NEUROLINGVISTINIS PROGRAMAVIMAS, KOUČINGAS VR ORGANZAVIMO PROCESUOSE

Koučingas ir neurolingvistinis programavimas (NLP) yra vieni iš veiksmingiausių vystymosi žingsnių, padedančių vystyti vadovų profesines kompetencijas, organizacijos žmogiškąjį kapitalą bei įgalinantys organizaciją vystytis kaip sistemą. Remiantis šiais metodais galima lengviau atpažinti įvairius trukdžius, stabdančius organizacijos vystymąsi, slopinančius jos potencialą bei juos pašalinti, o jų vietoje diegti naujus vadovavimo, komunikavimo, strateginio planavimo, organizacinės kultūros kūrimo, žmogiškojo ka pitalo valdymo modelius, padedančius atskleisti ir padidinti organizacijos vadybos potencialą.

Lietuvoje koučingas dar vadinamas ugdomuoju vadovavimu, konsultuojamuoju ugdymu, asmeniniu ugdymu arba vadovavimu konsultuojant (Kvedaravičius, Moliušytė, 2013).

Neurolingvistinis programavimas (NLP) – tai mokslas apie visą proto, kūno ir emocijų sistemą, kurioje visi neurologiniai procesai, kalba ir elgesio strategijos yra susiję sisteminiais ryšiais ir gali būti modeliuojami, kad būtų pasiekti norimi rezultatai. Neurolingvistinio programavimo sąvoką 1970 metais suformavo Richard Bandler (matematikas) ir John Grinder (lingvistas), jie atrado modelį kaip smegenys apdoroja žmogaus kalbą ir teigė, kad žmogaus kalba ir smegenys įtakoja vienas kitą. Tai, kas vyksta žmogaus smegenyse, yra išreiškiama jo kalboje (Hall, 2009). Per kalbą žmogus išreiškia savo mintis, įsitikinimus, požiūrius ir jausmus. Atkreipiant dėmesį į naudojamą kalbą, galima įtakoti ir pakeisti vidinius žmogaus procesus (mąstymą).

Neurolingvistinis programavimas (NLP) – tai komunikacinis modelis, besiremiantis ryšiu tarp sėkmingo elgesio modelio ir subjektyvios patirties (ypač mąstymo). Tai sistema besiremianti alternatyvia terapija, kuria siekiama išmokyti žmonių sąmoningumo, efektyvaus bendravimo bei pakeisti jų mąstymo ir emocinio elgesio modelius (Oxford English Dictionary, 2010).

G.Počepcovas (2000), neurolingvistinį programavimą laiko komunikacijos ir psichoterapijos sintezės produktu, kuris aiškiai apibrėžia psichoanalizės metodų taikymą konkretaus komunikavimo rėmuose, kuriuose vertinama ne vien tik žodinės informacijos naudojimas, bet ir kiekvieno informacijos priėmimo kanalo galimybės, išskiriant dominuojančią bei nustatant jo efektyvumą.

**Komunikacija NLP.**

Tik žinutės gavėjas gali atsakyti, ką jis mąsto apie siuntėjo siųstą žinutę. Tai gali būti ta pati reikšmė arba ne. Reikia dar paminėti, kad komunikacija – tai ne tik išsakyti žodžiai, bet ir visi siųsti neverbaliniai signalai tiek sąmoningi, tiek nesąmoningi. Jei norima sulaukti tinkamo atsako, reikia šnekėti su žmogumi, o ne žmogui. **Mes turim nuolat stebėti žmogaus atsakus į tai ką mes pasakom, ir pritaikyti komunikaciją taip, kad kitas asmuo suprastų, taip kaip mes norime, kad jis suprastų.** Kaip ir anksčiau minėta nereikėtų ignoruoti neverbalinės kalbos, t.y. kokius signalus siunčia mūsų kūnas kartu su išsakomais žodžiais Efektyvi komunikacija reikalauja abiejų pusių aktyvaus dalyvavimo. Siuntėjo atsakomybė yra įsitikinti ar siųsta žinutė teisingai suprasta. Gavėjo atsakomybė yra pateikti atsaką į siustą žinutę, kaip suprastą žinutę (A. Bradbury 2006). Bendraujant su klientais, reikia atkreipti dėmesį ar mes šnekame jų kalba, ar jis supranta tai, kas jiems buvo pasakyta taip, kaip mes norim, kad jis suprastų. Kad būtų užmegztas efektyvus ryšys būtina atkreipti dėmesį į klientų mąstymo stilių, taip pat į jų siunčiamus neverbalinius signalus.

**Bendravimas** – tai tarpusavio sąveika, sudėtingi, įvairialypiai žmonių kontaktai, atsirandantys iš bendros veiklos poreikių. Bendravimas apima keitimąsi informacija, bendros sąveikų strategijos parengimą, kito žmogaus suvokimą ir supratimą (psichologijos žodynas, 1993). Mes visada komunikuojame: kaip kažką sakom, kai kažką veikiam, ar net kaip mes tylim. Tai darome tiek sąmoningai, tiek ir nesąmoningai (neverbaliniai signalai). Mes negalime nekomunikuoti (Watzlawick, 1969). Nėra pakaitalo elgesiui, taigi kiekviena elgesio rūšis yra bendravimas. Pasak Albert Mchrabian tyrimų, 55% mūsų siunčiamos žinutės pasako mūsų kūnas, 38% mūsų balso tonas ir tik 7% patys žodžiai. Taigi pagrindiniai elementai tarpasmeninėje komunikacijoje yra žodžiai, balso intonacija bei kūno kalba. Kaip iš tyrimo matome, dažniau mes komunikuojame neverbaliai. Protas ir kūnas – tai viena sistema, kuri perteikia mūsų mintis išoriai. Jei visas mūsų dėmesys sutelktas į tai ką mes pasakysim, o ne į tai kaip mes tai padarysime. Tai reiškia, kad geriausiu atveju mes skirsime savo dėmesį tik 7% faktorių, ir ignoruosime 93% veiksnių (Fraimanaitė, 2010).

Viešųjų ryšių specialistas remiasi šiomis metodikomis siekdamas paveikti **informacijos gavėją.**  D.Myers (2000) pabrėžia, kad suvokimui didžiausią įtaką daro mūsų patirtis (išmoktos prielaidos ir įsitikinimai) ir jungiamoji įvestis, įrodo suvokimo nuostatų ir konteksto poveikį. Tai yra, perteikiant informaciją „klientui“ (gavėjui), reikia siekti, kad informacija asocijuotųsi su jo teigiamomis nuostatomis ar kontekstu (kaip žinome, galima eiti ir per neigiamas emocijas – priklausomai nuo tikslų). Bendravimo NPL modelis leidžia suprati kaip informacija yra priimama ir kaip ji veikia mūsų reakcijas į ją.

Taigi pagrindinis siekis viešųjų ryšių specialistui, taikant šias metodikas, yra **pažinti savo auditoriją**, kad sėkmingai pagal nusistatytą tikslą žinutė/informacija pasiektų gavėją sulaukiant iš anksto numatyto tikslo.

Taip pat NPL metodikos dažnai naudojamos siekiant efektyvios vidinės komunikacijos organizacijoje. Siekiant, kad kuo didesnė organizacijos dalis palaikytų tuos pačius tikslus ir vertybes.

**Visa NPL esmė išmokti suprasti žmogaus atsakus į mūsų pateikiamą informaciją ir eigoje keisti savo komunikaciją, taip kad informacijos gavėjas suprastų informaciją taip, kaip mes norime, kad jis suprastu.**

NLP metodai plačiai taikomi politinės veiklos sferoje buvusiose sovietinėse respublikose, tačiau kartu pabrėžia, kad jo taikymas politiniuose procesuose reikalauja gilesnių tyrimų. Neurolingvistinis programavimas, **specialistų nuomone, leidžia valdyti**, taigi ir veikti, tiek atskirus individus, tiek jų grupes, todėl pastaruoju metu NLP metodais ypač domisi tiek politinių technologijų, tiek vadybos specialistai.

---- KURSO PABAIGAI dvi pavardės, kurias reiktų sieti su viešaisiais ryšiais ir reiktų žinoti, jei dalyvausite auksiniame prote ☺

Viešųjų ryšių pradininkais laikomi **Ivy L. Lee** (1877–1934) ir **Edwardas Bernaysas** (1891–1995). **I. L. Lee** buvo žurnalistas, aktyviai dalyvavęs organizuojant įvairaus lygio rinkimus. 1906 m. jis paskelbė viešųjų ryšių „Principų deklaraciją“, kurioje apibūdino viešųjų ryšių specialistų atsakomybę ir įsipareigojimus savo klientui bei visai demokratinei santvarkai. Be to, jis iškėlė reikalavimą, kad žurnalistai skelbtų informaciją, tik gavę nepriklausomų liudijimų ir tik pasinaudoję keletu šaltinių. I. L. Lee buvo įsitikinęs, kad propaganda ir viešieji ryšiai padeda organizuoti racionalią, argumentuotą demokratinės valstybės komunikaciją, padeda geriau perteikti siekiamas idėjas – ypač švietimo, demokratinių rinkimų, socialinėje srityse. **Bernaysa**s propagandą ir viešuosius ryšius laikė demokratizacijos, švietimo, socialinių problemų sprendimo įrankiu, nagrinėjo, kokią naudą propaganda teikia visuomenės saviorganizacijai, tarpusavio supratimui, mobilizacijai, ir įsivaizdavo ją kaip pozityvią veiklą, kuriai priklauso žmonijos ateitis. Jis taip pat tapatino viešuosius ryšius, propagandą ir reklamą. E. Bernaysas pirmas pritaikė psichologines manipuliacijos priemones, susiejo propagandą ir psichoanalizę (Mažeikis, 2006).

AČIŪ UŽ DĖMESĮ ☺