ПРАКТИК НЛП

Практический учебник
нейро-лингвистического
программирования

ВВЕДЕНИЕ

Нейро-Лингвистическое Программирование (НЛП) – это искусство изменения себя и гармоничной коммуникации с собой и миром. НЛП основано на трех основных элементах: **нейрофизиологии** («тела») в которой зашифрован наш опыт, **лингвистики** («сознания», «слов»), в которой зашифрованы наши смыслы и ценности, и **программ**, наших успешных (а иногда и нет) действий и способов мысли.

Основной идеей НЛП является признание ценности и значимости личностных изменений и поиск моделей успеха в различных областях жизни.

На основе этих разработок в соответствии с традициями мирового и российского НЛП-сообществ созданы базовые программы – курсы **НЛП-Практик** и **НЛП-Мастер**.

История НЛП

Проект под названием НЛП начался в начале 70-ых годов XX-го века в городе Санта-Круз штата Калифорния. Его основатели – психолог Ричард Бэндлер и лингвист Джон Гриндер - люди, которые хотели **изменяться** и помогать в этом окружающим.

Первыми моделями и образцами для подражания и обучения стали выдающиеся психотерапевты и философы XX-го века - Милтон Эриксон, Фриц Перлз, Вирджиния Сатир, Карл Прибрам, Карлос Кастанеда и Грегори Бейтсон. Именно их отношение к глубоким изменениям и измененным состояниям сознания и практика оказали влияние на развитие идей и методов НЛП.

На основе моделирования их опыта **группа «Мета»**, возглавляемая Ричардом Бэндлером и Джоном Гриндером, сформулировала и перевела в формат четких пошаговых техник то, что ранее казалось невоспроизводимыми талантами: искусство коммуникации, методики достижения результатов, гипнотические наведения, методики получения информации, правила общения с подсознанием, способности мотивировать себя и других.

Как Ричард Бэндлер и Джон Гриндер, так и их коллеги и ученики, на протяжении последних тридцати лет активно исследуют успешные модели и вносят изменения в различные области жизни и деятельности – психотерапию и рекламу, бизнес и семью, консультирование и переговоры.

Ричард Бэндлер продолжает исследовать измененные состояния сознания, создавая новые технологии DHE и NHR. **Джон Гриндер** вместе с Кармен Бостик занимаются бизнес-консультированием и изменением организаций. Методология «Нового Кода НЛП», разрабатываемая Джоном и Кармен, ставит вопросы глубинных изменений личности и легкости их достижений.

На основании идей НЛП и Милтона Эриксона Дэвид Гордон создал методику создания метафор. Совместно с Лесли Кэмерун-Льебо и Майклом Льебо, они провели точное и вдохновляющее моделирование стратегий успешной и счастливой семьи. Участник группы «Мета» Стивен Гиллиген – выдающийся гипнотерапевт. Стивен и Коннира Андреасы работают с глубинными изменениями личности и жизни. Огромную работу по классификации методик НЛП провел Роберт Дилтс.

Задачи НЛП

Основной задачей НЛП, которую ставили перед собой его создатели и которую продолжаем мы, является обучение людей искусству создания изменений в себе, навыках, коммуникации и жизни вообще.

Целями и задачами курса **НЛП-Практик** являются знакомство с основами и освоение базовых методик нейро-лингвистического программирования, овладение навыками и техниками успеха и радости, получение личного опыта достижения результатов.

ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ

В подавляющем большинстве случаев, когда люди хотят что-то изменить в жизни или совершают какие-то действия, самым важным элементом является наличие цели.

Только цель способна задавать устойчивый вектор движения и создавать саму возможность оценки эффективности движению вообще и изменениям в частности.

Поэтому мы начинаем этот материал с задач целеполагания.

Рамка проблемы и Рамка задачи

У любого человека бывают ситуации, когда непосредственные результаты его жизни не соответствуют некоторым идеальным или желаемым результатом.

И только от особенностей мышления человека зависит будет ли он это расценивать как проблему или же как задачу.

Это называется «рамками мышления». Рамкой проблемы и Рамкой задачи. У обоих этих способов думать о разрыве между ожидаемым и получаемым есть и плюсы и минусы, у обоих есть границы применимости.

рамка «Проблемы»	**рамка «Задачи»**
1. В чем проблема?	1. Что хочешь?
2. Кто виноват в наличии проблемы?	2. Что/кто может помочь в решении?
3. Почему до сих пор не решили?	3. Что еще может стать решением?
4. Как долго будет продолжаться?	4. Что уже сделано для решения?
5. Почему оправдываетесь?	5. Какие дополнительные плюсы я получу от решения?

Рамка проблемы с одной стороны не позволяет проблему решать, но с другой стороны позволяет проблему актуализировать и углубить, что, иногда, полезно в терапии.

Рамка задачи позволяет быстро двигаться вперед, но, если есть мешающие психологические или когнитивные проблемы, не позволяет их увидеть.

ХСР - Хорошо Сформулированный Результат

Хорошо сформулированный результат - это набор критериев описания цели, выполнение которых позволяет эту цель легко достичь.

Формулировка цели должна отвечать 8-ми пунктам:

1. **Цель сформулирована утвердительно.**
2. **Цель находится под вашим контролем.**
3. **Цель проверяема в сенсорном опыте.**
4. **Цель находится в нужном контексте.**
5. **Цель экологична.**
6. **Есть доступ к необходимым ресурсам.**
7. **Вы знаете первые шаги для достижения цели.**
8. **Цель нужного масштаба**

1. **Цель сформулирована утвердительно**
   - *Чего вы хотите?*
     (следите за словами означающими отрицание: «не», «прекратить», «удалить», «без-», «чтобы не» и т.п. Спросите «Что вместо этого?»)

2. **Цель под вашим контролем**
   - *Что именно вы можете сделать для достижения?*
     (Концентрируйтесь на том, что вы можете сделать, так, чтобы вы были ответственны за начало и поддержание этого. Если в формулировке цели присутствуют другие люди, вы можете подумать, как повлиять.)

3. **Цель проверяема сенсорно**
   - *Как вы узнаете что достигли своей цели? Что вы будете видеть, слышать, чувствовать в результате?*
     (сфокусируйтесь на получении сенсорных свидетельств достижения цели, это создает необходимую обратную связь. Важно иметь возможность лично проверить и узнать результат.)

4. **Цель в нужном контексте**
   - *Где, когда, с кем и к какому сроку вы хотите достичь своей цели?*
     (подумайте о том, как будет использоваться результат, где и на что он повлияет)

5. Цель экологична

- *Каковы последствия достижения цели для бОльшей системы? Как достижение цели повлияет на другие ценности?*

  Полезна для анализа экологии технология проверки цели известная как «Квадрат Декарта» или Мотивационный квадрат.

Что **получу** если **не достигну?**	Что **получу** если **достигну?**
Что **не получу** если **не достигну?**	Что **не получу** если **достигну?**

Напишите в каждой клетке все возможные ответы на соответствующие вопросы. Проанализируйте список на плюсы и минусы.

6. Есть необходимые ресурсы

- *Какие ресурсы Вам нужны для достижения цели? Можете ли Вы иметь к ним доступ? Где и как вы можете найти эти ресурсы?* (Определите ресурсы внешние и внутренние.)

При ограниченности необходимого ресурса, можно использовать матрицу конвертации ресурсов.

	Деньги	Время	Навыки	Знания	Связи
Деньги					
Время					
Навыки					
Знания					
Связи					

По вертикали - какой ресурс тратится, по горизонтали – какой получаем.

► приложение **Паттерны поиска ресурсов**

7. **Известны первые шаги**
   - *Что будет первыми шагами для достижения цели? С чего вы начнете?*

Определите первые, самые маленькие шаги, с которых вы начнете процесс реализации вашей цели, а также место в время, когда вы их сделаете.

8. **Цель нужного масштаба**

   - *Имеет ли цель подходящие размеры?*

Укрупнение Если цель слишком мала, для того чтобы мотивировать, найдите более общую цель чтобы ее достижение вас мотивировало.

Что мне даст достижение цели? Какие бОльшие возможности откроются передо мной?

Разукрупнение Если цель слишком велика, разбейте конечную цель на более мелкие результаты, так чтобы каждый был достаточно ясным и достижимым.

Какие могут быть промежуточные значимые результаты? Что может мешать вам запустить процесс достижения цели прямо сейчас? Какие препятствия могут встретиться на вашем пути? Каким образом можно устранить препятствия.

Упражнение на конгруэнтность

Как проверить, что человек хочет заявленную цель, уверен в том, что ее достигнет и что нет скрытый от него причин не достигать ее.

Конгруэнтность – *соответствие внутренних и внешний невербальных проявлений вербальным заявлениям. Эмоции, ощущения, мысли, голос, мимика – все должно соответствовать, быть согласованным с произносимыми словами.*

1. Выбрать цель, в которую вы хотите поверить.
2. Сформулируйте ее по ХСР.
3. Произнесите своей группе, отмечая собственную внутреннюю неконгруэнтность.
4. Попросите группу отметить внешнюю неконгруэнтность.
5. Вносите коррективы в формулировку цели и повторяйте пункты 3-4, до тех пор, пока ваше сообщение не станет полностью конгруэнтным как для вас, так и для вашей группы.

КОУЧИНГ

Метод консультирования, отличается от классического консультирования тем, что коуч не дает советов и жестких рекомендаций, а помогает клиенту самому искать пути достижения его целей.

ОСВК - Обратная связь высокого качества

Обратная связь высокого качества - это информация о результатах действия, данная самому себе, другому человеку или группе людей в такой форме, в которой она наиболее полно может быть использована для повышения эффективности.

1. Раппорт.
2. Что было сделано хорошо.
    - в прошедшем времени
    - максимально сенсорно
    - допустимо личное обращение
3. Что можно улучшить (не что было плохо, а как стоило бы сделать).
    - без указания времени
    - максимально сенсорно и о поведении
    - обезличено
4. Первое слово предоставить тому, кому ОСВК даётся ("что ты сам об этом думаешь?").

Работа со стратегиями

Базовые стратегии

1. Стратегия памяти
2. Стратегия принятия решений
3. Стратегия мотивации
4. Стратегия обучения
5. Стратегия творчества

Извлечение и изменение стратегии

1. Определите стратегию, с которой желаете работать.
2. Помогите модели (человеку, с которым работаете) вернуться к опыту. Для поддержания состояния говорите в настоящем времени.
3. Выпишите со слов модели этапы стратегии в правильной последовательности.
4. Определите все ключи доступа (движения глаз, аудиальные метки, паттерны дыхания, жесты и т.д.).
5. Основные вопросы:

- Как Вы делаете .....?
- Как Вы узнаете, когда нужно начать .....?
- Что происходит в первую очередь?
- А затем?

6. Мысленно протестируйте эту стратегию в другом контексте и проверьте адекватность стратегии.
7. Внесите изменения в стратегию. Мысленно проверьте ее работоспособность и увеличение эффективности.
8. Мысленно и в живую проделайте новую стратегию для закрепления навыка.

Примеры стратегий мотивации

1. «…Когда я смотрю на работу, которую мне нужно сделать…ну я

думаю… «Пора бы это сделать!»… ну, как бы, так ободряюще… потом

я представляю себе, как оно все будет и смотрю, что нужно сделать,

чтобы все так и стало… яркое такое… Ну хорошо так становится…»

2. «...Ну, я смотрю... фигня какая-то... опять, думаю, придется это

делать... ну, не хочется, конечно, делать-то... сразу мысли всякие,

чем бы заняться вместо... ну хорошо сразу так... потом думаю – «Ой,

чо будет!»... ну как представлю... брр... сразу отвлечься хочется...

ну и пока не припечет...»

В этих примерах представлены две различные стратегии мотивации. Одна работает на принципе достижения хорошего и проактивности действий, другая на избегании проблем и рефлексивности действий. Обе работают, но результаты и эмоции у них разные.

► приложение **Т.О.Т.Е.**

Развитие гибкости

Одной из особенностей психики является использование по возможности меньшего количества навыков, стратегий и действий для всех областей жизни. Изменить это, повысив тем самым свою эффективность, можно только целенаправленными, сознательными усилиями.

Пресуппозиции гибкости

1. Все ресурсы, необходимые для изменения, у человека уже есть.
2. Если не получается одно, сделайте что-нибудь другое.
3. Вы можете добиться **любого** результата за **любое** время.

Упражнение на развитие гибкости

1. Выбрать действие, которое вы совершили.
2. Определить момент, когда принималось решение.
3. Придумать семь альтернативных действий, которые вы могли совершить.
4. Прожить эти выдуманные эпизоды с момента принятия решения.

Интеграция логических уровней

Одна из главных задач коучинга – создание нового будущего, движение к более масштабным целям, расширение «зоны комфорта».

Для новой деятельности нам нужна и гибкость, и новые стратегии, и другой взгляд на себя и мир. Для осознанного построения нового себя существует техника основанная на Пирамиде логических уровней Р. Дилтса (см. приложение, стр.)

► приложение **Логические уровни**

1. Подготовьте физическое пространство для шести логических уровней (расположите листы бумаги с названиями логических уровней на полу).
2. Определите значимые для Вас контексты, которые имеют прямое отношение к достижению Вашей цели.
3. Шагните на лист «**Окружение**» и ответьте на вопрос: «Какие значимые для достижения Вашей цели люди и вещи уже имеются в Вашем окружении?»
4. Сделайте шаг на лист «**Поведение**» и ответьте на вопрос: «Какие важные для Вашей цели типы поведения Вы уже используете в данном окружении со значимыми людьми и вещами?»

5. Шагните на лист «**Способности**» и ответьте на вопрос: «Какие способности поддерживают эти виды поведения в данном окружении?»

6. Шагните на лист «**Ценности**» и ответьте на вопросы: «Почему Вы используете именно эти способности?», «Что для вас важно в этом контексте?»

7. Шагните на лист «**Личностное своеобразие/Идентичность**» и ответьте на вопросы: «Кто Вы такой, хранящий эти ценности и убеждения?». Используйте, если нужно, метафору для выражения своего личного своеобразия.

8. Прежде, чем шагнуть на лист «**Миссия/Духовность**», представьте как можно более детально образ себя в будущем, полностью реализовавшим свою цель. Опишите свой образ, своё видение мира, частью которого являетесь Вы сами. Затем шагните на лист «**Миссия/Духовность**», смотрите, чувствуйте и прислушивайтесь к этому опыту. Ощутите себя частью большего, чем Вы сами сообщества, реализующих эту цель.

9. Увеличьте и заякорите своё физиологическое состояние, поддерживающее Ваше чувство миссии/духовности. Поддерживая это состояние, идите назад, шаг за шагом к «**Идентичности**», «**Ценностям**», «**Способностям**», «**Поведению**» и «**Окружению**».

10. По мере того, как Вы привносите осознание собственной миссии и образ себя в каждое из пространств, обратите внимание на изменения и

добавления на каждом логическом уровне, которые важно было бы сделать для наискорейшего достижения своей цели.

11. Пройдите несколько раз вниз и вверх по Пирамиде от «**Окружения**» до «**Идентичности**», закрепляя единое и цельное видение нового в своей жизни.

Эта техника состоит из двух важных элементов.

Первый из них – это проход снизу вверх, в результате которого клиент инвентаризирует все то, что уже имеет для заданной цели.

Второй – это проход сверху вниз, где содержимое всех уровней структурируется в «правильное» под влиянием принадлежности к общности людей достигающих этих целей.

Продвигаясь от уровня «Миссии» к «Окружению», важно сохранять соподчинение всех логических уровней с Вашей миссией: «Какое «Личностное своеобразие» будет более полно отвечать данной «Миссии»?», «Какие «Ценности и Убеждения» будут соответствовать такому «Личностному своеобразию»?» и т.д.

ЧТЕНИЕ ЛЮДЕЙ

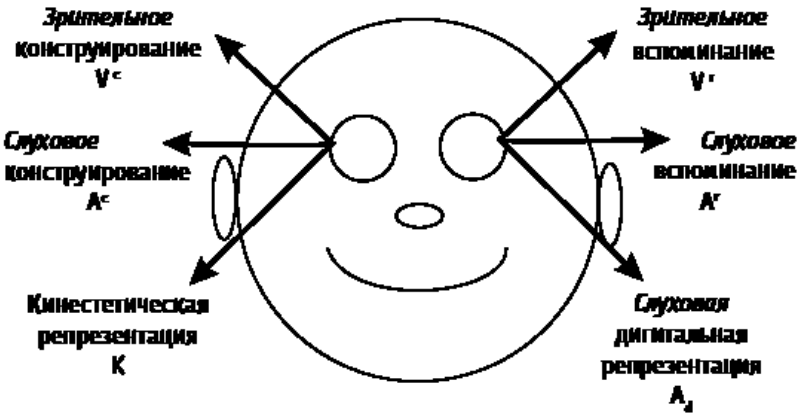
Сложно переоценить важность общения между людьми, практически любая человеческая деятельность связана с коммуникацией. Именно поэтому так важно быстро и качественно получать обратную связь о реакциях других людей в коммуникации.

Сенсорный опыт. Калибровка.

Задачи калибровки

1. Выработка языка сенсорного описания – такого, который строго кодирует информацию и однозначно расшифровывается всеми. Это обеспечивает отсутствие искажений при передаче информации.
2. Снятие фильтров, ярлыков, «розовых очков», искажающих реальность, способствует адекватному восприятию событий и принятию правильных решений.
3. Выработка критериального мышления позволяет освободиться от вмешательства «неуспешного опыта» в построении выводов и принятии решений.
4. Критериальная и сенсорная оценка результатов действий.

ГСД - Глазные сигналы доступа



Вопросы для выявления движений глаз, связанных с конкретными внутренними процессами обработки информации

Визуальные образы извлекаемые из памяти	**Визуально конструируемые образы**
V^r	**V^c**
Какого цвета ваша зубная щетка? Какого цвета ваша машина?	Представьте, что входная дверь в вашем доме покрашена в синий цвет в желтый горошек.

Аудиально вспоминаемая информация	**Аудиально конструируемая информация**
A^r	**A^c**
Как звякает ложка по дну тарелки? Как звенит ваш будильник? Как журчит вода в ручье?	Как звучит писк слона? Услышьте, как звучит голос кураги. Как звучит рев снегиря?

Кинестетика	**Внутренний диалог, контроль речи**
K	**A_d**
Как вы чувствуете себя под ледяным душем? Какое ощущение есть сейчас у вас в груди? Что вы ощущаете, когда вас щекочут?	Проговорите медленно, по слогам, про себя свои Ф.И.О. Какой по счету буква Ф стоит в алфавите? Как вы говорите сами с собой?

Языковые паттерны (предикаты)

Предикаты – которыми пользуются для описания подлежащего. В НЛП предикатами пользуются для определения нейрологической репрезентативной системы или модальности и того, как данная система или модальность используется в мыслительном процессе.

К предикатам относятся такие части речи, как глаголы, наречия и прилагательные, которые обозначают действия и качества в противоположность предметам. Предпочтение тех или иных предикатов, как правило, осуществляется бессознательно и, таким образом, речь выявляет процессы, происходящие в человеке, его глубинные структуры.

В приложении приводится список наиболее типичных предикатов, которые указывают на использование одной из репрезентативных систем.

► приложение **Предикаты модальностей**

В коммуникации предикаты указывают на предпочитаемый человеком в этом контексте тип информации, на значимые для него аспекты опыта и характеристики предметов.

Если вы будете использовать такие же характеристики, то вы будете говорить о значимом для человека и понятно ему. Предпочтительную модальность можно узнать, наблюдая за человеком.

► приложение **B.A.G.E.L.**

Кодировка успешного и неуспешного опыта

1. Попросите человека вспомнить и рассказать о негативном опыте.
2. Считайте количество используемых предикатов в разных модальностях.
3. Попросите человека рассказать об опыте где несмотря на неудачу он вынес урок.
4. Считайте количество используемых предикатов в разных модальностях.
5. Сравните частоту использования предикатов разных модальностей в двух случаях, определите ведущие, предпочтительные модальности в обоих.
6. Попросите человека пересказать первую историю используя модальности второй. Помогайте ему наводящими вопросами.
7. Проверьте изменение отношения к первой истории и ее содержание.

Сигнальные эмоции

Несмотря на то, что каждый человек уникален, что внутренние стратегии и различные состояния для каждого могут иметь свое, отличное от других наполнение, есть общие для всех людей невербальные элементы.

К таким относятся сигнальные эмоции, найденные и описанные ученым-антропологом Полом Экманом.

Каждый человек, сталкиваясь с проявлениями внешнего мира или со своими личными воспоминаниями соотносит их со своими ценностями и реагирует на результат этого соотнесения эмоционально, сопровождая эмоцию мимикой.

Радость

Причина: Удовлетворение значимого критерия.

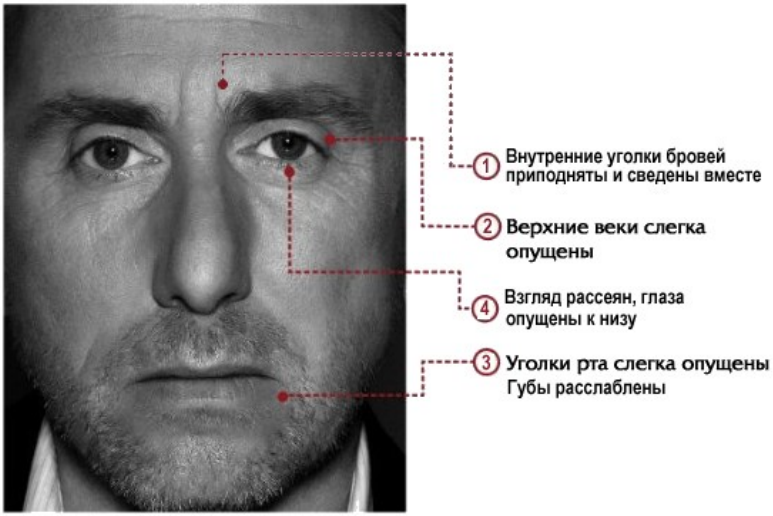
Аналоги: Восторг, Ликование, Блаженство, Восхищение.

Время: Настоящее.

Последствия: Расслабление, Коммуникабельность.

Признаки фальши: ***Напряжение мышц вокруг глаз. Движение либо напряжение бровей. Напряжение скул и мышц нижней челюсти.***

Печаль



Причина: Невосполнимая утрата значимого критерия

Аналоги: Грусть, Тоска, Ностальгия, Уныние, Безнадежность, Скорбь

Участие: Пассивное.

Время: Прошлое

Последствия: Заторможенность, Сокращение коммуникаций.

Признаки фальши: ***Отсутствие верных признаков в районе лба.***

Гнев

Причина: Угроза значимому критерию, которую можно и нужно устранить.

Аналоги: Раздражение, Ярость, Неистовство, Ненависть.

Участие: Активное.

Время: Прошлое – Настоящее.

Последствия: Вербальная и невербальная агрессия.

Признаки фальши: ***Отсутствие движений крыльев носа и отсутствие горизонтальных морщин на лбу.***

Страх

Причина: Факторы, угрожающие критерию, на которые невозможно повлиять.

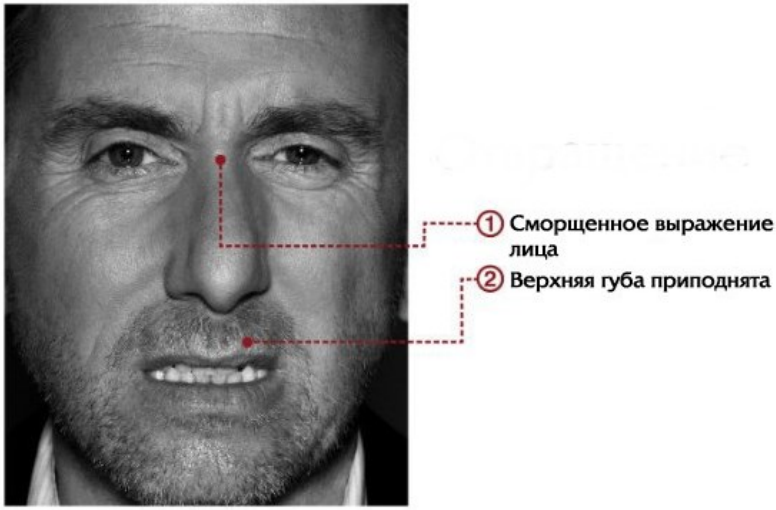
Аналоги: Беспокойство, Опасение, Настороженность, Тревожность, Испуг, Ужас.

Время: Настоящее.

Последствия: Замешательство, Ступор, Прерывание коммуникации.

Признаки фальши: ***Отсутствие морщин в районе лба.***

Отвращение



Причина: Нарушение значимого ассоциированного критерия.

Аналоги: Омерзение, Гадливость, Неприязнь.

Время: Настоящее.

Последствия: Сокращение коммуникации, Отстройка, Диссоциация.

Признаки фальши: ***Нижние веки напряженны. Отсутствие изменений в дыхании.***

Удивление

Причина: Факты, не отвечающие модели мира.

Аналоги: Потрясение, Интерес, Оживление.

Время: Настоящее.

Последствия: Замешательство.

Признаки фальши: ***Напряжение в губах. Губы сомкнуты или оттянуты назад. Количество иллюстраций не возрастает.***

Презрение

Причина: Сравнение удовлетворения и нарушения критерия.

Аналоги: Пренебрежение, Надменность, Снобизм.

Время: Прошлое – Настоящее – Будущее.

Последствия: Ролевые взаимоотношения. Ассиметричный раппорт.

Признаки фальши: ***Отсутствие изменений в дыхании: характерного короткого выдоха.***

МАНИПУЛЯЦИЯ

Манипуляцией в широком смысле следует называть скрытое воздействие на человека, направленное на достижение определенной цели. При этом не всегда цель является негативной для человека.

Раппорт

Раппорт — специфический контакт, включающий доверие и взаимопонимание с человеком или группой людей. Употребляется в широком смысле близких межличностных отношений, базирующихся на интеллектуальной и эмоциональной общности.

Цели раппорта

1. Создание контекста, связанного с повышением чувства ценности, в котором человек восприимчив к воздействиям внешней среды и к новым идеям.

2. Ослабление сознательных ограничений и стереотипов.

3. Воссоединение способов переработки информации с биологическими ритмами.

Подстройка

Технология создания похожести с человеком с целью установления состояния Раппорта.

Элементы подстройки

1. Поза, направление движения взгляда туда, куда направлен взгляд другого человека.
2. Движения и жесты.
3. Темп, ритм, тип и амплитуда дыхания.
4. Тон, тип и ритм речи.
5. Выражение эмоций.
6. Предикаты.
7. Культурные стереотипы.
8. Фильтры мышления.
9. Критерии и ценности.

► приложение приложение **BAGEL**

Ведение

Ради сохранения и углубления раппорта, человек способен изменять свое поведение таким образом, чтобы уменьшить различия между своим невербальным поведением и поведением другого. На использовании этого строится механизм ведения, постепенного изменения некоторых паттернов поведения с тем, чтобы перевести человека в другое состояние.

Шаблоны создания раппорта

1. Подстройка к характерным для клиента предикатам (словам, которые описывают действия и отношения).
2. Отражение аналогичных действий клиента (ритма дыхания, пульса, температуры тела, позы, тонуса мышц, выражения лица, наиболее заметных движений тела, тона голоса, особенностей интонаций).
3. Демонстрация словом или делом *понимания* модели мира и проблем, с ней связанных.
4. Демонстрация словом или делом возможностей, *дополняющих* модель мира клиента.

Возможности присоединения к модели мира клиента

1. Раппорт на уровне содержания (индивидуальных убеждений, ценностей и критериев).
2. Раппорт на уровне поведения (отражение микродействий и перекрестная подстройка к макродействиям).
3. Раппорт на уровне культуры (семейных, субкультурных и культурных стереотипов и концептуальных метафор).

Элементы раппорта

1. Подстройка:
    - симметричная
    - перекрестная
2. Мета-сообщения:
    - ролевые
    - эмоциональные

Прямая подстройка – полное или частичное копирование невербалики человека, для достижения состояния «мы одинаковые»

Перекрестная подстройка – копирование ритма и общего невербального рисунка коммуникации, допускается подстройка движений руками к движениям головы, ногами к движениям рук, головой к движением рук, и так далее. Для достижения состояния «мы на одной волне».

Ролевая подстройка – коммуникативное и невербальное дополнение человека. Соответствие не личным паттернам человека, а его ожиданиям от вас.

Якоря в коммуникации

Якорь – это любой стимул или сочетание стимулов (внутренних или внешних), которые запускают некоторые представления или поведение.

Каждый раз, когда извне вызывается какой-то элемент личного опыта человека, то при этом самостоятельно воспроизводятся и другие части этого опыта.

Якоря – устойчивые ассоциативные связи между элементами внешнего мира и внутренними состояними.

► приложение **Якоря**

Элементы якорения

1. Используйте поведенческие аспекты, выражения лица и тональное соответствие, чтобы вызвать желаемый отклик.
2. Убедитесь, что клиент вспомнил одно событие, а не серию происшествий.
3. Убедитесь, что клиент вновь переживает это событие, а не думает о нем. Другими словами, клиент должен быть ассоциирован со своим опытом, как будто бы он переживает его сейчас.

4. Устанавливайте якорь на вхождение в ситуацию и развитие. Не устанавливайте якорь, когда клиент выходит из состояния переживания.

5. Чем более уникален устанавливаемый якорь, тем лучше.

6. Вы должны уметь в точности повторить якорь: та же продолжительность воздействия, то же давление, тот же голос, жест и т. д.

7. Если при проверке якоря вы не обнаружили ожидаемого отклика, то:

    - либо клиент не переживал событие как актуальное
    - либо не была заякорена наиболее интенсивная часть переживаемого опыта
    - либо нужно подкрепить якорь дополнительными событиями того же или похожего переживания.

КОММУНИКАЦИЯ

Тип активного взаимодействия, предполагающий информационный обмен. Естественно, что точность передачи и восприятия информации критично важна.

Метамодель

Метамодель – модель языка. Служит для уточнения информации во время общения. Люди часто опускают важную информацию, а метамодель как раз помогает её восстановить.

► приложение **Паттерны Метамодели**

Пресуппозиции Метамодели

1. Услышанное (или прочитанное) предложение представляет собой поверхностную структуру, трансформированную из глубинной структуры - того, что человек хочет сказать (или написать).
2. Поверхностная структура трансформируется из глубинной структуры с помощью процессов опущения, обобщения и искажения.
3. Выяснение глубинной структуры из поверхностной структуры может быть осуществлено с помощью вопросов Метамодели.

4. Дополнением к вербальной Метамодели является постоянный раппорт.

Цели мета-моделирования

1. Сделать возможным изменение:
    - Метамодель стимулирует клиента корректировать, приспосабливать и совершенствовать его модель мира
    - вопросы Метамодели действуют как мини-интервенции
2. Собрать более точную информацию:
    - Метамодель позволяет получить лучшее представление относительно модели мира клиента
    - Метамодель позволяет сделать это многоуровнево, собирая недостающую информацию, выясняя ограничения и разрешения, выявляя критерии и убеждения.

Метамодель в виде схемы

Паттерн Метамодели	**Вопросы**
Имя существительное	Кто? Что? Где именно?
Глагол	Как именно?
Никогда, всегда, никто, все	Бывали ли исключения?
Должен, не должен	Что произойдет, если это сделать?
Невозможность	Что мешает?
Чтение мыслей	Откуда ты это знаешь?
Причина-следствие	Как X может влиять на Y? Y может быть без X?
Лучше, больше (лучший, больший)	Чем что? Чем кто?
Утверждения	Кто так думает?

Метамодель в консультировании

- Я собственно не знаю **с чего начать**…

- Почему бы не попробовать начать с самого главного?

- С самого главного. Ну, тогда так, я, наверное, **не очень уверенный человек**.

- А что Вы называете «уверенностью»?

- Ну, может быть, я не совсем правильно выразился. У меня часто бывает, что я не знаю, чего я хочу.

- А чего Вы хотите?

- Ну, не знаю. Наверное, того же, **чего и другие люди**.

- А чего хотят другие люди?

- Другие люди?

- Ну, вы же, когда говорили про других людей, кого-то конкретно имели в виду?

- Наверное, да. Мой начальник, он – мой друг, считает, что мне не хватает уверенности. В принципе, меня он к Вам и направил…

- Ага, начальник и друг. И вот он так считает, да?

- Ну, вообще-то и я так считаю…

- И Вы тоже считаете, что Вам не хватает уверенности?

- Ну да…

- Давайте немножко вернемся. Что Вы называете «уверенностью»?

- Уверенность… Ну, понимаете, я **все время** не знаю, правильно я поступаю или нет.

- И так всю жизнь?

- Ну, нет, конечно (смеется). Ну вот, например, я работаю уже полгода и все **не могу определиться** – мое это или не мое.

- А что для Вас значит «определиться»? Я не очень понимаю. Решить, что вот это вот мое, и – все! И ни о чем больше не думать, что ли?

- Нет, конечно (смеется). Ну, определиться – нравится или не нравится.

- Да? А как Вы узнаете, что Вам что-то нравится или же, например, не нравится?

Далее переходим к работе со стратегией.

Метамодель в деловой коммуникации

В деловой коммуникации метамодель помогает сенсорно и без недоговоренностей понять, что именно имеют в виду клиенты и контрагенты. Юридический договор является прекрасным результатом метамоделирования и отсутствия разночтений и додумываний.

ВЛИЯНИЕ

Субъективный мир любого человека состоит их набора увиденных закономерностей и убеждений относительно реальности вообще. Такой набор убеждений о мире мы называем личной картой человека и коммуникацию можно рассматривать и как обмен этими картами. И тогда мы говорим о том, что люди влияют друг на друга, меняя, или пытаясь изменить, мировоззрение друг друга. Влияние может быть неосознанным и осознанным, целенаправленным.

Магия языка

Магия языка – набор методов позволяющих влиять на людей. Самый главный из них – Фокусы языка.

► приложение **Фокусы языка**

Цели применения фокусов языка

1. Переключение внимания с рамки *проблемы* на рамку *результата*.
2. Переключение внимания с рамки *ошибки* на рамку *обратной связи*.
3. Переключение внимания с рамки *невозможности* на рамку *«как если бы»*.

Элементы базовой стратегии применения фокусов языка

1. Предположение позитивного намерения, лежащего в основе ограничивающего убеждения, и поддерживающих его ценностей и критериев.

2. Поиск альтернативных, более приемлемых и полезных способов удовлетворения этих позитивных намерений.

Каскад и Домино фокусов языка

Каскад

Применение «каскада фокусов языка» заключается в том, что оператор, используя связки, последовательно применяет несколько фокусов языка на одно убеждение.

Пример:

- Меня раздражает мой парень, и я сама на себя за это злюсь, а ничего не могу поделать…

- От легкого недовольства близкими людьми никто не застрахован, поэтому не стоит так раздражаться на себя, я думаю, может быть, тебе стоит поговорить с ним об этом, или как-то удивить его, или, может быть, действительно попросить его о помощи?

Пример:

- Я плохо Вас знаю, поэтому то, что Вы говорите, не является для меня такими значимыми аргументами.

- Это действительно важный аргумент, и я понимаю Ваше желание хорошо проверить наши предложения, прежде чем их принять, и такой подход позволяет мне надеяться на то, что мы с Вами действительно можем стать надежными партнерами, когда узнаем друг друга получше, а сейчас для нас, наверное, гораздо важнее будет понять, как нам найти общий язык.

Домино

Применение «домино фокусов языка» заключается в том, что оператор, используя связки, последовательно применяет несколько фокусов языка, причем только первый фокус языка относится к высказыванию клиента, а каждый последующий фокус языка применяется к результату предыдущего. Таким образом, клиент «вовлекается» во внутренний диалог оператора.

Пример:

- Манипулировать людьми – плохо.

- И просить их ни о чем нельзя, ведь этим ты можешь поставить их в неудобное положение, поэтому остается только молчать, ни с кем не общаться, смотреть в пол, как в детском саду, хотя, с другой-то стороны это ведь и есть манипуляция!

Пример:

- Я пока не вижу, чем это предложение интересно для нас, поэтому нет смысла продолжать обсуждение.

- Конечно, на первый взгляд услуга не увлекает, но иногда гораздо важнее те преимущества, которые она дает, а преимущества там есть, и поэтому пункт № 4 можно рассмотреть и отдельно…

Применение Фокусов языка в терапии

Несмотря на то, что в терапии Фокусы языка по эффективности уступают Метамодели применять их вполне можно. Если терапевт/психолог видит, что клиент явным образом загоняет себя в ловушку, отрезая себе возможности с помощью ограничивающих убеждений, то их можно разрушить, показав клиенту возможности скрывающиеся за ними.

Фокусы языка в деловой коммуникации

Некоторая доля манипуляции в продажах, при работе с возражениями клиентов, а так-же отсутствие непосредственной обратной связи от клиентов в контекстах рекламы, PRa и им подобных массовых коммуникациях, делает Фокусы языка практически незаменимыми в этих областях.

Массовые коммуникации – поле осознанного применения технологий влияния, мы делимся с людьми своим способом видеть мир, вовлекая их в него. Фокусы языка здесь являются и способом переубедить, но и способом создать новые убеждения тем, кто об этом еще не задумывался.

УПРАВЛЕНИЕ СОСТОЯНИЯМИ

Испытываемые людьми переживания напрямую влияют на восприятие мира и на поведение. Управление состояниями – управление своей жизнью.

Коллапс якорей

Эта техника позволяет перепрограммировать нежелательную эмоциональную реакцию на другую, более полезную.

► приложение **Якоря**

1. Идентифицируйте проблему.

Попросите «клиента» выбрать ситуацию для работы. Как правило это ситуация, в которой человеку не нравится его эмоции или переживания.

2. Установите якорь на нересурсное состояние.

«Клиент» некоторое время вспоминает ситуацию, погружаясь в нересурсные переживания. Заякорите ее. Выведите «клиента» из нересурсного состояния, предложите «встряхнуться» физически.

3. Установите сильный ресурсный якорь.

Спросите «клиента» о том, какие внутренние ресурсы могли бы пригодиться ему в той ситуации. (состояния, отношение и т. д.).

Попросите ассоциироваться и заякорите. Затем, как и после каждого выхода из состояний, «клиенту» необходимо «встряхнуться» физически, чтобы кинестетическая система сменила свой паттерн.

Если ресурс недостаточен для той ситуации, которую выбрал «клиент», то на этот же якорь суммируются (якорятся) другие ресурсы, подходящие для данной ситуации.

4. Проверьте, работают ли якоря, то есть, вызываются ли вашим прикосновением те полярные переживания, которые вы якорили. Используйте калибровку и вербальный контакт.

5. Нейтрализация.

После того, как вы убедились в действенности якорей и их адекватности (ресурс *соответствует* нересурсной ситуации), запускайте якорь нересурсного состояния и сразу же якорь ресурса, и удерживайте некоторое время вместе, до появления невербальных признаков «стабилизации» процессов «А».

6. Проверка эффективности нейтрализации. Воспроизведите якорь, использовавшийся для вызова нересурсного состояния. Вызываются ли по-прежнему негативные переживания? Если да, то установите другой ресурсный якорь и повторяйте процедуру до тех пор, пока якоря полностью не нейтрализуются.

7. Подстройка к будущему.

Спросить, как сейчас воспринимается первоначальная ситуация. Если в будущем повторится подобная, то, как вы на нее будете реагировать? Задействуйте якорь, ассоциированный с нересурсным состоянием, и попросите клиента дать обратную связь о том, как изменилось отношение.

Если изменения после техники не устраивают «Клиента», то нужно заякорить текущее отношение к ситуации и вернуться к технике снова, продолжить ее с шага №3.

Множественная диссоциация

Если человек прямо сейчас находится в переживании негативной эмоции, не может от нее дистанцироваться, не может думать о чем-то другом. Для любой работы сначала нужно диссоциировать его из этого состояния.

1. Попросите клиента встать на полу так, что бы за спиной было побольше места
2. Пусть клиент опишет переживание, а потом сделает шаг назад и насколько это возможно выйдет из него
3. В новой точке на полу попросите клиента посмотреть со стороны на то место откуда он вышел, кого он там видит, как выглядит.
4. Повторяйте шаги 2-3, с каждым шагом выходя дальше из состояний, до возникновения у клиента спокойного и конструктивного состояния.
5. Заякорите ресурсное состояние.
6. Попросите клиента пройти с этим ресурсным состоянием по всем точкам, до самой первой. Собирая все состояния.
7. Проверьте как сейчас клиент думает о исходной ситуации, как ощущает себя.

Субмодальности

Люди воспринимают мир и запоминают опыт визуально, аудиально и кинестетически. Вместе с тем, внутри этих модальностей есть более тонкие различия. Одна и та же картинка с разной яркостью будет вызывать разные эмоции.

► приложение **Субмодальности**

Таблица анализа субмодальностей

Состояние 1	Состояние 2
Делать что-нибудь потому, что Вам поручено это делать.	Потому что нам хочется делать это.
Область, в которой Вы оказались неспособным.	Область, к которой у Вас особое позитивное отношение.
Ощущение выполненности.	Ощущение неудовлетворенности.

Выберите любую строку в таблице. Вспомните ситуации, которые соответствуют в вашем опыте первому и второму состоянию. Посмотрите на образы, соответствующие этим воспоминаниям. Сравните разницу в субмодальностях одного и второго образа.

Работа с фобиями. ВКД.

Для работы с фобиями и неадекватными эмоциями существует техника визуально-кинестетическая диссоциация.

1. Сначала выберите неприятное воспоминание, фобию, или травматическое переживание, которое вы хотите нейтрализовать.
2. Вообразите, что вы находитесь в кинотеатре. ***Увидьте*** на экране цветной кадр «до» переживания, когда еще все хорошо.
3. Выплывите за себя и посмотрите сверху на себя сидящего в маленьким кинотеатре.
4. Оставаясь в такой позиции, просмотрите на этом маленьком экране черно-белый фильм *о себе*, переживающем тот опыт, который вы выбрали для «нейтрализации».
5. После того, как вы закончили ***наблюдать за собой*** в этом фильме – когда все снова стало в порядке – остановите фильм, так чтобы он стал неподвижным изображением. Затем войдите ***внутрь*** неподвижного изображения, сделайте его цветным и прокрутите фильм в обратном направлении очень быстро.
6. Теперь проверьте. Подумайте об этом событии или воспоминании и отметьте, можете ли вы думать о нем спокойно. Если да – то вы справились. Если нет, вы можете проделать свою последовательность еще раз – или попросить помощи у того, кто тренирован в применении этих методов.

Работа с Линией времени

Помимо отношений к ситуациям субмодальности используются для кодирования Линии времени. То есть личной хронологии прошлого и планов на будущее.

► приложение **Субмодальности**

Пресуппозиции работы с линией времени

1. Восприятие событий во времени – системный процесс.
2. Способы, которыми мы воспринимаем события прошлого, настоящего и будущего, влияют на наши действия в настоящем и будущем.
3. Изменение этих способов (паттернов) влияет на наши стратегии и действия в настоящем и будущем.

Определение линии времени

1. **Найти повторяющееся событие**, не имеющее эмоциональной окраски (чистка зубов, мытье посуды, умывание и т.д.).
2. **Вспомните, как вы делали это неделю назад**. Как вы это вспомнили? Где появилась картинка? Описать по субмодальностям (цвет, яркость, контрастность, размер и т.д.)

3. **Представьте, как вы будете делать это неделю спустя**. Где появилась картинка? Описать по субмодальностям. Сравнить субмодальности будущего и прошлого образа.
4. **Повторить шаги 2-3 для разных периодов времени прошлого и будущего** (месяц, 3 месяца, полгода, год, .., самое дальнее представление). Определить различия в субмодальностях.
5. Представить, как будто, вы делаете это сейчас. **Выявить субмодальности настоящего**.
6. **Выстроить полученные образы в линию**.
7. **Можно пытаться трансформировать линию**, но делать это следует крайне осторожно и медленно, заранее определив, что собственная линия клиента может остаться неизменной, а он приобретает возможность выбора линии.

Идея работы с линией времени заключается в том, чтобы выделять отдельные образы в прошлом или будущем и, изменяя субмодальные характеристики, влиять на восприятие того и другого в сторону снижения негативного переживания и усиления позитивного. Так страх будущего можно превратить, к примеру, в мотивирующее будущее. А трагическое переживание прошлого сделать задним числом нейтральным.

Внесение изменения в прошлое

1. **Произведите желаемое изменение**, используя любую технику НЛП. Либо Вы можете попросить человека подумать об изменении, которое он недавно совершил.
2. **Выявите линию времени человека**. Не забудьте проверить расположение и ассоциацию-диссоциацию.
3. **Поместите изменение в прошлое**, используя субмодальности этого человека, характерные для прошлого, чтобы он воспринимал это изменение, как случившееся некоторое время назад. Это делает изменение более мощным и убедительным, потому что оно становится опытом референции прошлого. Не забудьте перенести в прошлое несколько примеров нового поведения.
4. **Тест-проверка**. Чувствует ли человек это как субъективно-реальное? Если нет, проверьте дополнительные субмодальности, чтобы, подвергнув их изменениям, сделать этот опыт таким же, как другие опыты прошлого, и/или поместите несколько примеров в прошлом.
5. **Подстройка к будущей линии времени**. Поместите изменения также в будущее. Подумайте о чем-нибудь, что Вы будете обязательно делать, или что обязательно произойдет в будущем. Запишите и закодируйте его в субмодальностях. Поместите его на Вашей будущей временной линии в нужном контексте.

6. **Тест-проверка**. Отметьте, что для Вас составляет большую разницу: перенос изменения в прошлое или перенос изменения в будущее. Если Вы делаете и то, и другое, Вы можете «включить» в изменение самых разнообразных людей.

ОТНОШЕНИЯ

Позиции восприятия

Позиции восприятия – это точки зрения, которые полезно использовать, рассматривая отношения между вами и другими людьми, ситуацией между вашей фирмой и конкурентами.

1-я позиция (Я сам(а)) – оценка событий со своей собственной точки зрения, связанная с вашей системой ценностей. Внешний мир вашими глазами, ушами, чувствами.

2-я позиция (Другой) – оценка событий с точки зрения другого человека, связанная с его системой ценностей. Внешний мир чужими глазами, ушами, чувствами.

3-я позиция (Наблюдатель) – оценка событий с точки зрения независимого наблюдателя (системы), не связанная с убеждениями и предположениями первой и второй позиции. Видеосъемка.

Упражнение на разделение позиций восприятия

1. Выберите ситуацию для работы
2. На полу отметьте положения для 1, 2 и 3 позиций
3. Встаньте на 1ю позицию и начните рассказывать о своем видении ситуации.
4. Если при рассказе возникают фразы из второй позиции(начинаются словами «он она они» «Люди» «клиенты» и тп) – перейдите в положение второй позиции и озвучьте эти мысли там.
5. Если при рассказе возникают фразы из третьей позиции(начинаются словами «ситуация» «тенденции» «Закономерности» и тп) – перейдите в положение третьей позиции и озвучьте эти мысли там.
6. Полностью расскажите о ситуации, переходя в разные позиции в зависимости от формулировки.
7. Пройдите по каждой из позиций рассказывая о ситуации и анализируя ее только из конкретной позиции.
8. Закончите в первой позиции.

Упражнение на отработку 2-й позиции восприятия

1. Сидя на стуле, войдите в какое-либо особое состояние и запомните внутренние ощущения.

2. Выйдите из состояния, встаньте и встряхнитесь.

3. Представьте себя, сидящего на том месте в той позе, в которой были. Важно расположение суставов, напряжения и расслабления мышц, фокус внимания.

4. Мысленно выплывите из своего тела и нырните в созданный образ себя на стуле.

5. Находясь как бы там, на том месте и в том теле почувствуйте все ощущения, которые там есть.

6. Мысленно вернитесь обратно и встряхнитесь.

7. Реально сядьте на стул и войдите в то первоначальное особое состояние. Сравните реальные ощущения от мысленного путешествия на это место.

8. Повторяйте пункты 1-6 до полного совпадения ощущений.

9. Проделайте мысленное «вплывание» в реальных людей. Опишите им ощущения/внимание, которое есть там и получите от них обратную связь.

Разрешение конфликтов через 3 позиции

1. Определите конфликтную ситуацию, которую требуется разрешить.
2. Встаньте или сядьте в месте, которое будет **1** позицией. Расскажите о ситуации и опишите второго участника.
3. Диссоциируйтесь, выйдите в **3** позицию. Опишите конфликт со стороны.
4. Ассоциируйтесь с оппонентом, перейдите во **2** позицию. Опишите проблему с этой точки зрения.
5. Вновь диссоциируйтесь, выйдите в **3** позицию. Как сейчас выглядит конфликт, его участники? Что изменилось? Какие ресурсы им нужны для разрешения конфликта?
6. Добавьте ресурсы и предложения в **1** позицию.
7. Перейдите в **1** позицию. Как сейчас выглядит ситуация, разрешен ли конфликт?
8. Повторите шаги 2-7 до тех пор, пока решение не будет найдено, и конфликт не будет разрешен.

Критерии и ценности

Поведение любого человека мотивируется его ценностями, но смысл ценностей для каждого свой и то, каким образом эти ценности выражаются в реальном мире – тоже.

► приложение **Логические уровни**

Определения

1. Критерии – стандарты и нормы, определяющие, что именно вы пытаетесь сделать.
2. Содержание критерия (определение, эквивалент критерия) – спецификаторы стандартов, описание типа опыта, привязанного к критерию.
3. Сенсорная очевидность критерия - VAK, по которому тестируется удовлетворение критерия.
4. Ценности - высоко ценимые критерии по которым проверяются классы поведений и ситуаций.
5. Убеждения – обобщения, связывающие критерии, сенсорный опыт, причины и следствия.

Выявление критериальных конфликтов

1. Выявить, что человек хотел бы делать, но не делает.
2. Определить критерий или критерии, которые мотивирует человека желать это делать. Определить внутреннюю стратегию и субмодальности, которые человек использует для того, чтобы выбрать каждый критерий.
3. Выявить **конфликтный** критерий, мешающий человеку достичь желаемого. Определить внутреннюю стратегию и субмодальности.
4. Определить критерий, более значимый, чем ограничивающий критерий. Определить для него внутреннюю стратегию и субмодальности.
5. Повторять шаги 3 и 4 до достижения **сверхценного** критерия.
6. Использовать для работы следующие техники:

   - **Рычаг:** использование критерия высшего уровня для преодоления ограничивающего возражения.

   - **Нахождение поведения,** удовлетворяющего различным критериям.

   - **Настройка внутренних стратегий и субмодальностей** желаемого поведения таким образом, чтобы они соответствовали стратегиям и субмодальностям критерия более высокого уровня.

Примеры критериальных конфликтов

Критериальный конфликт	**Пример**	**Решение**
Критерий может быть слишком общим	«честность», «долг»	Уточнить содержание (эквивалент критерия).
Критерий может быть устаревшим	«следование нормам», «стиль хиппи», «либерализм»	Оценить соответствие критерия – будущему.
Критерий с «размытым» содержанием	«безупречность», «ненанесение вреда», «успех»	Уточнить содержание и сенсорику критерия.
Несоответствие критерия и поведения	«успех» = «чтобы о тебе все говорили»	Изменить содержание критерия.
Ошибка, нарушившая критерий	«успех», но «заработал мало денег»	Превратить неудачи в обратную связь.
Два критерия	«спасти человека», пробежав по «чистому полу»	Выстроить иерархию критериев.

Техника прощания

Иногда бывают ситуации, когда человек застревает в уже закончившихся отношениях. Может быть люди расстались, может быть даже произошла трагедия и потеря, но человек все еще живет воспоминаниями об утраченных отношениях.

► приложение **Субмодальности**

1. Выберите человека или объект, с которым не можете расстаться.
2. Подумайте о нем, осознайте возникающий образ.
3. Мысленно удаляйте от себя этот образ, отмечайте если возникает сопротивление.
4. При возникновении сопротивления осознайте какой ценности, вы боитесь лишиться.
5. «Вытащите» из образа эту ценность в виде образа, символа, отметьте ее субмодальности.
6. Отправьте ценность в свое будущее на Линии времени. Растворите ее в будущем.
7. Повторяйте шаги 3-6 пока образ не отодвинется на комфортное от вас расстояние. В том числе может быть, что он вообще исчезнет.

ГИПНОЗ И ТРАНС

Гипноз и транс – это одни из стандартных режимов работы человеческого мозга. Названий у этого особого состояния много, но суть одна.

Это особый режим работы психики при котором:

1. Тело расслаблено
2. Дыхание ровное и глубокое
3. Эмоций нет или не выражены
4. Внутреннего диалога (Ad модальности) нет или очень мало
5. Внимание тоннельное, сосредоточенно на чем-то одном или некоторой области восприятия, в ущерб остальному
6. Снижена критичность восприятия, как следствие отключение Внутреннего диалога
7. Глаза расфокусированы, отсутствует микродвижение зрачков.

По этим признакам вы можете увидеть даже поверхностные состояния транса у других и осознанно вводить себя в транс, сознательно включая эти паттерны.

Милтон-модель

Милтон-модель или обращенная Мета-модель, способ усиливать трансовые состояния используя неконкретную речь.

Если в Мета-модели мы находим неконкретности и многозначности в речи и уточняем, то в Милтон-модели, с целью наведения транса, мы осознанно делаем речь многозначной и неконкретной, что бы клиенту было проще подставить в наши слова свои переживания и не разрушать состояние транса несоответствиями наших слов его опыту.

Милтон-модель названа в честь Милтона Эриксона, основателя особого подхода к гипнозу, Эриксоновского гипноза. Базирующегося на точечном использовании неглубоких, коротких трансов.

► приложение **Милтон-модель**

Структура гипнотической работы

Две базовые техники введения в транс – это 5-4-3-2-1 и Тройная спираль.

5-4-3-2-1

1. Этап введения в транс.
    - Говорим 5 сенсорных фактов и 1 внушение на транс
    - … 4 сенсорных факта и 2 внушения на транс
    - … 3 сенсорных факта и 3 внушения на транс
    - … 2 сенсорных факта и 4 внушения на транс
    - … 1 сенсорных факт и 5 внушений на транс
    - В качестве внушения используем паттерны транса. Те из них, которые у клиента уже проявились можем говорить как уже сенсорный факт
2. Этап работы в трансе
    - Инструкции-внушения на решение задачи клиента. «П*ока ты находишься в трансе, твое подсознание находит наилучшие способы решения твоей задачи. Самые эффективные и экологичные. Для того, чтобы задача решилась максимально быстро и комфортно*»

3. Этап выхода из транса
    - С помощью внушения «когда подсознание закончит работу ты выйдешь из транса через 2-3-4-5 минут»
    - С помощью технологии 1-2-3-4-5, выводим обратно тому, как вводили. Добавляем внушениями сигналов внешнего мира и привычного осознания

Тройная спираль

1. Начинаем рассказывать первую историю
2. Прерываемся и начинаем рассказывать вторую историю
3. Прерываемся на третью историю
4. Внутри третьей истории вставляем внушения(используем прямую речь и кавычки)
5. Завершаем третью историю.
6. Завершаем вторую историю.
7. Завершаем первую историю.

ЦЕЛОСТНОСТЬ И ЛИЧНАЯ СИЛА

У любого человека есть определенные стратегии поведения, которые настолько отработаны, что действуют на автоматизме. Такие автономные шаблоны поведения можно называть частями личности.

От согласованности действий автономных и сознательных зависит самоощущение целостности или же ощущение внутренних конфликтов и противоречий.

Пресуппозиции работы с частями личности

1. Бессознательное есть. И оно может быть структурировано.
2. Мы можем свободно вступать с ним в контакт.
3. Любое поведение мотивировано позитивным намерением.
4. Любая цель может быть достигнута более, чем одним способом.
5. Лучшие изменения – не осознаваемы.

Шестишаговый Рефрейминг

Для того, чтобы изменить автоматическое поведение, ставшее нежелательным или мешающим, существует техника Шестишаговый рефрейминг.

1. **Идентифицируйте поведение, подлежащее изменению.**

2. **Установите коммуникацию с частью личности, ответственной за этот стереотип.**
   - локализуйте ее в теле или субмодально вынесите за пределы себя.
   - установите раппорт с частью. Убедитесь, что возможен диалог.

3. **Выясните у части позитивное намерение ее поведения**
   - разведите намерение и поведение
   - спросите о намерении
   - убедитесь, что намерение приемлемо для сознания?

4. **Создайте новые варианты поведения**, которые бы реализовали данные намерения.
    - На уровне подсознания часть, ответственная за поведение, сообщает о своем намерении творческой части
    - творческая часть генерирует разные варианты реализации намерения
    - часть выбирает подходящие
5. Спросите часть, возьмет ли она на себя **ответственность** за то, чтобы соответствующей ситуацией реализовать новые варианты поведения. Если нужна проверка то договоритесь о сроках.

6. **Экологическая проверка.** Есть ли какие-то части моей личности, которые возражают против трех выбранных новых вариантов поведения? Если получен ответ «да», то надо повторить все, начиная с шага 2.

Интеграция конфликтных частей личности

Для случаев, когда конфликтуют два позитивных поведения, существует следующая техника.

1. **Выясните конфликт.**

Откалибруйте физиологию, соответствующую каждой части, участвующей в конфликте. Обратите внимание на асимметрию.

2. **Локализуйте части.**

Например, Вы можете сказать: «Представьте себе, что часть, отвечающая за «Х», переместилась в одну руку. Какой образ, голос, звук или чувства у Вас связаны с этой Вашей частью?» Переместите другую часть клиента в другую руку и сделайте то же самое.

3. **Найдите положительное намерение и цель каждой части.**

Убедитесь, что каждая часть поняла и приняла положительное намерение другой. Убедитесь, что каждая часть понимает, что их конфликт непосредственно мешает достижению позитивных целей обеих.

4. **Продолжайте углубляться в намерения частей**

- Спрашивайте про намерения каждой «ради чего это?»
- Пока намерения двух частей не станут схожи

5. Предложите частям объединиться.

Откалибруйте интеграцию/симметрию двух физиологий, соответствующих различным частям. Если Вы успешно все выполните, клиент больше не будет иметь этих двух конфликтных частей. Попросите Вашего партнера принять в себя эту интегрированную часть, прижав руки к груди...

6. Проверка

Попросите представить, как эта интеграция скажется на будущих действиях Вашего партнера. Проверьте экологию.

Встраивание новой части

Для ускорения обучения и быстрого создания нового, автоматического поведения.

1. **Определите поведение**, которое Вы хотите использовать бессознательно и естественно в Вашем будущем.

2. **Представьте диссоциировано фильм** о желаемом поведении. Измените его, если это необходимо, до желаемого уровня.

3. Перемотайте фильм на начало. Войдите в него и **проживите ассоциировано**.

4. Выйдя из него, **выпишите все протесты, возражения, сомнения и преграды**, которые возникли или *могли* возникнуть у Вас против желаемого поведения.

5. **Внесите изменения и коррективы в фильм.**

6. Повторяйте шаги 2-5 вплоть до отсутствия всех протестов и возражений**.**

7. Попросите свое **подсознание внести в фильм необходимые ресурсы.**

8. «Вберите» фильм в себя.

9. Проверьте наличие в себе новой части:

- мысленной репетицией в нужном контексте;
- реальной ситуацией.

МЕЧТЫ И РЕАЛИЗАЦИЯ

Круг совершенства

Если у вас или у клиента есть ситуации в которых систематически нужно ощущать себя определенным образом, но это не получается.

► приложение **Якоря, Субмодальности**

1. **Выберите ситуацию**, которая повторяется с Вами и в которой Вы хотели бы чувствовать себя иначе, чем обычно, более ресурсно. Определите, как именно вам хотелось бы себя чувствовать, какие ресурсы Вам необходимы.

► приложение **Паттерны поиска ресурсов**

2. Вновь **переживите желаемый ресурс** в себе. Мысленно вернитесь в то время, когда Вы чувствовали себя обладающим ресурсом (уверенность, расслабленность, энергичность…). Вновь переживите эти минуты, увидьте то, что Вы видели тогда, услышьте, что слышали.

3. **Круг совершенства**. Когда Вы почувствуете максимальную интенсивность этого ресурса в себе, представьте круг, расположенный на полу у Ваших ног. Какого он цвета? Может быть, Вы бы хотели, чтобы он издавал какой-либо звук, например слабый звон, свидетельствующий о его силе? Когда Вы почувствуете, что это именно то состояние, которое Вам хотелось бы иметь, выйдите из круга, оставив ресурсное состояние внутри окружности.

4. **Триггер**. А теперь подумайте о том, что происходило за мгновение до возникновения нересурсного состояния, что являлось триггером, пусковым механизмом? Увидьте и услышьте, что будет за мгновение до того. Сигналом к началу может стать открытие дверей в кабинет вашего шефа, телефонный звонок в Вашем офисе или голос, который объявляет ваше выступление.

5. **Соединение**. Когда триггер определен, прокрутите в голове, как киноленту, то, что предшествует триггеру, и в момент запуска триггера шагните в круг и почувствуйте ресурс в себе.

6. **Проверьте результаты**. А сейчас вновь выйдите из круга, оставив в нем это чувство. Будучи вне круга, еще раз подумайте о надвигающемся событии. Как Вы себя чувствуете?

Стратегия творчества Уолта Диснея

Планы от Мечты отличаются простроенностью и реальностью шагов. С помощью этой техники вы сможете превратить любую мечту в пошаговый и реалистичный план.

Три фазы творчества:

1. Мечтатель – видение, первая позиция, полностью весь сценарий.

Мечтатель сосредотачивает внимание на «масштабной картине» исходя из того, что нет ничего невозможного.

Фаза мечтания ориентирована на будущее и требует более масштабного мышления и более крупной разбивки. Фаза Мечтателя сосредоточена, прежде всего, на содержании плана или замысла. Зрительные субмодальности – движение, значимые эпизоды замысла. Первая позиция восприятия – ассоциирован со своими ценностями и критериями. Паттерн «Как Если Бы».

Физиологический ключ – поза и движения глаз визуального конструирования, поза симметрична и расслаблена.

2. Реалист – чувствование и действие, вторая позиция, вовлеченность, движение.

Реалист действует «как если бы» фантазия была реальной и сосредотачивает усилия на выработке ряда последовательных шагов, необходимых для действительного воплощения фантазии в реальность.

Фаза реалиста в процессе движения к будущему более ориентирована на действие и происходит в более краткосрочных временных границах по сравнению с фазой Мечтателя. Реалист часто бывает больше сосредоточен на средствах и действиях, на том, каким образом осуществить план или замысел.

Микростратегия реалиста заключается в проживании замысла изнутри.

А) Раскадровка - разбивка фантазии на ряд этапов или «кадров».

Б) Проживание замысла из второй позиции всех значимых лиц и персонажей замысла.

Физиологический ключ – активная кинестетика. Голова расположена ровно или слегка наклонена вперед, взгляд направлен прямо вперед.

3. Критик - третья позиция, отдаленность.

Фаза критика включает логический анализ избранного пути для определения того, что может не получиться, и чего следует избегать. Фаза Критика должна уделять внимание вопросам как долгосрочного, так и краткосрочного плана, исследуя возможные источники проблем как в прошлом, так и в будущем. Критик обращается к «сдерживающим» причинам.

Физиологические ключи: поза внутреннего диалога - глаза опущены, голова опущена и слегка склонена набок, поза искривлена.

Техника

1. Установить нейтральное положение, или «мета-позицию», и выберите три пункта в физическом пространстве, обозначив их «М» «Р» «К»

2. Осуществить якорение соответствующих микростратегий в каждом из выбранных пунктов. Использовать мета-позицию для того, чтобы убедиться, что физиологическое состояние, связанное с каждой отдельной позицией, остается «чистым».

- Подумайте о таком случае, когда вы могли дать волю своему творческому воображению без каких бы то ни было ограничивающих влияний; встаньте в пункт «Мечтатель» и переживите этот опыт.

- Определите случай, когда вы оказались способны думать весьма реалистично и сумели разработать эффективный план претворения в жизнь какого-либо замысла; встаньте в пункт «Реалист» и переживите этот опыт.

- Подумайте о таком случае, когда вы могли выразить конструктивную критику плана, то есть высказать позитивные и конструктивные критические замечания, а также указать на существующие проблемы. Встаньте в пункт «Критик» и переживите этот опыт.

► приложения **Якоря**

3. Определите, какого результата вы собираетесь достичь, и встаньте в пункт «Мечтатель». Зрительно представьте себя в процессе достижения этой цели, как если бы вы были героем кинофильма. Думайте об этом в свободной, раскрепощенной манере.

4. Встаньте в пункт «Реалист», перенеситесь мысленно в эту «фантазию» и ощутите себя на месте всех интересующих вас персонажей. Затем взгляните на процесс так, как если бы это была «раскадровка» (последовательности изображений).

5. Встаньте в пункт «Критик» и определите, чего не достает в этом проекте(!) или что следует привнести. Далее, завершив критическую оценку, перейдите к адресуемым Мечтателю вопросам «каким образом?».

- Помните, что Критик должен оценивать только план, а не самого Реалиста или Мечтателя.
- Часто оказывается весьма уместным, чтобы Критик с самого начала указал, какие элементы плана являются вполне удовлетворительными, и только после этого начал задавать вопросы.

6. Вернитесь опять в пункт «Мечтатель», чтобы выработать необходимые творческие решения, альтернативы и дополнения и ответить на вопросы, поставленные Критиком.

7. Продолжайте цикл через этапы 4, 5 и 6, до тех пор, пока ваш план не начнет хорошо вписываться в каждую позицию.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ЖИЗНИ

Создание изменений с помощью SCORE

► приложение **S.C.O.R.E.**

1. **Определение настоящей ситуации.**

Какие сдерживающие факторы, взаимосвязи и ограничивающие условия (либо отсутствие таковых) присутствуют в настоящем.

2. **Определение предшествующих причин, относящихся к истории зарождения и развития ситуации.**

Какова причина этого симптома в данной проблеме? Какие события, действия или решения из прошлого вызвали его проявление

3. **Определение результата и основополагающих формальных характеристик, свидетельствующих о его достижении.**

Каков желаемый результат, который должен прийти на смену настоящему? Что вы хотите получить? Какие визуальные, аудиальные или кинестетические свидетельства позволят вам сделать вывод о достижении желаемого состояния?

4. **Определение желаемых эффектов или «конечных причин» достижения результата.**

Каковы будут долговременные эффекты достижения данного результата? Какие будущие долгосрочные цели, задачи или намерения обеспечивают данному результату смысл, приемлемость или направленность?

5. **Определение ресурсов, содействующих достижению желаемого результата.**

Какие ресурсы могут помочь достижению результата? В каких других ситуациях или контекстах можно легко достичь желаемого результата и/или эффекта?

6. **Определение ресурсов, способствующих преобразованию предшествующих или сдерживающих причин или изменению характера их влияния**

Какие ресурсы могут помочь преобразовать, уменьшить или оказать влияние на прошлые причины или нынешние сдерживающие факторы?

► приложение **Паттерны поиска ресурсов**

7. **Активизация или передача подходящих ресурсов в пределах того контекста, в котором проявлялся данный симптом.**

Мысленно передайте ресурсы в Причины и в Настоящее

8. **Перепроживите жизнь от причин к нестоящему а затем к результатам**

Убедитесь, что изменения происходят логично.

Техника Взмах. Быстрые трансформации

Три главные элемента «взмаха»

Определение того **ключа**, от которого начинается «взмах».

Создание желаемого ресурсного **образа** самого себя – привлекательного, притягивающего.

Использование мощных изменений в субмодальностях, необходимых для первого и второго.

1. Определение ключа

Ключ – это триггер, который дает толчок паттерну нового поведения. Поэтому важно определить тот ключ, который будет работать...
Внешний ключ – событие внешнего мира, предшествующее поведению.

Внутренний ключ – элемент внутреннего мира, мысль, образ.

2. Желаемый образ себя

Образ с большим выбором. Для него это нежелательное поведение – не проблема.

Желаемый образ должен быть диссоциирован, что делает его привлекательной притягательной возможностью.

Желаемый образ должен включать качества, способности и выбор, а не конкретные виды поведения.

Желаемый образ должен являться сбалансированной репрезентацией. Если первоначальный образ самого себя окажется слишком резким, необходимо модифицировать его.

Желаемый образ должен отвечать реальным критериям человека.

Желаемый образ должен быть контекстуализирован. Если поведение ограничено определенным контекстом.

3. Соединение ключа с желаемым образом себя

► приложение **Субмодальности**

Поместите желаемый образ в образ триггера. Свернутый в точку желательный образ поместите где-то на триггере.

Одновременность (синхронность). Для большей эффективности нужно чтобы как можно более синхронно образ триггера уходил на задний план, а желаемый образ разворачивался вперед

Направление. Важно сделать «взмах» в одном направлении, триггер уходит назад, а желаемый образ выходят вперед по одному направлению.

Скорость. Чем быстрее выполняется прием «взмаха», тем лучше.

4. Взмах

- **Представьте** триггер и тут же произведите замену его на желаемый образ.
- **Повторение.** Для закрепления приема «взмаха» достаточно 4-6 повторений.

5. Проверка

Представьте ситуацию триггера. Калибруйте внешние невербальные признаки поведения.

Техника Изменение личной истории

Иногда изменениям мешает воспоминание о большом количестве ситуаций из прошлого, когда это не получилось. Этой техникой можно поменять из все.

1. Вызовите неприятные ощущения «здесь и сейчас».

Попросите клиента мысленно вернуться к последнему случаю, когда у него появлялись подобные ощущения. Заякорите эти неприятные ощущения: якорь «Х».

► приложение **Якоря**

2. Используйте якорь «Х» в качестве поискового якоря.

Активизируйте якорь «Х». Попросите клиента вернуться вместе со связанным с ним ощущением в то время… «Когда ты испытывал это ощущение прежде?».

У клиента начинают появляться специфические воспоминания. Составьте их список.

Каждой извлеченной из памяти ситуации дайте «кодовое» название. Продолжайте работу до тех пор, пока клиент не дойдет до самого раннего воспоминания об этом ощущении.

3. **Найдите ресурсы.**

   Найдите один или несколько ресурсов для самой ранней или самой яркой ситуации. Усильте действие и заякорите этот (-и) ресурс (-ы) с помощью якоря «У».

   ► приложение **Паттерны поиска ресурсов**

4. **Протестируйте экологию и эффективность ресурса(-ов)**, включая их в первую и в самую яркую ситуацию из списка. Ресурс(ы) удовлетворяет(ют) требованиям? С какими трудностями вы столкнулись?

   Оцените способность ресурса(ов) разрешать проблемы.

5. **Если ресурсы удовлетворительны,** примените их к двум – трем промежуточным (по времени) переживаниям клиента, а также к самой недавней ситуации.

6. **Протестируйте возможность клиента использовать эти ресурсы самостоятельно.** Для этого попросите клиента использовать ресурсы применительно к оставшимся ситуациям из списка, не прибегая при этом к активизации якоря «У».

   При необходимости попросите клиента использовать ресурсы применительно ко всем остальным ситуациям из списка.

7. **Подстройтесь к будущему.**

   «Мысленно представь себе ситуацию, подобную ситуации «Х», в будущем. Ты сможешь воспользоваться в этой ситуации найденным ресурсом?»

Данный метод работы используется при наличии у клиента относительно контролируемых негативных эмоций. В случае очень сильных эмоций сначала необходимо использовать визуально-кинестетическую диссоциацию или множественную диссоциацию, чтобы сделать эмоции управляемыми.

МОДЕЛИ НЛП. ПРИЛОЖЕНИЕ.

Базовые пресуппозиции НЛП

Пресуппозиция – предположение, установка, утверждение принимаемое за основу.

1. Карта – не территория.
2. Разум и тело – элементы одной системы.
3. Нет поражений, есть только обратная связь. Не бывает неудач, есть только опыт.
4. Если у вас что-то не получается, попробуйте сделать что-нибудь другое.
5. Если хотя бы один человек умеет делать что-либо эффективно, то этому могут научиться другие.
6. Смысл коммуникации заключается в той реакции, которую она вызывает.
7. Чтобы описать систему, необходимо выйти за её пределы.
8. Скорость изменений определяется картой.

9. Вселенная, в которой мы живём, дружелюбна и изобильна.

10. Любое поведение представляет собой наилучший выбор, доступный на данный момент.

11. Намерение любого поведения позитивно.

12. Каждый обладает всеми необходимыми ресурсами.

13. Весь наш жизненный опыт закодирован в нашей нервной системе.

14. Субъективный опыт состоит из образов, звуков, чувств, вкусовых ощущений и запахов.

15. Жизнь и мышление – системные процессы.

16. Системой управляет тот, кто проявляет наибольшую гибкость. Самый тонкий элемент системы определяет её стабильность.

Паттерны поиска ресурсов

1. Простые вопросы

a) Вопрос о ресурсе.

b) Вопрос об обстоятельствах переживания: Где и когда у тебя был ресурс? Войди в него.

2. Контрастные вопросы

c) Вопрос об аналогичной ситуации (аналогичная ситуация, только успешная).

d) Поиск различия (чем отличалось состояние, фильтры - диссоциированно).

3. Полярные эмоции

a) Описание эмоции

b) Поиск противоположного чувства

4. Возрастная регрессия

a) Мысленное представление себя ребенком.

b) Поиск ресурса.

5. Возрастная прогрессия

a) Мысленное представление себя человеком мудрым (пожилым, просветленным).

b) Попросить совета у себя - мудрого человека.

6. «Как Если Бы»

a) Перемещение в будущее, когда проблема уже решена. Если бы было возможно решить? И если бы задачи были решены? В сказке, сне, с другим человеком..., то как бы это было бы?

b) Взгляд на проблему и ресурс из будущего. Как воспринимается первоначальная проблема? Как воспринимается возможность найти ресурс?

7. Метафоры

c) Создание метафорического контекста. На что это похоже?

d) Описание ресурсов. Как герой достиг нужного состояния сознания, в котором он нашел выход? Что поможет главному герою? Как это перевести?

8. Создание нового ресурса

a) Воображение необходимого ресурса (создание нового себя диссоциированно – фильм).

b) Поиск реального воспоминания (компоненты фильма в прошлом).

9. Поиск модели

a) Выбор модели, владеющей желаемым поведением. Кто может то, что хотел бы уметь ты?

b) Перевод решений на свою ситуацию (действуй так, как действовал бы тот).

Предикаты модальностей

Предикаты – слова, обозначающие процесс (такие как глаголы, наречия и прилагательные), которыми пользуются для описания подлежащего. В НЛП предикатами пользуются для определения нейрологической репрезентативной системы или субмодальности и того, как данная система или субмодальность используется в мыслительном процессе.

К предикатам относятся такие части речи, как глаголы, наречия и прилагательные, которые обозначают действия и качества в противоположность предметам. Предпочтение тех или иных предикатов, как правило, осуществляется бессознательно и, таким образом, речь выявляет процессы, происходящие в человеке, его глубинные структуры. Ниже приводится список наиболее типичных предикатов, которые указывают на использование одной из репрезентативных систем.

В таблицах приведены примеры предикатов разных модальностей.

Предикаты ВИЗУАЛЬНОЙ модальности

Ясно видеть	Близорукий	Зрелище
Прозреть	Взгляд	Изображать
Четко	Взглянуть	Иллюзия
Рамка	Вид	Иллюстрировать
Обозревать	Видный	Кругозор
Вспыхнуть	Видение	Красить
Светящийся	Вообразить	Картина
С блеском	Вспыхнуть	Мутный
Ослеплять	Высвечивать	Наблюдать
Облачный	Выявить	Наглядный
Мерцать	Глядеть	Обрисовать
Графический	Горизонт	Осветить
Видеть	Заметить	Осмотр
Красить	Заметный	Образ
Картина	Затуманить	Осмотреть
Мутный	Осмотр	Появляться
Наблюдать	Образ	Показать
Наглядный	Осмотреть	Прояснить
Обрисовать	Осветить	Разглядеть

Предикаты АУДИАЛЬНОЙ модальности

Звучно	Греметь	Высказываться
Слышать	Громкий	Выражаться
Рассказывать	Громогласный	Говорить
Глухой	Диссонирующий	Разглашать
Немой	Допрашивать	Разговаривать
Скрипящий	Заглушать	Рассказать
Свистеть	Заявить	Реветь
Журчание	Звенеть	Сигнал
Мелодичный	Звучный	Произнести
Громкий	Интервьюировать	Вопить
Гулко	Молчаливый	Спрашивать
Слышать	Молчание	Тональность
Аккорд	Обсуждать	Упомянуть
Акцент	Орать	Созвучно
Беседовать	Объявить	Слышать
Визжать	Петь	Вслушиваться
Вопрошать	Провозгласить	Пересказать
Звонить	Слышимый	Рассказывать
Звучать	Сообщить	Глухой
Слышать	Сплетня	Обговорить

Предикаты КИНЕСТЕТИЧЕСКОЙ модальности

Я чувствую	Горячий	Острый
Кислый	Давление	Отпечаток
Ухватить	Двигаться	Шокировать
Подбивать	Движение	Переместить
Жаркий	Задетый	Перемещаться
Шевелиться	Зарядить	Поверхностный
Чувствительный	Застрять	Потерпеть крах
Ласкать	Касаться	Сокрушить
Влажный	Легкий	Схватить
Шероховатый	Массивный	Кинуть взгляд
Окунуться	Мягкий	Твердый
Чувствовать	Нести	Теплый
Активный	Нежный	Тереть
Кинуть	Напор	Течь
Держать	Преграда	Толчок
Выуживать	Предчувствие	Трогать
Сокрушить	Пресмыкаться	Тупой
Слабый	Прочный	Тяжелый
Щупать	Растравить	Удар
Соединить	Пожатие	Устойчивость

Предикаты ДИГИТАЛЬНОЙ модальности

Понимать	Глумиться	Просчет
Воспринимать	Распинаться	Справиться
Повторять	Сердитый	Долги
Соглашаться	Невменяемый	Научиться
Верить	Молодец	Оперативно
Считать	Дурак	Грамотно
Знать	Шизофрения	Оберегать
Сознавать	Маркетинг	Заботиться
Обдумывать	Программировать	Хранить
Убедительно	Энергия	Надеяться
Решено	Болезненный	Лихо
Прикольно	Правильно	Доверять
Святотатствовать	Решать	Тупить
Исследование	Разводиться	
Панический	Влюбчивая	
Лично	Смельчак	
Известить	Клёвый	
Бессмысленно	Свободно	
Разумный	Проблема	
Умелый	Важность	

Параллельные предикаты различных репрезентативных систем

Фразы обозначающие одно и тоже, но выраженные в разных модальностях.

Визуальные	**Аудиальные**	**Кинестетические**	**Внемодальные**
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	Не воспринимающий
Общая точка зрения	В одной тональности	Соприкасаться	Соглашаться
Пристально смотреть	Повышать голос	Давить	Принуждать
Тусклый, серый	Монотонный	Безвкусный /сухой	Неинтересный

Ослепительный	Пронзительный	Обжигающий	Интенсивный
Перспектива, точка зрения	Комментарий, мнение	Направление, уклон, стойка	Установка
Осветить	Обговорить	Прочувствовать	Обдумать
Высматривать, выслеживать	Выслушивать, подслушивать	Добиваться, упорствовать, держаться	Проявлять настойчивость
Сиять, лучиться, искриться	Звучать, резонировать	Дрожать, вибрировать	Испускать что-либо
Быть чистым	Быть оглушенным, безмолвным	Онеметь, замереть	Отсутствовать
Тусклый	Однозвучный, приглушенный	Вялый, дряблый, безвкусный	Обычный, привычный
Яркий, показной, цветистый, бросающийся в глаза	Громкий, оглушительный	Прилипчивый, упорный, поразительный	Заметный, привлекающий внимание
Присматриваться,	Прислушиваться	Беспокоиться, волноваться	Быть внимательным

приглядываться			
Упускать из виду	Не услышать	Не почувствовать, пропустить	Игнорировать
Выставить на вид, проявит	Провозгласить, огласить	Выдвигать вперед, выставлять	Сделать заметным, привлекающим внимание
Осматривать	Вслушиваться	Вчувствоваться	Замечать
Сделать обзор	Обговорить	Пройтись по	Воспроизвести
Просмотреть, обозреть	Проговорить	Прогнать	Повторить
Показать	Рассказать	Провести	Изложить
Вообразить	Напеть, припомнить звучание	Ухватить, охватить	Придумать

B.A.G.E.L. - паттерны репрезентативных систем.

Физиология	Визуальная
Дыхание	Верхнее, ключичное
Формирование голоса	В верхней части, кости лица. Высокий, быстрый, аритмичный.
Движения глаз	Вверху или в центре расфокусирован.
Положение тела	Либо очень прямо, либо очень неудобно Важна верхняя часть тела. Тело часто не контролирует
Жесты	Односторонние, несимметричные, на уровне головы
Личное пространство	Большое. Визуальный контроль собеседника
Поза (уровень взгляда)	Положение тела и головы для визуального контроля собеседника
Предпочтение в одежде	Сочетание цветов. Соблюдение цветовой гаммы. Форма одежды. Часто обновляет

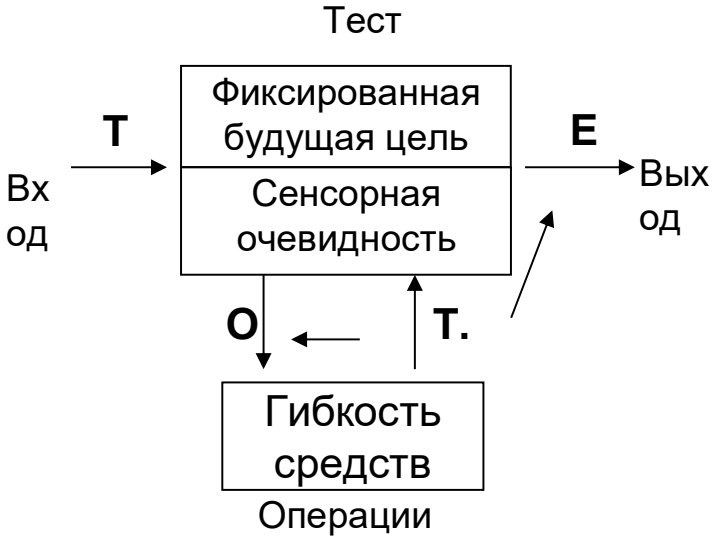
Физиология	**Аудиальная**
Дыхание	Грудное
Формирование голоса	В области груди. шеи. Голос грудной, тон разный, свободно владеет. Нравится свой голос, толково построенная речь, четкий ритм яркая артикуляция.
Движения глаз	Посередине.
Положение тела	Главное –освободить грудную клетку.
Жесты	Специалист в жестах, жесты симметричны, на уровне груди
Личное пространство	1,2-1,5 метра. Область наилучшего слушания
Поза (уровень взгляда)	Взгляд – мимо, либо на уровне груди. Ухом к партнеру
Предпочтение в одежде	Мимикрия в зависимости от партнера и контекста

Физиология	Кинестетическая
Дыхание	Живот
Формирование голоса	В животе. Низкий тон, медленный темп. Соответствует дыханию.
Движения глаз	Внизу.
Положение тела	Главное – комфорт. Удобно расположенное тело. Вальяжен, развалившись.
Жесты	На уровне живота.
Личное пространство	Вблизи тела. Как можно ближе к собеседнику.
Поза (уровень взгляда)	Голова низко, взгляд на тело.
Предпочтение в одежде	Главное – ощущение. Свободно, удобно, тепло, мягкая на ощупь. Не любят менять.

Физиология	**Дигитальная**
Дыхание	Чем получается, по необходимости
Формирование голоса	В области груди и горла, Голос монотонный.
Движения глаз	Вниз-влево.
Положение тела	Асимметрия, перекосы вправо или влево.
Жесты	Перед собой, четкие, перечисляющие
Личное пространство	Около метра перед собой
Поза (уровень взгляда)	Голова часто застывшая, взгляд в пространстве.
Предпочтение в одежде	Хаотичная, по необходимости или со смыслом.

Т.О.Т.Е.

Т.О.Т.Е. относится к основной петле обратной связи, которая характеризует ментальные и поведенческие стратегии (Миллер, Галлантер и Прибрам, 1960). Буквы Т.О.Т.Е. означают Триггер – Операция – Тест - Выход. Согласно этой модели все ментальные и поведенческие программы вращаются вокруг фиксированной цели и различных способов достижения этой цели.



ТРИГГЕР, сенсорное или поведенческое свидетельство, действует как пусковой механизм процесса и включает в себя тестовые критерии.

ОПЕРАЦИИ. Набор различных способов достижения цели, операций по изменению чего-то, чтобы ближе подойти к цели, если она еще не достигнута.

ТЕСТ. Оценка информации путем сравнения ее со стандартом. Определение того, что тестовые критерии удовлетворены, и тогда **ВЫХОД** на следующем шаге.

Если **Тест** отрицательный, то есть критерии цели не удовлетворены, то «гибко подбираются средства достижения цели» и снова следует **Операция** до тех пор, пока **Тест** не удовлетворит сенсорным критериям достижения цели.

Якоря

Якорь можно установить, используя любую из наших сенсорных модальностей (органов чувств):

- выражение лица, жесты (зрительная);
- тон и темп голоса (слуховая);
- прикосновения (кинестетическая);
- запахи и вкусовые ощущения (обоняние/вкус)

Якорь особенно силен, если он представлен во всех трех модальностях: по сути, это три якоря на одно состояние, задействованных одновременно.

Эффективность постановки и воспроизведения якоря

Якоря должны:

- по времени совпадать с пиком интенсивности состояния;
- быть уникальными и различимыми;
- быть легко воспроизводимыми;
- быть связанными с тем состоянием, которое отчетливо и легко.

Якоря работают за счет установления нейронных связей между участками мозга ответственными за восприятие и за переживание состояний.

Именно поэтому на эффективность установки якоря влияет уникальность внешнего стимула и сила состояния. Чем уникальнее стимул и сильнее состояние тем больше возбуждение соответствующих нейронов и тем сильнее устанавливается нейронная связь между этими участками мозга.

И именно поэтому при недостаточно уникальных внешних стимулах и слабых состояниях установку якоря можно произвести несколько раз, что также усилит нейронную связь.

Логические уровни

Логические уровни в применении к человеку

1. **Окружение** определяет внешние возможности и ограничения, на которые человек вынужден реагировать. В него входят «где» и «когда» что-то происходит. Окружение это сенсорика внешнего мира, но сенсорика субъективная, с нее входят только те объекты, которые человек воспринимает и распознает.

2. **Поведение** представляет собой определенные действия или реакции данного человека внутри окружения. В него входят ответы не вопрос «что?» происходит.

3. **Способности** или **стратегии** направляют действия посредством ментальных карт и планов. Для того или иного действия они отвечают на вопрос «как».

4. **Ценности** обеспечивают подкрепление, которое поддерживает или подавляет способности. В них кроется «почему» и «зачем» наших действий и стратегий.

5. **Идентификация** связана с социальными ролями и самосознанием человека. Она отвечает на вопрос «кто».

6. **Духовность** (или **большая система**) обозначает системы частью которых является человек. Она дает ответ на вопрос «кто еще» или «для чего» человек живет...

Паттерны метамодели

Для превращения всего богатство сенсорики внешнего мира в личную субъективную реальность, пригодную для анализа и существования в ней, люди применяют три механизма преобразования.

Опущение – отбрасывание части сенсорной информации как незначимой для того, чтобы сосредоточится на значимой.

С одной стороны этот механизм снижает загруженность мозга, с другой мы можем ошибочно отбросить важное.

Обобщение – механизм классификации. С помощью этого механизма мы создаем классы объектов, обобщая их по общим признакам.

Это позволяет быстрее узнавать знакомое, но могут быть и ошибки обобщений.

Искажение – механизм на котором строится наблюдение за закономерностями. Мы сопоставляем и связываем разные элементы мира, создавая описание закономерностей и причинно-следственных связей.

Польза этого механизма в возможности предсказывать результаты, а вред происходит из неверных закономерностей.

Опущения.

Простое опущение

Часть информации опускается, не проговаривается (исключена).

- Меня обидели.

- Кто обидел? Чем? Где?

Сравнительное опущение

Есть сравнение, но нет указание на все объекты сравнения.

- Тайд отстирывает лучше.

- Лучше чем какой? С чем сравнивали?

Неопределенный референтный индекс

Существительное или объект или группа не определены.

- Коллеги меня не любят.

- Кто именно? О ком идет речь?

Неопределенный глагол

Детали действия или отношения не определены.

- Он не демонстрирует мне свою любовь.

- Что именно он не делает?

Номинализации

Говорится о действии или процессе как об объекте или существе.

- У меня кризис доверия.

- Ты перестал доверять?

Обобщения

Модальные операторы необходимости и возможности

Это слова, которые либо требуют от говорящего, либо исключают для него возможность определенного поведения.

- С мужчинами нужно быть строгими.

- Что случится если так не делать?

Пресуппозирование

Что-то, что неявно требуется для того, чтобы утверждение имело смысл.

- Когда вам удобно встретится во вторник или в среду?

- Вы говорите так, будто встреча точно состоится, но я еще не принял решения.

Универсальные квантификаторы (числительные)

Указание на абсолютное соответствия реальности словам говорящего.

- Все, что я делаю, бесполезно.

- Бывали ли исключения?

Искажения

Причина-следствие

Подразумеваемая причинно-следственная связь между конкретным стимулом и реакцией.

- Если помыл машину – пойдет дождь?

- Какая связь между этими событиями?

Чтение мыслей

Уверенность в собственном знании о том, что чувствуют или думают другие люди, без проверки этого «знания».

- Они это делают специально.

- На основании чего ты решил, что это намеренные действия?

Сложная эквивалентность

Когда о двух разных объектах или переживаниях говорится так, как если бы они значили одно и то же.

- Что ты молчишь? Ты обиделся?

- Разве молчание обозначает обиду?

Утраченный перформатив (суждение без автора)

Ярлыки, суждения, стандарты, выраженные в виде объективной истины. Оценочные суждение, в которых опущено сообщение о том, кто вынес это суждение и как оно было сделано.

- Это глупость!

- Кто такую оценку вынес? На основании чего?

Милтон-модель

Используется для создания трансовой речи, трансовых наведений и гипнотических инструкций. Их можно разделить на два класса:

Трансующие – эти паттерны сами по себе вызывают транс, за счет отвлечения внимания и перегрузки сознания

Трансующие паттерны	
Простые опущения	Опускание фактической информации. Паузы перед словами и вместо слов.
Сравнительные опущения	Озвучивание факта через сравнительное описание
Неконкретные глаголы	Абстрактные глаголы, без деталей
Номинализации	Трансовые феномены назначаются самостоятельными объектами
Универсальные квантификаторы	Абсолютизация фактов.

Внушающие – эти паттерны используются для построения инструкций на углубления транса и на работу в трансе.

Внушающие паттерны

Номинализации	У клиента сами происходят нужные нам процессы *Состояние транса усиливается*
Сравнительные опущения	Трансовые феномены вводятся как нарастающая динамика *Тело расслабляется сильнее*
Комплексные эквивалентности	Создание нужных признаков *Тело покачивается – это транс*
Причина-следствие	Создание закономерностей *Вы слушаете мой голос и поэтому глубже погружаетесь в транс*
Чтение мыслей	Предсказание признаков *Вы не замечаете, но вы уже в трансе*

Субмодальности

Мозг для кодирования отношения использует так называемые субмодальности: сенсорные различия в представлении информации.

Любое переживание оценивается по личным критериям человека, относится к тем или иным классам опыта и кодируется соответствующим субмодальным шаблоном.

1. **Субмодальности** – качественные и количественные различия в модальностях (аудиальной, визуальной, кинестетической).
2. **Критические субмодальности** – субмодальности, оказывающие наиболее сильное влияние на значение содержания.
3. **Управляющая субмодальность** – субмодальность, которая оказывает наиболее сильное влияние на чье-либо поведение. При увеличении влияния данной субмодальности происходит усиление ощущения «должен что-то сделать».
4. **Синестезия** – сцепка репрезентации в одной модальности с репрезентацией в другой модальности (например, образ вызывает ощущение).

Визуальные субмодальности

Цвет	Цветные или черно-белые образы
Яркость	Уровень яркости, от яркого до темного
Цвета	Насыщенные или блеклые
Четкость	Четкие или размытые образы
Детали	Количество объектов
Форма	Есть ли у образа форма, какая
Границы	Есть или нет границы у образа
Объем	Образ объемный или плоский
Движение	Есть ли динамика, ее характер
Положение	Где образ, расстояние до него
Пропорции	Реальные или искаженные
Фон	Есть ли фон у образа

Аудиальные субмодальности

Громкость	Уровень громкости
Темп	От быстрых до медленных
Ритм	Есть ли ритм или хаотичные звуки
Детали	Количество источников звука
Фон	Есть ли фоновый звук
Положение	Где находится источник
Высота	Высокие или низкие звуки
Голос	Есть ли голоса людей

Кинестетические субмодальности

Температура	Как ощущается температура
Интенсивность	Сила ощущения
Расположение	Внешние или внутренние ощущения, где именно
Форма	Форма и размер ощущений
Динамика	Есть ли изменения в ощущении
Скорость	Если есть динамика как быстро она меняется

Фокусы языка

Фокусы языка представляют собой способ трансформации убеждений или утверждений о мире. С помощью перевода внимания на другие элементы сенсорного опыта мы можем разрушить, или трансформировать убеждение.

Структура убеждения.

К однозначно ограничивающим убеждениям можно отнести только те, где используется сверхобобщения. Большинство убеждений и наблюдений о мире содержит как позитивную, так и негативную части.

Я не могу добиться успеха, потому что мне не хватает опыта.

К позитивной функции следует отнести желание успеха и важность опыта, а к негативной фиксацию на невозможности, следующей из нехватки опыта.

Коммуникация с Фокусами языка

Любой элемент исходного наблюдения мы можем как подкрепить, так и разрушить, сделать описание ситуации более позитивной или более негативной, сузить или расширить количество выборов

Это и исходная оценка частей убеждения дает нам четыре типа применения Фокусов языка.

	Сужение выбора	Расширение выбора
Негативная часть убеждения	Провокативное применение	Гуманистическое применение
Позитивная часть убеждения	Боевое применение	Гуру или Вербовочное применение

Гуманистическое применение – увеличиваем количество возможностей там, где были ограничения.

Провокативное применение – еще больше сужаем количество возможностей. Усиливаем негатив и провоцируем на действия.

Боевое применение – разрушаем уверенность в возможностях, сужаем количество позитивных вариантов.

Гуру или Вербовочное применение – показываем еще большие возможности, открывая более масштабные цели.

Для того, что бы сместить внимание с исходного объекта в нужную сторону существует четыре области субъективной реальности человека(связанные с Логическими уровнями) и четыре способа мышления.

Вместе они дают полную таблицу фокусов языка.

Периодическая таблица Фокусов языка.

Авторы А. Близняков, Ю. Рослова, А. Смолкин

Разделение

Фокус языка «Разделение» выделяет в убеждении элементы объектов, входящих в него, чтобы появилась возможность переосмыслить убеждение.

Действие:

Этот фокус языка предлагает рассмотреть убеждение относительно более мелких элементов, разделив его, и проверить область применимости убеждения.

Алгоритм формирования фокуса языка «Разделение»:

1. Найдите все объекты, входящие в убеждение/возражение.

2. В зависимости от желаемого применения Фокуса языка (гуманистическое, провокативное, боевое, гуру) выберите один из них.

3. Разделите выбранный объект на элементы, выберите нужный элемент.

4. Повторите структуру убеждения, заменив исходный объект на выбранный вами его элемент.

Объединение

Фокус языка «Объединение» позволяет найти, частью чего большего являются элементы, входящие в убеждение.

Действие:

Этот фокус языка предлагает рассмотреть убеждение относительно более крупных элементов, обобщив его, и проверить область применимости убеждения.

Алгоритм формирования фокуса языка «Объединение»:

1. Найдите все объекты, входящие в убеждение/возражение.

2. В зависимости от желаемого применения Фокуса языка (гуманистическое, провокативное, боевое, гуру) выберите один из них

3. Найдите объекты, частью которых является выбранный объект, выберите нужный

4. Повторите структуру убеждения, заменив исходный объект на выбранный вами.

Переопределение

Фокус языка «Переопределение» меняет эмоциональный окрас убеждения, не меняя его структуры и смысла, помогает изменить отношение к нему.

Действие:

Этот фокус языка предлагает переоценить убеждение с помощью подбора синонимов с другой эмоциональной окраской.

Алгоритм формирования фокуса языка «Переопределение»:

1. Найдите все объекты, входящие в убеждение/возражение.

2. В зависимости от желаемого применения Фокуса языка (гуманистическое, провокативное, боевое, гуру) выберите один из них.

3. Найдите синонимы с разной эмоциональной окраской, выберите подходящий.

4. Повторите структуру убеждения, заменив исходный объект на выбранный вами синоним.

Мета-фрейм

Фокус языка «Мета-фрейм» меняет отношение к убеждению с помощью создания внешней оценки убеждения.

Действие:

Этот фокус языка предлагает явную оценку убеждения, включая диссоциацию от него и переосмысление.

Алгоритм формирования фокуса языка «Мета-фрейм»:

1. Найдите все объекты, входящие в убеждение/возражение.

2. В зависимости от желаемого применения Фокуса языка (гуманистическое, провокативное, боевое, гуру) выберите один из них.

3. Найдите оценочное суждение, меняющее выбранный объект, укрепляя или ослабляя его.

4. Выскажите оценку части убеждения.

Иерархия критериев

Фокус языка «Иерархия критериев» переводит внимание объекта с убеждения/возражения на некоторый критерий или ценность, связанную с убеждением, и объявляет ее более значимой, чем другие.

Действие:

Этот фокус языка провоцирует смену приоритетов.

Алгоритм формирования фокуса языка «Иерархия критериев»:

1. Найдите все ценности/критерии, непосредственно связанные с убеждением/возражением.

2. В зависимости от желаемого применения Фокуса языка (гуманистическое, провокативное, боевое, гуру) выберите один критерий.

3. Постройте с ним предложение виде «*Самое главное, что …*»

Модель мира

Фокус языка «Модель мира» переводит внимание объекта с убеждения/возражения на социальные группы, наборы ценностей которых могут объяснять наличие этого убеждения.

Действие:

Этот фокус языка провоцирует проверку принадлежности к определенной социальной группе.

Алгоритм формирования фокуса языка «Модель мира»:

1. Найдите все ценности/критерии, непосредственно связанные с убеждением/возражением.

2. В зависимости от желаемого применения Фокуса языка (гуманистическое, провокативное, боевое, гуру) выберите несколько ценностей или критериев.

3. Найдите социальную группу, обладающую этими ценностями.

4. Постройте с ним предложение вида «*Да, … люди именно так и думают*».

Применение к себе

Фокус языка «Применение к себе» включает в убеждение самого человека или важных для него людей, тем самым проверяя применимость убеждения к нему и его жизни.

Действие:

Этот фокус языка предлагает проверить, действительно ли убеждение относится к самому человеку или значимым для него людям.

Алгоритм формирования фокуса языка «Применение к себе»:

1. Найдите ценности/критерии убеждения/возражения и предположите значимых для человека персон.

2. В зависимости от желаемого применения Фокуса языка (гуманистическое, провокативное, боевое, гуру) выберите ценность.

3. Выберите нужную персону или самого человека.

4. Постройте с ним предложение вида «Конечно, ты/(персона) точно …»

Миссия

Фокус языка «Миссия» переводит внимание на ценности большего порядка, чем заявлены в убеждении, или на ценности большего количества людей.

Действие:

Этот фокус языка предлагает выйти за пределы ценностей, непосредственно связанных с убеждением, предположить более значимые ценности.

Алгоритм формирования фокуса языка «Миссия»:

1. Найдите все ценности/критерии убеждения/возражения.

2. В зависимости от желаемого применения Фокуса языка (гуманистическое, провокативное, боевое, гуру) выберите несколько ценностей.

3. Найдите сверхценность за пределами выбранных ценностей.

4. Постройте с ней предложение вида «Намного важнее – …».

Намерение

Фокус языка «Намерение» переводит внимание с самого убеждения на возможные цели, стоящие за ним.

Действие:

Этот фокус языка предлагает рассмотреть ситуацию достижения тех или иных целей вне самого убеждения.

Алгоритм формирования фокуса языка «Намерение»:

1. Найдите все возможные результаты и цели связанные, с позитивной и негативной частями убеждения/возражения.

2. В зависимости от желаемого применения Фокуса языка (гуманистическое, провокативное, боевое, гуру) выберите один из них.

3. Сформулируйте фразу указывающее на выбранный объект как на цель.

Противоположный пример

Фокус языка «Противоположный пример» указывает на факт наличия исключений из любого ограничения.

Действие:

Этот фокус языка предлагает рассмотреть убеждение как в целом верное, но с наличием некоторого количества исключений.

Алгоритм формирования фокуса языка «Противоположный пример»:

1. Найдите все возможные цели и результаты, связанные с позитивной и негативной частью убеждения/возражения.

2. В зависимости от желаемого применения Фокуса языка (гуманистическое, провокативное, боевое, гуру) выберите одну из них.

3. Придумайте ей противоположность.

4. Сформулируйте фразу с описанием исключения.

Другой результат

Фокус языка «Другой результат» указывает на побочные эффекты деятельности.

Действие:

Этот фокус языка предлагает рассмотреть побочные результаты и непрямые выгоды/потери от действий.

Алгоритм формирования фокуса языка «Другой результат»:

1. Найдите возможные цели и результаты, связанные с позитивной и негативной частью убеждения/возражения.

2. Найдите аналоги целям и результатам из других/смежных контекстов.

3. В зависимости от желаемого применения Фокуса языка (гуманистическое, провокативное, боевое, гуру) выберите один из них.

4. Сформулируйте фразу с описанием неожиданного результата.

Последствия

Фокус языка «Последствия» указывает на пролонгированные результаты наличия убеждения.

Действие:

Этот фокус языка предлагает рассмотреть позитивные и негативные результаты от наличия у человека позитивных или негативных частей убеждения.

Алгоритм формирования фокуса языка «Последствия»:

1. Найдите возможные результаты, связанные с долговременным наличием позитивной или негативной части убеждения/возражения.

2. В зависимости от желаемого применения Фокуса языка (гуманистическое, провокативное, боевое, гуру) выберите один из них.

3. Сформулируйте фразу с описанием последствий.

Сужение фрейма

Фокус языка «Сужение фрейма», как часть Фокуса языка Изменение размера фрейма, меняет рамку рассмотрения убеждения на более узкую относительно исходной.

Действие:

Этот фокус языка предлагает рассмотреть убеждение в более узком контексте, в приложении его к меньшему количеству людей, временному отрезку или территории. С изменением контекста меняется отношение к убеждению.

Алгоритм формирования фокуса языка «Сужение фрейма»:

1. Найдите возможные рамки применения убеждения, где, когда и с кем оно рассматривается.

2. В зависимости от желаемого применения Фокуса языка (гуманистическое, провокативное, боевое, гуру) выберите одну из них.

3. Сформулируйте фразу, вписывающую убеждение в этот контекст.

Расширение фрейма

Фокус языка «Расширение фрейма», как часть Фокуса языка Изменение размера фрейма, меняет рамку рассмотрения убеждения на более широкую относительно исходной.

Действие:

Этот фокус языка предлагает рассмотреть убеждение в более широком контексте, в приложении его к большему количеству людей, временному отрезку или территории. С изменением контекста меняется отношение к убеждению.

Алгоритм формирования фокуса языка «Расширение фрейма»:

1. Найдите возможные рамки применения убеждения, где, когда и с кем оно рассматривается.

2. В зависимости от желаемого применение Фокуса языка (гуманистическое, провокативное, боевое, гуру) выберите одну из них.

3. Сформулируйте фразу, вписывающую убеждение в этот контекст.

Аналогия

Фокус языка «Аналогия» предполагает поиск другого контекста, схожего по структуре с исходным контекстом и убеждением.

Действие:

Этот фокус языка предлагает рассмотреть аналог убеждения в другом, но похожем по структуре контексте. Такое рассмотрение позволяет изменить отношение к убеждению.

Алгоритм формирования фокуса языка «Аналогия»:

1. Найдите контексты, похожие на исходный, в которых есть действия, подобные действиям в убеждении.

2. В зависимости от желаемого применения Фокуса языка (гуманистическое, провокативное, боевое, гуру) выберите один из них.

3. Сформулируйте фразу, проводящую параллели между исходной ситуацией и выбранным аналогом.

Стратегия реальности

В Фокусе языка «Стратегия реальности» мы указываем на контекст возникновения убеждения.

Действие:

Этот фокус языка предлагает рассмотреть контекст возникновения убеждения. Понимание того, откуда убеждение возникло, может привести к изменению убеждения.

Алгоритм формирования фокуса языка «Стратегия реальности»:

1. Найдите все возможные контексты возникновения убеждения.

2. В зависимости от желаемого применения Фокуса языка (гуманистическое, провокативное, боевое, гуру) выберите один из них.

3. Сформулируйте фразу с предположением об источнике убеждения.

S.C.O.R.E. Модель создания изменений

Модель SCORE является в НЛП преимущественно моделью решения проблем, которая определяет первичные компоненты, необходимые для эффективной организации информации о проблемном пространстве, относящемся к конкретной цели или процессу изменений. Данные элементы представляют собой то минимальное количество информации, которое необходимо собрать для эффективного обращения с проблемным пространством.

Symptom - ***Симптомы***

Causes - ***Причины***

Outcomes – ***Результаты***

Resources – ***Ресурсы***

Effects – ***Эффекты***

1. **Симптомы** (symptoms), как правило, являются наиболее заметными и осознанными сторонами представляемой проблемы или текущего состояния. Определение признаков влечет за собой выяснение «сдерживающих причин», то есть действующих отношений, предположений и ограничивающих условий (либо отсутствия границ) в пределах системы, сохраняющей настоящее или «симптоматическое» состояние.

2. **Причины** (causes) – это основные элементы, отвечающие за создание и поддержание симптомов. Как правило, они менее очевидны, чем порождаемые ими признаки. Определение причин влечет за собой выяснение «предшествующих» или «ускоряющих причин», то есть прошлых событий, действий или решений, влияющих на нынешнее или «симптоматическое».

3. **Результаты** (outcomes) – это конкретные цели или желаемые состояния, которые должны прийти на смену симптомам. Определение результатов влечет за собой выяснение «формальных причин», то есть определение, в каком именно виде будет получен результат и как именно можно узнать о том, что он достигнут.

4. **Ресурсы** (resources) – это основные элементы, ответственные за устранение причин симптомов и создание и поддержание желаемых результатов.

5. **Эффекты** (effects) – это более долговременные следствия достижения конкретного результата. Положительные эффекты, как правило, сами по себе являются причиной или мотивацией достижения результата (предполагаемые отрицательные эффекты могут вызвать сопротивление или экологические проблемы). Какие-либо особые результаты обычно являются «мостиками» к достижению более долговременного эффекта. Определение эффектов включает в себя выявление «конечных причин», то есть будущих целей, задач или намерений.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Р. Бендлер, Д. Гриндер «Из лягушек в принцы». Новосибирск, 1990 г.

Р. Бендлер, Д. Гриндер «Структура магии». Новосибирск, 1991 г.

Л. Деркс, Я. Холландер «Сущность НЛП», Москва «КСП+», 2000 г.

Р. Бендлер «Используйте свой мозг для изменений». Новосибирск, 1992 г.

С. Андреас, К. Андреас «Измените свое мышление ...». Новосибирск, 1994 г.

Р. Бендлер «Искусство убеждать». Москва, 2003 г.

Р. Бендлер, Д. Гриндер, В. Сатир «Семейная терапия». Воронеж, НПО «МОДЭК», 1995г.

С. Андреас, К. Андреас «Сердце разума», Новосибирск, 1995 г.

Д. Гриндер, Р. Бендлер «Рефрейминг». Воронеж, НПО «МОДЭК», 1995 г.

Р. Бендлер, Д. Гриндер «Формирование транса (Трансформейшн)». Москва, «Класс», 1994 г.

Р. Дилтс «Изменение убеждений с помощью НЛП». Москва, Независимая фирма «Класс», 1996 г.

Р. Дилтс «Стратегии гениев», том 1: Аристотель, Шерлок Холмс, Уолт Дисней, Вольфганг Амадей Моцарт. Москва, Независимая фирма «Класс», 1998 г.

Р. Дилтс «Фокусы языка». СПб, «Питер», 2001 г..

Д. Гордон, Л. Камерон-Бендлер, М. Лебо «Ноу-хау». Одесса, 1995 г.

Д. Гордон, Л. Камерон-Бендлер, М. Лебо «Эмпринт-метод», Воронеж, НПО «МОДЭК», 1997 г.

Б. Боденхаммер, М. Холл, «Учебник магии НЛП», Санкт-Петербург/Москва, 2003 г.

СЕРТИФИКАЦИОННЫЕ КУРСЫ НЛП

Курс НЛП-Практик

разработан на базе стандартов Российского НЛП Сообщества и на самых современных достижениях в области НЛП. Техники современного НЛП направлены на практическое применение в деловом и личном контексте. Они отличаются своей простотой исполнения, элегантностью, быстротой и эффективностью.

Курс НЛП-Мастер

олицетворяет безупречное овладение техниками и принципами НЛП и позволяет достигнуть нового уровня в коммуникации и становлении личного стиля Мастерства. Курс НЛП-Мастер – это глубинная трансформация личности, создание будущего и возможность не просто измениться, но и получить доступ к собственному Предназначению.

ПРИМЕНЕНИЕ НЛП В ДРУГИХ ОБЛАСТЯХ

Структура манипуляции

уникальный тренинг, посвященный применению НЛП в проблемных коммуникациях и взаимодействиях, в которых есть ради чего использовать слабости вашего партнера.

Детекция лжи

умение отличить правду от лжи, позволяет вам понимать истинное отношение окружающих людей к Вам и Вашим идеям.

Нейромаркетинг

это не просто семинар-тренинг, ориентированный на увеличение эффективности Вашего бизнеса. Маркетинговые войны - это модель бизнеса, перемещенная в нестандартный формат, благодаря чему мы можем анализировать и моделировать реальные ситуации, прорабатывая их на метафоричном аналоге.

Разработанная Юрием Чекчуриным, технология предполагает систему перевода рыночной ситуации в карту боевых действий, и использования для анализа, прогностики и моделирования тысячелетние достижения военной мысли.

Практический профайлинг

это тренинг для тех, кто хочет уметь разбираться в людях, понимать, как они думают, как принимают решения, как мотивируются, как сотрудничают и многое другое. Для тех, кто хочет уметь быстро определять, кто находится перед ними, как другой человек видит мир и выстраивать стратегию коммуникации с ним для эффективного достижения целей.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 2
История НЛП 3
Задачи НЛП 5
ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ 6
Рамка проблемы и Рамка задачи 6
ХСР - Хорошо Сформулированный Результат 8
Упражнение на конгруэнтность 13
КОУЧИНГ 14
ОСВК - Обратная связь высокого качества 14
Работа со стратегиями 15
Интеграция логических уровней 19
ЧТЕНИЕ ЛЮДЕЙ 22
Сенсорный опыт. Калибровка. 22
ГСД - Глазные сигналы доступа 23
Языковые паттерны (предикаты) 25
Кодировка успешного и неуспешного опыта 26
Сигнальные эмоции 27
МАНИПУЛЯЦИЯ 35
Раппорт 35
Якоря в коммуникации 39
КОММУНИКАЦИЯ 41

Метамодель.....41
Метамодель в виде схемы 43
Метамодель в консультировании 44
Метамодель в деловой коммуникации 45
ВЛИЯНИЕ.....46
Магия языка 46
Каскад и Домино фокусов языка 47
Применение Фокусов языка в терапии.....49
Фокусы языка в деловой коммуникации.....50
УПРАВЛЕНИЕ СОСТОЯНИЯМИ.....51
Коллапс якорей.....51
Множественная диссоциация.....54
Субмодальности.....55
Работа с фобиями. ВКД. 56
Работа с Линией времени.....57
ОТНОШЕНИЯ 61
Позиции восприятия.....61
Упражнение на разделение позиций восприятия ..62
Разрешение конфликтов через 3 позиции 64
Критерии и ценности 65
Выявление критериальных конфликтов 66
Техника прощания 68
ГИПНОЗ И ТРАНС 69

Милтон-модель 70
Структура гипнотической работы 71
5-4-3-2-1 71
Тройная спираль 72
ЦЕЛОСТНОСТЬ И ЛИЧНАЯ СИЛА 73
Пресуппозиции работы с частями личности 73
Шестишаговый Рефрейминг 74
Интеграция конфликтных частей личности 76
Встраивание новой части 78
МЕЧТЫ И РЕАЛИЗАЦИЯ 80
Круг совершенства 80
Стратегия творчества Уолта Диснея 82
ТРАНСФОРМАЦИЯ ЖИЗНИ 87
Создание изменений с помощью SCORE 87
Техника Взмах. Быстрые трансформации 89
Техника Изменение личной истории 92
МОДЕЛИ НЛП. ПРИЛОЖЕНИЕ. 95
Базовые пресуппозиции НЛП 95
Паттерны поиска ресурсов 97
Предикаты модальностей 100
B.A.G.E.L. - паттерны репрезентативных систем. 108
T.O.T.E. 112
Якоря 114

Логические уровни 116
Паттерны метамодели 118
Милтон-модель 123
Субмодальности 125
Фокусы языка 128
S.C.O.R.E. Модель создания изменений 147
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 149
СЕРТИФИКАЦИОННЫЕ КУРСЫ НЛП 151
Курс НЛП-Практик 151
Курс НЛП-Мастер 151
ПРИМЕНЕНИЕ НЛП В ДРУГИХ ОБЛАСТЯХ 151
Структура манипуляции 151
Детекция лжи 152
Нейромаркетинг 152
Практический профайлинг 152
ОГЛАВЛЕНИЕ 153