

осень 97 года.

1-е занятие. Доверие.

Все мы являемся гипнотизерами.

Просто не все это знают.

- Бумага, фломастеры, булавки, свечка, мягкая музыка.

Однажды Мулла Насреддин поздно вечером возвращался домой, и когда он проходил мимо кладбища он услышал вдали конский топот, и решил, что это разбойники. Он бросился бежать в сторону кладбища, забежал на него, но споткнулся у свежескопанной могилы и упал в нее.

А всадники были вовсе не разбойники, а вполне мирные дехкане. Они увидели что человек бежит, решили, что ему нужна помощь и бросились за ним. Подбегают к могиле, а там лежит Мулла Насреддин и смотрит на них. Они его и спрашивают:

– Почему вы здесь лежите?

А Мулла уже понял свою ошибку, и отвечает:

*– Это очень сложный философский вопрос. Единственное что я могу сказать, что **вы здесь из-за меня, а я здесь из-за вас.***

Вы здесь из-за меня, а я здесь из-за вас, и поэтому давайте начинать...

Эта группа, в определенном смысле, посвящена такой вещи, как доверие. И, несмотря на кажущуюся простоту этого слова, понятие доверия очень широко и достаточно специфично. Ведь есть не только доверие к другим людям, но и к самому себе. А отношение к другим имеет множество самых разнообразных оттенков и значений, большую часть из которых мы либо не осознаем, либо практически полностью не обращаем внимания.

1. Знакомство.

Я рад вам сообщить, что в клубе “Синтон” есть определенные традиции. Одна из этих традиций начинать занятие с чего-нибудь теплого, доброго и светлого. Но теплое и светлое само по себе не появляется, его делают люди. И если вы хотите привнести это в свою жизнь, то вам нужно хоть что-нибудь для этого сделать. На этот счет существует одна притча.

Жил-был один Монах. И в течение большей части своей жизни он пытался выяснить, чем отличается Ад от Рая. На эту тему он размышлял днями и ночами. И в одну ночь, когда он заснул во время своих мучительных раздумий, ему приснилось, что он попал в Ад.

Осмотрелся он кругом и видит: сидят люди перед котлами с едой. Но какие-то изможденные и голодные. Присмотрелся он получше – у каждого в руках ложка с длинню-ю-ю-ющей ручкой. Черпануть из котла они могут, а в рот никак не попадут. Вдруг к нему подбегает местный служащий (судя по всему, Черт) и кричит:

– Быстрее, а то ты опоздаешь на поезд, идущий в Рай.

Приехал Человек в Рай. И что же он видит?! Та же картина, что и в Аду. Котлы с едой, люди с ложками с длинню-ю-ю-ющими ручками. Но все веселые и сытые. Присмотрелся человек – а здесь люди этими же ложками кормят друг друга.

Всем нам хочется, что бы у нас в жизни было больше светлого, теплого, доброго. Но для того, что бы это появилось, нужно что-то сделать. То есть сейчас у вас есть замечательная возможность познакомиться с большим количеством людей и поделиться чем-то теплым, светлым и радостным. Это означает, что вы имеете полное право подойти к любому, и не только одному, человеку и сказать и сделать так, чтобы у него в душе появились эти тепло и свет. А он вам может на это ответить. И я надеюсь, что таких встреч будет как можно больше.

🕒 10 мин.

2. Листок за спиной.

Давайте мы поступим так. Сначала мы немного поиграем и поработаем, а потом я расскажу и кое-что покажу о из того, что здесь будет. Но сначала несколько игр и упражнений, которые вам дадут некоторое представление о том, как мы здесь будем работать. Итак.

Сейчас вы пытаетесь немного познакомиться друг с другом. К одним людям вы подошли сразу, к другим несколько позже. Получается, что одни вам как бы ближе, а другие немного в стороне. А давайте попробуем получить друг от друга обратную связь. Узнаем, а как мы выглядим в глазах других людей, как они нас воспринимают.

Сделаем так. У каждого за спиной будет приколот лист бумаги. Задача – собрать как можно больше оценок того, насколько тебе доверяют. По 10-тибалльной шкале. 0 – не доверяю, 10 – готов с тобой в разведку, замуж, открыть все душевные тайны здесь и немедленно.

Упражнение будет проходить так – все хаотично двигаются, образуя пары. В паре люди несколько секунд смотрят друг на друга, после чего ставят друг другу оценки. Вы можете разговаривать, можете молчать. Я не знаю, что в делаете, для того чтобы определить доверяете вы человеку, или нет. Это вы определяете, а не я!

При этом **листки за спиной!**

🕒 15 мин.

3. Определение Доверия.

А теперь разбейтесь на микрогруппы по 6-8 человек. И попробуйте дать определение *доверия*. Ну вы же сейчас ставили оценки, размышляли. Так что же вы оценивали? Определите пожалуйста.

От вас не требуется строгого научного определения. Пусть оно будет не очень гладким, зато сказано так, чтобы было понятно всем, а особенно вам самим.

🕒 10 мин.

Обсуждение.

В общий круг. Итак, сейчас каждая группа попробует рассказать, к каким выводам они пришли. Как вы определяете, что такое **Доверие**?

🕒 10 мин.

Прекрасно. Многие из вас точно определили, что такое доверие. Сейчас я попробую обобщить. У меня есть знакомый, который измеряет доверие в долларах. Какую сумму он даст человеку в долг. Получалось – этому доверяю на 5\$, а этому на 1000\$. Очень удобно, можно даже четко сказать:

– *Васе я доверяю в 175,367 раз больше, чем Пете.*

Вы, в основном, описали Доверие, как возможность прогнозирования действий человека, и чтобы эти действия совпадали с теми, которые вы от него ждете. Насколько совпадают, настолько и доверяете.

Все это точно определяет **Сознательное Доверие**, которое связано с тем, насколько хорошо вы человека знаете. Но существует еще **Подсознательное Доверие**, определяющее на сколько человек **СВОЙ**. Многие из вас из-за этого немного запутались, пытаюсь создать определение.

Итак, Подсознательное Доверие. Оно не связано с тем, как давно вы знаете человека. Оно связано с тем, насколько он похож на вас, насколько его внутренний мир совпадает с вашим. И в общении это главное.

Американские психологи подсчитали, что вербальная, словесная информация в общении составляет **1/6**, а язык поз, интонаций, дыхания и ритма – несловесная информация – **5/6**.

- На диаграмме приведен анализ воздействия во время презентации перед группой людей. При этом **55%** – это **Язык Тела** (позы, движения, мимика), около **38%** – **Голос** (тон, интонации, ритм, тембр) и около 7% собственно слова. Вербальная часть обычно занимает от 5% до 20% сообщения, остальное относится к невербальной коммуникации. Естественно, в разных контекстах эти соотношения могут немного отличаться, но общая тенденция останется. Например, во время телефонного разговора, Язык Тела будет практически отсутствовать, а большая часть информации будет передаваться при помощи Голоса.

И это именно та часть общения, которую мы не осознаем, но которая является главной в любом общении. Нас с детства много обучали тому, что говорить, но очень мало тому – как. Поэтому эта группа, в основном, занимается тем, КАК говорить.

Есть еще одно, очень забавное правило. Если сознание говорит одно, а подсознание совершенно другое – обычно побеждает подсознание. А сознание находит логичное объяснение уже совершенному поступку. Этим, как раз, и пользуются профессиональные мошенники. Им могут доверить посторожить вещи самые бдительные люди, а потом сильно удивляться тому, что пропал не только новый чрезвычайно приятный знакомый, но и чемоданы.

Про группу.

Итак, в определенной степени эта группа про общение. Про то, как оно устроено, про то, на что мы обычно обращаем внимание во время коммуникации, а что проходит мимо

нашего сознания, но при этом является почти в 5 раз более важным. И это – невербальная, несловесная часть.

При общении мы выражаем то что хотим сказать (да и то, что не хотим тоже) в виде жестов, мимики, поз, движений, интонаций и только в последнюю очередь собственно слов. Но в связи с тем, что мы не осознаем этой большой невербальной части, мы обычно получаем только не совсем нам понятные сообщения из нашего бессознательного. И часто бывает совершенно не понятно, что вызвало напряжение у собеседника или почему он так чему-то обрадовался.

На этой группе мы попробуем залезть, посмотреть, послушать и пощупать этот процесс изнутри. При чем теории здесь будет относительно мало, много практики и упражнений на основе которых вы и будете строить свое представление об общении.

Это от том, что будет происходить здесь. А теперь о том, чему вы сможете научиться и что будете уметь делать пройдя эту группу, естественно если будете на нее ходить и пробовать то, чему вас здесь учат в реальной жизни.

Во-первых вы сможете замечать то, что другие люди не замечают. Не потому, что это где-то спрятано, а просто потому, что не обращают на это внимания. Повышение остроты восприятия в НЛП называется **калибровкой**. Это проще показать, чем долго и нудно объяснять.

Визуальная калибровка.

Мне нужен один желающий, который хочет немного побыть подопытным кроликом. У него будет простая задача – вспоминать в произвольной последовательности две различные ситуации, а мы будем стараться угадать. Рассказывать про них не надо, достаточно представлять их внутри себя.

Одна ситуация – приятная, другая – не совсем.

Залу. А ваша задача установить внешние проявления этих внутренних переживаний. В одном случае могут быть более напряжены губы или голова наклонена более сильно вправо, а руки сомкнуты за спиной. в то время как в другой ситуации человек предпочитает их не соединять. Давайте немного потренируем нашу внимательность.

Сначала Кролик будет говорить какую собственно ситуацию он представляет, а мы внимательно смотреть. Когда большинство из вас решит, что оно нашло основные различия, то Кролик уже будет представлять некую ситуацию внутри себя произвольно, а мы будем стараться угадать.

🕒 15 мин.

Обсуждение.

Кто каким способом определял, какую именно ситуацию Кролик представлял внутри себя?

Рассказ о Калибровщиках.

4. Невербальное разделение.

Тоже заснять на видео.

Сядьте в тройки: Первый, Второй, Третий. Третьи выходят за дверь.

Для тех, кто остались. Первый будет разговаривать с вышедшим за дверь. НО! Он будет сидеть к нему спиной и стараться совершенно не двигаться. Второй сидит лицом к Третьему, но молчит, а только старается наполнить речь Первого движениями. Как он бы (Второй) жестикулировал и двигался, если бы говорил ЭТО.

Через некоторое время Третий начинает говорить не с Первым, а со Вторым.

🕒 15 минут.

Выводы.

В группах по 5-6 человек – сделать выводы из этого упражнения.

🕒 10 минут.

Обсуждение.

В этом упражнении я хотел, чтобы вы увидели насколько важен “язык тела”.

🕒 10 минут.

5. Подстройка под позу.

Калибровка помогает повысить нашу чувствительность, но сама по себе калибровка ничего не дает. Надо еще полученную информацию неким образом использовать. Например, сейчас мы не обсуждали, **как именно** определяется подсознательное доверие и что является его внешними признаками. Давайте сейчас проведем маленький эксперимент. Сядьте все в одну позу. (*Ведущий принимает такую же позу*). Определите, на сколько я сейчас вам близок, на сколько “свой”? А сейчас? (*Ведущий меняет позу*). У кого изменилась оценка? (*Обычно поднимается достаточно много рук*). А что произойдет, если я сяду опять в позу, в которой Вы сидите? (*Ведущий садится в позу, в которой сидят все в кругу*). У кого улучшилось отношение ко мне по сравнению с предыдущим разом? (*Опять много рук*). Итак, в уже поняли, что одним из основных признаков доверия является **поза**.

Спор.

Мне бы хотелось, чтобы вы разбились на пары и нашли какую-нибудь тему, относительно которой вы расходитесь в мнениях. Желательно не в знаниях, а в оценке. Это может быть что угодно. От того, хороший ли фильм Санта Барбара, до того, что более важно при выборе одежды.

А после того, как вы выбрали эту тему, попробуйте ее обсудить. Но во время обсуждения сохраняйте одинаковые позы.

- Желательно, что бы задание было дано уже после того, как будут найдены темы для обсуждения, особенно во втором задании. Если люди подстроены, то им очень тяжело найти в чем они не согласны друг с другом, а если отстроены – то в чем сходятся во мнениях.

⌚ 10 мин.

А теперь найдите тему, в которой вы заранее согласны друг с другом, и тоже обсудите ее. Но во время этого обсуждения попробуйте все время находиться в разных позах.

⌚ 10 мин.

Тренировка.

тренировка подстройки под позу.

Сядьте пожалуйста в тройки. Один из вас будет Гипнотизером, он будет подстраиваться под Клиента, а всем процессом будет руководить Режиссер. Клиент будет садиться в произвольную позу, Гипнотизер пытается подстроиться под нее. Когда он решает, что он это сделал он сообщает об этом Режиссеру и тот пытается подправить то, что получилось.

Клиент несколько раз (3-5) меняет позу, а Гипнотизер несколько раз подстраивается. Сколько раз получится за 7 минут. Потом вы меняетесь ролями. Хотелось бы, чтобы все побывали во всех трех ролях.

⌚ 25 мин.

Обсуждение.

⌚ 10 мин.

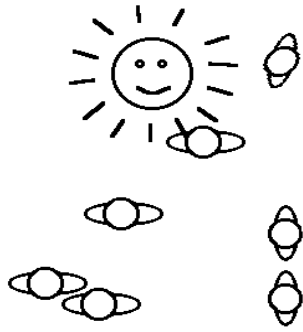
ПЕРЕРЫВ.

6. Солнечная система.

1. Игра.

Я думаю, что вам всем бы хотелось проверить свою способность понимать других людей. Давайте попробуем немного поиграть и одновременно поучиться. Игра называется **Солнечная Система**. Для того, чтобы к ней приступить, надо разбиться на группы по 5-6 человек. Правила такие.

Вы все по очереди будете Солнышками. А все остальные члены группы планетами – спутниками. Сначала Солнышко пытается развести планеты по орбитам. Чем орбита ближе – *тем человек лучше относится к Солнышку*. То есть Солнышко пытается определить, насколько человек ему доверяет. На орбите люди могут стоять боком, сзади, спереди, разбившись по залу. Человеческие отношения чрезвычайно сложны и только расстоянием их не определишь. Поэтому вы можете пофантазировать.



Ну а после того, как Солнышко решило, что все сделано правильно, по его мнению, он отворачивается и Планеты сами распределяются по орбитам, в зависимости от того, как они относятся к Солнышку на самом деле.

Потом Солнышком становится другой человек. И все повторяется сначала, пока не сыграют все.

🕒 20 мин.

2. Выводы.

Вот вы прожили кусочек своей жизни, поиграли. А какие выводы вы можете сделать из данной игры? Выводы, которые вам могут пригодиться в жизни. Вернитесь в свои группы и попробуйте обсудить этот вопрос.

🕒 10 мин.

3. Обсуждение.

- Сначала идут сообщения, какие микрогруппы к каким выводам пришли. При этом выводы не комментируются, а просто принимаются к сведению и поддерживаются аплодисментами группы. Ведущий при этом должен стараться сделать так, чтобы проговорили представители всех групп, даже если они повторяются.

А теперь попробуйте ответить на вопрос:

– **А зачем я дал вам это упражнение?**

- Здесь уже идут индивидуальные ответы из круга.

В действительности, не принципиально, какое упражнение вам сейчас было предложено. Вопрос только в том, чтобы вы научились что-то брать из любого опыта. Чтобы вы научились делать выводы.

То, что вы сказали – это все правильно! Это ваши выводы, это ваша работа. Вы заработали это знание. Моя задача здесь – **научить вас учиться**. Учиться на том опыте, который у вас есть. Сам по себе опыт достаточно бесполезен. Вы не можете им пользоваться. Для того, что бы его использовать вы его должны адаптировать под себя. И одним из способов сделать это и является “деланье выводов”.

Если я вам что-то расскажу или вы где-то прочитаете – это будет не то. Вы получите ЗНАНИЕ, но не ОПЫТ. А это несколько разные вещи. Мне бы хотелось, что бы вы это ЗНАНИЕ получили из собственного опыта, заработали его. Это совершенно не означает, что читать и слушать других вредно. Книжки – это чужой опыт, это чужая работа, чужое знание. Но мне бы хотелось, что бы вы научились обучаться и на своем опыте тоже. А этот чужой опыт хорошо воспринимать уже имея свой собственный – что бы вы могли его оценить, сравнить и понять, что вам из него нужно, а что нет.

Есть люди, которые учатся чрезвычайно быстро. Они способны сделать грандиозные выводы из вроде бы обыденных и незаметных вещей. И это связано с их восприимчивостью, с их умением и мастерством. НЛП как раз и занимается, в определенном смысле, **моделированием мастерства**, в данном случае мастерства в общении, в коммуникации. И именно поэтому эта группа и названа “Мастерство Коммуникации”.

Ведь для того, что бы что-то изменить в своей жизни или научиться чему-то совершенно не обязательно удаляться в Тибет или уходить в монастырь – все равно себя вы берете с собой. Иногда для этого просто надо стать более чутким и внимательным и мир начнет открывать свои тайны. И через какое-то время вы поймете, что это вовсе не тайна, что все это вы уже знали, просто на другом, глубинном уровне. И мне нечему вас здесь учить – вы все это уже знаете и встречались с этим сотни раз. Вам только нужно обратить на это внимание и научиться этим пользоваться. И именно этот смысл я и буду вкладывать с утверждение о том, что вам надо научиться учиться – это означает просто стать более **чуткими** и **внимательными**, увидеть в себе то, что

вы раньше не замечали, увидеть в других людях то, на что вы раньше не обращали внимания и понять это.

И тайны перестанут быть тайнами.

Ньютону на голову упало яблоко и он открыл Закон Всемирного Тяготения.

Архимед залез в ванну и открыл Закон Архимеда.

До них множество людей лазило в ванны и множество вещей падало на людей, но открытия сделали Ньютон и Архимед. Просто они были несколько более наблюдательными и открытыми чем другие – они умели учиться. Ведь они не открыли ничего нового – все было вокруг них в этом мире, они просто обратили на это внимание. Точно так же и вы можете стать более внимательными и открытыми и начать по новому постигать этот мир.

7. Медитация на доверие.

□ Мягкая тихая музыка.

Мне бы хотелось, что бы вы сели поудобнее и убрали из рук все лишнее.

*Прислушайтесь к своему телу, **удобно** ли ему сидеть? Разрешите себе сесть так, что бы вам было комфортно.*

*А теперь прислушайтесь к своему дыханию... Сосредоточьтесь на **выдохе**...*

*Прочувствуйте как с каждым **выдохом** вы погружаетесь все глубже и глубже...*

*Подумайте о том, как это прекрасно – **доверять** людям.*

И самому себе.

И миру.

И елке под окном.

И бабочке.

Разрешите себе увидеть, как доверие наполняет всех нас. Как оно живет в каждом. И поймите, что все люди стремятся к этому.

Так разрешите ему наполнить вашу жизнь. Пусть оно войдет в ваши поступки и суждения, в ваши действия и отношения. Почувствуйте его присутствие в каждый момент жизни.

И ваша жизнь изменится. Вы начнете обращать внимание на то, что раньше не замечали. Вы начнете делать такие вещи, о которых даже не задумывались. В один прекрасный момент вы обнаружите, что изменились.

*Просто **разрешите** этому произойти.*

*Дайте себе возможность измениться **именно так, как вам нужно.***

*Ведь это так **просто!***

Доверять самому и принимать доверие других.

И изменитесь не только вы – изменится весь мир. И вы увидите, услышите и почувствуете это... Как мир становится другим. И вы вместе с ним.

И потом вы поймете, что это всегда здесь было. Вы просто не замечали.

Это как проснуться и увидеть, что все стало другим... И осталось таким же.

И вы стали другими. И остались такими же.

*Ведь когда что-то **меняется**, всегда что-то остается **прежним.***

*И **это** прекрасно.*

Меняться и оставаться неизменными.

Просто разрешите этому произойти.

*И **это** произойдет.*

□ Слова, выделенные **жирным шрифтом** выделяются интонационно.

🕒 10 мин.

2-е занятие. “Карта и Территория”.

□ 2-3 карты Москвы.

1. Здравствуй.

Я рад вам сообщить, что в клубе “Синтон” есть традиции. Как вы уже знаете, одна из этих традиций – это начинать занятие с чего-нибудь теплого, доброго и светлого. Это

означает, что вы имеете полное право подойти к любому, и не только одному, человеку и сказать и сделать так, чтобы у него в душе появились эти тепло и свет. А он вам может на это ответить. И я надеюсь, что таких встреч будет как можно больше.

🕒 5 мин.

2. Общие слова.

1. Список.

У каждого из нас есть вещи, которые для него являются главными в жизни. Для кого-то это Бог, Душа и Просветление, для кого то Деньги, Достаток и Семья. Возьмите по листику бумаги и напишите ваши главные слова, Ваши Основные Ценности. Постарайтесь, чтобы их было не меньше 5 и не больше 7.

🕒 10 мин.

2. Значение.

Это упражнение, возможно, поможет Вам познакомиться еще лучше. Разбейтесь на группы по 5-6 человек. До этого вы немного подумали о том, что для Вас важно в жизни, о Ваших Главных Словах. А теперь выберите несколько слов, которые достаточно интересны всей группе и попробуйте выяснить, что каждое из них обозначает для каждого члена группы.

□ Это касается именно *значения*, а не представления во внутреннем опыте.

При этом большая просьба быть достаточно внимательными и интересующимися. У вас нет задачи “объяснить в чем вы все не правы”, а просто выяснить, что для каждого члена группы скрывается за этими понятиями и рассказать о вашем представлении об этом. Давайте будем взаимовежливы.

🕒 15 мин.

3. Выводы.

Разбейтесь на группы по 4-5 человек. И попробуйте сделать выводы из этого упражнения. Резюме. 3-5 пунктов.

🕒 10 мин.

4. Обсуждение.

В общий круг. К каким выводам вы пришли в процессе обсуждения?

🕒 10 мин.

3. Карта и Территория.

□ 2-3 карты Москвы и МО.

Одни любят свиной хрящик, а другие – арбузную корочку.

Островский.

Сейчас у вас было два куса жизни. Сначала вы играли, двигались и получали реальный опыт. Потом вы сели в группы и стали этот опыт приводить в такую форму, чтобы им можно было пользоваться. В НЛП есть понятие Территории и Карты. Территория – это ваш реальный опыт, этот громадный мир вокруг нас, события и вещи. А Карта – это ваша модель, ваше представление об этом мире.

Мы сейчас находимся в городе Москве. И вы можете выглянуть в окно, и что то увидеть, что-то услышать и что-то почувствовать. Вы можете побродить по Москве и покататься на трамвае или такси. Если есть на это деньги. И создать себе *впечатление* о городе. И купить карту. Карту Москвы. Где вы можете нарисовать свой маршрут или мысленно проследить его.

Наш опыт очень большой. Вернее громадный. Мы не в состоянии им пользоваться в том виде, в каком все это к нам поступает. Поэтому мы все это приводим к более удобному виду. Представьте, перед вами гора овощей, картошки, свеклы, капусты... Все это еще надо помыть, почистить, нарезать и сварить. И только после этого это можно будет съесть...

Всех нас окружает огромный, беспредельный мир. Его наполняют множество вещей, событий, людей, о большинстве которых мы не имеем ни малейшего представления. И мы просто не в состоянии вместить этот огромный мир в наше маленькое сознание. Он просто туда не помещается! Но нам же нужно как то в нем жить. И мы начинаем делать

карты, модели этого мира. Точно так же как есть карты различных стран и городов, внутри нас есть карты мира, который нас окружает. В них записано, что правильно, а что нет, какими мы себя считаем и наше представление о том, что о нас думают другие люди.

Это не является ни правдой, ни неправдой.

Это просто представление человека о мире вокруг – *модель* этого мира. У кого-то карты более подробные, у кого-то менее. Кто-то сделал их с большим искусством, а у кого-то там полно ошибок (хотя – что такое ошибка?).

Но все равно это только карты. А любая карта, будь она самая подробная и точная, не может полностью отразить Территорию, которую она изображает. Ну, во первых просто потому что у нее другая задача. На карте оставляют только важное и нужное, а все остальное убирают, чтобы не мешало ориентироваться. Точно так же в Личной Карте человека отображено только то, что для него важно и нужно, а все остальное пропущено. Если там будет слишком много информации, в сознание это просто не влезет. Там слишком мало места.

И у каждого человека своя Карта, связанная с его личным опытом, историей, жизнью. А так как жизнь у нас у всех разная, то и Карты у всех отличаются. Но так как в нашей жизни много схожего, то и в наших Картах есть определенное сходство. Карта – это тот фильтр, который отделяет то, что человек считает нужным для себя, от того, что для него не представляет интереса. Иначе он бы просто утонул в обилии информации.

Наличие Карты – это не проблема. Проблемы начинаются когда человек забывает, что

Карта – это не Территория.

Как только кто-то решает, что его представление о мире и есть мир, у него начинаются проблемы. И с другой стороны – если у человека проблемы, это означает, что он решил что его Карта *истинна*.

Не существует истинных Карт.

Любая Карта истинна и ложна одновременно.

И то, что здесь написано – тоже Карта.

И мнение о том, что это Карта – это тоже Карта.

И сама идея Карт – это Карта.

И идея о том, что “идея Карт – это Карта” – это тоже Карта.

Это только некая модель очень сложной и непонятной части мира, которую называют Человек.

Например, существует множество моделей Человека: Христианская, Буддистская, Психоаналитическая, Марксистско–Ленинская и т.д.

А оценивать модели можно достаточно просто и удобно:

Если модель помогает достичь нужного результата в определенной ситуации, то она полезна.

А если результат не достигнут, то *в этом контексте* модель неэффективна.

Речь идет не об истинности, а только об *Эффективности*. Любая модель полезна в той мере, в которой она помогает получать нужный результат. А если не помогает, то просто в этой ситуации она не очень удачна и стоит попробовать другую.

И чем больше у вас моделей, тем более вы *гибки* и тем больше у вас выборов в различных ситуациях.

Здесь вам будет предложена еще одна модель, Карта человека. Именно поэтому все здесь сказанное

ложь от первого и до последнего слова.

Это просто некая Карта. И естественно она врет. Но может быть найдется несколько ситуаций, несколько событий, где эта модель, эта Карта, окажется гораздо более удобной, чем другие.

Все сказанное здесь – Карта.

Но вернемся к карте Москвы. В каждом городе есть достопримечательности, Главные Места. А какие достопримечательности в Москве?

□ Кремль, Большой Театр, Парк Горького, Метро, а может быть ГУМ, ЦУМ, Лужники.

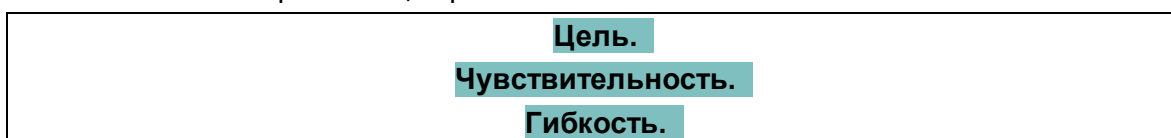
Так и в жизни каждого человека есть достопримечательности, наиболее важные для него вещи. Часть из них вы описали в предыдущем упражнении. Это то, что находится в вашем сознании. Но есть еще не осознаваемая его часть. Но для того, чтобы к ней перейти, нужно немного потренироваться.

4. Визуальная калибровка.

Когда начали изучать людей, которые успешны в самых различных областях – начиная спортом и кончая бизнесом, то обнаружили, что все они хорошо умеют делать три вещи:

1. Они хорошо **знают** то, что хотят получить и имеют ясное представление о предполагаемом результате в любой ситуации.
2. Они весьма внимательны и **чувствительны** для того, что бы заметить, что они движутся к результату или достигли его.
3. Они имеют достаточно **гибкости**, что бы настойчиво изменять свое поведение до тех пор, пока не получают то, что они хотят.

Это можно описать при помощи трех слов:



И продолжая говорить об успешных людях, хочу обратить ваше внимание на то, что любое мастерство связано в первую очередь высокой чувствительностью (или более широким восприятием).

Уолт Дисней, знаменитый мультипликатор, мог различать до 1500 оттенков цвета, в то время как обычные люди с трудом могут различить 150-200. Хороший французский повар по вкусу определит не только сорт, но год и место выработки вина. Я думаю вы не будете спорить если я скажу, что любой хороший музыкант должен обладать очень тонким слухом. И так практически во всех областях. Даже токарь или слесарь должен очень хорошо чувствовать свой станок и деталь, что бы получать высокий результат. А опытная мамаша по оттенкам крика своего новорожденного определяет что он конкретно хочет – пить, есть, писать, спать или у него просто что-нибудь болит.

Как вы уже поняли сегодня мы займемся ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬЮ. В какой-то мере то, чем мы будем заниматься можно назвать расширением восприятия – вы будете учиться обращать внимание на такие вещи, на которые раньше не только не обращали внимания, но даже и не представляли, что на это его можно обратить.

В прошлый раз мы много говорили о подстройке. Но прежде чем подстраиваться еще надо определить, подо что именно. И вообще, если вспомнить о 1/6 и 5/6, то неплохо бы научиться обращать внимание на несловесную часть общения. Только надо учитывать, что она устроена совершенно по другому, чем вербальная. И если словами мы обычно говорим о содержании, то телом, интонациями, движениями сообщаем об отношении и оценке, они определяют контекст, а вместе они и образуют смысл коммуникации.

И еще одно отличие. Слова обычно достаточно однозначны и более-менее для всех обозначают нечто схожее. А что для каждого конкретного человека обозначает данное движение или интонация, нужно выяснять. По этому поводу один анекдот.

Турист шел по лугу, где паслись коровы. Увидев пастуха, развалившегося под деревом, он подошел узнать время. В ответ на вопрос пастух, не вставая с земли, поднял вымя ближайшей коровы и ответил:

– Половина второго.

Турист отошел в полной задумчивости и, побродив немного, вернулся, подошел к пастуху и опять спросил который час. Пастух опять поднял вымя и ответил:

– Без десяти два.

– Но как вы по вымени определяете сколько времени?!

– При чем тут вымя? Я его поднимаю, чтобы не загорживало часы на городской ратуше.

В НЛП процесс общения условно делится на 3 части:

1. **Калибровка.** Когда вы калибруете, Вы определяете что для человека значат определенные слова и фразы, на что и как он реагирует. При **калибровке** обычно соотносят вербальную и невербальную часть общения. Как вы помните, ЧТО человек говорит больше относится к сознанию, а КАК – к бессознательному. А если они говорят о разном (например сознание говорит “Да”, а подсознание “Нет”), то выигрывает бессознательное. Но чтобы осознать, какое сообщение дает бессознательное, нужно немного потренироваться и обращать внимание на вещи, на которые вы раньше внимания не обращали.
2. **Подстройка.** При подстройке вы пользуетесь результатами калибровки пытаетесь для человека стать “своим”, повысить его бессознательное доверие. Для этого существует множество способов, но обычно подразумевается, что вы как бы копируете его невербальные реакции. Но это может касаться и содержания тоже.
3. **Ведение.** После того, как вы подстроились, вы можете начать вести человека – если вы что-то меняете в позе, голосе, движениях, то скорее всего ваш партнер последует за вами. И вы его сможете направить туда, куда считаете полезным.

И если на первой части занятия вы работали больше со словами, то сейчас мы немного поработаем с тем, КАК человек что говорит.

1. Да – Нет.

Весь человеческий опыт можно разделить на 3 части: то, что мы видим (**В**, визуальная); то, что мы слышим (**А**, аудиальная) и то, что мы чувствуем (**К**, кинестетическая). Точно так же мы будем говорить о Визуальной, Аудиальной и Кинестетической калибровке. Чтобы понять, что это такое, давайте немного потренируемся.

Мне нужен один желающий. Прекрасно.

Сначала мы будем задавать тебе вопросы, на которые скорее всего мы уже знаем твои ответы. А ты внутри себя будешь на них отвечать либо “Да”, либо “Нет”. Соответственно и вопросы должны быть такими, чтобы на них можно было ответить только так.

– Сейчас весна?

– Мы сейчас находимся на улице?

– На тебе черные брюки?

– Тебе 80 лет?

А все пытаются определить, чем отличается твое “Да” от “Нет”. Когда все решат, что они прекрасно потренировались, то мы начнем задавать уже весьма неоднозначные вопросы, ответы на которые мы пока не знаем, и проверять, а что ты на них внутри себя отвечал.

– У тебя есть собака?

– Ты живешь на 5-ом этаже?

– Ты считаешь себя привлекательным?

🕒 15 мин.

2. Нравится – не нравится.

Если “Да” и “Нет” достаточно однозначные сигналы, то реакция “Нравится” – “Не нравится” обычно гораздо шире, от “н-у-у нравится...” до **НРАВИТСЯ!!!!** Вот с определением именно этой реакции вы сейчас и поработаете. Разбейтесь на тройки. Один будет Демонстратором, а двое других – Наблюдателями.

Демонстратор называет 3-4 вещи, которые ему нравятся (женщины, жареная картошка, собаки) и 3-4 вещи которые ему совсем не нравятся (начальник, черный цвет, вставать по утрам, раздражение), а Наблюдатели предлагают ему представлять их и пробуют откалибровать его “нравится” – “не нравится”. Когда они решат, что у них уже хорошо это получается, Наблюдатели начинают задавать вопросы Демонстратору о его отношении к чему-либо или просто предлагают представить некоторые вещи и пытаются определить его отношение. А он потом говорит, как он сам к этому относится.

Н. – Как ты относишься к морю?

Д. – Скорее нравится.

Н. – Представь себе яичницу.

Д. – Ну, яичницу я не очень люблю.

- Во время этого упражнения надо избегать вопросов на которые Демонстратор бы отвечал “Да” или “Нет”, типа: “Тебе **нравятся** жабы?”. И хотя вопрос касается оценки, наружу будут выдаваться сигналы “Да” – “Нет”, как того и требует вопрос.

🕒 15 мин.

3. Выводы.

Итак, сейчас вы получили некий опыт, а теперь я вам предлагаю сделать некоторые обобщения, чтобы вы еще лучше смогли его не только осознать, но и пользоваться им. Попробуйте найти те общие невербальные проявления отношения, что было у разных членов микрогруппы. Естественно, у каждого было что-то только его, но было и нечто, свойственное почти всем.

🕒 10 мин.

4. Обсуждение.

Итак, к каким выводам вы пришли?

- Лист бумаги делится пополам, справа записывается те невербальные реакции, которые появляются когда человеку что либо “нравится”, а справа – “не нравится”. Естественно, это касается не всех и не всегда.

Нравится.	Не нравится.
1. Глаза открываются шире.	7. Зрачок сужается.
2. Зрачок расширяется.	8. Лицо напрягается.
3. Лицо расслабляется.	9. Напрягаются уголки губ.
4. Губы расслабляются, уголки поднимаются вверх.	10. Плечи поднимаются.
5. Плечи расслабляются.	11. Лицо бледнеет.
6. Лицо слегка краснеет.	12. Напрягаются челюстные мышцы.
	13. Дыхание становится напряженным.

ПЕРЕРЫВ.

5. Врата Сортировки.

Хочу начать эту часть занятия с одной забавной метафоры.

В начале века жил в Америке один ученый, назовем его Джонс. И он ездил по стране и читал лекции про развитие науки: чего нового она нашла за последнее время. И вот однажды он приехал в маленький городок, где большинство населения было фермерами. И вот Джонс выходит на сцену и начинает свою лекцию, и он достаточно напряжен, так как боится что его могут не совсем понять. Но зал достаточно спокойно воспринимает то, что он говорит. Только в первом ряду сидела маленькая сухонькая старушка, которая постоянно хихикала. Джонс в ответ усиливал свое красноречие, но она продолжала хихикать...

Но вот лекция закончилась, все пошли к выходу а старушка из первого ряда подошла к Джонсу и ехидно спросила:

– Мистер Джонс, а на чем держится Земля?

Джонс сразу начал вспоминать закон Кеплера, но так как он был мудрым человеком он просто спросил:

– А как вы сами думаете, мэм?

– Земля держится на большой черепахе!

– А черепаха то на чем держится????!!!

– Вы меня не запутаете! Там черепахи до самого низу!

Но самое главное не в этом. Самое главное в том, что

черепахи не только до самого низу, но и до самого верха!

И сегодня мы попробуем вскрыть одну черепашку, которая касается того, на что человек обращает внимание в этом мире, на его ценности.

То, что человека интересует достаточно удобно разбить на 6 категорий. Это так называемые “Врата Сортировки” – ценностные ориентиры человека. Это те темы которые для него важны и он с большим удовольствием будет их обсуждать, сразу становясь скучным, если вы выберете что-то другое. Правда, при этом совершенно не обязательно что при совпадении ВС он будет с вами согласен. Это только означает, что вы скорее всего будете это обсуждать и найдете общую тему для разговора – но при этом можете спорить до хрипоты.

Люди с каждой ценностной ориентацией будут употреблять различные слова или типы предложений, немного по разному двигаться и разговаривать.

	<p>Кто? Для него важны люди, кто и с кем. И в первую очередь он выясняет кто и говорит в основном о людях. Если его куда-то приглашают, то наиболее важный для него вопрос: – <i>Кто там будет?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Профессии связанные с общением обычно предполагают ВС “люди” или “ценности”. Например, учитель с ВС “люди” будет интересоваться именно людьми, а с ВС “ценности” – достижением неких идеалов или воплощением идей. И поведение этих учителей будет сильно отличаться.
	<p>Что? Эти люди обращают много внимания на вещи и предметы. Если его спросить, на что он в первую очередь обратил внимание он начнет описывать обстановку, одежду, цвет обоев или расположение мебели. Кроме того сюда будут относиться “овеществленные процессы” – действия. Слова которые их описывают называются номинализациями: <i>любовь, счастье, дружба, вера, надежда...</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Если человек ВС “процесс” на вопрос: – А что там будет? – ответит: “разговаривать”, “общаться”, “есть”, то человек действий ответит: “разговор”, “общение”, “еда”. <input type="checkbox"/> Скорее всего в речи будет много существительных, номинализаций и мало глаголов и вообще описаний процессов или последовательности действий..
	<p>Зачем? Для него важны ценностные представления о мире, ценности. При разговоре он обращает внимание в первую очередь на них и говорит больше с этих позиций. Он пытается определить причину или смысл действия. Вопрос “а зачем все это нужно?” проходит сквозь все его рассуждения. – <i>Доктор, я жить буду?</i> – <i>А смысл?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Возможно будет употреблять много номинализаций: любовь, счастье, дружба, вера, надежда... Но в отличие от ВС “вещи” он будет говорить о том как это важно и ценно.
	<p>Как? Для него очень важно как что либо делать. И в первую очередь он обращает внимание на то, “чем мы будем заниматься и как решать данную задачу”. В речи это может быть представлено, как некая последовательность событий: “за летом приходит осень, за осенью зима”.</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Но при этом не надо путать с ВС “время”. Для ВС “процесс” важна последовательность действий, событий, а для ВС “время” – когда это происходило. И если в первом случае будет всегда присутствовать некая последовательность – людей, событий, вещей, то во втором случае акцент будет именно на времени событий: – “18⁴⁵, прошлой весной, позавчера, месяц назад”.
	<p>Когда? Для него очень важно время. Он ориентируется на время и хорошо в нем разбирается, для него важно когда это было, во сколько, какой день недели, часы минуты. И если его приглашают куда-либо он спросит: – <i>Когда начнется и когда закончится?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> – Это было во Вторник. Нет в среду... Хотя возможно и во вторник, но самое главное, что это было в половине пятого!

Где? Место, в котором будет что-либо происходить, его местоположение. Скорее всего этот человек с большим удовольствием будет рассказывать о местах в которых бывал или собирается быть. Или где он находился в какой-то момент времени. Его может интересовать где он сядет или в каком месте будут собираться на вечеринку.

- Учтите, что предпочитаемых ВС может быть несколько – обычно 2-3. И при том в различных ситуациях это может меняться.

ВС образуют пары противоположностей:

1. Люди – Вещи.
2. Ценности – Процесс.
3. Место – Время.

И ценностные ориентиры из одной пары одновременно встречаются очень редко.

1. Упражнение.

Есть слова, которые человек неосознанно выделяет. В разговоре он может это делать интонацией, ударением, активно махая руками или повышая голос. Они как раз обычно и связаны с тем, что для него важно – с его Вратами Сортировки. Давайте попробуем это проверить.

Разбейтесь на группы по 3 человека: *Гипнотизер, Клиент, Наблюдатель*. Клиент говорит на любую тему, которая ему интересна, а *Гипнотизер* просто поддерживает разговор. Когда *Гипнотизер* решит, что он определил ВС Клиента, то он пробует сначала “отстроится” и задать вопрос из других ВС:

– *Ты знаешь, на прошлом занятии я познакомился с такими интересными людьми!*

– *А где все это происходило?*

А потом опять вернуться в ВС Клиента. И посмотреть за реакцией – вербальной и невербальной. Так нужно поступить по 3 раза – 3 раза отстроится и 3 раза подстроиться. Одновременно Гипнотизер проверяет насколько хорошо он откалибровал ВС Клиента.

Наблюдатель наблюдает за процессом, если надо помогает Гипнотизеру и следит за временем.

- Хочу заметить, что существуют 2 принципиально различных способа обучения – *участвовать* в процессе и *наблюдать* со стороны. Оба имеют свои преимущества и оба дают свои собственные наработки. Именно поэтому в этом упражнении делятся на тройки, а не пары.

🕒 15 мин.

2. Обсуждение.

В общий круг. Что Вы можете сказать по поводу этого упражнения. Что происходило, когда вы подстраивались под ВС собеседника, и что происходило, когда отстраивались?

У*Когда совпадаешь по Вратам Сортировки человек так оживляется, глаза блестят, говорит с интересом. А когда отстраиваешься тускнеет, говорит невпопад.*

У*Когда отстраиваешься по ВС, человек обычно подвисает или отвечает в своих вратах. Вот мы спросили у Юли: “Когда вы прилетели в Москву?”, а она отвечает: “Ну, это был очень длинный рейс – мы летели, летели, летели”.*

У*Когда подстроен под Врата Сортировки идет автоматическая подстройка под позу. Я просто отметил, подстроился – гляжу, позы одинаковы. А отстроился – тут же и по позе что-то не то.*

А что происходило, когда от вас отстраивались?

У*Ощущение такое, как об стенку ударился. Вроде шел, хорошо так, мило и вдруг “Бух”! Не понятно почему и обо что, но лбом стукнулся.*

У*А у меня тут же внутренний протест: “Ну не важно же это! Ну зачем об этом говорить!”*

У*Состояние такого пропадания. И мир как-то более тусклым становится, и собеседник менее интересный.*

А что происходило с тем, от кого отстраивались? Что вы при этом переживали?

🕒 10 мин.

6. Каруселька.

Сядьте друг на против друга. У вас есть три минуты на то, чтобы выяснить, что у Вас общего. Узнать те части ваших карт, которые совпадают. Именно то, что в вас общего, а не то, что у вас различается.

Многие люди пытаются начать общение с определение того, в чем различаются их мнение и интересы с мнением и интересами собеседника. Обычно это приводит к спору и напряженным отношением, и общения просто не получается. В этом случае люди просто отстраиваются друг от друга.

Удобнее сначала выяснить что у вас общего, а только после этого уже искать различия. Но отношение уже к этому будет совершенно иное...

Рекомендую обращать внимание на то, как невербально реагирует человек на ваши слова.

- Можно в последних 2-х кругах чтобы один говорил, другой нет. И говорящий только по невербальной реакции определял на сколько он совпал.

🕒 3 мин.

Минута обратной связи и сдвигаемся на одного человека.

- Всего где-то 4-5 циклов.
- Если в группе нечетное число народа, то в одной группе будет по 3 человека.

🕒 20 мин.

Обсуждение.

Что вы можете сказать по поводу этого упражнения? Попробуйте обобщить свой опыт.

- Можно сказать, что существует 2 основных способа выяснить "область пересечения" Ваших карт. Можно как бы забить колышек на территории партнера и используя его как точку опоры расширять занятую область. А можно хаотично забивать колышки по всей территории, пока границы не определяться достаточно четко. Естественно возможен вариант, когда используются оба этих способа одновременно. Я бы рекомендовал попробовать и то, и другое, чтобы иметь определенный опыт.

7. Медитация.

Мне бы хотелось, что бы вы сели поудобнее и убрали из рук все лишнее.

*Прислушайтесь к своему телу, **удобно** ли ему сидеть? Разрешите себе сесть так, что бы вам было комфортно.*

*А теперь прислушайтесь к своему дыханию... Сосредоточьтесь на **выдохе**... Прочувствуйте как с каждым **выдохом** вы погружаетесь все глубже и глубже...*

*И когда вы поймете, что погрузились достаточно глубоко, вспомните то, что было сегодня на занятии... Постарайтесь быть достаточно **пассивными** – пусть все это **само** пройдет перед вами... Просто наблюдайте... **Разрешите** этому произойти.*

*И когда вы вспомните все то, что было сегодня, возьмите самое **ценное**, самое **важное** и возьмите в свою жизнь. И вы можете сделать это совершенно сознательно или доверится бессознательному – это не важно.*

Просто в один прекрасный момент вы обнаружите, что ваше поведение неким образом изменилось, люди стали к вам относиться по другому, и что-то неуловимо меняется не только в вас, но и вокруг вас.

*Самое главное что это произойдет и будет происходить **само** и пока вы будете ехать домой, спать, смотреть телевизор. Внутри вас в это время будет происходить нечто замечательное и восхитительное – вы будете **учиться**. И это будет происходить именно с вами и именно тогда, когда вам это нужно.*

🕒 5 мин.

3-е занятие. Язык тела.

1. Настроечная медитация. 19.10-19.15

🕒 5 мин.

2. Аудиальная калибровка. 19.15-19.35

Развивать можно не только зрительное восприятие, но и слух. Сейчас вы разобьетесь на тройки. И будет делать следующее: один из вас (Водящий) сядет на стул и закроет глаза, а два других будут хлопать в ладоши и называть свое имя. Например так:

– Хло-о-п. Саша.

– Хлоп. Вася.

– Хло-о-п. Саша.

– Хлоп. Вася.

– Хлоп. Вася.

– Хло-о-п. Саша.

– Хло-о-п. Саша.

– Хлоп. Вася.

□ Хлопать подряд не желательно. Это очень сильно сбивает.

Когда Водящий решает, что он уже откалибровал все, что ему необходимо и может определить “кто есть кто”, он говорит “Стоп” и стоящие за спиной продолжают хлопать, но имен уже не называют. А Водящий должен угадывать. Если он ошибается, просто говорится имя того, кто хлопал в действительности и работаете дальше.

🕒 15 мин.

Обсуждение.

🕒 5 мин.

3. Язык тела. 19.35-19.50

Как вы понимаете количество невербальных сигналов очень велико. Я попробую вам дать небольшую таблицу, которая возможно поможет вам немного разобраться в них. Это очень общий взгляд, но он достаточно неплохо описывает типы проявлений.

<u>ТЕЛО</u> Поза. Движения. Мимика.	<u>РИТМ</u> Дыхание. Ритмические движения
<u>ГОЛОС</u> Тембр Интонации Высота	<u>РЕЧЬ</u> Предикаты Время Врата Сортировки

Очень часто то, что мы “говорим” невербально, может совершенно не соответствовать тому, чтобы Вы хотели сообщить. Сегодня мы попробуем немного поработать с этим.

Для этого давайте вернемся немного назад и вспомним о 3-х вещах, которые хорошо делают успешные люди.

1. Они хорошо знают то, что хотят получить и имеют ясное **представление** о предполагаемом **результате** в любой ситуации.
2. Они весьма внимательны и **чувствительны** для того, что бы заметить, что они двигаются к результату или достигли его.
3. Они имеют достаточно **гибкости**, что бы настойчиво изменять свое поведение до тех пор, пока не получают то, что они хотят.

И когда вы будете работать обратите внимание на все три пункта. Большинство из вас плохо представляет, что же они хотят сообщить – они плохо определили свою цель. Для того что бы это сделать я дам вам 2 основных правила для построения цели:

Цель должна быть **положительно сформулирована** – то есть то, что вы хотите получить, а не то, чего вы не хотите иметь. Например: “Я хочу *показать, что я уверенный в себе человек*”, а не: “Я не хочу, что бы надо мной смеялись”. То есть мало цель сформулировать, важно ее сформулировать правильно.

Вы должны ее хорошо **представить** – что означает, что вы достигли этой цели. По всем трем каналам: что вы будете чувствовать, что вы будете видеть, что вы будете слышать. Представьте себе какая будет реакция у людей, которые вам будут слушать: какое у них должно быть выражение лица, что они будут говорить, с какими интонациями, что вы сами при этом будете чувствовать.

- Можно сказать, что первый пункт – это более сознательная, вербальная часть, а второй – бессознательная, невербальная.

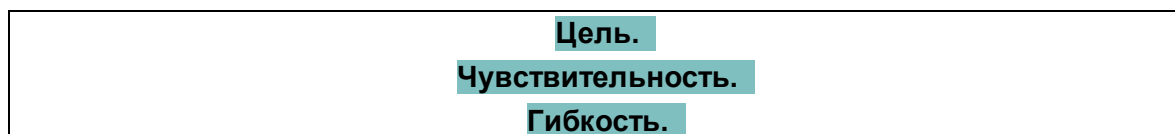
Вообще говоря, что бы более четко определить цель таких правил гораздо больше, но сейчас пока хватит и этих двух.

Когда вы будете выступать будьте достаточно **чувствительны**, что бы заметить нужную вам реакцию окружающих – ту которую вы представляли себе при определении цели.

И будьте достаточно **гибки** в своем поведении – меняя голос, интонации, позу, движения и прочее до тех пор, пока вы не получите нужной реакции.

Смысл моего общения заключается в той реакции, которое оно вызывает.

Итак:



🕒 15 мин.

4. Мета-сообщение. 19.50–20.40

- Если нет камеры, можно работать с зеркалом.

“Кто я?”.

- Запись на видео.
- Выборочно 5-6 человек, по желанию.

Мне бы хотелось, чтобы Вы все по очереди попробовали проговорить, кто вы такие? Вы можете сказать абсолютно все, что считаете нужным, но очень коротко 2-3 минуты. Просто попробуйте сообщить другим что-то о себе.

- Запись на видео.

🕒 15 мин.

Давайте попробуем немного разобраться, кто что говорит о себе невербально. Я записал на камеру ваше описание себя, а вы можете получить обратную связь на то, как воспринимают вас другие люди, что Вы сообщаете им невербально.

Когда вы выступаете или просто говорите вы посылаете некое сообщение. Как вы помните, слова дают содержание, невербальная часть – контекст, а все вместе – смысл сообщения. Человек привык сознательно обращать внимание в основном на слова, а все остальное он не замечает. Но основная часть информации идет именно через несловесное общение. Так что говорит ваше тело? Что оно сообщает?

В НЛП есть понятие – мета-сообщение. Это как бы общее восприятие “языка тела” – некоего общего настроения, некой общей невербальной информации. Обычно мета-сообщение выражается прямой речью:

УКак вы мне все надоели!

УЯ уверен в себе.

УНе надо мне верить.

Очень часто мета-сообщение гораздо важнее тех слов, которые человек говорит. Вы можете вспомнить молодого человека, который что-то говорит и рассказывает девушке, но основной смысл того, что он хочет донести обычно это:

УТы мне нравишься.

А все остальное – это скорее некий “наполнитель”.

Но иногда мета-сообщение служит, в основном, для того чтобы лучше донести свою мысль. В любом случае мета-сообщения чрезвычайно важны – они определяют то, как вас воспринимают и определяют определенный подтекст, который стоит за остальными вашими сообщениями.

Только учтите, что мета-сообщение это не вся невербалика, а скорее ее общий смысл, общее направление.

Сознание и Тело – части одного целого.

Вы хотите что-то сказать другим людям, дать о себе некоторое сообщение. Но то впечатление, которое вы создаете может совершенно не соответствовать вашим намерениям. И речь здесь не идет о том, какое впечатление “надо” создавать, а только о том, какое вы хотите создать и какое создаете. Речь идет только о *соответствии*.

🕒 20 мин.

Обсуждение.

Итак, а что выступающие хотели нам сообщить? Что стояло за их словами?

- По телевизору прокручивается запись рассказа о том, кто есть кто. Одновременно делается анализ невербального сообщения. Иногда полезно убрать звук и посмотреть все в немом варианте.
- Перед показом каждого сюжета желательно попросить выступавшего сказать о том “впечатлении”, которое он хотел произвести на группу. А после прокрутки сюжета члены группы говорят о том, как они это восприняли – то есть дают обратную связь.

🕒 30 мин.

ПЕРЕРЫВ. 20.40-21.20

5. Тренировка. 21.20-22.00

В группах по 6-7 человек. Вы выбираете себе некое мета-сообщение, которое хотели бы потренировать, например:

УЯ *уверен в себе.*

УЯ *устал.*

УЯ *Как вы мне все надоели!*

УЯ *спокоен.*

УЯ *хороший парень.*

УЯ *Хочу спать.*

УЯ *Пожалей меня.*

УЯ *Кому нужна моя помощь?*

УЯ *вам всем покажу!*

УЯ *Мне все пофигу.*

УЯ *стесняюсь.*

УЯ *Мне трудно.*

УЯ *вообще-то я белая и пушистая...*

УЯ *хозяин.*

УЯ *У меня все прекрасно!*

УЯ *Обратите на меня внимание.*

УЯ *вам очень нужен.*

УЯ *Командовать парадом буду я!*

УЯ *Проведем вечер вместе?*

УЯ *Вы мне нравитесь...*

УЯ *Ну почему все так плохо?*

УЯ *Ребята, давайте жить дружно!*

УЯ *у меня есть важное сообщение.*

УЯ *я кое-что знаю!*

УОй, *боюсь, боюсь...*

УЯ *у меня есть тайна...*

УЯ *Ну надо же!*

УЯ *очень интересный человек!*

УЯ *Мне это нравится.*

УЯ *Мне скучно.*

А теперь попробуйте говоря совершенно нейтральные по содержанию фразы передать то мета-сообщение, которое у вас на бумажках. А группа пробует объяснить, как они восприняли его выступление:

– Словами ты сказал: “Я уверенный в себе человек”, а телом выдал что-то вроде: “Как вы мне все надоели”.

У каждого Выступающего есть 2-3 попытки на то, чтобы получить желаемый для него результат. При этом члены микрогруппы могут давать рекомендации по поводу того, как Ведущему себя вести во время выступления.

□ Но только сам Ведущий решает, следовать ему этим советам или нет.

Только будьте достаточно конгруэнтны – это не театр, здесь не надо быть слишком наигранными, а то вам просто не будут верить. Как бы вы пытаетесь сказать одно, а все вокруг воспринимают нечто иное. Они даже могут подумать, что вы что-то скрываете или просто неискренни.

Хочу обратить ваше внимание на то, что у вас будет как бы 2 вида обратной связи: то, что вы будете *видеть и слышать* во время выступления, как бы невербальный ответ, и то, что вам будут говорить после – это уже более сознательная оценка. Весьма возможно, что они будут несколько различаться. И если вы решите, что для вас более достоверна вербальная часть, то тогда, вероятно, вам нужно будет немного подкорректировать ваше представление о цели – может статься что вы не совсем правильно оценивали, как будет выглядеть **нужная вам реакция**.

Это все я говорю к тому, что

вы можете быть гибки не только в **достижении цели,**
но и в ее **формулировке и представлении.**

Если у вас будет еще время, то можете поиграть в следующую игру:

Неконгруэнтность.

Поменяйтесь бумажками. Попробуйте сказать пару фраз, совершенно не относящихся к тому, что у вас там написано, но постарайтесь при этом дать совершенно обратное мета-сообщение. Если у вас написано “Я уверен в себе”, то вы стараетесь передать “Я не уверен в себе”.

А все остальные члены микрогруппы пытаются угадать, что у него было написано на бумажке.

⌚ 40 мин.

6. Калибровка Мета-сообщений. 22.00 – 22.40

Мета-сообщение – хороший способ получения обратной связи.

Мы много говорили об обратной связи, о калибровке и получении сигналов от других людей. Давайте сейчас немного потренируемся. Расшифровка мета-сообщений – прекрасный способ тренировки. Она позволяет выразить словами невербальную часть обратной связи, и таким образом вывести ее на осознание.

Давайте сейчас сделаем другие группы по 5-6 человек. Один из вас будет Водящим и его задача угадать, какое мета-сообщение посылает каждый член микрогруппы. Делать мы это будем так – Водящий выходит за дверь, а все остальные выбирают по мета-сообщению и настраиваются на него. Только не надо выбирать что-то очень сложное – у вас нет задачи запутать водящего, а только дать ему возможность потренироваться. Например, вы можете выбрать:

ҮЭто мне нравится.

ҮЭто мне **не** нравится.

ҮЭто интересно.

ҮМне скучно.

ҮМне все равно.

□ Желательно, чтобы члены группы вслух проговаривали то мета-сообщение, которое они собираются показать.

Водящий входит, подходит к группе и может либо поговорить со всеми или с кем-то в отдельности, либо просто посмотреть на всех со стороны и пробует угадать, у кого какое мета-сообщение. Это можно делать несколько раз, только в пределах разумного. На каждого человека по 5 минут.

При чем Водящему не требуется угадать дословно, а скорее общую идею, общее направление.

⌚ 30 мин.

Обсуждение.

🕒 10 мин.

7. Совместное дыхание.

- Свечка, мягкая музыка.

Выберете себе в пару человека, который для вас наименее “свой”. Сядьте друг на против друга. Возьмитесь за руки. У вас чрезвычайно простая задача – дышать синхронно, глядя при этом друг другу в глаза. Сели поудобнее...

- Идет мягкая музыка. Желательно спокойное освещение. Иногда в некоторых парах начинается “защитный” смех. Тогда стоит подойти и посоветовать им больше расслабиться, постараться не смеяться.

🕒 15 мин.

Прекрасно. Можно поблагодарить партнера за прекрасные минуты. Садимся в общий круг.

У кого изменилось впечатление о партнере?

- Почти у всех.

Что вы можете сказать о том, как это у вас было? (Некоторые рассказывают о том, что было впечатление, что ты с партнером единое целое. Некоторые говорят о барьере – обычно это пары в которых был смех. Стоит обратить на это внимание группы).

У кого еще было переживание того, что он с партнером единое целое? А у кого в начале был барьер? И что произошло после того, как дыхание стало синхронным?

- Обычно, после синхронизации дыхания в парах барьер исчезает. Некоторую трудность представляет требование смотреть глаза в глаза и следить за дыханием. Упоминают, что когда дыхание синхронизировалось не надо было уже следить ни за позой, ни за глазами, ни за дыханием. Наступал парный транс.

8. Заключительная медитация.

- Обычно в конце я даю минут пять на то, чтобы в медитативном состоянии вспомнить то, что делали на занятии, попробовать обобщить эти знания и решить, как их можно применять в своей жизни.

🕒 5 минут.

4-е занятие. Гипнотический язык.

1. Настрочная медитация. 19.10-19.15

🕒 5 мин.

2. Кинестетическая калибровка. 19.15-19.35

Разбейтесь на группы по 3 человек – Клиент и два Гипнотизера. Клиент садится и закрывает глаза, а Гипнотизеры в произвольном порядке нажимают ему на плечи, называя свои имена. То есть все почти так же, как в “Аудиальной Калибровке”, только вы не хлопаете в ладоши, а нажимаете на плечи.

- Вжик. Саша.
- Плюм. Вася.
- Вжик. Саша.
- Плюм. Вася.
- Плюм. Вася.
- Вжик. Саша.
- Вжик. Саша.
- Плюм. Вася.

Когда Клиент решит, что он уже может различать, кто нажал, он подает сигнал и Гипнотизеры начинают нажимать уже не называя имен. После того, как Клиент угадывает 5 раз *подряд* вы меняетесь ролями.

- Когда вы будете Гипнотизерами старайтесь двигаться чрезвычайно тихо либо одновременно, чтобы Клиент не мог калибровать по звуку.

🕒 15 мин.

Обсуждение.

Давайте попробуем выяснить, какова ваша стратегия Кинестетической Калибровки. Как вы узнаете, кто в данный момент нажал вам на плечо? Это не касается того, что вы между собой сравниваете: силу нажатия, скорость, дрожание и пр. Вопрос в том, *как вы делаете вывод* и определяете, что это Саша, а это Петя.

Возможно, кто-то слышит голос, который говорит ему имя; кто-то видит образ ладони, и в зависимости от цвета или яркости может определить, кто сейчас нажимал. А может для кого-то нажатие одного человека более “теплое”, а другого – более “холодное”. Попробуйте обратиться внутрь себя и найдите ответ на этот вопрос.

🕒 10 мин.

3. Погружение. 19.35-20.00

Один представитель сексуальных меньшинств спрашивает другого:

У Как ты думаешь, двое мужчин могут быть просто друзьями?

У Могут. Но я думаю что природа со временем возьмет свое!

На втором занятии вам была предложена схема общения, когда вы сначала определяете “области пересечения” ваших карт, а затем ведете разговор на основе этой информации. Сегодня мы попробуем эту схему немного конкретизировать и расширить. Я надеюсь, что вы поняли, что все вышесказанное относится к *подстройке*, но если мы раньше говорили о невербальных способах делать это, то сегодня мы займемся словесными.

Как вы понимаете, язык гипноза несколько отличается от нашего обыденного языка. Но мне бы хотелось, чтобы вы сами нашли эти отличия, потому что знания, полученные на основе личного опыта, усваиваются гораздо лучше, а получать их гораздо интересней.

Итак, небольшое упражнение.

- В данном контексте можно представить погружение в транс как достаточно яркое проявление роста подсознательного доверия: *все то, что помогает погрузиться в транс, помогает и усилению доверия.*

Как вы понимаете, данную фразу не надо понимать буквально.

Вы разбиваетесь на тройки. Один из вас, назовем его Клиент, выбирает что-нибудь, подходящее под следующее описание: **ситуация, в которую вы вовлечены с ограниченным центром внимания.** Для кого-то это чтение книги, для другого – вождение автомобиля или бег на лыжах. У каждого свое.

Клиент сообщает остальным членам микрогруппы (Гипнотизерам), что это за ситуация. В одном – двух словах: “чтение книги”, “бег трусцой” и т.д. После этого он закрывает глаза и полностью погружается в свое переживание. А Гипнотизеры стараются описать, что, по их мнению, *должно было бы быть* в его опыте.

Должно было бы быть – это означает, что если кто-то бежит трусцой, а вы говорите ему, что жаркое солнце освещает его тело, то это не обязательно *должно было бы быть*. Он может бегать в сумерках или в пасмурную погоду. Но при этом что-то чувствовать он все таки должен. Поэтому, старайтесь говорить достаточно неопределенно.

Гипнотизеры будут произносить по 2-3 предложения друг за другом. Будьте чрезвычайно внимательны и следите за реакцией Клиента на ваши слова. Какие ваши действия помогают ему погрузиться глубже, а какие мешают?

Помните о том, что вам надо меняться ролями. На каждого у вас по 5 минут. Вперед.

🕒 15 мин.

2. Обсуждение.

- Во время обсуждения мы обычно делимся нашими впечатлениями от упражнения, и я отвечаю на вопросы, если они возникают. Цель обсуждения – проговорить и осознать результаты процесса и поделиться опытом.

В общий круг. К чему вы пришли во время обсуждения данного упражнения? Что, по вашему мнению, помогает человеку погрузиться, а что его выбивает? Ваши мнения?



Помогает углублению состояния	Вредит
1. Подстройка по дыханию, позе.	8. Отстройка.
2. Подстройка по голосу.	9. Не попадание во Врата
3. Подстройка по Вратам Сортировки.	Сортировки.
4. Речь на выдохе Клиента.	10. Сбивчивость в речи.
5. Замедление темпа.	11. Конкретизация, не
6. Речь о возможностях.	соответствующая карте Клиента.

Вы сейчас назвали большинство вещей, которые помогают подстроиться к карте другого человека и погрузить его в транс. А те моменты, когда его выбивает из этого состояния, обычно как раз и говорят об отстройке, о несоответствии. Даже в обычном состоянии, если вы это сделаете, ваш собеседник вдруг резко начнет с вами спорить и что-то доказывать – обычная реакция на несоответствие. Если вы хотите проверить, попробуйте это сделать где-нибудь на работе или дома во время беседы и последите за реакцией другого человека. Чем хорош транс – он помогает сделать все более заметно. В первую очередь транс – это *усилитель реакций!* И именно для этого его лучше в первую очередь и использовать.

К тому же наступление транса – это хороший признак высокого уровня бессознательного доверия. Человек способен перейти в транс только когда чувствует себя в достаточной безопасности

🕒 10 мин.

4. Словесная подстройка. 20.00–20.40

1. Да-да-да.

В одном фильме я слышал совершенно замечательную фразу:

Спокойное море не сделает матроса моряком.

Вот для того, что бы вы могли из матросов стать моряками я и предлагаю вам это упражнение. Оно поможет вам оказаться в критической ситуации, а значит учиться намного эффективней.

Упражнение направлено на то, чтобы вы научились максимально соответствовать “карте” другого человека. Очень часто то, что кажется нам очевидным, для других таковым не является. Поэтому давайте тренироваться.

Разбейтесь на группы по 5-6 человек. Один из вас водит. Задача всех остальных – попробовать сказать 5 утверждений, которые являются для человека истиной. Задача ведущего – говорить “да” лишь в том случае, если у него не будет ни малейших возражений. Еще раз повторяю, *ни малейших*.

Вы можете сказать: “*Ты сидишь на стуле*”.

А Водящий может ответить: “*Нет. Это не стул. Это кресло*”.

Задача для Водящих состоит в том, что он должен быть достаточно честным, и говорить “нет” только в том случае, если в его опыте действительно встречается противоречие. Если то, на чем вы сидите, является для вас *только стулом*, то вы не имеете право сказать “нет” и обязаны сказать “да”.

Если Водящий отвечает “нет”, он должен объяснить, почему “нет”, что конкретно противоречит его опыту.

Начинает человек, сидящий от Водящего слева. Если на какой-то его вопрос Водящий отвечает “нет”, то ход переходит к следующему по порядку члену микрогруппы. И так по кругу, до тех пор пока кто-нибудь не скажет 5 утверждений, не противоречащих “карте” Водящего. Он после этого и водит. Все понятно? У вас 15 минут.

Желательно чтобы Водящий объяснял, почему он сказал “нет”. То есть не просто отделялся фразой что “*это не свитер*”, а пояснил, что же это для него: *джерсер, водолазка или пуловер*.

🕒 15 мин.

2. Выводы.

А теперь как всегда попробуйте сделать выводы по поводу этого упражнения. Вы получили определенный опыт, а теперь сделайте “карту”. Мне бы хотелось, чтобы это стало для вас правилом: *если вы получили новый опыт, вы можете извлечь из него что-то полезное для себя*.

Умный человек – тот, кто учится.

А на своих ошибках или чужих – это не важно.

🕒 10 мин.

3. Обсуждение.

В общий круг. Какая микрогруппа к каким выводам пришла, и кто что еще может сказать по поводу этого упражнения?

Желательно записывать то, что говорят на доске или листе бумаге.

Выводы.

1. Помогает соответствовать карте (получать ответ "да" от Водящего):
 2. Речь о том, что вы видите: "Ты одет в брюки темного цвета?"
 3. Четкая конкретизация контекста: "В данный момент в этой комнате ты сидишь на стуле?"
 4. Речь о возможностях: "Ты можешь встать с этого стула?"
 5. Подстройка по позе, дыханию, голосу, Вратам Сортировки...
 6. Если на предыдущие вопросы получен ответ "да" то на последующие их получить более просто, особенно на 4 и 5.
- Можно сказать, что упражнение "Погружение" дает опыт того, КАК говорить, а упражнение "Да-да-да" – О ЧЕМ.
 - Если задают вопросы по поводу того, что если в "Погружении" помогало обобщение, а в "Да-да-да" – конкретизация, обратите внимание на то, что это была **конкретизация проверяемых фактов** – того, что либо прямо сейчас присутствует в опыте человека, либо наверняка там должно быть.

🕒 15 мин.

ПЕРЕРЫВ. 20.40–21.20

5. Естественные переходы. 21.20–22.10

Сейчас мы продолжим заниматься языком гипноза. И сделаем это так. Я вам буду давать кусочки, которые мы будем отрабатывать, после чего из этих кусочков мы начнем собирать нечто более крупное, чем вы уже сможете пользоваться, не задумываясь.

Сначала мы поговорим об одной достаточно забавной и прекрасно работающей вещи. Это так называемые *естественные переходы*. Их проще показать, чем объяснить что это такое. Итак, чем отличаются такие высказывания:

– *Вы находитесь в этой комнате. Вы сидите на стульях. Вы слушаете меня.*

И второе:

– **В связи с тем, что вы находитесь в этой комнате, вы можете сидеть на стульях и слушать меня.**

Первые три утверждения не связаны между собой. Это перечисление фактов. Во втором случае между этими тремя утверждениями при помощи языка появляется осмысленная взаимосвязь. Её может и нет в действительности, но фраза построена так, что будто бы эти три вещи между собой связаны. И это работает! Фраза становится более гладкой и воспринимается намного лучше. Это и есть **естественные переходы** или связки.

1. Список связок.

Разбейтесь, пожалуйста, на микрогруппы по 4-5 человек. Вам дается 15 минут на то, чтобы составить список того, какими способами можно строить естественные переходы. И мне бы хотелось, чтобы вы не только сделали список, но и попытались его упорядочить, организовать любым способом.

🕒 15 мин.

2. Обсуждение.

Прекрасно, садимся в общий круг. У кого что получилось?

- Ответы желательно записывать.

Вариант упорядочения по "степени" связывания:

1. связующая интонация;
2. порядок слов;
3. но, и, а, у, возле...;
4. возможно; может быть; хотелось бы; кажется, что...
5. в связи с этим; потому что; из за этого; из этого следует; в то время, как...
6. это означает; обязывает; заставляет; как только; сразу после того, как; требует; вследствие этого; направляет...

А вот еще один вариант – организация по *Вратам Сортировки*:

1. **Время:** тогда, когда; в то время, когда; как только, когда;
2. **Место:** там, где; в том месте, где; в месте, где;
3. **Ценности:** важно то, что; чем важнее, тем; это означает;
4. **Процесс:** в процессе того; после того, как; вслед за тем...
5. **Люди:** тот, кто; затем, кто;
6. **Вещи:** то, что; те вещи, которые;

🕒 10 мин.

3. Тренировка.

Вы сейчас разбиваетесь на новые микрогруппы по 5-6 человек, старательно при этом перемешиваясь, чтобы не оказаться со старыми знакомыми. И играете в такую игру.

Первый в группе называет два существительных. Любых. Его сосед справа (Второй) составляет предложение, в котором по отношению к каждому существительному делает по утверждению и эти утверждения связывает между собой. Например:

– *Стул и кошка.*

– **Как только** появляется стул, **тут же** в комнату входит кошка.

После чего Второй берет последнее слово, сказанное Первым, и добавляет еще одно свое. А его сосед справа (Третий) связывает эти слова между собой, но так, чтобы **за один круг способы связывания не повторялись**. То есть были все разные.

– *Кошка, пчела.*

– *Кошка посмотрела на стену, и я увидела пчелу.*

И так дальше по кругу.

– *Пчела и тарелка.*

– *Тарелку поставили на стол сразу после того, как в комнату влетела пчела.*

На втором круге слов будет уже не два, а три.

– *Иголка, вода, газета.*

– **То, что** я сел на иголку, **в результате чего** вылил воду из стакана, **означает, что** газету не надо читать стоя.

– *Вода, газета, телевизор.*

– **Сразу после того, как** начинает капать вода, **необходимо** включить телевизор **или** почитать газету.

– *Газета, телевизор, простыня...*

На следующем круге слов становится четыре, потом пять и так далее. Сколько сможете. Не забывайте, что за один круг связки повторяться не должны. Если кто-то сказал “и”, то другой повторять его не имеет права. Но “и” возможно использовать в других связывающих конструкциях: “и сразу после этого”. И конструкции типа “сразу после того, как” и “в тот момент, как” считаются различными. У вас четверть часа.

□ Иногда во время игры стоит напомнить, что утверждение должно быть сделано к каждому слову – нельзя объединять несколько слов в одном утверждении:

– *Кошка, стул, суп.*

– *Кошка залезла на стул после того, как съела суп.*

Так нельзя! “Кошка” и “стул” в одном утверждении. Вот правильный вариант:

– *Кошке необходимо залезть на стул для того, чтобы съесть суп.*

Объясняя по другому, можно сказать, что связок должно быть на 1 меньше чем слов: если 4 слова, то 3 связки.

🕒 15 мин.

4. Обсуждение.

🕒 10 мин.

6. Обобщение пройденного. 22.10–22.30

Разбейтесь в микрогруппы по 5-6 человек. И я вас попрошу проделать то же самое, что и в “Да-да-да”, но учитывая следующее. Вы говорите так, чтобы полностью соответствовать карте человека, но при этом вы делаете естественные переходы между фразами.

– *Ты сидишь на стуле, и это означает, что ты можешь почувствовать свою правую ногу. И сразу после того, как ты это сделаешь, ты начинаешь вспоминать какое-нибудь событие из детства...*

Общее число утверждений, как и раньше, 5 штук. Как только человек смог сделать пять утверждений без возражений со стороны Водящего (Первого), Водящим становится он сам.

🕒 20 минут.

7. Медитация.

У вас несколько минут на то, чтобы вспомнить, что вы узнали за сегодняшнее занятие. И подумать о том, как вы можете применить полученные знания. И как это может изменить вашу жизнь.

🕒 5 мин.

5-е занятие. Каналы восприятия.

□ Коробок спичек, фломастеры, карточки.

1. Настрочная медитация.

🕒 5 мин.

2. Подстройка под дыхание.

Вы разбиваетесь на тройки: Клиент, Гипнотизер и Режиссер. Клиент садится рядом с Гипнотизером и его задача только дышать. Задача Гипнотизера подстраиваться под его дыхание и когда он решит, что он хорошо подстроился он сообщает об этом Режиссеру, который стоит за спинами сидящих Гипнотизера и Клиента. Режиссер кладет по ладони им на плечи, ладонь на плече Клиента используется на подстройку, а на плече Гипнотизера он нажимает в такт дыханию Клиента.

🕒 15 мин.

3. 3 канала и 4 репрезентативные системы.

Давайте немного кратко пройдемся по тем вещам, о которых вы уже знаете и плавно перейдем к новому. Итак:

NLP – это способ думать.

Для строительства зданий обычно используются кирпичи, цемент, дерево, железо. Но при помощи этих четырех вещей можно построить громадное количество зданий. Но все они будут ограничиваться возможностями этих четырех вещей. Так вот, тем что можно построить занимаются архитекторы, а как назвать тех, кто занимается строительным материалом и самим строительством? Строители, материаловеды? Вот НЛП занимается не тем, что строить, а КАК и из ЧЕГО.

Моделирование, как способ восприятия мира.

То, чем занимается НЛП называется моделированием. Эта концепция предполагает, что философские, религиозные, психотерапевтические, физические, политические, экономические, мистические и т.д. способы описания не являются абсолютными, а представляют собой модели – различные возможные способы восприятия этого сложного мира. Это связано как с тем, что мы воспринимаем этот мир не напрямую, а через органы чувств, так и с ограниченностью нашего сознания.

Я надеюсь что вы уже поняли, что с моей субъективной точки зрения абсолютно объективного мнения не существует. Именно поэтому, все что здесь написано - сплошное вранье. Но если вы на какое-то время, просто для интереса, разрешите себе считать этот взгляд приемлемым для себя, то вы сможете обнаружить, что это дает вполне определенные возможности.

Есть модели, описания, которые могут мне в чем то помочь и привести к какой-то цели. Если они могут это сделать, то модель считается эффективной в данном контексте. Впрочем, как если у вас что-то не получается, просто считается что для данной ситуации модель не подходит.

Сознание ограничено.

Я не буду особенно распространяться по поводу непрямого восприятия, а скажу несколько слов по поводу ограничения сознания. В свое время психологи и нейрофизиологи, после того как им надоело мучать крыс, смогли в серии опытов определить что в сознание помещается 7 ± 2 единицы информации. Поэтому, если мелкие вещи еще туда влазят достаточно легко в своем обычном виде, то с более крупными приходится возиться и искажать, обобщать и исключать. Вообще говоря, мир достаточно крупная вещь, если не сказать необъятная, и в сознание он целиком просто не помещается. Приходится совершать с ним определенные действия, в результате чего и появляются модели: философские, религиозные, семейные и т.п.

Карта – личная модель мира каждого человека.

Как вы уже догадались, у каждого человека есть своя личная модель мира. В этой модели находится все, что человеку известно, а также способ отношения к этим вещам. Вот такая личная модель называется картой. И на этой карте обозначено что важно, а

что не важно, что правильно, что не правильно, что он хочет в этой жизни, а чего не хочет.

Карты можно менять.

Но мне бы хотелось предостеречь вас от представления о том, что карта это нечто застывшее и закрепленное раз и навсегда. Меняется мир, меняется его восприятие вами, меняются ваши карты.

Гибкость - способность легко изменять собственную карту.

Некоторые люди с большим трудом могут что-то поменять в своем представлении, другие же могут легко приспособиться к изменениям в окружающем мире, изменить свою карту. Вот такая способность называется гибкостью. Гибкость не предполагает, что у вас “меняется мнение во время спора”, она предполагает, что обнаружив, что ваша модель мира неэффективна, вы способны ее изменить. А не согнуть тридцать гвоздей при попытке повесить картину на железобетонную стену.

Сознание фильтрует поступающую информацию.

Но вернемся к ограниченности сознания. Так как сознание не способно обработать все, что может воспринять человек, оно начинает просеивать и отделять то, что для него важно, от того что оно считает не важным. Это же, как вы помните, определяется *картой*. Вы уже знаете, например, такой фильтр восприятия, как *Врата Сортировки*.

Один из фильтров – каналы восприятия.

У человека 5 органов чувств: зрение, слух, ощущения, вкус и запах. В НЛП используют следующие обозначения:

1. *Визуальная (В)*. То, что мы видим. Образы, картинки, кино.
2. *Аудиальная (А)*. То, что мы слышим. Как речь, так и свист ветра или звук капающей воды. И, соответственно, интонации, тембр, высота голоса.
3. *Кинестетическая (К)* (От “кинес” – “тело” по гречески). То, что мы чувствуем. Сюда же относится Запах и Вкус. Иногда хорошо поделить Кинестетику на 3 части: тактильные – ощущения кожи; внутренние – мышечные, ощущение в желудке, тепло; мета-ощущения – оценочные ощущения, которые нам сообщают об отношении: радости, любви, счастья, горя и пр. Мета-ощущения обычно расположены в районе груди и иногда захватывают шею и голову.

Обычно человек более ориентируется на один из каналов.

Но самое забавное состоит в том, что человек как бы выбирает один канал, предпочитая его всем остальным. Это совершенно не означает, что визуал ничего не слышит и не чувствует. Это означает только, что *зрение для него более важно*.

Представление слова.

Слова, которые мы произносим – это просто набор звуков, при помощи которого мы обозначаем некие куски своего опыта. Если я скажу “кошка”, то кто-то увидит большого белого кота, кто-то услышит мяуканье или мурчанье, а кто-то почувствует, как он гладит маленькую пушистую кошечку. А кто-то и увидит, и услышит, и почувствует. Чтобы немного разобраться, какие слова для кого что обозначают, давайте немного поиграем. Разбейтесь на группы по 5-6 человек. Один из вас будет Ведущим. Он называет какое-нибудь слово, а все остальные, по очереди, говорят о том, как это слово представлено в их внутреннем опыте.

□ Только просьба, сначала называйте предметы (*лес, береза, кровать, собака*), а понятия (*вера, надежда, любовь*) ближе к концу.

– *Мотоцикл.*

– *Я вижу цветную фотографию большого черного мотоцикла.*

– *А для меня это, в первую очередь, звук мотора.*

– А я чувствую себя сидящим на мотоцикле, вижу дорогу по которой еду и слышу свист ветра в ушах.

После того, как закончится круг, Ведущим становится сидящий слева от него и игра повторяется сначала.

□ Естественно запрещается слова повторять.

⌚ 15 минут.

Дополни описание.

Давайте еще немного поиграем. Для начала просто послушайте.

– Эта комната **светлая**, просторная. И стены **покрашены** в такой милый цвет, что кажется что она еще больше. И хотя стулья **черные**, они хорошо **смотрятся** на общем фоне.

– Да, но здесь достаточно **шумно**. И **акустика** не очень. **Звук** как бы **глохнет**. Кажется, что **говоришь громко**, а на самом деле почти никому не **слышно**.

– Ну и чего. Зато здесь **тепло**, и стулья **мягкие**. И даже зимой не **дует**, а **дышать** легко. А то иногда в других местах такие сквозняки бывают, так **дует** по ногам, что аж **мурашки по коже** – хочется подобрать ноги, свернуться в комочек и **угреться**.

– Все это конечно правильно. Но хочу обратить ваше внимание на то, что территория расположена достаточно далеко от метро, и на мой взгляд оплате несколько завышена по отношению к тому, с каким качеством и в каком количестве здесь дается информация.

Это 4 разных способа описать одну и ту же комнату. Про три вы уже поняли. Это – **В**, **А** и **К**. А вот четвертый тип описания связан с так называемой Дигитальной репрезентативной системой – внутренним диалогом.

□ Репрезентация – буквально “повторное воспроизведение”. Репрезентативная система – механизм при помощи которого человек обращается к собственному внутреннему опыту. Считается, что репрезентативных систем 4-ре:

1. Визуальная (**В**);
2. Аудиальная или Аудиально-тональная (**А** или **Ат**);
3. Кинестетическая (**К**);
4. Дигитальная или Аудиально-дигитальная (**Ад**);

Этот способ представления опыта появился исключительно благодаря языку и коренным образом отличается от всех остальных. Но об этом мы поговорим немного позже, а теперь задание.

Разбейтесь на группы по 4 человека. *Первый* человек рассказывает о некой картинке, о некоем образе – это может быть картинка леса, квартиры или моря. И говорит он только о том, что *видит*. *Второй* – тот, который сидит слева от него – продолжает его рассказ, но уже говорит о том, что *слышно*. *Третий* соответственно о том, что там можно *почувствовать*. А вот *четвертый* говорит скорее по поводу, высказывая свое *отношение* и *оценку*. По несколько предложений каждый, потом меняетесь ролями – просто начинает тот, кто в предыдущем упражнении был вторым. И так пока все не побывают во всех 4-х ролях.

⌚ 15 минут.

4. Типы людей.

Несмотря на то, что каналов как бы только три, внутри себя человек воспроизводит (иногда еще говорят *репрезентирует*) и обрабатывает опыт 4-мя способами. Добавляется Внутренний Диалог или Дигитальный канал. Обозначается он **Ад**. Если **В**, **А** и **К** – аналоговые каналы, то есть объекты воспринимаются как некое целое, то **Ад** – **дискретный**, цифровой, он работает со словами и числами.

У людей есть одно замечательное свойство: если человек предпочитает одну *репрезентативную* систему остальным (а большинство так и делает) это накладывает на него вполне определенные ограничения. Для того, чтобы понять, к чему это приводит давайте сделаем так. Вы сейчас займетесь анализом и творчеством. Идею я вам подал. Но могу дать еще одну подсказку. Если человек в данный конкретный момент находится в каком либо канале, то он проявляет большинство свойств данного типа людей. А Вам нужно попробовать определить, чем конкретно отличаются

Визуалы, Аудиалы, Кинестетики и Дигиталы друг от друга. Попробуйте найти отличия по таким пунктам:

1. поза;
2. голос;
3. дыхание;
4. движения;
5. речь;
6. характерные особенности;

От вас не требуется невозможного. Просто попробуйте пофантазировать и поразмышлять о том, что такое мир для человека, который более предпочитает видеть, чем слышать или чувствовать, или разговаривать с собой, чем ощущать и представлять. Попробуйте это испытать на себе, довести до крайности – возможно так вам будет проще.

Но только помните, что если человек Визуал, то это не означает, что он ничего не слышит и не чувствует. Просто *видеть* он любит больше всего остального.

И самое главное – не бойтесь ошибиться!

Разрешите себе немного вольностей.

🕒 15 минут.

Обсуждение.

Итак, что вы получили? Давайте последовательно по группам, у кого что.

- После обсуждения желательно выдать таблицу различий между типами людей (из приложения) и прокомментировать ее.

При этом следует особенно обратить внимание на слова относящиеся к каждому каналу:

Визуальные	Аудиальные	Кинестетические	Неопределенные
ярко;	громко;	чувствовать;	уют;
ясно;	тихо;	двигаться;	важно;
резкость;	ритмично;	тепло;	определенность
четкость;	мелодия;	мокро;	посредственно;
синий;	слушать;	ощущение;	возможность;
цветной;	разговор;	боль;	приятно;
радужный;	беседовать;	нить;	странность;
искристый;	хрипло;	подрагивать;	вероятно;
смотреть;	бас;	прохладно;	осознание;
приглядывать	рычать;	резь;	понять;
осмотреться;	визжать;	действовать;	удивиться;
белесый;	стон;	напряжение;	настроение;

- А теперь несколько интересных фактов. В России на данный момент весьма приблизительное распределение по типам такое:

Визуалы – 35%;

Кинестетики – 35%;

Аудиалы – 5%;

Дигиталы – 25%;

А, например, для США это выглядит немного иначе:

Визуалы – 45%;

Кинестетики – 45%;

Аудиалы – 5%;

Дигиталы – 5%;

Если говорить о культуре, то можно сказать что в России и США *визуально-кинестетические* культуры. А вот в Англии *аудиально-визуальная* культура. В то же время почти все древние культуры были *кинестетическими* – вспомните хотя бы древнеиндийские или персидские рисунки.

При этом учтите что у людей разных типов свой стиль одежды, свои компании, свои разговоры и своя работа. Например, среди чиновников весьма большой процент дигиталов и аудиалов, впрочем как и среди военных.

Но при этом надо помнить, что вообще говоря, деление по типам весьма условно, и хотя действительно существуют люди пользующиеся практически одним каналом, но их достаточно мало. Большинство же достаточно эффективно пользуются несколькими, просто один они **предпочитают больше**. Вот об этом канале предпочтения и идет речь.

🕒 15 минут.

5. Интеграция пройденного.

А теперь давайте попробуем обобщить наши знания и опыт. Посмотрим, насколько хорошо вы можете подстраиваться и калибровать. Разбейтесь на тройки: *Клиент, Гипнотизер, Режиссер*. Для каждой микрогруппы надо сделать следующие карточки:

Поза	Дыхание	Движение			
В	А	А_д	К		
Люди	Вещи	Время	Место	Ценности	Процесс

□ Как вы понимаете то, что находится в первой строке таблицы – это области подстройки, вторая строка – каналы восприятия, а третья строчка – Врата Сортировки.

□ Иногда бывает удобно сделать всего 3 карточки:

1. **Области Подстройки.**
2. **Каналы Восприятия.**
3. **Врата Сортировки.**

А Режиссер просто показывает строчку на карточке.

Гипнотизер садится напротив *Клиента*, а *Режиссер* за спиной *Гипнотизера* и таким образом, чтобы тот не видел карточек, которые он будет показывать *Клиенту*. А если он показывает карточку, например “Дыхание”, то это означает, что Клиенту надо изменить дыхание, “Поза” – соответственно позу. Но если он показывает карточку “**В**” – это означает что надо перейти в Визуальный Канал, в первую очередь речью, характерными словами и прочее. Ну и позой и движениями тоже.

□ Иногда более удобно показывать одновременно 2 карточки – одну по поводу того, на чем акцентировать внимание (“Поза”, “Дыхание”...), а вторую – канала, в который необходимо перейти (“В”, “А”, “К”...). И это означает, что надо сменить позу, дыхание, движения на характерные для данного канала.

Задача *Гипнотизера* же это все не только откалибровать, но и отзеркалить. Если *Режиссер* замечает, что *Гипнотизер* отреагировал на изменение, то он показывает *Клиенту* следующую карточку.

Если же *Гипнотизер* никак не может подстроится под какую-то карточку, например под “Дыхание”, тогда стоит ее все равно сменить, но через какое-то время показать опять. И показывать ее несколько чаще остальных.

🕒 20 минут.

Обсуждение.

🕒 10 минут.

ПЕРЕРЫВ.

5.Транс.

1. Что такое транс.

То, чем мы тут будем заниматься, называется Эриксоновским Гипнозом. Или тем, как использовать транс. А теперь пара слов о том, что такое *транс*. Если вы считаете, что это происходит очень редко, то вы не совсем правы. Человек проводит в транс большую часть своей жизни. Когда вы спите и когда вы слушаете музыку, едете в метро или на машине, делаете утреннюю пробежку или готовитесь к экзамену – вы находитесь именно в транс. Хотя часть народа привыкла считать, что гипноз (здесь я использую эти слова как синонимы) – это полностью бессознательное состояние, когда человек становится чем-то вроде бревна или робота, что он теряет контроль над собой. Но если вы спите, то вы не умерли! Вы дышите и делаете еще кучу разных вещей. А тот транс, с которым мы будем работать, в основном даже не такой глубокий, как сон. Человек в этом состоянии вполне может контролировать самого себя и понимать то, что происходит вокруг. Но это восприятие будет несколько иным.

Перед этим я вам перечислял массу ситуаций, в которых вы находитесь в транс. Ну, а теперь самое главное. **Когда вы общаетесь, вы тоже находитесь в транс!** И поэтому, изучая гипноз, мы изучаем общение, а изучая общение, мы изучаем гипноз. И

как добавление. Если мы научимся управлять общением, мы сможем добиваться гораздо больших результатов, чем когда общение будет управлять нами. Вы сейчас поработаете с некой достаточно эффективной техникой ввода человека в транс, и хотя ее в таком виде нельзя использовать в реальном общении, но из нее можно сделать определенные выводы.

3. Четырехшаговая модель наведения трансa.

Работу с трансом хорошо описать в виде 4-х шагов. В ней нет ничего сверхъестественного, просто это некая формализация достаточно понятных вещей, помогающая более детально описать процесс.

1. Постановка целей.
2. Наведение трансa.
3. Использование трансa.
4. Возвращение.

6. 5-4-3-2-1.

- Здесь сначала необходимо провести достаточно наглядную демонстрацию. Возможно, полезно внешне признаки трансa определить при комментариях к демонстрации, тогда во время обсуждения упражнения в конце это делать не обязательно.
- Некоторая модификация этого упражнения состоит в том, что Клиенту сначала предлагают проговорить слова, при помощи которых он может описать ситуацию, в которой ему “удобно, комфортно и спокойно”. А потом эти слова использовать при ведении. (см 3-е занятие. “Создание образов достижения”). То есть Клиент сам вам дает список слов, которые вводят его в транс. В определенном смысле это некое усиление способа наведения, предложенного на 3-ем занятии. Но учитывайте при этом, что это может несколько ограничить свободу Гипнотизера и привязать к получению вербальной обратной связи от Клиента. Поэтому я либо просто сообщаю о такой возможности, либо предлагаю одному из тройки попробовать такой способ, а остальным положиться на свою фантазию и опыт.

Из техники “Да-да-да” можно получить достаточно эффективный способ наведения трансa. И хотя мы еще четко не определяли, что такое транс, но даже в этом случае вы можете быть достаточно эффективны. Для того, чтобы что-то делать, совершенно не обязательно знать, что именно вы делаете.

В этой технике прекрасно можно отработать и использовать такие темы, как:

1. соответствие карте;
2. связывание;
3. репрезентативные системы;

- Хочу сразу сказать, что в таком виде техника применяется крайне редко. Обычно хватает первых 3-4 предложений для того, чтобы клиент погрузился в транс. Но сейчас лучше пройти по всем пунктам, чтобы иметь определенную наработку.

Ну что же, давайте попробуем. Мне бы хотелось, чтобы вы разбились на тройки. По вашему желанию. Один из вас будет Гипнотизер, другой – Клиент, ну а третий будет Наблюдателем. Задача у вас будет такая.

1. Наведение трансa.

Клиент садится в удобную позу, а Гипнотизер делает следующее. Сначала он говорит 4 предложения, которые полностью соответствуют внутреннему миру клиента (делая при этом естественные переходы), но таких, которые легко проверить.

– *Вы сидите на стуле **и можете** услышать свое дыхание, **и почувствовать** тяжесть вашей правой руки, **и ощутить** стул под вами.*

- – *Прямой речью с курсивом здесь дана речь обращенная к Клиенту во время демонстрации, простым шрифтом – текст обращенный к группе.*

Здесь вы говорите в основном о том, что можно легко проверить. И эти четыре предложения служат для подстройки. А потом вы добавляете пятое, которое проверить сложнее. “**И поэтому** вам становится более удобно.” Это утверждение проверить труднее, и оно служит для ведения человека в нужном вам направлении. Сейчас я предлагаю вам, чтобы смысл этих утверждений сводился к тому, что человеку становится более спокойно, расслаблено, приятно и удобно. В результате получается:

– *Вы сидите на стуле **и можете** услышать свое дыхание, **и почувствовать** тяжесть вашей правой руки, **и ощутить** стул под вами, **и поэтому** вам становится более удобно.*

- Иногда более удобно это описать таким образом. При подстройке вы говорите о сенсорном опыте – то есть о том, что можно видеть, слышать и чувствовать. А вот когда ведете, употребляете слова неопределенные, внесенсорные: **удобно, уютно, приятно** ... Они не относятся ни к одной сенсорной

системе, и человек сам наполняет их подходящим смыслом. Ваша задача – просто дать направление этому движению, ограничить область поиска.

Не забывайте делать связки между утверждениями. Связывание – великая вещь. Если вы говорите, что *“вы чувствуете свою правую руку и расслабляетесь”*, то это связывается между собой и обозначает, что если вы ощутите свою руку, то расслабитесь. Самое забавное в том, что если даже клиент осознает эту связку, она все равно будет работать!

Вы так же можете еще более усилить этот способ наведения, говоря подстроечные фразы относительно того, что находится снаружи, а фразы ведения обращенные внутрь. Иногда Эриксон описывал гипноз, как **“состояние, когда внимание обращено внутрь”**. Вот вы и начинаете обращать сознание человека все более внутрь.

Как вы уже поняли, все это говорит Гипнотизер. И не забывайте что он должен при этом подстраиваться еще и невербально. Под дыхание, позу и движения. Наблюдатель же наблюдает, как за Клиентом, так и за Гипнотизером и следит за временем.

2. Установление контакта с бессознательным.

После того, как вы погрузили Клиента в транс, вы можете использовать это достаточно забавным способом. Но для этого требуется быть достаточно внимательными и чувствительными. Когда вы решите, что Клиент уже достаточно глубоко погрузился в транс, вы можете сказать например следующее:

– А теперь мне бы хотелось установить контакт с вашим бессознательным. Но для этого нам необходимо выработать сигналы “Да” и “Нет”. Это может быть изменение дыхания, подрагивание век, движение пальцев, головы или ног. Мне бы хотелось, что бы ваше бессознательное нашло наиболее подходящий для него способ общения, но при этом достаточно заметный для меня. При этом этот способ может быть как замечен сознанию, так и недоступен, по выборы бессознательного.

А теперь будьте очень внимательны:

– Как будет “Да”?

– А как будет “Нет”?

□ Сигналы могут быть совершенно различны – подрагивание век, замедление и ускорение дыхания, поднятие плеч, подрагивание уголков губ, кивки головой... При этом обычно присутствуют сразу несколько сигналов, поэтому существует возможность сравнивать их между собой и выбрать наиболее удобный для работы. При демонстрации желательно опросить группу о том, кто какие сигналы заметил и обратить особенное внимание на то, что этих сигналов очень много и разные люди обратили внимание только на некую небольшую часть. Можно сказать, что таких сигналов намного больше чем мы в состоянии отследить – в процессе участвует все тело – одни просто более заметны, другие менее, но они присутствуют всегда. Просто нужно быть максимально чуткими и внимательными.

3. Нахождение проблем.

Несмотря на то, что получив канал общения с бессознательным минуя сознание вы можете это использовать самыми фантастическими образами, я дам вам сейчас весьма забавный способ работы, который не смотря на некую неопределенность хорошо может продемонстрировать возможности такой работы.

– А теперь мне бы хотелось что бы бессознательное нашло три основные ваши проблемы на данный момент. Когда оно это сделает мне бы хотелось что бы оно выдало сигнал “Да”.

Вы можете просить найти 3 проблемы, можете просить найти 1 или 7 – принципа это не меняет. Правда, иногда удобно просить выдавать “Да” после нахождения каждой проблемы.

4. Способы решения.

А теперь начинается самое интересное:

– После того, как бессознательное нашло три наиболее основные ваши проблемы, мне бы хотелось что бы оно нашло способы их решения и решило их. После окончания работы я прошу выдать сигнал “Да”.

Здесь все зависит только от доверия Клиента процессу – то есть от бессознательного доверия вам. Чем оно выше, тем больше вероятность, что этот фокус удастся. Хотя он удается в большинстве случаев.

5. Выход из транса.

После этого можно предложить клиенту выйти из транса:

– А теперь, когда вы все это сделали мне бы хотелось что бы вернулись в эту комнату с той скоростью и в тот момент, когда сочтете нужным. И то, что вы открыли глаза будет обозначать, что **работа завершена**.

Обратите внимание, я связал факт выхода из транса с завершением работы – чем бы она не была. Клиент вправе интерпретировать эту фразу так, как сочтет нужным, но работать она будет в любом случае.

6. Обратная связь.

После этого хорошо бы получить обратную связь по поводу того, что произошло и изменилось за время работы. И здесь вы опять должны быть весьма внимательны и отследить **внешние** признаки изменения: голос, поза, движения и так далее. Будет просто великолепно если вы обратите внимание Клиента на эти изменения – это еще больше укрепит его веру в то, что с ним произошло что-то важное и интересное. После этого попросите его рассказать о том, что с ним произошло и что в нем изменилось. Если он будет не в состоянии осознать это, вы можете сказать, например, следующее:

– *Взгляни пожалуйста в свое будущее и скажи, что там изменилось?*

Как вы понимаете, это совершенно откровенная манипуляция, но она работает. Еще раз напоминаю, что гипноз – это искусство манипуляций. В манипуляциях нет ничего плохого, весь вопрос только в том, для чего вы их используете. И я надеюсь что вы сможете направить все свое мастерство на то, что бы сделать другого человека более счастливым и гармоничным.

Как он этого хочет.

А не как вы этого хотите или считаете правильным. Каждый человек имеет право быть таким, каким он хочет и считает более правильным, и единственное что вы можете и вправе сделать – помочь ему на этом пути.

7. Смена ролей.

Соответственно, потом вы меняетесь ролями. И мне бы хотелось, чтобы вы все побывали во всех трех ролях.

⌚ 30 минут.

Выводы.

□ Если группа достаточно большая, можно предложить тройкам объединиться в шестерки. Это сэкономит время при обсуждении и может помочь обратить внимание на что-то ранее не замеченное.

Я попрошу вас сейчас сделать следующую вещь. Попробуйте подумать и определить внешние признаки транса. Учтите, что есть некоторые проявления, свойственные данному конкретному человеку и нечто общее, свойственное почти всем. Вот я и прошу вас определить именно это общее.

⌚ 15 минут.

Обсуждение.

□ Желательно все предложения записывать на листе бумаги.

Кто к каким выводам пришел? Какая микрогруппа хочет быть первой.

Внешние признаки транса:

- 1) расширение зрачков;
- 2) застывший взгляд;
- 3) расслабление мышц лица;
- 4) замедление дыхания;
- 5) общая расслабленность;
- 6) неподвижность;

⌚ 15 минут.

7. Медитация на интеграцию.

Медитация на обобщение и интеграцию пройденного.

⌚ 5 минут.

6-е занятие. Перекрывание реальностей.

□ Колода карт, спички

1. Настрочная медитация.

Мне бы хотелось, что бы вы сели поудобней. Просто разрешите этому произойти. Будьте достаточно пассивны, для того чтобы быть посторонним наблюдателем. И когда вы поймете, что вы погрузились достаточно глубоко, вы можете прислушаться к собственному дыханию, и услышать мой голос, и тиканье часов на стене, и трамвай за окном, и понять, что вы достаточно сосредоточены внутри себя, для того, чтобы представить себе пространство наполненное голубизной. Там кроме этого ничего нет, только голубой цвет, который окружает вас со всех сторон, совершенно однородный и равномерный, куда бы вы не посмотрели. И когда вы представите его себе достаточно ярко и четко, просто шагните внутрь. Пустите эту синеву внутрь себя. И обратите внимание на те ощущения, которые возникают внутри вас, в ответ на этот цвет. Просто будьте очень чутки и внимательны, но в то же время совершенно пассивны. Вы только наблюдаете. И с вами что-то происходит. Просто ощутите это. И когда вы осознаете все то ощущения, которые у вас вызывает голубой цвет прислушайтесь к себе. Что вы слышите. Может быть это какие-то слова. Или просто чьи-то интонации. Или шум моря или ветра. А может быть там у вас совершенно тихо. И когда вы сделаете это, вы можете просто разрешить возникнуть внутри вас какому-то образу. И пусть это будет что-то нужное и важное для вас. Это может быть какой-то символ. Или какое-то место. Или просто темное пространство. И когда это произойдет, очень внимательно прислушайтесь к тому что звучит внутри вас. И может сначала вам покажется, что вы ничего не слышите. Но через какое-то время вы поймете, что слышите какое-то бормотание. И вы может даже не различаете слов, но можете различить интонации. И постепенно этот голос становится громче и четче. И вы можете даже различить отдельные слова. И вы начинаете понимать, что голос говорит о чем-то важном и нужном. О чем-то, что вы когда-то знали, но забыли. Он рассказывает вам о тех вещах, которые помогут вам изменить свою жизнь и сделать ее такой, какой вы сами хотите. Просто прислушайтесь. И вы услышите. И вы поймете, что этот голос не говорит ничего такого, что вы не знаете сами. Ведь это ваш собственный голос. Он только помогает вам обратить внимание на то, на что вы почему-то раньше забывали обратить внимание. Он поможет обнаружить то, что вы когда-то потеряли внутри себя. Какое-то знание, мысль, образ, которые помогут вам изменить что-то внутри себя, решить проблему или сделать открытие. Просто нужно быть очень чувствительными и внимательными и вы найдете ответы даже на те вопросы, которые только собирались задать. Вы обнаружите в себе то знание, ту глубину, о которой вы даже не задумывались. Просто будьте очень внимательны и чувствительны. И вы найдете это. И вы сможете задавать себе вопросы. И будете получать ответы. Ведь это все находится внутри вас.

Это вы!

Это то в вас, на что вы не обращали внимание.

Но теперь вы можете этим пользоваться.

Теперь это полностью ваше.

Потому, что вы нашли это сами.

И когда вы это поймете, вы можете вернуться обратно, но сохранив в себе это понимание, это новое знание и умение.

И когда вы откроете глаза, это будет означать что вы все поняли взяли с собой то ценное и важное, что вы нашли внутри себя.

Возвращайтесь.

🕒 10 минут.

2. Подстройка под движение.

□ Коробка спичек.

Вы уже знаете несколько вещей, под которые можно подстраиваться. Это поза, дыхание, основные слова. Сегодня мы займемся еще одной областью подстройки – подстройкой под движение. И сразу первое упражнение, которое называется “Зеркало”.

1. Зеркало.

Разбейтесь, пожалуйста, на пары. И стоя распределитесь по залу. Ваша задача повторять, “отзеркаливать” движения вашего партнера. Только большая к вам просьба, не надо выпендриваться и садиться на шпагат и в позу лотоса. Ваша задача – двигаться синхронно. Причем ведущий в паре у вас не обозначается. Вы оба ведете и оба подстраиваетесь. Еще раз повторяю, ваша задача – постараться двигаться совершенно синхронно.

🕒 15 минут.

2. Зеркало со спичками.

Я вижу у вас более менее получается. Поэтому немного изменим упражнение. Возьмите по спичке. И зажмите ее так, чтобы она была перпендикулярна и находилась между правой ладонью одного и левой второго. А теперь попробуйте двигаться так, чтобы спичка все время оставалась перпендикулярной вашим ладоням. А когда у вас это начнет хорошо получаться, возьмите по второй.

3. Демонстратор.

□ Колода карт.

Разбейтесь на группы по 5-6 человек. На каждую микрогруппу раздаются 7-8 карт. Все члены группы их разбирают по одной. А потом все по очереди показывают различные типы людей, в зависимости от того, какая кому карта досталась. Ваша задача – максимально наглядно показать признаки данного типа людей. Это можно даже сделать несколько гротескно, но обязательно ярко, чтобы всем было понятно “кто есть кто”.

□ При этом обязательно должны присутствовать невербальные признаки типа, а не только слова.

Небольшая рекомендация. Максимально войдите в образ и доведите его до крайности. Попробуйте максимально выразить это состояние, этот способ восприятия мира. А остальные члены группы угадывают, кого им показывают. Наиболее удачные демонстрации провожаются бурными аплодисментами.

□ Карты могут обозначать следующее:

бубни – В;

черви – А;

пики – Ад;

крести – К;

Но это, как вы понимаете, на вкус ведущего.

🕒 20 минут.

4. Таблица перевода.

А сейчас мне бы хотелось, чтобы вы подумали о следующем. Одну и ту же мысль можно выразить разными словами. И для разных типов людей это будет звучать по-разному. Дигитал сможет сказать “интересный человек”, визуал – “яркая личность”, кинестетик – “чувственная натура”, а аудиал – “громкое имя”. Давайте сейчас немного займемся переводом с языка на язык – ведь у каждого типа людей свой стиль

общения, одежды, темы разговоров и соответственно язык. А вам как хорошим Гипнотизерам положено быть прекрасными переводчиками.

1. Перевод слов.

Разбейтесь на микрогруппы по 5-6 человек. И попробуйте составить словарь перевода с “языка на язык” основных терминов (слов и выражений). У вас должно быть соответствие 4 типов – Визуальные, Аудиальные, Кинестетические и Нейтральные. И учтите, что жесткого соответствия нет, но есть определенные нюансы и оттенки.

🕒 20 минут.

2. Обсуждение.

□ Разбор результатов с составлением приблизительной таблицы переводов.

В	А	К	Неопределенные
увидеть главное	услышать основное	уловить суть	понять смысл
упустить из виду	не услышать	пропустить	проигнорировать
некрасивый	неблагозвучный	неприятный	плохой
яркая личность	громкое имя	сильная личность	известный человек
посмотрим	обговорим	прикинем	обдумаем
тусклый	однозвучный	вялый	обычный
осматриваться	прислушиваться	заострить внимание	быть внимательным
показать	рассказать	продемонстрировать	объяснить
		ь	
просмотреть	прослушать	прочувствовать	осознать
красиво выглядит	хорошо звучит	гладко выходит	все правильно

🕒 15 минут.

3. Тренировка.

Сядьте в другие микрогруппы по 5 человек. Игра такая. Один называет нейтральное слово, следующий по кругу – визуальный аналог, следующий – аудиальный и последний – кинестетический. Потом опять идет новое нейтральное слово и все повторяется по кругу.

□ То есть это задание на практическую отработку предыдущего упражнения.

🕒 10 минут.

5. Переводчики.

Разбейтесь на группы по 4 человека. Роли распределяются так: 2 *Иностранца*, *Переводчик*, *Наблюдатель*. А история такая.

Встречаются два Иностранца, они говорят как бы на одном языке, но один из них предпочитает один канал, а другой – другой. И получается, что они друг друга не понимают. Но тут на радость им появляется знающий НЛП *Переводчик*. Он помогает им в меру сил и возможностей, переводит с языка одного типа на другой. И делает это не только вербально, но и помогает себе телом, интонациями, дыханием. То есть сохраняет подстройку как под говорящего, так и под слушающего. *Наблюдатель* наблюдает, следит за временем и может в случае замешательства помочь переводчику. А самое главное – пытается найти альтернативный перевод.

Учтите, что иностранцы друг друга действительно не понимают. Они реагируют только на то, что им говорит *Переводчик*. Это ему дополнительная обратная связь на то, насколько точно он переводит. Свой тип *Иностранцы* выбирают из соображений того, какой канал максимально ему незнаком. И, естественно, желательно чтобы вы попробовали максимально разнообразные пары в своей микрогруппе.

🕒 20 минут.

ПЕРЕРЫВ.

6. Перекрытие реальностей.

□ Сначала проводится демонстрация.

Сегодня мы познакомимся со способом наведения транса под названием “Перекрытие Реальностей”. При работе с этим способом наведения вы сможете еще потренироваться в своем умении работы с каналами восприятия. Идея этого способа наведения состоит вот в чем. Если в обычном состоянии сознания человек в одном канале, то в трансе будет что-то другое. И ваша задача просто плавно перевести из

одной реальности в другую. Но здесь главное не разрушить подстройку и все сделать очень плавно и аккуратно.

1. Основной канал.

Задайте своему партнеру вопрос:

– *Опиши пожалуйста то место, которое тебе нравится.*

– *Это берег моря. Встает солнце, видно очень далеко, море голубое и спокойное. Кругом желтый песок, серые камни. А вдали скалы в дымке.*

Здесь явно визуальный канал. И вы просто начинаете развивать картину.

2. Подстройка.

– *Представь себе этот берег моря. Ты стоишь и можешь оглянуться по сторонам. Вдали ты можешь разглядеть скалы в дымке, песок под ногами желтый, неровный. И ты можешь пройтись по нему, поглядывая по сторонам.*

Это все подстройка. Вы просто возвращаете ему сказанную им же самим информацию и начинаете ее развивать, следя на сколько хорошо вы к нему подстроены.

3. Перекрывание реальностей.

Если вы уверены, что подстроены хорошо, то вы делаете следующий шаг.

– *И ты можешь посмотреть на море и услышать, как волны накатываются на песок.*

И здесь вы делаете собственно перекрывание реальностей. Если есть море, то обычно есть волны, хотя бы и мелкие. И естественно они издают звук. Вот здесь вы и совершаете переход от визуальной системы в аудиальную. Можно было перевести и в кинестетику:

– *И ты можешь посмотреть на море, взглянуть на песок под ногами и почувствовать, как ты наступаешь на него.*

На этом этапе старайтесь употреблять максимально общие слова. Это потом, когда вы начнете вести вы можете конкретизировать. А пока пусть человек сам решает, что конкретно он слышит или чувствует. Ваша задача просто направить, задать область поиска.

Это немного напоминает 5-4-3-2-1, только там вы работали с переживаниями, которые происходят с человеком в данный момент, а здесь – с переживаниями, которые могли бы происходить в его внутреннем опыте.

4. Развитие транса.

После этого вы уже можете его вести, конкретизируя и переводя из системы в систему, но проверяя при этом невербальные признаки транса. То есть вы следите, насколько хорошо вы его ведете, принимает ли он предложенную вами реальность.

5. Использование.

Использовать можно самыми различными способами, но сейчас я предложу более творческий подход.

– *Ты идешь по берегу по тропе, чувствуешь на лице сырость воздуха и ощущаешь запах гниющих водорослей, и сейчас на тропе тебе встретится предмет. Это что-то очень важное, что поможет тебе решить давно волнующую тебя проблему. Возможно это будет некий символ, некая метафора, а может тебе повезет, и ты найдешь конкретное решение. Просто когда ты наконец встретишь его и поймешь, что это именно то, что тебе нужно, дай мне какой-нибудь знак – кивни головой или подними большой палец, чтобы я был уверен, что ты нашел то, что тебе необходимо. После этого ты сможешь вернуться сюда.*

Предложите вашему партнеру пофантазировать и самостоятельно выбрать, с чем и как ему работать. Пусть он поищет некую метафору, некий намек на решение собственной проблемы.

Только обязательно сделайте связку между нахождением необходимого предмета и сигналом. При желании его можно продержат в этом состоянии достаточно долго, пока он хоть что-то не найдет. Если же вы видите, что поиск слишком затянулся, можно слегка сманипулировать, и вернуть его уверяя, что сигнал был послан, но он это не отследил. Так как его возвращение связано с нахождением “чего-то”, то он это что-то обязательно найдет.

6. Возвращение.

– А теперь пришла пора вернуться. Ты можешь взять с собой этот предмет, и то знание, понимание которое он тебе дает. Возьми это сюда, в эту комнату, в свою жизнь.

Чтобы человек не оставил это решение там, в его внутренней неосознанной реальности, можно предложить взять это “понимание” с собой сюда, чтобы он мог им пользоваться и в этой жизни.

7. Комментарий.

После всего этого вы можете попросить вашего партнера рассказать о том, что он пережил, и особенно о том, что он понял. Чтобы он проговорил и вывел это на осознание.

- Если Клиент утверждает, что он ничего пока не понял, можно предложить ему фразу типа:
 - Но это понимание может прийти не сразу. Просто в какой-то момент ты осознаешь, зачем тебе это было нужно.

7. Медитация на интеграцию.

Медитация на обобщение и интеграцию пройденного.

🕒 5 минут.

7-е занятие. Экология общения.

1. Настрочная медитация. 19.05-19.10

🕒 5 минут.

2. “Рыба”. 19.10-19.40

Это достаточно забавное упражнение поможет вам развить умение говорить спонтанно. Здесь главная задача просто следовать цепи ассоциаций возникающей в голове:

– Сегодня была отличная погода – тепло, солнце. Короче, Бабье Лето. А Бабье Лето – это самая теплая часть осени. Хотя настоящее лето конечно теплее. Особенно в Крыму. Вот я года три назад был в Крыму в конце сентября и еще было жарко. И фрукты – овощи всякие были. Я, кстати, очень арбузы люблю. В этом году они у нас по 1.5 тысячи, прямо как в прошлом. Хотя в прошлом доллар был по 5 тысяч, а в этом почти по 6. Вот уже и новые доллары появились – с большим портретом ихних президентов. А наш президент сказал, что урожай в этом году будет хороший. Отменный будет урожай, особенно зерна. Так много, что даже за границу будем продавать, а то раньше только покупали. А вообще обычно за границей покупают всякую электронику. Я вот музыкальный центр хочу купить. Только еще не выбрал какой...

Это можно продолжать бесконечно. Но. Те, кто вас слушают, чтобы они не скучали и тренировали внимание, должны отслеживать точки перехода – это места, где идет переход с темы на тему. Это немного напоминает перекрывающиеся системы представлений. В моей речи это было:

– Отличная погода – Бабье лето – лето – Крым – овощи – арбузы – цена – доллары – президент – урожай – за граница – электроника – музыкальный центр.

Такая штука называется сверткой – вы как бы сворачиваете всю свою речь до “скелета” – смысловой основы.

Эту технику можно использовать и просто как тренировку, и как способ неким спонтанным образом подвести другого человека к нужной вам теме:

– Я сегодня ехал на метро – так постоянно останавливались. Пробки. У меня кстати пробки перегорели в подъезде – идешь вечером, ни одна лампочка не горит. Вы не хотите купить партию лампочек, дешево отдам.

Это конечно шуточный пример, почти как анекдот про поручика Ржевского, но зато демонстрирующий идею.

И еще один способ работы с этой техникой – планирование публичных выступлений. Вы выстраиваете последовательность мыслей в виде свертки и ее и запоминаете, а “мясо” наращивается вполне спонтанно.

О том, что это можно использовать в технике перегрузки я уже не говорю – это наверное и так понятно.

Упражнение.

Разбейтесь на группы по 4-5 человек. Ведущий начинает и рассказывает “рыбу”, потом указывает на любого человека из микрогруппы и тот должен выдать “свертку”. Это чтобы был стимул внимательно все слушать. Одного и того же человека можно несколько раз назначать на эту должность. После этого ведущим становится человек сидящий слева от того, кто рассказывал “рыбу” в этом круге.

Начните с 5-6 переходов, и за каждый круг увеличивайте на 1

1. 1-й круг – 6 переходов.
2. 2-й круг – 7 переходов.
3. 3-й круг – 8 переходов.

Итак, пока не кончится время.

⌚ 30 мин.

3. Экологическая проверка. 19.40-20.30

В связи с тем, что я занимаюсь в том числе и гипнозом, а гипноз работает в первую очередь с языком, я в некой степени являюсь специалистом в этой области, хотя и немного другим, нежели учитель – словесник. Итак, небольшой экскурс в экологию языка. И если до этого мы, в основном, занимались тем, КАК говорить, то сегодня мы поработаем с тем, О ЧЕМ говорить.

Экология Психики в определенном смысле предполагает, что если вы собираетесь что-то с собой делать, то сначала подумайте, а не станет ли вам от этого хуже. Человеческая жизнь весьма разнообразна и в ней существует множество самых различных связей. И если человек что-то делает, то это ему зачем-то нужно. Он что-то от этого получает, даже если это ожирение или суровые сердечные боли.

□ Кстати, иметь большое сердце – это весьма изящный способ манипулировать родственниками. Чуть-что не по тебе, можно тут же слечь с серьезными болями. Для этих же целей некоторые успешно употребляют язвы, гастриты, геморрой и головные боли. Причем это не означает, что человек действует сознательно. Обычно как раз наоборот. И ему даже самому может совершенно не нравиться происходящее.

И если человек пытается похудеть, совершенно не факт, что ему от этого будет лучше во всех контекстах его жизни. И хотя логика говорит о совершенно противоположном, человек весьма нелогичен, и именно поэтому этот номер здесь не проходит. Женщина может использовать полноту для того, чтобы сохранить семью, считая что к полным дамам мужчины не пристают (что вообще говоря, не факт), а мужчина ту же полноту может использовать для повышения солидности. Это то, что в НЛП называется вторичной выгодой – некий полезный побочный продукт. Так, вторичной выгодой полноты у женщины было сохранение семьи, а у мужчины солидность.

□ Хочу сразу предупредить, что полнота может использоваться не только в этих целях, но и в паре сотен других, которые я перечислять не буду. И в то же время, она может и не иметь вторичной выгоды, а быть, например, следствием чрезмерной любви к еде. То есть это тоже некий вторичный продукт, так сказать, следствие, правда для некоторых весьма неприятное.

Говоря другим языком, одни полнеют, для того чтобы сделать что-то хорошее для себя, а другие полнеют в результате получения удовольствия. А некоторые весьма успешно совмещают оба этих процесса.

И если вы каким либо способом заставите, например, женщину похудеть, то совершенно не факт, что ей станет от этого лучше – она может потерять семью. И вот это как раз и будет означать не экологичность.

А теперь перейдем к языку. Слова очень сильно влияют на нас, даже если мы не осознаем, какие смыслы еще присутствуют в нашей фразе. Разве мать хочет ребенку вреда, когда кричит ему:

– Ты опять все испортил! У тебя никогда ничего не получается!

Только подумайте, что обозначает эта фраза! То есть он не только ИСПОРТИЛ ВСЕ, но и у него НИКОГДА НИЧЕГО НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ. И так как родители являются обычно весьма эффективными гипнотизерами по отношению к собственным детям, то этот самый ребенок может вполне определенно усвоить, что у него НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ. А потом можно долго изумляться нерадивостью собственного ребенка, что он все как то плохо делает. А он просто честно выполняет родительский наказ.

– Не лезь туда! Упадешь и сломаешь ногу!

Последствия этой фразы особенно я расписывать не буду. Просто учтите что на определенном уровне это является командой, которая может сработать. А может и не сработать.

– *Не смей никогда драться.*

А потом можно долго удивляться, а чего он такой нерешительный и не способен за себя постоять. Так нельзя же!

Мне очень понравилась фраза из детской телепередачи “Улица Сезам”:

Сердиться МОЖНО. Особенно если есть причина и это быстро проходит.

Про эти конструкции можно много чего рассказывать. Самое главное, что в определенных ситуациях, эти фразы могут стать некой командой требующей беспрекословного выполнения. Причем даже не обязательно, чтобы человек это осознавал. Чаще всего как раз наоборот. И это еще опаснее. Просто в определенный момент что-то внутри щелкает, и ... человек начинает вести себя совершенно неэффективно.

Когда вы говорите, чего делать не следует, совершенно не факт, что человек знает, что делать вместо этого.

– *Как пройти к ближайшей станции метро?*

– *Ты только по этой улице не ходи!*

Поэтому, если вы хотите, чтобы ваш ребенок не разбил нос, лучше скажите:

– *Будь осторожен.*

Думаю, от этого пользы будет гораздо больше.

□ Естественно это не означает, что о возможных проблемах в жизни (начиная от разбивания носов и кончая изнасилованием) говорить не стоит. Совсем нет. Вопрос в том КОГДА и КАК говорить. Если ребенок бегаёт или смотрит телевизор – высока вероятность, что вы ему встроите программу. И однажды она может сработать. Поэтому лучше дожидаться моментов большей осознанности (да и защищенности тоже).

И если говорите ему о том, чего не делать, то рассказывайте ему и о том, что делать вместо этого.

Или где (или когда) это делать можно:

– *Если ты будешь прыгать на табуретке, ты можешь упасть и разбить нос. Поэтому прыгай на диване – там можно.*

– *Не бегай так быстро по асфальту. Будь осторожен.*

Правда, говоря позитивно можно тоже дать неприятную программу. Если регулярно говорить:

– *Не бегай. Посиди тихонечко.*

Фраза, конечно, построена позитивно, но если вдалбливать ее достаточно долго, может вырасти весьма малоподвижное существо.

Для того, чтобы фраза стала командой, обычно требуется чтобы человек находился в транс. Не обязательно в глубоком. Например, во время просмотра телевизора, чтения, поездки в метро или лифте человек часто находится в транс. Сильные эмоциональные состояния – *влюбленность, ярость, страх*, а так же *стресс и дремота* достаточно яркие представители трансового состояния. То есть как раз, когда мать орет на ребенка, она сначала вводит его в транс, а потом дает вполне гипнотическое внушение.

□ Хочу правда ответить, что у меня складывается впечатление, что эти конструкции передаются по наследству – от родителей детям. И если вы на ребенка орете, что он “плохой сын (дочь, человек ...)”, то своему ребенку он будет орать нечто подобное.

При этом она поступает как профессиональный гипнотизер эриксоновского толка – сначала входит в транс сама, а потом вводит туда “клиента”. И хотя мать при этом может совершенно честно хотеть оградить ребенка от увечий и привить некие навыки поведения, при этом она совершенно ненамеренно вкладывает совершенно неэкологичную программу.

Я начал с детей просто потому, что это мне на данный момент близко и является характерным примером для многих. С взрослыми все не так просто. К определенному возрасту усилиями родителей, телевидения и газетных статей человек учится хотя бы частично защищаться от неконструктивных мыслей. Усилия вышеозначенных источников сводится к весьма активному пичканью не просто неэкологичными высказываниями, а просто садистскими командами. Особенно в этом смысле преуспевает реклама на ТВ, а особенно реклама лекарств. Такое впечатление, что все

сделано для того, чтобы человека довести до такого состояния, когда эти лекарства начнут требоваться в максимальных количествах.

– У вас боли, тяжесть в ногах...

– Жизнь покажется мрачной, пока...

– Нанесите боли ответный удар.

Телевизор весьма успешно удерживает человека в трансе, то есть неэкологичные фразы там особенно опасны. Правда, такие конструкции в газете или при разговоре могут быть не менее вредны.

- То, что я не сказал раньше. Во время общения люди обычно тоже находятся в трансе, хотя и не обязательно глубоко. Просто человек почти всегда обрабатывает информацию на разных уровнях, из которых он может ,правда ,осознавать только часть.

И когда вы собираетесь что-то сказать, лучше помнить о правиле:

**“Если какая-то фраза может навредить,
то она скорее всего это и сделает!”**

Еще одна важная область неэкологичных фраз – внутренний диалог. То же самое, как мать желая заставить ребенка делать что либо лучше, говорит ему что “он вырастет идиотом”, некоторые, для того чтобы мотивировать себя в нужном направлении, говорят себе нечто вроде:

– Ну я идиот! Ну как я мог это сделать!

Вообще это очень жесткая конструкция, когда вы является “кем-то”. Это очень высокий уровень обобщения. Иногда говорят, что кем себя человек считает, так он и живет. Ну какая может быть жизнь у идиота!?

- Особенно часто это используется в манипуляциях.

– Ты этого не понимаешь. Ну ты дура-а-к!

Какая связь? Как связано то что вы делаете или что вы можете сделать с тем, кто вы есть?! Вообще говоря никак, но зато действует очень сильно. В смысле, вредит очень сильно.

⌚ 15 минут.

Экологически вредные конструкции.

При помощи языка вы создаете определенную реальность. И вы всегда способны подумать, а что это за реальность и может ли она повредить этому человеку.

А теперь попробуем немного поработать. Разбейтесь на группы по 5-6 человек и попробуйте основываясь на тех знаниях гипноза, которые уже у вас есть создать некий список экологически опасных конструкций и высказываний. Вернее даже не список, а некий шаблон, описывающий некие типы оборотов и конструкций.

⌚ 20 минут.

Обсуждение.

- Вот некий вариант списка экологически вредных конструкций:

1. **Жесткие запреты:** нельзя, запрещено; без сообщения о том, что можно.

2. **Запреты!** не делай, не сиди; без сообщения о том, что надо делать.

3. **Обобщения:** никогда, постоянно, вечно; особенно когда они касаются описания того, что человек сделал не так.

4. **Деструктивные связывания:** как только..., ты почувствуешь себя плохо.

5. **Деструктивные внушения:** вы чувствуете боль..., ваши волосы становятся ломкими...; особенно в настоящем времени.

⌚ 15 минут.

4. Упражнение 1. 20.30-21.00

- Это упражнение не только на Экологическую Защиту, но и на умение говорить.

А теперь мы сыграем в игру. Вы потренируетесь говорить, достигая своей цели. Вы разбиваетесь на тройки. Один из вас будет Гипнотизером, другой Клиентом, третий – Наблюдателем. Клиент просит Гипнотизера сделать с ним определенное изменение. Например, он хочет стать более *уверенным* или более *спокойным*. Или в какой-то ситуации чувствовать себя более расслабленно.

Задача Гипнотизера – придумать и проговорить текст, который бы мог помочь человеку произвести в себе эти изменения. Гипнотизеру не надо сейчас погружать Клиента в транс, даже лучше, если он останется в сознании.

Гипноз – это очень мощное средство. Будьте очень аккуратны. Следите за своими словами. Ваша задача – не навредить. Каждая фраза, сказанная в гипнозе, может стать

программой, которую человек начнет выполнять. Даже если вы этого не хотели или сказали случайно. Поэтому говорите не столько о том, ЧТО человек должен сделать, как о том, КАК он этого может достичь. Говорите о возможности. Расширяйте человека, а не сужайте его. Рассказывайте о путях, а не о том, чего он не может достичь.

Задача Клиента – следить за речью Гипнотизера, и отслеживать, какие фразы вызывают внутри него протест. Это сигнал о том, что речь построена не экологично. Найдите способ блокировать эти фразы. Окружите их стенкой, отодвиньте. Это хорошая тренировка на анализ и отсеив неосторожных или вредных воздействий.

□ Только учтите, что это касается именно экологии. Некоторые весьма успешно отсеивают любые нелестные замечания в свой адрес, то есть весьма эффективно теряют связь с окружающими людьми. Вот мне бы хотелось, чтобы вы этого смогли избежать.

Задача Наблюдателя – следить за экологией. В тот момент, когда Гипнотизер произносит, на его взгляд, не экологичную фразу, просто дотрагивайтесь, ничего не говоря и не объясняя, до его плеча. Гипнотизер может отреагировать на это по своему усмотрению. Наблюдатель так же следит за временем.

На все задание – 15 минут. По 5 минут на человека. После каждого круга – пара минут на разборку и обсуждение.

□ Можно сказать, что Клиент речь Гипнотизера оценивает более бессознательно, ориентируясь в первую очередь на свое состояние, а Наблюдатель это делает более осознанно.

⌚ 20 минут.

Обсуждение.

⌚ 10 минут.

5. Упражнение 2. 21.00-21.30

Сейчас один из каждой микрогруппы идет в следующую тройку по кругу, а один в предыдущую. Роли те же, но задача немного другая. Предположим, что Гипнотизер чего-то хочет от Клиента. Предположим, Клиент – это его деловой партнер или работодатель.

Гипнотизер говорит членам микрогруппы о том, какую цель он хочет достичь и в какой ситуации. И проговаривает текст. Но это уже касается некой конкретной ситуации с определенными людьми. И вы просто разыгрываете эту ситуацию.

Клиент отсеивает и блокирует “вредные” для себя фразы. Но в этой игре он может “подыгрывать” Гипнотизеру, изображая из себя Начальника или Продавца в магазине. И давая некоторую реакцию на его слова, только особо не забирая инициативу на себя. Ведь все-таки смысл этого упражнения – дать проговорить Гипнотизеру свою речь.

Наблюдатель дает обратную связь Гипнотизеру по поводу экологии. И следит за временем.

⌚ 20 минут.

Обсуждение.

⌚ 10 минут.

ПЕРЕРЫВ.

6. Реклама достоинств.

А сейчас мне бы хотелось, чтобы вы попробовали применить все ваши знания гипноза в жизнь. Вам нужно будет дать некую характеристику самому себе, рекламирующую ваши наиболее ценные качества. Предположим, вы пришли наниматься на работу и от вас требуется сделать вот такое выступление. При этом вам следует помнить о следующих вещах:

1. невербальное сообщение;
2. связывание;
3. соответствие опыту;
4. каналы;
5. экология;

Вам 15 минут на подготовку. Учтите, что вы должны произнести некий достаточно большой текст, а не 2-3 несвязанные фразы. Вы как бы должны доказать наличие у вас этих качеств и привести примеры, где вы эти качества проявляли, и к чему это приводило.

⌚ 15 минут.

Выступления.

Желательно использовать стол или какое-нибудь возвышение.

🕒 30 минут.

Обсуждение.

Во время обсуждения дается обратная связь и обсуждаются удачные и неудачные выступления.

🕒 20 минут.

7. Медитация на интеграцию.

Медитация на обобщение и интеграцию пройденного.

🕒 5 минут.

8-е занятие. Обобщение пройденного.

1. Здравствуй.

До этого было множество занятий, когда мы начинали с некоего упражнения, позволяющего вспомнить то, что было на предыдущем занятии. Но сегодня я предлагаю поздороваться просто так, без каких-то дополнительных идей. Просто попробуйте выразить свою радость от встречи.

🕒 5 минут.

2. Ритмическая калибровка. 19.10-19.40

Если вы вспомните ту небольшую таблицу, которую я вам давал по поводу областей калибровки и подстройки.

<u>ТЕЛО</u> Поза. Движения. Мимика.	<u>РИТМ</u> Дыхание. Ритмические движения
<u>ГОЛОС</u> Тембр Интонации Высота	<u>РЕЧЬ</u> Предикаты

Сейчас мы займемся калибровкой и подстройкой под *Внутренний Ритм*. Ритм обычно очень хорошо описывает внутреннее состояние человека и может очень хорошо помочь войти в его внутреннее пространство.

Разбейтесь на тройки: Гипнотизер, Клиент, Режиссер. Гипнотизер встает напротив Клиента, лицом к нему, а Режиссер становится за спиной Гипнотизера лицом к Клиенту так, чтобы последний его хорошо видел (а Гипнотизер нет).

1. Выражение ритма.

Клиент идентифицирует свой внутренний ритм и делает открытое выражение этому ритму, покачивая головой, постукивая ступней и т.д. но так, чтобы это было достаточно хорошо заметно и Гипнотизеру и Режиссеру.

2. Калибровка.

Режиссер сигнализирует Клиенту ускорять или замедляться, пока Гипнотизер калибрует и подстраивается к внешним изменениям, которые сопровождает сдвиги ритма. Учтите что надо дать время Гипнотизеру на калибровку и подстройку, прежде чем дать сигнал Клиенту к другому изменению.

Для этого иногда достаточно просто слушать внутри себя некую мелодию или песню.

Когда Гипнотизер думает, что он откалибровал Внутренний Ритм Клиента, он подает ему сигнал прекратить его открытое проявление.

3. Подстройка.

Затем Гипнотизер рассказывает Клиенту историю, подстраивая свой голос под его внутренний ритм, а Режиссер продолжает подавать сигналы Клиенту ускориться или замедлиться.

Если Гипнотизер не способен к ним подстроиться, то он сообщает об этом, и все возвращаются на второй шаг.

4. Смена ролей.

После того, как Гипнотизер научится хорошо подстраиваться под ритм, можно поменяться ролями. Хотелось, чтобы все побывали во всех трех ролях.

Хочу обратить ваше внимание на то, что это упражнение гораздо проще выполнить, чем объяснить. Ведь то, что вам предлагается здесь делать вы делаете постоянно – это ведь основная область подстройки – *подстройка под ритм*. Просто подстройка под позу или движение более заметна и более наглядна. А для калибровки ритма требуется быть более внимательным и наблюдательным.

🕒 20 минут.

Обсуждение.

Мне бы хотелось, чтобы вы научились слышать музыку, которая звучит внутри другого человека, улавливать его внутреннюю мелодию. Это очень просто – слушать мелодию. И тогда вы сможете понять его намного лучше. Потому что вы уловите его суть, его главный ритм.

И вы сможете слышать оркестр жизни, в котором *каждый* человек – это отдельная мелодия.

И все мелодии помогают и дополняют друг друга.

И все мелодии складываются в одну большую Мелодию Жизни.

А в ней ценна каждая своя маленькая мелодия. И потеря любой мелодии – это потеря для всех. Ведь мы все нужны этому миру, и каждый в нем играет свою роль. И без кого-то из нас Мир был бы не полным. В его мелодии чего-то не хватало бы.

Просто научитесь слышать эту Мелодию Жизни. И найдите в ней свою. И вы сможете тогда слышать мелодии других людей. И понимать то, что действительно у каждого человека *своя мелодия*. И никто не вправе решить за него, какой она должна быть.

Скрипка не может быть барабаном, а барабан – флейтой. В оркестре нужен каждый инструмент. И не смотря на то, что каждый играет свою мелодию, все они складываются в одно целое.

И тогда вы поймете, что не смотря на то, что все играют по-разному, но играют одно и то же.

Великую Мелодию Жизни!

🕒 10 минут.

2. Тест.

□ Учтите, что после вопросов даны только **примеры** ответов.

Если до этого мы получали знания, то сейчас мы будем заниматься проверкой того, насколько хорошо мы это усвоили. А что может помочь сделать это лучше экзамена! Экзамена в первую очередь в том смысле, что вы сможете получить обратную связь относительно своих знаний. Тем, кто сейчас решил, что он испугался, могу сразу сказать, что вы знаете гораздо больше, чем можете себе сейчас представить.

Начнем мы с теста. Я буду задавать вам вопросы, а вы будете на них отвечать, причем письменно. А потом посмотрим, что у кого получилось.

□ Приведенные здесь вопросы даны только для примера, как впрочем и ответы на них. Например, можно немного развить и увеличить количество вопросов типа 5-го, или убрать 3-й. Это все я оставляю на усмотрение ведущего.

1. Сколько у человека репрезентативных систем?

□ Четыре:

1. Визуальная (**В**);
2. Аудиальная (**А**);
3. Кинестетическая (**К**);
4. Дигитальная (**А_д**).

2. Напишите не менее 7 связывающих конструкций.

1. если..., то;
2. в связи с тем, как;
3. в то время, как;
4. чем..., тем;
5. поскольку..., постольку;
6. поэтому обязан;
7. и;

3. Попробуйте дать определение Карты и Территории.

□ Это достаточно свободное задание, и лучше во время обсуждения дать возможность высказаться всем желающим, затем совместно выберите наилучшее.

4. Разбейте лист на 4 столбца и в каждом напишите не менее 10 слов для В, А и К каналов, а в последнем 10 внесенсорных (неопределенных).

- На этот вопрос дается не более 10 минут.

Визуальные	Аудиальные	Кинестетические	Неопределенные
ярко;	громко;	чувствовать;	уют;
ясно;	тихо;	двигаться;	важно;
резкость;	ритмично;	тепло;	определенность
четкость;	мелодия;	мокро;	посредственно;
синий;	слушать;	ощущение;	возможность;
цветной;	разговор;	боль;	приятно;
радужный;	беседовать;	ныть;	странность;
искристый;	хрипло;	подрагивать;	вероятно;
смотреть;	бас;	прохладно;	осознание;
приглядывать	рычать;	суть;	понять;

5. Перечислите “Врата Сортировки” и укажите характерные вопросы.

1. **Люди.** Кто?
2. **Вещи.** Что?
3. **Время.** Когда?
4. **Место.** Где?
5. **Ценности.** Зачем?
6. **Процесс.** Как?

6. Напишите наиболее характерные внешние признаки людей в зависимости от типа предпочитаемого канала.

- То есть как физические, так и поведенческие особенности.
См. таблицу “Типы Людей” в приложении.

7. В каком канале я нахожусь?

- Несколько демонстраций (5-7) разного типа людей, при чем одни со словами, другие нет.

8. Какие фразы из приведенных ниже являются не экологичными для большинства людей:

- Просто перечислить номера.
1. Здравствуйте, меня зовут Коля.
 2. Вечно ты опаздываешь.
 3. Когда приносят почту, у меня портится настроение.
 4. Никогда не делаешь ничего нормально.
 5. У вас боли, отеки, ноют глаза.
 6. Почувствуйте разницу.
 7. Как только вы входите в дверь, вы чувствуете опасность.

9. Напишите не менее 5 внешних признаков транса:

- 1) расширение зрачков;
- 2) застывший взгляд;
- 3) расслабление мышц лица;
- 4) замедление дыхания;
- 5) неподвижность;

10. “Переведите” на В, А, К и нейтральный язык следующие слова и выражения:

- 1) уловить суть;
- 2) широкие горизонты;
- 3) грустный;
- 4) звонкое имя;
- 5) определено;
- 6) ...

- См 6-е занятие.

🕒 *50 минут.*

Обсуждение.

- Во время обсуждения проверяется то, что написано и даются объяснения. При этом можно поменяться бумажками в парах, чтобы проверка была более объективной.

🕒 *20 минут.*

3. Калибровка и Подстройка.

Если в предыдущем задании проверялись в основном знания, то сейчас мы будем проверять гораздо более важные вещи – ваше умение выполнять определенные действия. Например, ваши способности подстраиваться и калибровать. Разбейтесь на тройки: Клиент, Гипнотизер и Режиссер. Для каждой микрогруппы надо сделать следующие карточки:

В	А	А_д	К		
Поза	Дыхание	Движение	Ритм		
Люди	Вещи	Время	Место	Ценности	Процесс
Экология					

Гипнотизер садится напротив Клиента, а Режиссер за спиной Гипнотизера таким образом, чтобы тот не видел карточек, которые он будет показывать Клиенту. А если он показывает карточку, например “Дыхание”, то это означает, что надо изменить дыхание, “Поза” – соответственно позу. Но если он показывает карточку “В” – это означает что надо перейти в Визуальный Канал, в первую очередь речью, характерными словами и прочее. Ну, и позой и движениями тоже.

Если же показывают карточку “Экология”, то Клиенту надо ввести в свою речь неэкологичную фразу, а Гипнотизеру следует ее заметить и дать об этом сигнал Режиссеру.

Задача Гипнотизера в том, чтобы это все не только откалибровать, но и отзеркалить. Если Режиссер замечает, что Гипнотизер подстроился под изменение, то он показывает Клиенту следующую Карточку.

Если же Гипнотизер никак не может подстроиться под какую-то карточку, например под “Дыхание”, тогда стоит ее все равно сменить, но через какое-то время показать опять. И показывать ее несколько чаще остальных.

Не забывайте меняться ролями.

🕒 20 минут.

ПЕРЕРЫВ.

4. Введение в транс.

А теперь посмотрим, насколько эффективно вы можете вводить другого человека в транс и работать с ним. Разбейтесь на тройки: Наблюдатель, Клиент, Гипнотизер. Клиент делает заказ Гипнотизеру, задача последнего же ввести Клиента в транс и сделать внушение, направленное на решение проблемы. При этом погрузить в транс он может любым известным ему способом. Наблюдатель оценивает процесс и следит за временем.

Критерии оценки:

1. Подстройка (поза, движения, канал и т.п.).
2. Эффективность погружения в транс.
3. Экологичность.
4. Гладкость (связанность) речи.
5. Достижение результата.

Учтите, что МК-1 не является группой, направленной на качественную работу с проблемами (как своими, так и Клиента), поэтому здесь в первую очередь отслеживаются навыки, на развитие которых направлена данная группа.

🕒 30 минут.

5. Реклама.

Разбейтесь на группы по 5-6 человек. Каждый член микрогруппы будет должен отрекламировать для остальных членов своей микрогруппы какой либо предмет на свой выбор. При этом группой оценивается:

1. Техничность (использование известных техник и правил).
2. Экологичность.

3. Конгруэнтность (соответствие невербальной и вербальной информации) .
 4. Гладкость речи.
 5. Изящность (красота) рекламы.
- На подготовку дается около 10 минут.
- 🕒 30 минут.

6. Прием на работу.

А теперь давайте попробуем научиться применять те знания, которые вы приобрели на практике. Вы разбиваетесь на тройки. Один из вас будет Менеджером по Кадрам, а остальные двое – пришедшие наниматься на работу. Оговаривается сразу, что работа и зарплата вас совершенно устраивают.

Менеджер может выбрать того, который ему больше понравился, либо не выбрать никого. Задача тех, кто нанимается, максимально подстроиться, а Менеджера – просто быть честным с самим собой.

🕒 7 мин.

А сейчас Менеджеры производят свой выбор. После чего пытаются объяснить, почему он именно такой.

🕒 3 мин.

Переходим в другие тройки. Самое главное, чтобы сейчас Менеджеры побыли в роли Нанимающихся На Работу.

Несколько смен партнеров.

🕒 30 мин.

Обсуждение.

Кого на работу брали чаще всех? А кому не удалось устроиться?

Говорят как Менеджеры, так и Нанимающиеся На Работу. Причем задача обоих выдать обратную связь и попробовать обобщить опыт: кого брали, кого нет. При этом можно обратить внимание на то, что в реальной жизни Менеджеры не звери, а вполне реальные люди со своими слабостями и ограничениями.

🕒 10 мин.

7. Заключительный круг.

Давайте сейчас сядем в общий круг. Вот уже почти закончилось последнее занятие этой группы, вы уже чему-то научились и умеете делать некоторые забавные вещи. То есть вы сегодняшние совсем не те, что были, когда пришли сюда. Вот я вам и предлагаю придумать сейчас небольшую метафору про то, чем отличаетесь вы сейчас и тогда. У вас есть несколько минут подумать об этом.

🕒 20 мин.

До свидания...

Чувствительность.

Цикл обучения.

Как вы понимаете количество невербальных сигналов очень велико. Я попробую вам дать небольшую таблицу, которая возможно поможет вам немного разобраться в них. Это очень общий взгляд, но он достаточно неплохо описывает типы проявлений.

<u>ТЕЛО</u> Поза. Движения. Мимика.	<u>РИТМ</u> Дыхание. Ритмические движения Моргание
<u>ГОЛОС</u> Тембр Интонации Высота голоса	<u>РЕЧЬ</u> Предикаты Время Врата Сортировки

Очень часто то, что мы “говорим” невербально, может совершенно не соответствовать тому, чтобы Вы хотели сообщить. Сегодня мы попробуем немного поработать с этим.

Но сначала давайте вспомним соотношение вербальной и невербальной информации. Как вы помните это соотношение приблизительно **1/6** и **5/6**. При этом удобно представлять, что это делится следующим образом:

УА где же ритм?

Ну, во первых сейчас идет речь немного о разных вещах. Таблица показывает, подо что можно подстраиваться, на что обращать внимание чтобы *стать своим*. Эта диаграмма же показывает доли в общем потоке информации. То есть из половина всей информации приходится на **Язык Тела** – мимику, жесты, движения; треть – на **Голос** – интонации, акценты, ударения; и только шестая часть собственно на **Содержание**. К стати, содержания вообще нет в таблице, там есть **Речь**, а это только *форма* подачи содержания. Например, Врата Сортировки, это форма – об одной и той же вещи можно говорить и о том, *зачем* она нужна, и *что* это такое, и *как* ею пользоваться.

Теперь по поводу **Ритма** – я его выделил в отдельную блок, потому что ритм наиболее сильно определяет *внутреннее состояние*. И если поза и движения наиболее заметны и под них *проще* подстраиваться, то под ритм, на мой взгляд, подстраиваться *важнее*. Сам по себе он не несет большого количества информации, но зато подстройка под него очень легко помогает стать “своим”.

А теперь давайте вернемся немного назад и вспомним о 3-х вещах, которые хорошо делают успешные люди.

1. Они хорошо знают то, что хотят получить и имеют ясное **представление о** предполагаемом **результате** в любой ситуации.
2. Они весьма внимательны и **чувствительны** для того, что бы заметить, что они двигаются к результату или достигли его.
3. Они имеют достаточно **гибкости**, что бы настойчиво изменять свое поведение до тех пор, пока не получают то, что они хотят.

И когда вы будете работать обратите внимание на все три пункта. Большинство из вас плохо представляет, что же они хотят сообщить – они плохо определили свою цель. Для того что бы это сделать я дам вам 2 основных правила для построения цели:

Цель должна быть **положительно сформулирована** – то есть то, что вы хотите получить, а не то, чего вы не хотите иметь. Например: “Я хочу *показать, что я уверенный в себе человек*”, а не: “Я не хочу, что бы надо мной смеялись”. То есть мало цель сформулировать, важно ее сформулировать правильно.

Вы должны ее хорошо **представить** – что означает, что вы достигли этой цели. По всем трем каналам: что вы будете чувствовать, что вы будете видеть, что вы будете слышать. Представьте себе какая будет реакция у людей, которые вам будут слушать: какое у них должно быть выражение лица, что они будут говорить, с какими интонациями, что вы сами при этом будете чувствовать.

□ Можно сказать, что первый пункт – это более сознательная, вербальная часть, а второй – бессознательная, невербальная.

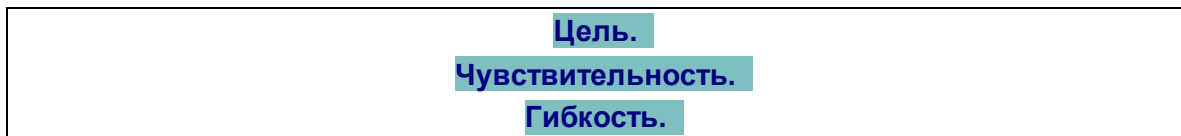
Вообще говоря, что бы более четко определить цель таких правил гораздо больше, но сейчас пока хватит и этих двух.

Когда вы будете выступать будьте достаточно **чувствительны**, что бы заметить нужную вам реакцию окружающих – ту которую вы представляли себе при определении цели.

И будьте достаточно **гибки** в своем поведении – меняя голос, интонации, позу, движения и прочее до тех пор, пока вы не получите нужной реакции.

Смысл моего общения заключается в той реакции, которое оно вызывает.

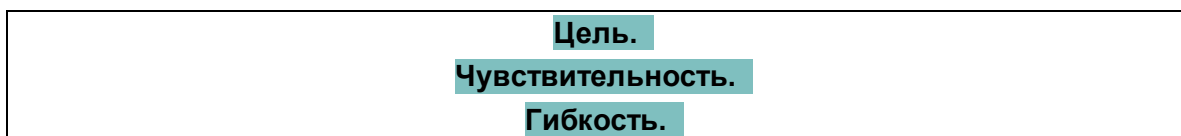
Итак:



Когда начали изучать людей, которые успешны в самых различных областях – начиная спортом и кончая бизнесом, то обнаружили, что все они хорошо умеют делать три вещи:

1. Они хорошо **знают** то, что хотят получить и имеют ясное представление о предполагаемом результате в любой ситуации.
2. Они весьма внимательны и **чувствительны** для того, что бы заметить, что они движутся к результату или достигли его.
3. Они имеют достаточно **гибкости**, что бы настойчиво изменять свое поведение до тех пор, пока не получают то, что они хотят.

Это можно описать при помощи трех слов:



И продолжая говорить об успешных людях, хочу обратить ваше внимание на то, что любое мастерство связано в первую очередь высокой чувствительностью (или более широким восприятием).

Уолт Дисней, знаменитый мультипликатор, мог различать до 1500 оттенков цвета, в то время как обычные люди с трудом могут различить 150-200. Хороший французский повар по вкусу определит не только сорт, но год и место выработки вина. Я думаю вы не будете спорить если я скажу, что любой хороший музыкант должен обладать очень тонким слухом. И так практически во всех областях. Даже токарь или слесарь должен очень хорошо чувствовать свой станок и деталь, что бы получать высокий результат. А опытная мамаша по оттенкам крика своего новорожденного определяет что он конкретно хочет – пить, есть, писать, спать или у него просто что-нибудь болит.

Как вы уже поняли сегодня мы займемся ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬЮ. В какой-то мере то, чем мы будем заниматься можно назвать расширением восприятия – вы будете учиться обращать внимание на такие вещи, на которые раньше не только не обращали внимания, но даже и не представляли, что на это его можно обратить.

Метафора о чувствительности как о приемнике.

В прошлый раз мы много говорили о подстройке. Но прежде чем подстраиваться еще надо определить, подо что именно. И вообще, если вспомнить о 1/6 и 5/6, то неплохо бы научиться обращать внимание на несловесную часть общения. Только надо учитывать, что она устроена совершенно по другому, чем вербальная. И если словами мы обычно говорим о содержании, то телом, интонациями, движениями сообщаем об отношении и оценке, они определяют контекст, а вместе они и образуют смысл коммуникации.

И еще одно отличие. Слова обычно достаточно однозначны и более-менее для всех обозначают нечто схожее. А что для каждого конкретного человека обозначает данное движение или интонация, нужно выяснять. По этому поводу один анекдот.

Турист шел по лугу, где паслись коровы. Увидев пастуха, развалившегося под деревом, он подошел узнать время. В ответ на вопрос пастух, не вставая с земли, поднял вымя ближайшей коровы и ответил:

– Половина второго.

Турист отошел в полной задумчивости и, побродив немного, вернулся, подошел к пастуху и опять спросил который час. Пастух опять поднял вымя и ответил:

– Без десяти два.

– Но как вы по вымени определяете сколько времени?!

– При чем тут вымя? Я его поднимаю, чтобы не загоразивало часы на городской ратуше.

В НЛП процесс общения условно делится на 3 части:

1. **Калибровка.** Когда вы калибруете, Вы определяете что для человека значат определенные слова и фразы, на что и как он реагирует. При **калибровке** обычно соотносят вербальную и невербальную часть общения. Как вы помните, ЧТО человек говорит больше относится к сознанию, а КАК – к бессознательному. А если они говорят о разном (например сознание говорит "Да", а подсознание "Нет"), то выигрывает бессознательное. Но чтобы осознать, какое сообщение дает бессознательное, нужно немного потренироваться и обращать внимание на вещи, на которые вы раньше внимания не обращали.
2. **Подстройка.** При подстройке вы пользуетесь результатами калибровки пытаетесь для человека стать "своим", повысить его бессознательное доверие. Для этого существует множество способов, но обычно подразумевается, что вы как бы копируете его невербальные реакции. Но это может касаться и содержания тоже.
3. **Ведение.** После того, как вы подстроились, вы можете начать вести человека – если вы что-то меняете в позе, голосе, движениях, то скорее всего ваш партнер последует за вами. И вы его сможете направить туда, куда считаете полезным.

И если на первой части занятия вы работали больше со словами, то сейчас мы немного поработаем с тем, КАК человек что говорит.

Один из фильтров – каналы восприятия.

У человека 5 органов чувств: зрение, слух, осязание, вкус и запах. В НЛП используют следующие обозначения:

1. **Визуальная (В).** То, что мы видим.
Образы, картинки, кино.
2. **Аудиальная (А).** То, что мы слышим. Как речь, так и свист ветра или звук капаящий воды. И, соответственно, интонации, тембр, высота голоса.
3. **Кинестетическая (К)** (От "кинес" – "тело" по гречески). То, что мы чувствуем. Сюда же относится Запах и Вкус. Иногда хорошо поделить Кинестетику на 3 части: тактильные – ощущения кожи; внутренние – мышечные, ощущение в желудке, тепло; мета-ощущения – оценочные ощущения, которые нам сообщают об отношении: радости, любви, счастья, горя и пр. Мета-ощущения обычно расположены в районе груди и иногда захватывают шею и голову.

Кинестетику в свою очередь удобно поделить на 5 частей:

1. Вкус;
2. Запах.
3. Кожная чувствительность (тактильные ощущения).
4. Внутренние – мышечные, ощущение в желудке, тепло.
5. Мета-ощущения – оценочные ощущения, которые нам сообщают об отношении: радости, любви, счастья, горя и пр. Мета-ощущения обычно расположены в районе груди и иногда захватывают шею и голову.

Обычно человек более ориентируется на один из каналов.

Но самое забавное состоит в том, что человек как бы выбирает один канал, предпочитая его всем остальным. Это совершенно не означает, что визуал ничего не слышит и не чувствует. Это означает только, что *зрение для него более важно.*

1. Визуальная.

1. Да – Нет.

Весь человеческий опыт можно разделить на 3 части: то, что мы видим (**В**, визуальная); то, что мы слышим (**А**, аудиальная) и то, что мы чувствуем (**К**, кинестетическая). Точно так же мы будем говорить о Визуальной, Аудиальной и Кинестетической калибровке. Чтобы понять, что это такое, давайте немного потренируемся.

Мне нужен один желающий. Прекрасно.

Сначала мы будем задавать тебе вопросы, на которые скорее всего мы уже знаем твои ответы. А ты внутри себя будешь на них отвечать либо “Да”, либо “Нет”. Соответственно и вопросы должны быть такими, чтобы на них можно было ответить только так.

– Сейчас весна?

– Мы сейчас находимся на улице?

– На тебе черные брюки?

– Тебе 80 лет?

А все пытаются определить, чем отличается твое “Да” от “Нет”. Когда все решат, что они прекрасно потренировались, то мы начнем задавать уже весьма неоднозначные вопросы, ответы на которые мы пока не знаем, и проверять, а что ты на них внутри себя отвечал.

– У тебя есть собака?

– Ты живешь на 5-ом этаже?

– Ты считаешь себя привлекательным?

🕒 15 мин.

2. Нравится – не нравится.

Если “Да” и “Нет” достаточно однозначные сигналы, то реакция “Нравится” – “Не нравится” обычно гораздо шире, от “н-у-у нравится...” до **НРАВИТСЯ!!!!** Вот с определением именно этой реакции вы сейчас и поработаете. Разбейтесь на тройки. Один будет Демонстратором, а двое других – Наблюдателями.

Демонстратор называет 3-4 вещи, которые ему нравятся (женщины, жареная картошка, собаки) и 3-4 вещи которые ему совсем не нравятся (начальник, черный цвет, вставать по утрам, раздражение), а Наблюдатели предлагают ему представлять их и пробуют откалибровать его “нравится” – “не нравится”. Когда они решат, что у них уже хорошо это получается, Наблюдатели начинают задавать вопросы Демонстратору о его отношении к чему-либо или просто предлагают представить некоторые вещи и пытаются определить его отношение. А он потом говорит, как он сам к этому относится.

Н. – Как ты относишься к морю?

Д. – Скорее нравится.

Н. – Представь себе яичницу.

Д. – Ну, яичницу я не очень люблю.

☐ Во время этого упражнения надо избегать вопросов на которые Демонстратор бы отвечал “Да” или “Нет”, типа: “Тебе **нравятся** жабы?”. И хотя вопрос касается оценки, наружу будут выдаваться сигналы “Да” – “Нет”, как того и требует вопрос.

🕒 15 мин.

3. Выводы.

Итак, сейчас вы получили некий опыт, а теперь я вам предлагаю сделать некоторые обобщения, чтобы вы еще лучше смогли его не только осознать, но и пользоваться им. Попробуйте найти те общие невербальные проявления отношения, что было у разных членов микрогруппы. Естественно, у каждого было что-то только его, но было и нечто, свойственное почти всем.

🕒 10 мин.

4. Обсуждение.

Итак, к каким выводам вы пришли?

☐ Лист бумаги делится пополам, справа записывается те невербальные реакции, которые появляются когда человеку что либо “нравится”, а справа – “не нравится”. Естественно, это касается не всех и не всегда.

Нравится.	Не нравится.
1. Глаза открываются шире.	7. Зрачок сужается.
2. Зрачок расширяется.	8. Лицо напрягается.
3. Лицо расслабляется.	9. Напрягаются уголки губ.
4. Губы расслабляются, уголки поднимаются вверх.	10. Плечи поднимаются.
5. Плечи расслабляются.	11. Лицо бледнеет.
	12. Напрягаются челюстные мышцы.

Еще...

Если вы считаете, что вам нужно еще немного потренировать визуальную чувствительность, то несколько упражнений

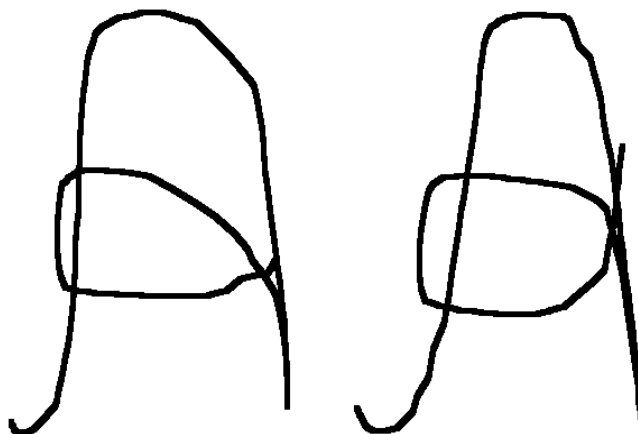
То, что предлагается в этом упражнении – это один из общих подходов к тому, как развивать чувствительность в канале. Но так как здесь мы занимаемся зрением, то и объяснение будет касаться именно его, а по поводу **А** и **К** – немного ниже.

1. Осознай различия.

Обычно мы не осознаем, как получаем результат. Что вроде как в магазине – кассир шелкает на аппарате, тот гудит и выдает чек с результатом. Из чего этот результат получился мы как-бы даже и не знаем. Точно так же и с нашим восприятием – мы получаем результат какого-то вычисления проведенного на бессознательным, но как он получим очень часто не осознаем. А в большинстве случаев не замечаем и сам результат, хотя подсознание настойчиво пытается достучаться со своим результатом до сознания.

Метафора по поводу обучения письму.**Различия между оценкой и конкретными примерами.**

Вот в этом упражнении вам и предлагается немного заняться тренировкой того, чтобы осознать, что происходит внутри нас, из чего складывается результат.



Чем отличаются эти две буквы? Найдите как минимум 3 различия (то есть можно 5, можно 20, а вот 2 или 1 нельзя) и проговорите их. Обычно мы замечаем, что две вещи между собой различаются (результат), но чем конкретно непонятно. Вот и попробуйте потренировать свою чувствительность и внимательность, и определите чем конкретно различаются эти две буквы “А”?

С тем же успехом можно поработать с различными подчеркиками – чем конкретно они различаются? Здесь самое главное четко проговорить (хотя бы про себя), а еще лучше прописать эти конкретные различия.

2. Аудиальная.

Развивать можно не только зрительное восприятие, но и слух. Сейчас вы разобьетесь на тройки. И будет делать следующее: один из вас (Водящий) сядет на стул и закроет глаза, а два других будут хлопать в ладоши и называть свое имя. Например так:

– Хло-о-п. Саша.

– Хлоп. Вася.

– Хло-о-п. Саша.

– Хлоп. Вася.

– Хлоп. Вася.

– Хло-о-п. Саша.

– Хло-о-п. Саша.

– Хлоп. Вася.

Хлопать подряд не желательно. Это очень сильно сбивает.

Когда Водящий решает, что он уже откалибровал все, что ему необходимо и может определить “кто есть кто”, он говорит “Стоп” и стоящие за спиной продолжают хлопать, но имен уже не называют. А Водящий должен угадывать. Если он ошибается, просто говорится имя того, кто хлопал в действительности и работаете дальше.

🕒 15 мин.

Обсуждение.

🕒 5 мин.

Внутренние голоса.

Еще можно потренировать Аудиальную чувствительность определяя различия внутренних голосов. Обычно мы не замечаем, что когда разговариваем сами с собой, то разговариваем разными голосами. А вот чем конкретно они различаются? Попробуйте потренироваться и найти эти различия ,опять же не меньше 3 – то есть больше можно, а меньше лучше не надо.

Итак, какой голос:

1. выше, ниже;
2. громче, тише;
3. из какого места идет;
4. источник звука ближе, дальше;
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.

3. Кинестетическая.

Что для вас кинестетика, для остальных – визуальный канал.

Кинестетическая калибровка.

Разбейтесь на группы по 3 человек – Клиент и два Гипнотизера. Клиент садится и закрывает глаза, а Гипнотизеры в произвольном порядке нажимают ему на плечи, называя свои имена. То есть все почти так же, как в “Аудиальной Калибровке”, только вы не хлопаете в ладоши, а нажимаете на плечи.

- Вжик. Саша.
- Плюм. Вася.
- Вжик. Саша.
- Плюм. Вася.
- Плюм. Вася.
- Вжик. Саша.
- Вжик. Саша.
- Плюм. Вася.

Когда Клиент решит, что он уже может различать, кто нажал, он подает сигнал и Гипнотизеры начинают нажимать уже не называя имен. После того, как Клиент угадывает 5 раз *подряд* вы меняетесь ролями.

- Когда вы будете Гипнотизерами старайтесь двигаться чрезвычайно тихо либо одновременно, чтобы Клиент не мог калибровать по звуку.

Обсуждение.

Давайте попробуем выяснить, какова ваша стратегия Кинестетической Калибровки. Как вы узнаете, кто в данный момент нажал вам на плечо? Это не касается того, что вы между собой сравниваете: силу нажатия, скорость, дрожание и пр. Вопрос в том, *как вы делаете вывод* и определяете, что это Саша, а это Петя.

Возможно, кто-то слышит голос, который говорит ему имя; кто-то видит образ ладони, и в зависимости от цвета или яркости может определить, кто сейчас нажимал. А может для кого-то нажатие одного человека более “теплое”, а другого – более “холодное”. Попробуйте обратиться внутрь себя и найдите ответ на этот вопрос.

Еще...

Вообще говоря, можно тренировать каждую часть кинестетики: *кожную чувствительность, внутренние ощущения, мета-ощущения, вкус и запах.*

Кожная чувствительность.

Осознание.

Возьмите несколько кусочков материи и попробуйте определить, чем они отличаются. При этом желательно, чтобы вы четко проговаривали (или прописывали) эти различия. И помните, что нужно получить не впечатление, а то, как оно было получено. Один материал не более *приятный, а мягкий и теплый на ощупь*.

Чем куски материи могут различаться:

1. мягче, жестче;
2. более гладкий или более шершавый;
3. тип плетения;
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

Работать можно не только с кусками материи (при чем это могут быть не только куски, но так же и просто различные части одежды – рубашка, свитер, майка, носок ...), но и с различными бумажками или кусочками дерева.

Выбор.

Возьмите 5-6 одинаковых по размеру кусочков различной бумаги более-менее похожих друг на друга и попробуйте не глядя определять их. Для этого можно на них написать цифры.

Краски.

Точно так же, возьмите 4-5 кусочков одной и той же бумаги, и раскрасьте их разными типами красок: карндаш, ручка, фломастер, гуашь. Ваша задача определить их на ощупь.

Внутренние ощущения.

Осознание.

Как вы помните, к внутренним ощущениям относятся как ощущения внутри мышц, так и в желудке или мочевом пузыре.

Вспомните несколько внутренних ощущений и попробуйте описать их в терминах:

1. тепло – холод;
2. дрожь, вибрация;
3. тянущее ощущение;
4. направление к/от;
5. стоит на месте – двигается;
- 6.
- 7.
- 8.

Взвешивание.

Для этого упражнения желательно иметь более-менее точные весы. Вы накладываете например в сумку чего-то и пробуете определить вес. А потом проверяете на весах – насколько вы точны.

Рассказ про рынок.

Мета-ощущения.

Вспомните эмоцию или переживание и попробуйте описать его в терминах

1. тепло – холод;
2. дрожь, вибрация;
3. тянущее ощущение;
4. направление к/от;
5. стоит на месте – двигается;
- 6.
- 7.

УГрусть – это теплое тянущее ощущение в плечах, вибрация спереди посередине тела, но не на поверхности кожи, а внутри. И это ощущение начинается где-то в горле и распространяется вниз, к солнечному сплетению. Оно скорее теплое, а вибрация мелкая.

Вкус.
Запах.