеется настороженное, скорее даже негативное отношение к НЛП. В ряде публикаций НЛП нередко называют «псевдонаукой», «лженаукой», используя иногда довольно грубые высказывания о методе. К примеру, в публикации 2010 года Т.Витковски утверждает, что НЛП представляет собой псевдонаучный вздор [26].

При этом, стремясь доказать «ненаучность НЛП», игнорируется и забывается то, что нейролингвистическое программирование изначально и не претендовало на статус научной дисциплины, являясь по сути набором техник и прагматических стратегий для решения тех или иных проблем, и повышения собственной эффективности [1,18].

Неоднозначные отзывы о методе добавляют некоторые публикации самих «энэлпистов» с броскими названиями, подчеркивающие манипулятивный компонент и возможность неэтичного и бесцеремонного влияния и взаимодействия с клиентами в области продаж, в личной жизни и т.д. [27].

В России среди известных отечественных психологов есть как ярые противники, так и сторонники метода НЛП, одобряющие его практическое применение. К примеру, взвешенное и корректное описание НЛП дано проф. Ю.Б. Гиппенрейтер в изданном в 2000 году учебнике, посвященном основным направлениям современной психотерапии. Там НЛП описывается как эклектический синтез различных психотерапевтических подходов. Ю.Б.

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 8.771
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

Гиппенрейтер подчеркивает, что в НЛП, в отличие от любых психологических теорий, идет сознательный отказ авторов от изучения реальности, чем бы она не была. Акцент работы в НЛП смещен с исследования вопросов: «как все устроено?» на вопросы: «что с этим делать [28].

Таким образом, НЛП - это не психология, а психотехника. Еще одной существенной особенностью НЛП является ориентация на работу с процессом, а не с содержанием. От практикующего НЛП-подхода терапевта, психолога, коуча требуются умение заметить малейшие детали происходящего, точность языка, акцент на работе с внутренними образами и трансовыми состояниями [1,16,21,24,28].

На данный момент НЛП активно используется в психотерапии, бизнесе, консультировании, менеджменте, спорте и HR [16,17,20,21,24,25,28-32].

По мере попыток внедрить техники НЛП в коучинговую практику начали появляться публикации и на эту тему, но количество их до настоящего времени явно недостаточно [1,12,14,33,36].

Сходства и различия коучинга и НЛП:

Для понимания возможностей включения техник НЛП в коучинговый процесс вначале целесообразно разобрать основные сходства и различия НЛП и коучинга, и наметить их «точки соприкосновения».

Если говорить про *сходство* методов, стоит отметить, что и коучинг и НЛП, начали активно развиваться в одно и то же время (в семидесятые годы XX века) как методы, ориентированные на достижение успеха [1].

Основополагающие принципы коучинга во многом схожи с базовыми принципами (пресуппозициями), на которые опирается НЛП-подход. К общим, совпадающим пресуппозициям (аксиомам) можно отнести следующие [2,6,14,16,17,21,24,25,30,34]:

- принцип благополучия, позволяющий позитивно оценивать личность человека с позиции «со всеми все Ок» (каждый человек хорош таким, какой он есть). Оба подхода предлагают разделять личность и поведение, подчеркивая потенциальное благополучие личности («личность всегда ОК»);
- наличие у каждого человека ресурсов, необходимых ему для успеха, развития и решения возникающих проблем;
- совершение человеком в каждый момент времени наиболее оптимального выбора, обслуживающего его систему взглядов и представлений о жизни;
- неизбежность изменений из-за происходящих перемен во внешнем и внутреннем мире. Человек

неизбежно трансформируется в ответ на эти изменения.

Эти обозначенные пресуппозиции называют также принципами придумавшего их Милтона Эриксона, и они активно используются в обучении коучингу на различных программах [6]. Как уже отмечалось ранее, НЛП возник как метод моделирования, и одним из терапевтов, которого моделировали основоположники метода, был М.Эриксон [1, 16-18,34]. Вполне естественно, что базирующиеся на едином источнике теоретические положения могут совпадать.

Есть некоторые НЛП-пресуппозиции, которые отдельно не выделяются, но подразумеваются в коучинге [6,12,14,16,17,21,24,34]:

- «Если то, что вы делаете, не получается, попробуйте по-другому». Это то, что непосредственно предлагается в коучинге в качестве тестирования текущей реальности, когда исследуется, что работает и что не работает;
- «Нет ошибок, есть обратная связь». Этот принцип в коучинге также активно применяется, когда клиента все время ориентируют на его ресурсы, на то, что у него уже получается хорошо, и что необходимо изменить, чтобы стало еще лучше.

Одна из базовых формул в коучинге - это формула Тимоти Голви, где результат - это разница между потенциалом и препятствиями [13]. Исходя из этого, работа коуча будет направлена на увеличение и расширение потенциала и уменьшение препятствий. В НЛП усилия также направляются на помощь и раскрытие потенциала клиента, ведь НЛП базируется на принципах благополучия человека с избытком у него ресурсов (т.е. потенциала) и снижения препятствий путем работы с ограничивающими убеждениями («изменением карты клиента») и четким прояснением реальности [6,12,16,17,19,21,24, 28,34].

Характеризуя основные умения коуча, О.Самольянов (2008) выделяет контакт, осознанность и ответственность, включающие: способность устанавливать доверительный контакт, помощь клиенту в повышении осознанности за счет эффективных вопросов и вдохновение клиента на взятие ответственности за реализацию поставленной цели [5]. Для этого необходимо калибровать, моделировать и использовать речевые инструменты или «слушать, наблюдать, различать, моделировать, излагать» [5].

Если сравнивать эти положения с НЛП, то и там первоочередным является «рапорт», для которого используются навыки калибровки, подстройки и отстройки в конце сессии, повышение осознанности клиента путем мета-модельных вопросов, моделирование поведения и

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 8.771
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

ситуаций. В НЛП этим навыкам уделяется особое внимание. Если говорить про ответственность за изменения в жизни, то она также лежит на клиенте [12,17,21,24,34].

Общим для НЛП и коучинга является то, что в обоих методах заключается контракт на работу и контракт на сессию.

Коуч-позиция также похожа на позицию НЛП-консультанта, который наблюдает и отслеживает все, что происходит на сессии.

Если же говорить про однозначные различия, то коучинг — это скорее во многом стиль взаимодействия, среда, образ мышления, в то время как НЛП — это набор средств и инструментов, которые позволяют моделировать и менять поведение.

Коучинг - это не терапия, не менторство, не консалтинг, не тренерство и не обучение, в то время как в НЛП есть также элементы терапии (например, когда в состоянии регресса идет работа на «линии жизни») и элементы тренерства, когда происходит тренинг навыков [1,6,12,21,24,34].

В коучинге преимущественно используется уровень зрелого партнерского взаимодействия [1,6,8,10,12]. В тоже время в НЛП-консультировании (и тем более НЛП-терапии) все не так однозначно. Определенная часть работы также использует партнерство и взрослую позицию, но есть много техник, где предполагается элементы послушного ведомого обучения, тренерства с позиций опытного наставника, учителя, терапевта [11,12,16,17,21,24,30,32,34].

Некоторые отличия можно найти и во временном фокусе работы. Классический коучинг способствует успешному развитию человека, его личностному росту и ориентирован на будущие цели путем работы в настоящем. В НЛП работа ведется в разных временных областях, с преимущественной фокусировкой на настоящем, с целью изменения текущего состояния, хотя не избегает и целей на будущее. В НЛП-психотерапии акцент вообще делается работу с возникшими ранее, в прошлом проблемами с целью облегчить имеющиеся симптомы в ходе комплексного лечения, что неплохо дополняет основную медикаментозную терапию, помогает уменьшить проблемы со здоровьем, помочь преодолеть зависимость от психоактивных веществ и т.д. С этой целью используются техники, предполагающие работу с изменением восприятия личной истории (например, работа с «линией времени») [16,17,24,25,30,34].

Еще одно отличие можно увидеть и в использовании технического инструментария и способов для достижения поставленных целей.

На практике зачастую трудно провести столь однозначное разделение на сходство и различие коучинга и НЛП. По нашим наблюдениям,

имеется множество ситуаций, где *присутствуют и похожие и отличающиеся моменты одновременно*, что в свою очередь может создавать пространство для интеграции НЛП в коучинг.

Интеграция инструментов НЛП в коучинг:

Вышесказанное подводит к целесообразности рассмотрения идеи об интеграции технологий НЛП в классические коучинговые сессии, используя целый ряд достоинств и возможностей этого метода.

Нейролингвистическое программирование является одним из современных вариантов психотехнологий, имеющих разработанный и опробованный на практике в течение нескольких десятилетий набор техник, инструментов, приемов. Отметив ранее похожесть некоторых инструментов, применяемых и в коучинге, и в НЛП, рассмотрим далее те *технические элементы и детали проведения техник, которые могут обогатить практику коучинга*, и быть полезными для ее углубления.

Во-первых - это *макромодель*, в которой работают коучи и НЛП-консультанты. В коучинге такой макромоделью является модель GROW Дж.Уитмора и М.Дауни, появившейся как обобщение успешной практики решения проблем [2,3].

Она состоит из четырех стадий, которые циклически могут переходить одна в другое, но суть ее сводится к тому, чтобы:

- 1). поставить аутентичную цель;
- 2). исследовать то, что есть в реальности сейчас;
- 3). рассмотреть возможности для реализации цели;
- 4). взять на себя ответственность и обозначить конкретные шаги.

Отличия модели GROW у Дж.Уитмора и М.Дауни минимальны. Майлз Дауни предлагает для более эффективной работы вначале выбрать тему для сессии (тематическая фокусировка), а уже затем проработать основные вопросы [3]. Тогда на сессии коучинга будет использована следующая последовательность (Т-GROW) вопросов:

T (тема) - О чем ты хочешь поговорить? (определение темы беседы);

G (goal) - «Какова конечная цель?», «Чего ты желаешь достичь?». «К чему ты по-настоящему стремишься?» (определение цели).

R (reality) - «Что в твоей жизни в действительности происходит?», «В какой ситуации в данный момент ты находишься по отношению к цели?», «Что тебе мешает достигнуть цель /или что тебя ограничивает?» (описание окружающей реальности,);

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
 ISI (Dubai, UAE) = 1.582
 GIF (Australia) = 0.564
 JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
 ПИНЦ (Russia) = 3.939
 ESJI (KZ) = 8.771
 SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
 PIF (India) = 1.940
 IBI (India) = 4.260
 OAJI (USA) = 0.350

O (options) «Что ты мог бы с этим сделать?» (Варианты. Раскрытие имеющихся средств и возможностей);

W (What, When, Who, Will) «Какие действия ты реально собираешься сделать?» (подведение итогов).

В отношении последней буквы W в коучинговой модели GROW имеются разночтения. В различных вариантах можно видеть концовку модели, обозначенную либо как система вопросов: What, When, Who (что, где, кто); либо короткое – Will (воля, твердое намерение); либо Way Forward (дальнейшие шаги).

Техники нейролингвистического программирования также в первую очередь ориентированы на успешное достижение результата. В НЛП для достижения цели используется довольно близкая к GROW макро модель «НС-ЖС» («Настоящее Состояние - Желаемое Состояние» [17,24,25,34].

В модели «НС-ЖС» используется процесс перехода от проблемного настоящего состояния к желаемому благополучному состоянию. Для достижения этого результата необходимо знание 4-х основных параметров:

- 1). Точное описание того проблемного состояния, в котором вы сейчас находитесь;
- 2). Четкое и детальное описание того, куда вы идете. При этом желаемый для вас результат должен быть определен и описан в конкретных деталях;
- 3). Ресурсы – те средства, которые вы можете использовать для достижения желаемого результата. В их число могут входить: люди, события, вещи, состояния, мысли, чувства, стратегии, переживания;
- 4.) и, наконец, техники – методы и приемы работы с психикой, помогающие осуществить движение к желанной цели [17,24,25,34].

Содержание основных шагов модели GROW и модели «НС-ЖС» [2,3,17,24,25,34] приведены ниже в табл.1:

Таблица 1. Модель классического коучинга GROW и модель НС-ЖС (НЛП)

Шаги модели GROW	Шаги модели НС-ЖС
G (Goal) - этап постановки цели: «Что ты хочешь?»	НС «В чем твоя проблема?», «Что тебя не устраивает?», «Что ты хочешь поменять?», «Где ты сейчас находишься сейчас?»,
R (Reality) - обзор реальности: «Где ты сейчас находишься относительно твоей цели?» «Какие у тебя есть возможности и ресурсы в настоящем, а какие отсутствуют?»	ЖС: «Что ты хочешь вместо настоящего состояния?», «По каким конкретно признакам ты поймешь, что достиг того, что хочешь?»
O (Opportunity, Options): выработка вариантов / способов/ путей достижения цели: «Какие у тебя есть варианты и способы для достижения цели?»	ПУТЬ: «Как ты представляешь себе движение от настоящего состояния к желаемой цели?» «Какой путь ты выберешь для движения к намеченной цели?»
W (What to do) Составление плана действий по достижению цели: «Какой путь ты выберешь для движения к намеченной цели?»	РЕСУРСЫ: «Какие у тебя есть возможности и ресурсы в настоящем, а какие отсутствуют?» «Что поможет тебе совершить этот путь и получить желаемое?»

Модель «НС-ЖС» так же, как и GROW, хорошо пошагово алгоритмизирована. Сначала исследуется текущее состояние («НС»), являющееся как правило проблемным. Это похоже на этап «R». Затем исследуется будущее желаемое состояние («ЖС»). Это похоже на этап «G». Далее обсуждается продвижение по пути из текущего состояния в желаемое, где проговариваются возможности, ресурсы, препятствия, конкретные шаги и изменения, которые необходимы. Это похоже на этапы «O» и «W» коучинговой модели.

Заметно сходство (и, по сути, взаимное пересечение) обеих макромоделей, хотя в GROW-модели процесс начинается с определения будущего, а в «НС-ЖС» - с того, что не устраивает

сейчас. Коучинговая модель GROW менее линейна - там возможны переходы из любой точки обратно в любую другую точку. Модель НС - ЖС более линейна.

Наличие двух этих моделей может дать коучу выбор структуры проведения сессии. В тех случаях, когда клиент мыслит позитивно и четко, изначально начинает запрос с намерения достигнуть поставленную цель, целесообразно вести сессию в режиме GROW.

Тогда, когда сессия начинается с описания клиентом трудностей, проблем, и внимание акцентируется на негативной оценке ситуации, целесообразно использовать в работе модель «НС-ЖС». Также будет более эффективно

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
 ISI (Dubai, UAE) = 1.582
 GIF (Australia) = 0.564
 JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
 ПИНЦ (Russia) = 3.939
 ESJI (KZ) = 8.771
 SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
 PIF (India) = 1.940
 IBI (India) = 4.260
 OAJI (USA) = 0.350

использовать модель «НС-ЖС» при нечеткой формулировке запроса.

Во-вторых, говоря о возможности взаимодополнения коучинга техниками НЛП, стоит обратить внимание на **особенностях формулировки желаемой цели и конкретного результата**.

В базовой коучинговой модели GROW на этапе «G» («Цель») должна быть сформулирована аутентичная цель. Для понимания того, как работать с целью, она формулируется по критериям SMART, согласно которым цель должна быть:

- конкретной;
- измеримой;
- достижимой;
- реалистичной;
- важной и позитивно сформулированной;
- а также иметь ограничения во времени [5,6,12].

В НЛП цель формулируется с использованием модели «Хорошо

сформулированный результат» (ХСР). [16,17,24,25,34]. Для этого к цели применяются следующие критерии:

- позитивная формулировка цели;
- конкретное сенсорное представление результата;
- соответствие по контексту;
- подходящий размер (достижимость);
- определение ресурсов и препятствий;
- подконтрольность клиенту;
- экологичность результата;
- определение первого шага.

Один из самых распространенных вариантов ХСР описан С.В.Ковалевым, где учитываются 7 основных параметров (цель, признаки, условия, средства, ограничения, последствия, ценность достижения), позволяющих конкретизировать поставленную цель, и осознать условия ее осуществления [17].

Ниже приведена табл. 2 с примерами вопросов для прояснения цели с использованием критериев SMART и ХСР:

Таблица 2. Особенности описания поставленной цели по критериям SMART и Хорошо Сформулированного Результата

список вопросов SMART	список вопросов ХСР:
-Что именно ты хочешь достичь? Сформулируй цель детально и конкретно.	-Что ты хочешь достичь / добиться?
-Как ты поймешь, что достиг цели? -Чем ты будешь мерить достижение результата? -По каким критериям ты поймешь, что достиг желаемого?	-Как ты узнаешь, что достиг того, что хочешь? -По каким конкретным признакам ты поймешь что достиг своей цели?
-Насколько достижима твоя цель? -Был ли у тебя опыт достижения подобных целей? -Знаешь ли ты людей, которые достигали того, что ты хочешь?	-Где / когда / как и с кем тебе это желательно иметь? -Где / когда / как и с кем тебе это нежелательно иметь?
-Имеются ли у тебя необходимые умения, навыки, способности? -Оцени по шкале от 1 до 10, насколько ты можешь достичь поставленной цели?	-Какие средства необходимы для достижения цели? - Что тебе нужно и важно, чтобы достичь своей цели? -Какие ресурсы тебе нужны? Что/кто тебе поможет?
-В какой срок ты планируешь реализовать твою цель?	-Какими были ограничения, не позволившие достичь цели ранее? Почему ты не достиг своей цели раньше?
	-Что произойдет, если ты достигнешь цели? -Что произойдет, если ты не достигнешь цели?
	Что ценного ты получишь для себя?

При общей схожести этих двух моделей можно отметить возможность расширения коучинговой модели SMART вопросами из ХСР о конкретных сенсорных признаках («как конкретно клиент поймет, что достиг цели?»), подконтрольности и учета экологии (прояснения последствий достижения цели).

В-третьих, целесообразно рассмотреть различия, имеющиеся в коучинге и НЛП при представлении информации клиентам (от максимально четкого до специально неконкретного).

Один из главных инструментов коуча — это умение задавать эффективные вопросы. Под

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 8.771
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

эффективными вопросами в коучинге подразумеваются вопросы, которые:

- являются открытыми;
- сосредоточены на деталях;
- следуют за интересами и потребностями клиента;
- затрагивают «слепые зоны» клиента [1,2,6].

В НЛП также большое внимание уделяется вопросам. Там есть две категории вопросов — вопросы из Мета-модели и вопросы из Милтон-модели. Мета-модельные вопросы из НЛП во многом похожи на проясняющие вопросы в коучинге, однако отличаются большей четкостью и лучшей систематизацией.

Суть метамодели заключается в утверждении о существовании у человека особых субъективных внутренних фильтров восприятия, опирающихся на уникальный жизненный опыт. При описании воспринимаемой реальности словами часть информации меняется, упрощается, субъективно фильтруется. В мета-модели рассматриваются три универсальных процесса — удаление, искажение и обобщение информации [17,34,33].

При использовании в работе мета-модели выявляется вариант используемого клиентом ограничивающего суждения (удаление, искажение, обобщение), мешающего ясности мышления. При анализе речи клиента происходит прояснение:

- что конкретно клиент упрощает/удаляет?;
- что свертывает и генерализирует?;
- что и как искажает по смыслу?

Затем благодаря направленным на ограничивающие суждения вопросам можно получить более точное описание значений слов и мыслей клиента, что в свою очередь способствует лучшему пониманию предъявляемой им проблемы. Примерами, когда слова клиента неясны, может служить упрощение текста с удалением различных важных деталей (например: «им было ясно...» -здесь не прояснено, кому именно и что именно было ясно), использование неконкретных глаголов, свертываний («меня никто и никогда не любил»), т.н. «чтение мыслей», нарушение причинно-следственных элементов, комплексные эквиваленты, и т.д. [17]

Не менее важно в НЛП знание и использование Милтон-модели. Милтон-модель — это противоположное по сравнению с мета-моделью построение фраз, речевых элементов, которые помогают говорящему быть максимально неясным, использовать обобщенный язык и довольно широкие речевые фрагменты [16,33,34].

Использование Милтон-модели может быть полезно, во-первых, для подстройки к клиенту, при которой фразы коуча намеренно могут звучать неопределенно, то есть таким образом, чтобы клиент мог наполнить их собственным смыслом. Во-вторых, в коучинге нередко предполагается работа с метафорой, Милтон-

модель дает возможности работы с метафорами, символами, и представляет доступ к бессознательному клиенту. Примером использования метафоры в коучинге может быть просьба к клиенту представить, символически визуализировать в виде образа его будущее желаемое состояние.

В-четвертых — техники НЛП могут быть очень *полезны для установления рапортных отношений* [36]. Этапы установления рапорта делятся на калибровку, подстройку, ведение, подкрепление желаемого поведения человека и отстройку в конце. В коучинге можно использовать этапы калибровки, подстройки и отстройки в конце сессии.

НЛП можно использовать для более быстрой подстройки, которая может быть проведена по телесным элементам (позе тела, мимике, жестам), голосу, дыханию, сенсорным системам, целям, ценностям, отношению к проблеме и т.д., что способствует более легкому установлению доверительных отношений коуча с клиентом,

В-пятых, для калибровки текущего состояния и желаемой цели из НЛП в коучинг целесообразно *привнести систему сенсорных предпочтений ВАКД*. В ней люди, в зависимости от ведущей системы сенсорного восприятия могут быть разделены на визуалов, аудиалов, кинестетиков и дискретов, определяющих основной тип мышления [16,17, 34,37].

Эту систему оценки пациентов активно использовала в практической работе знаменитый семейный терапевт Вирджиния Сатир, которая обратила внимание на заметные различия в речи, поведении супругов, приходящих к ней на прием [16]. Это было положено В.Сатир в основу комплексной системы оценки пациентов (калибровки) с учетом различий восприятия. В дальнейшем идеи В.Сатир были заимствованы родоначальниками НЛП для скоростной алгоритмизированной оценки человека в процессе коммуникации по речи и невербальным признакам [16,17].

С позиции НЛП важно калибровать, в какой момент и в какой конкретной системе обработки информации находится клиент, и разговаривать с ним на соответствующем языке. Для определения системы коуч должен слушать ключевые слова, Это могут быть глаголы (например: видеть, смотреть - у визуала; слушать, говорить, звучать - у аудиала; ощущать, чувствовать - у кинестетика; и думать, оценивать - у дискрета), или прилагательные (яркое, бледное – визуала; громкое, тихое – у аудиала; теплое, тяжелое – у кинестетика; разумное, нормальное, правильное – у дискрета) [16,17].

Помимо особенностей речи важно наблюдать за позой, жестикуляцией, мимикой, движением глаз, громкостью голоса, дыханием, дистанцией

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 8.771
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

при общении и т.д. – то есть тем, что дает представление о системе мышления у клиента по каналам восприятия. Если коуч сможет разговаривать на языке клиента, это может обеспечить ему лучшее понимание в контакте и снизит сопротивление клиента на сессии.

В-шестых, помимо использования сенсорных каналов **для калибровки можно использовать и ведущие «врата сортировки»**. «Вратами сортировки» в НЛП обозначают излюбленные темы, которые наиболее интересны человеку для общения [16,17]. Для разных людей важны разные темы, к которым привязан основной вопрос темы:

- люди и отношения (кто?);
- место (где?);
- время (когда?);
- конкретные действия (что?);
- детали (как?);
- смысл, ценность (зачем, почему?).

«Врата сортировки» можно использовать и для калибровки клиента, и для установления с ним раппортных отношений. В то же время эти тематические вопросы могут быть использованы для уточнения, конкретизации цели. Например, клиент говорит: «Хочу быть счастливым» — цель при этом обозначена слишком неопределенно и неконкретно. Дальше можно задать все шесть вопросов «врат сортировки» для ее конкретизации. Например, задав вопрос: с кем? - с женой/мужем, и т.д.

Синхронизируясь по «вратам сортировки», коуч может построить разговор на интересном и понятном для клиента языке, с фокусировкой на актуальной теме.

Следующим, **седьмым элементом повышения эффективности** коучинга за счет включения НЛП-технологий может быть **учет ведущих метапрограмм** клиентов, позволяющих прояснить их Мета-портрет. Описанные выше «Врата сортировки» являются одной из разновидностей используемых в НЛП Метапрограмм

Разработка метапрограмм началась еще в 70-ых годах XX века с работ Лесли Кэмерон-Бендлер [16,38]. В современном НЛП описана 51 метапрограмма (МП), Они разбиты на 5 крупных групп:

- МП управления обработкой данных (ментальные);
- МП управления эмоциями (эмоциональные);
- МП управления принятием решений (волевые);
- МП управлением поведением (внешней реакцией);
- Мета-мета-программы.

По сути, метапрограммы выступают в роли привычных фильтров восприятия информации, избирательной фокусировки внимания, и определяют, какая информация будет

восприниматься, а какая - будет игнорироваться. МП имеет 2 или большее количество выборов.

Примерами МП, помимо «врат сортировки», могут быть ориентация на «Процесс или Результат», «движение К или От», ориентация на «Возможности или Процедуры», поиск «Сходства или Различия», временная фиксация на «Прошлое / Настоящее/ Будущее», и другие [39].

Если привычные фильтры информации (МП) ограничивают принятие решений, их можно несколько скорректировать с помощью специальных упражнений [16,38].

В-восьмых, весьма **интересной для использования в коучинге может быть и модель ROLE**, предложенная Робертом Дилтсом [19].

Данная модель используется в НЛП для считывания и понимания когнитивных и поведенческих стратегий собеседника, и помогает создать своеобразный «когнитивный портрет» клиента по четырем основным параметрам.

Учитываются 4 фактора, первые буквы которых составляют аббревиатуру ROLE: R - репрезентативные системы (*representational systems*); O – ориентация (*orientation*); L – связи (*links*); E - эффект(*effect*).

Репрезентативные системы описывают ведущую сенсорную стратегию восприятия клиента (визуальную, аудиальную, кинестетическую, вкусовую и обонятельную).

Ориентация описывает фокус внимания клиента на внешний или внутренний мир.

Связи показывают преобладающий характер сенсорных связей (последовательные или одновременные, синестезические). Эффекты описывают определенные этапы мыслительного процесса (ввод, проверка/усвоение, действие)

Калибровка собеседника с помощью Модели ROLE может помочь говорить с ним на понятном для него языке коммуникаций, гибко и быстро «подстраиваться» под клиента, понимая его особенности мышления и отражая их в процессе общения.

В-девятых, для тестирования реальности между сессиями **можно использовать модель TOTE**. Аббревиатура расшифровывается как Тест - Операция/действие - Тест - Выход [20,24,34]. Тогда клиент:

- ставит на сессии цель (Т);
- делает начальные шаги в реальной жизни (О);
- возвращается на сессию, где происходит проверка реальности (Т) — успешными или нет были действия по приближению к цели?;
- и дальше идет или выход (Е), то есть переход к другому этапу действий, или же их корректировка с учетом вновь полученной информации.

Модель TOTE может быть использована в коучинге для оценки продвижения клиента к

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 8.771
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

поставленной цели, прояснению завершенности действий.

Десятым элементом, который может обогатить коучинговые сессии, является *работа с персональными убеждениями и ценностями*. Для этого в НЛП имеется много техник, позволяющих проработать ограничивающие убеждения, и скорректировать те убеждения, могут быть помехой для достижения поставленной цели (например, убеждение: «я никогда не смогу это сделать» с занижением своих возможностей). В этих случаях возможно использовать варианты мета-модельных вопросов, касающихся «модальных операторов возможностей» и «модальных операторов долженствований» [16,17,19-21,24, 36].

Нередко в качестве помех для достижения целей наши клиенты первоначально описывали препятствия, которые, по их мнению, им ставит внешний мир. При более детальной работе значительная часть помех возникала из-за блокирующих убеждений, и исходила от человека, а не из реальности. При этом может быть задействован привнесенный Дж. О'Коннором из НЛП «процесс ВСЗ» [12]. Суть этого процесса заключается в работе с компонентами ВСЗ:

- возможностью достижения цели (В);
- способностями достичь цель (С);
- и заслуженностью цели (З).

При работе с ограничивающими убеждениями может быть использована техника «Музей старых убеждений», в которой моделируется укрепление нового эффективного убеждения взамен прежнего, с отправлением последнего в воображаемое специальное хранилище [19].

Для выявления глубинных ценностей можно использовать технику «Путешествие к глубинным ценностям», где клиенту многократно на его цель или желание задают вопрос: «И что тогда это тебе самого важного принесет, даст?». Получив ответ от клиента, вопрос вновь повторяется вновь и вновь до достижения базовой ценности, обозначенной как номинализация (например, такой, как любовь, счастье, жизнь, и так далее [12,24,34].

Одиннадцатой, весьма ценной с практической точки зрения технологией, которую можно интегрировать из НЛП в коучинговую практику, *является работа с моделью нейрологических уровней* (НЛУ) [12,14,17,19,24,25,34,39]

Один из самых известных инструментов, активно использующийся в НЛП – это пирамида нейрологических уровней, предложенная Робертом Дилтсом [19]. Данная пирамида имеет иерархичную структуру, состоящую из 6 последовательных уровней. Основные вопросы из модели НЛУ представлены в табл.3:

Таблица 3. Вопросы модели нейрологических уровней

Окружение	Кто поможет тебе в достижении цели? Что необходимо для реализации цели? Где ты будешь реализовывать свою цель? В какие сроки ты будешь реализовывать свою цель?
Поведение	Что тебе необходимо сделать, чтобы достичь цели? Какие целевые действия обеспечат тебе оптимальный путь к цели? Что ты уже делаешь? Что тебе еще стоит сделать?
Способности	Какие навыки/ умения/ способности необходимы для достижения цели? Что из этого списка у тебя уже есть? Что, как ты считаешь, тебе стоит в себе развить?
Убеждения и ценности	Во что тебе стоит верить, чтобы достичь желаемого результата? Какие убеждения могут тебе в этом помочь? Зачем тебе достигать намеченной цели? Какие ценности в своей жизни ты реализуешь благодаря достижению этой цели?
Идентичность	Кто ты на пути к своей цели? Кем ты будешь, когда достигнешь ее? Кем ты хочешь быть?
Миссия	Ради чего большего ты хочешь достичь своей цели? Какую пользу это принесет миру?

Ценность техник НЛП для коучинга:

Из приведенного описания коучинга и НЛП можно увидеть, что у них имеется много похожего и общего.

Как в коучинге, так и в НЛП-подходе ищутся ответы на вопросы:

- Как мне стать лучше?
- Как мне стать успешнее?

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 8.771
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

- Как мне стать счастливее?
- Как мне достигать своих целей?».

В коучинге много внимания уделяется именно аутентичным целям, которые как раз имеют непосредственные отношения к тому, чтобы быть успешным в том понимании слова, которое ставит перед собой клиент.

Как уже отмечалось выше, авторов НЛП с самого начала волновал вопрос, чем выдающиеся люди отличаются от середнячков - то есть те конкретные умения, навыки, стиль мышления, и то поведение, которые делают человека успешным [12,17-19,33]. Моделируя успешных людей, родоначальники НЛП искали ответы на вопросы, касающиеся индивидуальных отличий в мыслях, телесных проявлениях, словах, жестах, мимике, системе убеждений о себе, других и мире, ценностях и целях [16,18,21].

Применение техник НЛП может расширить инструментальный диапазон коучинга, *во-первых*, за счет того, что коуч, обладающий навыками комплексной НЛП-калибровки, может опираться на представления об особенностях индивидуального способа когнитивной оценки и сортировки клиентом происходящего вокруг (мета-модель, модель ROLE, «врата сортировки» и другие метапрограммы и т.д.). Это, в свою очередь, позволяет коучу легче создавать доверительный рабочий альянс, говорить на сеансах на языке клиента, отражать в контакте его персональные стратегии, создавая эффект понимания и единомыслия, и за счет этого минимизировать сопротивление.

Во-вторых, применение техник НЛП на сессиях коучинга позволяет успешно использовать такой прием, как моделирование успеха. Как в НЛП, так и в коучинге много внимания уделяется моделированию успеха. К примеру, на сессиях коучинга можно использовать большое количество моделирующих НЛП-техник типа «Генератора нового поведения» и других техник из разряда создания «Нового Я», которые непосредственно занимаются моделированием более эффективного, успешного и уверенного поведения [24,34].

В-третьих, в НЛП много внимания уделяется работе с целями, убеждениями и ценностями, их взаимосвязи. При нечетких, негативных и нереалистичных целях они переделываются в более достижимые, позитивные цели клиента. При ограничивающих, блокирующих успех убеждениях они оспариваются, трансформируются в более вдохновляющие, мобилизирующие. В практической работе обязательно учитываются имеющиеся ценности клиента, то, что для него важно.

Практические приемы работы с этими тремя компонентами (цели, убеждения, ценности) могут быть весьма полезны и на коучинговых сессиях, где согласно основной формуле коучинга необходимо для успеха использовать весь имеющийся потенциал, все ресурсы, снимая имеющиеся внутренние ограничения и препятствия.

Как отмечает Джозеф О'Коннор (2005), использование психотехнологии и приемов НЛП может быть использовано для укрепления целого ряда личностных навыков и способностей, необходимых для личного роста и развития [34]. Среди них О'Коннор отмечает: обогащение мышления за счет использования всех систем восприятия окружающего мира (ВАКовД); ориентацию на позитивный результат и оптимизм мышления; способность переключать мышление и группировать информацию различными способами; способность ассоциироваться и диссоциироваться (отстраняться) в зависимости от обстоятельств; и множество других навыков, которые можно развить при использовании в сессиях НЛП [34].

Заключение

Подводя итоги вышесказанного, можно отметить, что включение техник НЛП может использоваться как инструмент, дополняющий коучинговые сессии с целью оптимизации образа мышления, улучшения межличностного взаимодействия, и раскрытия личного потенциала человека.

У коучинга и НЛП есть много похожего. Сходными являются принципы работы и взгляд на клиента. Оба интересуются тем, как сделать человека успешнее и помочь ему прийти к желаемому состоянию.

При этом коучинг — это скорее некая организационная рамка ведения сессии, внутри которой и происходит взаимодействие коуча и клиента с использованием на сессии определенного инструментария. Благодаря схожести идеологии в НЛП и коучинге, становится возможным включение техник нейролингвистического программирования в сессии коучинга в качестве рабочего инструментария, и расширить возможности работы с целями, убеждениями, ценностями.

Коуч, владеющий НЛП, сможет лучше понимать то, как клиент мыслит, говорит и действует, проще устанавливать доверительный рабочий контакт и создавать раппортные отношения. У него появятся дополнительные инструменты для работы с целями, убеждениями и ценностями, а также расширится диапазон вопросов, которые можно использовать для повышения осознанности клиента.

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИИ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 8.771
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

References:

1. Maksimov, V.E. (2004). *Kouching ot A do YA. Vozmozhno vse.* (p.272). SPb.: Rech'.
2. Whitmore, J. (2005). *Kouching vysokoy effektivnosti. Novyj stil' menedzhmenta, Razvitie lyudej, Vysokaya effektivnost'.* (p.168). Moscow: Mezhdunarodnaya akademiya korporativnogo upravleniya i biznesa.
3. Downey, M. (2007). *Effektivnyj kouching. Uroki trenera kouchej.* (p.288). Moscow: Dobraya kniga.
4. Williams, P., & Davis, D.C. (2007). *Lajf kouching - novaya professiya dlya psihoterapevtov: kak perejti ot psihoterapii k kouchingu.* (p.250). Moscow: Mezhdunar. akad. kouchinga.
5. Samol'yanov, O. A. (2008). *Kouching do samoj suti. Chto vazhno?* (p.208). SPb.: Rech'.
6. Atkinson, M., & Choisis, R.T. (2010). *Nauka i iskusstvo kouchinga: Vnutrennyaya dinamika kouchinga.* (p.208). Kiev: Companion Group.
7. Molloy, A. (2010). *Lajf-kouching. Menyayu zhizn'.* (p.272). Minsk: Popurri.
8. Meliya, M.I. (2012). *Kak usilit' svoyu silu? Kouching.* 3-e izd. (p.304). Moscow: Al'pina Publisher.
9. Whitmore, J. (2012). *Vnutrennyaya sila lidera. Kouching kak metod upravleniya personalom.* (p.312). Moscow: Al'pina Publisher.
10. Bachkirova, T. (2016). *Razvivayushchij kouching: rabota s YA.* (p.344). Moscow: Klass.
11. Danilova, M.A., Mel'vil', YA., & Savkin, A.D. (2020). *Integral'nyj kouching. Kak nauchit' i nauchit'sya.* (p.384). Moscow: Mann, Ivanov i Ferber.
12. O'Connor, D., & Lages, A. (2008) *Kouching s pomoshch'yu NLP: prakticheskoe rukovodstvo po dostizheniyu postavlennyh celej.* (p.288). Moscow: Izd-vo FAIR.
13. Gallwey, T. (2018). *Rabota kak vnutrennyaya igra. Raskrytie lichnogo potenciala.* (p.304). Moscow: Mann, Ivanov i Ferber.
14. Dilts, R. (2004). *Kouching s pomoshch'yu NLP.* (p.256). SPb.: PRAJM-EVROZNAK.
15. Bandler, R., & Grinder, J. (2018) *Bol'shaya enciklopediya NLP. Struktura magii.* (p.630). Izd. «AST».
16. Bodenhamer, B., & Hall, M. (2022). *Polnyj kurs NLP.* (p.640). Moscow: Izd. «AST».
17. Kovalev, S.V. (2007). *Osnovy nejrolingvisticheskogo programirovaniya: vvedenie v chelovecheskoe sovershenstvo. Uchebnoe posobie.* (p.208). Moscow: Profit Stajl.
18. Volker, V. (2002). *Proekt NLP: Iskhodnyj kod.* (p.220). Moscow: Marketing.
19. Dilts, R. (1997). *Izmenenie ubezhdenij s pomoshch'yu NLP.* (p.192). Moscow: Klass.
20. Dilts, R. (2011). *Modelirovanie s pomoshch'yu NLP.* (p.288). Izdatel'skij dom "Piter".
21. Gagin, T.V., & Kozakevich, S.S. (2009). *Modeli NLP v rabote psihologa.* (p.288). Moscow: Psihoterapiya.
22. Passmore, J., & Rowson, T. S. (2019). Neuro-linguistic-programming: a critical review of NLP research and the application of NLP in coaching. *International Coaching Psychology Review*, T. 14, №. 1, pp. 57-69.
23. Kotera, Y., & Sweet, M. (2019). Comparative evaluation of neuro-linguistic programming. *British Journal of Guidance & Counselling*, T. 47, №. 6, pp. 744-756.
24. Gordeev, M.N., & Gordeeva, E.G. (2002). *NLP v psihoterapii.* (p.264). Moscow: Izd. Instituta Psihoterapii.
25. Malkina-Pyh, I. G. (2008). *Spravochnik prakticheskogo psihologa.* (p.846). Moscow: Eksmo.
26. Witkowski, T. (2010). Thirty-Five Years of Research on Neuro-Linguistic Programming. NLP Research Data Base. State of the Art or Pseudoscientific Decoration? *Polish Psychological Bulletin.* – January, 2010, - 41(2).
27. Fomin, YU.A. (2011). *NLP - tekhniki manipulirovaniya.* (p.512). Minsk: Sovremennaya shkola.
28. (2000). *Osnovnye napravleniya sovremennoj psihoterapii.* Uchebnoe posobie. (pp.153-179). Moscow: «Kogito-Centr».
29. Ejher, D. (2001). *NLP v biznese i menedzhmente.* (p.176). Moscow: Institut Obshchegumanitarnyh Issledovanij.
30. Kocharyan, G.S. (2002). *Terapevticheskie tekhniki nejrolingvisticheskogo programirovaniya (NLP).* (p.112). Kiev.: Nika-Centr.
31. Knight, S. (2007). *NLP na rabote. Razlichiya, kotorye vazhny v biznese.* (p.444). Moscow: AST: Astrel'.
32. Davydova, I.A. (2011). *NLP dlya biznesa i zhizni: iskusstvo gipnoticheskogo ubezhdeniya.* (p.256). Moscow: EKSMO.

Impact Factor:	ISRA (India) = 6.317	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
	ISI (Dubai, UAE) = 1.582	ПИИИ (Russia) = 3.939	PIF (India) = 1.940
	GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 8.771	IBI (India) = 4.260
	JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 7.184	OAJI (USA) = 0.350

33. Grimley, B. (2014). *The NLP approach to coaching. The complete handbook of coaching.* (pp. 68-79).
34. O'Konnor, J. (2005). *NLP: Prakticheskoe rukovodstvo dlya dostizheniya zhelaemyh rezul'tatov.* (p.448). Moscow: FAIR-PRESS.
35. Amirhosseini, M. H., et al. (2018). *Natural Language Processing approach to NLP Meta model automation.* 2018 International Joint Conference on Neural Networks (IJCNN). – IEEE, pp.1-8.
36. Mishra, M., et al. (2022). A Study on the NLP Dimensions of Rapport Building and Its Effect on Interpersonal Communication. *Specialusis Ugdymas*, T. 1, №. 43, pp.1058-1066.
37. Naim, M. (2017). Soft Skill Development: Relevance of Neuro-Linguistic Programming (NLP). *Language in India*, T. 17, №. 2.
38. Hall, M., & Bodenhamer, B. (2007). *51 metaprogramma NLP. Prognozirovanie povedeniya, «chtenie» myslej, ponimanie motivov.* (p.347). SPb.: Prajm-EVROZNAK.
39. McDermott, I., & Jago, W. (2005). *Prakticheskij kurs NLP.* (p.464). Moscow: Izd. Eksmo.