

## **НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ**

Березун А.С., Сивцова И.Д.

Научный руководитель: к.п.н., доцент Володько О.М.  
Белорусский национальный технический университет

НЛП – это система коммуникаций, которая позволяет влиять на свое поведение и поведение собеседника и достигать нужных целей. В НЛП соединены знания из области психотерапии, лингвистики, гипноза, психоанализа. Эта методика позволяет воздействовать такими же способами, как это делают опытные психотерапевты, коучи и другие мастера межличностных коммуникаций. Использование НЛП крайне актуально в работе менеджеров и руководителей. Владение его техниками позволяет более быстро и эффективно решать задачи, которые постоянно возникают в менеджменте. Сегодня методы НЛП используются в таких сферах управления персоналом, как подбор и оценка кадров, их адаптация, обучение и увольнение, разработка программ мотивации, а также для создания рабочих групп для решения какой-либо конкретной задачи. В НЛП при работе с персоналом используются знания о метапрограммах «приближение» и «избегание», которые заложены в работниках. Только тогда НЛП в управлении персоналом может стать достоверным методом диагностики.

Переговоры – это практически всегда конфликтное общение с партнером. НЛП помогает эффективно подготовиться к переговорам, установить контакт с партнером и привести переговоры к цели, максимально соответствующей интересам менеджера при максимальном соблюдении интересов партнера. С точки зрения НЛП секрет успешных переговоров кроется в грамотной «калибровке» партнера, умелой «подстройке» к нему и эффективном «ведении» при устойчивом «раппорте». При ведении переговоров можно руководствоваться следующими методами: уход, уступка, компромисс, соперничество и сотрудничество. Ни один метод не является плохим или хорошим, менеджеры могут использовать каждый из них в зависимости от целей переговоров. Методы НЛП будут полезны только в руках квалифицированного профессионала, который сумеет применить теорию на практике.