




Мы строим модели окружающего мира — карты. И эти карты у каждого свои. И, самое главное, наши модели мира — это не сам мир. Меню в ресторане самой едой не является. Польза карт в том, что они помогают достигать нужных результатов. Например, заказать на основе меню еду в ресторане. Так что карта истинна настолько, насколько она полезна.

БАЗОВАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ НЛП
Карта не территория



Если у вас что-то не получилось, можно к этому отнестись как к неудаче. А можно отнестись как к обратной связи и поводу что-то изменить. Гораздо полезнее учиться (даже на ошибках), чем переживать о неудачах.

БАЗОВАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ НЛП
Не бывает поражений —
бывает обратная связь



Это принцип слабого звена: скорость группы определяется скоростью самого медленного участника. Поэтому нет смысла улучшать то, что у вас и так хорошо работает — надо в первую очередь улучшить то, что пока работает хуже.

БАЗОВАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ НЛП
Самый слабый элемент системы
определяет её устойчивость



Изменения в мышлении проявляются в теле, изменения в теле влияют на разум. Мы думаем о приятном, и на лице появляется улыбка. Мы успокаиваем дыхание, и мышление становится более ясным. Именно на этом эффекте основаны многие вещи в НЛП: калибровка, внушение, шкалирование и т.д.

БАЗОВАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ НЛП
Разум и тело —
части одной системы



Подсознание в среднем более мудро и умнее сознания. И потому предлагает более оптимальные решения.

БАЗОВАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ НЛП

Подсознательный выбор лучше сознательного



Форма — это как мы думаем и говорим. Содержание — о чём. 5/6 информации во время общения передаются невербально, показывая, как относиться к сказанному. На 95% наша реакция на ситуацию связана с интерпретацией события, а не с тем, что произошло. Содержание, конечно, тоже важно, но в меньшей степени.

БАЗОВАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ НЛП

Форма важнее содержания



Мир вокруг нас изобилует и полон ресурсами. И каждый сможет найти в нём то, что ему нужно. Если вам нужна любовь — вы сможете найти любовь. Если нужен успех — найдёте успех. Если нужны неудачи — найдёте неудачи. Если нужна ненависть — вы найдёте и ненависть. Но лучше поискать любовь, успех и счастье.

БАЗОВАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ НЛП

Мир полон ресурсов



Если мы будем считать, что у нас есть необходимые ресурсы для достижения цели или что мы легко можем их получить, то скорее достигнем цели. Чем если будем считать, что ресурсов не хватает.

БАЗОВАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ НЛП

У нас есть все
нужные ресурсы



Что бы ни делал человек, насколько бы ни казалось его поведение неэффективным или разрушительным — это лучший выбор для этого человека. Из имеющихся у него вариантов. В его представлении. Из того, что он видит или разрешает себе.

БАЗОВАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ НЛП

Любое поведение — это лучший выбор из имеющихся вариантов



У вас могут быть самые замечательные цели в общении и самые позитивные намерения по отношению к другому человеку. И самые интересные галлюцинации о том, как должен поступить собеседник. Но результатом будет только реальная реакция человека на ваши действия.

БАЗОВАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ НЛП

Смысл коммуникации в
реакции, которую она вызывает



Намерение — внутренняя цель, которая стоит за любым нашим поведением. И оно позитивно для «обладателя». Мы чистим зубы для здоровья, покупаем новую обувь для удобства, читаем статьи для знаний, занимаемся сексом для удовольствия, пьем кофе по утрам для бодрости.

БАЗОВАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ НЛП

Намерение любого поведения позитивно



Классная идея - мы можем научиться умениям других людей. Любим. Если вы так будете думать, то скорее всего сможете намного легче научиться новому умению. И навык может быть любым: слепой печати, хождения по углям, игры на бирже, продаж, умения знакомиться или управлять собственным состоянием.

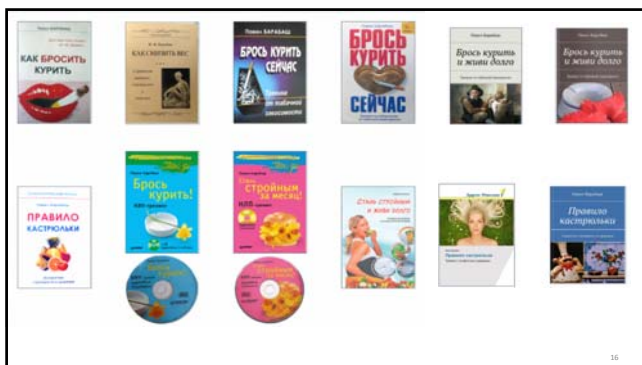
БАЗОВАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ НЛП

Мы способны перенять любой навык

А кто тренер?

Павел Барабаш

- Психолог, гипнолог, кандидат физ.-мат. наук.
- Мастер НЛП (1995) и Тренер НЛП (1996)
- Автор книг по практической психологии.
- Автор литературных рассказов и стихов.
- Провел более 500 тренингов по НЛП, ГИПНОЗУ



Правила поведения на тренинге

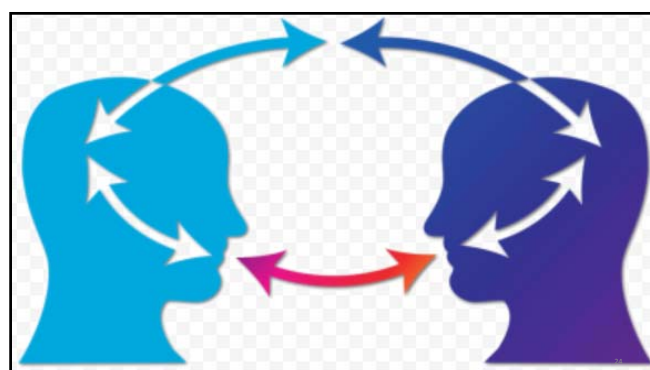
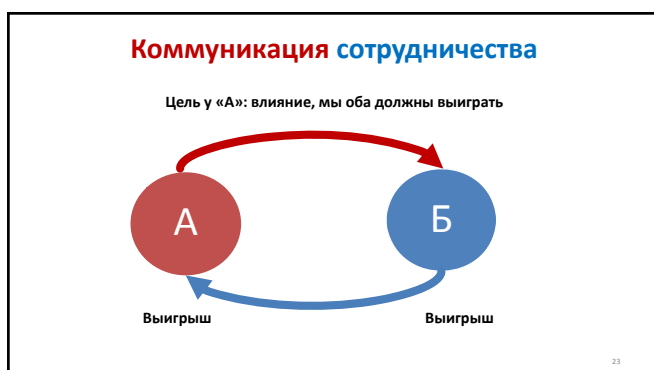
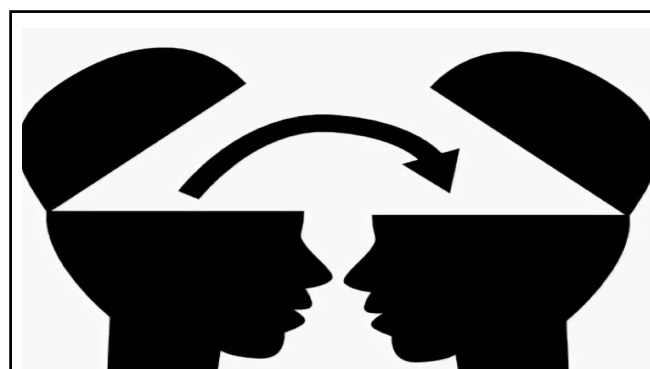
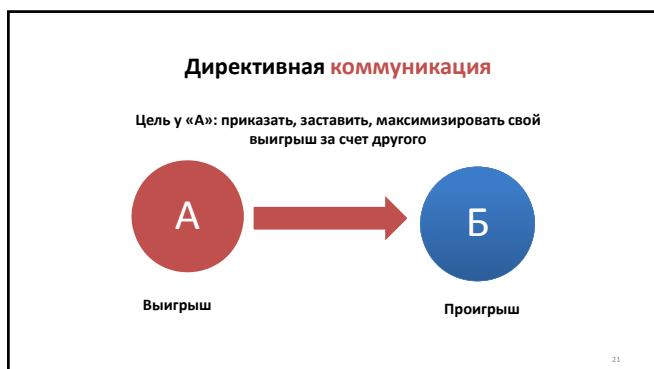
1. **Выключайте** мобильный телефон (режим «в полет»).
2. Кофе и чай пейте в **отведенное время**.
3. Обращайтесь друг к другу на «**Ты**» и по **Имени**.
4. Прямое обращение: говорите «**Ты**», а не «Он(а)»
5. **Соблюдайте** тайну исповеди.
6. Опоздал? - **Принеси шоколадку!**



Кто я?

Чем занимаюсь?

Зачем я здесь?



ДОВЕРИЕ МЕЖДУ ЛЮДЬМИ

1. Что такое доверие?
2. Чем доверие отличается от веры?
3. Зачем, где и когда нужно доверие?
4. Что влияет на доверие?
5. Как создать доверие к себе?

25

Раппорт – это чувство взаимного доверия



26

Доверие — это открытые, положительные взаимоотношения между людьми, содержащие уверенность в ПОРЯДОЧНОСТИ и ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНОСТИ другого человека.

Каждому человеку, которому ты даришь свое доверие, ты даешь в руки меч.

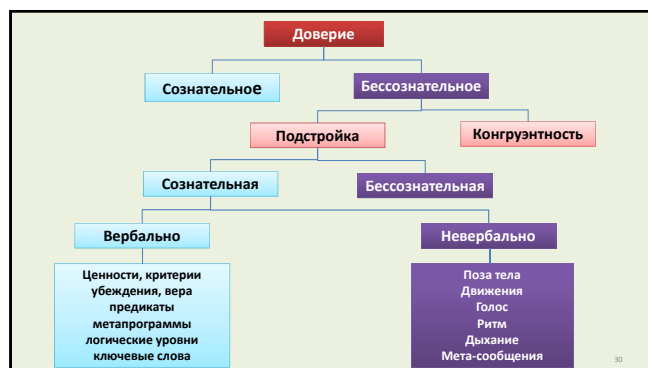
Им он может тебя защитить

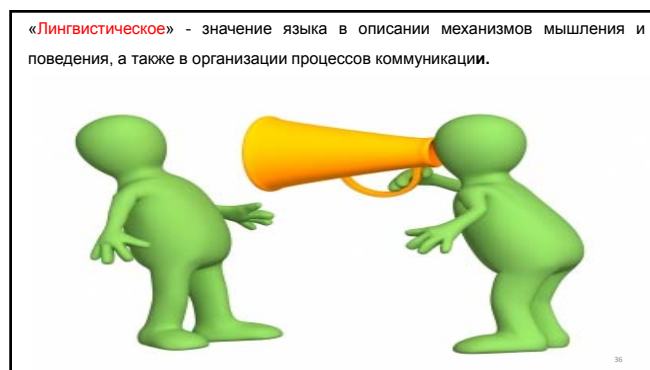
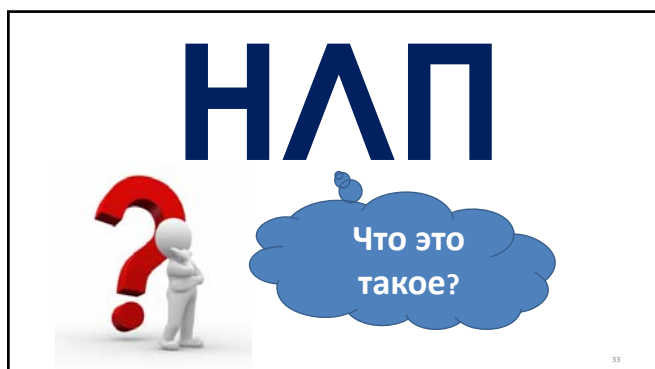
или уничтожить.



Доверие, как бумага, раз помнёшь - идеальным оно уже не будет никогда, как не ровняй.

Хаймар
ok.ru/jizn.vstat



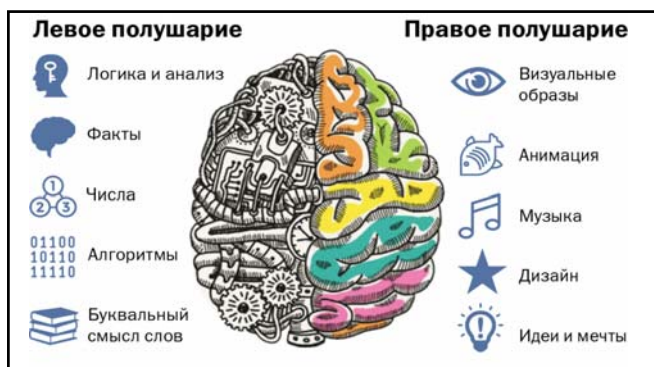
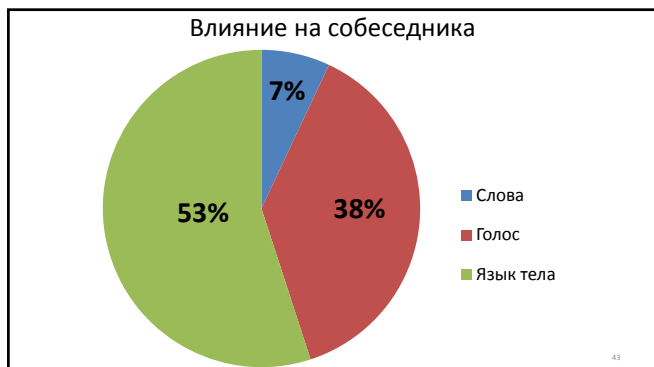




Техники НЛП хорошо зарекомендовали себя при работе со следующими проблемами:

- при различных фобиях;
- с людьми, перенесших психотравму: горе, развод, операцию;
- при чувстве вины, обиды;
- при конфликтных ситуациях;
- при психосоматических синдромах;
- при работе с целью и т.д.

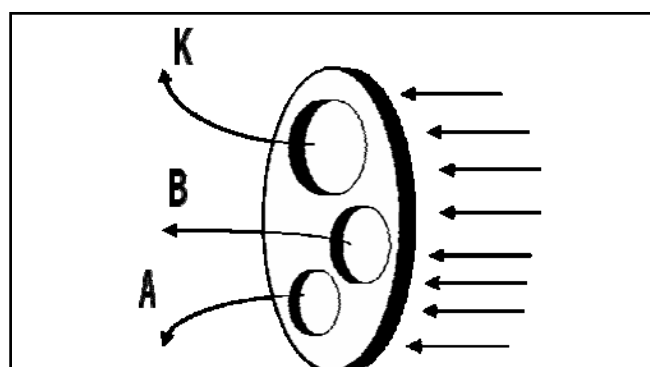


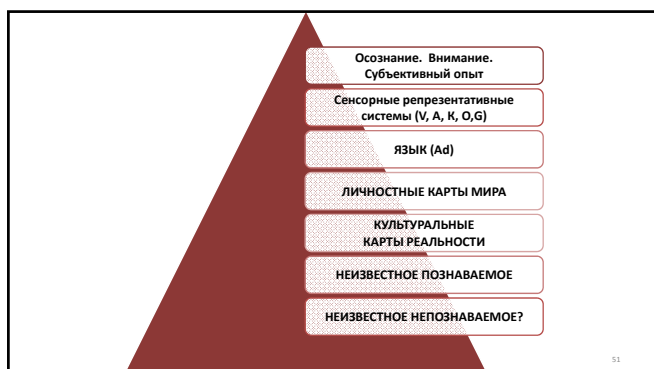
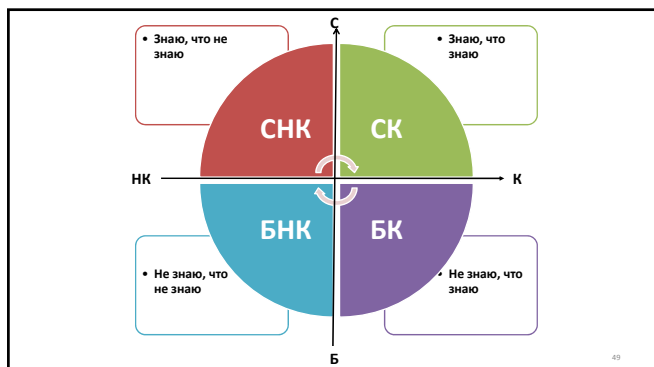


Прочитайте данное сообщение

94НН03 С006ЩЗННЗ
 ПОК4ЗЫ8437,
 К4КНЗ У9N8N7ЗЛЬНЫЗ
 83ЩН МОЖ37 93Л47Ь
 Н4Ш Р4ЗУМ!
 8ПЗЧ47ЛЯЮЩНЗ 83ЩН!
 СН4Ч4Л4 Э70 БЫЛО
 7РУ9НО,

НО СЗЙЧ4С Н4 Э70Й
 С7Р0КЗ 84Ш Р4ЗУМ
 ЧН7437 Э70
 4870М47NЧЗСКН,
 НЗ 349УМЫ84ЯСЬ 06
 Э70М. ГОР9НСЬ.
 ЛНШЬ ОПР393ЛЗННЫЗ
 ЛЮ9N МОГУ7 ПРОЧН747Ь
 Э70.





Карта не равна территории

1. Территория – бесконечно сложная реальность – существует вне нас.
2. Карта – это индивидуальное и упрощенное «отражение» реальности в сознании и теле.
3. Карта одного человека никогда не равна карте другого!
4. Люди знают только свою субъективную реальность (карту) и живут так, как будто она истинна.
5. «Объективных» проблем не бывает!

53



Выводы

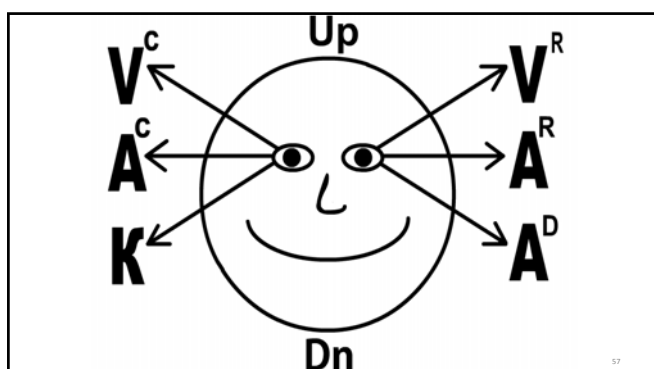
- Карта не = Миру
- Карта А не = Б
- Мир изменчив
- Карты устаревают
- В мире нет проблем
- Карты следует обновлять
- Важна подстройка к карте другого человека
- Спор не имеет смысла

55

Ключи доступа к карте

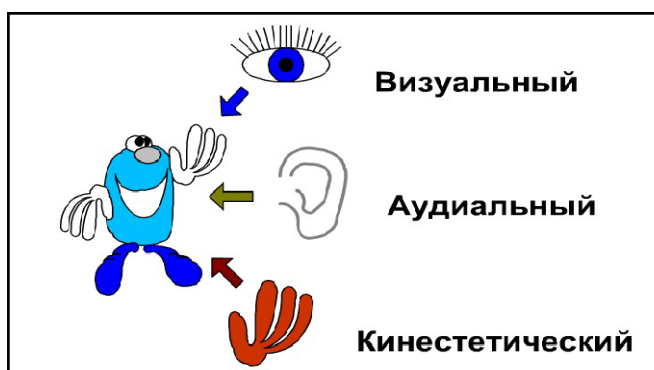
- Движение глаз
- Дыхание
- Поза тела
- Расстояние до собеседника
- Движения
- Предикаты речи
- Речь (громкость, интонация, скорость)
- Стратегия принятия решений

56



57

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТИПЫ ЛЮДЕЙ



Визуал

ОСНОВНОЙ МОТИВ — НОВИЗНА

КАК СЕБЯ ВЕДЕТ:

ГОВОРИТ БЫСТРО, АККУРАТЕН

ФРАЗЫ, ПО КОТОРЫМ ЕГО МОЖНО УЗНАТЬ:

- КРАСОЧНЫЙ, ЭСТЕТИЧНЫЙ, КРАСИВЫЙ
- ФОКУС, ПЕРСПЕКТИВА
- ЦВЕТ, ОТТЕНОК, СОЧЕТАНИЕ

АУДИАЛЫ



- это очень редкий тип людей которые получают основную информацию через слух.
- Они обладают удивительно острым слухом и великолепной памятью.



Кинестетик



ОСНОВНОЙ МОТИВ — ПРИВЯЗАННОСТЬ

КАК СЕБЯ ВЕДЕТ:
ДВИГАЕТСЯ МЯГКО, ЧАЩЕ ВСЕГО ПОЛНОВАТ. НАКЛОНЯЕТСЯ ВПЕРЕД, КОГДА ГОВОРИТ

ФРАЗЫ, ПО КОТОРЫМ ЕГО МОЖНО УЗНАТЬ:

- ТЕПЛЫЙ, ПРОЧНЫЙ
- ПРИКАСАТЬСЯ, ТРОГАТЬ
- ЧУВСТВУЮ, УДОБНО

Дискреты (дигиталы)



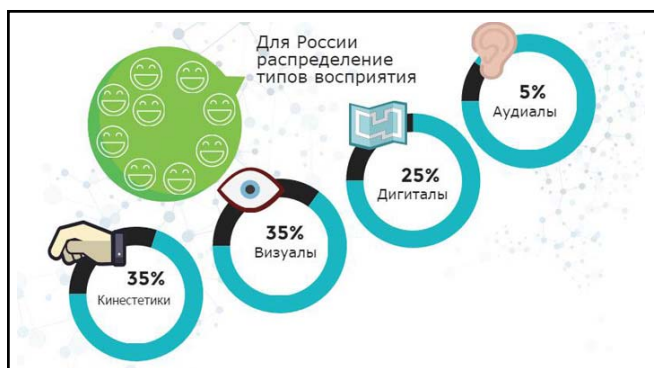
- Восприятие информации происходит в основном через логическое осмысление, с помощью цифр, знаков, логических выводов.
- « Я полюбил чеснок после того, как узнал, что он полезный»
- Самая немногочисленная модальность. Младшим школьникам она вовсе несвойственна.

КИНЕСТЕТИК аудиал




дигитал визуал





УПРАЖНЕНИЯ НА ПЕРЕВОД ПРЕДИКАТОВ

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

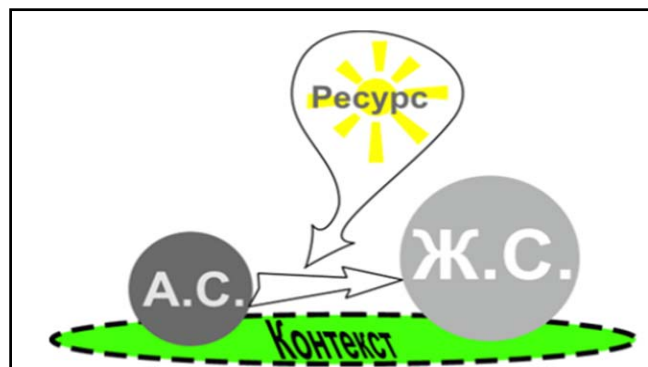
Придумайте эквивалентные соответствия во всех трех репрезентативных системах, при "переводе" используйте следующий формат:

- Участник А, возьмите какое-нибудь предложение "Х", которое хочется сказать, и произнесите его. (Важно, чтобы "Х" было полимодальной репрезентацией задуманного сообщения).
- Участник Б, постройте эквивалентное предложение с применением визуальных предикатов (V).
- Участник В, постройте эквивалентное предложение с применением аудальных предикатов (А).
- Участник Г, постройте эквивалентное предложение с применением кинестетических предикатов (К).
- Поменяйтесь ролями и продолжайте

УПРАЖНЕНИЕ НА ПРЕДИКАТНЫЙ ПЕРЕВОД «УПРЕК»

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

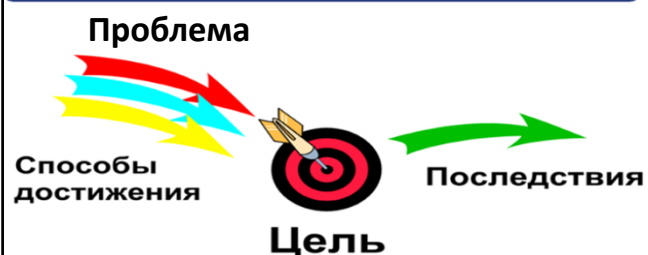
1. В показывает одну из карточек (В, А, К, Д) и показывает ее тайне от Б партнеру А.
2. А высказывает упрек, используя заданную репрезентативную систему.
3. Б "обороняется" с применением другой (только одной) репрезентативной системы.
4. В: Следите за тем, чтобы «А» правильно использовал предикаты. Отыщите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

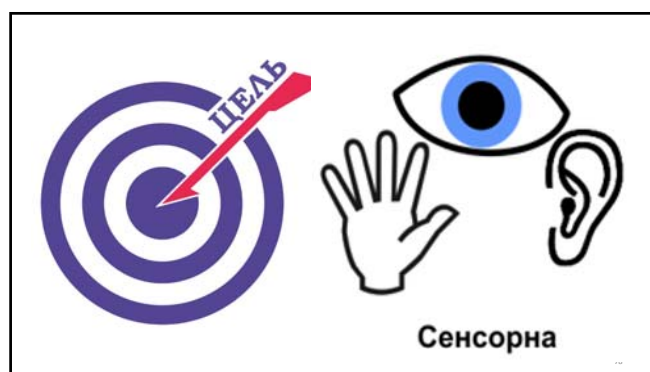
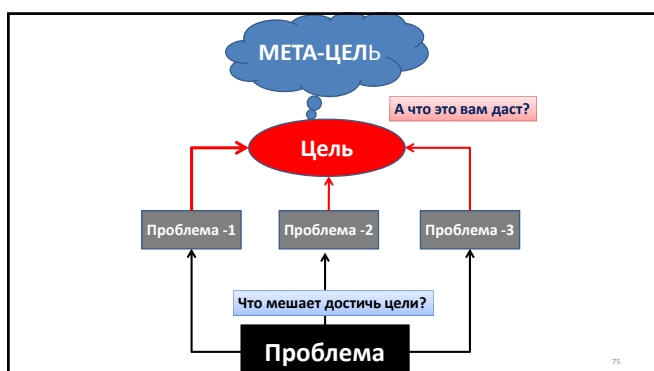
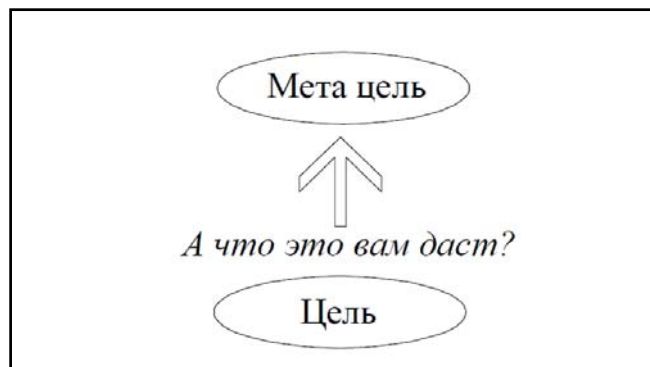
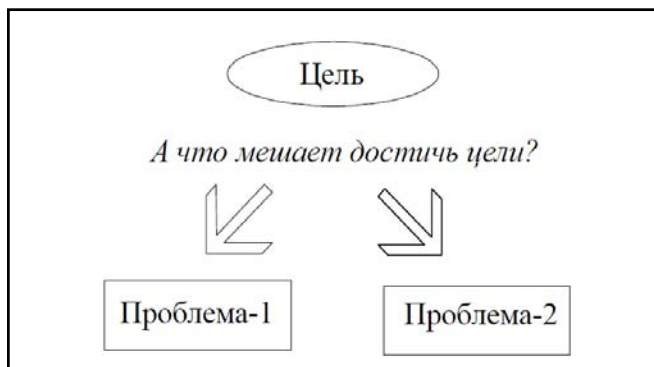
**РАМКА ПРОБЛЕМЫ**

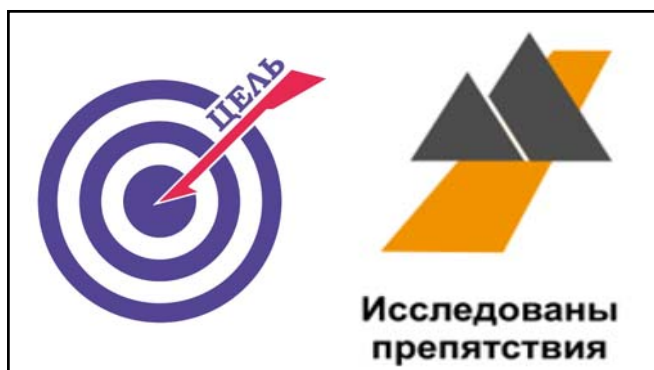
1. В чем состоит проблема?
2. Чего вы не хотите?
3. Как долго она стоит перед вами?
4. Почему возникла проблема?
5. Почему вы еще не решили ее?
6. Кто ошибается?
7. Кто виноват?

РАМКА РЕШЕНИЯ

1. В чем состоит проблема?
2. Каким бы 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?
6. Какие ресурсы необходимы?
7. Чему вы научились благодаря этой проблеме?

Ресурсы**Цель – способы - последствия**



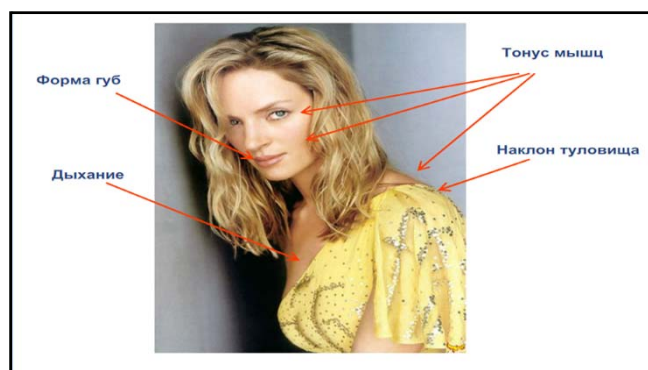


ЦЕЛЬ
Хорошо сформулированный результат



1. Позитивно сформулирована
2. Находится под вашим контролем
3. Сенсорно обоснована и проверяема
4. Выбран подходящий контекст
5. Экология
6. Подходящего размера
7. Имеется доступ к необходимым ресурсам
8. Исследованы препятствия
9. Намечены первые шаги

85

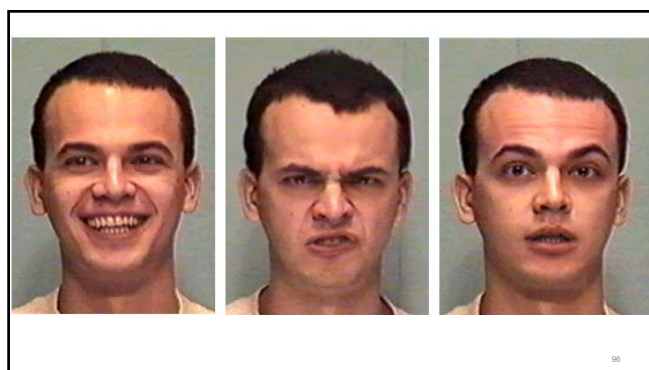


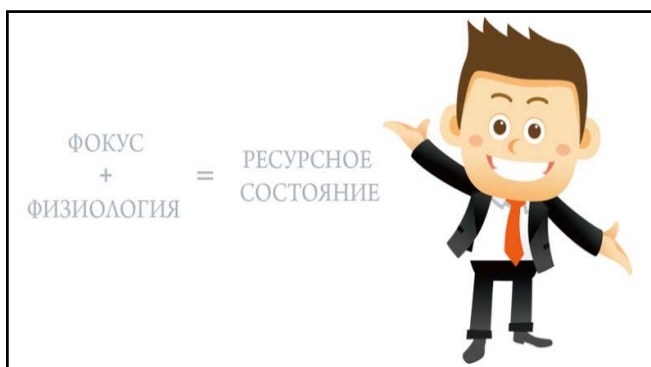
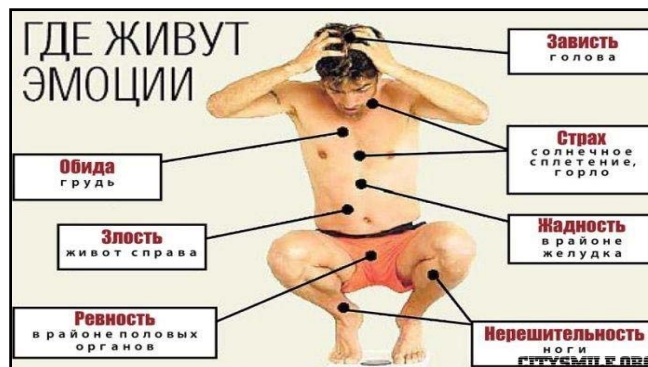
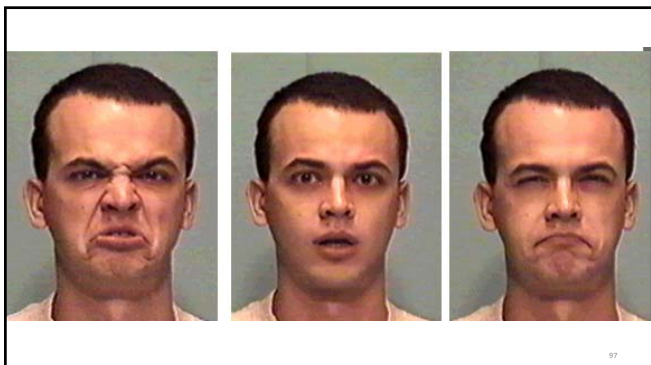
П. Экман

Шесть основных эмоций:

1. радость
 2. гнев
 3. удивление
 4. отвращение
 5. страх
 6. грусть
- 88





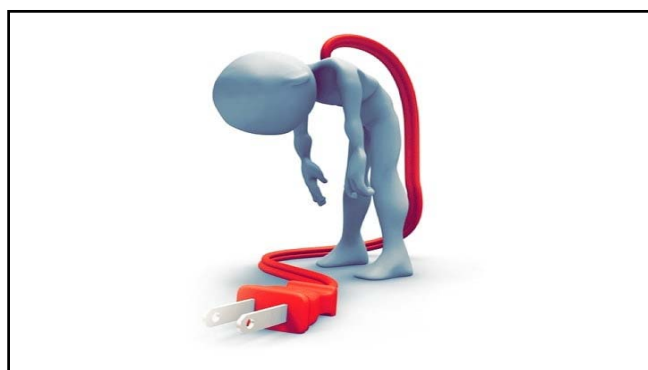


Стратегии поведения

Л — преуспевающий, лидер
Н — неудачник

	Позитивный	Негативный
Ассоциация	Л	Н
Диссоциация	Н	Л

100



ЯКОРЕНИЕ



«Якорь» - это любая материальная привязка (музыка, цвет, слово, движение, ритуал), связанная для нас с определенным эмоциональным состоянием.

103

Якорь = условный рефлекс

Вспомните учебник биологии:
Академик Павлов...
условные рефлексы...
собака, у которой на звонок текла слюна...



Якорем может быть



Прикосновение



Жест



Интонация

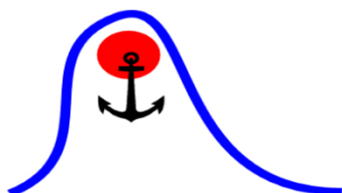


Звук

Лейблы компаний - пример целенаправленного использования якорей



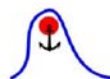
Правила использования якорей



1. Пик состояния

Якорь ставится на пике переживания

Правила использования якорей:



Пик состояния

Якорь устанавливается на пике переживания



Необычность стимула

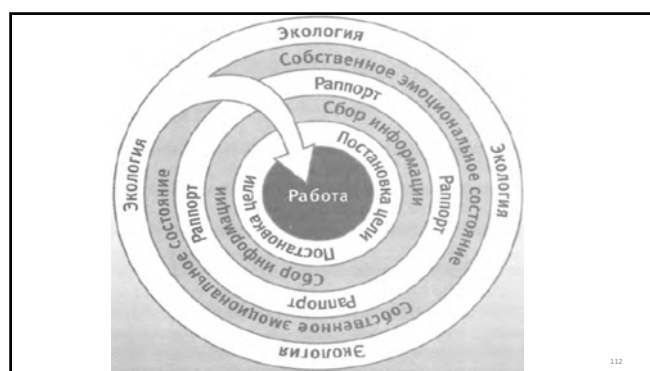
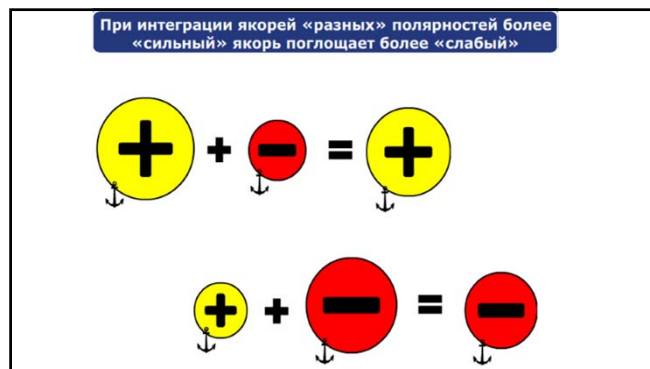
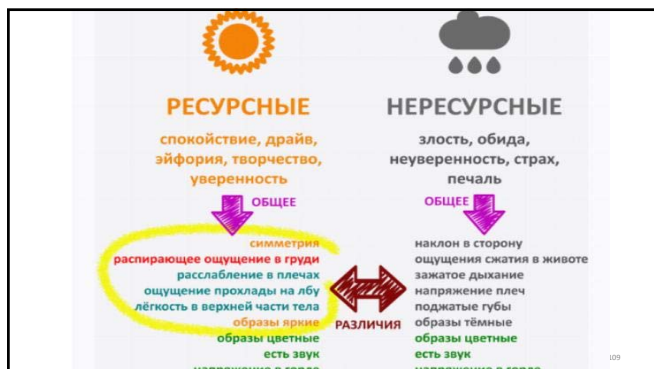
Стимул якоря - это что-то необычное в данном контексте: жест, поза, звук...

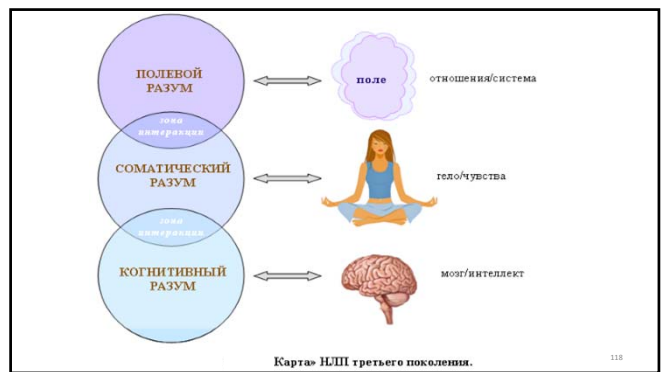
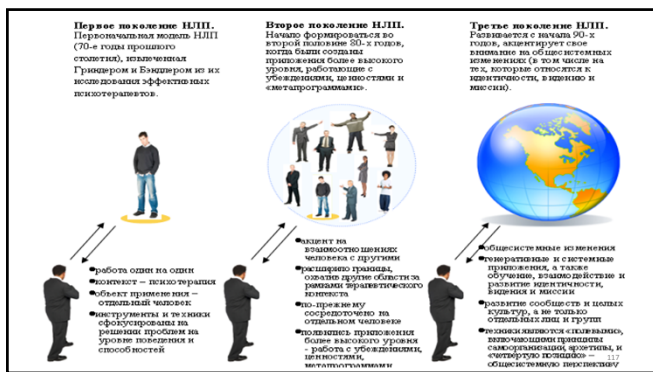


Точность

Воспроизводите якорь максимально точно - точно такой же звук, точно такое же движение или прикосновение.

108





www.mynlp.ru

НЛП ПРАКТИК

+7(914)158-22-29

Формат проведения курса



- ▶ 8 тренингов + сертификация.
- ▶ Проводится по **выходным** дням.
- ▶ Время проведения: с 10.00 до 19.00

Хабаровский центр НЛП
www.mynlp.ru

Тренинги курса «НЛП-Практик»

