



## Хабаровский центр НЛП

под научным руководством Павла Барабаша

[www.mynlp.ru](http://www.mynlp.ru), (4212) 20-22-27, (914)158-22-27

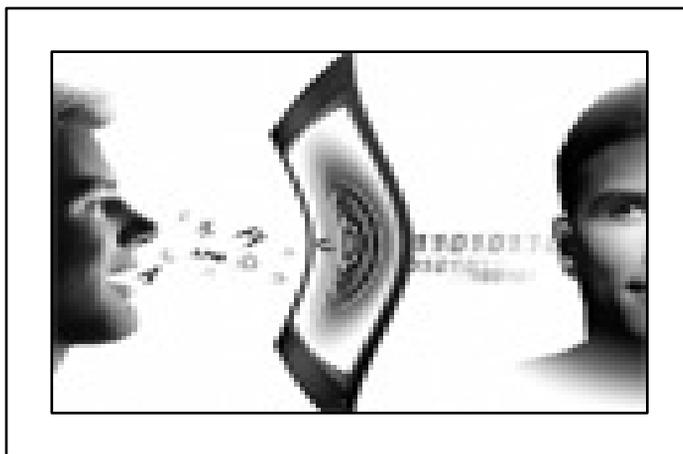
Участник

---

## МЕТОДИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ

Сертификационный курс

# НЛП-практик



Хабаровск - 2014

## **СОДЕРЖАНИЕ**

Правило для участников – 4
Базовые положения НЛП – 5
Цикл обучения – 6
Сознание и подсознание – 6
Создание раппорта – 7
Глазные сигналы доступа (ГСД) – 8
Вопросы для определения ГСД – 9
Визуальные предикаты – 10
Аудиальные предикаты – 11
Кинестетические предикаты – 12
Нейтральные предикаты – 13
Презентации «Любовные письма» – 14
Таблица «Перевод предикатов» – 15
Таблица «Параллельные предикаты» – 16
Упражнение «Перевод предикатов» – 17
Упражнение «Упрек» – 17
Биас-тест (НЛП) – 18
Роли для упражнений. «Гений» – 19
Роли для упражнений. «Маг» – 19
Роли для упражнений. «Ангел-хранитель» – 20
Упражнение «Две стратегии консультирования» – 21
Модель консультирования «P.A.C.E.S.» – 22
Постановка мотивирующих целей – 23
Постановка цели подходящего размера – 23
Рамка спецификации результата – 24
Калибровка невербального поведения – 25
Упражнение «Продажа Бизельбаума» – 26
Теория «Якорения» – 27
Техника постановки якорей – 27
Техника работы с одним якорем – 28
Техника «Круг совершенства» – 29
Техника «Коллапс якорей» – 30
Техника «Любовь, свет, смех» – 31
Модель «Т.О.Т.Е.» – 32
Постановка цели по модели «Т.О.Т.Е.» – 33
Три позиции в коммуникации – 34
Техника «Устранение конфликта» – 34
Медитация «Глазами любимого человека» – 35
Нейрологические уровни мышления (НУМ) – 36
Рисунок «Сеть уровней мышления» – 37
Пример «Уровни мышления» – 37

Техника «Выравнивание НУМ» –	38
Бланк для распознавания субмодальностей –	39
Исследование индивидуальной линии времени –	40
Модель консультирования «S.C.O.R.E.» –	41
Техника «Модель S.C.O.R.E. на линии времени» –	42
Модель творчества «Стратегия У.Диснея» –	43
Разделение информации –	44
Упражнение «Ломтики» –	44
Упражнение «Дирижер и трое в лодке» –	44
Таблица. Мета-модель «Упущение» –	45
Таблица. Мета-модель «Обобщение» –	46
Таблица. Мета-модель «Искажение» –	47
Упражнения-1. «Упущение» –	48
Упражнения-2. «Обобщение» –	48
Упражнения-3. «Искажение» –	48
Упражнение «Лингвистические различия» –	49
Упражнение «Привидение» –	49
Милтон-модель языка –	50
Упражнение «Витаминка» –	51
Подстройка и ведение в трансе –	52
Техника «5-4-3-2-1» –	53
Психотипы людей по В.Сатир –	54
Упражнение «Защита» –	54
Упражнение «Игра в Алфавит» –	56
Шоколадный шаблон Леди Годива –	57
Бланк «Игра в Алфавит» –	57
Игра нового кода НЛП «N.A.S.A.» –	58
Техника «Взмах» –	59
Техника «Изменение личной истории» –	60
Техника «Визуальное сдавливание» –	61
Формат стратегии для саморазвития	62
Выявление убеждений –	63
Поиск нового контекста –	64
Изменение ограничивающих убеждений –	65
Генератор нового поведения –	66
6-шаговый рефрейминг –	67
Техника «Быстрое избавление от фобий» –	68
Быстрый процесс излечения аллергии –	69
Излечение аллергии с тремя якорями –	69
Модель «B.A.G.E.L.» –	70
Модель «R.O.L.E.» –	71
Неистовый генератор –	72
Цепочка взмахов –	72
Стратегия написания стихов –	73
Стратегия грамотного правописания –	74
Стратегия питания «Правило кастрюльки» –	74
Для заметок –	75

## ПРАВИЛА ДЛЯ УЧАСТНИКОВ

### Общие правила

1. ВСЕГДА ВЫКЛЮЧАЙТЕ ВАШ МОБИЛЬНЫЙ ТЕЛЕФОН.
2. НА ТРЕНИНГЕ ЖЕЛАТЕЛЬНО ОБРАЩАТЬСЯ ДРУГ К ДРУГУ НА «ТЫ» И ПО ИМЕНИ.
3. СОБЛЮДАЙТЕ ПРАВИЛО: «Один участник говорит – остальные молчат!».
4. НОСИТЕ НА ЗАНЯТИЯХ БЭЙДЖ С ВАШИМ ИМЕНЕМ.
5. ПРИНОСИТЕ НА ЗАНЯТИЕ ВАШИ РАЗДАТОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ.
6. ПРИНИМАЙТЕ УЧАСТИЕ ВО ВСЕХ УПРАЖНЕНИЯХ, ПРИСУТСТВУЙТЕ НА ВСЕХ ЗАНЯТИЯХ.
7. ЕСЛИ ВЫ ВЫНУЖДЕНЫ ПРОПУСТИТЬ ЗАНЯТИЕ, ПРЕДУПРЕДИТЕ ТРЕНЕРА И ГРУППУ.
8. НЕ КУРИТЕ В ПОМЕЩЕНИИ, ГДЕ ПРОХОДЯТ ЗАНЯТИЯ.
9. КОФЕ И ЧАЙ ПЕЙТЕ В ОТВЕДЕННОЕ ДЛЯ ЭТОГО ВРЕМЯ (ПАУЗЫ НА КОФЕ-БРЕЙК).
10. СОБЛЮДАЙТЕ «ТАЙНУ ИСПОВЕДИ»: НЕ ВЫНОСИТЕ ЗА ПРЕДЕЛЫ ТРЕНИНГА ИНФОРМАЦИЮ, КОТОРАЯ МОЖЕТ ПОВРЕДИТЬ ДРУГИМ УЧАСТНИКАМ КАКИМ-ЛИБО ОБРАЗОМ.

### Взаимодействие с другими участниками

Если у Вас есть вопрос или неясность касательно процедуры во время выполнения упражнения, то попросите тренера прояснить ситуацию. Помните, что существует много моделей мира, много различного образовательного, социального и другого опыта, различных ожиданий, надежд и культур.

### Взаимодействие с тренером

Во время занятий тренер занят и время для персональных встреч с участниками у него ограничено. Если Вы чувствуете, что у Вас есть нечто важное для разговора, и другие участники курса не могут быть Вам полезными в этом, то попробуйте обратиться к тренеру сразу по окончании занятий, предварительно подготовившись, чтобы кратко и чётко изложить свою просьбу или запрос.

### Выполнение упражнений

Перед тем как начать каждое упражнение, определитесь, где Вы будете его выполнять, и если это место располагается за пределами учебного зала, то сообщите тренеру, где Вы будете работать. Уточняйте то, что Вам необходимо, своевременно! Если у Вас есть вопросы по поводу выполнения упражнения, модели, техники и т.д., спросите у тренера или его ассистента.

### Приходите вовремя

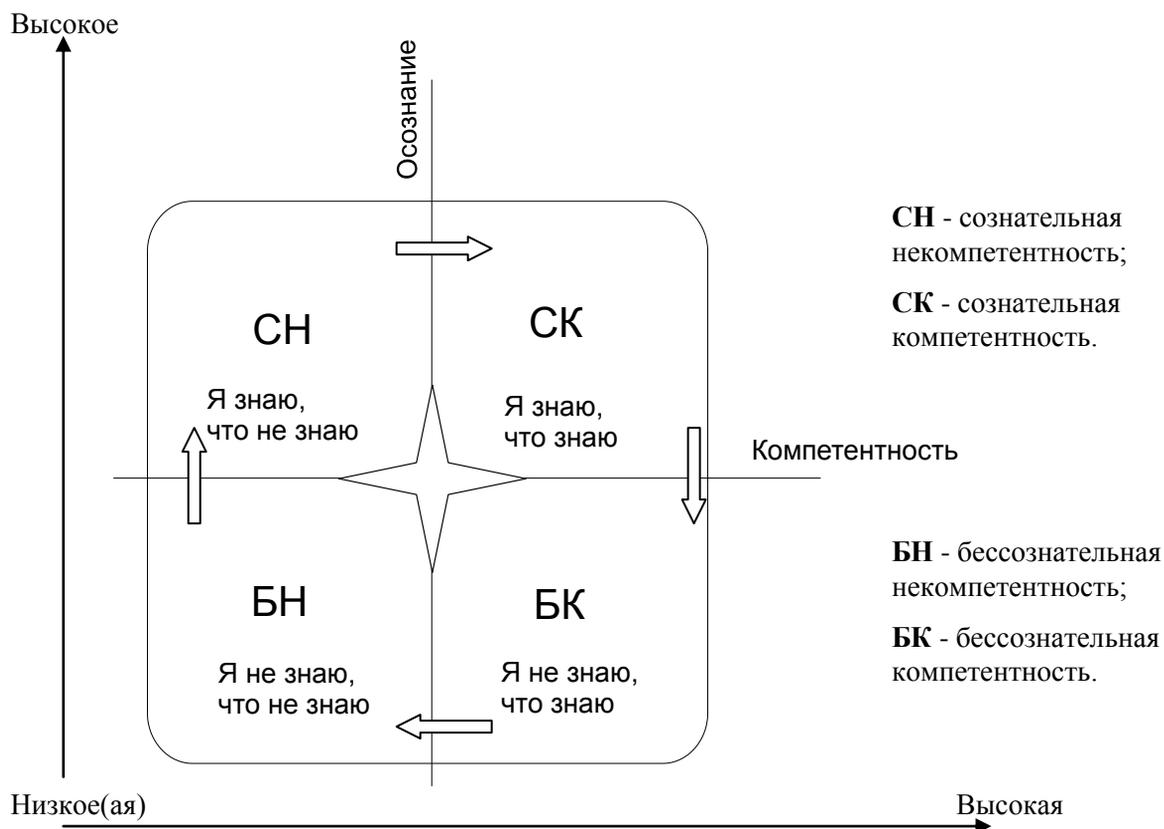
Опоздания – серьезная проблема для всех. Опоздавший **тормозит** скорость обучения в группе, т.к. пропущенный материал часто бывает важным для понимания. Вы опоздали? – **Загладьте вину** перед группой **действием**, например, извинитесь перед участниками и можете принести шоколадку (или печенье, фрукты, и т.д.) и угостить других участников во время перерыва на кофе-брейк (Правило шоколадки).

## **БАЗОВЫЕ ПРЕСУППОЗИЦИИ НЛП**

© Роберт Дилтс

1. КАРТА – НЕ ТЕРРИТОРИЯ.
2. РАЗУМ И ТЕЛО – ЭЛЕМЕНТЫ ОДНОЙ СИСТЕМЫ.
3. НЕТ ПОРАЖЕНИЙ, ЕСТЬ ТОЛЬКО ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ. НЕ БЫВАЕТ НЕУДАЧ, ЕСТЬ ТОЛЬКО ОПЫТ.
4. ЕСЛИ У ВАС ЧТО-ТО НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ, ПОПРОБУЙТЕ СДЕЛАТЬ ЧТО-НИБУДЬ ДРУГОЕ.
5. ЕСЛИ ХОТЯ БЫ ОДИН ЧЕЛОВЕК УМЕЕТ ДЕЛАТЬ ЧТО-ЛИБО ЭФФЕКТИВНО, ТО ЭТОМУ МОГУТ НАУЧИТЬСЯ ДРУГИЕ.
6. СМЫСЛ КОММУНИКАЦИИ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОЙ РЕАКЦИИ, КОТОРУЮ ОНА ВЫЗЫВАЕТ.
7. ЧТОБЫ ОПИСАТЬ СИСТЕМУ, НЕОБХОДИМО ВЫЙТИ ЗА ЕЁ ПРЕДЕЛЫ.
8. ИЗМЕНЕНИЯ МОГУТ БЫТЬ МОМЕНТАЛЬНЫМИ.
9. ВСЕЛЕННАЯ, В КОТОРОЙ МЫ ЖИВЁМ, ДРУЖЕЛЮБНА И ИЗОБИЛЬНА.
10. ЛЮБОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ НАИЛУЧШИЙ ВЫБОР, ДОСТУПНЫЙ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ.
11. НАМЕРЕНИЕ ЛЮБОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОЗИТИВНО.
12. КАЖДЫЙ ОБЛАДАЕТ ВСЕМИ НЕОБХОДИМЫМИ РЕСУРСАМИ.
13. ВСЬ НАШ ЖИЗНЕННЫЙ ОПЫТ ЗАКОДИРОВАН В НАШЕЙ НЕРВНОЙ СИСТЕМЕ.
14. СУБЪЕКТИВНЫЙ ОПЫТ СОСТОИТ ИЗ ОБРАЗОВ, ЗВУКОВ, ЧУВСТВ, ВКУСОВЫХ ОЩУЩЕНИЙ И ЗАПАХОВ.
15. ЖИЗНЬ И МЫШЛЕНИЕ – СИСТЕМНЫЕ ПРОЦЕССЫ.
16. СИСТЕМОЙ УПРАВЛЯЕТ ТОТ, КТО ПРОЯВЛЯЕТ НАИБОЛЬШУЮ ГИБКОСТЬ. САМЫЙ ТОНКИЙ ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ОПРЕДЕЛЯЕТ ЕЁ СТАБИЛЬНОСТЬ.

## ЦИКЛ ОБУЧЕНИЯ



**БН → СН → СК → БК**

### Число Мюллера

Наше сознание вмещает 7 (+ или - 2) единиц информации

### Основные характеристики правого и левого полушария

Правое полушарие	Левое полушарие
Интуиция	Интеллект
Размытость	Конвергентно
Аналоговое	Цифровое
Конкретное	Абстрактное
Свободное	Проблемное
Целостное	Аналитическое
Нелинейное	Линейное
Спонтанное	Рациональное
Субъективное	Объективное
Одновременное	Последовательное

## СОЗДАНИЕ РАППОРТА

---

1. Самый первый шаг в переговорах, это умение создать отношения доверия с клиентом (раппорт).
2. Раппорт – это глубокое чувство взаимного доверия и лёгкости, которое позволяет нам хорошо контактировать друг с другом и, следовательно, хорошо выполнять наши задачи.
3. Раппорт – это предварительное условие хорошей коммуникации и отношений сотрудничества. Когда есть раппорт, коммуникация подобна танцу, в котором оба партнёра плывут как один
4. Можно выделить три уровня раппорта:
  - Культурный – как торговый представитель воспринимается в целом.
  - Безопасность – чувствует ли человек угрозу, исходящую от торгового представителя или продукта.
  - Личный – касается взаимного доверия при встречах лицом к лицу.
5. Устанавливая раппорт, осуществите подстройку вербально и не вербально.
6. Поведенческая подстройка или подстройка к позе, жесту, голосу, тону, темпу и т.д. может эффективно поднять раппорт на новый уровень.
7. Люди знают, когда они в раппорте или не в раппорте, но не всегда могут установить, как они приходят к раппорту, или что делать, если уровень раппорта меняется
8. Раппорту наносится урон, когда между твоим и моим миром – конфликт. Раппорт развивается, когда наши внутренние миры объединяются или «подходят» друг другу.
9. Когда мы предлагаем разные позы, жесты, голоса, темпы и т.д. – мы можем не достигнуть раппорта или прервать его. Иногда и это нужно, если мы не хотим общаться или есть необходимость радикально изменить ход «застрявшей» коммуникации.
10. Когда у нас хороший раппорт, мы можем элегантно «вести» коммуникацию в желаемом направлении, изменяя содержание, позу, жесты, голос, темп и т.д., так что другой человек естественно за нами следует. В общем, мы сначала «подстраиваемся», затем «ведём».
11. Подстраивайтесь к интересам, убеждениям и ценностям другого человека.
12. И, наконец, чтобы создать раппорт, нам нужно быть в раппорте с самим собой.

## ГЛАЗНЫЕ СИГНАЛЫ ДОСТУПА (ГСД)

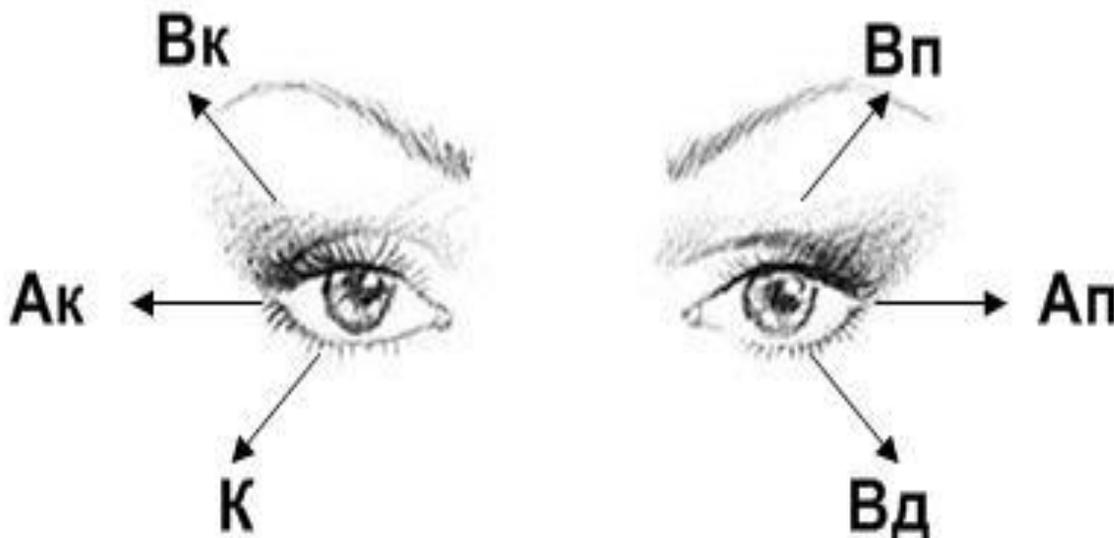


Рис. Справедливо для правшей

**В<sub>п</sub>** – визуальная память (то, что уже раньше видел);

**В<sub>к</sub>** – визуальное конструирование (то, чего раньше не видел);

**А<sub>п</sub>** – аудиальная память (то, что раньше уже слышал);

**А<sub>к</sub>** – аудиальное конструирование (то, чего раньше не слышал);

**А<sub>д</sub>** – внутренний диалог (диалог с самим собой);

**К** – кинестетика (все, что относится к области чувств и эмоций).

### Упражнение «Выявление ГСД»

- Часть-1. Исследование. Выявите друг у друга глазные сигналы доступа, задавая вопросы. Отмечайте соответствие и отличия прямо на рисунке в тетради друг друга. (20 минут).
- Часть-2. «А» направляет глаза произвольно и последовательно в одно из положений, «Б» называет не подсматривая на рисунок. После того, как «Б» сможет безошибочно называть значение положения глаз, меняетесь ролями. (10 минут)

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ ДВИЖЕНИЙ ГЛАЗ

### ОБРАЗЫ, ИЗВЛЕКАЕМЫЕ ИЗ ПАМЯТИ В ВИЗУАЛЬНОМ КАНАЛЕ

1. Какого цвета ваша зубная щетка?
2. Какого цвета ваша машина?
3. Где впервые вы меня увидели?
4. Какого цвета дверь в вашу квартиру?
5. Какого цвета обои в вашей спальне?
6. Какого цвета глаза у вашего лучшего друга?
7. Какого цвета были волосы, у вашего первого школьного учителя?
8. Кого первым вы сегодня увидели?
9. Сколько светофоров вам встретилось по пути сюда?
10. Какого цвета верхний сигнал светофора?

### ВИЗУАЛЬНО - КОНСТРУИРУЕМЫЕ ОБРАЗЫ

1. Представьте, что входная дверь в вашем доме покрашена в синий цвет в желтый горошек.
2. Представьте себе кошку пурпурного цвета.
3. Каким бы вы себя увидели на экране TV?
4. Представьте, что вы похудели на 5 кг.
5. Представьте самолет на гусеничном ходу.
6. Представьте, что вам вручают медаль победителя на Уимблдонском турнире.
7. Представьте себе летающий катер.
8. Представьте себе собаку с бородой.
9. Как будет выглядеть трехколесный 600-й "МЕРСЕДЕС"?
10. Представьте, что у вас розовые волосы.

### АУДИАЛЬНО - ВСПОМИНАЕМАЯ ИНФОРМАЦИЯ

1. Как звякает ложка по дну тарелки?
2. Как звенит ваш будильник?
3. Как слышится писк комара?
4. Как журчит вода в ручье?
5. Как скрипит несмазанная дверь?
6. Как слышится стук каблучков по асфальту?
7. Как звучит капель?
8. Как грохочет гром?
9. Как слышится плеск волн?
10. Как каркает ворона?
11. Как звучит шелест страниц?
12. Как слышится шепот в ночной тишине?
13. Как поет соловей?

### АУДИАЛЬНО - КОНСТРУИРУЕМАЯ ИНФОРМАЦИЯ

1. Как звучит писк слона?
2. Как звучит рев снегиря?
3. Как слышится пение Луны?
4. Как слышится эхо зевка?
5. Как слышится шепот рыб?
6. Как звучит голос человека из консервной банки?
7. Как бы звучали слова Ельцина сказанные голосом Сталина?
8. Как звучит хлопок одной ладонью?
9. Услышьте, как звучит голос кураги.
10. Как бы звучали слова, сказанные вами на китайском языке?

### КИНЕСТЕТИКА

1. Как вы чувствуете себя под ледяным душем?
2. Какое ощущение есть сейчас у вас в груди?
3. Что вы ощущаете, когда вас щекочут?
4. Какие ощущения вы испытываете, потягиваясь в теплой постели?
5. Как вы чувствуете себя на горячем песке под палящим солнцем?
6. Какие ощущения в вашем желудке, когда вы голодны?
7. Какой вкус у вас сейчас на языке?
8. Какие ощущения сейчас в пальцах ваших ног?
9. Какое ощущение в руках, когда гладите кошку?

### ВНУТРЕННИЙ ДИАЛОГ / КОНТРОЛЬ РЕЧИ

1. Проговорите медленно, по слогам, про себя свои Ф.И.О.
2. Какой по счету буква Ъ стоит в алфавите?
3. Как вы говорите сами с собой?
4. Задайте сами себе какой-либо вопрос.
5. Прорекламируйте про себя любой стих.
6. Какой голос вы слышите, повторяя внутри этот вопрос?
7. По каким интонациям вы узнаете, что вас хвалят?
8. Когда вам хочется выругаться, что вы обычно говорите вместо этого?
9. Произнесите эту фразу про себя с грузинским акцентом.
10. Можете ли вы сказать, чем внутренний диалог отличается от рассуждений?

## ВИЗУАЛЬНЫЕ ПРЕДИКАТЫ

Алый	Изображать	Приукрасить
Близорукий	Иллюзия	Прозрачный
В четких рамках	Иллюстрировать	Прозреть
Взгляд	Картина	Просмотр
Взглянуть	Красить	Прояснить
Вид	Мерцать	Разглядеть
Видение	Мутный	Рассмотреть
Видеть	Наблюдать	С блеском
Видный	Наглядный	Светящийся
Вообразить	Обзор	Смутный
Вспыхнуть	Облачный	Сфокусировать
Вспыхнуть	Обозревать	Темный
Высвечивать	Образ	Точка зрения
Выявить	Обрисовать	Увидеть
Глядеть	Осветить	Угол зрения
Горизонт	Ослеплять	Цветной
Графический	Осмотр	Явный
Заметить	Осмотреть	Яркий
Заметный	Перспектива	Ясно видеть
Затуманить	Показать	Ясный
Зрелище	Появляться	

Ключи	Визуал
Поза	Прямая, голова приподнята
Тип тела	Разное
Губы	Тонкие, узкие
Дыхание	Верхнее
Движения	Выше груди
Голос	Высокий, быстрый, громкий
Взгляд	В глаза собеседника
Дистанция	Большая
Особенность	Быть выше собеседника
Девиз	Красиво
Стратегия	Убеждает внутренняя или внешняя картинка.

## АУДИАЛЬНЫЕ ПРЕДИКАТЫ

Аккорд	Звенеть	Реветь
Акцент	Звонить	Свистеть
Беседовать	Звучать	Свистеть
Визгливо произнести	Звучно	Сигнал
Визжать	Звучный	Сказать
Вопить	Интервьюировать	Скрипеть
Вопрошать	Мелодичный	Скрипящий
Выражаться словами	Молчаливый	Слух
Высказываться	Молчание	Слушать
Глухой	Немой	Слышать
Говорить	Обсуждать	Слышать
Греметь	Объявить	Слышать
Громкий	Орать	Слышимый
Громкий	Петь	Сообщить
Громогласный	Пределы слышимости	Сплетня
Гулко	Провозгласить	Спрашивать
Диссонирующий	Произнести	Тональность
Допрашивать	Разглашать	Устный
Журчание	Разговаривать	Шум
Заглушать	Рассказать	Щелкну
Заявить	Рассказывать	

Ключи	Аудиал
Поза	Голова набок, посадка прямая
Тип тела	Разное
Губы	Различная
Дыхание	Полное
Движения	На уровне груди
Голос	Мелодичный, выразительный
Взгляд	Глаза опущены
Дистанция	Небольшая
Особенность	Многословны
Девиз	Гармонично
Стратегия	Должен иметь внутреннее и ли внешнее звуковое послание.

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---





## Любовные письма

### 1. Девушке Кинестетику

Милая моя, ласковая и нежная! Сейчас за окном сыро и промозгло, идет противный морозящий дождь и, увы, и мою душу сжимает стальным обручем тоска по тебе. Меня бросает то в жар, то в холод от одной мысли. что я еще не скоро смогу вдохнуть аромат твоих волос, дотронуться до твоей кожи, коснуться губ губами. Я вспоминаю, как мы с тобой сидели обнявшись теплой летней ночью у кромки прилива, нежные волны ласкали наши ноги, а ветер обвевал наши обнаженные тела. Океан наших чувств бушует во мне и теперь, когда я пишу тебе это письмо. Я люблю тебя искренне и нежно, тепло и страстно. Чувствуешь ли ты тоже ко мне? Если да – то я буду жить одной надеждой и мечтой обнять тебя снова через год у нашего старого места.

### 2. Девушке ВИЗУАЛУ

Солнце мое! Сейчас я смотрю сквозь чёрную ночь на яркую звезду и вижу твой светлый образ. Я представляю тебя, идущую по жёлтому песку вдоль голубовато-зеленоватой воды. Твои белокурые волосы развиваются на ветру. Твои лучистые глаза смотрят вдаль. На тебе ярко-красное платье, которое подчёркивает твоё восхитительное тело. И перед моим взором встаёт картина нашей скорой встречи. Ты войдёшь в дом, пройдёшь по любимому зелёному ковру, и увидишь огромный букет красных роз. Мы сядем рядом, и будем созерцать огонь в камине, такой же яркий, как наша ЛЮБОВЬ.

### 3. Девушке Аудиалу

Дорогая! Я хочу поговорить с тобой о Любви. Как много в этом звуке. Это даже не звук – это симфония, симфония жизни. Ты слышишь, как поют птицы, журчат ручьи и звенит капель – вся эта музыка для нас. Но главное в этой музыке – твой голос. Я готов слушать тебя вечно. А помнишь тот летний вечер, когда мы сидели в парке и слушали вечер. Где-то вдалеке играл оркестр, и эта завораживающая музыка разносилась по всему парку. Мы говорили, говорили обо всём, и я тонул в мелодичности и нежности твоих слов. Как и сейчас, для нас пели птицы и шелестели листья. Ветер шуршал в твоих волосах. Затем, ты замолчала, и я услышал твоё дыхание, стук твоего сердца. И в моей голове завертелись и смешались все звуки, они сплелись в одну грандиозную симфонию ЛЮБВИ.

### 4. Мужчине Дигиталу

Дорогой. В жизни случаются такие ситуации, которые наталкивают на размышления о необходимости совместного проживания, с целью создания ячейки общества. Я много думала о наших отношениях и пришла к выводу, что это любовь. Ты, как разумный человек, должен понять, осмыслить и оценить все те преимущества, которые дает наш будущий союз. Объединение нашего интеллекта, способностей и потенциальных возможностей станет хорошей основой для создания и развития полноценного будущего потомства. Когда я думаю о тебе, я понимаю, что такого умного, эрудированного, интеллигентного, интересного, независимого мужчину встретить в нашем обществе маловероятно и проблематично. Но поскольку мы нашли друг друга, было бы логично и целесообразно начать совместный жизненный путь. Рассчитываю на понимание. Даша.

**УПРАЖНЕНИЕ «ПЕРЕВОД ПРЕДИКАТОВ»**

<b>Нейтральная</b>	<b>Визуальная</b>	<b>Аудиальная</b>	<b>Кинестетическая</b>
быть внимательным	присматриваться	прислушиваться	волноваться
воспринимать	видеть	слышать	чувствовать
воспроизвести	просмотреть	обговорить	пройти по
обдумать		обговорить	прикинуть
демонстрировать	показывать		
	яркий	громкий	ощутимый
замечать		вслушиваться	вчувствоваться
игнорировать	терять из виду		не почувствовать
изложить	показать	рассказать	
	сиять, искриться	звучать, резонировать	вибрировать
напомнить вам		перезвонить	вернуть к
нарочитый	показной		напыщенный
настойчивость	выслеживать	выслушивать	
не воспринимающий	слепой		
обдумать			прочувствовать
		обговорить	прочувствовать
	тусклый		безвкусный
отражать		отраженное эхо	
отсутствовать			онеметь
отсутствующий	пустой		
		проговаривать	прогонять
понимать		хорошо звучать	
	показной		ощутимый
		намекнуть	коснуться
придумать	вообразить		
проявлять		выслушивать	
	выставить на вид		выставлять
		гармонировать	уступать
ссылаться	указывать		
установка			направленность
	мне ясно	звучит хорошо	
я не понимаю		звучит не так	

## ПАРАЛЛЕЛЬНЫЕ ПРЕДИКАТЫ

Визуальные	Аудиальные	Кинестетические	Нейтральные
Ясно видеть	Созвучно	Врубиться	Понимать
Смотреть	Слышать	Прикасаться	Воспринимать
Рассматривать	Вслушиваться	Ощупывать/вникать	Изучать
Пересмотреть	Пересказать	Пройтись еще раз	Повторять
Показывать	Рассказывать	Преподносить	Демонстрировать
Слепой	Глухой	Бесчувственный	Глупый
Общая точка зрения	В тональности	Соприкоснуться	Соглашаться
Вглядываться	Повышать голос	Давить	Принуждать
Тусклый, серый	Монотонный	Безвкусный/сухой	Неинтересный
Ослепительный	Пронзительный	Обжигающий	Интенсивный
Перспектива	Комментарий	Направление, уклон	Установка
Осветить	Обговорить	Прочувствовать	Обдумать
Высматривать	Выслушивать	Добиваться	Реагировать
Сиять, лучиться	Звучать	Дрожать,	Испускать что-либо
Быть чистым	Быть безмолвным	Онеметь, замереть	Отсутствовать
Тусклый	Однозвучный	Вялый, безвкусный	Привычный
Яркий, показательный	Громкий	Прилипчивый	Заметный
Присматриваться	Прислушиваться	Беспокоиться	Быть внимательным
Упускать из виду	Не слышать	Пропустить	Игнорировать
Выставить на вид	Провозгласить	Выдвигать вперед	Сделать заметным
Осматривать	Вслушиваться	Вчувствоваться	Замечать
Сделать обзор	Обговорить	Пройтись по	Воспроизвести
Просмотреть	Проговорить	Прогнать	Повторить
Показать	Рассказать	Провести	Изложить
Вообразить	Напеть	Ухватить, охватить	Придумать
Посмотреть	Согласовать	Состыковать	Напомнить
Указать	Намекнуть	Коснуться	Привлечь внимание
Я не вижу это	Звучит непонятно	Не достигает меня	Не понимаю
Высматривать	Выслушивать	Добиваться	Быть настойчивым
Показать	Объяснить	Раскидать	Демонстрировать
Сиять, лучиться	Звучать,	Дрожать	Испускать что-либо
Быть пустым	Быть оглушенным	Онеметь, замереть	Отсутствовать
Тусклый	Однозвучный	Вялый, дряблый	Обычный
Яркий, показательный	Громкий	Прилипчивый	Заметный
Присматриваться	Прислушиваться	Беспокоиться	Быть внимательным
Упускать из виду	Не слышать	Не почувствовать	Игнорировать
Выставить на вид	Провозгласить	Выдвигать вперед	Сделать заметным
Осматривать	Вслушиваться	Вчувствоваться	Замечать
Сделать обзор	Обговорить	Пройтись по...	Воспроизвести
Показать	Рассказать	Провести	Изложить
Вообразить	Озвучить	Ухватить, охватить	Придумать
Указать	Намекнуть	Коснуться	Привлечь внимание
Слепой	Глухой	Бесчувственный	Лишенный знания
Давайте рассмотрим	Давайте обговорим	Давайте прикинем	Давайте обдумаем

## УПРАЖНЕНИЯ НА ПЕРЕВОД ПРЕДИКАТОВ

---

Выполняются в группах по четыре человека **А, Б, В, Г** (20 минут).

Придумайте эквивалентные соответствия во всех трех репрезентативных системах, при "переводе" используйте следующий формат:

1. Участник **А**, возьмите какое-нибудь предложение "X", которое хочется сказать, и произнесите его. (Важно, чтобы "X" было полимодальной репрезентацией задуманного сообщения).
2. Участник **Б**, постройте эквивалентное предложение с применением визуальных предикатов (V).
3. Участник **В**, постройте эквивалентное предложение с применением аудиальных предикатов (A).
4. Участник **Г**, постройте эквивалентное предложение с применением кинестетических предикатов (K).
5. Поменяйтесь ролями и продолжайте.

Ниже приведены примеры, того, как это можно сделать:

Д: Почему Серый Волк обманул Красную Шапочку?

В: Почему Серый Волк показал Красной Шапочке ложную перспективу?

А: Почему Серый Волк сказал неправду Красной Шапочке?

К: Почему Серый Волк водил за нос Красную Шапочку?

Д: Объясни, дорогой, мне понятнее каким будет наш брак.

В: Пожалуйста, нарисуй мне более детальную картину нашего брака.

А: Я хотела бы услышать от тебя некоторые нюансы нашего брака.

К: Пожалуйста, дай мне возможность лучше почувствовать и уловить суть нашего брака.

Д: Я осознаю, что понимаю вас.

В: Я прекрасно вижу, перспективу, что вы обрисовали.

А: Мне созвучно и гармонично то, что вы говорите.

К: Я врубился и полностью чувствую все это.

## УПРАЖНЕНИЕ НА ПРЕДИКАТНЫЙ ПЕРЕВОД «УПРЕК»

---

Выполняется в тройках: **А, Б, В** (15 минут).

1. **В** показывает одну из карточек (**В, А, К, Д**) и показывает ее втайне от **Б** партнеру **А**.
2. **А** высказывает упрек, используя заданную репрезентативную систему.
3. **Б** "обороняется" с применением другой (только одной) репрезентативной системы.
4. **В**: Следите за тем, чтобы «А» правильно использовал предикаты. Отыщите такой момент в репрезентативной системе «Б», который имеет соответствие в упреке «А». Помогите «Б», в случае необходимости.
5. Поменяйтесь местами.

## Биас-тест (NLP)

**Этап-1.** Перед вами пять высказываний, но они не закончены. Под каждым из них имеются четыре окончания. Обозначьте окончание, которое больше всего подходит вам цифрой - 4, которое немного хуже подходит вам цифрой - 3 и т.д.

**1. Когда я принимаю важные решения, то основываюсь на:**

	своих эмоциях и чувствах
	том, как я слышал, решаются подобные вопросы
	том решении проблемы, которое кажется мне наилучшим
	тщательном изучении проблемы и фактов

**2. Когда я обсуждаю что-либо с другими людьми, то замечаю, что на меня больше всего действует:**

	интонация речи, голос собеседника
	те картины, перспективы, которые описывает мой собеседник
	логика доказательств собеседника
	соприкасаюсь ли я с искренним чувствами собеседника

**3. Мне гораздо легче общаться с людьми, если мне нравится в партнере:**

	его манера одеваться
	его эмоциональность, чувства, которые я разделяю
	аргументы, которые он использует для доказательства своих суждений
	интонация, темп речи, тональность голоса

**4. Из ниже перечисленного мне легче всего:**

	найти идеальную для меня громкость звучания магнитофона, телевизора
	подобрать наиболее разумные, убедительные аргументы, относящиеся к интересующему меня предмету
	выбрать наиболее удобную мебель
	подобрать для одежды, интерьера и др. богатые цветовые комбинации

**5. Что больше всего влияет на мое настроение, самочувствие:**

	я очень чувствителен к окружающим меня звукам, шумам, интонации голосов людей
	чувствуя себя "в своей тарелке", когда надо доказывать правильность какого-нибудь положения, выяснить причину какого-либо события, построить цепь логических умозаключений
	я очень чувствителен к тому, насколько удобна моя одежда, приятно ли мне в ней находиться, двигаться и др.
	на меня производит сильное впечатление освещение и общий вид обстановки, помещения.

**Этап-2. Перенесите ответы на бланк**

№	Комбинация	В	К	А	Д
1	К А В Д				
2	А В Д К				
3	В К Д А				
4	А Д К В				
5	А Д К В				
Итого баллов					
В %: (удвоить сумму)					

## РОЛИ ДЛЯ ДЕЙСТВИЙ И УПРАЖНЕНИЙ НА ТРЕНИНГЕ

Обучающие действия по программе тренинга построены так, чтобы дать Вам возможность воспринимать материал с учетом различных точек зрения и входя в каждую из ролей, перечисленных ниже. Каждая роль имеет специфический набор функций.

---

### КЛИЕНТ - ГЕНИЙ

---

В роли клиента у Вас есть возможность исследовать структуру Вашего собственного опыта и выявить нераскрытые до сего времени паттерны Гения.

**Получите доступ к опыту** и следуйте инструкциям при условии, что они уместны и экологичны.

**Ассоциируйтесь с референтными переживаниями**, либо воображаемыми, либо из Вашего прошлого опыта, как если бы они действительно происходили здесь в данный момент

**Осознайте свой субъективный опыт**, стремясь к открытиям, инвентаризируйте паттерны мысленно.

**Наблюдайте себя** во время референтных переживаний, диссоциируясь от опыта, как если бы Вы были свидетелем происходящего

**Переместите фокус внимания** с внутреннего опыта на внешний.

**Дайте обратную связь своей группе** относительно Вашего опыта в упражнения и Вашего восприятия эффектов действий программиста на изменения Вашего состояния и/или поведения.

---

### ПРОГРАММИСТ - МАГ

---

Благодаря потенциалу открывать новые или неожиданные возможности во время обучающих действий, Ваше руководство процессом переживаний клиента может показаться магическим.

**Установите и поддерживайте раппорт** с клиентом в течение всего упражнения.

**Вербально и не вербально вызовите** реакции и переживания у клиента.

**Наблюдайте и калибруйте** реакции клиента.

**Руководите клиентом и помогайте ему** ассоциироваться с референтным опытом (переживать) и диссоциироваться от него (наблюдать),

**Фокусируйте внимание на цели для каждого шага** этой деятельности и осознайте, что Вы её достигли, прежде чем перейдете к следующему шагу.

**Возвращайтесь назад, пересматривайте свое взаимодействие с клиентом** периодически и в конце упражнения. Пересматривайте ключевые элементы для получения обратной связи и проверьте, свое восприятие того, что происходило.

## НАБЛЮДАТЕЛЬ - АНГЕЛ-ХРАНИТЕЛЬ

---

Перед программистом, за которым Вы наблюдаете, стоит задача следовать незнакомой процедуре, используя новые инструменты и поведения. Ваша функция заключается в том, чтобы быть его/ее Ангелом-Хранителем. Ваша подробная обратная связь совершенно необходима, чтобы помочь ему научиться выполнять паттерны НЛП и интервенции:

- обтекаемо и гибко;
- с поддерживающим невербальным аналоговым поведением (конгруэнтно);
- без нерелевантного поведения, которое отвлекает от цели.

**Всегда будьте уверены, что программист находится в ресурсном состоянии:** Если в какой-то момент программист переходит в не ресурсное состояние, то Ваш долг как Ангела-Хранителя уважительно прервать то, что происходит, и вызвать ресурсное состояние программиста. Только после этого продолжайте упражнение.

**Всегда давайте сенсорно-обоснованную обратную связь:** Убедитесь, что Ваша вербальная обратная связь точна и помните, что обратная связь самого высшего качества должна демонстрировать то, что Вы хотите передать. Давая обратную связь, свяжите то, что Вы видите/слышите в действиях программиста с реакцией клиента (когда Вы делали "X", клиент реагировал "У"). Помните, что правильного или неправильного поведения не бывает; каждая реакция полезна где-нибудь, когда-нибудь, с кем-нибудь.

### **Делайте проверку:**

Всякий раз, когда кажется, что программист "заблудился", выражается нечетко или озадачен, прервите и помогите ему/ей следующими вопросами:

- *На каком шаге процедуры Вы находитесь?*
- *Какова Ваша цель на этом шаге?*
- *Как то, что Вы только что сделали, ведет к этой цели?*
- *Что еще Вы могли бы сделать, чтобы достичь этой цели?*

Программист может делать нечто действительно тонкое, чего Вы не осознаете. В таком случае, задавая эти вопросы, Вы получаете возможность научиться чему-то новому. В противном случае, Вы поможете программисту вернуться на прежний путь. Если ответ программиста на с) несоответствующий, этот шаг запрограммирует новую реакцию. Если ответ соответствующий, этот шаг запрограммирует добавочные выборы.

**"Растяжка":** Всякий раз, когда программист действует хорошо, "растягивайте" его/ее способности: запрещающим поведением, которое уже срабатывало, и настаивая, чтобы он/она попробовали что-то новое. Правило растяжки: "Если Вы можете, то Вы не можете; если Вы не делали, то Вы должны"

**Наблюдайте за реакцией программиста, когда Вы даете обратную связь:** если Вы перегружаете его/ее Вашими прерываниями и/или обратной связью вызываете не ресурсные состояния, то остановитесь. Ваша задача заключается в том, чтобы делать все возможное для ободрения программиста и поддержания в нем состояния высокого мастерства, а также повышения его/ее гибкости и/или совершенствования навыков.

**Стратегия** \_\_\_\_\_

1. В чем состоит проблема?

---

2. Чего вы не хотите?

---

3. Как долго она стоит перед вами?

---

4. Почему возникла проблема?

---

5. Почему вы еще не решили ее?

---

6. Кто ошибается?

---

7. Кто виноват?

---

Вывод –

**Стратегия** \_\_\_\_\_

1. Каким бы может быть решение проблемы?

---

2. Как вы определите, что достигли того, чего хотите?

---

3. Как эту проблему можно решить?

---

4. Кто может помочь вам достичь вашей цели наиболее быстро?

---

5. Какие ресурсы необходимы?

---

6. Чему вы научились благодаря этой проблеме?

---

Вывод -

## МОДЕЛЬ ПОСТАНОВКИ ЦЕЛЕЙ P.A.C.E.S.

**P (positive)** - позитивный результат. Цель должна быть позитивно сформулирована, т.е. без частицы НЕ.

*Что вы имеете сейчас?*

---

*Что вы хотите?*

---

*В чем разница?*

---

**A (achievement) – достижение**

Другими словами цель должна быть поставлена вполне конкретно и в определенном контексте.

*Когда и где это должно проявляться?*

---

*Есть ли кто-нибудь, кто может достичь эту цель?*

---

**C (control) – контроль**

Цель должна находиться под вашим контролем. Важно знать, как вы узнаете, что достигли цели:

*Что вы будете слышать?*

---

*Что вы увидите?*

---

*Что вы будете ощущать?*

---

*Какие почувствуем запахи?*

---

*Какой почувствуем вкус?*

---

**E (effect) – эффекты**

Цель должна быть экологичной, т.е. последствия цели не должны ухудшать настоящее состояние.

*Как это отразится на вашей жизни?*

---

*Что вы можете потерять?*

---

**S (step into the future) - шаг в будущее.**

Представьте себя в будущем и наметьте первые шаги, который вы сделаете по достижению цели в ближайшем будущем.

*«Большое путешествие начинается с первой мили!»*

*Какая цель на ближайший месяц по достижению глобальной цели?*

---

*Какая цель на ближайшую неделю?*

---

*Какая цель на завтра?*

---

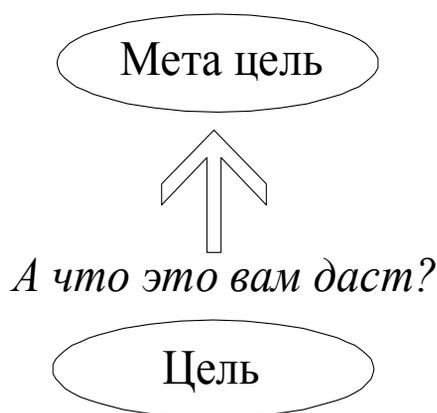
*Что конкретно вы будете делать?*

---

## ПОСТАНОВКА МОТИВИРУЮЩИХ ЦЕЛЕЙ

### Часть 1 - Шаги вверх.

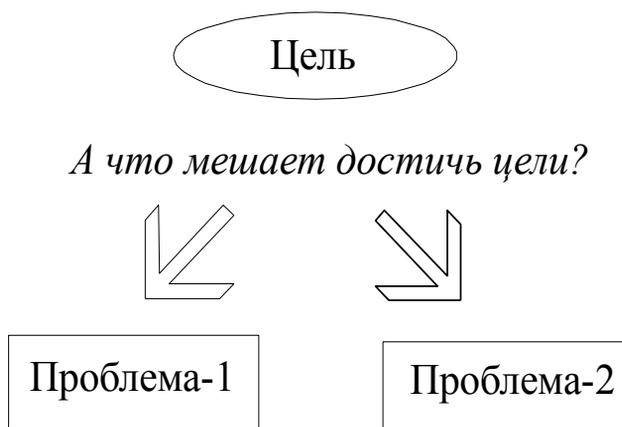
- Выберите ситуацию, где вы "застреваете".
- Помогите определить А, какую конкретную цель он имел ввиду, когда он застрял.
- Идите вверх, задавая вопрос: *"Если бы вы достигли цели, то что бы вам это дало?"*, пока не достигнете цели более высокого порядка.



## ПОСТАНОВКА ЦЕЛИ ПОДХОДЯЩЕГО РАЗМЕРА

### Часть 2 - Шаги вниз.

- Определите цель, которую вы не можете достигнуть.
- Спросите, в чем проблема: *"Что не так?"*. Превратите ее в цель: *"Каким может быть решение?"*
- Определите препятствия, задавая вопросы типа: *"Что мешает достичь тебе своей цели?"*
- Превратите их в цели, спросив: *"Каким может быть решение?"*
- Продолжайте шагать вниз, пока вы не определите цель, которая: кажется А более или менее достижимой и такова, что А может сделать первый шаг к ее достижению.



## РАМКА СПЕЦИФИКАЦИИ РЕЗУЛЬТАТА

### **Выбирайте соответствующий масштаб обобщений.**

Если желаемый результат слишком глобален, - то выделите для начала один его компонент.

#### **1. Результат сформулирован утвердительно.**

*«Чего Вы хотите», а не «чего Вы не хотите». Будьте внимательны к словам, указывающим на отрицание (не надо; не должно; прекратить; не будет и т. д.). Отрицания существуют в языке, а не в опыте. Пример: «Я не хочу чувствовать себя плохо». В этом случае полезно задать вопрос: «Прекрасно, а как Вы хотите себя чувствовать?».*

#### **2. Результат приложим к конкретному лицу, и вы это контролируете.**

*Как бы Вы хотели измениться? Сфокусируйтесь на том, что Вы можете сделать, поэтому Вы можете быть ответственным за выдвижение формулировки результата и его достижение. Даже если результат подразумевает участие других лиц, Вы можете выбирать, как Вы будете себя вести. Пример: «Я хочу, чтобы моя жена стала более чувствительной». - «А Вам бы хотелось быть способным реагировать по другому на поведение вашей жены?».*

#### **3 Важность достижения цели**

*Почему это важно для вас? Что Вам даст достижение цели? Что это в свою очередь позволит вам добиться? Пример: «Я хочу выйти замуж и родить здорового ребенка»*

#### **4. Результат может быть выверен в категориях сенсорного опыта. (Процедура доказательства).**

*Что Вы увидите, почувствуете и услышите, когда добьётесь результата? Настаивайте на специфически сенсорном описании или поведенческой демонстрации. Определите доказательства. Пример: «Я хочу быть уверенным в себе». - «Покажите мне, каким бы Вы были, если бы Вы были уверенным в себе».*

#### **5. Результат размещён в должном контексте.**

*Когда, где, с кем Вы этого хотите? Будьте уверены, что Вы выяснили ситуации, для которых желаемое поведение подходит, и те ситуации, для которых оно не подходит. Определите соответствующие контекстуальные ключи. Пример: «Я хочу всё время быть напористым» - «В каких ситуациях был бы более желательным другой подход?»*

#### **6. Результат сопровождается позитивными побочными продуктами. (Экология).**

*Как желаемый результат повлияет на Вашу жизнь? Тщательно проследите, чтобы ни одно из преимуществ имеющегося состояния не было потеряно. Пример: «Я хочу быть независимым» - «Потеряете ли Вы что-нибудь ценное, став независимым?».*

#### **7. Результат зависит от доступа к ресурсам.**

*Какие ресурсы Вам нужны, чтобы добиться Вашего результата? Определите ресурсы, которые нужно задействовать, чтобы реализовать желаемый результат. Пример: «Я хочу быть независимым». - «Что Вам нужно, чтобы быть независимым?»*

#### **8. Препятствия к достижению результата. (Имеющееся состояние).**

*Что мешает Вам достичь желаемого результата уже сейчас? Сформулируйте препятствия в категориях сенсорного опыта (опишите внутренних репрезентаций). Пример: «Я ем много сладкого».*

#### **9. Первый шаг/шаги.**

*Как Вы собираетесь достичь этого? Определите первый шаг, а также пути возврата и альтернативные пути для достижения результата. Пример: «Я завтра встану в 7 утра»*

---

## ИСКУССТВО ЧТЕНИЯ НЕВЕРБАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ

### Упражнение-1 «Нравится – не нравится»

#### Цель

Вы совершенствуете ваше восприятие невербальной коммуникации и составляете список невербальных показателей, на которые надо смотреть и слушать внимательно.

#### Размер группы

Три человека, А, Б и В. В является ведущим. Ролями меняются после каждого раунда. Раунд - 15 минут.

Участник А. Подумайте о двух людях (событиях, продуктах, фильмах и т.д.):

1. *О том, кто нравится вам.*
2. *О том, кто вам не нравится.*

Не говорите об этих людях. Просто думайте о них. Ваши ответы - исключительно невербальные.

Участник В. Вы тренируете Б. Для этого попросите А думать о каждом человеке по очереди. Попросите А представить этого человека, услышать его голос, и почувствовать свое отношение к нему «здесь и сейчас». После каждого «погружения», просите А подвигаться и «стереть» кинестетическую информацию.

Участник Б. Вы наблюдаете за физиологией и обращаете внимание на различия в первом и втором опыте, на разницу в его невербальном поведении. Продолжайте это делать до тех пор, пока не убедитесь, что различия установлены.

Участник В. Также наблюдайте за невербальным поведением А. Согласуйте с Б список невербальных проявлений А, когда он (она) думает о разных людях. Запишите его.

#### Часть 1.

В дает тайный знак А, о ком следует подумать. Б отгадывает. В тренирует Б до тех пор, пока Б не сможет точно различать какой опыт был представлен: позитивный или негативный.

#### Часть 2.

Участник Б. Задавайте А вопросы, в ответ, на которые А будет думать только об одном из двух людей.

Например:

- *Кто из них выше?*
- *Кто из них моложе?*
- *Кто из них живет ближе к вам?*
- *Кого из них вы знаете дольше?*

Определите правильно, по крайней мере, три раза, о каком человеке думает А.

### Невербальные показатели, на которые следует обращать внимание

Осанка	Движение	Дыхание	Выражение лица	Глаза
прямая	легкое	глубокое	рот	движение
расслабленная	колеблющееся	поверхностное	брови	фокус
позиция головы и плеч	топот ног	брюшное	напряжение лица	направление взгляда
ноги расставлены или вместе	нетерпеливый	частое	изменение цвета	зрачки расширены или сужены
упор на правую или левую ногу	стук пальцев	редкое	уголки губ	
наклон	жесты	соотношение вдох-выдох	моргание	
асимметрия	движения рук и тела			

## Упражнение «ПРОДАЖА БИЗЕЛЬБАМА»

*Подбор ключей к ценностям других людей*

### **Цель**

Обнаружить ценности, которые важны для человека, исходя из его (или ее) невербальных реакций.

### **А - Продавец**

1. Вы продаете "Бизельбам". Он может быть чем угодно (крем, СПА процедура, книга, автомобиль, и т.д.).
2. Поговорите о возможных выгодах "Бизельбама". Вы можете задавать «Б» вопросы, но «Б» не будет с вами разговаривать.
3. Постарайтесь заметить невербальные реакции: интерес или неприязнь. Предварительно можете задать вопросы на которые вы уже знаете ответы.
4. Будьте гибкими и адаптируйте процесс своей продажи к ценностям, которые, как вам кажется, вызывают у «Б» наибольший отклик.

### **Б - Клиент**

1. Вы в процессе всей беседы молчите.
2. Реагируйте на действия «А» естественно настолько, насколько возможно.
3. Ничего при этом не говорите, и не кивайте головой в знак согласия или несогласия.

### **С - Наблюдатель**

1. Внимательно наблюдает за невербальными реакциями «Б». Обратите внимание на признаки интереса.
2. Помогите «А» идентифицировать эти признаки, если «А» это трудно сделать, и найти способы выявить ценности «Б».
3. Следите за отведенным временем.

### **Инструкция**

1. Раунд 10 минут, меняетесь ролями. Если размер группы 4 человека, то по 7 минут на раунд.
2. В конце каждого раунда – обсуждение и обратная связь для «А» от клиента и наблюдателя.

## Теория якорения

---

1. Якорение - это слово, которым мы называем стимул, который автоматически повышает быстроту реакции. Автоматическая ассоциация (К, В, А, Г, О, Ad) с внутренним состоянием сознания - это якорь.
2. Якорь может ставиться в любой репрезентативной системе - прикосновение будет таким же эффективным якорем, как написанное или произнесенное слово.
3. Самые мощные и эффективные якоря для человека ставятся в системе ощущений наименее осознаваемых.
4. Можно использовать два типа якорей: а) те, которые вы устанавливаете сами; б) уже существующие.
5. Очень полезно научиться, как ставить «+» якоря с тем, чтобы оживлять их, когда люди сталкиваются с проблемными ситуациями.
6. Постановка якоря будет эффективна, когда стимул является уникальным и имеет точное временное указание, а реакция, которая «якорится», является интенсивной.

## Техника постановки якорей

---

1. Используйте поведенческие характеристики и выражение лица, тональную конгруэнтность, чтобы добиться желаемой реакции.
2. Убедитесь, что человек представил какое-то одно событие, а не серию.
3. Убедитесь, что человек заново переживает событие, а не просто думает о нем. Другими словами, убедитесь, что он ассоциирован с событием настолько, как если бы оно происходило сейчас и смотрит на него своими собственными глазами. Наблюдайте за физиологией человека, за движениями глаз. Если вы не уверены, спросите человека.
4. Убедитесь, что вы ставите якорь на наиболее значимой части жизненного опыта, особенно, если это у человека в состоянии развития. Не ставьте якорь в момент, когда человек вышел из этого состояния.
5. Чем уникальнее якорь, тем лучше.
6. Убедитесь, что вы можете точно повторить постановку якоря, с тем же самым нажимом, голосом, жестом и т.д. и за то же самое время.
7. Если при проверке постановки якоря вы не видите поведенческой реакции, которую предполагали, тогда: а) человек не пережил заново событие; б) вы не поставили якорь на наиболее значимой части его опыта; в) вам следует поставить якорь, используя дополнительные события, входящие в тот же самый или жизненный сходный опыт.
8. Если поставленный якорь не вызывает поведенческую реакцию, которая как вам казалось, «заякорилась» - то используйте это как обратную связь.

## ТЕХНИКА РАБОТЫ С ОДНИМ ЯКОРЕМ

---

### **1. Определить и откалибровать проблемное состояние.**

Вспомните проблемную ситуацию X, так, будто Вы снова там, заметьте, что Вы видите, слышите и чувствуете.

### **2. Определить ресурсное состояние.**

Посмотрите со стороны на себя в этой проблемной ситуации и определите, чего Вам там не хватает, какого ресурса, качества, свойства, чтоб действовать и чувствовать себя иначе, так как Вы хотите.

### **3. Найти ресурсное переживание.**

Найдите в своём опыте ситуацию, в которой Вы полно и естественно используете это качество, свойство, и проживаете ресурсное состояние.

### **4. Заякорить ресурсное состояние.**

Войдите в ресурсную ситуацию и проживите её так, будто она происходит сейчас.

Поставьте якорь на пике переживания.

### **5. Внести ресурсное состояние в проблемную ситуацию.**

Окажитесь за некоторое время до возникновения проблемного чувства в ситуации X.

Воспроизведите якорь ресурса.

Пройдите изнутри всю ситуацию X до её окончания, замечая попутно, что меняется в ней и в Ваших внутренних восприятиях.

### **6. Проверить результат.**

Подумайте о ситуации X.

Если есть калибровочные признаки проблемного состояния – вернитесь к шагу 2, если нет – работа окончена.

## КРУГ СОВЕРШЕНСТВА

*Использование прошлого опыта как ресурса для решения сегодняшних задач*

### **Цель**

Научится мобилизовать ресурсные состояния: такие как уверенность, любознательность и энтузиазм тогда, когда это необходимо, входя в воображаемый круг совершенства.

### **Последовательность шагов**

1. Определите проблемную ситуацию, где клиенту необходимы ресурсы. Определите желаемый результат. Проверьте его на правило ХСР. Определите необходимые клиенту ресурсы в этой ситуации (обычно 2-3).
2. Пусть клиент выберет на полу круг диаметром 70-90 см и окрасит его в приятный цвет.
3. Возьмите позитивный ресурс. Помогите вернуться к этому случаю: *"Вернитесь к тому случаю так, будто вы прямо сейчас находитесь там. Нарисуйте себе цветную, яркую картину того, что вы видели тогда, сделав ее крупной и подвижной. Снова услышите и почувствуйте то, что вы слышали и чувствовали так же отчетливо, как это было тогда. Когда ваше переживание достигнет своего пика, войдите в круг совершенства"*. Поставьте якорь.
4. Введите клиента в круг, удерживая якорь. Отпустите якорь.
5. Попросите клиента оставить ресурс в круге и выйти из круга.
6. Спросите, какой цвет сейчас имеет круг. Попросите клиента усилить интенсивность цвета.
7. Прodelайте шаги 3-6 для каждого ресурса.
8. Определите для клиента конкретное нежелательное событие из прошлого.
9. Попросите клиента войти в круг. Испытайте круг для этого события из прошлого.
10. Если не хватает ресурсов, то добавьте их (шаги 3-6) и снова испытайте событие из прошлого (8-9 шаг).
11. Усиьте интенсивность цвета в круге, и пусть он станет объемным.
12. Помогите клиенту выбрать якоря в трех репрезентативных системах.
13. Пусть клиент войдет в круг, ощутит ресурсы, впитает их в себя, и в самый интенсивный момент переживания сам заякорит состояние во всех трех системах.
14. Клиент выходит из круга.
15. Возьмите пример из будущего и испытайте его. Для этого клиент включает якоря и проигрывает ситуацию из своего будущего.

## КОЛЛАПС ЯКОРЕЙ

1. Определите проблемное состояние и мощное позитивное состояние, доступное этому человеку.
2. Начните с позитивного состояния.
3. Попросите клиента войти в это состояние и калибруйте физиологию
4. Отвлеките внимание клиента.
5. Вызовите это состояние у клиента и поставьте якорь.
6. Отвлеките клиента.
7. Проверьте якорь.
8. Если якорь «не работает», то повторите шаги 3-7.
9. Отвлеките клиента.
10. Установите якорь на проблемное состояние. Для этого повторите шаги 3-8.
11. Отвлеките клиента.
12. Проведите клиента через каждое состояние попеременно. Можно при этом говорить примерно так: «Бывают случаи, когда ты чувствуешь «А» (включаете негативный якорь), и в этих ситуациях тебе на самом деле лучше чувствовать «Б» (включаете позитивный якорь)». Прodelайте это несколько раз, не делая промежутков между состояниями.
13. Обратитесь к Клиенту со словами «Обращайте внимание на любое изменение, которое вы осознаете», - и включите оба якоря одновременно на 1-2 минуты.
14. Уберите вначале негативный якорь, затем позитивный.
15. Проверьте работу. Для этого попросите клиента вернуться в проблемное состояние, либо включите негативный якорь.
16. Если негативное состояние остается, то найдите еще позитивный пример, заякорите его и повторите с 12-го шага.
17. Подстройка к будущему. Попросите клиента подумать о ситуации в ближайшем будущем. Если вы не удовлетворены результатом проверки, то найдите позитивное состояние, заякорите его и повторите все с 12-го шага.

## УПРАЖНЕНИЕ: "ЛЮБОВЬ, СВЕТ И СМЕХ"

1. Войдите в следующие состояния, сделайте их полными и заякорите:
  - а. Кинестетическое переживание любви. Дополните, заякорите.
  - б. Визуальное переживание видения света. Дополните, заякорите.
  - в. Аудиально: слушайте через фильтр смеха. Замените все согласные звуком "Х", поварьируйте ритм и темп; заякорите.
2. Проверьте себя и найдите оптимальную для вас последовательность:

Любовь - свет - смех / Любовь - смех - свет

Свет - любовь - смех / Свет - смех - любовь

Смех - свет - любовь / Смех - любовь - свет
3. Возьмите проблемную ситуацию.
  - а. Осветите ее и наложите визуальный якорь. Направьте на нее свет, чтобы сделать ее более ясной. Измените несколько раз соотношение фона и переднего плана. Сфокусируйте свет последовательно на разных деталях. Заметьте все сочетания.
  - б. Посмейтесь - и наложите аудиальный якорь. Услышьте проблемную ситуацию с комической точки зрения. Подставьте "Х" на место всех согласных. Представьте себе, что ее изображает ваш любимый комик.
  - в. Испытайте состояние любви и наложите кинестетический якорь. Почувствуйте эффект любви в себе, в другом, в отношениях между вами и другим(и).
4. Наложите эти три репрезентативные системы - переживите эту ситуацию, освещенную любовью и смехом.
5. Войдите в нее и подстройте ее к будущему.

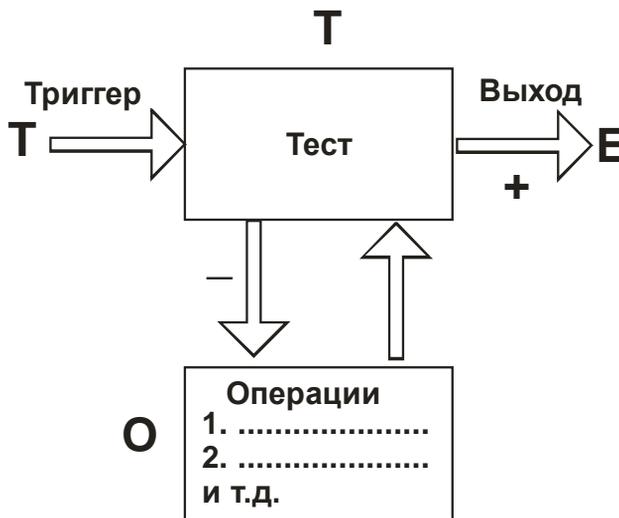
## МОДЕЛЬ Т.О.Т.Е.

В предложенной модели аббревиатуре Т.О.Т.Е. означает Тест (триггер) – Операция – Тест – Выход (Test-Operation-Test-Exit). Согласно этой модели, все мыслительные и поведенческие процессы организованы вокруг фиксированной цели и различных способов достижения этой цели. По своей сути она является простейшей управленческой схемой функционирования живых организмов. Парадигма Т.О.Т.Е. послужила хорошей базой для разработки первого цифрового компьютера и исследований в области создания искусственного интеллекта.

Основатели НЛП развили модель Т.О.Т.Е., показав, что внутри каждой точки Т.О.Т.Е. существует конкретный набор сенсорных репрезентаций (В, А, К, О, Г) и их субмодальностей. Таким образом, это дало возможность более детально и точно описать субъективные процессы и базовые стратегии человека, создать особый язык их графической записи и, следовательно, приоткрыть тайны и завесы «черного ящика» (так определяли работу мозга бихевиористы, впервые разработавшие модель Т.О.Т.Е.).

В курсе НЛП-Практик более подробно рассматривается макроуровень Т.О.Т.Е.: эффективная стратегия обучения, стратегия переговоров, решение конфликтов, техники НЛП и т.д.

### Функции шагов Т.О.Т.Е.



**Тесты** обеспечивают четкость репрезентации цели и установление сенсорных критериев ее достижения. Первый тест (триггер) запускает процесс достижения цели и включает в себя выработанные сенсорные критерии желаемого состояния, оценку поступающей информации. Во втором тесте происходит сравнение текущего состояния с желаемым (тест процесса), благодаря чему организуется «петля обратной связи» в системе.

**Операции** организуют доступ к информации, ее переработку, и использование с целью приближения текущего состояния к желаемому.

**Выход** обеспечивает принятие решения: заканчивать процесс достижения цели или продолжать его. Это решение формируется после теста процесса: если результат сравнения во втором тесте положителен, то процесс завершается; если нет, то формируется еще один цикл. При этом могут происходить следующие изменения: преобразование цели или изменение операций; уточнение или конкретизация цели; «притирание» критериев или уменьшение масштаба; получение большего количества знаний.

## **Упражнение: Используя модель Т.О.Т.Е., сформулируйте результат, которого Вы желаете достичь**

---

1. Какова Ваша цель? (формулировка цели) \_\_\_\_\_

---

2. Как Вы ее представляете? В каких образах, словах и звуках, ощущениях и действиях?

---

3. Почему для Вас важна эта цель? Какие убеждения и ценности ее поддерживают?

---

4. Что Вы будете делать для достижения Вашей цели?

Шаг\_1(ВАК) \_\_\_\_\_

Шаг\_2 (ВАК) \_\_\_\_\_

Шаг\_3 (ВАК) \_\_\_\_\_

---

5. Как Вы узнаете, что движетесь в выбранном направлении? Что Вы будете видеть, слышать и чувствовать в процессе достижения цели? \_\_\_\_\_

---

6. Какие трудности и ситуации, требующие решения могут встретиться Вам на пути к цели, во время её достижения? Как бы Вы хотели на них реагировать (ВАК)?

---

7. Как Вы узнаете, когда цель будет достигнута? Как Вы поймете, что достигли своей цели?

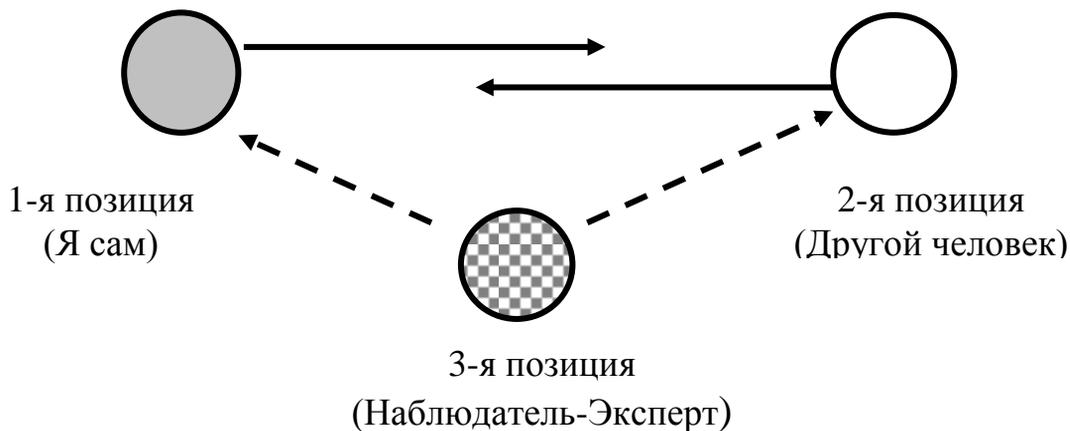
Что Вы увидите, почувствуете и услышите такого, что будете знать, что процесс завершен?

---

8. Чему Вы научились, заполняя этот лист? \_\_\_\_\_

---

## ТРИ ПОЗИЦИИ В КОММУНИКАЦИИ



### Упражнение (в 3-ках, по 20 минут на человека)

1. Разместите в пространстве 3 якоря для 3-х позиций.
2. Разыграйте часть диалога между 1и 2 позициями, поочередно ассоциируясь с каждым из партнеров в коммуникации. *Что вы чувствуете в каждой позиции? Как вы оцениваете поведение другого человека из той позиции, которую занимаете? Какой он?*
3. Перейдите в 3-ю позицию (роль наблюдателя). Посмотрите внимательно со стороны еще раз эту ситуацию и дайте метафору коммуникации. *На что похожи эти отношения?* Определите позитивные намерения, скрывающиеся за поведением каждого участника коммуникации. Определите мета-результат (намерение) каждого из партнеров коммуникации. Найдите общий, более высокий логический уровень, который объединил бы мета-результаты обоих партнеров.
4. Из 3-й позиции дайте сенсорно-обоснованные советы и рекомендации 1-й позиции (самому себе) по улучшению коммуникации. Найдите необходимые РЕСУРСЫ (поведение, способности, убеждения). Мысленно передайте их в первую позицию.
5. Перейдите в 1-ю позицию. Выслушайте советы наблюдателя, как вы лично можете реализовать эти рекомендации в вашей коммуникации. Ассоциируйтесь с этими ресурсами.
6. Разыграйте диалог между 1-й и 2-й позициями еще раз, используя полученную информацию и новые способы поведения.
7. Перейдите в 3-ю позицию, посмотрите на новые отношения партнеров и дайте новую метафору. *На что это похоже теперь?*
8. Повторите шаги 4-7 для достижения клиентом желаемого результата в коммуникации.
9. Экологическая проверка с 1-й позиции. Что вы потеряете, если измените коммуникацию? Если это важно, то вернитесь к пункту 4.
10. Подстройка к будущему из 1-й позиции. Представьте 3-4 различных контекста, где вы могли бы использовать найденные варианты поведения.

## ПОСМОТРЕТЬ НА СЕБЯ ГЛАЗАМИ ТОГО, КТО ТЕБЯ ЛЮБИТ

---

**1). Вообразите себя писателем.** Представьте себе на минутку, что Вы - автор. Вы пишете книгу, в которой Вы сами - действующее лицо, вместе со многими другими, кто играет свою роль в том, чтобы Ваша жизнь была такой, какая есть.

**2). Найдите кого-то, кто, как Вы знаете, любит Вас.** Вам нужно определить кого-то в своей жизни, кто, как Вы знаете, любит Вас. Важно не то, что Вы его любите, важно, что Вы точно знаете, что она или он любит Вас. Поищите среди людей, которых Вы знаете в своей жизни, пока не найдете такого человека. Если такого человека не обнаруживается сейчас, сориентируйтесь в прошлое, когда был кто-то, кто, как Вы уверены, любил Вас. Если Вы думаете, что такого не было, создайте образ такого человека, так, чтобы это был образ ценного для Вас человека.

**3). Окажитесь в положении, когда Вы смотрите через стекло на того, кто Вас любит.** Вы сидите за столом, на котором стоит пишущая машинка, лежат бумаги, карандаш и прочее. Напротив Вас - окно, или, может быть, стеклянная дверь, ведущая наружу. Там, занятый своим делом, находится тот, кто, как Вы знаете, любит Вас.

**4). Опишите существенные характеристики, значительные и мелкие, которые делают этого человека особенным для Вас.** Как раз в этот момент Вы подошли в своей книге к описанию этого человека. Вы откидываетесь назад, смотрите на него или её, с удовольствием перебираете возможности того, как Вы описали бы в словах этого человека, как поймали бы и выразили в словах то, что делает его единственным, что позволило бы читателю увидеть его (её) так, как видите Вы. Вы описываете для себя особенные жесты, слова, взгляды, особенности поведения, которые делают этого человека именно таким: юмор, страсти, ум, глупость, неясности, сила и слабость, великое и малое, что сливается в единственность этого человека в мире. Вы слушаете собственное описание, переживаете те чувства, которые приходят и проходят через Вас, и при этом смотрите через стекло.

**5). Выплывите из своего тела и войдите в тело человека, который Вас любит.** Когда Ваше описание близится к концу, Вы мягко меняете позицию и восприятие. Вы уплываете со своего места, за столом, выплываете наружу и входите в человека, который Вас любит. Здесь Вы прерываете то, чем были заняты, поднимаете глаза, и видите себя сидящим за стеклом и работающим над книгой. Вы видите себя глазами того, кто Вас любит; в первый раз видите то, что видит тот, кто Вас любит, когда смотрит на Вас. Вы прислушиваетесь, и слышите, как он слышит Ваши слова; как он описывает Вас. Если Вам трудно видеть себя, используйте наложение, затем установить якорь на это состояние.

**6). Опишите, что Вы любите в человеке, которого Вы видите.** Видя себя глазами того, кто Вас любит, Вы обнаруживаете качества и свойства, о которых Вы не знали, или даже которые считали недостатками. Рассматривая себя сквозь призму мыслей, восприятий и воспоминаний того, кто Вас любит, Вы находите, что заслуживаете любви, обнаруживаете, что Вы сделали другого человека богаче просто тем, что являлись собой. Вы видите и слышите, что в Вас нравится этому человеку.

**7). Вернитесь в собственное тело, взяв с собой то, что наиболее ценно, а именно - ощущение себя любимым и заслуживающим любви.** Удерживая все, что стоит знать, Вы медленно возвращаетесь в самого себя, помня кем и каким Вы являетесь для того, кто Вас любит.

## НЕЙРО-ЛОГИЧЕСКИЕ УРОВНИ

### 1. Логические уровни в НЛП

В работе с НЛП следует учитывать следующие основные и наиболее важные логические уровни:

Духовность	Предвидение и цель
Кто есть Я - идентичность	Задача
Моя система верования - ценности, Мета-программы	Разрешение и мотивации
Мои возможности - состояния, стратегии	Управление
Что я делаю - специфические виды поведения	Действия
Мое окружение - внешнее окружение	Реакции

### 2. Нейро-логические уровни

Каждый из этих различных уровней глубже активизирует взаимодействие нейронных «цепей» механизмы.

**Духовные**        *Голография* - Нервная система как целое.

**Идентичность**    *Иммунная и эндокринная систем* - функции поддержания жизни.

**Верование**        *Автономная нервная система* (например, пульс, расширение зрачков и т.д.) - бессознательны рефлекс.

**Возможности**      *Высшие, функции головного мозга* - действия - полуосознанные действия (движение глаз, поза и т.д.).

**Поведение**        *Двигательные системы (пирамидальные и мозжечковые)* - осознанные действия.

**Окружение**        *Периферическая нервная система* - Ощущения и рефлекторные реакции.

Факторы *окружения* определяют внешние «данные», на которые необходимо реагировать.

Наше *поведение* - это совокупность конкретных действий, предпринимаемых нами в определенном окружении.

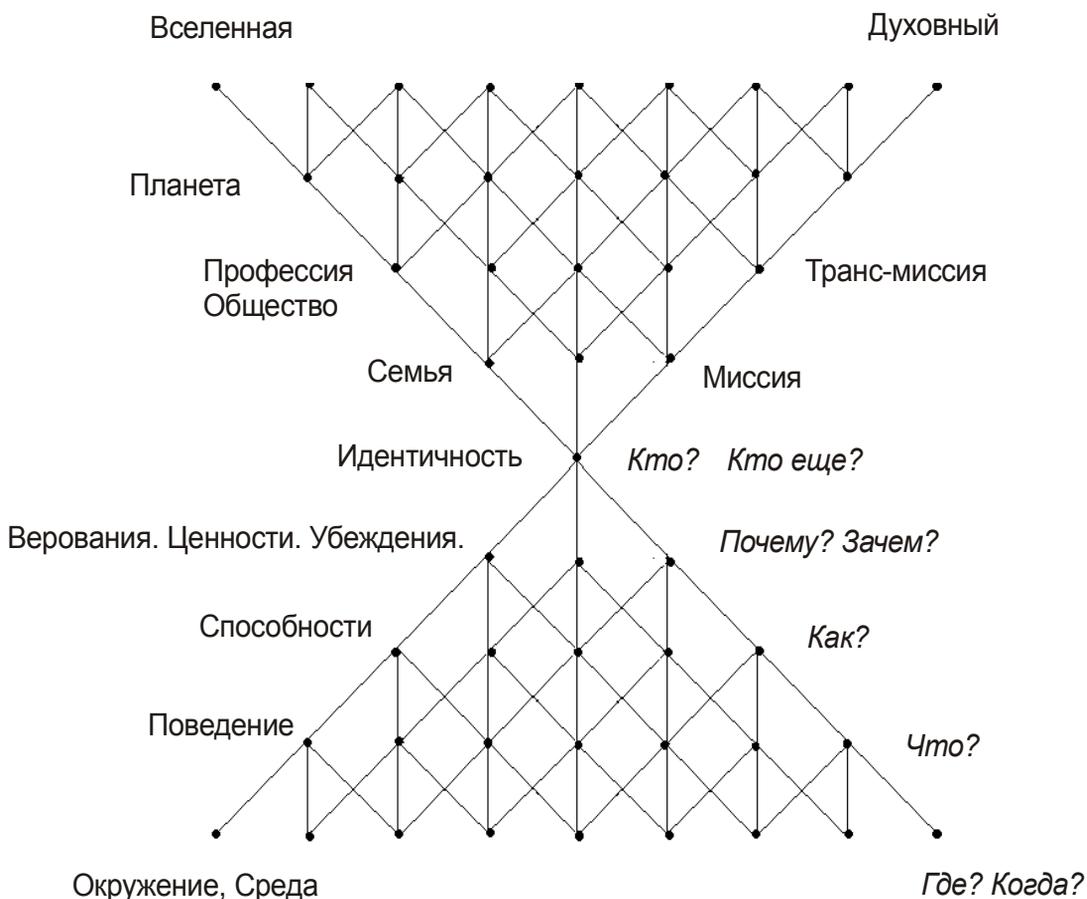
Наша *возможности* ориентируют и направляют наше поведение в соответствии с хранящейся в нашем сознании карте, путем или стратегией.

Наша *верования* и *ценности* обеспечивают своего рода основу, которая либо усиливает, либо

действует вопреки нашим возможностям (мотивации и разрешение).

Наша *идентификация* определяет наше общее видение или цели (задачи).

## СЕТЬ ЛОГИЧЕСКИХ УРОВНЕЙ МЫШЛЕНИЯ



### ПРИМЕР

#### ИДЕНТИЧНОСТЬ.

*Я – заботливый лидер.*

#### УБЕЖДЕНИЯ. ЦЕННОСТИ. ВЕРА.

*Наша прибыль зависит от квалификации сотрудников. Поэтому персонал следует систематически обучать.*

#### СПОСОБНОСТИ.

*Наши менеджеры неэффективно ведут переговоры по телефону с клиентами. Я могу выделить необходимые средства для проведения тренинга «Телефонные переговоры».*

#### ПОВЕДЕНИЕ.

*Завтра я отдам распоряжение менеджеру по персоналу составить список людей.*

#### ОКРУЖЕНИЕ.

*Обучаться будут старшие менеджеры и зам. директора в субботу и воскресенье.*

## Выравнивание логических уровней мышления

**ЭТАП-1.** Подготовьте 6 листов бумаги (достаточно крупных). Напишите аккуратно на них название логических уровней. Разложите их на полу, так чтобы между ними было расстояние 40-60 см. Осознайте актуальную ситуацию, где вы хотите действовать более эффективно. Подумайте о своей **мечте** или **желаемом результате**, о том что вы на самом деле хотите (помните о ХСР).

### ЭТАП-2

1). Расположитесь в пространстве «**ОКРУЖЕНИЕ**» и ответьте на вопросы: *Когда и где я действую? Кто и что меня окружает? Какие предметы? Какие люди? Что меня не устраивает в этом окружении? Что я чувствую, находясь в этом окружении? Каким окружение было раньше, и какое сейчас? Что мне хотелось бы изменить? Каким я хочу, чтобы было то, что меня окружает?*

2). Расположитесь в пространстве «**ПОВЕДЕНИЕ**» и ответьте на вопросы: *Что я делаю в этом окружении? Какие действия в какой последовательности? Что мне хочется делать, а что нет? Что я не умею делать? Что мне хотелось бы научиться делать?*

3). Расположитесь в пространстве «**СПОСОБНОСТИ**» и ответьте на вопросы: *Когда я это делаю, то как я это делаю? Насколько хорошо? Какие способности использую? Какие способности мне нужны?*

4). Расположитесь в пространстве «**ЦЕННОСТИ, УБЕЖДЕНИЯ**» и ответьте на вопросы: *Что для меня важно в этой ситуации? Зачем мне то, что я так хочу? Какие ценности для меня важны? Какими ценностями я руководствуюсь? Что для меня еще важнее? Что для меня не является важным? Почему я придерживаюсь этих ценностей? В чем я по настоящему убежден? Почему для меня важна моя цель? Как мои убеждения влияют на мои способности? Во что я верю? В чем я сомневаюсь? Во что полезно верить?*

5). Расположитесь в пространстве «**ИДЕНТИЧНОСТЬ**» и ответьте на вопросы: *Кто я? Что я за человек, который имеет такие ценности, убеждения и веру? Кто я еще? Какие социальные роли я еще играю?*

6). Прежде, чем шагнуть на лист «Духовность», представьте как можно более детально образ себя в будущем, полностью реализовавшим свою цель. Опишите (ВАК) свой образ, своё видение мира, частью которого являетесь Вы сами. Затем шагните на лист «Миссия/Духовность», смотрите чувствуете и прислушайтесь к этому опыту.

7). Расположитесь в пространстве «**ДУХОВНОСТЬ**», закройте глаза, и подумайте, увидите внутренним взором и ощутите то, что сможете. Ответьте на вопросы: *Какова моя миссия? Какую точку зрения я отстаиваю? Зачем я нужен этому миру? Какая польза другим существам от моего существования? В чем польза от меня моей семье, друзьям, обществу, всему живому, всему миру? Какая польза мне от этого мира? Какая мне польза от других людей?* Подумайте о чем-то большем, чем ваша жизнь. О том, что вы возможно помнили, но забыли. Почувствуйте себя маленькой частицей огромной Вселенной, и в тоже время единым целым, единым со всей этой огромной Вселенной. Вообразите и ощутите себя этой Вселенной. Ощутите себя духовным существом, частью Вселенной, частью чего-то большего, чем Вы сами. Ощутите себя обладающим всеми ресурсами, которые были нужны для реализации Вашей цели. Попробуйте увидеть, услышать и почувствовать в своем теле нечто... Может это будет вспышка света, или другой образ, или какое-то звучание определенной громкости и тональности, или странное ощущение, или все вместе, одновременно. Пусть это займет столько времени, сколько необходимо. Кивните головой, когда ощутите. Запомните эти сигналы. Это виденье, звук и ощущение в своем теле.

**ЭТАП-3.** Повернитесь на 180 градусов. Сосредоточьтесь на том состоянии, которое у вас, когда вы находитесь в пространстве «**ДУХОВНОСТЬ**». Закорите это состояние. Откройте глаза. Возьмите эту физиологию и внутренний опыт, и поочередно пройдите в обратном порядке логические уровни. Внесите ощущение духовности на каждый логический уровень и расставьте другие акценты. Либо заново сформулируйте ответы на предыдущие вопросы для каждого пространства.

**ЭТАП-4.** Пройдите по логическим уровням самостоятельно, начиная с уровня «**ДУХОВНОСТЬ**», и собирая листы бумаги после каждого уровня. Находитесь на каждом уровне ровно столько, сколько вам захочется. Внесите понимание духовности и миссии во все другие уровни. Позвольте это сделать вашему бессознательному.



**БЛАНК ДЛЯ РАСПОЗНОВАНИЯ СУБМОДАЛЬНОСТЕЙ**

<b>ВИЗУАЛЬНАЯ СИСТЕМА</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Ассоциировано или Диссоциированно / <i>Позиция восприятия?</i>			
Удаление / <i>Как далеко от вас это образ?</i>			
Положение / <i>Где это образ помещен в пространстве?</i>			
Размеры / <i>Каких размеров эта картинка?</i>			
Форма / <i>Прямоугольная, круглая, квадратная?</i>			
Объемность / <i>Изображение в кадре или панорамное?</i>			
Яркость / <i>Оцените по 10-бальной шкале.</i>			
Цвет / <i>Цветное или черно-белое? Какие цвета преобладают?</i>			
Контрастность / <i>Оценить по 10-бальной шкале.</i>			
Движение / <i>Быстрое, медленное, отсутствует.</i>			
<b>АУДИАЛЬНАЯ СИСТЕМА</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Положение / <i>Изнутри или снаружи? Спереди, справа, и т.д.</i>			
Звуки или слова?			
Тональность / <i>Бас или дискант? Гнусавый, скрипящий и т.д</i>			
Громкость / <i>Тихо или громко. Оцените по 10-бальной шкале.</i>			
Темп / <i>Быстрый или медленный?</i>			
Ритм / <i>В этом звуке есть ритмичность?</i>			
Длительность / <i>Это непрерывное или прерывистое звучание?</i>			
Моно / стерео / <i>Звук с одной стороны или повсюду?</i>			
Резонанс			
Интонация / <i>Повышенная или пониженная?</i>			
<b>КИНЕСТЕТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Интенсивность / <i>Сильно или слабо? По 10-бальной шкале.</i>			
Положение / <i>Все тело, или его часть, внутри или вне его?</i>			
Текстура / <i>Грубо или гладко?</i>			
Давление / <i>Высокое или интенсивное?</i>			
Площадь / <i>Большая или маленькая? Размеры?</i>			
Вес / <i>Легкий или тяжелый?</i>			
Продолжительность / <i>Постоянно или нет?</i>			
Температура / <i>Горячий или холодный?</i>			
Влажность / <i>Сырой или сухой?</i>			
Движение / <i>Непрерывно или волнами?</i>			

## ИЗМЕНЕНИЕ СУБМОДАЛЬНОСТЕЙ

Субмодальности определяют то, как организованы наши ощущения. На уровне формы или процесса различие между проблемным и ресурсным состояниями отражается через субмодальности. Изменяя субмодальность, мы меняем восприятие.

Важно определить различие между проблемным (АС) и ресурсным состояниями (ЖС) с точки зрения субмодальностей и затем можно наложить их друг на друга, переводя проблемное состояние в ресурсное.

ПС		ЖС
Сложный	-	<i>Легкий</i>
Вялый	-	<i>Энергичный</i>
Путанный	-	<i>Ясный</i>
Неудовлетворяющий	-	<i>Удовлетворяющий</i>
Немотивированный	-	<i>Мотивированный</i>
Безразличие	-	<i>Влюбленность</i>
Нереальный	-	<i>Реальный</i>
Зависимость	-	<i>Свобода</i>
Сомнение	-	<i>Вера</i>
Грустно	-	<i>Смешно</i>

### Упражнение «АС-ЖС»

На примере Путанный - Ясный

**ЧАСТЬ 1.** (А - клиент и Б-программист, 20 минут на раунд)

**Цель:** перевести АС в ЖС.

1. А думает: о АС - чем-то, что сбивает его с толку, и о ЖС - чем-либо подобном, ясном и понятном. При АС надо думать о том, что вас ставит в тупик, а не о том, чего вы не знаете. При ЖС выбирайте сходный пример. Если вас сбивает с толку чье-либо поведение, то подумайте о ком-либо, чье поведение вам совершенно понятно.
2. Снимите субмодальности АС и ЖС.
3. Контрастный анализ. Б калибрует и определяет различия в субмодальностях. Проанализируйте оба состояния и выясните, чем они отличаются.
4. Б: Когда вы определили по крайней мере два отличия, попросите А подстроить субмодальности в состоянии АС (диссоциированно) до полного соответствия с субмодальностями ЖС.
5. Проверьте результат (ассоциированно). Если ответ положительный, то упражнение завершено, если отрицательный, вернитесь к п.3.

**ЧАСТЬ 2.** (А - клиент и Б-программист, 10 минут на раунд)

**Цель:** понять то, как другой человек кодирует понимание и замешательство: АС и ЖС.

1. А: используйте различия между вашим состоянием ЖС и состоянием АС партнера.
2. Вспомните что-либо, когда у вас было ЖС совершенно ясно и настройте субмодальности на состояние АС партнера. Ваш партнер помогает вам, называя свои субмодальности АС.
3. Настройте субмодальности ЖС на субмодальности ЖС партнера.
4. Б: помогите партнеру вернуть субмодальности ЖС на прежнее место.
5. Поменяйтесь местами и выполните п. 1-4.

## Исследование индивидуальной линии времени

Дата \_\_\_\_\_

Участник \_\_\_\_\_

ПАРАМЕТРЫ	-6	-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5	+6
УДАЛЕНИЕ													
ПОЛОЖЕНИЕ													
РАЗМЕРЫ													

ПРОШЛОЕ

НАСТОЯЩЕЕ

БУДУЩЕЕ

-6	-5	-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4	+5	+6
10 лет	5 лет	год	месяц	неделя	вчера	сегодня	завтра	неделя	месяц	год	5 лет	10 лет



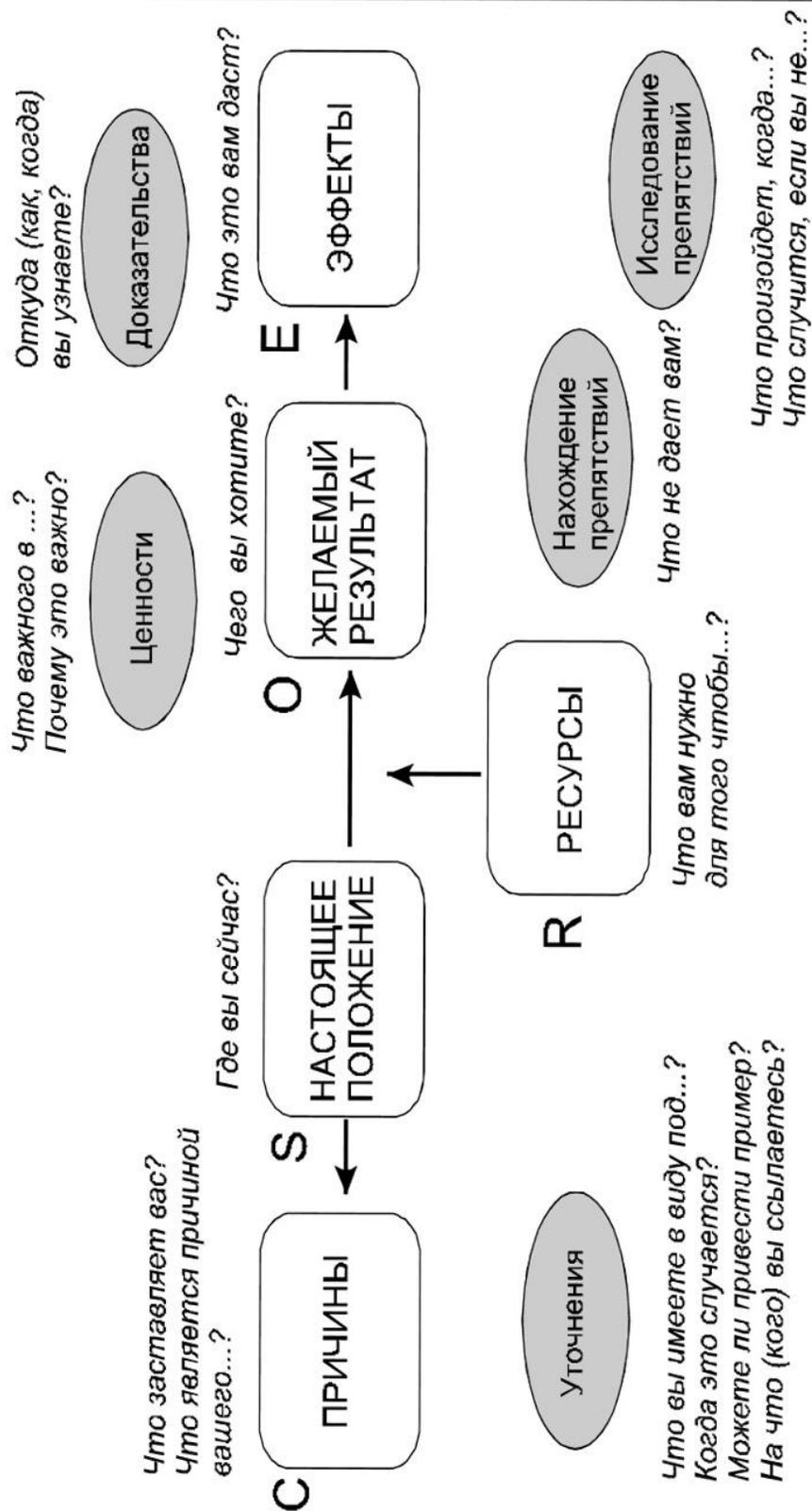
Сбор информации - спецификация желаемого результата

РАПОРТ

Рамка: О чем нам нужно говорить

Отслеживание: как наши дела? На верном ли мы пути?

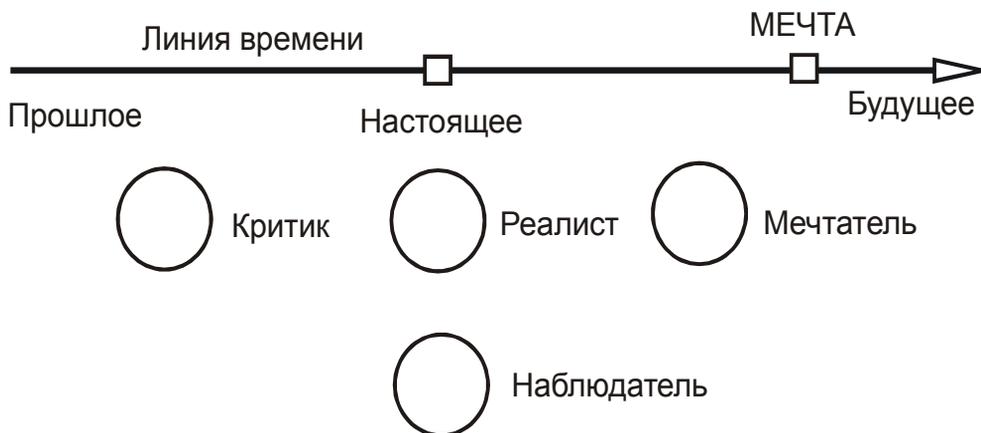
МОДЕЛЬ S.C.O.R.E.



## МОДЕЛЬ SCORE НА ЛИНИИ ВРЕМЕНИ

1. Определите линию времени и покажите, где находится прошлое настоящее и будущее.
2. Станьте на ЛВ в точке «проблема» - это место настоящего состояния, в котором вы ощущаете свою проблему, переживаете, имеете свои симптомы.
3. Как только вы окажетесь в данном месте, говорите в настоящем времени из своего ассоциированного состояния. Опишите симптомы проблемного состояния.
4. Переместитесь в Мета пространство. Определите желаемый результат. Ассоциируйтесь с образом желаемого результата на ЛВ. Переживите состояние - как будто Вы уже достигли своей цели: *«Какими вы видите решения? Как Вы чувствуете свое состояние? Что Вы слышите? Что способны сделать?»*
5. Сделайте шаг в сторону «эффекта». Ответьте на вопрос: *«Что даст Вам достижение цели? Какие преимущества получите Вы и другие люди? Какие изменения произойдут в вашей жизни?»*
6. Переместитесь вновь в пространство Мета-пространство. Оцените с позиции Наблюдателя: *«Действительно ли выбранная Вами цель и развивающиеся при достижении ее эффекты желаемы для Вас и необходимы Вам? Если нет, произведите корректировку, возвращаясь к предыдущим шагам.*
7. Когда вы достигли соответствия целей эффектов Вашим потребностям и экологии окружающей среды, Вы можете перейти к этапу работы над причинами проблемного состояния. Для этого: снова станьте на ЛВ в точку «проблема» и ассоциируйтесь с ней.
8. Удерживая «проблемный опыт» - перемещайтесь в обратном направлении по ЛВ, с целью отыскать в прошлом истоки, корни проблемы.
9. По мере движения ко все более отдаленному прошлому, ко все более раннему возрасту, обнаруживайте ситуации, где проявлялся, переживался проблемный опыт. Будьте внимательны к качеству, особенностям данных ситуаций и ищите первичный «травматический» или «ограничивающий», «блокирующий» опыт. Важно достичь в этом процессе самых истоков причин, «начала всех проблем».
10. Остановитесь в том месте Вашего прошлого, где «зарыта собака» и «откопайте» ее. Т.е. обнаружив исходный опыт, ассоциируйтесь с ним, а затем, переместившись в Мета проанализируйте ситуацию: В чем причина данного опыта? Какова причинно-следственная цепочка? Чего недостает вам в этой ситуации, чтобы быть успешным и справиться с происходящим?
11. Перейдите в «Мета пространство» и определите необходимые ресурсы, которые нужны были вам тогда : наличие каких знаний, умений. Определите время, этапы, ситуации, когда вы располагали этими ресурсами в полной мере.
12. Переместитесь в те ситуации, времена Вашей жизни, когда Вы испытывали избыток, наличие, силу этих ресурсов. Ассоциируйтесь, ощутите эти ресурсы. Теперь обратитесь лицом к месту «причина» и представьте себе, что вы посылаете себе те ресурсы, которыми обладаете сейчас.
13. Обратите внимание на то, как меняется ваш образ, в то время как «по каналу внутренней связи» поступают ресурсы.
14. Продолжая ощущать в полном объеме эти ресурсы, вернитесь на место «причина» и ассоциируйтесь с собой, имеющим эти ресурсы. Обратите внимание на то, как вы сейчас переживаете ситуацию. Достаточно ли новых, привнесенных из «будущего» ресурсов, чтобы успешно пережить «причинный опыт»? Если нет, повторите предыдущие шаги.
15. Начните перемещаться по направлению к «будущему», изменяя аналогичные ситуации, зафиксированные в вашей памяти, как проблемные, пока не достигнете «настоящее».
16. Пройдите, обладая всеми необходимыми ресурсами в «результат», затем в область «эффекты». Обратите внимание, как наличие ресурсов оказывает влияние на симптомы проблемы, достижение результатов и последствия.

## СТРАТЕГИЯ УОЛТА ДИСНЕЯ



Фокус внимания в каждой позиции:

Роли:	Мечтатель	Реалист	Критик	Наблюдатель
Репрезентация:	$V_k$	К	$A_d$	$A_d$
Время:	Будущее	Настоящее	Прошлое	-

- Представьте свою линию времени.** Из настоящего мысленно очертите 4 круга для позиций - Наблюдателя, Мечтателя, Реалиста и Критика. Наполните круги ресурсами. Заякорите их голосом.
- Сотворение перспективы “Мечтателя”.** Войдите в круг “Мечтателя” и представьте себе самую чудесную и замечательную возможность. Представьте себя самым успешным. Когда образ будет создан, отметьте ваше положение в пространстве. Перейдите в позицию наблюдателя.
- Организация перспективы “Реалиста”.** Войдите в круг “Реалиста”. Ассоциируйтесь с “Реальностью” реализации мечты. Ощущается ли это реально? Узнайте, как бы это было действительно жить, реализуя эту мечту. Отметьте позицию в пространстве. Вернитесь в позицию наблюдателя.
- Оценка - перспектива “Критика”.** Войдите в круг “Критика”. Покритикуйте недостатки созданной Вами мечты, предложите конструктивные методы их устранения. *“Слишком грандиозно”* или *“чересчур узко”*? Перейдите в позицию наблюдателя и дайте обратную связь “Мечтателю”.
- Вернитесь в круг “Мечтателя”.** Подстройте свой идеальный образ в соответствии с полученной обратной связью (из двух других позиций). Пройдите по шагам 1,2,3, пока ваша мечта не окажется приемлемой со всех позиций (конгруэнтность).
- Сведите воедино все три роли,** переходя из круга “Мечтателя” в круг “Реалиста”, и затем в круг “Критика”.
- Проведите ассоциацию** и подстройку к будущему.

## УПРАЖНЕНИЕ НА РАЗДЕЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ «ЛОМТИКИ»

Очень полезно для профессионального продавца развивать умение элегантно урегулировать особенности (размер и тип) информации, оптимальной для общения с клиентом. Разбивка - это эффективный формат для сортировки и организации информации. Существуют три основных способа разбивки:

1. **Укрупнение** - Обобщение - ведет к идентификации более общего, более широкого фрейма, чем тот, которым является данный предмет, концепция или идея X. Оно выносит вас на более высокий логический уровень, в состав которого входит ваш X. Спросите себя: *"примером чего это является?"*

МЕБЕЛЬ  
↑  
СТОЛ

ДЕЙСТВОВАТЬ  
↑  
СЛУШАТЬ МУЗЫКУ

2. **Разукрупнение** - сбор информации: ведет к идентификации более специфического, меньшего фрейма, входящего компонентом в часть X. Приводит на более низкий логический уровень. Спросите себя: *"примером или компонентом чего это является?"*

СТОЛ  
↓  
КУХОННЫЙ СТОЛ

СЛУШАТЬ МУЗЫКУ  
↓  
СЛУШАТЬ БАХА

3. **Разбивка в сторону**, поперек или боковая. Изоморфизм - Метафора. Ведет к идентификации эквивалента, к смыканию рамок. Вы строите тот же самый логический уровень и считаете X одним из равных в данном наборе. Спросите себя: *"Какой еще пример или компонент этого я знаю?"*

СОФА ← СТОЛ → СУНДУК  
МЕДЛЕННО ЕХАТЬ ← СЛУШАТЬ МУЗЫКУ → ЧИТАТЬ

### Часть 1

Группы по 4 человека

**А** говорит какое угодно слово и добавляет: вверх, вниз или в сторону.

**В** отвечает любым соответствующим словом, согласно инструкции А и добавляет: вверх, вниз или в сторону или показывает большим пальцем.

**С** и **Д** поступают аналогично.

а) Делайте круг, в котором нет ограничений.

б) Делайте круг, максимально маленьких размеров.

в) Делайте тематический круг (все слова относятся к одной теме).

г) После нескольких раундов, переключитесь на использование фраз, предложений вместо единичных слов.

### Часть 2

Группы по 4 человека: **Дирижер** и «**трое в лодке...**»

Процедура: Один участник начинает рассказ, другой - продолжает по кивку дирижера: (вверх, вниз, в сторону), - причем вариант продолжения истории согласуется с направлением кивка.

Например: *"Молодой парень шел через парк"*

вверх: *"Люди развлекаются, как правило, в приятных местах"*

вниз: *"Ему было интересно наблюдать весеннее цветение деревьев"* или *"Легкий ветерок щекотал его за ухом"*

в сторону: *"Девушка сидела на скамейке и ела мороженое"*

## Мета-модель языка (УПУЩЕНИЯ)

Сокращение	Название	Вопросы (реакция метамоделей)	Пример
<b>НС</b>	<b>Неспецифическое существительное</b>  <i>Это человек или предмет, производящий действие или являющийся объектом этого действия, но в предложении он отсутствует.</i>	Кто или что конкретно...?  Что?/чего? – Объекты  Кто?/кого?/кому? – Субъекты  Когда?/как долго? – Время  Где?/куда?/откуда? – Место	- Меня почти догнали. - <i>Кто тебя догнал?</i>  - Его не уважают! - <i>Кто его не уважает?</i>  - Мне нужна помощь! - <i>Какая помощь тебе нужна?</i>
<b>НРИ</b>	<b>Неспецифический референтный индекс</b>  <i>Когда существительное или фраза не называет конкретного человека или предмет (местоимения: это, тот, тот, то, та, оно и т.д.)</i>	Кто или что конкретно...?  Что?/чего? – Объекты  Кто?/кого?/кому? – Субъекты  Когда?/как долго? – Время  Где?/куда?/откуда? – Место	- <u>Это</u> не будет работать. - <i>Что не будет работать?</i>  - <u>Оно</u> не полетит. - <i>Что именно не полетит?</i>  - <u>Другие</u> сделают <u>эту</u> работу. - <i>Кто именно будет делать работу? Какую работу ты имеешь в виду?</i>
<b>НГ</b>	<b>Неспецифический глагол</b>  <i>Глаголы обозначают процессы или действия. Детали процесса могут значительно варьироваться.</i>	Как именно?  Как конкретно?	- Она <u>поранилась</u> . - <i>Как она поранилась?</i>  - Заказчик <u>давит</u> на меня. - <i>Как именно он на вас давит?</i>
<b>СР</b>	<b>Сравнение</b>  <i>Это наречия (лучше, хуже, проще, красивее и т.д.) или прилагательные. При этом опускается то, с чем (с кем) сравнивают и автор сравнения (критерия).</i>	В сравнении с чем (кем)?  Кому?  Для кого?	- Он <u>плохо</u> прочитал лекцию. - <i>Плохо по сравнению с кем?</i>  - Пиво гораздо <u>лучше</u> . - <i>Лучше чего?</i>  - Лена считает себя <u>умнее</u> . - <i>Умнее кого? В чем?</i>
<b>СУЖ</b>	<b>Суждение</b>  <i>Лингвистические формы, для которых характерно упущение информации о субъекте или объекте высказывания.</i>	Кто сказал вам, что ...?  Кому?  Кем?  Для кого?  Кто так считает?	- Я недостойн ее. - <i>Кто вам сказал, что вы недостойны ее?</i>  - Нехорошо быть строгим. - <i>Кто сказал, что плохо быть строгим?</i>  - Принято указывать включён ли НДС в указанную цену. - <i>Кем принято?</i>
<b>НОМ</b>	<b>Номинализация</b>  <i>Это пример искажения, когда процесс превращают в событие (Проверка: можно ли положить на тачку?).</i>	Как это делается?  Что это такое?  Что это значит?  Что конкретно?  Каким образом?	- Я недостойна уважения. - <i>Как вы хотите, чтобы вас уважали?</i>  - Эти проклятые <u>отношения</u> и приносят <u>неприятности</u> . - <i>Каким образом то, как вы относитесь друг к другу, причиняет вам неприятности?</i>

## Мета-модель языка (ОБОБЩЕНИЯ)

Сокращение	Название	Вопросы (реакция метамодели)	Пример
<b>МОВ</b>	<p><b>Модальный оператор возможности</b></p> <p><i>в негативной форме – “не могу”, “невозможно”, “невероятно”, “нельзя”, “не может быть”.</i></p>	<p><i>Что препятствует вам...? Что мешает вам...? Что удерживает вас...?</i></p> <p>Цель вопросов: – выйти за установленные границы возможностей; уточнить имеющуюся в опыте информацию; получить доступ к желаемой информации.</p>	<p>- Я <u>не могу</u> смеяться. - <i>Что мешает вам рассмеяться?</i></p> <p>- Я <u>не способен</u> выучить язык. - Что вам мешает?</p> <p>- Я <u>не могу</u> сообщить вам, кто заставил меня так поступить. - <i>Что удерживает вас сообщить мне об этом?</i></p>
<b>МОН</b>	<p><b>Модальный оператор необходимости</b></p> <p><i>“должен”, “обязан”, “надо”, “следует”.</i></p>	<p><i>Что случится, если вы все-таки сделаете ...? Что случится, если вы этого не сделаете?</i></p> <p>Вызов на борьбу. Когда вы бросаете вызов модели мира человека, то вы можете расшатать основы его системы веры. Цель вопросов: обнаружить возможные последствия выхода за пределы ограничения.</p>	<p>- Мне надо выпить пива. - <i>Что произойдет, если ты не выпьешь пива?</i></p> <p>- Я <u>должен</u> отдать долг сегодня. - <i>Что произойдет, если не сделать этого?</i></p> <p>- Вам <u>следовало бы</u> выучить таблицу умножения. - <i>Что случится, если я так и не выучу таблицу умножения?</i></p>
<b>УК</b>	<p><b>Универсальный квантификатор</b></p> <p><i>Это такие слова, которые утверждают абсолютные условия для восприятия реальности говорящим субъектом.</i></p> <p><i>Всегда. Никогда. Все. Никто. Ничего. Все время, и т.д.</i></p>	<p><i>Всегда? Никогда? Каждый?</i></p> <p>Цель вопросов:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Поставить под сомнение, предлагаемое безграничное высказывание. <i>Все-все? Никогда-никогда?..</i></li> <li>2) Конкретизировать сделанное обобщение. <i>Кто конкретно? Что именно?</i></li> <li>3) Обнаружить опыт, противоречащий такому обобщению.</li> <li>4) Предложить или создать опыт, выходящий за рамки обобщения. Можно использовать провокацию:             <ol style="list-style-type: none"> <li>а) заведомо ложное предположение (гипотеза),</li> <li>б) увеличение масштаба обобщения до абсурда.</li> </ol> </li> </ol>	<p>- <u>Все</u> мужчины подлецы. - <i>Все-все мужчины?</i></p> <p>- Меня <u>никто</u> не любил. - <i>Никто? Даже твоя мама?</i></p> <p>- <u>Все</u> мужчины подлецы. - <i>Какие именно мужчины?</i></p> <p>- <u>Все</u> мужчины жадные. - <i>Вы не можете вспомнить хотя бы одного, кто был щедрым?</i></p> <p>- <u>Все</u> мужчины жадные. - <i>И сколько вы мне заплатите, если я помогу вам в этом разубедиться.</i></p> <p>- Я <u>никогда</u> не смогу уважать его, потому что я всегда получаю от него то, что я хочу. - <i>Отлично! У меня есть для вас задание. В течение следующей недели просите его дать вам только то, за что Вы сможете его уважать.</i></p>

## Мета-модель языка (ИСКАЖЕНИЯ)

Со-кращение	Название	Вопросы (реакция метамодели)	Пример
<b>ПС</b>	<p><b>Причина и следствие</b></p> <p><i>Это наиболее широко распространенное, вызывающее боль нарушение мета-модели языка. Когда из «Х» следует «У».</i></p>	<p><i>Каким образом одно вызывает другое?</i></p> <p>Цель вопросов – поставить под сомнение причинно следственную связь.</p> <p>Можно ввести в обе части предложения отрицательную частицу “не”.</p>	<p>- У меня из-за погоды болит голова.</p> <p>- <i>Каким образом, погода влияет на вашу голову?</i></p> <p>Вы сводите меня с ума.</p> <p>- <i>Что я такое не должна делать, что вы не сходили от меня с ума?</i></p> <p>Я чувствую себя плохо, когда заставляю ее плакать.</p> <p>- <i>Каким образом то, что ты заставляешь ее плакать, позволяет тебе чувствовать себя плохо?</i></p>
<b>КЭ</b>	<p><b>Комплексная эквивалентность</b></p> <p><i>Это лингвистические модели, подразумевающие равнозначность аспектов нашего опыта, располагающихся на различных уровнях восприятия (логических уровнях).</i></p>	<p><i>Каким образом одно означает другое?</i></p> <p>Цель вопросов – поставить под сомнение предъявленное равенство.</p>	<p>- Раз ты не позвонил (Х), значит ты меня не любишь (У).</p> <p>- <i>Каким образом телефон может разрушить мои чувства к тебе?</i></p> <p>- Ты опоздал на мою вечеринку (Х), значит, ты не уважаешь меня (У).</p> <p>- Я знаю, что опоздал, но я все-таки пришел.</p>
<b>ЧМ</b>	<p><b>Чтение мыслей</b></p> <p><i>Это лингвистическая структура, содержащая описание эмоций, мыслей или предполагаемых намерений и возможных действий одного человека, в то время как автором её является другой.</i></p>	<p><i>Как вы узнаете, что ...?</i></p> <p>Цель вопросов – поставить под сомнение адекватность описания, восстановить источник информации. 1) проверить высказывание в присутствии другого лица. 2) спросить: «как вы это узнали?»</p>	<p>- Я знаю, что он обо мне думает?</p> <p>- <i>Как ты узнаешь, что он о тебе думает?</i></p> <p>- Я вижу, Вы расстроены.</p> <p>- <i>Как Вы об этом узнали?</i></p>
<b>ОРИ</b>	<p><b>Обратный референтный индекс</b></p> <p><i>Когда говорящий как бы принимает действие глагола в предложении, но сам не выполняет действия, выраженное глаголом.</i></p>	<p><i>Скажите себе: «Это я ...»</i></p>	<p>- Он не любит меня.</p> <p>- <i>Скажите себе: «Это я не люблю его»</i></p> <p>- Кажется, он никогда не научится уважать меня.</p> <p>- <i>Скажите, это я не уважаю его.</i></p>
<b>ПРЕ</b>	<p><b>Пресуппозиция</b></p> <p>У всех есть убеждения и ожидания, возникшие из личного опыта. Базовые предположения, которые ограничивают выборы, могут быть подвергнуты сомнению. Они иногда прячутся в вопросах типа <u>почему?</u></p>	<p><i>Что заставляет вас думать, что ...?</i></p> <p><i>Почему вы решили, что...?</i></p>	<p>- Когда вы женитесь на мне, я буду вам подавать кофе в постель.</p> <p>- <i>С чего вы взяли, что я собираюсь на вас жениться?</i></p> <p>- Вы будете платить наличными или чеком?</p> <p>- <i>Почему вы решили, что я собираюсь что-то покупать у вас?</i></p>

Упражнение\_1. «УПУЩЕНИЯ» (группа из 3 человек, 15 мин на раунд)

На руках у «В» 6 карточек: НС, НРИ, НГ, СР, СУЖ, НОМ

1. «В» показывает карточку «А».
  2. «А» строит утверждение с нарушением М-М.
  3. «Б» распознает нарушение и задает вопрос (реакцию метамоделей) «А», затем называет нарушение М-М «В». Если «В» не подтверждает правильность, то «Б» делает еще одну попытку.
  4. «В» следит за правильностью построения фразы у «А», и за реакцией мета-модели со стороны «Б».
  5. Если «Б» ошибается, то «В» просит его повторить попытку.
- 

Упражнение\_2. «ОБОБЩЕНИЯ» (группа из 3 человек, 10 мин на раунд)

На руках у «В» 3 карточки: МОВ, МОН, УК

1. «В» показывает карточку «А».
  2. «А» строит утверждение с нарушением М-М.
  3. «Б» распознает нарушение и задает вопрос (реакцию метамоделей) «А», затем называет нарушение М-М «В». Если «В» не подтверждает правильность, то «Б» делает еще одну попытку.
  4. «В» следит за правильностью построения фразы у «А», и за реакцией мета-модели со стороны «Б».
  5. Если «Б» ошибается, то «В» просит его повторить попытку.
- 

Упражнение\_3. «ИСКАЖЕНИЯ» (группа из 3 человек, 15 мин на раунд)

На руках у «В» 5 карточек: ПС, ЧМ, КЭ, ПРЕ, ОРИ

1. «В» показывает карточку «А».
2. «А» строит утверждение с нарушением М-М.
3. «Б» распознает нарушение и задает вопрос (реакцию метамоделей) «А», затем называет нарушение М-М «В». Если «В» не подтверждает правильность, то «Б» делает еще одну попытку.
4. «В» следит за правильностью построения фразы у «А», и за реакцией мета-модели со стороны «Б».
5. Если «Б» ошибается, то «В» просит его повторить попытку.

Упражнение\_4 «ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ РАЗЛИЧИЯ» (группа из 4 человек, 15 мин на раунд)

Предварительно А, Б, В и С записывают подробно на листочке суть проблемной ситуации (4-5 предложений)

А - высказывает цель или задачу в достаточно общей и неопределенной форме (Например: «Машина сломалась»).

Б - выявляет Упущения: НС, НРИ, НГ, СР, СУЖ, НОМ

В - выявляет Обобщения: МОВ, МОН, УК

С - выявляет Искажения: ПС, ЧМ, КЭ, ПРЕ, ОРИ

По мере того, как «А» отвечает на вопросы коротко (поверхностно), «Б, В, С», используя паттерны М-М, помогают А достичь более точной репрезентации цели.

Через 14 минут «А» показывает свою запись проблемы другим участникам.

Последовательность: УПУЩЕНИЯ, ОБОБЩЕНИЯ, ИСКАЖЕНИЯ

---

Упражнение\_5 . «ПРИВИДЕНИЕ» (группа из 3 человек, 20 минут на раунд)

1. Подготовьте набор карточек с впечатанными паттернами М-М, указанными ниже.:

Упущение: НС, НРИ, НГ, СР, СУЖ, НОМ

Обобщение: МОВ, МОН, УК

Искажение: ПС, ЧМ, КЭ, ПРЕ, ОРИ

2. А и Б выбирают тему разговора и до разговора каждый бросает взгляд на В.

3. В поднимает карточку с паттерном М-М, показывает таким образом, чтобы говорящий использовал этот паттерн.

4. А говорит предложение (по теме), используя указанный паттерн.

5. В следит за тем, содержит ли предложение данный паттерн. Если не содержит, то В просит А построить еще одно предложение.

6. Б выделяет паттерн М-М и:

а) просит уточнить его соответствующим образом

б) называет паттерн, требующий уточнения.

7. В определяет, адекватна ли реакция Б на предложение А, и тот ли это паттерн, который назвал В. В отвечает Б: «Да» или «Вы отреагировали правильно на паттерн в предложении А, но был еще один паттерн, на который я указывал. Попробуйте еще раз». Б повторяет шаг 3, стараясь отреагировать на другой паттерн М-М.

8. Повторите этапы 2-4 на этот раз с Б, используя паттерн М-М, указанный В. Предложение Б должно быть продолжением разговора А.

9. Пусть продолжают разговор между собой (А и Б постоянно меняются местами) до тех пор, пока не будут задействованы все паттерны.

10. А, Б, и В меняются местами.

## ПАТТЕРНЫ МИЛТОН МОДЕЛИ

---

### 1. Универсальные квантификаторы /количественные

- «...и КАЖДАЯ Ваша мысль ведет Вас глубже и глубже в транс».

### 2. Модальные операторы

- «...каждый человек ДОЛЖЕН реально время от времени просматривать свою жизнь».

### 3. Эффект причинности

Использование простых связок, таких как И, КАК.

- «...Вы можете смотреть на меня и начать чувствовать себя даже еще легче».

Использование связок, таких как

- «...в ТО ВРЕМЯ КАК Вы смотрите на меня и слышите мой голос, Вы можете легко почувствовать себя немного более любопытным к тому, что Вы собираетесь освоить».

Такие слова как:

- «...то, что Вы сидите здесь, наблюдаете меня и слышите мой голос, ДЕЛАЕТ возможным для Вас нахождение новых эффективных путей для решения Ваших вопросов.../переход к желаемому состоянию/».

### 4. Чтение мыслей

- «...Я УВЕРЕН, что Вам было бы любопытно...»

### 5. Суждение

1. «...ЭТО ЗАМЕЧАТЕЛЬНО ХОРОШО быть любопытным к тому, что Вы сможете выучить посредством гипноза».

### 6. Номинализация

- Я знаю, что Вы можете иметь определенные ТРУДНОСТИ в Вашей жизни, которые Вы бы хотели преобразовать в удовлетворяющие РЕШЕНИЯ. Я не уверен полностью, какие именно личностные РЕСУРСЫ вы могли бы найти наиболее полезными в разрешении этих ТРУДНОСТЕЙ. Но я совершенно уверен, что Ваш БЕССОЗНАТЕЛЬНЫЙ УМ более способен, чем Вы, извлечь из Вашего ОПЫТА те самые РЕСУРСЫ, которые наилучшим образом проведут Вас через новые ОЗАРЕНИЯ к важным новым ПОНИМАНИЯМ и ОТНОШЕНИЯМ».

### 7. Неспецифические глаголы

- «...и Вы можете ОСОЗНАВАТЬ...»

### 8. Не уточненный референтный индекс

- «...многие ЭТО не понимают, но мы то с Вами ЭТО понимаем».

### 9. Опущение

- «...мне кажется, что Вы интуитивно чувствуете свои особенные ВОЗМОЖНОСТИ»

## Упражнение «Витаминка»

---

### 1. Выбор ситуации

Клиент усаживается удобно. Гипнотизер подстраивается к позе и дыханию и произносит что-то вроде: *«Разрешите мне сейчас спросить Вас, в каких конкретно ситуациях Вы чувствуете себя удобно, безопасно и комфортно? Попробуйте их просто перечислить».*

. Список ситуаций:

1. Отдых на пляже в теплый день.
2. Принятие теплой ванны.
3. Пикник на лужайке.
4. Отдых в теплой постели, когда на улице дует сильный холодный ветер.

### 2. Составление списка слов

*«А сейчас скажите те слова, с помощью которых вы могли бы описать Ваши чувства в этих ситуациях?».* Например, это может быть:

1. спокойствие;
2. тепло;
3. расслабленность
4. безопасность;
5. отрешенность;
6. удобство;
7. комфорт;
8. свобода.

Использовать слова необходимо именно в той форме, в которой они были сказаны. Если человек сказал "свобода", то так и стоит говорить, не переводя в другие формы: свободно, свободе, свободен.

### 3. Погружение в транс

Для того, чтобы погрузить человека в транс достаточно просто начать перечислять ему слова из того списка, который он вам предоставил. Но только не подряд, а в разбивку, то есть в не просто перечитываете список несколько раз, а делаете произвольную выборку из него. По поводу слов – они сами введут его в нужное состояние – ведь слова не более чем обозначения, в данном случае – обозначение состояния. Если вам кажется скучным просто зачитывать слова из списка можно попробовать их связать между собой, чтобы речь была более плавной. *«Мне бы хотелось, чтобы ты представил себе ситуацию, когда тебе **спокойно**, ты чувствуешь **расслабленность** и **безопасность**, ... ты **мирный**, вокруг тебя **комфорт**, **свобода** и **удобство**, ... **безопасность**, **расслабленность**, **удобство**, **свобода**, ... тебе **спокойно**, **мирно**, **комфортно**,... ты **осознаешь** **безопасность**, **расслабленность** и **удобство**...».* И так далее, пока вы не обнаружите, что ваш Клиент уже в транс.

### 4. Возвращение из транс

Сделайте так, чтобы ваш партнер вернулся в комфортном состоянии. Для этого можно сказать, например, следующую фразу: *«А теперь начинай возвращаться в эту комнату. И по мере того, как ты будешь делать это, твое настроение будет улучшаться, ты будешь становиться более энергичным и бодрым. И именно в тот момент, когда ты откроешь глаза, ты осознаешь, насколько изменилось твое самочувствие».*

## Подстройка и ведение в транс

Соединительная форма: «X и X и X и X и У», где X – подстраиваемые высказывания, а У – ведущее.

Например:

- |  |                             |
|--|-----------------------------|
| 1. <i>«Ты сидишь на стуле,</i>               | подстраиваемое высказывание |
| 2. <i>и смотришь на меня,</i>                | подстраиваемое высказывание |
| 3. <i>и дышишь легко,</i>                    | подстраиваемое высказывание |
| 4. <i>и я говорю с тобой,</i>                | подстраиваемое высказывание |
| 5. <i>и ты можешь начать расслабляться».</i> | ведущее высказывание        |

Или это можно сделать в разделительной форме: «X или X или X или X, но У».

Например:

- |  |            |
|--|------------|
| 1. <i>«Я не знаю, хочешь ли ты и дальше смотреть в пол,</i>  | подстройка |
| 2. <i>или посмотреть на меня,</i>  | подстройка |
| 3. <i>или снова посмотреть в пол,</i>  | подстройка |
| 4. <i>или может быть, усесться поудобнее,</i>  | подстройка |
| 5. <i>но я знаю, что твое подсознание может развивать транс таким образом, который подходит тебе».</i> | ведение    |

Третья синтаксическая структура эффективной коммуникации – это обстоятельство предложение:

Общая форма:

1. Поскольку X, то У.
2. В то время как X, тогда У.
3. Когда X, тогда У.
4. После X, У.

Примеры:

- *«Поскольку ты сидишь на стуле, ты можешь начать расслабляться».*
- *«В то время как ты устраиваешься поудобнее, ты можешь начать замечать, что твое подсознание может начать развивать транс».*
- *«Когда ты слышишь мой голос, ты можешь вспомнить это ощущение комфорта».*
- *«После того, как ты удобно устроишься, твое подсознание может начать выражать себя в удобной для него форме».*

Лучший результат достигается, когда терапевт:

1. Переходит в транс с внешним вниманием.
2. Входит в один ритм с клиентом.
3. Внимательно наблюдает и реагирует на постоянно меняющиеся реакции клиента.

Высказывания, как правило, более эффективны, когда они разрешающие –

*«Ты можешь сделать это»,*

а не авторитарные – *«Ты сделаешь это»* или *«Ты должен это сделать»*, поскольку многие клиенты автоматически сопротивляются авторитарному стилю.

## ТЕХНИКА НАВЕДЕНИЯ ТРАНСА 5-4-3-2-1

Присоединение	Ведение
<p>Гипнотизер произносит четыре утверждения, связанные с внешним окружением и поведением клиента, таким образом, что клиент имеет возможность их проверки, и...</p> <p><i>«...Вы сидите в этом кресле, и Вы смотрите на меня, и Вы легко дышите, и я с Вами разговариваю...»</i></p>	<p>...одно утверждение, направленное на активизацию трансового состояния, после чего...</p> <p><i>«...и Вы можете начать расслабляться...»</i></p>
<p>Гипнотизер произносит три утверждения, связанные с внешним окружением и поведением клиента, таким образом, что клиент имеет возможность их проверки, и...</p> <p><i>«...Вы слышите мой голос, и это пение птиц, и чувствуете свои ноги, стоящие на полу...»</i></p>	<p>...два утверждения, направленное на активизацию трансового состояния, после чего...</p> <p><i>«...и Вы можете погружаться в транс быстро или медленно, и Вы сами выбираете эту скорость...»</i></p>
<p>Гипнотизер произносит два утверждения, связанные с внешним окружением и поведением клиента, таким образом, что клиент имеет возможность их проверки, и...</p> <p><i>«...и руки, лежащие на коленях, и тепло в тех местах, где руки прикасаются к коленям...»</i></p>	<p>...три утверждения, направленное на активизацию трансового состояния, после чего...</p> <p><i>«...и это помогает Вам учиться новому, как это было в те особые дни и минуты, когда Вы мечтали о чем-то действительно важном для Вас...»</i></p>
<p>Гипнотизер произносит одно утверждение, связанное с внешним окружением и поведением клиента, таким образом, что клиент имеет возможность их проверки, и...</p> <p><i>«... и Ваш вдох переходит в выдох...»</i></p>	<p>...четыре утверждения, направленное на активизацию и углубление трансового состояния...</p> <p><i>«...как будто Вы действительно получили, то, о чем мечтали, и наслаждались этим легко, и погружаетесь в глубину трансовых состояний, где можно раствориться в расслабленности и комфорте...»</i></p>

## КАТЕГОРИИ В.САТИР

---

### **Обвинитель (скунс) (МОН, СУЖД, КЭ, УК)**

1. Реагирует исходя из своих интересов.
2. Действует с видом превосходства; стиль поведения атакующий. Указывает, кому что и как делать, находит и указывает на ошибки, недостатки других людей и требует безоговорочного подчинения. Не обращает на ответы, мнение других людей. Более заинтересован в самоутверждении, чем в реальном выяснении сути происходящего; более заинтересован в утверждении своего мнения среди окружающих, а не в действенности своей критики.
3. Язык: обобщения (все, каждый, любой), много запретов, слов-невозможностей, выражает несогласие. Фразы короткие. Не слушает, что ему отвечают – это совершенно не важно.
4. Жесты обычно размашистые, уверенные, отрывистые, «режущие», указующие.
5. Коммуникация между собой – СПОР.
6. Стремление к самоутверждению.
7. - *Вы должны работать. Раз вы не будете работать как надо, то будете уволены.*

### **Соглашатель (черепаха) (ПС, НГ,МОВ)**

1. Реагирует исходя из интересов другого
2. Говорит как бы заискиваясь, пытаясь расположить собеседника в свою пользу, часто благодарит и извиняется. Он никогда не выражает несогласия, независимо от предмета разговора, «человек-да». Старается найти кого-то, кто бы его одобрил. Чувствует себя в долгу перед всеми и за все происходящее.
3. Язык: выражающие согласие «если, только, даже», сослагательное наклонение «смог бы, сделал бы».
4. Жесты мягкие, плавные, неуверенные, может часто трогать себя или собеседника.
5. Коммуникация между собой – ХНЫКАНИЕ
6. Ощущают бесполезность.
7. - *Я стараюсь работать, но у меня нет здоровья, я не могу сосредоточиться. Я забочусь обо все, а обо мне никто.*

### **Расчетливый (компьютер) (НОМ, УК, ОРИ, НС)**

1. Реагирует исходя из интересов ситуации
2. Корректен, разумен, в нем не заметна ни одна эмоция. Он спокоен, хладнокровен и собран. Его можно сравнить с настоящим компьютером или словарем.
3. Язык насыщен абстракциями, самыми длинными словами, наукообразен. Полностью исключает свое Я из суждений, много номинализаций».
4. Жесты на уровне середины туловища, двумя руками, чаще симметричны, «иллюстративны». Неуклюж и исполнен ощущения сухости и холода.
5. Коммуникация между собой – БЕСПОМОЩНОСТЬ
6. Неуютно, уязвимость
7. - Многие считают, что при адекватном подходе к данной работе, можно получить выгоды.

### **Неадекватный (отстраненный)**

1. Реагирует не исходя ни из чьих интересов
2. «Неуместный» человек. Смесь всех типов. Создает впечатление постоянно занятого, обеспокоенного кем-то человека. Чтобы ни говорил и ни делал Неадекватный, это не относится к тому, что говорит или делает кто-то другой; никогда не отвечает по существу или игнорирует вопросы. Противоречит сам себе.
3. Язык: неуместные, не относящиеся к делу фразы (бессмыслица). Ударение в словах часто неправильное, интонации могут повышаться и понижаться совершенно без причин, потому что он ни на чем не фокусируется.
4. Игнорирует все задаваемые ему вопросы или отвечает на них невпопад.
5. Коммуникация между собой – ХАОС
6. Неуравновешенны и нелюбимы.
7. - *Это не так. Все ведь все понятно. Вот в прошлом году мы... впрочем завтра у меня... какое сегодня число? Уже 12, я так и знал. Кому охота переться на собрание. Шеф нас по головке не погладит. Пошли покурим.*

### **Адекватный (Уравновешенный)**

- Идеальная личность, умеющая реагировать любым способом.
- Все части сообщения происходят в одном и том же направлении: голос произносит слова, соответствующие выражению лица, положению тела, интонациям.
- Взаимоотношения протекают легко, свободно и честно.
- Может легко улаживать ссоры, преодолевать тупики или наводить мосты между людьми.
- Он знает, что делает, и готов взять на себя ответственность за все последствия.

---

### **Упражнение в тройках (15 мин. на ранд)**

- «Б» обращается к «А» с непремлемой для него просьбой.
- «А» защищается, используя один из типов В.Сатир.
- «В» - помогает и следит за временем

## Игра «Алфавит»

(два человека: А - игрок, Б – тренер; по 15 минут на каждого)

1. **А** выбирает проблемную ситуацию и отмечает точку выбора, **Б** калибрует физиологию **А**. Затем **А** входит в спокойное игровое состояние (сбалансированности и готовности), **Б** особенно следит за тем, чтобы **А** не напрягал плечи, шею и челюсти.
2. Поместите карту (лист с написанным алфавитом) на уровне глаз, 45-50 см. напротив **А**. **Б** становится так, чтобы видеть и карту и **А**.
3. Критический элемент - это способность **А** работать с картой, т.е. называть каждую букву алфавита и одновременно двигать рукой (руками) по указанию в карте: Л - влево, П - вправо, О - обеими руками вместе - причём в спокойной игровой манере. **Б** контролирует физиологию **А**, точность исполнения им упражнения и поправляет **А** при малейшем видимом напряжении, изменении ритма.
4. **А** описывает свои внутренние ощущения в наиболее плавной расслабленной и эффективной минуте игры, **Б** даёт сигнал подумать при этом, как в таком состоянии начать проходить через точку выбора. **Б** помогает **А** выдерживать ресурсную физиологию, слушая и глядя на развитие ситуации.
5. Меняются ролями.

## ШОКОЛАДНЫЙ ШАБЛОН ГОДИВЫ

© Ричард Бэндлер

Этот паттерн очень полезен для изменения Ваших чувств о заданиях, которые Вы конгруэнтно решили, что Вы хотите, или Вам нужно выполнить, но в настоящее время выполнение не доставляет Вам удовольствия. (Если Вы конгруэнтно решили, что Вам важно это сделать, Вы получите удовольствие).

Внимание! Будьте внимательны к экологичности этого паттерна. Вы ведь не хотите создавать интенсивное желание делать все вещи подряд!

1. Картинка мотивации. Получите ассоциированную картинку чего-либо, чем вы безгранично наслаждаетесь. Например, шоколада. Это картинка №1.
2. Картинка-задание. Получите диссоциированную картинку себя, делающего что-либо, что Вы конгруэнтно решили, что Вам нужно или Вы хотите делать, так что Вы при этом могли бы получить удовольствие. Это картинка №2.
3. Экологическая проверка. Имеется ли в Вас какая-либо часть, которая возражает получению удовольствия от выполнения этого задания (которое Вы решили, что Вам нужно сделать)?
4. Процесс взмаха:
  - а). Держите картинку № 2 перед своим умственным взором с картинкой № 1 прямо позади ее. Быстро откройте маленькую дырочку в центре картинки № 2, так что Вы могли бы видеть картинку № 1 через эту дырочку. Быстро откройте эту дырку до такой величины, какая Вам нужна, чтобы получить полную реакцию на картинку № 1.
  - б). Теперь закройте эту дырку, но только с такой скоростью, которую Вы можете позволить себе, чтобы не переставать чувствовать реакцию на картинку № 1.
  - в). Прodelайте этот процесс так быстро, как Вы сможете еще три раза. Цель - привязать чувства от картинки № 1 к картинке № 2.
5. Проверка. Выполните задание с картинки № 2. Привлекает ли Вас оно? Получаете ли Вы удовольствие?

<b>А</b> <b>Л</b>	<b>Б</b> <b>П</b>	<b>В</b> <b>П</b>	<b>Г</b> <b>О</b>	<b>Д</b> <b>Л</b>
<b>Е</b> <b>П</b>	<b>Ж</b> <b>Л</b>	<b>З</b> <b>О</b>	<b>И</b> <b>П</b>	<b>К</b> <b>О</b>
<b>Л</b> <b>П</b>	<b>М</b> <b>П</b>	<b>Н</b> <b>О</b>	<b>О</b> <b>О</b>	<b>П</b> <b>Л</b>
<b>Р</b> <b>Л</b>	<b>С</b> <b>О</b>	<b>Т</b> <b>П</b>	<b>У</b> <b>Л</b>	<b>Ф</b> <b>О</b>
<b>Х</b> <b>Л</b>	<b>Ц</b> <b>Л</b>	<b>Ш</b> <b>О</b>	<b>Ю</b> <b>П</b>	<b>Я</b> <b>О</b>

## ИГРА НОВОГО КОДА: NASA

Два человека: игрок и тренер. Игрок стоит приблизительно в полутора метрах от стены и представляет себе пятно на этой стене (приблизительно на уровне глаз). Игрок одновременно в расслабленном и, в то же время, внимательном состоянии смотрит на воображаемое пятно на стене, находящееся перед ним на уровне глаз. В игре действуют три ЭТАПА:

### ЭТАП\_1.

Игрок произносит слово «влево» и перемещает взгляд на точку, находящуюся приблизительно на метр от центрального пятна, а затем – назад, к центральному пятну; потом произносит слово «вправо» и перемещает взгляд на точку, расположенную приблизительно на метр правее от воображаемого пятна, затем возвращается обратно к пятну в центре; после произносит слово «вверх» и перемещает взгляд на точку, находящуюся приблизительно на метр выше воображаемого пятна, затем – назад, к центральному пятну; после этого произносит слово «вниз» и перемещает свой взгляд на точку, расположенную приблизительно на метр ниже воображаемого пятна, потом – назад, к центральному пятну.

Каждый цикл из этих четырёх слов, сопровождаемых соответствующими движениями, называется «раундом». Игрок выполняет это задание 4-5 раз, вместе с этим тренер наблюдает за тем, чтобы играющий находился одновременно в расслабленном и в то же время внимательном состоянии. Время: приблизительно 2 минуты.

### ЭТАП\_2.

Те же самые действия выполняются том же состоянии, как и в условии 1, при этом – дополнительно в течение каждого раунда тренер поручает игроку решить арифметическую задачу (ещё одна дополнительная деятельность), в то время как игрок продолжает процедуру, указанную в условии 1. В конце каждого раунда игрок даёт ответ на задачу, заданную ему тренером на этот раунд. Тренер только говорит: «Правильно», если ответ правильный или «Неправильно», если ответ неправильный, после чего игрок начинает следующий раунд, а тренер задаёт новую арифметическую задачу.

Тренер должен начинать с простых задач и очень постепенно делать их более сложными. Тренер стоит на страже физиологии игрока: если тренер обнаруживает любую напряжённость у игрока, то прерывает процесс, а игрок стряхивает с себя напряжение и начинается новый раунд, в котором тренер уменьшает сложность предлагаемой задачи. Время: приблизительно 3 минуты.

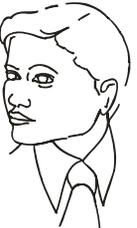
### ЭТАП\_3.

Те же самые действия выполняются как в условии 2 (одновременно – слова, движения глаз игрока и решение арифметических задач). Кроме того, тренер различными способами отвлекает игрока: быстрыми движениями в области его периферийного зрения, шумом (звуки и слова), лёгкими прикосновениями к спине и плечам. Цель этих отвлечений состоит в том, чтобы предложить игроку испытать свои возможности аккуратного сосредоточения на задаче (слова, движения глаз и арифметические задачи) в условиях, когда его пытаются отвлечь, при этом, не теряя концентрации.

Ещё раз напоминаем, что тренер отвечает за состояние физиологии игрока: он должен контролировать состояние игрока, калибруя его физиологию и, если обнаруживает любое ухудшение в качестве состояния своего игрока, тренер прерывает игру и настаивает на том, чтобы игрок стряхнул с себя излишнее напряжение, а затем – оба начинают новый раунд. Время: приблизительно 10 минут.

### Упражнение «ВЗМАХ» (в тройках, по 20 мин)

1. Определите контекст. Когда и где бы вы хотели вести себя и реагировать иначе, чем сейчас. Вы можете выбрать что-то вроде грызения ногтей, злости на свою жену, курения, и т.д.
2. Определите пусковую картину. Определите то, что вы на самом деле видите, прежде чем происходит нежелательное поведение. В случае с сигаретой это может быть рука держащая сигарету и направляющаяся ко рту.
3. Создайте образ результата. Сенсорно опишите его, чтобы образ был привлекательным. В то время как Клиент создает образ, убедитесь по его реакции, что он действительно испытывает приятные чувства по поводу конструируемого образа.
4. Начните с первого образа, большого и яркого. Что бы вы увидели перед началом данного поведения, поместите маленькую темную картинку второго образа в нижний правый угол.
5. Произведите "взмах" с этими двумя образами. Маленький темный образ станет большим и ярким и полностью закроет первую картинку, которая выцветет и исчезнет. Сделайте это также быстро, как вы можете произнести слово взмах. Откройте глаза, очистите экран и повторите пять раз.
6. Тест: Постарайтесь найти первый образ и посмотрите, что произойдет.

Шаг 2.	Шаг 3.	Шаг 4.	Шаг 5.
			

### Упражнение. «ВЗМАХ ПО ДИСТАНЦИИ И ЦВЕТУ» (в тройках, по 15 мин)

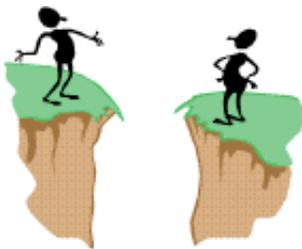
1. Определите контекст, в котором Вы бы хотели действовать или реагировать иначе, чем Вы это делаете сейчас.
2. Воссоздайте ключевой образ близким, полноцветным и ассоциированным.
3. Создайте желаемый образ себя, каким бы Вы были другим, далеко от себя, без цвета (чёрно-белым) и диссоциированным.
4. Когда Вы производите взмах, сделайте так, чтобы, ключевой образ быстро растаял вдали, теряя цвет, при том, одновременно желаемый образ себя придвинулся близко и обрёл цвет. Повторите взмах пять раз. Не забудьте делать перерыв в конце каждого взмаха и очищать экран.
5. Большинство людей считает самым легким, когда эти две картинки проходят одна сквозь другую, когда они находятся на некотором расстоянии. Некоторым также нравится, чтобы они звучали во время этого процесса.
6. Проведите проверку.

## ИЗМЕНЕНИЕ ЛИЧНОСТНОЙ ИСТОРИИ

1. Заякорите неприятное или нежелательное чувство.
2. Используя якорь, попросите Клиента пойти назад и вспомнить подобный случай в прошлом.
3. Когда появится переживание, попросите Клиента остановиться и полностью репрезентировать это состояние в ассоциированном виде. Поставьте якорь на это переживание.
4. Удерживая якорь, найдите все переживания (3-4) в прошлом (см. пункт 3).
5. Диссоциируйте клиента от его негативного опыта.
6. Определите, какие ресурсы необходимы Клиенту в самом раннем опыте. Учитывайте правила Хорошо Сформулированного Результата. Помогите Клиенту получить доступ к ресурсам и заякорите их.
7. Попросите Клиента войти в очередное переживание (начинайте с самого раннего), можете использовать для этого якорь на переживание. Дайте ему возможность пройти это переживание с дополнительными ресурсами (включите якоря).
8. Если Клиент удовлетворен результатом, выполните шаг\_7 для следующего переживания, если нет, то перейдите к шагу\_6.
9. Когда все переживания пройдены, попросите Клиента вспомнить прошлые воспоминания, чтобы убедиться, что действительно изменилась субъективная оценка прошлого опыта.
10. Попросите Клиента представить себе в Будущем ситуацию и взять с собой необходимые ресурсы (включите якоря).



## ВИЗУАЛЬНОЕ СДАВЛИВАНИЕ



Идентифицируйте, что для человека является противоречивым или конфликтным. (Что-то, что он делает, но на самом деле не хочет делать, например, курить, или то, к чему постоянно возвращается мысленно, но так и не делает, или когда сталкиваются два конфликтующих убеждения о себе самом.)

### 1. Отберите и заякорите полярности

Удостоверьтесь, что подошли к двум экстремальным частям, а не к одной экстремальной, а другой сбалансированной. Используйте преувеличение, рамку "как если бы", для приближения и классификации полярностей. Заякорите каждую отличительной позой, жестом (В) или тоном, темпом речи (А).

Вызовите каждую из частей в утвердительной форме.

Оформите каждую часть в терминах позитивного результата, отделите предполагаемый результат от поведений, использованных для его достижения.

Идентифицируйте преимущества каждой стороны.

Удостоверьтесь, что подстроились и относитесь с уважением к каждой из сторон.

### 2. Приблизьтесь к ясно отсортированным полярностям:

Возьмите части на ладони и смотрите и слушайте, как каждая из частей выглядит и звучит.

### 3. Идентифицируйте ценность каждой стороны:

Осознаете ли вы, как эта часть ценна для вас?

### 4. Заявите и высоко оцените Мета-Результат:

Попросите две части посмотреть друг на друга и описать, что каждая сторона видит и как признает важность функции другой.

### 5. Узнайте ресурсы:

Попросите обе части посмотреть друг на друга и описать ресурсы, имеющиеся у каждой, которые могли бы пригодиться для достижения результата.

### 6. Интеграция полярностей:

Обеспечьте конгруэнтное соглашение между обеими частями для объединения ресурсов для более полного достижения их позитивных намерений.

Попросите участника А соединить руки и одновременно создать новую репрезентацию объединенных полярностей, пережить это соединение во всех сенсорных системах (Калибруйте интеграцию/симметрию двух физиологий, сопровождающих каждую полярность).

### 7. Ассоциируйтесь с новой частью:

Когда будете готовы, реально физически обеими руками возьмите эту часть в себя, чтобы она стала действительно частью вас. По мере того, как будете это делать, вы можете ощутить огромную волну энергии в своем теле. Не торопясь, на несколько минут остановитесь, чтобы почувствовать радость от качеств этой новой части.

## Формат стратегии для саморазвития

В данном формате применяется принцип обратного планирования и различных уровней изменения, чтобы отследить шаги достижения желаемого состояния, как в ретроспективе: от желаемого состояния к исходному состоянию. Состоит из следующих этапов:

1. Представьте физическую линию времени. Вообразите линию, простирающуюся слева направо на полу перед вами. Она символизирует ваше прошлое, настоящее и будущее. Установите метапозицию вне линии времени.
2. Из метапозиции определите желаемый долгосрочный эффект, относящийся к вашей личной жизни или карьере. Представляя это будущее, исходите из критериев своей личностной оценки, каким вы хотите стать в момент достижения задуманного.
3. Ассоциируйтесь со своей линией времени в пространстве, представляющем вас в будущем. Найдите то местоположение, где вы переполнены счастьем от достигнутого успеха (на любом уровне) и одновременно готовы щедро этим поделиться, потому что достигли того, чего хотели, в изобилии. *Что это такое, чем вы можете поделиться с другими (любовь, дружба, время, поддержка, здоровье, вера и т.д.)?* Дайте полную сенсорную репрезентацию эффекта, удостоверьтесь, что ваша физиология симметрична и ресурсна.
4. Сделайте шаг назад по своей линии времени в направлении настоящего и спросите: *“Какие убеждения и приоритетные ценности мне необходимо выработать, чтобы полностью стать таким, каким я хочу быть?”* Ассоциированно, в полной мере переживите это состояние во всех системах (прочувствуйте, какое оно).

*Убеждения для процветания и успеха.*

Итак, вы знаете, что достигли успеха и процветаете, причем так, что чувствуете переполняющие вас великодушные и щедрость. Есть такие вещи в жизни, которые чем больше их отдаешь, тем полнее, с лихвой они к вам возвращаются. И вы должны расставаться с ними легко, добровольно, не сожалая, иначе не ощутите истинного благородства щедрости.

Вы расстаетесь с ними, потому что можете и хотите этого, а не по приказу или принуждению. И нет нужды оглядываться на ушедшее. Вы не знаете когда, где и даже как, но отданное вернется к вам. В жизни есть и плохое, и хорошее, но хорошего - все равно больше. Очень часто зло преподносит нам важные уроки, и в ваших силах совершать поступки, преумножающие добро на земле.

5. Отступите еще шаг назад по своей линии времени по направлению к сегодняшнему дню и спросите, какие умения и способности мне необходимо развить, чтобы поддержать убеждения и ценности, позволяющие мне стать таким, каким я хочу? Полностью ощутите это состояние ассоциировано.
6. Сделайте третий шаг назад по своей линии времени по направлению к настоящему и спросите, какие шаги мне надо предпринять, какие действия совершить, чтобы обрести эти необходимые для достижения моей цели умения и способности, чтобы я мог стать тем, кем хочу? Полностью прочувствуйте эти поведения ассоциировано.
7. Успешно добравшись до своего настоящего положения, двигайтесь вперед по линии времени от настоящего к будущему. Походите вперед-назад между своим настоящим и желаемым состоянием, пока не почувствуете, что скользите легко, без усилий в направлении себя в будущем.

## Выявления убеждений

Вот несколько вопросов, помогающих выявить убеждения:

1. Зачем вы делаете то, что делаете?
2. Что это значит для вас?
3. Что случится, если вы не будете этого делать?
4. На что это похоже?
5. Что вдохновляет вас заниматься этим?

Если осознать, что единственная вещь, отделяющая вас от вашей цели — это ваши убеждения, то можно начать адаптировать новое убеждение, просто начав действовать так, как будто оно верно.

### Упражнение

В парах в две стороны: выявление убеждений (записываем, друг за другом, уточняем!), Раунд -10 минут. Обсуждение сделанного.

### Как отказаться от убеждения

1. Для изменения ограничивающего убеждения можно начать с признания, что каждое из ваших убеждений до сих пор представляло для Вас наилучший путь.
2. Будьте открыты для того, чтобы поверить во что-то новое.
3. Будьте открыты для сомнения в старых убеждениях.
4. Поищите примеры, противоположные вашему убеждению.
5. Проверьте взаимосвязь этого убеждения с остальными, т. е. внутреннюю конгруэнтность (подходит ли это убеждение тому, во что я верю и так, без него).
6. Осознайте ограничения в этом обобщении, которое Вы назвали убеждением.
7. Знайте, что убеждения существуют в определенном контексте, и когда Вы расширяете свою точку зрения и свои рамки. Вам нужно изменять и убеждения.

### Самооценка убеждения

1. Одним предложением запишите цель, которую Вы хотите достичь.
- 
2. Укажите на шкале от 1 до 5, как сильно Вы верите в свою цель по отношению к следующим положениям (1 — самая низкая и 10 — самая высокая степень веры)
    - Моя цель желанна и стоит того —
    - Эта цель достижима —
    - То, что мне нужно делать, чтобы достичь этой цели, нормально и экологично —
    - У меня есть необходимые способности для достижения этой цели —
    - Я заслуживаю достижения этой цели —
  3. Ревизия (переоценка) убеждения

Теперь посмотрите свои ответы и выберите тот, который Вы оценили ниже остальных. Повторите это предложение 9 раз, каждый раз добавляя очередное слово из ниже перечисленных и то, что спонтанно появится за ним. Когда Вы закончите, проделайте опять самооценку и заметьте, что изменилось и укрепилось.

...потому что	
... до того как	
... после того как	
... пока	
... в любое время	
... так что	
... если	
... хотя и	
... так же как	

## Упражнение: поиск нового контекста

---

**Часть А.** Вам предлагается найти начало фраз посмешнее, которые бы могли завершаться прямой речью АС (см. ниже примеры) 5 минут:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_

7. Выйдите на улицу и прокричите вашу проблему...
8. Путин пожал руку Ходорковскому и сказал....
9. Собака посмотрела на еду голодными глазами и подумала
10. Хор ветеранов поет...
11. На дверях банка было написано...
12. Красная Шапочка выпрыгнула у волка из брюха и сказала...
13. На демонстрации Зюганов нес плакат...
14. Сожги записку, в которой написано...
15. ... — сказал сумасшедший соседу по палате
16. ... — сказал слон, глядя на мышь
17. Чапаев приподнялся в седле и выкрикнул...
18. А теперь Боря Моисеев исполнит танец...
19. Буратино открыл глаза и произнес первые слова...
20. Сегодня в театре опера "Юнона и Авось" заменяется спектаклем...
21. Вызвав к себе Штирлица, Мюллер сказал...
22. Взяв микрофон, Алла Пугачева запела...
23. Вылезая из сгоревшего автомобиля, новый русский заметил...
24. Гамлет выхватил шпагу и сказал Лаэрту...
25. Взявшись за провод под током, электрик воскликнул...
26. Оживили статую фараона, и она сказала...
27. Глядя в дуло автомата, заложник подумал...
28. На стене в женском туалете было написано...
29. Чак Норрис каждый раз ломал лыжи со словами...
30. Проходя перед строем заключенных, комендант лагеря думал...
31. Когда в стиральную машину засыпают порошок, она думает...
32. Увернувшись от тапочка, таракан подумал...
33. Одна проститутка жаловалась другой...

### Часть Б.

Теперь сформулируйте каждый то, что вас может сейчас беспокоить. («никто меня не любит», «меня бросил муж», «у меня избыточный вес», «я никому не нужен», «у меня большие уши» и т.д.)

А теперь подставьте свои трудности как окончания придуманных фраз (нескольких). Отметьте фразы наиболее удачные для вашего случая.

Что происходит в ВАК? Обсудите в группе полученные результаты.

Например: АС – «Он меня не любит» Фраза: «Ворона уронила сыр и вздохнула». Фраза + АС: «Ворона уронила сыр и вздохнула: «Он меня не любит»

## **ИЗМЕНЕНИЕ ОГРАНИЧИВАЮЩИХ УБЕЖДЕНИЙ**

### ЧАСТЬ А — СБОР ИНФОРМАЦИИ

1. Убеждение — идентифицируйте убеждение о себе самом, которое ограничивает вас или имеет нежелательные последствия. Как вы представляете это убеждение внутренне? Как вы видите, ощущаете, слышите этот опыт?
2. Сомнение — идентифицируйте свой опыт сомнения, когда вы действительно не знали, является нечто истинным или нет. Как вы представляли это сомнение внутренне? Как вы видели, чувствовали, слышали этот опыт?
3. Различия — проведите контрастный анализ для идентификации и составьте список субмодальностей, отличающих убеждение и сомнение.
4. Проверьте каждую субмодальность, представляющую различие, по одной, чтобы обнаружить, какая из них максимально влияет на изменение убеждения в сомнение. После изменения одной субмодальности возвращайтесь к изначальному состоянию, проверяя следующую.
5. Новое убеждение — выберете новое убеждение вместо старого лимитирующего. Удостоверьтесь, что новое убеждение заявлено в позитивной форме и выразите его скорее как способность или процесс, а не как уже достигнутую цель.
6. Проверка на экологию. Если бы у вас было это убеждение, как бы оно влияло на вас? Действуйте, как если бы у вас уже было это убеждение и проверьте его в различных контекстах. Переходите к части В, если ваша проверка показала, что вы только выиграете, приобретая новое убеждение.

### ЧАСТЬ В — ПРОЦЕСС ИЗМЕНЕНИЯ УБЕЖДЕНИЯ

7. От убеждения к сомнению — измените наиболее влиятельные субмодальности, идентифицированные в шаге 4, для трансформации ограничивающего убеждения в сомнение.
8. Измените содержание — замените содержание старого убеждения на новое.
9. Приобретение нового убеждения — замените субмодальности, отрегулированные в шаге 7, чтобы закрепить новое убеждение.
10. Практика — пройдите от шага 7 к 9 двенадцать раз, пока не сможете проходить эти фазы за мгновение.

### ЧАСТЬ С — ПРОВЕРКА НОВОГО УБЕЖДЕНИЯ

11. Подумайте о ситуациях, в которых можете очутиться в ближайшие дни, где вам может пригодиться эффективность нового убеждения.
12. Идентифицируйте очевидность, позволяющую вам знать, что располагаете желаемыми новыми выборами. Создайте благоприятные условия для проверки своего нового убеждения в повседневной жизни.

## Генератор нового поведения

---

### Пошаговое описание

#### 1. Определите контекст ситуацию

Найдите ситуацию, в которой хотите иметь больше выборов в поведении.

#### 2. Определите намерение и вторичные выгоды

Каковы ваше намерение в данной ситуации? Какие выгоды?

Чем вас не устраивает нынешние варианты поведения в этой ситуации?

#### 3. Найдите новое поведение

1. Придумайте (измените) вариант поведения, который бы вас устраивал для реализации вашего намерения (и вторичных выгод) в этой ситуации.
2. Представьте диссоциированно, как это будет выглядеть и слышаться со стороны. Нравится ли вам то, что вы видите и слышите? Достигаете ли вы своего намерения? Если нет, то вернитесь на к 1).
3. Шагните в картинку и проживите эту ситуацию изнутри.
4. Утраивает ли вас то, как это чувствуется внутри? Если нет, то перейдите к 1).
5. Экологическая проверка: не повредит ли вам этот новый вариант поведения? Если да – перейдите к 1).

#### 4. Найдите три варианта

Найдите не менее трёх вариантов поведения, которые были бы более подходили к рабочей ситуации.

#### 5. Критерии запуска

Определите триггеры для запуска новых вариантов поведения. Они должны быть вполне сенсорными (ощущение в животе, интонация собеседника и т.д.).

Можно разные наборы триггеров для различных новых вариантов поведения.

#### 6. Встраивание ново поведения

Несколько раз мысленно проиграйте рабочую ситуацию, реагируя на критерии (из пункта 5) запуском новых вариантов поведения.

Можно так же встраивать запуск новых вариантов поведения как во "Взмахе" – быстрым переключением образов. Тогда "триггером" будет в какой-то визуальный критерий из шага 5., а вместо образа "желаемого Я" – образ нового варианта поведения из пункта 4.

#### 7. Проверка работоспособности.

Мысленно представьте себя в различных вариантах рабочей ситуации в будущем (например: завтра, через неделю, через месяц) и отследите, запускаются ли новые варианты поведения автоматически. Если нет – на шаг 5.

- Возможно так же, что какие-то вторичные выгоды не удовлетворены – тогда вернитесь на шаг 2.

## 6-ШАГОВЫЙ РЕФРЕЙМИНГ

---

**Шаг 1. Определение стереотипа (поведения) X, который хочется изменить.**

**Шаг 2. Установление коммуникации с частью личности ответственной за стереотип (поведение) X.**

а) Обратитесь вовнутрь и задавая следующие вопросы себе, будьте внимательны, чтобы отметить и зафиксировать любые изменения в ощущениях, зрительных образах или звуках, которые появятся в ответ на Ваши вопросы: *"Не хотела бы сейчас часть личности, ответственная за поведение X, пообщаться со мной в сознании?"*

- Наблюдайте любые невербальные проявления. Получив сигнал, поблагодарите часть за сотрудничество.

б) Затем попросите часть X, увеличить этот сигнал, если она хочет ответить "да" и уменьшить его, если она хочет ответить "нет". Другой вариант - попросите часть X показать Вам сигнал, который будет означать "да", потом - сигнал "нет".

- Откалибруйте сигналы, чтобы Вы могли точно различать ответ. Поблагодарите часть.

**Шаг 3. Разведение стереотипа (поведения) X и позитивного намерения части, ответственной за него.**

а) Спросите часть, которая отвечает за стереотип X: *"Не хотела бы ты дать мне возможность осознать, что ты пытаешься сделать для меня, используя поведение X?"*

- Если ответ "да", попросите часть сообщить полезное намерение открыто и пойти дальше.

- Если ответ "нет", то оставить это намерение бессознательным, предполагая, что оно существует, приемлемо и полезно для личности, и пойти дальше.

б) Спросите часть, которая отвечает за стереотип X: *"Если бы тебе были известны способы достижения той же цели (намерения), которые были бы настолько же надежны и даже более, чем X, была бы ты уже сейчас заинтересована в том, чтобы использовать их?"*

- Если ответ "да", переходите к 4 шагу.

- Если ответ "нет", вернуться к шагу 2.

**Шаг 4. Создание альтернативных способов поведения для достижения полезного намерения части, ответственной за стереотип X.**

а) Получите доступ к переживаниям творчества и закрепите их с помощью якоря, или спросите: *"Осознаете ли Вы, что у Вас есть творческая часть?"* или *"Не хотела бы творческая часть побеседовать со мной в сознании?"*

б) Попросите часть ответственную за стереотип X сообщить свое позитивное намерение творческой части, и разрешите творческой части начать создавать новые варианты достижения этого намерения, и предоставлять их части ответственной за стереотип X. Попросите часть ответственную за стереотип X выбрать, как минимум 3 варианта, которые являются по меньшей мере настолько же хорошими, или лучшими, чем стереотип X. Попросите часть ответственную за стереотип X давать сигнал "да" каждый раз, если она примет какой-либо вариант как альтернативный стереотипу X.

- Убедившись в том, что Вы получили 3 сигнала "да" части ответственной за стереотип X, поблагодарите творческую часть и переходите к 5 шагу.

**Шаг 5. Присоединение к будущему.**

- Спросите часть ответственную за стереотип X: *"Не хочешь ли ты взять на себя ответственность за то, чтобы использовать 3 новых варианта поведения, в будущем вместо X или наряду с ним, когда это будет необходимо в соответствующем контексте?"*

- Получив сигнал "да", поблагодарите часть.

- Кроме этого, можно попросить часть ответственную за стереотип X на подсознательном уровне, идентифицировать сенсорные сигналы, которые будут запускать функционирование новых вариантов поведения, и полностью пережить то состояние, в котором клиент бы находился, когда бы эти сенсорные сигналы автоматически запускали бы новые реакции, которые протекали бы легко и автоматически.

**Шаг 6. Экологическая проверка.**

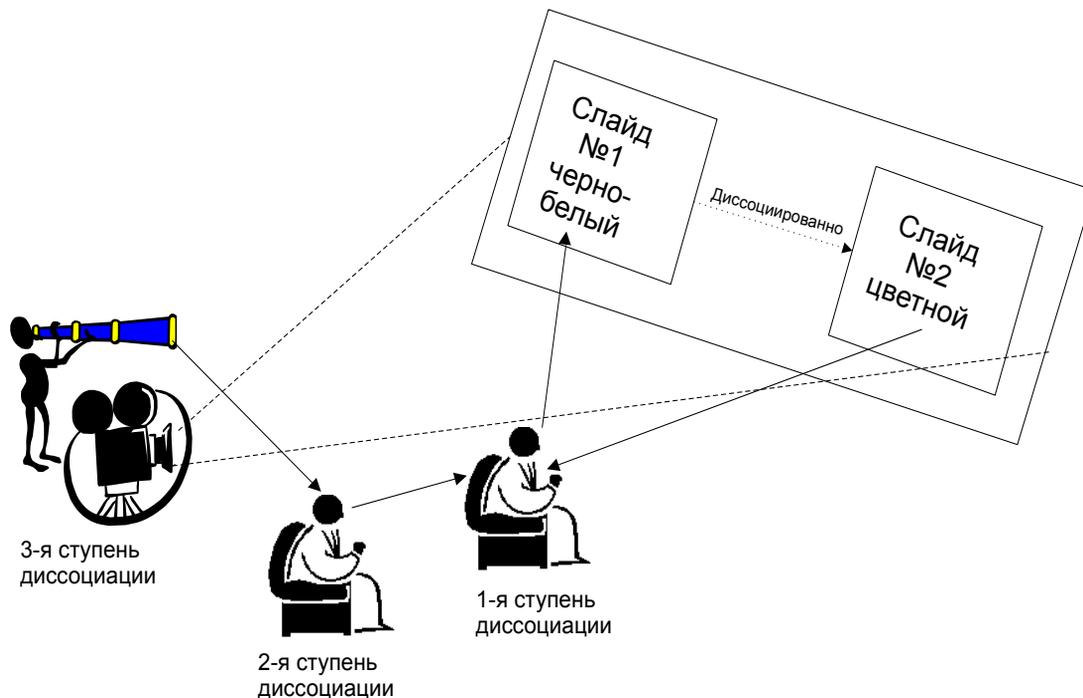
- Попросите часть ответственную за стереотип X, которая Вам отвечала, вести себя тихо, хранить молчание. Обратитесь вовнутрь и спросите: *"Есть ли внутри часть, которая бы возражала против хотя бы одного из трех новых вариантов поведения, появившихся у части ответственной за стереотип X?"*

- Будьте внимательны к любой реакции, к любому сигналу.

- Если сигналов нет, работа закончена, если есть - вернитесь к шагу 2.

## ТЕХНИКА «БЫСТРЫЙ МЕТОД ИЗБАВЛЕНИЯ ОТ ФОБИИ»

В самом начале выберите неприятное воспоминание, фобию, травматическое переживание, которое вы хотите нейтрализовать. Определите результат и проверьте его на экологию.



1. Представьте себе, что вы сидите в кинотеатре, в пустом зале, где-нибудь в центре зала и смотрите на экран, где вы видите черно-белое изображение себя в контексте, предшествующем проблемной ситуации, т.е. в тот момент, когда все еще в порядке.
2. Отделитесь от себя, переместитесь в будку киномеханика, где вы через стекло видите себя в кресле кинотеатра, смотрящего на экран и свое изображение на экране. Все это вы видите через стекло в будке и слышите звуки через отверстия в стекле.
3. Посмотрите фильм из будки киномеханика в черно-белом изображении, где тот, кого вы видите на экране, проходит через опыт успешно. Остановите фильм, пусть на экране будет слайд, где проблемная ситуация уже позади.
4. Выплывите из будки киномеханика, соединитесь со своим телом в кинотеатре
5. Измените субмодальности слайда, сделайте его цветным и ярким.
6. Подойдите к экрану и как бы впрыгните в кадр (ассоциируйтесь), и просмотрите фильм в режиме обратной ускоренной перемотки (задом наперед), став его участником.
7. Прделайте шаги 3-6 три раза, каждый раз увеличивая скорость просмотра фильма в прямом и обратном направлении.
8. Проверьте результат, проделав мысленный эксперимент или, есть такая возможность, непосредственно. Подумайте об этом событии или воспоминании, и отметьте, можете ли вы думать о нем более спокойно. Если да - вы справились. Если нет, вы можете проделать всю последовательность еще раз, или попросить помощи у того, кто тренирован в применении этих методов.

## БЫСТРЫЙ ПРОЦЕСС ИЗЛЕЧЕНИЯ АЛЛЕРГИИ

1. Калибруйте реакцию на аллерген. Спросите:

*«Что для вас значит находиться в присутствии аллергена?»*

Наблюдайте за физиологией, глазными сигналами, дыханием и т.д.

2. Объясните клиенту ошибку иммунной системы.
3. Проверьте экологию (вторичную выгоду).
4. Найдите соответствующий ресурс контр примера. Поставьте якорь на это состояние.
5. Диссоциируйте клиента от аллергена. Для этого можно поставить надежный плексигласовый щит, защищающий от запахов и звуков, во всю стену. Удерживая якорь на контр пример (п. 5, 6, 7, 8) попросите его представить себя, имеющего ресурс.
6. Постепенно, медленно, вводите аллерген, наблюдая за физиологией.
7. Проведите ассоциацию. Верните постепенно его в свое тело, для этого уберите щит из плекса, и позвольте ему ассоциироваться с тем, кого он видел.
8. Подстройка к будущему. Пусть он представит себя в будущем, когда ему придется находиться в присутствии аллергена.
9. Тест. Если есть возможность провести проверку, сделайте это. Если нет, то пусть он мысленно представит себя в присутствии аллергена. Калибруйте его физиологию и др. сигналы.

## ИЗЛЕЧЕНИЕ АЛЛЕРГИИ С ТРЕМЯ ЯКОРЯМИ

1. Калибровка.
2. Объясните ошибку.
3. Проверьте на экологию.
4. На каждый ресурс поставьте свой якорь.
  - Поставьте якорь на диссоциацию.
  - Поставьте якорь на контр ресурс.
  - Сформулируйте желаемый результат и поставьте на него якорь.
5. Используя все три якоря, попросите клиента представить себя с этими ресурсами.
6. Постепенно введите аллерген.
7. Уберите якорь диссоциации, и пусть человек ассоциируется все еще при наличии двух других ресурсов.
8. Перенеситесь в будущее, используя два ресурсных якоря.
9. Тест. Осуществите проверку.

## МОДЕЛЬ В.А.Г.Е.Л.

---

1. Наблюдение за микро поведенческими ключами, связанными с познавательными стратегиями.
2. Способность принимать во внимание поведенческие ключи, отражающие внутренние, познавательные процессы, является одним из основополагающих навыков в НЛП.
3. Название В.А.Г.Е.Л. состоит из первых букв слов, означающих ключевые категории поведенческих стереотипов.
4. «В» (Body posture) означает позу человека. Поза оказывает существенное влияние на внутренние процессы человека и одновременно отражает их. Обнаружено, что в процессе визуализации человек, как правило, старается находиться в прямом положении. Когда люди слушают, они, как правило, слегка откидываются назад, скрещивают руки на груди или склоняют голову набок. Когда люди испытывают эмоции — неважно, позитивные или негативные, — они обычно подаются вперед и дышат глубже.
5. «А» (Auditory cues) относится к невербальным аудиальным ключам. Например, тон и темп речи могут быть весьма существенными знаками. Когда люди визуализируют, они обычно говорят немного быстрее и более высоким тоном. Тон и темп голоса могут служить знаками для запуска познавательных процессов. Люди начинают активней прислушиваться, когда у собеседника изменяется мелодика голоса, тон, темп и ритм и речи,
6. «Г» (Gestures) обозначает жесты. Часто люди жестами указывают на органы чувств, наиболее активные в данный момент, Они подносят руки к глазам, когда пытаются что-либо визуализировать или понять. Жесты направлены в сторону ушных раковин, когда люди слушают или стараются услышать что-либо. Люди касаются рта в процессе вербального мышления. Когда человек прикасается к груди или животу, эти, как правило, служат знаком эмоциональных переживаний.
7. «Е» (Eye movements) обозначает движение глаз. Характер движения глаз является одним из наиболее интересных микро поведенческих ключей и самым непосредственным образом относится к НЛП. В НЛП они рассматриваются как окно в сознание. Направление взгляда человека может послужить важным внешним ключом.
8. «Л» (Language Patterns) относится к языковым процессам. В речи людей часто содержатся ключи или внешние знаки, имеющие отношение к их мыслительным процессам. Например, некто может сказать: «Я просто *чувствую*, что здесь что-то не так». Это утверждение указывает на иную (кинестетическую) сенсорную модальность, нежели высказывание: «До меня доходит масса недоброжелательных *откликов* об этом замысле» (аудиальная), или «Что-то мне *говорит*, что надо быть осторожней» (вербальная), или «Мне это абсолютно *ясно*» (визуальная). Все эти утверждения указывают на вовлеченность в познавательный процесс различных сенсорных, модальностей.

## МОДЕЛЬ R.O.L.E.

---

На этапе моделирования способностей мы используем, систему обозначений.

1. **R** (*Representational Systems*) Репрезентативные системы - какие из 5 чувств доминируют на каждом конкретном этапе и какие субмодальности используются:
  - V – визуальная система,
  - A – аудиальная система,
  - K - кинестетическая,
  - O – ольфакторная ситема (запахи),
  - G – густаторная система (вкус).
2. **O** (*Orientation*) Ориентация каждой сенсорной репрезентации может быть: *внешней*, т.е. направленной на внешний мир, или *внутренней*, т.е. припоминание, хранимый в памяти, и воображение, сконструированный.
  - e – внешняя,
  - i – внутренняя,
  - r – память,
  - c - конструкция
3. **L** (*Links*) Связи. Связи определяют, как одна сенсорная репрезентация связана с другой репрезентацией, как связаны отдельные шаги стратегии.  
Последовательные связи (*якоря, триггеры*) - это непрерывная линейная последовательность цепочки событий.  
Параллельные (*синестезия*) - репрезентации накладываются одна на другую.
4. **E** (*Effects*) Эффект. Здесь эффект определяется как результат или цель каждого отдельного этапа мыслительного процесса.

Функция отдельного этапа:

- 1) генерирование (*ввод*) сенсорной репрезентации;
- 2) оценка (*проверка*) конкретной репрезентации;
- 3) изменение (*действие*) какой-либо части опыта или поведения для достижения цели.

**Различие** между репрезентативными системами, их характерный эффект:

- высоко **развитые** репрезентативные системы - чувство, с помощью которого человек может производить наибольшее число различий;
- наиболее **значимые** репрезентативные системы - обычно человек пользуется при оценке значимости опыта и принятия решения;
- наиболее **осознанные** репрезентативные системы - человек наилучшим образом способен целенаправленно изменять и использовать.

Пример стратегии принятия решения:

$$K \rightarrow \underbrace{V^c \rightarrow K_i \rightarrow K_i/K}_{\text{}} \rightarrow A_d \rightarrow K_e$$

## НЕИСТОВЫЙ ГЕНЕРАТОР

### УСИЛЕНИЕ СОСТОЯНИЯ ПОВТОРЕНИЕМ ПАТТЕРНОВ ВЗМАХА

1. Закройте глаза и постарайтесь увидеть впереди вас большой, яркий, ассоциированный образ вашего настоящего состояния (где вы находитесь сейчас). В правом нижнем углу поставьте маленькую, смутную, диссоциированную картинку вас в том же контексте, но более веселого и неистового.
2. Произведите взмах.
3. Откройте глаза. Повторите все вышеуказанные шаги три раза (рекурсивный взмах).
4. На третий раз вступите в картинку себя более веселого и неистового. Посмотрите глазами этого персонажа, что вы увидите, и сделайте маленькую, темную картинку в углу себя, но даже еще более веселого и неистового. Произведите взмах и вступите в нее опять.
5. Произведите 4 шаг десять раз.

### СОЗДАНИЕ ЦЕПОЧЕК ИЗ ПАТТЕРНОВ ВЗМАХА

Используйте паттерн взмаха, чтобы создать цепочку от первого состояния, указанного ниже, к последнему. Контекст останется тем же в течение всей цепочки.

1. Сначала посмотрите, что вы видите (ассоциированно) в ситуации (контексте), в которой вы растеряны. В углу первого образа увидите другой - себя скучающего, сделайте эту вторую картинку большой и яркой и вступите в нее. Одновременно первый образ уменьшается и исчезает.
2. Затем, скучая (ассоциированно), в углу увидите картинку себя с нетерпением, сделайте эту картинку большой и яркой и вступите в нее. Одновременно образ скуки уменьшается и исчезает.
3. Испытывая нетерпение (ассоциированно), увидите себя в углу с буйным желанием, сделайте эту картинку большой и яркой и вступите в нее. Одновременно первый образ уменьшается и исчезает.
4. Наконец, находясь в состоянии буйного желания (ассоциированно), увидите себя в уголке, приступающим к исполнению. Сделайте эту картинку большой и яркой, одновременно первый образ уменьшается, исчезает. Обязательно сохраните последнюю картинку диссоциированной и откройте глаза.

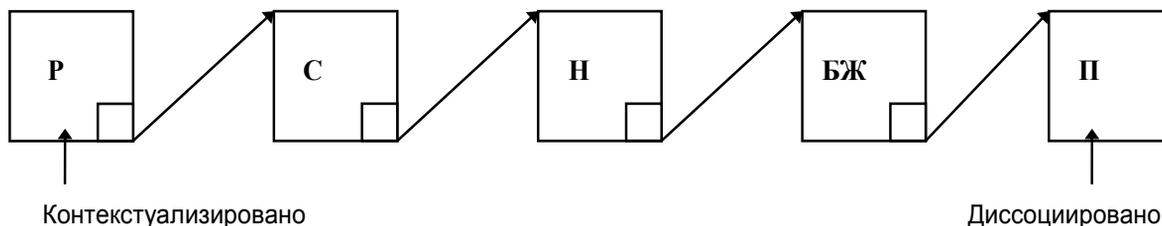
1.Растерянность

2.Скука

3.Нетерпение

4.Буйное Желание

5.Приступайте к нему!



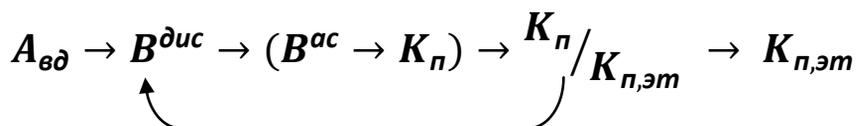
5. Проверка: Подумайте об оригинальных ситуациях, в которых вы колеблетесь или чувствуете себя растерянным. Состояния должны пройти по цепочке, к "приступайте к нему". Или используйте подстройку к будущему как тест. Как все будет в следующий раз, когда вы встретитесь с одной из тех ситуаций, когда вы обычно чувствуете себя растерянным?



## СТРАТЕГИЯ НАПИСАНИЯ СТИХОВ

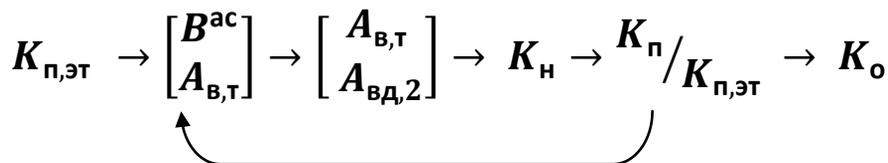
Барабаш П.И.

### Шаг-1. Создания творческого состояния



1. Вы ставите цель, т.е. говорите себе (внутренний диалог)  $A_{вд}$ , что желаете написать стихи и выбираете тему.
2. Закройте глаза (необязательно) и создайте яркую картинку  $B^{disc}$  чего-то волнующего вас на заданную тему, эмоционального (позитивного или негативного содержания).
3. Приблизьте картинку к себе так близко  $B^{ac}$ , чтобы возникли эмоции  $K_n$ , т.е. ассоциируйтесь ( $B^{ac} \rightarrow K_n$ ).
4. Далее мы сравниваем состояние  $K_n$  с некоторым эталонным состоянием  $K_{п,эт}$ , который мотивирует заняться творческим процессом. Если эмоции слабы и не вызывают желания отразить их на бумаге в стихотворной форме, то вернитесь к п.2.
5. Откройте глаза, если они у вас закрыты, сохраняя состояние  $K_{п,эт}$ .

### Шаг-2. Создание строк стихотворения



1. Испытывая кинестетические ощущения  $K_{п,эт}$  вы приступаете к написанию двух строк стихотворения.
2. Одновременно вы обзрываете картинку событий (фильм)  $B^{ac}$ , добавив внутренний стихотворный ритм  $A_{в,т}$ , который постоянно поддерживайте в себе, и сделайте так, чтобы он ритм звучал чётко и громко.
3. Сохраняя ритм  $A_{в,т}$ , создайте пару рифмованных строк  $A_{вд,2}$  относительно ваших чувств и видения  $B^{ac}$ . Можно сначала найти два рифмованных слова, а затем сформировать строки.
4. Запишите эти строки на бумаге  $K_n$ .
5. Сравните то чувство, которое сейчас  $K_n$  с эталоном  $K_{п,эт}$ , необходимым для поддержания процесса творчества.
6. Если ваши чувства ещё эмоционально окрашены, то вернитесь к написанию следующих двух строк (п.2). Если нет, «села батарейка», то закончите данный процесс  $K_o$ .

## Стратегия грамотного письма

1. Научитесь внутренне визуализировать слово (представлять), начиная с маленьких и простых слов.
2. Посмотрите на воображаемый внутренний образ слова и напишите его в обратной последовательности (справа налево).
3. Проверьте написанное слово.
4. Разбейте слово на группы и постройте картинку слова из этих групп последовательно.
5. Мысленно закрасьте слово своим любимым цветом.
6. Мысленно расположите слово на знакомом для вас фоне.
7. Если слово длинное, мысленно уменьшите размер букв так, чтобы слово целиком легко представлялось.
8. Нарисуйте в воздухе пальцами слово в зеркальном отражении.
9. Начиная конструирование слова визуальнo, заканчивайте в позитивной кинестетике (как правило, позитивные чувства связаны со средней линией тела).

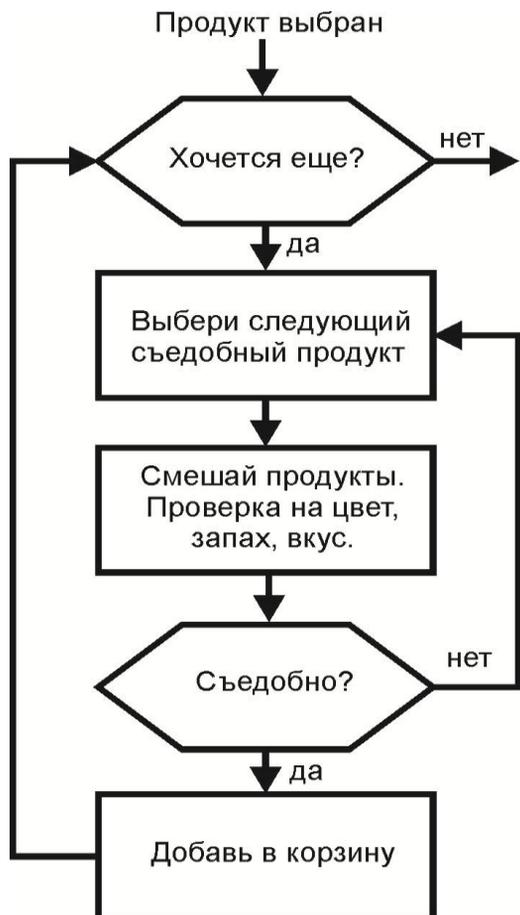
### Упражнение

1. Выявите существующую стратегию запоминания.
2. Предложите по шагам запомнить слово из сначала из 5 (затем из 6,7,8,9 букв), используя рекомендации.
3. Попросите подсчитать количество букв в данном слове.
4. Попросите назвать буквы в обратном порядке.

---

## Стратегия питания «Правило кастрюльки»

© Барабаш П.И. из книги «Стань стройным за месяц»



Ешь продукты из корзины

Если нельзя съесть СМЕСЬ из ПРОДУКТОВ, то их НЕЛЬЗЯ ЕСТЬ и по отдельности СРАЗУ за один прием пищи!

### Упражнение

Используя стратегию «Правило кастрюльки» составьте меню на обед:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5..

# ПРИЛОЖЕНИЕ

## Терминология НЛП

**Аналог** - имеет оттенки значения в противоположность дигитальному, имеющему дискретные (прямые или противоположные) значения.

**Ассоциированный опыт** означает (если говорить о визуальной системе) то, что Вы видели в определенный момент и переживать опыт в большей степени, чем просто проглядывать свое воспоминание.

**Ведущая система** - первичная система, которую индивид использует для доступа к хранимой информации.

**Верования** - генерализации о причинах, значении и границах мира вокруг нас, наших возможностей и нашей идентификации. Несколько примеров таких ограничивающих верований: Я плохо обучаюсь или Я не достоин успеха?

**Внутренняя репрезентация** - структура информации, создаваемая Вами и хранимая в сознании в виде картинок, звуков, ощущений, запахов и вкусов.

**Возвращающий якорь** (якоря здесь и теперь) - якорь, поставленный для возвращения человеку ощущения "здесь и теперь". Он используется при необходимости погрузить пациента в прошлый неприятный опыт.

**Временные предикаты** определяют временные взаимоотношения, или последовательности.

**Генерализация** - одна из трех универсалий человеческого мышления, процесс превращения специфического опыта в целую категорию, членом которой он является.

**Гештальт** - набор связанных воспоминаний или воспоминания, сгруппированные вокруг определенного предмета.

**Глубинная структура** - полная лингвистическая репрезентация, из которой формируются Поверхностные структуры языка. Наиболее детальная репрезентация индивидуального опыта.

**Дигитальный** - прилагательное, описывающее любой процесс, дискретный по природе.

**Диссоциированное состояние** означает, что Вы воссоздаете свой предыдущий опыт, находясь в позиции наблюдателя.

**Изменение личной истории** - процедура, в процессе которой пациент побуждается с помощью выбранных якорей снова пережить свой прошлый опыт.

**Искажение** - одна из трех универсалий человеческого мышления. Это действие, в процессе которого информация включается во внутреннюю

репрезентацию индивида в искаженном, в соответствии с ограничениями мышления, виде.

**Калибровка** - способность замечать и замерять изменения относительно стандарта. Умение калибровать зависит от тонкости, остроты восприятия.

**Карта/территория.** Каждый человек имеет чувственный опыт и верования, которые формируют его модель/карту мира", именуемую реальностью.

**Кинестетика** - внутренние и внешние телесные ощущения.

**Ключи доступа** - способы поведения, влияющие на работу нервной системы таким образом, что появляется более сильный доступ к одной из репрезентативных систем.

**Коллапс якорей** - техника, с помощью которой два якоря на две несовместимые реакции приводятся в действие одновременно.

**Коммуникация** - процесс передачи информации с помощью языка, знаков, символов и поведения. Коммуникация движется к цели.

**Конгруэнтность** - ситуация, в которой информация коммуницирующего объекта одинакова или подобна всем каналам, т.е. слова передают тот же смысл, что и тон голоса, и жесты.

**Линия времени** - система организации воспоминаний в сознании.

**Мета-Модель** - набор лингвистических приемов, позволяющих определить способ, которым человек генерализует, искажает или стирает информацию.

**Метафора** - истории или аналогии, позволяющие провести параллели между восприятием реальности одного и другого человека.

**Мнение** - см. верования.

**Модальный оператор** - лингвистическое искажение, подразумевающее требуемые условия. Модальные операторы выражаются словами следует, вынужден, может, должен, др.

**Моделирование** - процесс описания согласования внутренней репрезентации и поведения, позволяющего субъекту достигнуть цели.

**Модель** - репрезентация чего-либо или процесс репрезентации, карта. Процесс, включающий три процесса: генерализацию, искажение и стирание. возможные причины, почему это происходит. Когда мы слышим выражение

**Мэтчер** - человек, в процессе познания обычно сравнивающий поступающую информацию с уже имеющейся. Такой человек ищет сходства между действительно похожими вещами.

**Нейрологические уровни.** Нейрологические уровни представляют собой результат серии последовательных обобщений о поведении человека и об окружающим его мире:

**Неконгруэнтность** - наблюдается при наличии конфликтных сообщений по различным каналам.

**Неопределенности** - фразы или слова, имеющие множество значений, неясные значения или могут не иметь значение совсем (но звучит так, как будто его имеют).

**Непрямая и прямая суггестия** - формы указаний, включенные в текст предложения таким образом, что избегается негативный эффект часто встречающийся как побочный продукт прямой суггестии. В прямой суггестии целое предложение является указанием (или может быть сформулирована как команда).

**Обоняние** - ощущение запаха.

**Описания, базирующиеся на сенсорной информации** - использование слов, несущих информацию наблюдателю и проверяемых пятью нашими органами чувств.

**Отзеркаливание** - восприятие человеческого поведения способом уподобления его образу в зеркале.

**Паттерны** - одно или более использование стратегии. Одно или более повторение опыта или ситуации.

**Паттерны глазного сканирования** - определенный порядок ключей доступа, которые приводятся в действие в соответствии с позициями движения глаз и последовательность этих позиций.

**Поведенческая гибкость** - варьирование репертуара поведенческих реакций личности для усиления ответных реакций.

**Поверхностная структура** - предложения, извлекаемые из глубинной структуры, которые человек произносит или пишет на своем родном языке.

**Погруженность (In Time)** - организация воспоминаний, в которой части прошлого или настоящего, или будущего находятся или внутри, или за человеком.

**Подсознательное доверие.** Человек имеет изумительно эффективное хранилище в голове; мозг создает технику и идеи, которые, если их использовать эффективно, оказывают колоссальную помощь и всегда доступны при необходимости.

**Подстройка** - техника установления раппорта путем уподобления коммуникатора своему партнеру в языке и поведении.

**Предикаты** - глаголы, наречия и прилагательные, которые можно отнести к одной из репрезентационных модальностей.

**Пресуппозиции** - заключения, которые должны быть верны (для говорящего), чтобы само предположение имело смысл.

**Принуждение** - явная мотивация действовать определенным образом.

**Прямо к (toward)** - когда личность предпочитает двигаться в направлении того, чего она хочет.

**Раппорт** - феномен обмена или/и разделения особенностей человеческого поведения. Раппорт, так же как и отношения между людьми, характеризуется наличием гармонии, понимания и взаимной конфиденциальности.

**Репрезентативные системы** - системы кодирования информации в сознании. Существует Визуальная, Аудиальная, Кинестетическая системы, а также вкусовые и обонятельные ощущения.

**Репрезентация** - образ или что-либо отличающееся от реального предмета, карта, модель.

**Ресурсы** - нечто, добавляющее личности гибкости и шансов в достижении целей.

**Рефрейминг** - техника, используемая для отделения намерения от поведения. Новые выборы устанавливаются, чтобы дать возможность позитивной интенции реализоваться.

**Самопогруженность (Downtime)** - состояние, при котором все входные каналы восприятия обращены вовнутрь. Внимание не направлено на внешний мир.

**Сбор информации** - путем прямого наблюдения за ключами доступа, жестами и т.д., хорошо сформулированных вопросов для определения структуры внутреннего опыта.

**Сенсорная чувствительность** - процесс улучшения нашей способности делать различия визуально, аудиально, кинестетически, вкусово и обонятельно.

**Синестезия** - паттерн, в котором две главные репрезентативные системы тесно связаны по времени, так что одна мгновенно следует за другой. Например, "Я хочу посмотреть, что я чувствую в этой ситуации".

**Сквозь время** - организация воспоминаний, когда все прошлое или настоящее, или будущее находится перед человеком.

**Составление цепочки якорей** - процедура, в процессе которой ставится серия якорей, Каждое звено цепи - это якорь для получения специфической реакции. Цепь составляется для того, чтобы начав с одного и пройдя через целую серию состояний, достигнуть желаемого состояния.

**Состояние** - сочетание внутренних репрезентаций, внешнего поведения, речи, объектов внимания, позволяющее Вам оперировать в каком-либо контексте и заниматься какой-либо деятельностью. Это сочетание часто называется эмоцией.

**Стирание** - одна из трех универсалий человеческого мышления, процесс, в котором отдельные порции информации исключаются из репрезентации, созданной индивидом.

**Стратегия** - это заякоренная последовательность репрезентаций, которая используется для построения поведения.

**Субмодальности** - это конечные различия нашего субъективного опыта внутри репрезентативных систем.

**Субъект и объект.** Субъект является активной силой или причиной в предложении, объект является пассивным и подвергается воздействию субъекта.

**Три перцептуальные позиции.** Умение: - быть самим собой, оценить ситуацию, - встав на место партнёра, и, одновременно, иметь возможность - воспринимать происходящее со стороны.

**Убеждения** см. Верования

**Фреймы** - границы, которые мы выстраиваем вокруг нашего поведения: «Что можно сделать? Что это значит? Почему это произошло? Кто я? Что я могу сделать?»

**Цели** - желаемые состояния, которые индивид хочет достичь. Желаемые цели могут быть определены, измерены и проверены во всех сенсорных модальностях. Желаемые цели могут быть достаточно специфичны для калибровки их достижения.

**Ценности** - то, к чему или от чего стремятся. То, в достижении чего индивид желает вложить все ресурсы (деньги, время, энергию).

**Части модальностей** - сокращенный способ записи личного опыта (модальностей, субмодальностей). Этот способ записи включает репрезентацию визуального, аудиального, кинестетического, обонятельного и вкусового опыта - (V, A, K, G, O).

**Часть** - "Часть" нашей личности, обычно бессознательная, часть, имеющая атрибуты личности, ответственная за установление определенного порядка во внутренней репрезентации.

**Чтение мыслей** - лингвистическое выражение, возникающее когда человек уверен в том, что его партнер думает по какому-либо вопросу.

**Якорь** - специфический стимул, переносящий прошлый опыт в настоящий момент, изменяя физиологию.

## ФИЛЬТРЫ РЕАЛЬНОСТИ

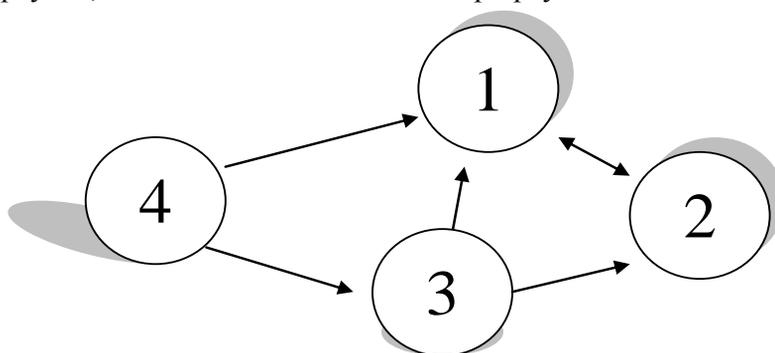
*"Я хочу знать, как Господь создал этот мир. И меня не интересует то или иное явление природы, спектр того или иного элемента; мне хочется знать Его замысел; все остальное - детали". / Альберт Эйнштейн*



## УПРАЖНЕНИЕ "МЕТА - ЗЕРКАЛО"

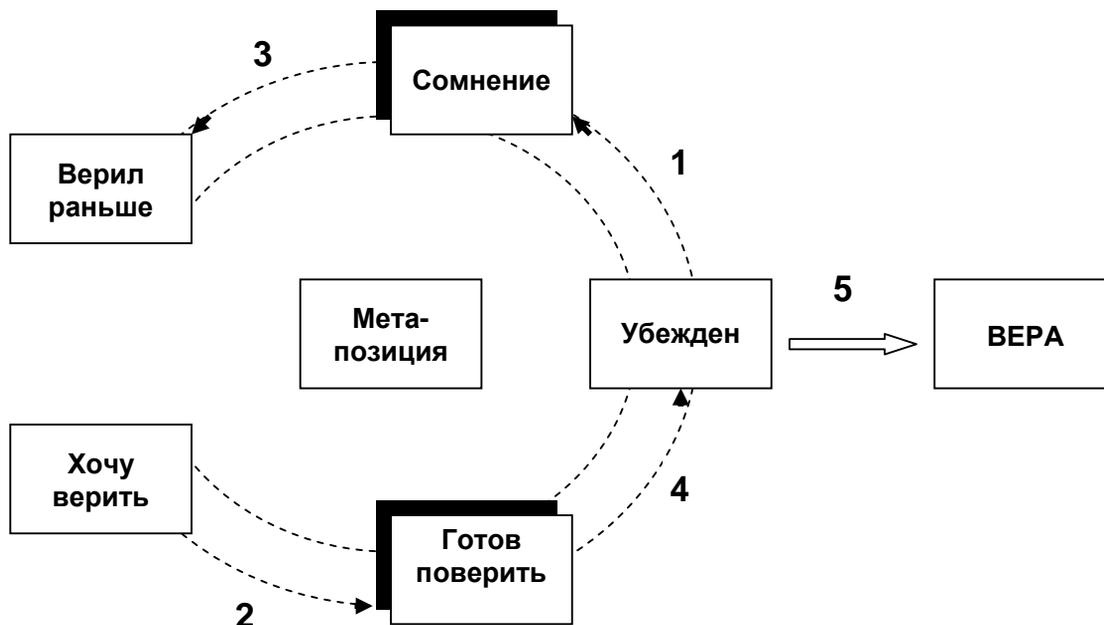
3 человека, 15 минут на человека

- А - играет роль клиента. Ведите себя естественно, выполняя инструкции В. В конце раунда дает обратную связь для А и С.
- В - играет роль Психолога. Вы устанавливаете раппорт вербально и невербально. Сформулируйте фрейм результата. Помогаете А выполнить упражнения, сопровождая его по шагам и задавая вопросы.
- С - Наблюдатель, который следит за последовательностью шагов и временем. Его задача - помогать А в затруднительных ситуациях. Он следит также за качеством раппорта со стороны А. В конце раунда С дает обратную связь А.
- После раунда, меняетесь местами. Всего три раунда.



1. 3-я позиция. Определите для себя человека, общение с которым представляет для вас определенную трудность. Расставьте стулья или маркируйте пространство. Визуализируйте этого человека.
2. В 1-й позиции укажите ту черту другого человека, которая делает общение трудным. Например, *жестокый, противоречивый, навязчивый, бесчувственный, упрямый, и т.д.*
3. Побудьте во 2-й позиции. Оцените действия человека в 1-й позиции.
4. Из 3-позиции (МП) визуализируйте себя в этом взаимодействии. Назовите свое собственное поведение к другому. Например, *раздраженный, доброжелательный, злой, неуверенный, и т.д.* Отметьте, каким образом то, что вы делаете, служит катализатором поведения другого человека. *Что заставляет вас поступать так, как вы поступали ранее?*
5. Отступите в сторону (4 мета-позиция) и посмотрите, как вы относитесь к себе в этом взаимодействии. Например, *настырный, злобный, ехидный, рассудительный, холодный, и т.д.* Определите, на каком логическом уровне возникают различные реакции. *Каким образом ваша реакция на себя самого является зеркалом того, что делает другой человек?*
6. Из 4-МП поменяйте местами две позиции, ассоциированные с вами самим, т.е. поместите свои реакции 3-позиции в 1-позицию, а из 1-ой во 2-ю позицию.
7. Войдите во 2-ю позицию. Посмотрите на себя глазами этого человека. *Что бы вы могли пожелать тому, кто в 1-й позиции?*
8. Войдите в 1-ю позицию. *Как изменилась ваша реакция и точка зрения?*
9. Продолжайте менять реакции (на соответствующем логическом уровне) до тех пор, пока не почувствуете, что достигли прогресса во взаимоотношениях.

## ИЗМЕНЕНИЕ УБЕЖДЕНИЙ: «Счастливая подкова»



### А. Создание рабочего пространства

1. Найди 7 следующих состояний и создай пространственные якоря с помощью листков бумаги, обращая внимание на физиологию и манеру говорить, на субмодальные характеристики.

- Хочу верить.
- Готов поверить.
- Убежден.
- Сомнение.
- Верил раньше.
- Мета-позиция
- Вера (Глубокая вера во что-то, непоколебимая)

### Б. Использование рабочего пространства.

1. Ослабление прежнего, нежелательного убеждения.

- Войди в позицию «Убежден» и подумай об этом убеждении, которое тебе хочется изменить.
- Удерживая эту мысль, перейди в позицию «Сомнение»

2. Усиления желаемого убеждения.

- Войди в позицию «Хочу верить». Подумай о новом убеждении, которое ты хочешь иметь.
- Перейди в позицию «Готов поверить».
- Выйди в «Мета-позиция». Спроси себя:

*Меня устраивает новое убеждение?*

3. Перевод прежнего убеждения в прошедшее время.

- Войди в позицию «Сомнение» и подумай о старом убеждении.
- Перейди с ним в позицию «Верил раньше»

4. Начало нового убеждения.

- Войди в позицию «Готов поверить» и подумай о содержании нового убеждения.
- Перейди в позицию «Убежден».

5. Подстройка к будущему.

- Из позиции «Убежден» стань лицом к позиции «Вера». Представь, что прошлое находится позади, а будущее впереди тебя. Представь, как новое убеждение влияет на твои мысли, чувства, поведение и способности в различных контекстах в будущем.
- Перейди в позицию «Вера» и ощути эти изменения.
- Вернись в позицию «Мета-позиция» и собери все разложенные листочки.

## Определение вашего пути: от Видения к Действию

Ответы на поставленные ниже вопросы помогут определить связующие звенья различных уровней исследуемого вами процесса. Эти звенья-цепочки и образуют тропу-путь, ведущую от воображаемого представления к необходимым действиям, превращающим видение в реальность.

1. Чем является ваше видение по отношению к большей системе или сообществу, в котором вы действуете? Мое видение является

- 
2. Чем является ваша идентичность или ваша роль по отношению к вашему видению и той системе или сообществу, к которому вы принадлежите? Кто вы или кем хотите быть в своем реализованном представлении? (Попытайтесь дать метафорический или символический ответ на этот вопрос). По отношению к этому видению я являюсь

---

А какова ваша миссия по отношению к системе и вашему восприятию? Моя миссия^

- 
3. Какие убеждения и ценности воплощаются или проявляются в вашем представлении и миссии?

---

Какие ценности заключены в вашей роли и большем видении? (представление о мире в целом)

---

Я обязан воплотить это видение, осуществить эту миссию, потому что я ценю

---

Почему у вас именно такое видение, именно эта миссия? Какие убеждения и верования движут вашими мыслями и действиями?

- 
4. Какие способности необходимы для воплощения этого видения, для осуществления вашей миссии, исходя из заявленных вами убеждений и ценностей? Как вы будете осуществлять свою миссию? Какие способности и когнитивные процессы необходимы и предполагаются для достижения вашей цели?

- 
5. Какое особое поведение ассоциируется с осуществлением вашей миссии и воплощением вашего видения? Поведение, задействующее ваши способности и соответствующее вашим убеждениям и ценностям? Как вы планируете достигнуть своей миссии и видения? Что именно вы сделаете для выполнения своей миссии? Какие конкретно действия связаны с вашим видением?

- 
6. В каком окружении вы будете проявлять свое видение, и достигать желаемого состояния? Где и когда вы хотите предпринимать шаги и поступки, соответствующие вашему видению и миссии? Каким будет внешний контекст осуществления желаемой цели и предпринимаемых для этого шагов? Этот план будет воплощаться в контексте.

## МЕТАФОРА

### ЧАСТЬ 1

Опишите проблемную область своей жизни, в которой Ваш опыт и поведение не такие, как Вам хотелось бы. Ваши партнеры входят в Ваше описание, чувствуют, как это: находиться «там», и каждый из них создает аналогию для Вашей ситуации.

Исследуйте вместе с ними, как каждая из этих аналогий, подходит и не подходит к вашему опыту. Вы находите свою собственную аналогию для своего опыта в этой области. Ваши партнеры помогают Вам исследовать, расширить и обогатить вашу ситуацию.

Опишите, в чем Вы хотели бы, чтобы Ваш опыт и/или поведение в этой ситуации Вашей жизни были иными. Используя предложения своих партнеров, либо.

- Изменяйте свою аналогию, пока она не будет поддерживать те изменения, которые желательны для Вас в этой области Вашей жизни, или.

- Откройте *новую* аналогию, которая поддерживает эти изменения.

В воображении практикуйтесь в том, чтобы находиться в этой, прежде проблемной области Вашей жизни с измененной /новой аналогией. (Подстройка к будущему).

Поменяйтесь ролями.

### ЧАСТЬ 2

Соберите информацию (А собирает у Б, В собирает у Г)

- В чем заключается текущая проблемная ситуация?
- Чего вы хотите?
- Что препятствует вам в получении того, что вы хотите? или... Что вам необходимо для получения того, чего вы хотите?
- Как изменится ваша жизнь, когда у вас будет то, что вы хотите?

Выберите стратегии (Б помогает В, Г помогает А)

1. Выясните, чего хочет ваш «клиент» (в т.ч. желаемый результат).
2. Какое убеждение, поведение или позиция этого человека противоречит получению желаемого?
  - Каковы неприятные или неподходящие последствия этого?
3. Какой ответ (убеждение, поведение, позиция) является более подходящим для этого человека в данной ситуации?

Какие последствия, приятные или полезные, могли бы у ЭТОГО быть?

Придумайте аналогию, отображающую нынешнюю ситуацию клиента.

5. Используйте изоморфизм для наложения карты проблемной ситуации (желание/потребность, нынешнее поведение и убеждения, неприятные следствия и т.д.) на аналогию при создании метафоры.

6. Создайте кризис, который заставляет протагониста...

- Предпринять (новое) действие, ведущее к изменению в восприятии/убеждениях. или
- Заменить восприятие/убеждения такими, которые подвигли бы протагониста на действие.

7. В любом случае, это ведет к разрешению ситуации, которое содержит в себе желаемый клиентом результат.

Расскажите метафоры (А рассказывает историю Б, В рассказывает историю для Г).

Исследуйте те элементы истории, которые оказали воздействие, а также интересные моменты, относящиеся к тому, как эта история была рассказана.

## Индивидуальный протокол по работе с метафорой

Шаги продвижения	Пример
Какое поведение или какая позиция этого человека являются в данной ситуации вредными?	Она делает себя слишком доступной; всегда отвечает «Да» на запросы других. «Если я сделаю других счастливыми, они будут любить меня и сделают что-то для меня».
Каковы неприятные, неподходящие следствия этого?	Нет времени для себя самой; все воспринимают это как должное; физически и эмоционально переутомлена.
Выясните желаемый результат.	Постоять за себя и не позволять другим «возить на себе воду».
Какое поведение или отношение является более подходящим для этого человека в данной ситуации?	Учитывать свои потребности и желания при выборе реагирования на просьбы других.
Какое восприятие или убеждение могло естественным образом привести к такой более полезной реакции?	«Чтобы быть способной помочь тем, кого я люблю, я обязана заботиться о себе и иногда давать им возможность позаботиться обо мне»
Какие последствия, приятные и полезные, могла бы иметь такая реакция?	Ее потребности учтены и часто удовлетворяются; другим дана возможность продемонстрировать любовь к ней.
Придумайте <i>аналогию</i> , отображающую нынешнее поведение/отношение этого человека.	Она словно покрытая травой поляна рядом с тропой; всякий проходящий чувствует, что может посидеть, прогуляться или поиграть на ней.
Создайте <i>метафору</i> , используя <i>изоморфизм</i> для наложения карты аналогии на детали, присущие актуальной проблемной ситуации этого человека.	Поляна довольна, что может принести столько удовольствия и не быть в одиночестве. Но затем приходит много людей, чтобы воспользоваться ей, оставляя мусор и вытопанные места.
Создайте кризис, вынуждающий протагониста..... вести себя иным образом, что позволяет решить проблему и ведет к принятию необходимых изменений в <i>убеждениях</i> .	<p>Когда идет дождь, ей одиноко и вода размывает оголенные участки. Трава вянет. Поляна становится такой неказистой, что больше на нее никто не приходит. Говорят, что ее вообще хотят убрать.</p> <p>В надежде спрятаться она окружает себя высокими сорняками, так что больше не видна со стороны тропинки. Вскоре и трава снова вырастает. Только те, кто готов заглянуть за заросли высоких сорняков, могут ее найти.</p>
<p>Или принять необходимое изменение в убеждениях, которое ведет к новому поведению, что решает проблему.</p> <p>В любом случае, результатом является <i>решение</i>, которое поддерживает <i>желаемый результат</i>.</p>	<p>Она осознает, что только те, кому она действительно необходима, заслуживают отдых, а ее мягкой траве, и поэтому она окружает себя мягкими зарослями.</p> <p>Поляна теперь меньше посещается, но те немногие, кто сюда приходят, ценят ее и оберегают. И она всегда готова предложить им прелестное место для отдыха.</p>

## РЕИМПРИНТИНГ

**Импринт** (переводится как "запечатление") - это имеющий большое значение опыт или последовательность жизненных опытов прошлого, сформировавшие у человека убеждение или целую совокупность убеждений.

1. Определите особые симптомы (это могут быть чувства, слова или образы), ассоциируемые с тупиком.
2. Пусть ваш клиент сосредоточится на симптомах, встанет на свою линию времени, (обратясь лицом к будущему), и медленно идет назад, пока не достигнет самого раннего опыта данного чувственного переживания и/или симптомов, ассоциированных с этим тупиком. Поддерживая его в ассоциированном/регрессированном состоянии, предложите ему вербализовать обобщения или убеждения, сформированные на основе данного опыта.
3. Пусть теперь он сделает шаг назад и окажется во времени, непосредственно предшествующем импринту, то есть найти тот момент, когда значимая ситуация еще не началась. После этого ему нужно сойти с линии времени и вернуться в настоящее (диссоциироваться) и уже оттуда посмотреть на импринт из "мета позиции". Попросите своего клиента отметить себе воздействие, оказанное на его последующую жизнь этим более ранним опытом. Пусть он также вербализует любые иные обобщения или убеждения, сформировавшиеся под влиянием данного импринта.
4. Находясь в мета-позиции, найдите позитивное намерение или вторичную выгоду симптомов или реакций, сформировавшихся на основе импринта. Определите также всех значимых участников импринта. Найдите позитивное намерение их поведения. Это можно сделать, ассоциируясь с кем-то значимым и наблюдая событие с его точки зрения.
5. Для каждого из вовлеченных в импринт людей:
  - a) Определите ресурсы или варианты выбора, которые необходимы были данному человеку, но тогда он ими не располагал, а теперь они в его распоряжении. Не ограничивайте себя теми способностями, которыми ваш подопечный или другой значимый участник располагали в то время. Предложите вашему клиенту встать на свою линию времени в том месте, где он наиболее остро ощущает этот ресурс и заякорите его. (Убедитесь в том, что ресурс находится на соответствующем логическом уровне – не ниже уровня способностей).
  - b) "Передайте" этот ресурс значимому другому. Представьте себе, что ресурс в виде луча света направлен назад через линию времени, внутрь этого человека. Обратите внимание на то, как этот ресурс меняет динамику всей системы. Отрегулируйте данный ресурс, если необходимо (его количество, качество, интенсивность).
  - c) Держа ресурсный якорь, предложите Клиенту сойти с линии времени, вернуться к импринту, занять позицию человека, которому необходим был ресурс и оживите данный импринт с точки зрения этого человека, подключая сюда требуемый ресурс.
  - d) Попросите Клиента сойти с линии времени, покинуть опыт импринта и из мета-позиции обновить или усовершенствовать те обобщения, которые бы он сейчас сделал на основании данного опыта. Повторите эту процедуру для каждого значимого участника данного импринта.
6. Попросите Клиента определить наиболее важный ресурс или убеждение, которое необходимо было в той ситуации ему самому. Заякорите этот ресурс и возвратитесь с ним на предшествующий данному импринту участок линии времени. Пусть Клиент возьмет данный ресурс в свое более юное "я" и пройдет всю линию времени вплоть до настоящего, переживая изменения, произведенные реимпринтингом.
7. Если это была единственная ситуация негативного импринта, с которой были связаны ограничивающие убеждения и состояния Клиента, перенесите ресурсные убеждения и ролевые модели также и в будущее. Если же клиент считает, что в его опыте были еще подобные ситуации, сначала следует проработать их все, несколько раз очень быстро пройти по линии времени с ресурсным якорем, и только потом делать подстройку к будущему.

## **Для заметок**

## Сертификационный курс



# Практик НЛП

Тренер – Павел Барабаш

1

### Правила поведения на тренинге

1. Приносите на занятие **раздаточные материалы**.
2. Принимайте участие **во всех** упражнениях.
3. **Выключайте** мобильный телефон.
4. **НЕ курить** в помещении и на территории центра.
5. Кофе и чай пейте в **отведенное время**.
6. Обращайтесь друг к другу на **«Ты»** и по **ИМЕНИ**.
7. **Один участник говорит** – остальные молчат!
8. Прямое обращение: говорите **«Ты»**, а не **«ОН(а)»**
9. **Соблюдайте** тайну исповеди.
10. Опоздал? - **Принеси шоколадку!**

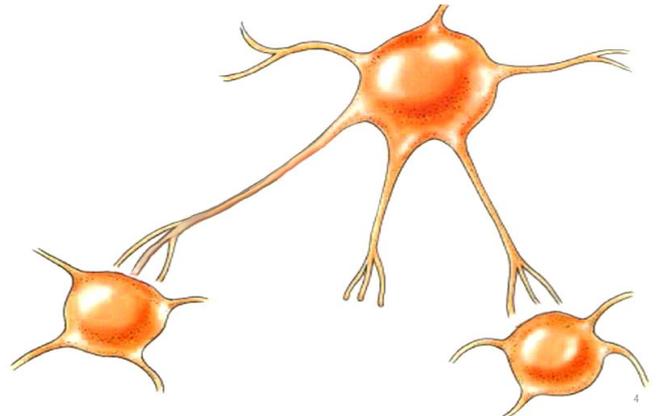
2

# НЛП



3

«**Нейро**» указывает, что для описания опыта человека необходимо знать и понимать **нейрологические процессы**.



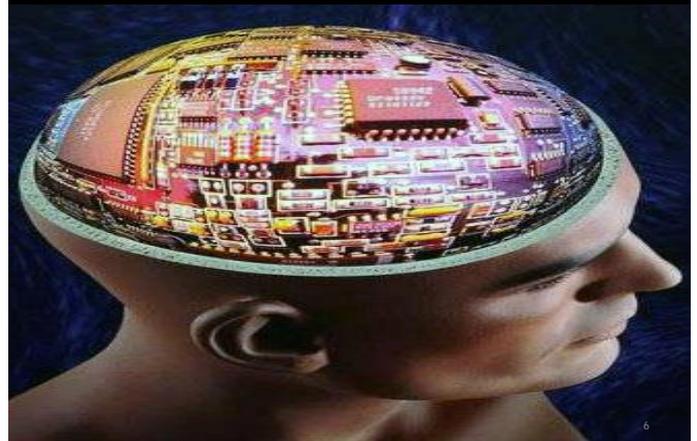
4

«**Лингвистическое**» - значение языка в описании механизмов мышления и поведения, а также в организации процессов коммуникации.

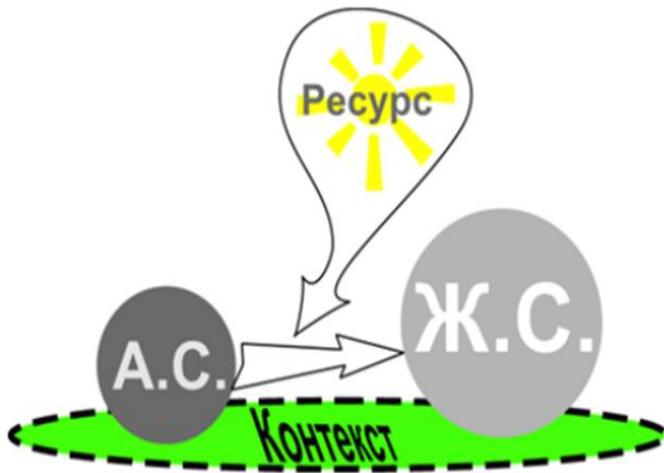


5

Слово «**Программирование**» определяет системность мыслительных и поведенческих процессов.



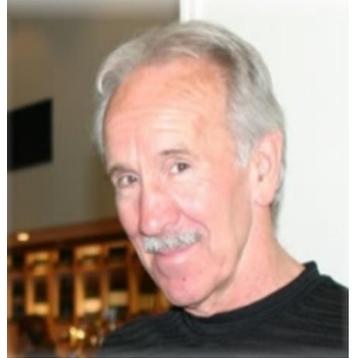
6



Основатели НЛП

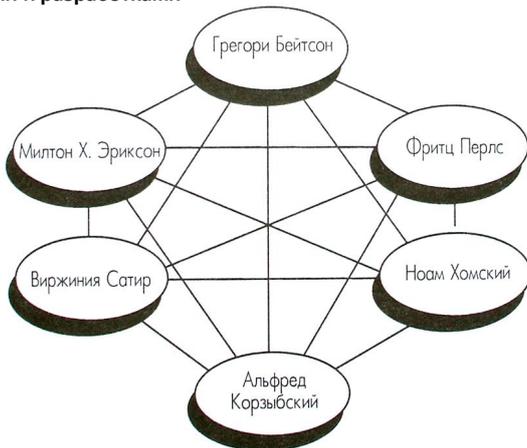


Ричард Бендлер  
математик



Джон Гриндер  
лингвист

Личности повлиявшие на создание НЛП идеями и разработками



Истоки

- КИБЕРНЕТИКА
- ГЕШТАЛЬТ
- СЕМЕЙНАЯ ТЕРАПИЯ
- ГИПНОЗ
- ЛИНГВИСТИКА
- ШАМАНСКИЕ ТЕХНИКИ

Создатели



Ричард Бендлер,  
математик,  
доктор наук

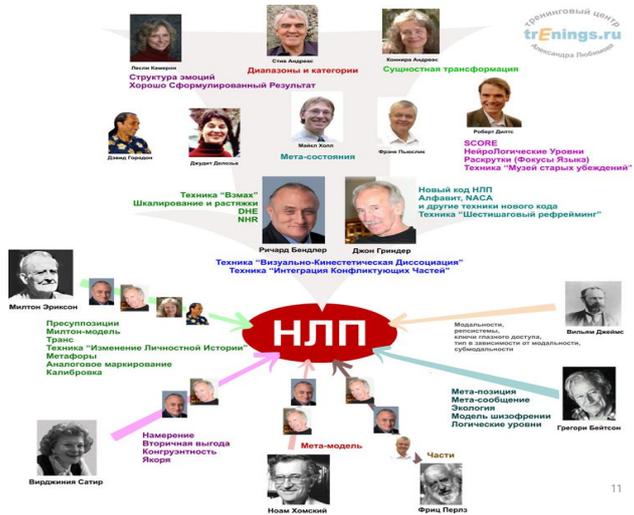
# НЛП



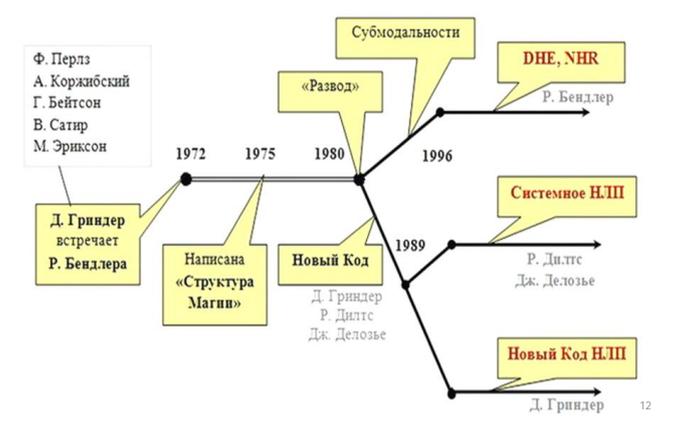
Джон Гриндер,  
лингвист,  
доктор наук

Применение

- ОБРАЗОВАНИЕ
- ЗДОРОВЬЕ
- ТЕРАПИЯ
- БИЗНЕС
- ПОЛИТИКА
- КОУЧИНГ



История возникновения НЛП





13

## Коммуникация



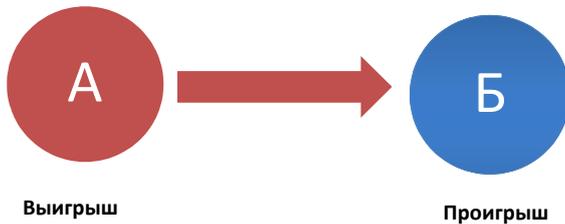
**А и Б - могут быть:**

- Механизм (автомобиль и его составляющие, самолет, телефон, лыжи, и др.)
- Животный мир (кошка, собака, слон, и др.)
- Система (семья, организация, сообщество, государство, и др.)
- Человек
- Психика (Мысли, эмоции, чувства, сознание, бессознательное, части бессознательного)
- Физиология (сердце, дыхание, др.)

14

## Директивная коммуникация

Цель у «А»: приказать, заставить, максимизировать свой выигрыш за счет другого



15

## Обратная связь

**Обратная связь (feedback)** – сообщение, которое человек посылает в ответ на сообщение другого.

- Безоценочная
- Оценочная
  - позитивная (одобрение, поддержка)
  - негативная (критика, корректировка)

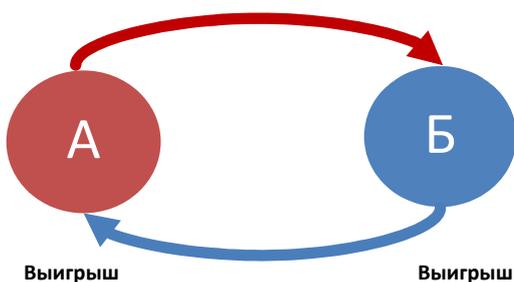


**Толерантность** – соблюдение норм реагирования на высказывания другого человека, допущение наличия принципиально иной точки зрения.

16

## Коммуникация сотрудничества

Цель у «А»: влияние, мы оба должны выиграть



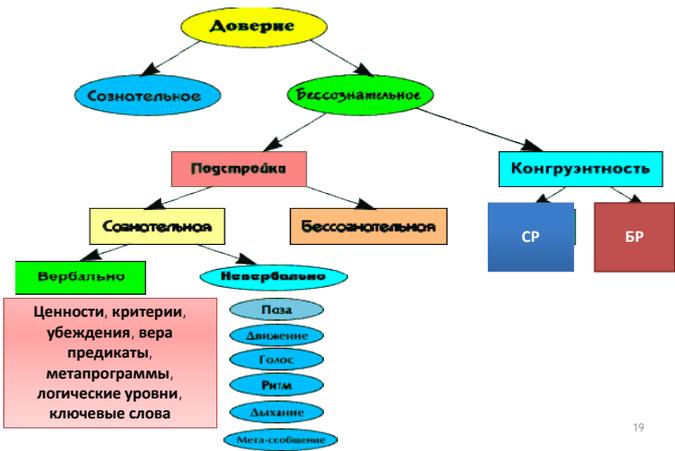
17

**Раппорт – это чувство взаимного доверия**



18

## Структура доверия

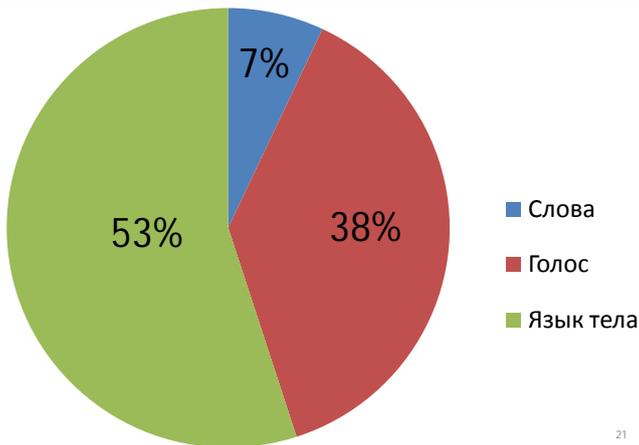


19



20

## Влияние на собеседника



21

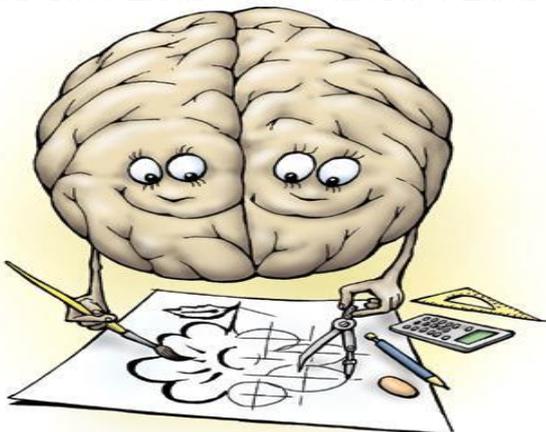
## Модель «Матрешка НЛП»



22

## ПРАВОЕ ПОЛУШАРИЕ

## ЛЕВОЕ ПОЛУШАРИЕ



## ПРАВОЕ ПОЛУШАРИЕ

## ЛЕВОЕ ПОЛУШАРИЕ

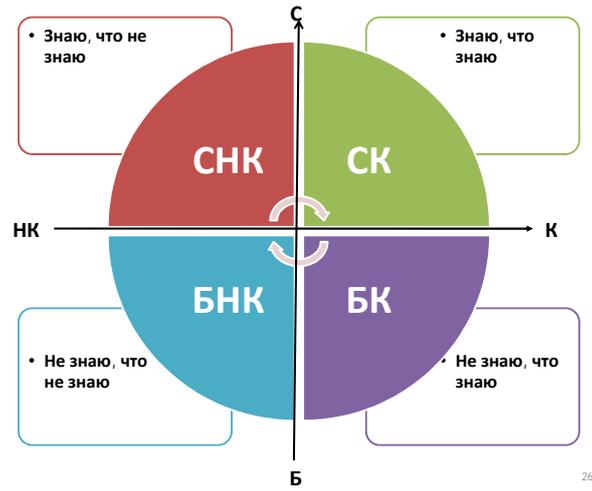
ИНТУИЦИЯ	ИНТЕЛЛЕКТ
РАЗМЫТОСТЬ	КОНВЕРГЕНТНО
АНАЛОГОВОЕ	ЦИФРОВОЕ
КОНКРЕТНОЕ	АБСТРАКТНОЕ
СВОБОДНОЕ	ПРОБЛЕМНОЕ
ЦЕЛОСТНОЕ	АНАЛИТИЧЕСКОЕ
НЕЛИНЕЙНОЕ	ЛИНЕЙНОЕ
СПОНТАННОЕ	РАЦИОНАЛЬНОЕ
СУБЪЕКТИВНОЕ	ОБЪЕКТИВНОЕ
ОДНОВРЕМЕННОЕ	ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОЕ

24

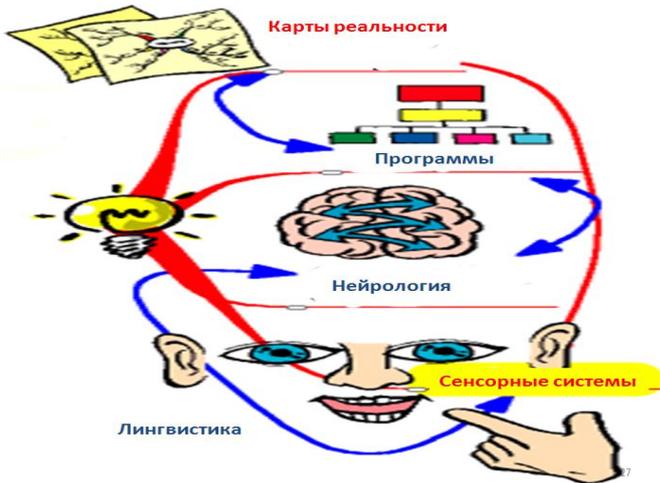
## Сознание и бессознательное



25



26

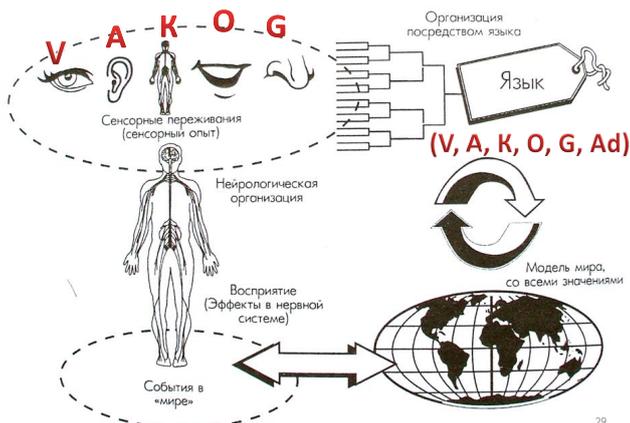


27



28

## Моделирование мира



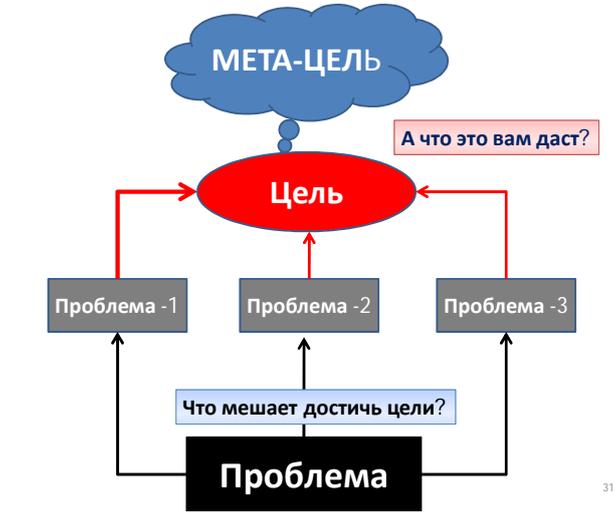
29

## Цель – способы – последствия

### Проблема

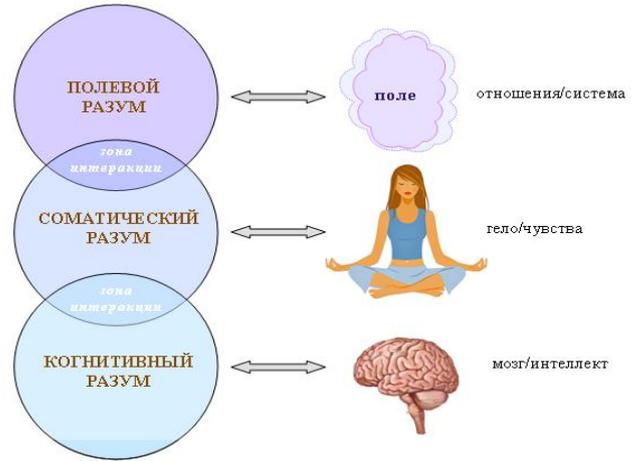
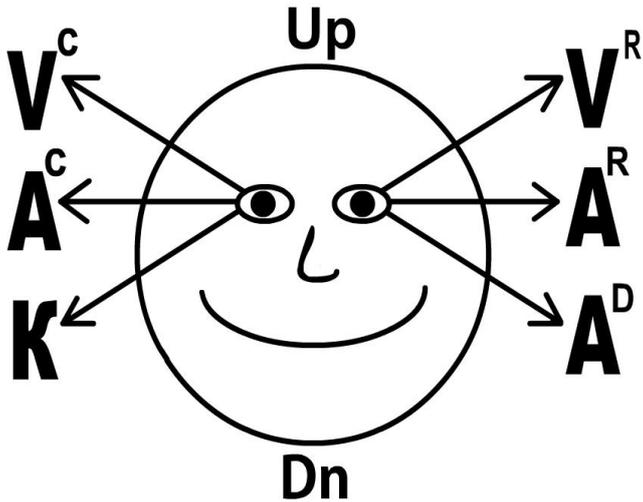


30



## Хорошо сформулированный результат (ХСР)

1. Позитивно сформулирован
2. Находится под контролем
3. Проверяем (V, A, K, O, G, Ad)
4. Имеет ясный контекст
5. Экологичен



Карта» НЛП третьего поколения.

**Первое поколение НЛП.**  
Первоначальная модель НЛП (70-е годы прошлого столетия), изобретенная Гриндером и Бизшпером из их исследования эффективных психотерапевтов.



**Второе поколение НЛП.**  
Начало формировалось во второй половине 80-х годов, когда были созданы приложения более высокого уровня, работающие с убеждениями, ценностями и метапрограммами.



**Третье поколение НЛП.**  
Развивается с начала 90-х годов, акцентирует свое внимание на общесистемных изменениях (в том числе на тех, которые относятся к идентичности, ценности и миссии).

