

методический материал

Сертификационный курс по международной программе

НЛП-Практик

Участник _____

Рекомендуемые книги

- Герасимов А., Плигин А. Руководство к курсу НЛП-Практик.
- Боденхамер Б., Холл М. НЛП-практик. Полный сертификационный курс.
- Бэндлер Р., Гриндер Д. Из лягушек в принцы.
- Бэндлер Р., Гриндер Д. Структура магии.
- Бэндлер Р. Используйте свой мозг для изменения.
- Гриндер Дж.; Бостик Сент-Клер К. Шепот на ветру. Новый код в НЛП.
- Деркс Л. Сущность НЛП.
- Дилтс Р. Фокусы языка.
- Гиллиген С. Терапевтические трансы.

Ведущий тренер



Барабаш Павел Иванович

– психолог-гипнолог, кандидат физико-математических наук, M.A.NLP, NLP-Trainer.

Автор более 100 научных статей, 12 научно-популярных книг по практической психологии, литературных рассказов.

Провел более 500 тренингов по NLP-коучингу. Владелец интернет-проектов:

www.mynlp.ru

www.barabash.pro

Образование

- ДВГУ (Владивосток), специализация – «Математик» (1965-1970).
- СПбГУ: Аспирантура на факультете «Прикладной математики и процессов управления» (1979-1982)
- МАПН (СПб): Международная Академия Психологических Наук, специализация – «Психолог, специалист по практической психологии» (1997-1998).
- СПб: Институт Гештальта, специализация – «Психолог-консультант» (2001-2004).
- МГУ (Владивосток): специализация «Психолог-консультант» (2001-2004)

Специализация в психологии

- 1992 – Эриксоновский гипноз и психотерапия (60 часов)
- 1993 – Клинический гипноз и эриксоновская психотерапия (Ж.Годен, 50 часов)
- 1994 – Курс «NLP-Мастер» (М. Аткинсон, 140 часов)
- 1994 – Телесно ориентированная терапия (В.Баскаков, 50 часов)
- 1995 – Курс «NLP-Мастер» (Энн Энтус, 210 часов)
- 1995 – Курс «NLP-Тренер» (Энн Энтус, 210 часов)
- 1998 – Психология семьи и семейная психотерапия (Дж. Робинсон, США, 40 часов)
- 1998 – Интенсивная терапевтическая жизнь (А. Алексейчик, Литва, 30 часов)
- 1998 – Группа экзистенциального опыта (Р. Кочюнас, Литва, 80 часов)
- 1999 – Конструирование метафор (Д. Гордон, 40 часов)
- 2001 – Европейско-Российский декадник ОППЛ по психотерапии (Вена, Австрия, 50 часов)
- 2004 – Гештальт-подход при анализе сновидений (С. Гингер, 60 часов).
- 2006 – Российский декадник ОППЛ по психотерапии и консультированию (Байкал, 50 часов).
- 2010 – Тренинг-тренеров «Мастер продаж» (Сбербанк России, 36 часов).
- 2014 – Генеративный транс (Стивен Гиллинг, 112 часов).

Основные темы курса «НЛП-Практик»

(Стандарт международной ассоциации NLP)

Что такое НЛП

- Субъективность в восприятии реальности.
- Научение, забывание и переучивание.
- Деятельность, направленная на результат.
- Деятельность, направленная на процесс.
- Деятельность, направленная на отношения.
- Настоящее состояние и желаемое состояние.
- Коммуникация и процесс делового общения.
- Установление контакта, специфических отношений и искусство раппорта.
- Присоединение и ведение.

Системный подход в искусстве планирования и делового общения

- Двери восприятия.
- Репрезентативные системы.
- Предпочитаемые репрезентативные системы.
- Язык и репрезентативные системы.
- Предикаты.
- Ведущая система.
- Синестезия, наложение и перевод.
- Глазные сигналы доступа к субъективным переживаниям и внутреннему опыту.
- Другие сигналы доступа к субъективным переживаниям и внутреннему опыту.
- Субмодальности.

Психологические состояния и эмоциональная свобода

- Извлечение.
- Калибровка.
- Якоря.
- Якорение ресурсов.
- Цепочка якорей.
- Разрушение якорей.
- Изменение личной истории.
- Присоединение к будущему.
- Генератор нового поведения.

Циклы и системы

- Циклы научения.
- Обратная связь и неудачи.
- Уровни научения.
- Описание реальности.

- Тройное описание.
- Объединенное поле НЛП.

Слова и их значения

- Восстановление смысла слов - метамодель.
- Сказать все - глубинная структура.
- Приемы работы по сбору точной информации.
- Определение типичных синтаксических нарушений.
- Неспецифические существительные.
- Неспецифические глаголы.
- Сравнения.
- Суждения.
- Номинализации.
- Модальные операторы возможности.
- Модальные операторы необходимости.
- Универсальные квантификаторы.
- Комплексная эквивалентность.
- Пресуппозиции.
- Причина и следствие.
- Чтение мыслей.

Особенности построения речи при публичных выступлениях и общении с группой людей

- Аптайм и даунтайм.
- Милтон модель.
- Присоединение и ведение.
- Поиск смысла.
- Отвлечение и утилизация сознания.
- Особенности восприятия для левого и правого полушария мозга.
- Доступ к подсознанию и ресурсам.
- Метафоры.
- Рефрейминг и трансформация смысла.
- Словесная эквилибристика.
- Рефрейминг контекста.
- Рефрейминг содержания.
- Намерение и поведение.
- 6-и шаговый рефрейминг и преодоление вредных привычек.

Специфические паттерны НЛП, разработанные для решения конфликтов, ведения переговоров и ведения бизнеса

- Линия времени.
- Рядом со временем и сквозь время.
- Язык и время.

- Конфликт и конгруэнтность.
- Идентификация сигнала конгруэнтности.
- Идентификация сигнала не конгруэнтности.
- Ценности и критерии.
- Выявление критериев.
- Иерархия критериев.
- Торговля.
- Рамки.
- Сопровождения.
- Переговоры.

Специфические паттерны НЛП, разработанные для терапии и личностных изменений. Психотерапия

- Изменения первого порядка.
- Излечение фобии.
- Взмах.
- Изменение второго порядка.
- Внутренний конфликт.

Сертификационные и квалификационные тесты

НАВЫКИ НЛП

«Вся хитрость нашего курса заключается в том, чтобы вы поняли: чем бы вы ни занимались в данный период вашей жизни, вы сможете очень значительно улучшить это, сразу, как только закончится наш семинар!» (Ричард Бендлер)

1. Фундаментальные навыки НЛП

- а) Острота – способность различать тонкие изменения в опыте, сенсорных системах — как во внешнем плане, так и во внутреннем.
- б) Поведенческая гибкость – иметь выборы относительно внутренних процессов, и ответов на внешние действия во всех контекстах. Она включает гибкость когнитивную и восприятия.
 - ✓ Когнитивная гибкость – способность воспринимать взаимоотношения между частями и целым, а также анализировать составляющие элементы.
 - ✓ Гибкость фильтров восприятия – способность сдвигать точку зрения и карты реальности. Способность сдвигать фокус внимания, тем самым, расширяя выборы поведения.
- с) Конгруэнтность – такое выражение выборов, поведения, что все в вас поддерживает то, что вы делаете. «Слово и дело», «Делай то, о чем ~ говоришь». Целью является гармония тела, разума, духа.

2. Сложные навыки НЛП

Это включает в себя некоторые комбинации фундаментальных навыков, перечисленных выше.

Репертуар сложных навыков относится к навыкам взаимоотношений, раппорта, обучения, сбора информации и внесения изменений в работу.

Разбивка	Позиции восприятия	Подстройка к будущему
Якорение	Контрастный анализ	Сдвиг субмодальностей
Рефрейминг	Установление рамки	Ресурсное состояние
Калибровка	Подстройка и ведение	Выявление паттернов языка
Моделирование	Определение паттернов	Выявление субмодальности
Снятие стратегий	Определение результата	
Отбор интервенций	Экологическая проверка	

БАЗОВЫЕ ПРЕСУППОЗИЦИИ НЛП

Аксиомы – это убеждения, фундамент на котором методологически держится область знаний. В НЛП такие аксиомы принято называть ПРЕСУППОЗИЦИЯМИ, которые полезно интегрировать в свою модель мира.

Следуя таким установкам человек будет выполнять стоящие перед ним жизненные задачи быстрее и эффективнее.

О МИРЕ

- Карта – не территория.
- Природа мира – изменение.
- Жизнь и мышление – системные процессы.
- Разум и тело – элементы одной системы.
- Весь наш жизненный опыт закодирован в нервной системе.
- Субъективный опыт состоит из образов, звуков, чувств, вкусовых ощущений и запахов.
- Системой управляет тот, кто проявляет наибольшую поведенческую гибкость.
- Самый слабый элемент системы определяет её стабильность.
- Изменения в системе могут быть моментальными.
- Чтобы описать систему, необходимо выйти за её пределы.

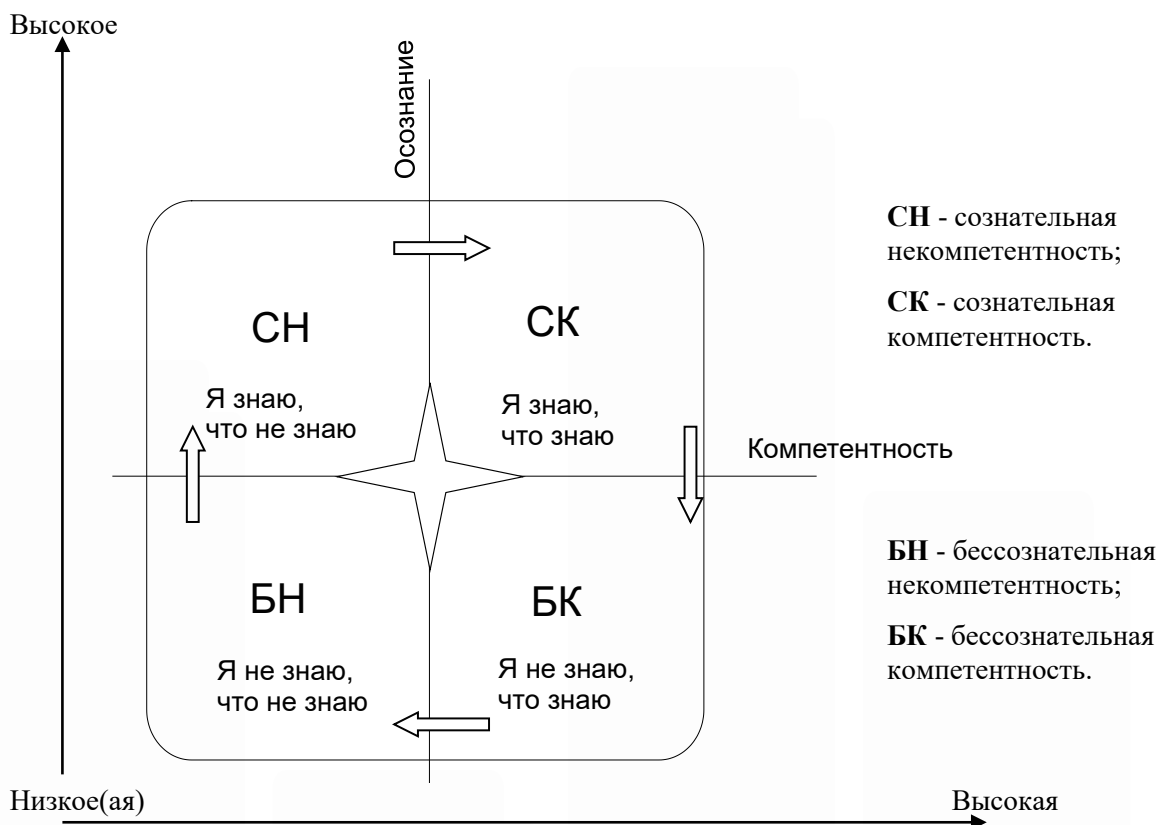
О ПОВЕДЕНИИ

- Смысл сообщения – в той реакции, которую оно вызывает.
- Любое поведение – это наилучший выбор, доступный на данный момент.
- Намерение любого поведения позитивно.
- Не бывает поражений, есть только обратная связь.
- Не бывает неудач, есть только жизненный опыт.
- Если у вас что-то не получается, попробуйте сделать что-нибудь другое.

О ВОЗМОЖНОСТЯХ

- Если хотя бы один человек умеет делать что-либо эффективно, то этому могут научиться другие.
- Гениальность – это серия предсказуемых элементов поведения, которая может быть разбита на составляющие части, способные быть смоделированными.
- Вселенная, в которой мы живём, дружелюбна и изобильна ресурсами.

ЦИКЛ ОБУЧЕНИЯ



БН → СН → СК → БК

Число Мюллера

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

Основные характеристики сознания и бессознательного

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

ПОНЯТИЕ РАППОРТА

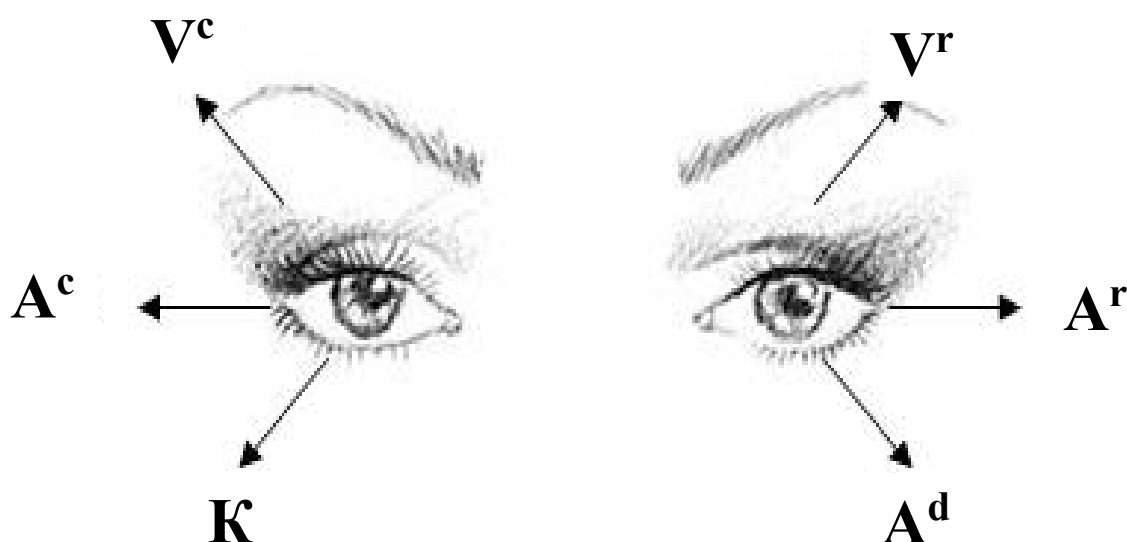
1. Самый первый шаг в переговорах или продуктивном общении, это умение создать отношения доверия с другим (раппорт).
2. Раппорт – это глубокое чувство взаимного доверия и лёгкости, которое позволяет нам хорошо контактировать друг с другом и, следовательно, хорошо выполнять наши задачи.
3. Раппорт – это 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 другой человек воспринимается в целом.
 - Безопасность — чувствует ли человек угрозу, исходящую от другого.
 - Личный – касается взаимного доверия при встречах лицом к лицу.
5. Устанавливая раппорт, осуществите подстройку вербально и не вербально (поведенческая подстройка).
6. Поведенческая подстройка — к позе, жесту, голосу, тону, темпу, ритму, 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 намеренно прервать его. Иногда это нужно, если мы не хотим общаться или есть необходимость радикально изменить ход «застывшей» 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, т.е. быть конгруэнтными.

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



ГЛАЗНЫЕ СИГНАЛЫ ДОСТУПА (ГСД)



V^r – визуальная память (то, что уже раньше видел);

V^c – визуальное конструирование (то, чего раньше не видел);

A^r – аудиальная память (то, что раньше уже слышал);

A^c – аудиальное конструирование (то, чего раньше не слышал);

A^d – внутренний диалог (диалог с самим собой);

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

Упражнение «Выявление ГСД»

Часть-1. (20 минут).

Исследование. Выявите друг у друга глазные сигналы доступа, задавая вопросы. Отмечайте соответствие и отличия прямо на рисунке в тетради друг друга.

Часть-2. (10 минут)

«А» направляет глаза произвольно и последовательно в одно из положений, «Б» называет значение, не подсматривая на рисунок.

После того, как «Б» сможет безошибочно называть значение положения глаз, меняетесь ролями.

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 кота 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?

Упражнение «Сенсорно базированные описания»

Некоторые из следующего списка описаний являются сенсорно окрашенными (высококачественные), а некоторые – несенсорными. Пометьте галочкой те из них, которые Вы считаете сенсорно окрашенными.

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1. Ее губы надулись. | <input type="checkbox"/> 15. Лицевые мускулы напряглись. |
| <input type="checkbox"/> 2. Они испытали облегчение. | <input type="checkbox"/> 17. На носках ботинок красная глина. |
| <input type="checkbox"/> 3. Он задавлен гнетом проблем. | <input type="checkbox"/> 18. Он начинал злиться. |
| <input type="checkbox"/> 4. Он глубоко вздохнул и моргнул. | <input type="checkbox"/> 19. Мы знали, что попали в беду. |
| <input type="checkbox"/> 5. Темп его речи убыстрился. | <input type="checkbox"/> 20. Его голос стал глубже. |
| <input type="checkbox"/> 6. Громкость ее голоса уменьшилась. | <input type="checkbox"/> 21. Вид пищи возбуждал аппетит. |
| <input type="checkbox"/> 7. Их лица залились краской. | <input type="checkbox"/> 22. Ситуация выглядела запутанно. |
| <input type="checkbox"/> 8. Он казался взволнованным. | <input type="checkbox"/> 23. Я провел день в ожидании новостей. |
| <input type="checkbox"/> 9. Она выглядела экстравагантно. | <input type="checkbox"/> 24. Мы двигались к выходу очень тихо. |
| <input type="checkbox"/> 10. Отношения восхитительны. | <input type="checkbox"/> 25. Вены на его шее вздулись. |
| <input type="checkbox"/> 11. Ее кожа была влажной. | <input type="checkbox"/> 26. Его голос возвысился до высокого тона. |
| <input type="checkbox"/> 12. Ее зрачки расширились. | <input type="checkbox"/> 27. Они переменили свое мнение. |
| <input type="checkbox"/> 13. Его уши шевелились. | <input type="checkbox"/> 28. Он тараторил, обо всем забыв. |
| <input type="checkbox"/> 14. Они влюбились друг в друга. | |

Упражнение «Сенсорные предикаты»

В следующем списке отметьте каждую фразу одной из букв:

В — визуальное
А — аудиальное
К — кинестетическое

О — ольфакторное (запах)
Г — густаторное (вкус)
Н — нейтральное

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> голубая луна | <input type="checkbox"/> твердые мысли |
| <input type="checkbox"/> яркое будущее | <input type="checkbox"/> шепчущий ветер |
| <input type="checkbox"/> настоящая вера | <input type="checkbox"/> ритм и рифма |
| <input type="checkbox"/> мягкое прикосновение | <input type="checkbox"/> острая мысль |
| <input type="checkbox"/> отжать до сухости | <input type="checkbox"/> настоящий талант |
| <input type="checkbox"/> кристально чистый | <input type="checkbox"/> странные любовники |
| <input type="checkbox"/> новое открытие | <input type="checkbox"/> узкий фокус |
| <input type="checkbox"/> напомнить самому себе | <input type="checkbox"/> ничего смешного |
| <input type="checkbox"/> розовое будущее | <input type="checkbox"/> изменение статуса |
| <input type="checkbox"/> плавное скольжение | <input type="checkbox"/> туманный взгляд |
| <input type="checkbox"/> твердое основание | <input type="checkbox"/> древняя мудрость |
| <input type="checkbox"/> острый аромат | <input type="checkbox"/> полная сока история |
| <input type="checkbox"/> звонит в звонок | <input type="checkbox"/> отличный план |
| <input type="checkbox"/> твердая верхняя губа | <input type="checkbox"/> туманная перспектива |
| <input type="checkbox"/> ослепительная карьера | <input type="checkbox"/> эхо моих мыслей |
| <input type="checkbox"/> памятное событие | <input type="checkbox"/> серьезное дело |
| <input type="checkbox"/> мурлыкать как котенок | <input type="checkbox"/> широкий угол |
| <input type="checkbox"/> удобное расположение | <input type="checkbox"/> пахнет рыбой |
| <input type="checkbox"/> рассказать самому себе | <input type="checkbox"/> вода с привкусом |

УПРАЖНЕНИЕ «ПЕРЕВОД ПРЕДИКАТОВ»

Нейтральная	Визуальная	Аудиальная	Кинестетическая
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, показатель	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, показатель	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

КЛЮЧИ	ВИЗУАЛ
Предикаты речи	Визуальные
Поза	Прямая, голова приподнята
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.

КЛЮЧИ	АУДИАЛ
Предикаты речи	Аудиальные
Поза	Голова набок, посадка прямая
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.

КЛЮЧИ	КИНЕСТЕТИК
Предикаты речи	Кинестетические
Поза	Наклон вперед, расслабленное тело
Дыхание	Брюшное
Движения	Ниже пояса
Голос	Низкий, медленный
Взгляд	Вниз
Дистанция	Очень близкая
Особенность	Берут вину на себя
Девиз	Удобно
Стратегия	Знает, как принимать решение, через делание или ощущение.

КЛЮЧИ	ДИГИТАЛ
Предикаты речи	Нейтральные
Поза	Прямая осанка, скрещенные руки
Дыхание	Верхнее
Движения	Мало
Голос	Монотонный
Взгляд	Смотрит в лоб или выше головы
Дистанция	Отдаленная
Особенность	Рациональны при стрессе
Девиз	Функционально
Стратегия	Интересует инструкция, сертификат, лицензия.

ПЕРЕВОД ФРАЗ В РАЗНЫЕ РЕПРЕЗЕНТАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

ДИГИТАЛЬНАЯ	ВИЗУАЛЬНАЯ	АУДИАЛЬНАЯ	КИНЕСТЕТИЧЕСКАЯ
Я хочу, чтобы вы поняли это.	Я хочу показать вам это.	Послушайте, что я вам скажу об этом.	Я хочу, чтобы вы ощутили это.
Что это значит для вас?	Как это выглядит?	Как это звучит?	Что вы чувствуете?
Я хорошо понимаю вас.	Я ясно вижу то, о чем вы говорите.	Я отчетливо вас слышу.	Я схватываю смысл.
Мне кажется, что это бессмысленно.	Я вижу, что это мрачно выглядит?	Все это пустой звук?	Я чувствую, это не правильно.
Вы поняли мою мысль?	Видите, что я вам показываю?	Это звучит для вас правильно?	Вы усваиваете?
Вы осознали проблему?	Вы сфокусированы на проблеме?	Вы слышите диссонанс проблемы?	Как вы чувствуете проблему?
Позвольте мне узнать, что для вас это значит.	Покажите мне ясную картинку того, что вы сейчас видите.	Сообщите мне больше деталей.	Поделитесь, что вы чувствуете в данный момент.
Вам лучше?	Это проясняет вам картину?	Внятно звучит для вас?	Вам легче?
Все теперь понятно, правда?	Какова картина на сегодняшний день?	Все гудит от напряжения, как и раньше?	Вы нашли, как управляться с трудностями?
Здорово!	Все в фокусе	Все настроено в лад	Я чувствую контакт
Как-то это бессмысленно...	Картина неясна.	Что-то мне подсказывает, что гармонии нет.	Я холоден к этой идее. Она тяжела для меня.
Все хорошо.	Перспектива ясна.	Помех не слышно.	Все идет гладко.
Вот теперь все хорошо.	Это выглядит ярко.	Это здорово звучит для меня.	То, что мы делаем, мне действительно приятно.
Все плохо.	Все неясно.	Все идет со скрипом.	Все тяжело и неудобно.
Осознайте.	Нарисуйте себе перспективу.	Выслушайте все факты.	Усвойте конкретную информацию.

УПРАЖНЕНИЯ «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** придумывает предложение «X» и произносит его, обращаясь к соседу слева. (Важно, чтобы «X» было нейтральной 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 «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 упражнении 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. В чем состоит проблема?

2. Что вы хотите? Каким может быть решение проблемы?

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

4. Как эту проблему можно решить?

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

6. Какие ресурсы вам необходимы для решения проблемы?

7. Чему полезному вы научились благодаря этой проблеме?

Вывод -

Модель S.M.A.R.T.

Чем отличается цель от мечты? Мечта — что-то в общем, неконкретное, далекое, размытое. Цель — конкретизированная мечта, связанная с возможной реализацией. S.M.A.R.T. — аббревиатура, от первых букв слов в английском языке — критериев, которые служат для правильной постановки и проверки цели.

S (SPECIFIC) – КОНКРЕТНОСТЬ. Цель сформулирована позитивно и находится под вашим контролем.

Что вы имеете сейчас?

Что вы хотите?

В чем разница?

M (MEASURABLE) — ИЗМЕРИМОСТЬ. Цель дана в сенсорных репрезентациях (ВАКОГ):

Что вы увидите?

Что вы будете слышать?

Что вы будете ощущать?

Какие почувствуем запахи?

Какой почувствуем вкус?

A (ACHIEVEMENT) – ДОСТИЖИМОСТЬ. Способен кто-нибудь в этом мире достичь этой цели?

Какие действия и в какой последовательности следует предпринять?

Какие ресурсы потребуются внешние — время, деньги, связи, информация, и др.

Какие ресурсы потребуются внутренние — навыки, способности, знания.

R (RELEVANT) — АКТУАЛЬНОСТЬ. Проверка на экологию. Последствия цели должны улучшить настоящее состояние.

Что позволяет важного достичь данная цель?

Что могу важное потерять, если достигну цели?

T (TIME-FRAIMED) — ВО ВРЕМЕНИ. Наметьте основные шаги достижения цели.

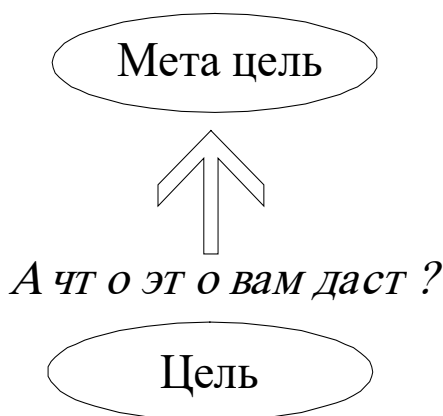
Когда, поставленная цель, должна будет достигнута?

Какие основные промежуточные цели размещены во времени?

ПОСТАНОВКА МОТИВИРУЮЩИХ ЦЕЛЕЙ

Часть 1 - Шаги вверх.

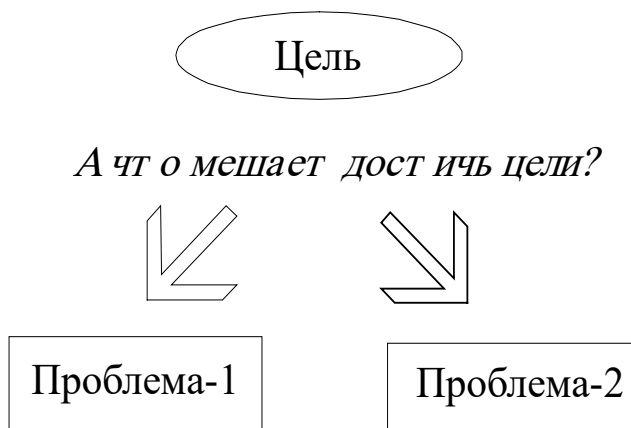
- Выберите ситуацию, где вы "застреваете".
- Помогите определить А, какую конкретную цель он имел ввиду, когда он застрял.
- Идите вверх, задавая вопрос: *"Если бы вы достигли цели, то что бы вам это дало?"*, пока не достигнете цели более высокого порядка.



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 (опись 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			

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.

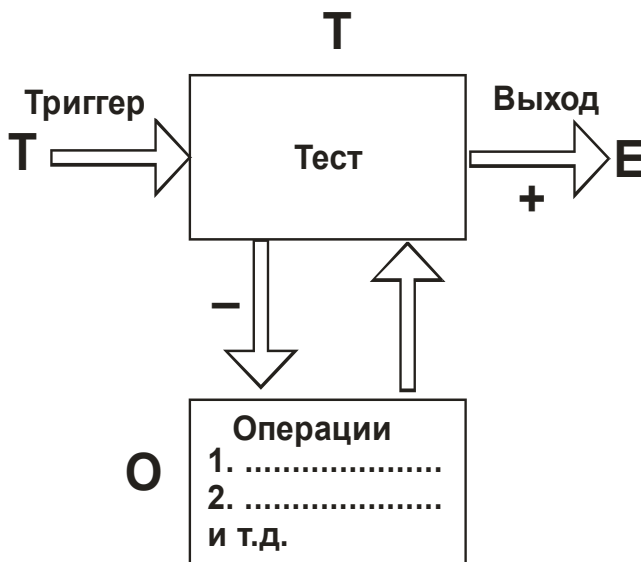
МОДЕЛЬ Т.О.Т.Е.

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? _____

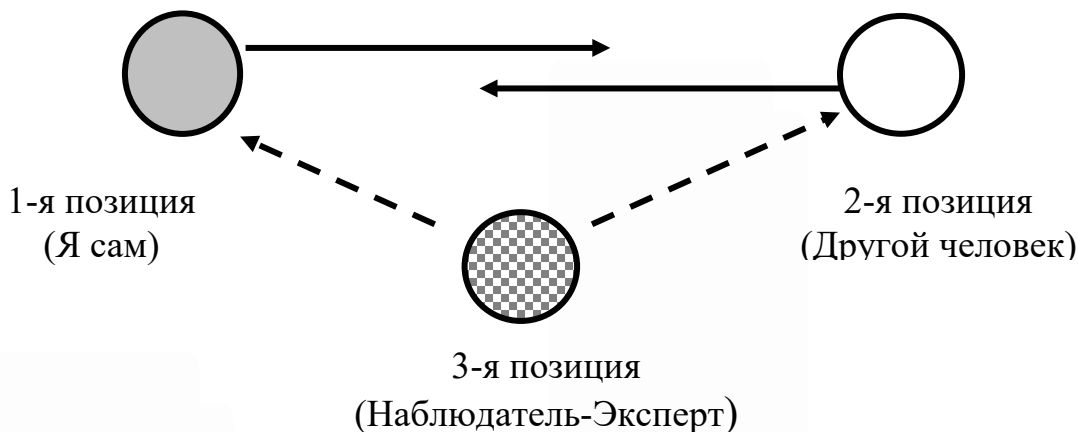
6. Какие трудности и ситуации, требующие решения могут встретиться Вам на пути к цели, во время её достижения? Как бы Вы хотели на них реагировать (ВАК)?

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 - полусознанные 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.

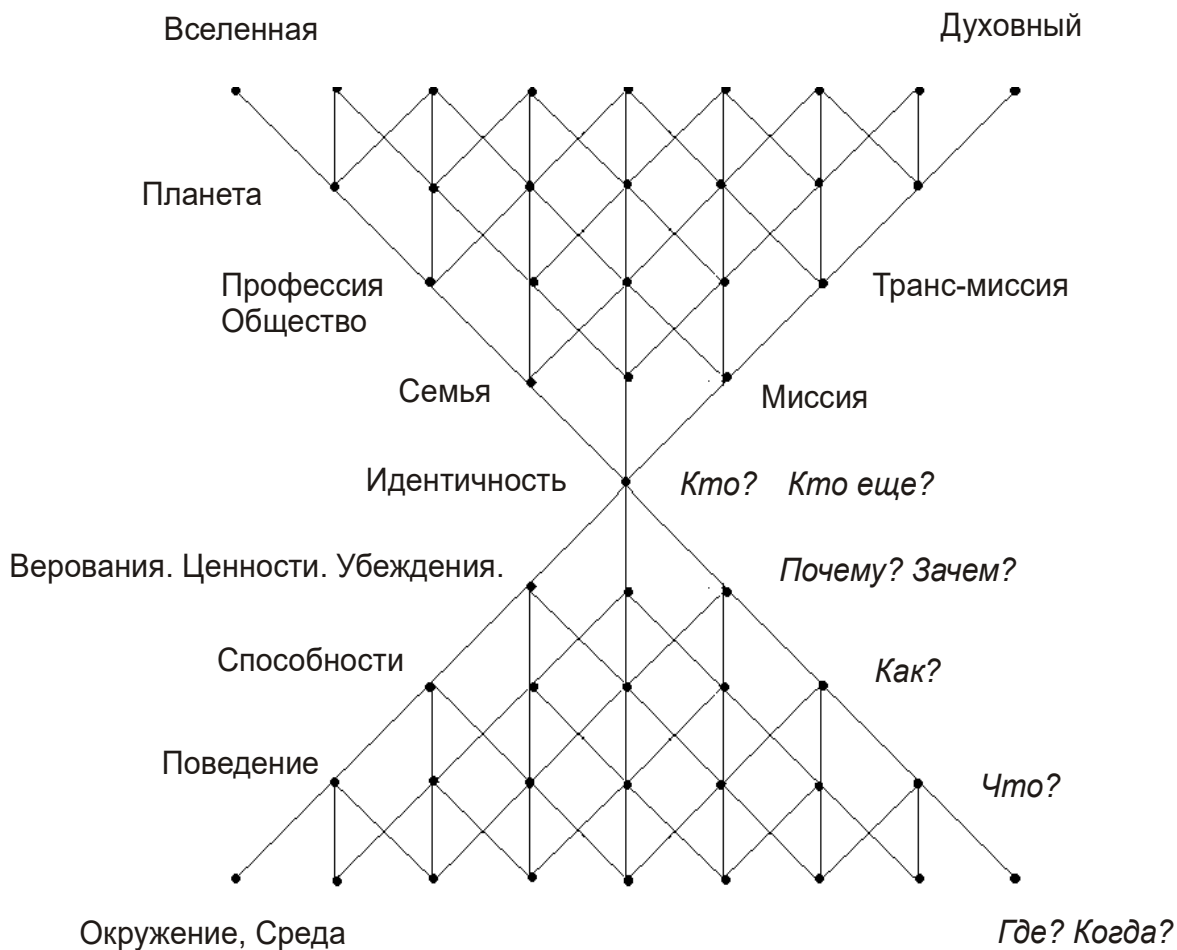
Наша *возможности* ориентируют и направляют наше поведение в соответствии с хранящейся в нашем сознании карте, путем или стратегией.

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.

ИНТЕГРАЦИЯ ЛОГИЧЕСКИХ УРОВНЕЙ

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 правиле ХСР).

ЭТАП-2

1). Расположитесь в пространстве «**ОКРУЖЕНИЕ**» и ответьте на вопросы:

- Когда и где я действую в реализации своей цели (мечты)?
- Кто и что меня окружает?
- Какие вещи окружают?
- Какие люди вокруг меня?
- Что мне мешает?
- Что меня не устраивает в этом окружении?
- Что я чувствую, находясь в этом окружении?
- 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:

- Как я это делаю, то что 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?*
- *Что для меня еще важно?*
- *Что для меня не является важным?*
- *Почему я придерживаюсь этих ценностей?*
- *Почему для меня важна моя цель?*
- *В чем я по настоящему убежден?*
- *Как мои убеждения влияют на мои способности?*
- *Во что я верю?*
- *В чем я сомневаюсь?*
- *Во что мне 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?
- Какова моя миссия?
- Какую точку зрения я отстаиваю?

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:

- 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 мне польза от других людей?
- Какая польза мне от этого мира?

8). Повернитесь на 180 градусов (листочки за спиной).

И 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... Это понимание... этот смысл жизни вообще...

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. Запомните эти сигналы. Это виденье, звук и ощущение в своем теле. Заякорите это состояние.

ЭТАП-3.

Повернитесь на 180 градусов. Сосредоточьтесь на том состоянии, которое у вас, когда вы находитесь в пространстве «ДУХОВНОСТЬ». 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.

Упражнение «ИССЛЕДОВАНИЕ СУБМОДАЛЬНОСТЕЙ»

(в группах по два человека. Один «А», другой «Б»)

1. «А» репрезентирует прошлое, очень приятное событие. Можно не сообщать о содержании, поэтому вы можете выбрать опыт, который действительно «сочный», представляющий особый интерес.
2. «Б» выявляет субмодальности (ВАК) и заполняет таблицу.
3. «Б» инструктирует «А» изменить субмодальности воспоминания по одной за раз. Напомните «А» привести субмодальности назад к их первоначальной конфигурации прежде, чем переходить к следующему изменению.
4. «А» изменяет субмодальности памяти. Осознайте, какие изменения воздействуют сильнее и какие слабее: делают воспоминание более приятным или менее приятным. Замечайте, когда вы проходите через изменения одной субмодальности, приводит ли изменение в спонтанные изменения в других. Это называется «критическими субмодальностями», и они будут иметь наибольшее влияние на восприятие. «Б» отмечает критические субмодальности в таблице для «А».
5. Поменяйтесь ролями и продолжайте с «Б» уже в качестве субъекта.
6. Поменяйтесь ролями снова. «А» выбирает неприятное переживание для воспоминания. Выберите что-нибудь, что вы определите, как слабо неприятное, что-то, что было надоедающим. Выполните шаги 1-5.
7. Поменяйтесь ролями и продолжайте с «Б» уже как с субъектом.

Упражнение «СТРАТЕГИЯ МОТИВАЦИИ»

(в группах по два человека. Один «А», другой «Б»).

1. «А» выбирает что-нибудь, что он был бы действительно мотивирован делать. Что-нибудь, что он хотел делать и делание этого было легким и естественным. Он затем выбирает что-нибудь еще, что он хотел делать, но где ему не доставало этой мотивации и он не делал этого, хотя он хотел делать.
2. «Б» по субмодальностям определяет разницу в тех двух переживаниях: «есть мотивация» и «нет мотивации».
3. Когда «Б» считает, что он имеет достаточно информации, чтобы заставить эту стратегию работать, возьмите любую простую, не относящуюся к делу задачу и обнаружьте, можете ли вы мотивировать вашего партнера делать это.
4. Поменяйтесь ролями и повторите шаги 1-3.

БЛАНК ДЛЯ РАСПОЗНОВАНИЯ СУБМОДАЛЬНОСТЕЙ

ВИЗУАЛЬНАЯ СИСТЕМА			
Репрезентация / Ассоциировано или диссоциировано?			
Удаление / Как далеко от вас образ?			
Положение / Где образ в пространстве?			
Размеры / Каких размеров эта картинка?			
Форма / Прямоугольная, круглая, квадратная?			
Объемность / Изображение в кадре или панорамное?			
Яркость / Оцените по 10-бальной шкале.			
Цвет / Цветное или черно-белое?			
Контрастность / Оценить по 10-бальной шкале.			
Движение / Быстрое, медленное, отсутствует.			
АУДИАЛЬНАЯ СИСТЕМА			
Положение / Изнутри или снаружи? Спереди, справа, ...			
Источник / Это звуки или слова?			
Тональность / Бас или дискант? Гнусавый, скрипящий, ...			
Громкость / Тихо или громко, по 10-бальной шкале.			
Темп / Быстрый или медленный?			
Ритм / В звуке есть ритмичность?			
Длительность / Звучание непрерывно или прерывисто?			
Моно / стерео / Звук с одной стороны или повсюду?			
Резонанс / Есть эхо?			
Интонация / Повышенная или пониженная?			
КИНЕСТЕТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА			
Интенсивность / По 10-бальной шкале.			
Положение / Все тело, или его часть, внутри или вне ?			
Текстура / Грубо или гладко?			
Давление / Высокое или интенсивное?			
Площадь / Большая или маленькая? Размеры?			
Вес / Легкий или тяжелый?			
Продолжительность / Постоянно или нет?			
Температура / Горячий или холодный?			
Влажность / Сырой или сухой?			
Движение / Непрерывно или волнами?			

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, переведя проблемное состояние в ресурсное.

Актуальная Ситуация	—	Желаемое Состояние
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 СУБЪЕКТИВНОЙ ЛИНИИ ВРЕМЕНИ

Дата _____

Участник _____

СУБМОДАЛЬНОСТИ	-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



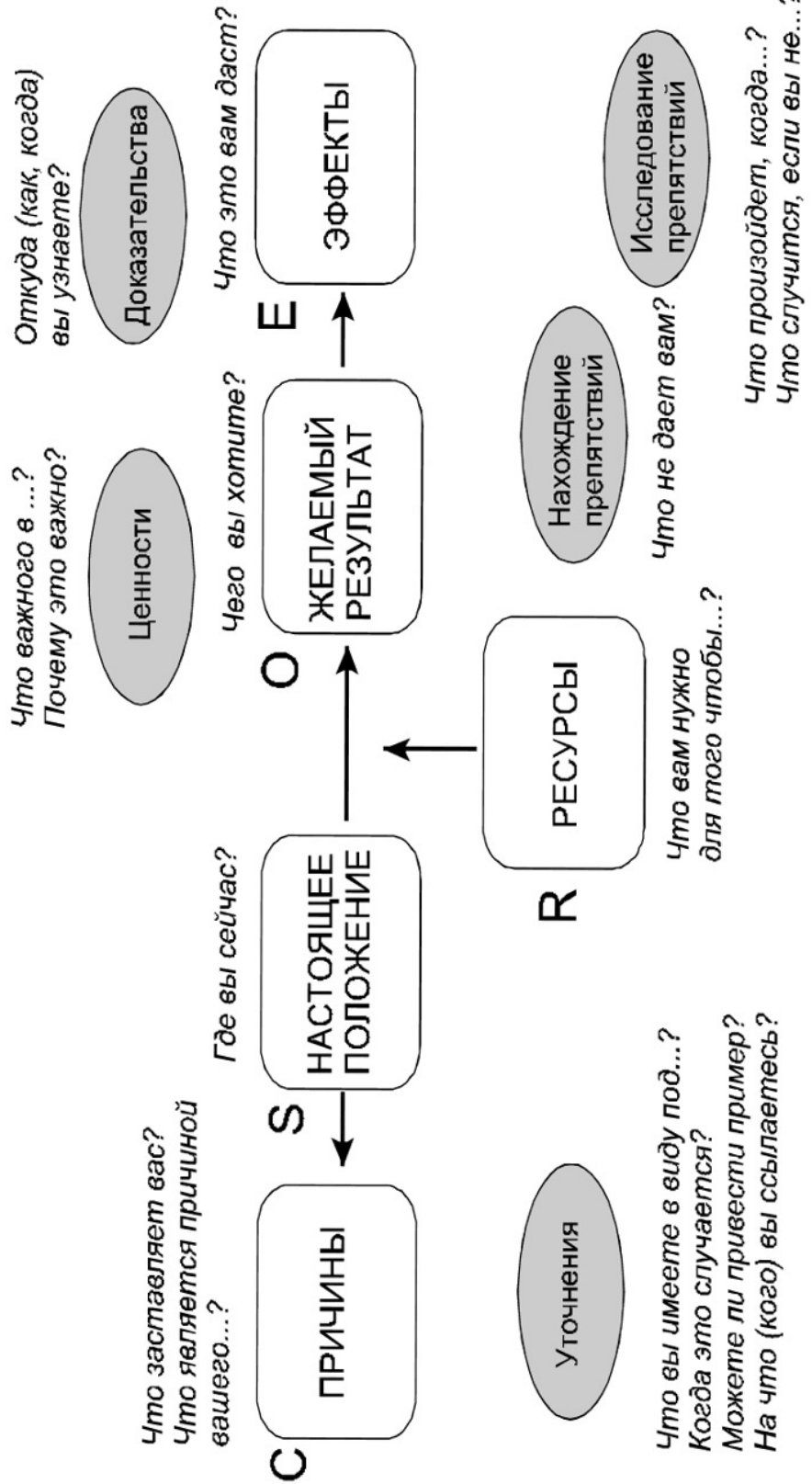
Сбор информации - спецификация желаемого результата

РАПОРТ

Рамка: О чем нам нужно говорить

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

МОДЕЛЬ S.C.O.R.E.

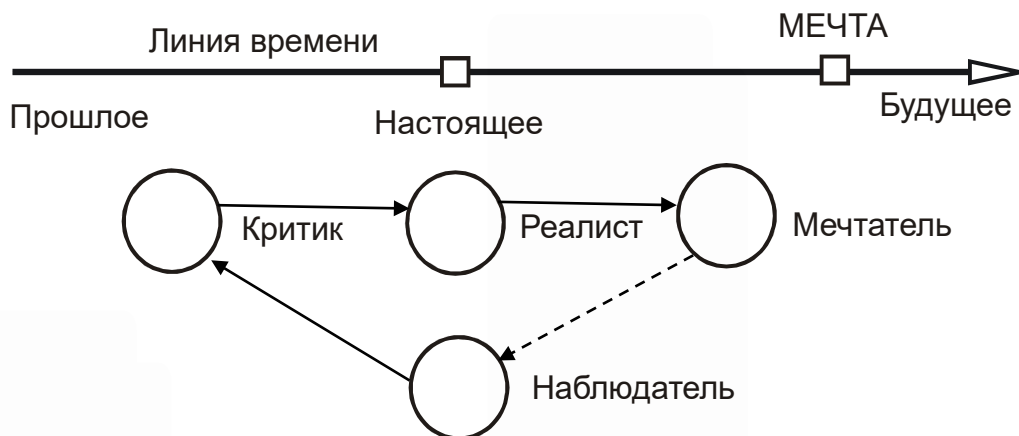


МОДЕЛЬ SCORE НА ЛИНИИ ВРЕМЕНИ

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

© редакция П. Барабаш



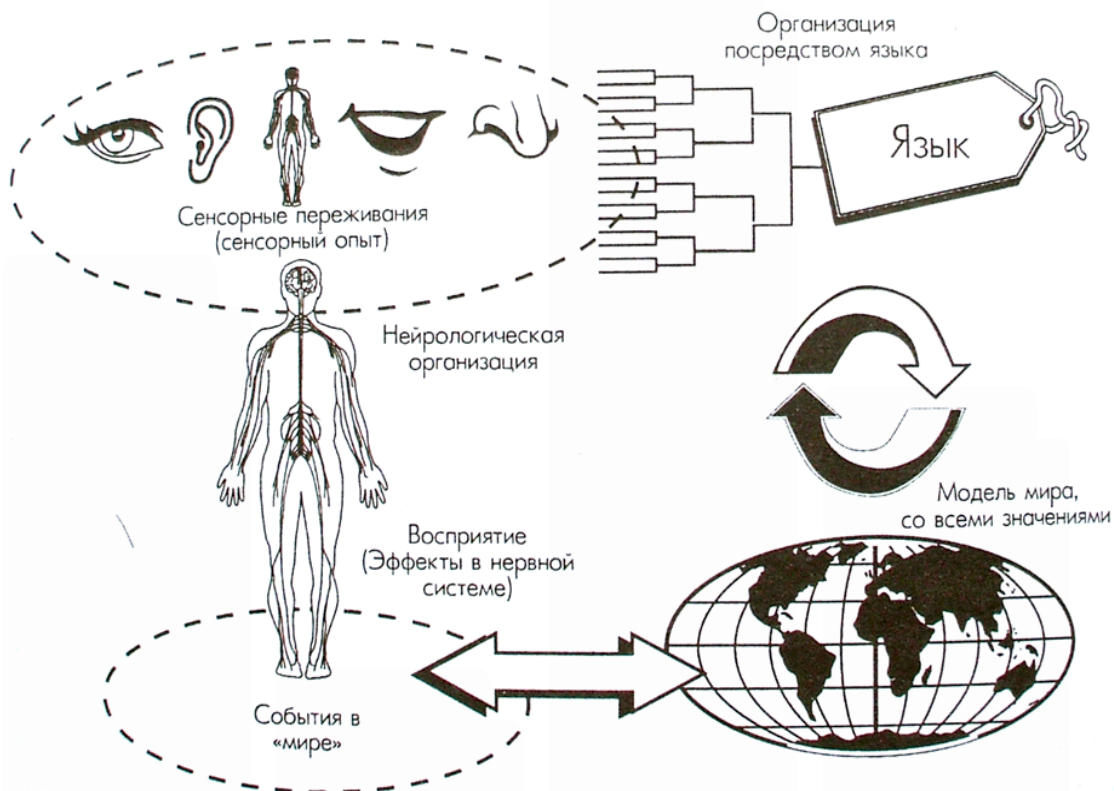
Фокус внимания в каждой позиции:

Роли	Мечтатель	Реалист	Критик
Репрезентация	V_k	К	A_d
Время	Будущее	Настоящее	Прошлое
Внимание	Что?	Как?	Почему?
Виденье	Картина	Действие	Логика
Установка	Все возможно ...	Как если бы ...	А если...?

1. **Создайте линию времени.** Из настоящего мысленно создайте 4 позиции - **Наблюдателя, Мечтателя, Реалиста и Критика**. Наполните позиции ресурсами. Заякорите их голосом.
2. Войдите в позицию **Мечтателя**.
3. **Мечтатель.** Представьте себе самую чудесную и замечательную возможность. *Что я хочу? Как это будет выглядеть? Зачем мне это нужно? Представьте себя самым успешным.* Когда образ будет создан, перейдите в позицию **Реалиста**.
4. **Реалист.** Ассоциируйтесь с Реальностью реализации мечты. *Ощущается ли это реально? Как можно мечту воплотить в жизнь? Кто и как будет воплощать проект? Какие понадобятся ресурсы? Как вы поймете, что проект полностью воплощен? Как будете жить, реализуя проект?* Отметьте ощущение и перейдите в позицию **Критика**.
5. **Критик.** Это слишком грандиозно или чересчур узко? Кто заинтересуется проектом? *Как воплощение проекта отразится на вас и ваших близких? Какие трудности и риски? Что делать, если проект не воплотится?* Перейдите в позицию **Наблюдателя**.
6. **Наблюдатель.** Может **Реалист** реализовать проект? Учтены ли замечания **Критика**? Если нет, то верните проект **Мечтателю** на доработку (переход к п.3).
7. **Ассоциация.** Сведите воедино все четыре роли, переходя из позиции **Наблюдателя** в позиции **Критик — Мечтателя — Реалиста — Мечта** (будущее).

МЕТА МОДЕЛЬ ЯЗЫКА (ММ)

Мета модель — это версия вопросов, цель которых повернуть вспять и угадать: упущения, искажения, обобщения. Цель вопросов — восполнить утраченную информацию и извлечь специфическую информацию из поверхностной структуры сообщения.



Основные нарушения ММ

1. Упущения – если какой-то элемент в высказывании отсутствует.
2. Обобщения – если элемент указывает на весь класс объектов.
3. Искажения – если информации об элементе высказывания недостаточно, чтобы однозначно определить его.

Структура предложения

Правильная структура предложения: СДО (Субъект Действие Объект). Например, «Кот съел сало». Кот — субъект, съел — действие, сало — объект.

Глубинная структура – это то, что мы можем сказать об опыте.

Поверхностная структура – это то, что мы говорим об опыте.

Типичные вопросы в ММ языка

	Субъект	Действие	Объект
Упущения	Кто это делает?	Что/как именно?	С кем или с чем?
Обобщение	Есть ли кто не делает этого?	Всегда ли это происходит?	Со всеми ли делают это?
Искажение	Кто конкретно?	Как именно? Где, когда?	На кого направлено действие?

Мета-модель языка «УПУЩЕНИЯ»

	НАЗВАНИЕ	РЕАКЦИЯ МЕТАМОДЕЛИ	ПРИМЕР
НРИ	<p>НЕСПЕЦИФИЧЕСКИЙ РЕФЕРЕНТНЫЙ ИНДЕКС</p> <p>1.Референт в предложении отсутствует совсем. 2.Референт обозначен местоимением: <i>это, тот, тот, то, та, те, оно, некоторые, другой,</i> и т.д.</p>	<p>Кто или что конкретно...?</p> <p>Что? Чего?</p> <p>Кто? Кого? Кому?</p> <p>Когда? Как долго?</p> <p>Где? Куда? Откуда?</p>	<p>- Меня оскорбили. - <i>Кто вас оскорбил?</i></p> <p>- <u>Это</u> не будет работать. - <i>Что не будет работать?</i></p> <p>- <u>Другие</u> сделают работу. - <i>Кто именно будет делать эту работу?</i></p>
НГ	<p>НЕСПЕЦИФИЧЕСКИЙ ГЛАГОЛ</p> <p>Глаголы обозначают процессы или действия. Детали процесса могут значительно варьироваться.</p>	<p>Как именно?</p> <p>Как конкретно?</p>	<p>- Она <u>поранилась</u>. - <i>Как она поранилась?</i></p> <p>- Муж <u>давит</u> на меня. - <u>Как именно</u> ваш муж на вас давит?</p>
СР	<p>СРАВНЕНИЕ</p> <p>Это наречия или прилагательные. При этом опускается то, с чем (с кем) сравнивают и автор сравнения (критерия).</p>	<p>В сравнении с чем (кем)?</p> <p>Кому?</p> <p>Для кого?</p>	<p>- Он <u>плохо</u> прочитал лекцию. - <i>Плохо по сравнению с кем?</i></p> <p>- <i>Что было плохо в его лекции?</i></p>
СУЖ	<p>СУЖДЕНИЕ</p> <p>Лингвистические формы, для которых характерно упущение информации о субъекте или объекте высказывания.</p>	<p>Кто сказал вам, что ...?</p> <p>Кому? Кем? Для кого?</p> <p>Кто так считает?</p>	<p>- Я недостойн ее. - <i>Кто вам сказал, что вы недостойны ее?</i></p> <p>- <i>Как вы знаете что недостойны?</i></p> <p>Женщины плохие ученые. - <i>Кто вам это сказал?</i></p>
НОМ	<p>НОМИНАЛИЗАЦИЯ</p> <p>Это пример искажения, когда процесс превращают в событие (существительное). Проверка: 1.Можно положить на тачку? 2.Можно ли сказать «непрерывно».</p>	<p>Есть два способа:</p> <p>1. Превратить в глагол. 2. Что вы понимаете под ...?</p>	<p>- Я недостойна уважения. - <i>Как вы хотите, чтобы вас уважали?</i></p> <p>- <i>Что вы понимаете под уважением?</i></p> <p>- Эти проклятые <u>отношения</u> и приносят <u>неприятности</u>. - <i>Каким образом то, как вы относитесь друг к другу, причиняет вам неприятности?</i></p>

Мета-модель языка (ОБОБЩЕНИЯ)

Сокращение	Название	Вопросы (реакция метамодели)	Пример
МОВ	<p>Модальный оператор возможности</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 не <u>могу</u> смеяться. - Что мешает вам <u>рассмеяться</u>?</p> <p>- Я <u>не способен</u> выучить язык. - Что вам мешает?</p> <p>- Я не <u>могу</u> сообщить вам, кто заставил меня так поступить. - <i>Что удерживает вас сообщить мне об этом?</i></p>
МОН	<p>Модальный оператор необходимости</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</u> бы выучить таблицу умножения. - <i>Что случится, если я так и не выучу таблицу умножения?</i></p>
УК	<p>Универсальный квантификатор</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"> 1) Поставить под сомнение, предлагаемое безграничное высказывание. <i>Все-все? Никогда-никогда?..</i> 2) Конкретизировать сделанное обобщение. <i>Кто конкретно? Что именно?</i> 3) Обнаружить опыт, противоречащий такому обобщению. 4) Предложить или создать опыт, выходящий за рамки обобщения. Можно использовать провокацию: <ol style="list-style-type: none"> а) заведомо ложное предположение (гипотеза), б) увеличение масштаба обобщения до абсурда. 	<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- краще ние	Название	Вопросы (реакция метамоделей)	Пример
ПС	<p>Причина и следствие</p> <p><i>Это наиболее широко распространённое, 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>
КЭ	<p>Комплексная эквивалентность</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>
ЧМ	<p>Чтение мыслей</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>
ОРИ	<p>Обратный референтный индекс</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>
ПРЕ	<p>Пресуппозиция</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» 5 карточек: 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)

1. «А» - высказывает цель или задачу в достаточно общей и неопределенной форме (Например: «Машина сломалась»).
 2. «Б» - выявляет Упущения: НРИ, НГ, СР, СУЖ, НОМ
 3. «В» - выявляет Обобщения: МОВ, МОН, УК
 4. «С» - выявляет Искажения: ПС, ЧМ, КЭ, ПРЕ, ОРИ
 5. По мере того, как «А» отвечает на вопросы коротко (поверхностно), «Б, В, С», используя паттерны М-М, помогают «А» достичь более точной репрезентации цели. Последовательность: УПУЩЕНИЯ, ОБОБЩЕНИЯ, ИСКАЖЕНИЯ. Через 14 минут «А» показывает свою запись проблемы другим участникам.
-

Упражнение_5. «ПРИВИДЕНИЕ» (группа из 3 человек, 20 минут на раунд)

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

Упущение: 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.

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"*

ПАТТЕРНЫ МИЛТОН МОДЕЛИ

1. Универсальные квантификаторы (количественные)

ВСЕГДА, НИКОГДА, НИКТО, НИЧТО, НИ ОДИН, КАЖДЫЙ, ВСЕ

Пример; «И КАЖДАЯ мысль ведет Вас глубже и глубже в транс».

2. Модальные операторы

ВОЗМОЖНО, МОЖНО, ДОЛЖНО, НАДО, НЕОБХОДИМО, НЕВОЗМОЖНО

- «...и Вы можете все больше осознавать, что Вы НЕ МОЖЕТЕ открыть глаза».

3. Эффект причинности

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

4. Чтение мыслей

- «...и вы ХОТЕЛИ БЫ чему-то научиться сегодня, полезному для Вас».

5. Суждение

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

6. Номинализация

ЛЮБОПЫТСТВО, ГИПНОЗ, ОБУЧЕНИЕ, ЛЮБОВЬ, ОЩУЩЕНИЕ, УСПЕХ,
ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ОПЫТ, ОСОЗНАНИЕ, БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ, РЕШЕНИЕ - и др.

- 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

ДЕЛАТЬ, ИЗМЕНИТЬ, УКРЕПЛЯТЬ, УСТАНОВЛИВАТЬ, ИСПЫТЫВАТЬ, ПОНИМАТЬ

- «...и Вы можете ОСОЗНАВАТЬ...»

8. Неспецифический референтный индекс

ЛЮДИ, КАЖДЫЙ, ЭТО, ТЕ, НЕКОТОРЫЕ, ОПРЕДЕЛЕННОЕ ОЩУЩЕНИЕ.

- «Вы можете заметить НЕКОЕ ОПРЕДЕЛЕННОЕ ОЩУЩЕНИЕ...»

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 возможных ситуаций: Отдых на пляже в теплый день. Принятие теплой ванны. Пикник на лужайке. 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:

**СПОКОЙСТВИЕ, ТЕПЛО, РАССЛАБЛЕННОСТЬ, БЕЗОПАСНОСТЬ;
ОТРЕШЕННОСТЬ, УДОБСТВО, КОМФОРТ, 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 транса

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».*

Техника наведения транса «5-4-3-2-1»

Информация	Цикл 1	Цикл 2	Цикл 3	Цикл 4	Цикл 5
V внешнее	4	3	2	1	0
Внушение (V, A, K)	1	2	3	4	5
A внешнее	4	3	2	1	0
Внушение (V, A, K)	1	2	3	4	5
K внешнее	4	3	2	1	0
Внушение (V, A, K)	1	2	3	4	5

Пример (цикл 1):

(V) И сейчас, когда вы смотрите на пятнышко на стене, вы видите окно, вы видите шторы, видите мебель в комнате, вы можете РАСПОЛОЖИТЬСЯ УДОБНЕЕ в этом кресле. (A) Вы слышите мой голос, слышите звук за окном, слышите собственные мысли, слышите свое дыхание, и вы можете позволить телу РАССЛАБИТЬСЯ. (K) Вы сидите в кресле, ваши ноги стоят на полу, вы дышите, вы чувствуете температуру воздуха, и вы можете ЗАКРЫТЬ ГЛАЗА.

Самогипноз по Бетти Эриксон

- Удобство.** Найдите позу, которую вы легко сможете сохранять все время, пока будете проделывать этот процесс.
- Время.** Определите, сколько времени вы собираетесь потратить, и объявите его себе
- Цель.** Объявите себе цель погружения в самогипноз.
- Состояние по выходу.** Определите, какое состояние вы желаете после выхода из транса: *«И когда я закончу, я буду чувствовать себя ...».*
- Процесс.** Эта диаграмма может вам помочь.

ВНИМАНИЕ	Визуальная система	Аудиальная система	Кинестетическая Система
ВНЕШНЕЕ	V V V	A A A	K K K
	V V	A A	K K
	V	A	K
ВНУТРЕННЕЕ	V	A	K
	V V	A A	K K
	V V V	A A A	K K K

Многие не доходят до конца процесса. Это совершенно нормально. Если вы завершили процесс до истечения назначенного срока, продолжайте с 4 образами, звуками, чувствами, потом с 5 и т. д. Что касается вашей цели, верьте, что ваше подсознание работает для вас в «фоновом режиме» во время всего процесса.

- Завершение процесса.** Вы автоматически возвращаетесь в конце отведенного времени.

КАТЕГОРИИ САТИР

ОБВИНИТЕЛЬ (СКУНС)

Действует с видом превосходства; стиль поведения атакующий. Более заинтересован в самоутверждении, чем в реальном выяснении сути происходящего. Язык: обобщения (все, каждый, любой), много запретов, слов-невозможностей, выражает несогласие. Фразы короткие. Не слушает что ему отвечают — это совершенно не важно. Жесты обычно размашистые, уверенные, отрывистые, «режущие», указующие.

- Причина — стремление к самоутверждению за счет других.
- Коммуникация между собой — СПОР.

СОГЛАШАТЕЛЬ (ЧЕРЕПАХА)

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. Язык: выражающие согласие «если, только, даже», сослагательное наклонение «смог бы, сделал бы». Жесты мягкие, плавные, неуверенные, может часто трогать себя или собеседника.

- Причина — ощущают свою бесполезность.
- Коммуникация между собой — ХНЫКАНЬЕ.

РАСЧЕТЛИВЫЙ (КОМПЬЮТЕР)

Корректен, разумен, в нем не заметна ни одна эмоция. Он спокоен, хладнокровен и собран. Его можно сравнить с настоящим компьютером или словарем. Язык насыщен абстракциями, самыми длинными словами, наукообразен. Полностью исключает свое «Я» из суждений, много номинализаций. Жесты на уровне середины туловища, двумя руками, чаще симметричны, «иллюстративны». Неуклюж и исполнен ощущения сухости и холода.

- Причина — неуютно, уязвимость.
- Коммуникация между собой — БЕСПОМОЩНОСТЬ

НЕАДЕКВАТНЫЙ (ОТСТРАНЕННЫЙ)

«Неуместный» человек. Смесь всех типов. Создает впечатление постоянно занятого, обеспокоенного чем-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. Игнорирует все задаваемые ему вопросы или отвечает на них невпопад.

- Причина — неуравновешенны и нелюбимы.
- Коммуникация между собой — ХАОС

АДЕКВАТНЫЙ (УРАВНОВЕШЕННЫЙ)

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.

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?

А

Б

В

Г

Д

Л

П

П

О

Л

Е

Ж

З

И

К

П

Л

О

П

О

Л

М

Н

О

П

П

П

О

О

Л

Р

С

Т

У

Ф

Л

О

П

Л

О

Х

Ц

Ш

Ю

Я

Л

Л



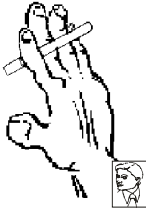

О

П

О

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 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).

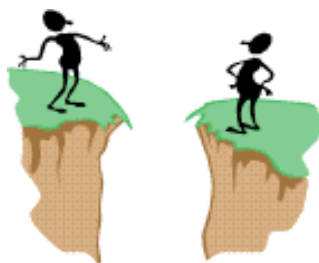


РЕИМПРИНТИНГ

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.

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.

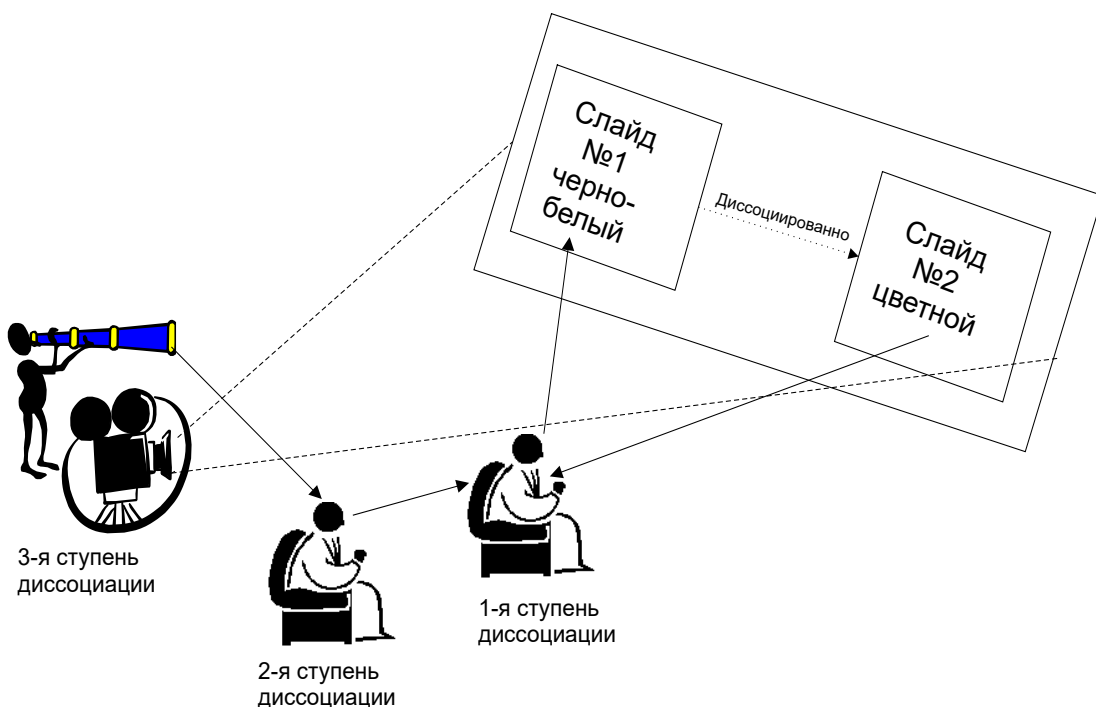
Итак, вы знаете, что достигли успеха и процветаете, причем так, что чувствуете переполняющие вас великодушие и щедрость. Есть такие вещи в жизни, которые чем больше их отдаешь, тем полнее, с лихвой они к вам возвращаются. И вы должны расставаться с ними легко, добровольно, не сожалея, иначе не ощутите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

Вы расстанетесь 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.

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 в прыгните в кадр (ассоциируйтесь), и просмотрите фильм в режиме обратной ускоренной перемотки (задом наперед), став его участником.
7. Прodelайте 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.

Препятствия к изменению убеждений

1. часть не хочет меняться,
2. не знает, как создать условия для изменения
3. не дает шанс себе измениться

Факторы, препятствующие изменениям

1. Физиология
2. Стратегии
3. Конгруэнтность (да, но... хочу, но не могу...)
4. Система убеждений

Типы убеждений

1. Убеждение о причине
2. Убеждение о значении
3. О цели
4. О возможностях
5. Убеждение об идентичности

Убеждения не всегда основаны на логической схеме мысли. Они часто не совпадают с реальностью. Это нечто вроде веры, так как мы не знаем, что такое реальность.

- Ценности, критерии, убеждения – основные фильтры восприятия Реальности.
- Убеждения — это правила жизни
- Убеждение — это «ЦЕННОСТЬ плюс ПРАВИЛО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ».
- Убеждения можно разделить на ограничивающие и поддерживающие.

Убеждения могут образовываться способами

1. Обобщения от личного опыта.
2. Анализ действий окружающих.
3. Явное декларирование (школа, литература).
4. Неявное внедрение (возможно даже случайно) – в трансе и т.д.
5. Импринты.

Вера отличается от убеждения отсутствием сенсорного обоснования. Если вы собираетесь изменить свою идентичность или ограничивающие убеждения, вам следует помнить:

1. Нужно знать, как это делать
2. Чувствовать конгруэнтность относительно результата.
3. Должны быть убеждены, что изменение является возможным.

Заблуждения при идентификации убеждений

1. Дымовая завеса.
2. Видеть рыбу во сне.
3. Копченая сельдь (ложный след).

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 — выберите 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.

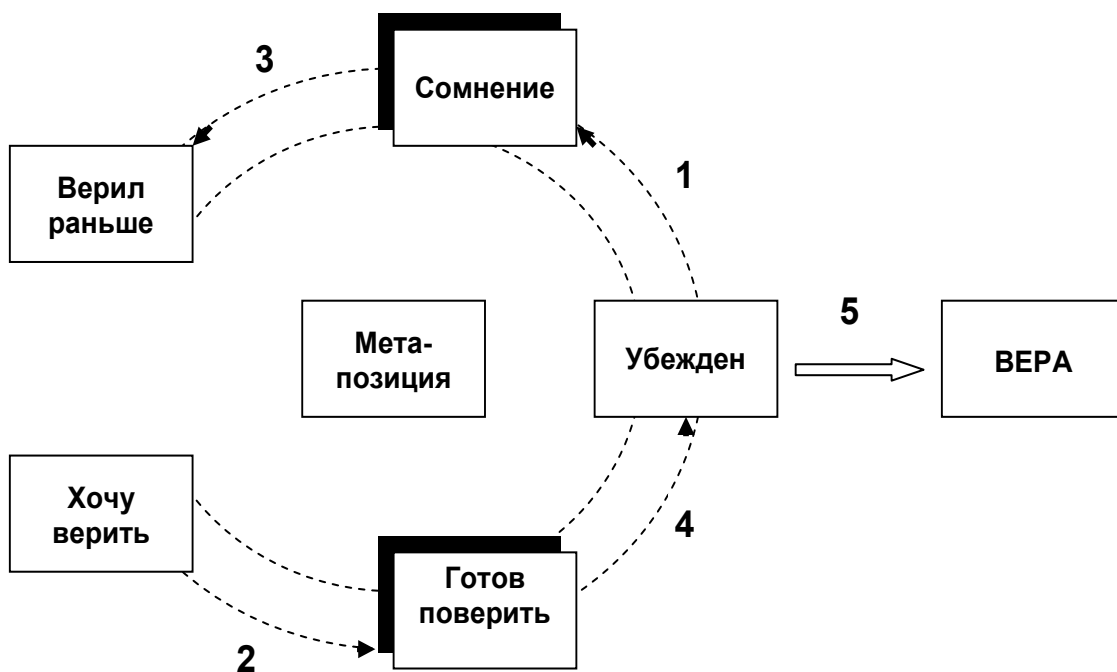
10. Практика — пройдите от шага 7 к 9 двенадцать раз, пока не сможете проходить эти фазы за мгновение.

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.

ИЗМЕНЕНИЕ УБЕЖДЕНИЙ: «Счастливая подкова»



А. Создание рабочего пространства

1. Найди 7 следующих состояний и создай пространственные якоря с помощью листков бумаги, обращай 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.

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. Нравиться 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. Устраивает 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 отслеживайте, 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.

ИЗБАВЛЕНИЕ ОТ АЛЛЕРГИИ

Аллергические заболевания являются гипер-реакциями организма в ответ на воздействие некоторых факторов внешней среды, которые расцениваются им как потенциально опасные.

С точки зрения НЛП аллергию можно определить, как фобию иммунной системы. Аллергия, как и фобия, представляет собой обобщенную на все контексты защитную реакцию организма.

Как вырабатывается аллергическая реакция? Скажем, человек переезжает каких-нибудь фруктов (например, апельсинов), и приобретает пищевую аллергию. Или думая, что, чем больше лекарств примешь, тем быстрее выздоровеешь, человек получает аллергию на пенициллин, аспирин или другие лекарственные средства.

Что происходит с человеком, имеющим аллергическую реакцию? Стоит ему соприкоснуться хотя бы с минимальной и абсолютно безвредной дозой аллергена, и его иммунная система тут же бьет тревогу, чтобы избежать нарушения внутренней стабильности организма. Понятно, что у такого мощного способа защиты есть своя отрицательная сторона: человек вынужден во многом себя ограничивать, дабы постоянно избегать взаимодействия с веществом, вызывающим аллергическую реакцию.

Но аллергическая реакция может также удовлетворять какие-либо вторичные выгоды. В таких случаях аллергия может возникать не только при соприкосновении человека с аллергеном, но и в любое «удобное» для человека время.

Особого внимания достоин эффект накопления некоторыми людьми целого букета различных аллергий. Появление у человека второй, третьей и последующих аллергий, без видимых на то причин, можно объяснить работой якорей, закрепившихся в период обострения первой аллергии. Например, если при обострении аллергии на пыльцу одних растений человек попадает в среду, где цветут другие растения, то их пыльца может стать якорем для запуска аллергической реакции. Кроме того, специфическая обстановка или ситуация, в которой проявилась аллергическая реакция, может сама вызывать эту реакцию.

Конечно же, работать с человеком по изменению аллергической реакции полезно только на стадии ремиссии, то есть когда он находится в нормальном физиологическом состоянии.

Несколько слов о самой технике «Лечение аллергий». Для использования при работе с аллергиями указанной техники обязательно нужно знать аллерген. Если клиент к моменту работы не знает, что именно вызывает у него аллергическую реакцию, можно, например, предложить клиенту подробно описать несколько случаев обострения аллергии и заметить, что повторялось в каждом из случаев. Если у клиента окажется несколько «подозреваемых» на роль аллергена, то можно (если их немного) проделать технику с каждым из них.

Одним из центральных элементов техники «Лечение аллергий» является подбор соответствующего анти-аллергена. Анти-аллерген – раздражитель (предмет, вещество), имеющий какое-либо сходство с аллергеном, но вызывающий у человека нормальную или ресурсную реакцию. Качественно подобранный анти-аллерген позволяет, изменяя реакцию, максимально использовать способности и опыт нормального реагирования организма человека на раздражители, подобные аллергену. Используя кинестетику, сопутствующую взаимодействию человека с анти-аллергеном и закрепляя ее как реакцию на аллерген, мы создаем новый условный рефлекс.

ТЕХНИКА «ИЗБАВЛЕНИЕ ОТ АЛЛЕРГИИ»

1. Определите аллерген

2. Подберите анти-аллерген

Ниже приводится список некоторых аллергенов и соответствующих им антиаллергенов

АЛЛЕРГЕН	АНТИ-АЛЛЕРГЕН
шерсть кошек	шерсть собак
апельсины	лимоны, мандарины
запах герани	запах укропа или др.
цитрусовые	помидоры, яблоки
книжная пыль	уличная пыль, меловая пыль
солнечный свет	лунный свет, сет лампы
стиральные порошки	зубной порошок
аспирин	аскорбинка
креветки	мясо рака, краба
рыба речная	рыба морская

3. Выявите кинестетику, сопутствующую взаимодействию клиента с анти-аллергеном. Желательно, чтобы для клиента она была ресурсной, в крайнем случае – нейтральной. Заякорите это состояние. Чтобы сделать реакцию клиента на анти-аллерген более ресурсной, Вы можете, явно или неявно, добавить к установленному якорю дополнительные ресурсы. Убедитесь, что Ваш якорь работает хорошо.
4. Создайте контекст, в котором клиент был бы защищен от всевозможных внешних воздействий и мог хорошо диссоциироваться от опыта, связанного с аллергией. (Например, окружить себя стеклянным куполом или герметичным скафандром)
5. Предложите клиенту диссоциированно выбрать в своей личной истории 3-4 ситуации, связанные с аллергией: самую раннюю (появление аллергии) и еще две-три, где аллергическая реакция проявилась наиболее интенсивно. Также предложите клиенту представить 3 возможных ситуации в будущем, где бы он, по его мнению, мог вновь взаимодействовать с веществом, вызывавшем у него раньше аллергию.
6. Предложите клиенту поочередно, диссоциированно, просмотреть все выбранные ситуации, начиная с самой ранней, – так, чтобы в каждой ситуации он видел себя, спокойно взаимодействующим с бывшим аллергеном. Задача клиента увидеть себя как можно более естественным – так, как будто он всегда имел нормальную реакцию. Вы на протяжении всего процесса держите якорь, (который вы установили на шаге 3), и поддерживаете клиента в ресурсном состоянии.
7. Когда клиент успешно пересмотрит и переформирует все ситуации диссоциированно, предложите ему ассоциироваться и прожить все события самому, наслаждаясь возможностью иметь нормальную реакцию. Вы продолжаете удерживать свой якорь на протяжении всего процесса проживания и внимательно калибруете клиента.
8. Проведите поведенческую проверку (реальную или воображаемую).
9. Проведите экологическую проверку. Получите от клиента сенсорные критерии его нормы в употреблении того вещества, с которым Вы работали.

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.

Упражнение «Мета - зеркало»

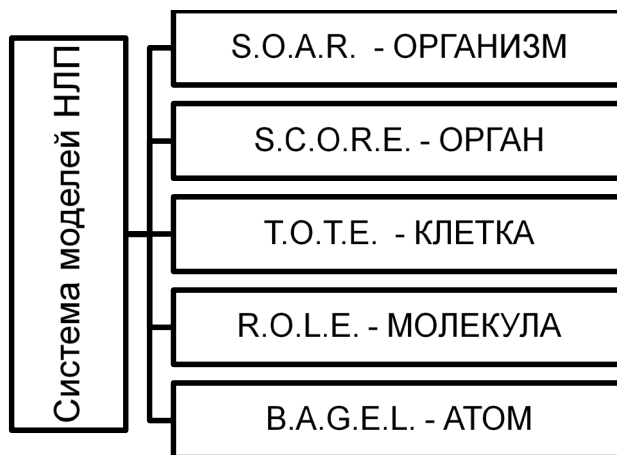
3 человека, 15 минут на человека

1. Определите для себя человека, общение с которым представляет для вас определенную трудность. Расставьте стулья или маркируйте пространство. Визуализируйте этого человека. В 1-й позиции укажите ту черту другого человека, которая делает общение трудным. Например, *«жестокый, противоречивый, навязчивый, бесчувственный, упрямый, и т.д.»*
2. Отступите в мета-позицию (3-я позиция) и визуализируйте себя в этом взаимодействии. Назовите свое собственное поведение по отношению к другому человеку. Например, *«рассудочное, раздраженное, доброжелательное, испуганное и т.д.»*
3. Отметьте, как образ ваших действий в данный момент усиливает или служит катализатором поведения другого человека в данной системе. (Если вы там отсутствуете, то каким образом будет поступать человек? Сохраняются ли у него те же самые реакции?)
4. Подумайте, как иначе вы могли бы реагировать на этого человека. Возможно, вы уже пытались изменить свои собственные реакции. Что заставляет вас поступать в данном взаимоотношении подобно тому, как вы поступали раньше?
5. Отступите сейчас в сторону (4-позиция) и посмотрите, как вы относитесь к себе в этом взаимодействии. Например, *«настырный», «злой», «рассудительный», «созидательный» и т.д.* Определите, на каком логическом уровне (поведение, способности, убеждения, идентичности) возникают различные реакции. Каким образом ваша реакция на самого себя является зеркалом того, что делает другой человек?
6. Из 4-позиции поменяйте местами две позиции, ассоциированные с вами самим, то есть поместите свои реакции третьей позиции (то, как вы относитесь к самому себе) в первую позицию, получив таким образом, тот же уровень реагирования и в отношении другого человека. Поместите ваши прежние реакции первой позиции в пункт третьей позиции. Отметьте, как данное перемещение изменяет систему и преобразует данные реакции.
7. Встаньте на место другого человека (2-я позиция). Посмотрите на себя глазами другого человека. Каким образом представляется ваше поведение с этой перспективы? Что вы хотели себе пожелать?
8. Вновь ассоциируйтесь с пересмотренной первой позицией (т.е. с той, что была замещена реакциями уровня прежней третьей позиции). Отметьте, как изменились ваши реакции и точка зрения.
9. Продолжайте менять местами перспективы и расширяйте возможности выбора реакций (на соответствующем уровне) до тех пор, пока не почувствуете, что данное взаимоотношение стало более уравновешенным и функциональным.

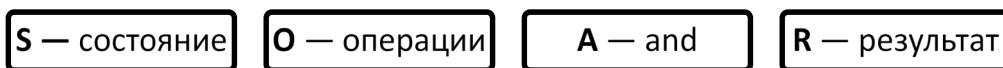
МОДЕЛЬ В.А.Г.Е.Л.

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.

Модели НЛП



Модель S.O.A.R.



Модель R.O.L.E.

1. **R** (*Representational Systems*) Репрезентативные системы — какие из 5 чувств доминируют на каждом конкретном этапе и какие субмодальности используются:

(V, A, K, O, G)

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, г — память, с — 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.

Пример стратегии принятия решения:

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

СТРАТЕГИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ПИТАНИЯ

1. Представьте себя сидящего за столом, где разная пища. Пусть у вас будет достаточный выбор (5-6 разных блюд).
2. Спросите себя: «Где у меня возникает ЖЕЛАНИЕ поесть?» Что вы при этом ВИДИТЕ, что вы СЛЫШИТЕ, что вы ЧУВСТВУЕТЕ?
3. Что вы ЧУВСТВУЕТЕ в своем желудке? Какие это ощущения?
4. Спросите себя: «Что бы я могла съесть в данный момент, так чтобы в желудке мне было хорошо?»
5. Остановите свой выбор на каком-нибудь блюде (продукте). Представьте его себе: как он выглядит, какой он имеет запах?
6. Представьте себе. Что вы едите то, что выбрали. Представьте себе вкус этой пищи. Обратите внимание, что вы чувствуете, когда пища опускается к вам в желудок. Представьте себе, как ваш желудок будет себя чувствовать в течение нескольких часов.
7. А теперь сравните это ощущение с тем, что вы чувствуете в желудке прежде чем вы что-либо съели. Какое чувство вам кажется более приятным? Если новое чувство лучше, то оставьте на время это блюдо как одно из возможных. Если новое чувство менее приятное, то забудьте об этом блюде. Оно враждебно вам, и вы не обязаны есть этот продукт!
8. Представьте себе теперь другое возможное блюдо.
9. Представьте себе, что вы его едите. Какой вкус у этой пищи? Представьте, как будет реагировать ваш желудок на эту пищу в течение ближайших двух часов? Как вы при этом будете чувствовать себя?
10. Теперь сравните ощущение от этого блюда с предыдущим ощущением. Какое более приятное? Держите в уме то блюдо, которое более приятное.
11. Повторите шаги 8-10 еще столько раз, сколько блюд на столе, выбирая разные блюда и запоминая только самое наилучшее из них с точки зрения ощущений.
12. Теперь представьте (или съешьте реально) себе, что вы съедаете выбранное блюдо. Получаете от этого удовольствие, при этом чувствуете себя хорошо в течение длительного времени.

УПРАЖНЕНИЕ

1. Составьте список их 5-6 блюд.

1	3	5
2	4	6

2. Проведите обучение партнера, используя предлагаемую стратегию

Стратегия грамотного письма

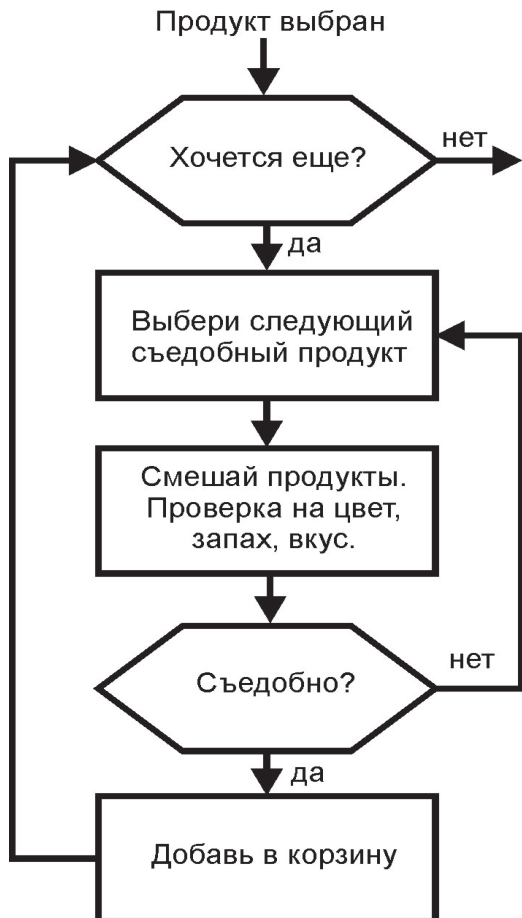
1. Научитесь внутренне визуализировать слово (представлять), начиная с маленьких и простых слов.
2. Посмотрите на воображаемый внутренний образ слова и напишите его в обратной последовательности (справа налево).
3. Проверьте написанное слово.
4. Разбейте слово на группы и постройте картинку слова из 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..



СТРАТЕГИЯ НАПИСАНИЯ СТИХОВ

© Барабаш П.И.

Стратегия написания стихов состоит из двух основных шагов:

1. Создание мотивации на творчество. Т.е. войти в состояние творческого потока, когда есть сильное эмоциональное переживание к описываемому явлению.
2. Процесс перевода эмоционального состояния относительно явления в стихотворную форму.

Шаг-1. Создание творческого состояния

$$A_d \rightarrow V^e \rightarrow \begin{pmatrix} V^i \\ K^i \end{pmatrix} \rightarrow K^i / K^i_+ \rightarrow K^i_+$$

1. Вы ставите цель A_d написать стихи и выбираете тему.
2. Создайте яркую картинку V^e чего-то волнующего вас на заданную тему.
3. Ассоциируйтесь с V^i , чтобы возникли эмоции K^i .
4. Сравниваем состояние K^i с эталонным состоянием K^i_+ , который мотивирует заняться творческим процессом. Если эмоции слабы, то вернитесь к п.2.
5. Откройте глаза, если они у вас закрыты, сохраняя состояние K^i_+ .

Шаг-2. Создание строк стихотворения

$$K^i_+ \rightarrow \begin{pmatrix} V^i \\ K^i \\ A^i_r \end{pmatrix} \rightarrow \begin{pmatrix} A^i_r \\ A_{d,2} \end{pmatrix} \rightarrow K^e_2 \rightarrow K^i / K^i_+ \rightarrow K^e_{end}$$

1. Испытывая кинестетические ощущения K^i_+ вы приступаете к написанию двух строк стихотворения.
2. Одновременно обзрываете картинку событий (фильм) V^i и разделяемые чувства, добавив внутренний стихотворный ритм A^i_r , который постоянно поддерживайте в себе, и сделайте так, чтобы он ритм звучал чётко и громко.
3. Сохраняя ритм A^i_r создайте пару рифмованных строк $A_{d,2}$ относительно ваших чувств и видения V^i .
4. Запишите эти строки на бумаге K^e_2 .
5. Сравните то чувство, которое сейчас K^i с эталоном K^i_+ . Если ваши чувства ещё эмоционально окрашены, то вернитесь к написанию следующих двух строк (п.2.).
6. Закончите данный процесс K^e_{end} .

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.

НЕИСТОВЫЙ ГЕНЕРАТОР

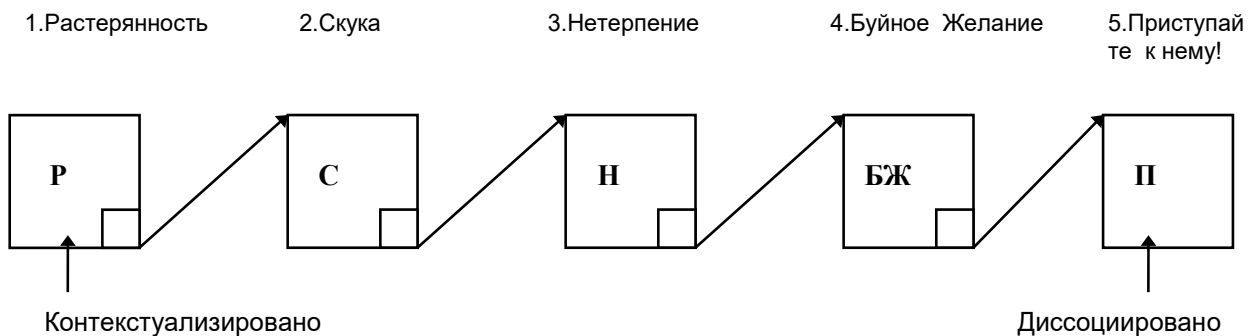
УСИЛЕНИЕ СОСТОЯНИЯ ПОВТОРЕНИЕМ ПАТТЕРНОВ ВЗМАХА

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.



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?

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 счастливой, 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>

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 закоренная 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.

Организаторам

Для приглашения тренера, вы можете позвонить или написать и согласовать тему и график проведения тренинга. Можно также организовать проведение индивидуальных консультаций во время проведения тренинга.

Чем обеспечить тренинг

- Флипчарт (желательно с блокнотом), маркеры разных цветов.
- Мультипроектор с экраном.
- Подготовка раздаточных материалов (высылаем в электронном виде) каждому участнику, если это предусмотрено условиями проведения тренинга.
- Организация 15 минутных перерывов на чай и кофе для участников из расчета один перерыв через 1,5-2 часа.
- Присутствие организаторов на время проведения для решения текущих вопросов.

Как организовать прием тренера

- Номер в гостинице: одноместное размещение, душ с горячей водой в номере, доступ в интернет из номера.
- Летом обязательно наличие в номере кондиционера.
- Если время прогулки пешком от места проведения тренинга до места проживания тренера составляет более 10 минут, то нужно организовать переезды тренера на транспорте организаторов.

Что оплачивают организаторы

- Размер гонорара тренеру согласовывается в индивидуальных переговорах с организаторами.
- Гонорар выплачивается частями: 50% в первый день тренинга и остальная часть в последний день.
- Выполняется 100% предоплата стоимости проезда (туда и обратно) тренера.
- Проживание тренера в гостинице.
- Трансфер из аэропорта (вокзала) в гостиницу и обратно.
- Суточные расходы за каждые полные и неполные сутки, включая время в пути. В случае организации трехразового питания за счет организаторов, возмещение суточных расходов не требуется.

Контакты для связи

Тел.: +7(914)158-22-27

Сайт: www.mvnlp.ru

Консультации, коучинг, гипнотерапия

Однажды ученик спросил у Мастера:
– Долго ли ждать перемен к лучшему?
– Если ждать, то долго! – ответил Мастер

Консультант

Барабаш Павел Иванович – психолог, гипнолог, NLP-коуч, гештальт-терапевт, автор книг.

[\[Подробнее\]](#)

Проблемы, с которыми можно обратиться

- тревога, фобия, панические атаки;
- депрессия, психосоматические заболевания;
- зависимости (табачная, алкогольная, игровая, пищевая, любовная);
- конфликты (внешние и внутренние);
- обида, вина, горе;
- трудности общения, заикание;
- сексуальные расстройства;
- постановка целей, мотивация;
- семейные проблемы (развод, измена).



Любая проблема имеет свое решение. Даже за одну встречу с психологом можно изменить мысли, которые качественно изменяют жизнь. Эффективная помощь. –
Обращайтесь!

[Узнать подробнее](#)

Для заметок