

Александр Любимов

Мастерство Коммуникации

2

рабочий вариант.

Предоставлено только в ознакомительных целях.

Александр Любимов

Мастер НЛП



Провожу тренинги по различным направлениям:

**мастерство коммуникации,
эриксоновский гипноз,
измененные состояния сознания,
моделирование гениальности,
работа с аудиторией,
психология успешности,
личный рост,
техники изменения,
и много чего еще...**

А так же занимаюсь индивидуальным и корпоративным консультированием.

**E-mail: alubimov@mtu-net.ru
<http://www.syntone.ru/lubimov>**

Клуб Практической Психологии:
(здесь у меня проходит большинство тренингов)
Контактные ☎☎ — 257-96-16(день),
и 268-56-71(вечер)

1-е занятие. Рефрейминг содержания.

- 2-3 колоды карт.

1. Здравствуй. 19.10–19.25

Общий круг. Все рассказывают о том, зачем они пришли на эту группу и что произошло с ними после предыдущей группы.

🕒 15 мин.

2. Коридор ресурсов.

- Данное упражнение основано на технике перегрузки – вначале Ведущий зачитывает фразу или фразы, достаточно общего характера, которые студент не успевает осознать – он идет по "коридору", а все остальные члены группы его перегружают: трогают, гладят, целуют, что-то говорят... В результате чего фраза уходит на бессознательное, которое пытается найти в ней смысл. Что оно обычно и делает. Желательно чтобы упражнение проходило достаточно весело, и члены группы не просто друг друга щипали, а именно выражали свои хорошие чувства друг к другу – тогда в его результате получится весьма ресурсное состояние у всей группы, бодрое и рабочее.
- Помощником может быть любой член группы: фразы записываются на бумажку и он просто их зачитывает (впрочем, зачитывать может и Ведущий) на ушко студенту, можно как после того, как свою фразу скажет Ведущий, а можно и одновременно с ним.
- После того, как все студенты пройдут, по "коридору" друг за другом могут пройти Помощник с Ведущим.

Все встают как бы в две шеренги друг напротив друга. И по очереди подходят к Ведущему с Помощником, которые стоят в голове, и те им шепчут на ушко по фразе. После этого человек идет сквозь "коридор", а стоящие по сторонам выражают ему свою любовь: трогают, гладят, треплют его, говорят что-то – короче, перегружают.

Прошедший по коридору становится в его конец. И так продолжается, пока не пройдут все.

Фразы:

- Курсивом выделены слова, на которые стоит ставить ударение при чтении.
 - 1. Если ты пойдешь по миру в поисках мастерства – найдешь мастерство.
 - 2. Если ты пойдешь по миру в поисках любви – найдешь любовь.
 - 3. *Как ты узнаешь об этом?*
 - 4. Не бывает поражений, существует только *обратная связь!*
 - 5. *Неудача* – это всего лишь способ описания результата.
 - 6. Ты *можешь* быть таким, каким *хочешь*.
 - 7. Каждый имеет *право на ошибку*.
 - 8. *Любопытство* – дверь к познанию.
 - 9. Карта - это еще не территория.
 - 10. Сознание и тело - части одного целого.
 - 11. Весь наш жизненный опыт находится *внутри* нас.
 - 12. Если ты что-то делаешь – это тебе *зачем-то нужно*.
 - 13. Любое поведение имеет *позитивную направленность*.
 - 14. У тебя всегда *есть ресурсы* для достижения твоих целей.
 - 15. У каждого внутри свой *собственный мир*.
 - 16. Мир любит тебя!
 - 17. Мы с тобой.
 - 18. Всегда твой выбор!
 - 19. Изменяйся!
 - 20. Прошлого уже нет, будущее еще не наступило. Существует только *настоящее*.
- 🕒 15 мин.

3. Коллективный рисунок.

- По два листа бумаги формата А4 на каждую микрогруппу, фломастеры.
- Цель данного упражнения во-первых произвести интеграцию знаний на бессознательном уровне, во-вторых организовать микрогруппы в единый рабочий коллектив. Если вы обратили внимание,

сначала идут несколько упражнений на сплочение группы и задание изначально хорошего ресурсного состояния.

- Учтите, что состояние с которого начнет работать группа скорее всего будет накладываться на все занятия курса, так что желательно добиться максимально рабочего и ресурсного состояния в самом начале курса. При этом предполагается, что вам не требуется установления раппорта с группой – предполагается, что он был достигнут на МК-1, и от вас требуется только напомнить о нем, восстановить его.

Объединитесь в группы по 5-7 человек. Каждой группе будет выдано по два листа бумаги. На одном каждому из вас надо нарисовать свой *символ того, чем мы занимались на группе МК-1*. Сейчас я не хочу называть это каким-то словом, чтобы не ограничивать ваше творчество – весьма возможно, что каждый это называет по-своему. Итак, каждому из вас нужно сначала нарисовать свой собственный *символ* того, чем мы здесь занимались и объяснить, что он обозначает.

После того, как вы все это сделаете, на втором листе вам надо нарисовать общий символ, который бы *учитывал символы каждого из членов вашей микрогруппы*.

Учтите, что каждый член микрогруппы должен быть с ним согласен.

Вы можете сделать сколько угодно черновиков, для чего используйте первый лист, но на втором листе у вас должен быть беловик коллективного символа.

🕒 15 мин.

Обсуждение.

- Результаты работы каждой группы не обсуждаются и не рецензируются – просто принимаются "как есть", вне зависимости от того, совпадает это с представлениями Ведущего или нет. Ошибки могут быть утилизированы в процессе дальнейшей работы, но не во время этого упражнения.

Представления работы каждой группы поддерживаются аплодисментами. Если с этим возникают трудности, можно задать это явно, например фразой:

– *Давайте поддержим наших товарищей.*

– *А теперь бурные аплодисменты.*

И т.п.

Или неявно, когда ведущий сам начинает аплодировать, подавая пример другим.

Каждая группа демонстрирует, что у них получилось, и объясняет смысл символа. После этого идет разговор в общем кругу, как кто вел себя в процессе работы.

Учтите, что то что здесь происходит – отражает то, как вы живете. Но это может зеркало может отражать совершенно разные вещи. То как вы ведете себя обычно, и то, что вы скрываете в себе и это сейчас прорвалось, и то, каким вы хотите быть. Что у кого отражалось?

🕒 15 мин.

4. Назови по другому (Рефрейминг Смысла).

Вы объединяетесь в группы по 4-6 человек. Ваша задача – придумать как можно больше пар слов означающих одно и то же действие, но с разной оценкой.

Лень – Экономия энергии,

Жадность – Бережливость,

Занудство – Настойчивость,

Скруплезность – Занудство.

🕒 15 мин.

Обсуждение.

Приходит как-то Лиса к Зайцу и просит написать характеристику на Осли. Тот не долго думая пишет: "Туп и упрям".

– *Но это же характеристика на повышение, – возмущается Лиса.*

– *А что писать?*

– *Напиши: "Устойчив в своих убеждениях и упорен в их достижениях".*

Это одна из возможностей языка – называть одно и то же действие по-разному. И тут же меняется оценка. Одно время у нас говорили о "*Великой Октябрьской Революции*", в начале 90-х начали говорить об "*Октябрьском бунте*", а сейчас употребляют фразу "*Октябрьская Революция*". Фраза передает оценку, отношение, хотя само событие при этом не меняется.

Это умение – играть со значениями слов – вам очень может пригодиться в жизни. Во-первых, вы всегда можете переоценить собственные поступки. Во-вторых, вы можете задавать ту оценку событий, которая вам кажется более полезной и правильной.

⌚ 10 мин.

5. Я слишком...

Девушка приходит исповедоваться к Священнику:

– Святой Отец, я грешна. Я каждое утро подхожу к зеркалу, рассматриваю себя и думаю: "Я слишком красива"!

– Ну что вы, Дочь Моя! Это не грех, это заблуждение.

И еще одно упражнение.

Возьмите по листику и напишите на нем любое утверждение типа "Я слишком ...":

УЯ слишком много времени трачу на компьютер.

УЯ слишком рассеянна!

УЯ слишком ленив.

УЯ слишком доверчива.

Потом вы находите себе пару и меняетесь листиками, после чего уже с новыми листиками ходите и собираете фразы, в ответ на заявление из вашего листика выдать рефрейминг контекста, то есть попробовать найти место или случай, где это будет очень нужно и полезно, найти такой взгляд на все это, чтобы сменить оценку. Лучше этот ответ начинать со слова "Зато...".

УЯ слишком ленив.

УЗато ты не сделаешь лишних ошибок.

УЯ слишком доверчива.

УЗато ты доверяешь людям.

УЯ слишком рассеяна.

УЗато ты не потратишь время на кучу ненужных дел.

УЗато это уменьшает нагрузку.

Постарайтесь собрать как можно больше вариантов переформирований.

⌚ 15 мин.

Обсуждение.

УПосле того, как я прочитал, что мне написали, все стало как-то более спокойно и приятно.

УЯ написала: "Я слишком послушна". А вот один из ответов, который мне понравился больше всего: "Зато будешь хорошей женой".

УА я увидел мою проблему как бы с других сторон. И оттуда все видится не так уж проблематично.

УА у меня еще круче. Раньше я от этого страдал, а теперь мне это даже нравится.

⌚ 15 мин.

Возьмите по листику и напишите на нем любое утверждение типа "Я слишком ...":

УЯ слишком много времени трачу на компьютер.

УЯ слишком рассеянна!

УЯ слишком ленив.

УЯ слишком доверчива.

Потом вы находите себе пару и меняетесь листиками, после чего уже с новыми листиками ходите и собираете фразы, в ответ на заявление из вашего листика выдать рефрейминг контекста, то есть попробовать найти место или случай, где это будет очень нужно и полезно, найти такой взгляд на все это, чтобы сменить оценку. Лучше этот ответ начинать со слова "Зато...".

УЯ слишком ленив.

УЗато ты не сделаешь лишних ошибок.

УЯ слишком доверчива.

УЗато ты доверяешь людям.

Постарайтесь собрать как можно больше вариантов переформирований.

🕒 15 мин.

ПЕРЕРЫВ. 21.10 - 21.20

6. Рефрейминг Содержания.

Если тебе изменила жена, радуйся,
что она изменила тебе, а не отечеству.
А. П. Чехов.

НЛП - способ мыслить.

С английского слово *reframe* можно перевести множеством разных способов – это и замена рамки у картины, и наоборот, замена картины в рамке. Обычно, при переводе на русский применяют слово *переформирование*, хотя оно и передает общее настроение этого термина, но при этом, как вы понимаете, несколько теряет в смысловом значении и в игре слов...

Давайте проведем небольшой эксперимент. Вспомните образ неприятной для вас ситуации...

А теперь поместите его в золотистую рамку. У кого изменилось отношение к этому событию?

А теперь сделайте рамку искрящейся. Что произошло?

У Образ стал менее напряженным.

У Всё как-то стало более спокойным.

Это только образная метафора.

Рефрейминг (или *переформирование*) – это способ поменять оценку, сменить ее на другую.

Существует очень много видов переформирования. То, чем мы начали заниматься называется *Рефреймингом Содержания*. Это единственный вид переформирования, для которого требуется знание содержания проблемы. Для всех остальных обычно этого не нужно.

У А какие еще рефрейминги бывают?

Например, "*Договор Частей*", "*Шестишаговый Рефрейминг*", "*Интеграция Противоположных Частей*". Некоторые мы пройдем.

Итак, Рефрейминг Содержания. Он направлен на то, чтобы поменять *значение* события. А вместе со сменой значения изменится и отношение.

Это можно сделать двумя способами:

Первое: прямо предложить это другое значение (рефрейминг значения (смысла)).

Второе: найти такой контекст, в котором это событие само по себе будет обладать другим смыслом.

В первом упражнении, когда вы искали другое слово для обозначения события – это был *рефрейминг значения*, когда придумывали ответ с "Зато" – *рефрейминг контекста*. Это только несколько вариантов.

Рефрейминг – это возможность выйти за пределы ограничений, посмотреть на событие с другой стороны. Любая проблема – это неуравновешенные весы, на одной чаше которых находятся наши желания, а на другой, то, что мы имеем в данный момент. Решение проблемы – это возврат весам равновесия. И как вы понимаете, это можно сделать разными способами. Можно дать человеку то, что ему не хватает, а можно изменить желания.

Рефрейминг содержания не меняет самого поведения, он меняет только отношение, в результате чего меняются и желания человека. И я надеюсь, что вы уже понимаете, что иногда более эффективно помочь человеку изменить собственное *поведение*, чтобы он мог достичь желаемого, а иногда более полезно изменить *отношение*.

Если проблема заявлена как негативное восприятие окружения или самого себя (*муж не любит, погода всегда плохая, работа омерзительная, дети невозможные*), тогда, на мой взгляд, более полезно менять оценку ситуации. Если же заявленная проблема состоит в трудностях поведения (*не могу сменить работу, не могу выучить английский, не умею отказываться*), то тогда переформирование содержания, скорее всего, **поможет меньше**.

□ Хотя иногда смена оценки весьма помогает при изменении поведения, и наоборот.

Здесь все будет зависеть от желания клиента, и от его карты. Рефрейминг содержания – очень простая, и, в тоже время, очень трудная вещь. Сам по себе он прост, но нужно его подобрать так, чтобы он максимально соответствовал карте другого человека.

□ Например, в Синтоне будет практически универсальным переформирование: – *Зато это повод поработать над собой*. Но для большинства других людей этот вариант будет малоподходящим.

К тому же рефрейминг должен восприниматься (и подаваться) как нечто **ОЧЕНЬ ВАЖНОЕ**. Только в этом случае он будет действительно эффективен. В виде шутки он, скорее всего, не сработает.

□ Но это тоже для кого как.

Переформирование значения.

Переформирование смысла гораздо шире, чем просто поиск слов с разным значением.

Однажды к Вирджинии Сатир пришел мужчина, банкир и привел свою дочь.

*– Она меня не слушается. Она **упряма**, – заявил он.*

Вирджиния немного поговорила с ним, после чего сказала:

– Вы ведь достигли всего сами? Вам не оставили наследства, у вас не было отца, который бы просто передал вам управление банком?

– Да! Я достиг всего сам! Я начал с нуля!

– И вы были настойчивы в достижении своей цели?

– О, да! Я трудился как вол?

*– Так почему же вам не нравится то, что ваша дочь, унаследовала ваши качества. Что она такая **настойчивая**?*

– Да, действительно! Спасибо. Мы пошли...

Эта история действительно произошла. И в ней не изменилась сама ситуация. Не изменилось поведение девочки. Просто ее поведению отец стал приписывать совершенно другое значение. *Упрямство превратилось в настойчивость!*

Еще одна история.

У меня есть знакомая семейная пара. Жена баскетбольного роста вышла в новой очень-мини-юбке. Муж ее спрашивает:

– Бабки плюются?

– Да.

– Значит то, что нужно.

Для того, чтобы сделать рефрейминг смысла, вам нужно либо знать значение, которое придает человек событию, либо точно о нем догадываться. Если девушка говорит, что: *"Я чувствую неловкость, когда на меня смотрят мужчины"*, то это может означать

множество разных вещей. Например, она может предполагать, что когда на нее смотрят мужчины, то они ее сексуально хотят; что у нее прыщи на лице и она этого стесняется; что она привлекает слишком много внимания; что обращают внимание на ее неловкость (существующую или мнимую).

И для реакции на это заявление, чтобы рефрейминг сработал, вам необходимо знать это значение. Для этого вы можете задать прямой вопрос: "А что это для вас обозначает?", можете, полагаясь на интуицию, сделать наиболее подходящее переформирование и отследить реакцию – если вы не попадете, скорее всего Клиент вам скажет об этом.

УЯ чувствую неловкость, когда на меня смотрят мужчины.

УА что плохого в том, что вы кому-то нравитесь?

УЭто-то и плохо! Он мне в отцы годится, а все туда же...

Здесь можно отреагировать по разному:

УА может, вы просто напоминаете ему его дочь?

УНо если вы вызываете сильные чувства даже у пожилого мужчины, скорее всего, вы весьма привлекательно выглядите.

И т.д.

Рефрейминг Контекста.

В переформировании контекста вы изменяете значение не напрямую, а ищите ситуацию, где данное поведение будет иметь совершенно другое (положительное) значение.

Злость может быть полезна в спорте (*спортивная злость*), агрессивность – в драке, жадность – в обучении (*жадность к знаниям*), и так далее.

Но этим рефреймингом мы активно занимались, когда делали упражнение с "Зато".

УЯ слишком молчалива.

УЗато не скажешь ничего лишнего.

УМолчаливых любит начальство.

- Когда я занимался ребефингом, мне попалась бумажка озаглавленная: "100 способов изменения отношения к ситуации". Там было как раз 100 вариантов рефрейминга контекста. Вот один, который мне запомнился больше всего: "Зато будет о чем после вспомнить".

Тренировка.

Если говорить формально, вы можете попробовать свести любую проблему либо к виду: "Я испытываю X когда Y" (при чем X – это что-то неприятное), и тогда вы можете сделать переформирование *смысла*, либо к виду: "Я слишком Z", и тогда вы можете сделать переформирование *контекста*.

Формальное разделение такое: если фраза ответа может начинаться начинается с

**«Зато...», то это рефрейминг контекста,
а если с «Это означает...» – то смысла.**

- Если у вас в описании проблемы присутствует четкое определение контекста – тогда вы делаете рефрейминг значения, если же четкой привязки к контексту нет – рефрейминг контекста.

Но, я думаю, вы достаточно гибки для того, чтобы понять, что деление на переформирование контекста и переформирование смысла достаточно условно. Если позадавать вопросы, то можно свести к любому типу рефрейминга. Чем вы сейчас и займетесь.

Итак, упражнение. Вы объединяетесь в микрогруппы по 5-6 человек. Водящий выдает какую-нибудь проблему, а все остальные, по кругу, делают переформирование – любое, какое получится, либо *контекста*, либо *значения*. Естественно, повторяться нельзя.

- Водящий может сообщать, как о существующей проблеме, так и о возможной. Но постарайтесь подобрать что-то вам близкое, чтобы можно было проверить результат калибровкой невербальных реакций.

После того, как все сделали свои рефрейминги, Водящим становится следующий по кругу.

Вы можете задавать вопросы Водящему, но только для большего прояснения картины.

Внешние признаки достижения результата: явная смена невербалики.

⌚ 20 мин.

Хорошо, а теперь возьмите по карте. И теперь, вне зависимости от типа заявленной проблемы, вам необходимо обязательно сделать:

1. Рефрейминг *значения*, если масть *черная*.
2. Рефрейминг *контекста*, если масть *красная*.

Вы имеете право задавать вопросы. Напоминаю, что при определенном желании любую проблему можно свести к одному из типов высказываний: "Я *слишком X*" или "Я *чувствую X когда Y*".

Это не является правдой, но если вы будете так думать то научитесь этой технике быстрее.

⌚ 20 мин.

Обсуждение.

У*Когда разойдешься – придумывать очень легко. И в голове не один, а несколько. Остается только выбрать лучший.*

У*Действительно, практически любую проблему можно свести и к переформированию значения, и к переформированию контекста.*

У*А мы натолкнулись на то, что никакие варианты рефрейминга просто не подходили. Когда потом обсуждали выяснилось, что человек хотел все-таки изменить поведение, а не отношение.*

Замечательно! Будьте очень внимательны к тому, что хотят другие люди. Рефрейминг содержания изумительная вещь, но он не может работать всегда и везде, по той простой причине. что не всегда люди хотят менять отношение. Чаще для них важнее изменить поведение.

Но! Рефрейминг может очень хорошо помочь при работе с изменением этого поведения. Или быть первым шагом. Если проблема не выглядит очень страшной, к ней легче подступить и решить.

7. Д/З.

1. Написать не менее 5 утверждений типа: "Я *слишком ...*", и придумать к каждому не менее 5 Рефреймингов Контекста.
2. Аналогично предыдущему: не менее 5 утверждений типа: "Я *чувствую X когда Y*", (при чем X – это что-то неприятное для вас) и пишите к каждому не менее 5 Рефреймингов Смыла.

8. Заключительная медитация.

⌚ 10 мин.

2-е занятие. Подстройка и отстройка.

1. Настроечная медитация. 19.05-19.10

⌚ 5 мин.

2. Отпор.

Рефрейминг содержания.

Давайте вспомним, что было на прошлом занятии. Надеюсь, вы все потренировались дома, поэтому вам будет очень легко сделать то, что я вам предложу. Я сейчас буду выдавать вам проблемы, а вы будете делать к ним переформирования. Чем больше, тем лучше.

У*Меня никто не любит.*

У*Когда мне отказывают, у меня портится настроение.*

У*Я слишком хорошо отношусь к людям, и они меня часто обманывают.*

У*У меня болят зубы.*

УЯ слишком застенчив.

УЧтобы я ни делал, у меня ничего не получается.

Упражнение.

Рефрейминг позволяет преобразовывать не только чужие проблемы, но и отсекал "наезды" – определенные неэкологичные высказывания в ваш адрес. Вот в этом вы сейчас и потренируетесь.

Объединитесь в группы по 4-5 человек. Игра идет по кругу. Группа придумывает отрицательные качества человека (не обязательно существующие в действительности), а тот отвечает фразой, начинающейся с "зато..." (*рефрейминг контекста*). После "зато" идет сообщение о том, что полезного это качество ему дает. При чем он находит другое слово, обозначающее то же качество, но с положительной оценкой (*рефрейминг значения*). Где-то по 4-5 вопросов каждому.

УТы вспылчивая.

*УЗато мужчинам нравятся **страстные** женщины.*

*УУ тебя **косоглазие**.*

*УЗато **легкая раскосость** придает мне особый шарм.*

Здесь ваша задача просто потренироваться в спонтанном умении перестроивать "наезды", то есть поддерживать личную экологию.

Если вы нашли подходящие рефрейминги в 3 случаях – это хороший результат.

🕒 20 мин.

3. Отстройка.

Зачем нужна отстройка?

Мы много говорили с вами о том, как подстраиваться. Но есть в жизни ситуации, когда надо "отстроиться", сделать подсознательный разрыв с человеком. Сказать его телу : "Я не хочу с тобой общаться". Это часто нужно с надоедливыми и некорректными знакомыми, любовниками и любовницами, с которыми вы хотите прекратить отношения, бизнесменами, которые взяли вас на крючок (что требует хорошей подстройки) и уговаривают купить товар, который вам не нужен. И в еще куче случаев... Объединитесь в группы по 5-6 человек и попробуйте определить, в каких случаях стоит "отстраиваться" и зачем. Попробуйте найти что-то новое. Отстраиваться можно ведь не только от людей...

Можно сделать в виде мозгового штурма от всей группы, при этом Ведущий записывает все предложения от группы. Время, естественно, сокращается.

🕒 15 минут.

"Стена".

Объединиться в микрогруппы по 3 человека: Гипнотизер, Клиент и Наблюдатель. Гипнотизер с Клиентом ведут разговор на какую-то интересную тему. Гипнотизер сначала подстраивается, а потом, в какой-то момент, представляет, что между ним и Клиентом *стена*. Обычная кирпичная или бетонная, в зависимости от Вашего желания. И разрешите своему телу делать все, что оно сочтет нужным. "Отпустите" себя.

Это один из способов сообщить подсознанию, что Вы хотите отстроиться от партнера. Можно представлять себе закрытую дверь или задвижку в печи – это просто символ, команда понятная подсознанию.

Наблюдатель следит за разговором и пытается угадать, в какой момент была "отстройка".

У вас на все упражнение минут 15. Следите, что бы все побывали в разных ролях. За временем следит Наблюдатель.

🕒 15 минут.

Обсуждение.

В общий круг. У кого что получилось, что показалось странным, что не получилось?

Обычно рассказывают, что это очень заметно. Резко меняется поза и голос Гипнотизера. Разговор перестает быть интересным, не клеится.

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

То, чем мы сейчас занимаемся – это не только отстройка. Это защита. Защита от чужого влияния, защита от воздействия. “Стену” можно ставить ведь не только по отношению к людям, но и к рекламе, к книге, к радио, к вещам...

Подстраиваясь под кого-то вы можете “считать” с него неприятную эмоцию, болезнь или еще чего-нибудь неприятное. А “стена” – это один из множества способов защиты. При желании вы можете придумать их множество. Образ стены – это только символ.

⌚ 10 минут.

4. Умение отказывать.

Сейчас вам предлагается поучиться отстраиваться друг от друга. Есть множество ситуаций, в которых полезно вовремя прекратить беседу. Сейчас вам предлагается несколько таких ситуаций, которые вы попробуете разыграть. Разбились на пары и встали в карусельку.

1. Дальний знакомый.

Итак, сейчас те, кто находятся во **внешнем кругу** – люди, которые внезапно встретили дальнего знакомого, который начинает расспрашивать Вас о жизни, семье и работе. Вы сначала ввязывается в разговор, но потом взглянув на часы обнаруживаете, что вам пора идти. Ваша задача – красиво уйти, не обидев собеседника. Уйти, а не убежать.

Как вы уже догадались, те кто во **внутреннем кругу** как раз и играют роль этих знакомых. Одно из наиболее характерных качеств этих знакомых – надоедливость и непонятливость. Ваша задача – осложнить жизнь вашим партнерам. Учтите, что человеку, который под вас подстроен, отказать очень трудно. Поэтому задача тех, кто **отказывает** – отстраиваться, а тех, кто **просит** – не давать им уйти. Это борьба не на жизнь, а на результат. У вас 3 минуты – начали.

⌚ 3 минуты.

Так, прекрасно. Минута обратной связи и внешний круг сдвигается на одного человека по часовой стрелке. Задание то же, но красиво уходят стоящие во **внутреннем кругу**, а те кто во **внешнем** – играют роль занудливых и нагловатых знакомых. Начали.

⌚ 3 минуты.

Прекрасно. Минута обратной связи.

2. Занять денег.

Внутренний круг сдвигается на одного человека против часовой стрелки.

Новое задание. Те, кто во **внутреннем кругу** – страстно желают занять у своего знакомого из внешнего круга небольшую сумму денег. Главное из ваших достоинств – навязчивость и нахальство. Задача тех, кто **стоит напротив** них – отказать им. Учтите, что деньги у вас есть. У вас 3 минуты. Начали.

⌚ 3 минуты.

Отлично. Минута обратной связи. И сдвигаемся на одного человека. Задание то же, но внешний и внутренний круги меняются ролями.

⌚ 3 минуты.

Минута обратной связи.

3. Отказ с комфортом.

Я обратил внимание на то, что многим из вас было трудно отказывать. Кто чувствовал дискомфорт, когда отказывал? Я понимаю, что одним трудно просить, а другим отказывать. Поэтому сдвигаемся на одного человека. Ситуация та же. Но... Задача тех кто просит, и тех, кто отказывает чувствовать себя предельно комфортно. Те, кто отказывают – у вас деньги, которые просят есть, и вы их дать можете, просто не собираетесь или не хотите давать их этому человеку. Вам запрещается врать и выдумывать предстоящие траты и уверять, что это ваши последние деньги. **Вы просто отказываете**. Но корректно. Начали.

⌚ 3 минуты.

Отлично. Сдвинулись еще на одного человека. Круги поменялись ролями.

⌚ 3 минуты.

ПЕРЕРЫВ.

6. Подсознательная подстройка. 20.20-20.50

Мы достаточно много говорили о том, подо что можно подстраиваться: поза, голос, дыхание, движения... В этом варианте подстройки вы как бы контролируете этот процесс сознательно. Но то же самое можно делать и *бессознательно*. Для этого просто надо научиться правильно давать команду самому себе и разрешать ему же эту команду выполнить. Это очень простая и в то же время очень сложная техника. Простая она потому, что здесь от вас не требуется сознательный контроль за процессом, вы просто даете себе задание и разрешаете себе его выполнить. А сложная потому, что некоторым это очень трудно сделать – отпустить себя. Наше сознание очень властно и достаточно часто боится потерять контроль.

Я хочу сразу предупредить, что умение контролировать себя – совершенно изумительное качество. Вопрос не в его наличии или отсутствии, а в том, кто кем управляет – вы контролем или он вами. Есть ли у вас выбор: контролировать или отпустить себя по собственному желанию. Очень часто мы контролируем себя, когда лучше бы было довериться и действовать спонтанно, и в то же время совершенно можем потерять всякий контроль над собой, когда этого как раз делать бы не следовало – вспомните фразу “выйти из себя”.

Я как то предложил некую фразу, описывающее это: **Управляемая Спонтанность**. Это умение совместить совершенно несовместимые вещи – Контроль и Спонтанность. Но человек совершенно непостижимое существо и может делать совершенно фантастические вещи. Например, совмещать несовместимое или объединять противоположности.

Демонстрация.

Формально все делается очень просто.

1. Образ.

Сначала вы создаете визуальный образ того человека, под которого хотите подстроиться. Старайтесь сделать его максимально четким и резким. Это не означает, что он обязательно будет четким и резким, просто вы делаете это *максимально возможно для себя*. Можно даже сделать так: закройте глаза, создайте образ, а потом сравните с оригиналом. Подправьте, а потом опять сравните. Так можно сделать несколько раз, пока не будет достаточно похоже.

2. Войди в образ.

А теперь вам нужно просто войти в этот образ. Шагнуть в него. Совершенно физически. И отпустить себя. Разрешить своему телу делать то, что оно сочтет нужным. Но исходя из образа. Можно даже немного походить и поговорить, что бы убедиться, что вы уже немного другой.

3. Ведение.

Попробуйте повести за собой партнера – смените дыхание, позу, двиньте рукой... Как вы помните – единственная четкая проверка подстроенности – возможность повести за собой партнера.

- Лучше при демонстрации выбрать пару желающих и одного посадить на стул. А того, который подстраиваться, поставить рядом и предложить создать образ сидящего на соседнем стуле. А потом на этот стул сесть и отпустить себя. Можно даже предложить закрыть глаза и прислушаться, чего хочет тело.

Предложить сказать несколько фраз сначала Образцу, а потом Подстраивающийся. Потом попросить встать Подстраивающегося и опять сказать эти фразы. Обратит внимание зала на изменение голоса (оно обычно есть). Попросить его опять сесть “в образ” и повторить те же фразы. Еще раз предложить закрыть глаза. А в это время поднять руку у Образца. Обычно Подстраивающийся активно на это реагирует – то у него начинает чесаться голова, то ухо, то просто хочется поправить волосы.

Вы обратили внимание, что не надо контролировать позу, голос и дыхание. Все происходит совершенно автоматически – человек просто подстроился и все.

Но, естественно, эта техника имеет и свои недостатки. Проблема здесь в том, что подстраиваясь “без сортировки”, вы можете считать с человека какую-нибудь его проблему. Бессознательному же неважно, проблема это или нет – это новый вариант поведения на который его направляют. И берет оно его целиком.

Вместе с женой вы получаете в нагрузку и тещу тоже.

Именно поэтому хорошо бы все-таки этим процессом немножко управлять и ставить некие экологические фильтры. И после завершения подстройки выходить из образа, давая понять подсознанию, что вы отстраиваетесь от этого человека.

⌚ 15 мин.

Упражнение.

Объединитесь в тройки: Клиент, Гипнотизер, Режиссер и потренируйтесь в технике Подсознательной Подстройки. Режиссер руководит процессом и следит за временем.

⌚ 20 мин.

Обсуждение.

⌚ 10 мин.

7. Тень.

Если вы хорошо подстроитесь под человека вы сможете не только повисить его доверие к себе, но даже читать его мысли и намерения. Если вы не верите, то давайте сейчас просто попробуем это сделать.

Объединитесь в пары. Вы будете ходить друг за другом в паре. Передний – Водящий, задний – Подстраивающийся. Водящий просто ходит, ходит, ходит, а в какой-то момент, когда он решает сделать некое действие или куда-то свернуть он хлопает в ладоши и отходит в сторону. А Подстраивающийся встает на его место и пытается определить, чего же такого Водящий хотел сделать.

Для того, что бы Подстраивающийся мог это сделать достаточно хорошо, сначала он максимально подстраивается под Водящего – идет нога в ногу, след в след и повторяет его движения. Он как бы становится его тенью, пытается слиться с ним.

После того, как вы попробуете это сделать несколько раз, вы поймете, что все это весьма просто. Хорошим результатом считается 3 угадывания подряд, после чего вы меняетесь ролями.

⌚ 20 мин.

Д/З.

1. Попробуйте в общении с разными людьми (5-7 человек) несколько раз подстроиться и отстроиться и наблюдайте за реакцией.
2. Составьте список ситуаций, в которых и от которых лично вам надо отстраиваться. Определите условия "отстройки".

Заключительная медитация.

⌚ 10 мин.

3-е занятие. Якоря.

| Блок | Средства | Цели | Мета-программы |
|--|--|---|---|
| Демонстрация <i>якоря</i> | Демонстрация установки на человеке и всей группе. Обратная связь. | Представление о якорях. Начальная мотивация. | Большой размер разбивки Мотивация К Правополушарное |
| Лекция с демонстрацией. <i>якоря</i> | Рассказ Правила установки Метафоры | Общее представление + конкретизация. Дополнительная мотивация. | Лево и Правополушарное Мотивация К и ОТ Дедуция |

| | | | |
|---|---|--|---|
| Мозговой штурм <i>якоря</i> | Обратная связь Запись на листе | Включение в работу. | П р а в о п о л у ш а р н о е Мотивация К Мелкий размер разбивки |
| Упражнение | Пошаговое описание Демонстрация Комментарии | Получение навыка | Мотивация К и ОТ Мелкий размер разбивки |
| Обратная связь | Общение Вопросы Метафоры | Осознание опыта Привязка к будущему | Мотивация К и ОТ Левополушарный Индукция |
| ПЕРЕРЫВ | | | |
| Лекция с демонстрацией <i>Интеграция якорей</i> | Демонстрация Комментарии | Общее представление. Мотивация. | Большой размер разбивки Мотивация К и ОТ Правополушарное |
| Упражнение в кругу | Пошаговое описание Комментарии | Получение личного опыта Мотивация | Мотивация К и ОТ Мелкий размер разбивки |
| Упражнение | Пошаговое описание Работа в группе | Получение опыта "в реальной жизни" | Мотивация К Мелкий размер разбивки |
| Д/З | Описание задания | Привязка к будущему Мотивация | |

1. Настроечная медитация. 19.10-19.15

🕒 5 минут.

2. Кто сильнее?.

Вы объединяетесь в тройки. Сейчас вы будете соревноваться, кто лучше подстраивается и отстраивается. Задача Первых – держать подстройку в любом случае. Задача Вторых – отстраиваться. Но, как бы так сказать, не нарушая норм приличия. Третьи наблюдают за процессом и рассказывают о том, как это все выглядело со стороны. И кто победил.

Начали.

🕒 15 минут.

Кому сейчас было проще отказать или просить?

3. Якоря.

Демонстрация.

дать представление о якорях и замотивировать на дальнейшую работу.

Демонстрация постановки якоря.

Кто хочет побыть "Кроликом"?

А вы будьте очень внимательны, и попробуйте определить, что происходит с человеком.

Вспомни что-то очень неприятное, мерзкое...

Вспомни что-то очень приятное, от чего бы тебе стало хорошо на душе.

- Отрабатывается голосом.
- Каждое из состояний якорится, после чего якоря воспроизводятся и предлагаются на обозрение всей группе. После чего следует демонстрация постановки и воспроизведения нескольких якорей – голосовых, пространственных, визуальных всей группе.

🕒 5 минут.

Лекция с демонстрацией.

- Демонстрация постановки и воспроизведения нескольких якорей – голосовых, пространственных, визуальных всей группе.

МК-2 отличается от МК-1 тем, что здесь вы получите вполне приличный опыт того, как можно что-то менять не только в других людях, но и в себе. Это достаточно важное дополнение, потому что просто знание неких техник общения еще не достаточно для хорошего общения. Нужно уметь управлять собственным состоянием (например – иметь доступ к необходимым ресурсам), и, желательно, состоянием вашего собеседника или собеседников (в пределах экологии).

Вот одним из самых мощных и эффективных средств для этого являются **якоря**.

Вы все слышали о собаках Павлова. У которых на звонок текла слюна. Так вот, мы все гораздо большие собаки, чем собаки Павлова. Если для организации слюнотечения собаке требовалось порядка недели тяжелых тренировок, то человек обучается с первого раза. Если вы произведете какое-то *выделенное* действие в момент максимума переживания, то каждый раз, как вы будете повторять это действие, человек будет влетать в это состояние.

Например, он вспоминает неприятную ситуацию, и на максимуме переживания вы его трогаете за плечё, то каждый раз, когда вы его будете касаться точно таким же способом, он будет “влетать” в это состояние.

Якорь – это как кнопка включения, нажал – лампочка зажглась.

И при этом не важно, как вы ставили якорь. Трогая его за ногу, или щелкая пальцами. Или зажигая и гася свет. Лишь бы это происходило *только* в момент этого переживания.

- Рассказывая все это, можно одновременно показывать действие якорей на желающем.

Якорение – процесс, посредством которого любое событие (звук, слово, поднятие руки, интонация, прикосновение) внутреннее или внешнее может быть связано с некоторой реакцией или состоянием и запускать ее проявление. Якоря могут возникать естественным образом и устанавливаться намеренно.

Положительный Якорь – якорь, вызывающий ресурсное состояние (приятное переживание).

Отрицательный Якорь – якорь, вызывающий нересурсное состояние (неприятное переживание).

При установке якоря лучше пользоваться 3 правилами:

Максимум переживания. Якорь ставится на “пике” переживания.

Нестандартность. Якорь – это что-то нестандартное, не совсем обычное. Это может быть движение, звук, прикосновение, которые не совсем привычны для данного человека.

Точность. Вы воспроизводите якорь чрезвычайно *точно* – *точно* такой же звук или слово произнесенное с *точно* такой же интонацией, *точно* такое же движение или прикосновение.

- Правила постановки якорей должны быть написаны на доске.

Мозговой штурм.

- Ведущий стоит у доски и записывает предложения из зала. На этом этапе желательно только отмечать с минимальными комментариями. В конце, когда идеи группы несколько выдохнутся, можно добавить несколько вариантов, которые названы не были.

А теперь давайте все вместе подумаем, что может быть якорем?

- Например, якорем может быть:

1. Прикосновение.
 2. Интонация.
 3. Звук.
 4. Время.
 5. Место.
 6. Образ.
 7. Предмет.
 8. Движение.
 9. Последовательность действий.
 10. Запах.
- 🕒 30 мин.

4. Упражнение "Установка якорей". 20.40–21.10

1. Демонстрация.

2. Упражнение.

Научиться ставить и воспроизводить якоря.

Объединиться в тройки: Гипнотизер, Клиент и Наблюдатель.

1. Калибровка состояния.

Сначала Гипнотизер просит Клиента вспомнить ситуацию в которой у него было относительно сильное переживание (желательно +) и калибрует внешние признаки этого состояния.

2. Установка якоря.

Когда внешние признаки состояния достигают максимума Гипнотизер устанавливает якорь.

- При чем Первый Гипнотизер ставит этот якорь **В**, во втором – **А**, в третьем – **К**.

Помните правила установления якорей: *максимум переживания, нестандартность, точность*.

- Правила постановки якорей должны быть написаны на доске.

3. Воспроизведение.

Гипнотизер предлагает Клиенту вернуться в обычное состояние и пробует воспроизвести якорь максимально точно, калибруя при этом на сколько внешние изменения происходящие с Клиентом похожи на те, которые были при установке якоря. Если изменений в нужную сторону не наблюдается можно попробовать воспроизвести якорь еще раз.

4. Продолжение.

Пройдитесь еще несколько раз по шагам 1 – 3, но каждый раз ставьте другой якорь на различные состояния.

5. Смена ролей.

Поменяйтесь ролями.

- 🕒 20 мин.

3. Обсуждение.

- 🕒 10 мин.

ПЕРЕРЫВ.

🕒 40 мин.

5. Интеграция якорей.



Максимум переживания.

Своеобразие.

Точность воспроизведения.

И при этом не важно, тронете ли вы его за плечо, или щелкните пальцами. Или вспыхнет и погаснет свет. Лишь бы это произошло *только* в момент этого переживания.

Но самое интересное происходит, когда вы воспроизводите два якоря одновременно. Например, положительный (приятное переживание) и отрицательный (неприятное переживание).

- Рассказывая все это, можно одновременно показывать действие якорей на желающем.

6. “Сведение рук”.

- Делается в общем кругу. На одном демонстрируется – остальные делают все сами.

Проблемная ситуация.

Ресурсы.

Должно быть в 1.5 – 2 раза больше, чем проблемных.

Интеграция.

Попросить руки сойтись. Если не идут, можно сводить, но очень медленно.

Проверка работоспособности.

🕒 10 мин.

Упражнение "Интеграция якорей".

Демонстрация.

Объединитесь в пары (тройки) и сделайте следующее.

1. "-" якорь.

Сначала предложите вашему партнеру вспомнить *неприятную* ситуацию (маленькую) и коснуться его правой ноги. После этого пусть он вернется в настоящее.

2. Ресурсный якорь.

Попросите Клиента определить тот ресурс, который поможет ему справиться с этой неприятной ситуацией (*любовь, вера, сила, надежда...*). После чего предложите ему войти в это состояние максимально и заякорите его.

Можно спросить Клиента – достаточно ли ему ресурсов для решения проблемной ситуации.

Если нет – на тот же ресурсный якорь добавьте еще ресурсов.

3. Проверка установки.

А потом поговорите на отвлекенную тему, во время разговора воспроизводите якоря и следите, что происходит с вашим партнером. Если при воспроизведении якоря наблюдаются внешние признаки соответствующего состояния – все нормально. Если нет – попробуйте установить якорь еще раз.

4. Интеграция якорей.

А теперь воспроизведите эти два якоря *одновременно*. Это и есть *интеграция*. И проследите, что происходит с ним в это время. А что изменилось в восприятии ситуаций после интеграции? Если ресурса недостаточно вернитесь на второй шаг и заякорите еще один ресурс.

- Выход – внешние признаки состояния Клиента при воспоминании ситуации + реакция на воспроизведение соответствующего якоря.

5. Смен ролей.

Поменяйтесь ролями.

🕒 20 мин.

Обсуждение.

🕒 10 мин.

7. Д/З.

1. Попробуйте во время разговора установить и воспроизвести якорь. (Не менее 5 раз)
2. Попробуйте изменить отношение к "-" ситуации методом сведения рук (3 раза).
3. Установите самому себе якорь на ресурсное состояние и научитесь его воспроизводить.
4. *(Если попадетсся желающий). Помогите избавиться от неприятных переживаний другому человеку методом Интеграции якорей.

8. Заключительная медитация.

🕒 5 мин.

4-е занятие. 6 речевых стратегий.

| Блок | Средства | Цели | Мета-программы |
|---|---|--|--|
| Упражнение <i>якоря</i> | Пошаговое описание Комментарии Обратная связь. | Связь с предыдущей темой. Практические навыки. | Правополушарное Мелкий размер разбивки |
| Лекция с мозговым штурмом. | Рассказ Примеры Примеры от зала раздаточные материалы. | Варианты речевых стратегий. Мотивация. Самостоятельная работа. | Лево и Правополушарное Мотивация К и ОТ Аналогия. |
| Упражнение | Пошаговое описание Комментарии | Получение навыка | Мотивация К и ОТ Мелкий размер разбивки |
| Мозговой штурм | Работа в группе. | Привязка к будущему. Практическое применение. | Правополушарное Мотивация К Мелкий размер разбивки |
| Обратная связь | Комментарии. Примеры | Осознание опыта Привязка к будущему | Мотивация К и ОТ Левополушарный Индукция |
| ПЕРЕРЫВ | | | |
| Лекция с мозговым штурмом <i>Якоря и наведение.</i> | Рассказ Обратная связь Демонстрация | Общее представление. Мотивация. | Большой размер разбивки Малый размер Мотивация К и ОТ Правополушарное |
| Упражнение | Пошаговое описание Работа в группе | Получение опыта "в реальной жизни" | Мотивация К Мелкий размер разбивки |
| Д/З | Описание задания | Привязка к будущему Мотивация | |

Медитация. 19.10 – 19.20

🕒 5 мин.

Что было в прошлый раз...

🕒 5 мин.

Поставить якорь...

Как можно вызвать желательное состояние у клиента:

1. Предложить вспомнить;
2. Войти в состояние;
3. Попросить описать ситуацию;
4. Подробно рассказать, что он должен чувствовать;
5. Продемонстрировать нужное состояние.

Упражнение.

В группах по 4-5 человек, Выступающий во время выступления должен:

1. Установить самому себе ресурсный якорь и использовать его во время выступления.
2. Поставить якорь группе.
3. Воспроизвести его (проверить).
4. * Закрепить.
5. Воспроизвести его в другом контексте (использовать).

🕒 15 мин.

Обсуждение.

🕒 5 мин.

Трудная ситуация.

В группах по 4 человека. Водящий описывает сложную для себя ситуацию, а остальные помогают ее ему разыграть. Задача Водящего находиться в ресурсе все это время. То есть ему нужно установить себе ресурсный якорь и потом его воспроизводить в процессе.

- Демонстрация «Круга совершенства».
- Список трудных ситуаций на доске.

🕒 20 мин.

Обсуждение.

🕒 5 мин.

ПЕРЕРЫВ.

6 речевых стратегий.

Мы много говорили о том, что гипноз – это умение манипулировать. Сейчас мы поработаем с некими весьма эффективными речевыми стратегиями. Но хочу предупредить сразу, что все это работает только при наличии подстройки. Если подстройки нет – то и результата от использования этих вещей скорее всего тоже.

На прошлом занятии вы познакомились с очень мощным средством воздействия – якорями. Сегодня мы познакомимся с не менее мощными средствами воздействия, но работающими немного на других принципах – принципах внушения. Если якоря помогают вызвать состояние, оценку, то речевые стратегии более удобны для вызывания поведения.

- Хотя состояние с точки зрения НЛП – тоже поведение.

1. Трюизмы.

Трюизм – это некое выражение или утверждение, как бы совершенно истинное:

1. Каждый человек хоть когда-нибудь спит.
2. Все мы можем что-нибудь забыть.
3. Москва – столица России.
4. Вы можете сесть на этот стул.

Не смотря на свою простоту трюизмы очень хорошо действуют и весьма эффективны.

Если вы, например, хотите помочь человеку измениться вы можете начать с фразы:

– *Все люди могут меняться.*

Против такой конструкции никто возразить совершенно не в состоянии. Потому что действительно, люди могут меняться. Но Клиент-то тоже человек, следовательно и он на это способен. Хочу сразу добавить, что наиболее часто встречающаяся проблема при попытке решить какую-то проблему обычно состоит именно в том, что человек не верит в то, что он способен ее решить. А при помощи такой достаточно простой манипуляции вы можете обойти это его ограничивающее убеждение.

Трюизм помогает направить человека в нужное вам русло, задать некое направление движения его мысли.

– *Бизнесмены часто подписывают контракты.*

– *Люди покупают стиральные машины.*

Еще один способ использования трюизма – вызвать определенное доверие к последующим утверждениям.

– **Париж – столица красоты...** *Институт Волос “Элида” находится в Париже.*

Правда, для этой цели очень часто используют поговорки или пословицы, которые мы просто по привычке воспринимаем как некую истину:

– **Кто рано встает, тому бог дает.** *Если вы придете ночью или рано утром то вы сможете купить товар дешевле.*

Помните технику наведения транса 5-4-3-2-1 с МК-1? Когда надо было сначала сделать несколько утверждений, скажем так, соответствующих карте Клиента? Вот наиболее часто для таких вещей используются именно трюизмы.

– *Вы сидите на стуле. Вы способны почувствовать свою ногу. Вы можете услышать собственное дыхание.*

Это все и есть трюизмы.

2. Предположения.

– **Как только вы сядете на стул, вы почувствуете себя лучше.**

Здесь вы предполагаете, что если произойдет одно событие (*сядете на стул*), то после него произойдет и другое (*почувствуете лучше*). Раньше мы говорили про это, как про связывание, теперь вы знаете, как это связывание называется. Здесь под термином “предположения” будет пониматься именно такие конструкции.

Ваша задача – связать между собой при помощи слов две обычно совершенно несовместимые вещи: событие, которое скорее всего произойдет (или мотивацию), что вы хотите получить, с результатом который вам нужен.

У Сразу после того как вы выйдете за дверь, вы забудете все то, о чем мы с вами говорили.

У Если вы хотите, чтобы ваша фирма работала лучше, то вам совершенно необходимо взять меня на работу.

□ При этом связывание с событием, которое скорее всего произойдет, действует более жестко – включается последовательность действий – к выходу из дверей привязывается амнезия; если же в виде “морковки для осла” вы используете *мотивацию* (как в последнем примере), то здесь вы просто усиливаете, задаете направление.

Но работает и то, и то, просто по разному.

Наиболее часто употребляемые конструкции в **предположениях**:

- 1) как только,
- 2) после того, как;
- 3) сразу, как;

- 4) если, то;
- 5) когда;
- 6) прежде, чем;

– **В то время, как вы будете чистить зубы, вы вспомните что-то важное.**

– **Если вы все сядете, то мы быстрее начнем занятие.**

Вы берете событие которое происходит или скорее всего произойдет и связываете его с тем, что вам нужно.

– **Если вы внимательно рассмотрите эту вещь, вы сразу захотите ее купить.**

Если человек будет рассматривать эту дурацкую вещь просто автоматом следует, что он ее купить все-таки должен.

Это не является правдой, но это работает!

Против предположений очень трудно сопротивляться, даже если вы их осознаете.

– **Если пойдешь в комнату закрой окно.**

И возразить нечего. Этого как бы стало единым целым – комната и закрытое окно. Вы связали это при помощи языка, хотя формально эти вещи совершенно не связанные. И вы не можете сказать “Нет” если не хотите закрывать окно, потому что это будет означать что и в комнату вы больше никогда не пойдете. Это стало целым и разделить это достаточно трудно.

Связывать между собой нужно то, что вы хотите получить и:

- 1) действие, которое скорее всего произойдет;
- 2) мотивацию.

Например:

У**После того, как вы выйдете за дверь, вы вспомните, что вам к следующему разу нужно принести выполненное домашнее задание.**

Здесь действие которое обязательно произойдет – “**выход за дверь**” (при чем не говорится за какую конкретно – дверей много...), и то, что вы хотите получить – “**принести выполненное домашнее задание**”.

Можно то же самое получить другим способом:

У**Если вы хотите закрепить материал еще лучше, то к следующему разу принесете выполненное домашнее задание.**

Здесь уже связывается мотивация “закрепить материал еще лучше” и то, что вы хотите получить – “**принести выполненное домашнее задание**”.

Но здесь вы сталкиваетесь с различными видами мотивации. Можно мотивировать К (как в предыдущем примере), можно ОТ:

У**Если вы не хотите получить взбучку, то к следующему разу принесете выполненное домашнее задание.**

И при этом нужно учитывать мотивацию конкретных людей. Хотя можно попробовать “кнут и пряник” объединить в одно утверждение:

У**Если вы хотите закрепить материал еще лучше, не хотите получить взбучку, то к следующему разу принесете выполненное домашнее задание.**

Учтите, что оба варианта связывания (с событием и с мотивацией) работают по разному. Связь с событием более безусловна и бессознательна, это как выключатель: вышел за дверь – вспомнил о домашнем задании.

- Но у этого способа есть большой плюс – можно привязывать то, что человек сознательно делать пока не в состоянии – обезболивание головы и зубов, создание нового поведения:

– *Как только ты сядешь на стул, твоя головная боль пройдет.*

Связь с мотивацией более осознанна, но в то же время может быть (если подобрана корректная мотивация) и более мощной. В данном случае она работает не только на то, чтобы человек “вспомнил”, но и на то, чтобы он это сделал.

Так что если вам нужно просто конкретное действие (впадение в транс, исчезновение головной боли) – лучше связь с ситуацией, если вам нужно, чтобы человек что-то делал (готовил домашнее задание, убирал полы) – то лучше связь с мотивацией.

3. Противоположности.

- 1) чем... тем

2) насколько... настолько

– **Чем быстрее вы замолчите, тем больше мы успеем.**

Как всегда, связи никакой, но работает. То, на чем регулярно ловят детей:

УЧем быстрее ты заснешь, тем лучше выспишься.

УНасколько больше ты потратишь времени на изучение, настолько больше ты будешь знать этот предмет.

Не факт, но как работает! Лишь бы вторая часть была аргументом.

И если в предположениях вы связывали между собой два события, то есть две статичные вещи, то здесь вы уже связываете между собой два процесса (может быть даже ведущие в разные стороны – потому и противоположности):

УЧем больше ты смеёшься, тем глубже погружаешься в транс.

И хотя вроде бы смех погружению в транс не должен сильно способствовать, здесь эти вещи связаны одной веревочкой, и усиление одного приводит к усилению другого.

Хотя можно к действию привязать и событие, но это менее удобно.

4. Вопросы.

– **Осознаете ли вы, что уже начали понимать, что такое гипноз?**

Еще одна ловушка. Здесь предполагается что вы уже понимаете что такое гипноз, просто не осознаете. Сознание будет искать ответ на вопрос, а для бессознательного “понимание гипноза” становится истиной. Глаголы, которые наиболее часто используются в этих вопросах:

- 1) осознаете
- 2) понимаете
- 3) знаете
- 4) замечаете
- 5) обратили внимание
- 6) вспоминаете
- 7) ...

– **Вы уже понимаете, что делаете все с каждым разом лучше и лучше?**

Лично я не знаю, что конкретно вы там делаете, но вне зависимости от ответа, вы делаете это лучше, даже не знаю по сравнению с чем.

– **Замечаете ли вы наступающие изменения?**

Все уже заметили, что с вами что-то не так – как то вы изменились, что-то наверное с вами произошло. Вопрос только в том, заметили ли это вы сами. Изменений то может еще и не быть, но если человек начинает их искать, он их обязательно найдет – а это означает, что они появятся.

– **А вы знаете, что у Васи перхоть?**

Нет вопроса в том, есть ли перхоть у Васи, вопрос только в том, дошла ли эта страшная новость до вас.

– **Вы осознаете всю мощь этих конструкций?**

5. Ложные выборы.

– **Вы хотите купить стиральную машину или холодильник?**

This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

– *Вы предпочитаете погрузиться в транс **быстро** или **медленно**?*

– *Вам арбуз **вырезать** или **возьмете так**?*

И уже всем надоевшая конструкция, которую так любят продавцы на рынке:

УЧто вам взвесить?

Здесь вы предлагаете человеку выбор, который не важен... Важно то, что стоит за этим выбором. Вам не важно, хочет человек, чтобы арбуз был вырезан, или нет – вам важно, чтобы его у вас купили. Но язык великая вещь – вы взяли и сместили акценты, вы сконцентрировали человека на выборе: вырезать или нет. А вопрос "покупать или нет" отпал сам собой.

6. Все выборы.

– *Вы можете войти в транс **медленно**, вы можете вообще **не входить** в транс, но я думаю, что **вы войдете в него очень быстро**.*

Вы перечисляете все возможные выборы. НО! Здесь вы просто выделяете то, что хотите получить невербально – голосом, интонаций, движением руки. И это остается в подсознании...

При этом, естественно, нужно нежелательный результат выразить в достаточно мягкой форме и показать невербально, что уж это-то вам точно не нужно. А наиболее желательный результат выразить наиболее сильно и с максимально положительной невербаликой. И надо помнить о том, что запоминается начало и конец фразы, а середина как бы "пропадает".

УВы конечно, можете долго думать, брать ли меня на работу, и решить, что я вам не подхожу по какой-то причине, но, как мне кажется, наиболее правильно решение – договориться обо всем прямо сейчас.

⌚ 20 мин.

Упражнение.

Объединитесь в тройки: Гипнотизер, Клиент, Режиссер. Вы делаете 6 карточек для речевых стратегий:

1. Трюизмы
2. Предположения.
3. Противопоставления.
4. Вопросы.
5. Ложные выборы.
6. Все выборы.

Режиссер их будет показывать Клиенту, тот их будет вставлять в свою речь, а Гипнотизер должен ответить конструкцией такого же типа, но, по возможности, используя другие связки (или другие смысловые обороты). То есть, если Клиент сказал:

*УЕсли ты помотришь в окно, **то** увидишь там что-то интересное.*

То Гипнотизер может ответить:

*УДа, действительно, **в связи с тем, что** я туда смотрю, я могу увидеть там что-то интересное.*

Или:

УЛюди умеют разговаривать.

УА животные бегать.

Наблюдатель так же следит за временем.

⌚ 15 мин.

Обсуждение.

🕒 5 мин.

Д/З

1. Проследить, какие типы речевых стратегий чаще всего используются в теле- и радио рекламе.
2. Тренировать речевые стратегии (по 1 на каждый день недели)
3. Попробовать ввести человека в транс в формате: – *А нам на семинаре Любимов вот что показывал...*

Заключительная медитация.

🕒 5 мин.

5-е занятие. Разрыв Шаблона.

Настрочная медитация. 19.10-19.15

🕒 5 мин.

Речевые стратегии: упражнение.

1. Вспомнить речевые стратегии.

2. Упражнение.

В группах по 6-7 человек. Первый называет ситуацию, а все остальные по кругу предлагаю речевые конструкции (в последовательности, как они давались). Потом водящим становится следующий по кругу и т.д.

Если кто-то зависает, ему можно помочь.

🕒 20 мин.

Разрыв Шаблона.

Паттерн: Разрыв - Подстройка - Команда.

Шаблон можно сначала создать, а потом "разорвать".

Неконгруэнтность тоже может быть разрывом шаблона.

Видео?

Сценка.

В группах по 4-6 человек.

1. Задание.

Придумайте задание другой группе.

2. Вариант.

Придумайте несколько вариантов разрыва шаблона для своей задачи и выберите лучший.

3. Сценка.

Сделайте сценку, демонстрирующую ситуацию.

Рычажное наведение.

Рука поднимается с противоположной стороны по отношению к тому, куда человек смотрит при рассказе о фильме.

“Одношаговый рефрейминг”.

Давайте попробуем придумать несколько вариантов того, что можно сказать по поводу некоторых проблем.

Любое поведение имеет позитивную направленность.

Подсознание делает наилучший выбор, из доступных в данном контексте.

*УМне бы хотелось, чтобы твоя рука начала опускаться, **но не раньше**, чем твое бессознательное найдет не менее трех новых вариантов поведения в данный ситуации, полностью удовлетворяющих всем сторонам твоей личности и гораздо более эффективных, чем имеющийся на данный момент вариант поведения. И именно в тот момент, когда твоя рука коснется твоей ноги, эти новые варианты поведения войдут в твою жизнь.*

*УИ ты будешь **вне состояния** опустить свою руку до тех пор, пока твое подсознание (нечто) не создаст и начнет использовать ТРИ новых способа поведения, которые будут превосходить то, что было раньше, и эти ТРИ новых варианта поведения будут полностью удовлетворять всем сторонам твоей личности.*

⌚ 30 минут.

УМне бы хотелось, чтобы твоя рука начала опускаться, **но не раньше**, чем твое бессознательное найдет не менее трех новых вариантов поведения в данной ситуации, полностью удовлетворяющих всем сторонам твоей личности и гораздо более эффективных, чем имеющийся на данный момент вариант поведения. И именно в тот момент, когда твоя рука коснется твоей ноги, эти новые варианты поведения войдут в твою жизнь.

УИ ты будешь **вне состояния** опустить свою руку до тех пор, пока твое подсознание (нечто) не создаст и начнет использовать ТРИ новых способа поведения, которые будут превосходить то, что было раньше, и эти ТРИ новых варианта поведения будут полностью удовлетворять всем сторонам твоей личности.

УМне бы хотелось, чтобы твоя рука начала опускаться, **но не раньше**, чем твое бессознательное найдет не менее трех новых вариантов поведения в данной ситуации, полностью удовлетворяющих всем сторонам твоей личности и гораздо более эффективных, чем имеющийся на данный момент вариант поведения. И именно в тот момент, когда твоя рука коснется твоей ноги, эти новые варианты поведения войдут в твою жизнь.

УИ ты будешь **вне состояния** опустить свою руку до тех пор, пока твое подсознание (нечто) не создаст и начнет использовать ТРИ новых способа поведения, которые будут превосходить то, что было раньше, и эти ТРИ новых варианта поведения будут полностью удовлетворять всем сторонам твоей личности.

УМне бы хотелось, чтобы твоя рука начала опускаться, **но не раньше**, чем твое бессознательное найдет не менее трех новых вариантов поведения в данной ситуации, полностью удовлетворяющих всем сторонам твоей личности и гораздо более эффективных, чем имеющийся на данный момент вариант поведения. И именно в тот момент, когда твоя рука коснется твоей ноги, эти новые варианты поведения войдут в твою жизнь.

УИ ты будешь **вне состояния** опустить свою руку до тех пор, пока твое подсознание (нечто) не создаст и начнет использовать ТРИ новых способа поведения, которые будут превосходить то, что было раньше, и эти ТРИ новых варианта поведения будут полностью удовлетворять всем сторонам твоей личности.

УМне бы хотелось, чтобы твоя рука начала опускаться, **но не раньше**, чем твое бессознательное найдет не менее трех новых вариантов поведения в данной ситуации, полностью удовлетворяющих всем сторонам твоей личности и гораздо более эффективных, чем имеющийся на данный момент вариант поведения. И именно в тот момент, когда твоя рука коснется твоей ноги, эти новые варианты поведения войдут в твою жизнь.

УИ ты будешь **вне состояния** опустить свою руку до тех пор, пока твое подсознание (нечто) не создаст и начнет использовать ТРИ новых способа поведения, которые будут превосходить то, что было раньше, и эти ТРИ новых варианта поведения будут полностью удовлетворять всем сторонам твоей личности.

УМне бы хотелось, чтобы твоя рука начала опускаться, **но не раньше**, чем твое бессознательное найдет не менее трех новых вариантов поведения в данной ситуации, полностью удовлетворяющих всем сторонам твоей личности и гораздо более эффективных, чем имеющийся на данный момент вариант поведения. И именно в тот момент, когда твоя рука коснется твоей ноги, эти новые варианты поведения войдут в твою жизнь.

УИ ты будешь **вне состояния** опустить свою руку до тех пор, пока твое подсознание (нечто) не создаст и начнет использовать ТРИ новых способа поведения, которые будут

превосходить то, что было раньше, и эти ТРИ новых варианта поведения будут полностью удовлетворять всем сторонам твоей личности.

ПЕРЕРЫВ.

Метафоры.

Помогают найти наиболее подходящую аналогию в пределах карты Клиента, то есть соединить новый опыт с уже имеющимся.

Помогают не только дать понять что-то другому человеку, но так же могут помочь найти ему выход из проблемной ситуации.

Объясняющие метафоры.

Взаимоотношения между элементами.

Здесь вам нужно определить соответствия между значимыми элементами:

A1 <—————> B1

A2 <—————> B2

A3 <—————> B3

Взаимодействия.

А теперь определите, как взаимодействуют они между собой:

B1 <--> B2<--> B3

Отличается от терапевтической только отсутствием последнего шага.

1. Прямая аналогия.
2. История.
3. Личный опыт.
4. Притча.
5. Анекдот.
6. Пословица, поговорка.
7. Легенда.
8. Тост
9. Сказка.

В принципе, чаще всего типы метафор отличаются только способом рассказа и окружающим антуражем. Притчи рассказываются нараспев и с мета-сообщением, что это очень важно. Анекдоты быстро и весело. Легенды требуют сообщения о древности и длинного и пространного изложения.

При некотором терпении и сноровки один вид метафоры легко перевести в другой. Если я хочу рассказать притчу, я рассказываю нараспев и главное действующее лицо Ходжа Насреддин или Буддийский Мастер, если я хочу рассказать анекдот, то это будет быстрая история про Петьку с Василием Ивановичем, или Штирлица, или Нового Русского. Легенда будет повествовать о героях и мудрецах прошлого. Пословица обычно просто напоминает о каком-то опыте. И т.д.

Помните старую историю о черепахах?

История.

В начале века жил в Америке один ученый, назовем его Джеймс. И он ездил по стране и читал научно-популярные лекции про достижения науки. Однажды он приехал в маленький городок, где большинство населения было фермерами. И вот Джеймс вышел на сцену и начал свою лекцию. Он опасался, что его лекцию могут не понять, но зал слушал достаточно спокойно. Только в первом ряду сидела маленькая сухонькая старушка, которая постоянно хихикала. Джеймс в ответ усиливал свое красноречие, но она продолжала хихикать...

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

– Мистер Джеймс, так на чем же, по вашему, держится Земля?

Ошарашенный Джеймс сразу начал вспоминать закон Кеплера, но так как он был мудрым человеком, то 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 низа!**

Анекдот.

Напились как-то Петька с Василием Ивановичем. Хочется с кем-нибудь поговорить. Пошли искать Фурманова. Подходят. Петька спрашивает:

- Скажи, Фурманов, а на чем земля держится?
- Да как тебе сказать Петька. Вобщем, ни на чем. Сама летает.
- Не, - говорит Василий Иванович, - она лежит на черепахе.
- А черепаха на чем: - изумляется Фурманов.
- А они там **до самого низу.**

Пословица.

Черепахи, на которых держится земля, до самого низу.

Притча.

Задумался как-то один Крестьянин о том, на чем держится Земля. Размышлял он над этим день и ночь и отправился к Ходже Насреддину. Пришел он к нему и сказал:

- О, Ходжа. Ты прочитал множество книг, твоя голова седа и о твоей мудрости ходят легенды. Ответь мне на вопрос: на чем держится Земля, почему она не падает в бездну?
- Ходжа задумался, и чтобы выиграть время, сам задал вопрос старику:
- А как ты сам думаешь, на чем держится Земля?
 - По моему разумению, на гигантской черепахе.
 - А черепаха то на чем, - изумился Ходжа.
 - Я так думаю господин, они там **до самого низу.**

Легенда.

Это было так давно, что даже память о тех странах стерлась из людской памяти, кости тех героев истлели а города превратились в развалины, которые занесло песком. Но сохранилась легенда, которая передавалась из уст в уста, и хотя прошло множество лет, правда содержащаяся в ней не стерлась о время.

Жил в одной древней стране юноша, сын богатого купца. И пока остальные дети развлекались, бегали и крали яблоки в соседних садах, он изучал мудрые книги, пытаясь постичь окружающий мир. И вот однажды его стал мучить один вопрос:

- На чем держится земля? Яблоко держится за дерево, дерево растет из земли, а на чем держится сама земля?

И он спрашивал об этом Учителей и Мудрецов, Священников и Старцев, читал мудрые книги написанные так давно, что мы даже не можем себе представить, но нигде не мог найти ответа. Он истратил кучу денег, перестал пить и есть, и его мать плакала по ночам, а отец поседел раньше времени. И вот однажды, когда в их город пришел странствующий дервиш, юноша обратился со своим вопросом к нему.

- Я сам не могу ответить на твой вопрос. Но на востоке лежит страна, в которой живет мудрец. Он так мудр, что даже звери приходят спросить у него совета, и он отвечает им на их языке. Загорелся юноша, взял у отца последние деньги и снарядил караван. Долго шли они через пустыни, пересекали бурные реки, отбивались от разбойников и воров. И вот наконец они пришли к горе, на которой в хижине жил Мудрец. Юноша пришел к нему с горой самых замечательных шелков, золотых блюд украшенных драгоценными камнями, мешками монет и положив все это перед ним, спросил:

- О, мудрейший. Я шел сюда сотни дней и претерпел множество опасностей и трудностей. Я принес тебе богатые дары. Ты - моя

последняя надежда. Я знаю, что твоя мудрость так велика, что ты знаешь все на свете. Ответь мне: на чем держится земля.

Мудрец прервал молитву, открыл глаза и, посмотрев на юношу, сказал:

– Она стоит на громадной черепахе.

– А на что опирается та черепаха? – с почитательностью спросил юноша.

– Они там **до самого низу**, – с улыбкой ответил Мудрец.

Здесь задача метафоры обыграть фразу "черепахи до самого низу" так, чтобы она запомнилась и к ней можно было обращаться. Это гораздо быстрее и симпатичнее, чем подробно рассказывать о различных уровнях обобщения, о структуре представления информации и т.п. Метафора позволяет обратиться к опыту человека и строить новое понимание на его основе, предоставляя только форму, которую каждый человек сможет заполнить собственным содержанием. Метафора более обращена к правому полушарию и позволяет создать красочную яркую картинку, которая скорее всего запомнится гораздо лучше, чем просто сухое объяснение. И будет доступна бессознательно.

И объясняющие метафоры можно использовать и как главный инструмент обучения, так и как мощную вспомогательную систему.

Самый простой вариант – это прямая аналогия.

УТрактор – это просто очень мощный автомобиль.

УЖираф – это лошадь во-о-о-от с такой шеей. И еще с рогами.

Многозначность.

У метафор есть одно замечательное свойство: они многозначны. В зависимости от контекста они будут вызывать самые разные переживания и ассоциации, наполняться отдельным смыслом.

Анекдот по случаю.

Позвал как-то отец-грузин сына-грузина. А сын такой 2-х метровый кахетинец, амбал. Вот, говорит отец:

– Гоги, я сейчас научу тебя мудрости. Возьми одну хворостину и сломай ее.

Тот взял, сломал.

– А теперь, – говорит отец, – возьми десять хворостин.

Сын взял, сломал.

– Вот, – говорит отец, – а теперь сломай вязанку хвороста!

Гоги раз об колени и сломал.

– Вах, Гоги, – говорит отец, – дураком ты родился, дураком и помрешь!

Я очень люблю эту метафору в контексте демонстрации какой-то техники или упражнения. Вы должны ее сделать так (или предложить такое упражнение) чтобы с очень высокой вероятностью получить желаемое, иначе результат может получиться совершенно противоположный.

Если кто-то не торопится присоединится к какой-нибудь совместной работе, то его можно поторопить таким анекдотом:

Жена – мужу: – Дорогой, давай займемся сексом...

Муж: – Иди начинай, я сейчас подойду.

А это об относительности высказываний.

Встречаются два приятеля:

– Я слышал, ты развелся?

– Да...

– А в чем дело, ты ж говорил, что она красавица, ноги от ушей растут?

– Да, а ты видел, где у нее уши???

В свои 20 лет он знал 9 операционных систем. И ни одной женщины...

...Я стал вегетарианцем не потому, что люблю животных. Я ненавижу растения...

Одна жена советует другой:

- Не переживай, что твой муж волочится за каждой юбкой. Мой пес гоняется за каждой автомашиной, но если он ее догоняет, то все равно не знает, что с ней делать!

Старая дева, причем сексуально озабоченная, каждый вечер, отходя ко сну, смотрела себе под кровать - не забрался ли туда какой-нибудь мужик... Прошло десять лет... и она купила себе еще одну кровать... чтобы ее шансы возросли в два раза.

Если кто-то очень хочет, чтобы за него решили его проблемы, или хочет, чтобы психолог объяснил, отчего у него "чешется правая пятка" можно рассказать этот анекдот.

Так же, на мой взгляд, он хорошо подходит к случаю, когда кто-то пытается навесить на вас свои проблемы. Можно использовать в контексте "у каждого своя карта".

Так же еще одна область – намерение и контекст "все, что с вами происходит зачем-то вам нужно".

Молодая женщина спит и видит сон:

Она идет ночью по темному переулку и вдруг слышит за собой шаги. Оборачивается и обнаруживает что за ней идет громадный негр. Она ускоряет шаг. Он тоже. Она еще быстрее. И он не отстает. Она бежит! И сзади шаги побежали... Она забегает в тупик. Негр ее хватает, разворачивает... Женщина кричит:

- Что вы будете делать?

- Не знаю, мадам, ведь это ваш сон...

Этот анекдот может подойти в контексте стереотипности поведения людей, стабильности жизни, или

В жизни каждой женщины бывают три периода: в первом она действует на нервы отцу, во втором - мужу, а в третьем - зятю.

Ответственность за поступки, оценка последствий, экология.

Теща (зятю):

- Вы говорите, я вам в тягость... Да кто же меня тещей сделал, как не вы?!

О том, что нужно сделать хоть какие-то конкретные шаги к намеченной цели:

Пожилый еврей всю жизнь молился Богу, вымаливая себе выигрывать в лотерею. Каждый день он исправно возносил молитву с этой просьбой, пока, наконец однажды небеса не разверзлись и раздался голос:

- Купи ты хотя бы один лотерейный билет!

О личном опыте и доверии

На одном из перекрестков Одессы скопилось много народу.

- Почему собралось столько людей? - спрашивает прохожий, - что случилось?

- Ничего, но каждый хочет убедиться в этом лично.

А это об отсутствии личного опыта...

Встречаются два еврея.

- Слышал "Битлз", не понравилось. Картавят, фальшивят, что только в них находят?
- А где ты их слушал?
- Мне Мойша напел.

Техасец рассказывает о размерах своего ранчо:

- У меня уходит два дня, чтобы проехать из конца в конец на машине.
- Раньше у меня тоже была дрянная машина, - сочувственно говорит ему собеседник.

Мнительность и самовнушение:

Встречаются два соседа.

- Весь день, - говорит один, - моя жена жалуется на неврастению,

невралгию, неврит...

- Как вы это объясняете?

- Очень просто. Ей на рынке завернули кусок сала в лист медицинской энциклопедии на букву Н.

О Рефрейминге контекста

- Папочка, кто такой массажист?

- Массажист. Это человек, который получает от женщин деньги за то, за что другие мужчины получают по физиономии.

Грузин спрашивает приятеля:

- Гиви, ты любишь помидоры?
- Если кушать, то да, а так - нет!

У грузина жена рождает в роддоме. Он приходит туда:

- Скажытэ, мая жэна родыла?
- Да.
- Мальчык?
- Нет.
- А кто!?

- Почему ты так горько плачешь? - спрашивает женщина мальчика.

Между всхлипами мальчик говорит:

- Потому что я иначе не могу.

Кюре спрашивает у шестилетнего мальчика.

- Кто все видит, кто все слышит кто все знает?
- Соседка, - отвечает мальчик.

Мать с дочерью стоят перед статуей Венеры Милосской:

- Вот видишь, - говорит мама, - так бывает с каждой девочкой, которая грызет ногти.

Существует три вида любви.

Студенческая: есть чем, есть с кем, но негде.

Импотентская: есть с кем, есть где, но нечем.

Философская: есть чем, есть с кем, есть где, но - зачем?!

К дантисту приходит пациент. Врач говорит, что больной зуб придется вырвать.

- Сколько это будет стоить? - спрашивает пациент.

- Видите ли, поскольку я врач начинающий и опыта в удалении зубов у меня пока нет, я беру только 100 рублей в час.

- Когда-то из-за меня одна девушка хотела расстаться с жизнью...

- Не может быть!

- Да. Она сказала, что лучше броситься в Дунай, чем выйти за меня замуж.

Муж, заподозрив жену в неверности, нанял частного сыщика для слежки за ней. Тот докладывает ему о результатах:

- Ваша жена встретилась с мужчиной на городской площади, они сели в машину и выехали на загородную виллу. Вошли в дом, сели за стол, выпили вина, разделись, легли в постель и погасили свет.

Больше я ничего не видел.

Муж:

- Опять эта проклятая неизвестность!

Муж, возвращаясь домой, застаёт жену в постели с любовником.

Смотрит на любовника эдак задумчиво и говорит:

- Ну, я-то муж. А вам-то это зачем???

- О, вы, оказывается, директор тюрьмы! - воскликнула дама, разговорившаяся с соседом на званом обеде. - Как это интересно! Вероятно, вы начали с простого заключенного и постепенно сделали такую карьеру?

Разговор двух детей. Первый говорит:

- Мама на папу сегодня сильно ругалась...

- А че?

- А он из командировки суточных не привез...

- Это че... У нас мама из командировки месячных не привезла.

Бабушка говорит трехлетней внучке, которая игнорировала дневной сон:

- Как ты можешь целый день не спать! Я бы на твоём месте уже давно спала.

На что внучка резонно отвечает:

- На моем месте ты не поместишься.

Бабушка на ночь поет колыбельные для внучка. Час поет, два поет, три, четыре... Устала. Решила отдохнуть. Тут внучек открывает глаза и спрашивает:

- Бабушка, можно я теперь посплю.

- Сколько тебе лет?

- Скоро восемь, а пока три.

По улице идут двое пьяных, навстречу им толпа.

- Давай им врежем, - предложил один.

- Ну да... А если они нам?

- А нам-то за что?!

Дочь приходит домой в 2:35 ночи (или уж утра) вся в слезах.

Ее отец говорит ей очень строго:

- Где ты была всю ночь?!!!...

- Па-а-а-па-а-а... Меня изнасиловали-и-и-и...

- Это дело пяти минут, а я спрашиваю где ты была всю ночь?!!!

Американский миллионер говорит:

- Когда мы с женой приехали в Америку, у нас было всего 2 цента.

Мы купили 2 грязных яблока, вымыли их и продали за 4 цента. Потом купили на них 4 яблока и продали за 8 центов.

- А потом?

- Потом умерла моя бабушка и оставила нам в наследство 2 миллиона долларов.

Засуха. К цадику приходят евреи-хуторяне и просят устроить чудо

- чтобы пошел дождь.

- Нет, - отвечает цадик, - чуда не будет, ибо нет в вас веры в Господа.

- Но почему же, ребе?

- Если бы вы действительно верили в Иегову, то пришли бы с зонтами.

Охотник рассказывает в гостях:

- Самый опасный зверь - гризли. От этого медведя нет спасения.

Если вы бежите, он бежит еще быстрее. Если вы броситесь в воду, он тоже поплывет.

- А если спрятаться? - спросил кто-то из гостей.

- Он тоже спрячется!

Рыболов хвастает перед приятелями:

- В прошлое воскресенье я поймал щуку - вот, как моя рука!

- Брось заливать! Таких волосатых щук не бывает!

Вернувшись с рыбалки, муж спрашивает:

- Кот дома?

- Заходи, не бойся, я ему кильки купила, - отвечает жена.

Два финна ловят в заливе рыбу. Один дергает удочку и вытягивает прелестную русалку. Подержав ее некоторое время на руках, он бросает ее обратно в море. Через некоторое время второй спрашивает:

- Почему?

Еще через несколько минут первый отвечает:

- А как?

Ребенок никак не хочет заснуть. Жена говорит мужу:

- Может, мне ему что-нибудь спеть?

- Ну зачем же так сразу. Попробуй с ним сначала по-хорошему.

- Мы объявили нашу помолвку недействительной, так что мое отношение к Чарли изменилось.

- Но ты продолжаешь носить подаренное им кольцо?
- К кольцу мое отношение осталось прежним!

- Когда мы поженимся, милый, у нас будет трое детей.
- Откуда ты знаешь?
- Они сейчас живут у моей мамочки!

Идет письменный экзамен. Поточная аудитория. Преподаватель сидит за кафедрой и читает газету. Все, как полагается, списывают.

1 КУРС: Газета медленно ползет вниз. Все шпаргалки резко убираются.

2 КУРС: Газета медленно ползет вниз. Все шпаргалки закрываются руками.

3 КУРС: Газета медленно ползет вниз. Все книги убираются.

4 КУРС: Газета медленно ползет вниз. Все книги закрываются.

5 КУРС: Газета медленно ползет вниз. С верхних рядов доносится "кхе-кхе". Газета мгновенно поднимается вверх.

На экзамене профессор спрашивает студента:

- Как называется вместилище для воды?
- Презервуар.
- В общем, правильно, но только без "п", - подсказывает профессор.
- Тогда резерватив.

На лекции в медицинском институте. Профессор:

- Ответьте, Иванов, какой орган человеческого тела при возбуждении увеличивается в четыре раза?

Студентки в первом ряду:

- Хи-хи-хи!

Профессор возмущенно:

- И неверно, - зрачок. А вот "хи-хи", девушки, в два раза.

Два студента заключили пари. Пришли на остановку такси.

- Скажи, водитель, какая цена до ул. Горького?
- Червонец.
- А если я с другом?
- Червонец.
- Видишь, Вася, я же говорил тебе, что ты ничего не стоишь.

Муж пишет жене из длительной командировки: "Дорогая, лучше тебя нет ни одной женщины! Вчера я опять в этом убедился!"

Жена играет на скрипке. Муж:

- Ну, ладно, прекрати! Куплю тебе новое платье!

Муж в ванной печатает фотоснимки. Жена громко комментирует:

- Представляю, что это за фотографии, если их нужно печатать в темноте!

Лена делает мужу замечание:

- Ты очень плохо выколачиваешь ковер. Нужно бить посильнее.
- Сильнее нельзя, - отвечает муж.
- Почему?
- Если бить сильнее, поднимается ужасная пыль!

- А где ты проводишь вечера?
- Дома, вместе с женой.
- Вот это любовь!
- Черта с два! Это - радикулит...

Организовалась партия пофигистов.

Набежали корреспонденты, начали вопросы спрашивать.

- Вот у вас партия называется пофигисты, так у вас наверно и девиз какой-нибудь есть?
- Да, "ВСЕ ПО-ФИГУ!"
- Как, и законы, и нравственные устои, и мнения других людей?
- А по-фигу.
- А как вы к женщинам относитесь?
- Ну, это не по-фигу.
- Но ведь это идет в разрез с вашим девизом!?
- А по-фигу.

Он и Она. Она:

- Милый какая моя черта тебе больше всего нравится?
- Та, которая делит твою попку пополам.

Два джентльмена разговаривают после званого обеда:

- Скажите, сэр, почему сегодня во время обеда вы постоянно целовали руку той даме, что сидела от вас слева?
- Понимаете ли, сэр, мне забыли положить салфетку.

Английская леди зовет лакея:

- Вы поедете сейчас к моей свекрови миссис Чаттерли в больницу, она очень тяжело больна, и осведомитесь о ее самочувствии.
- Лакей уехал и вернулся через три часа.
- Ну как? Вы были у миссис Чатерли? Спросили, как она себя чувствует?
 - Да, мадам.
 - Хорошо, можете идти.

Лорд справляет свадьбу. После свадьбы гости-холостяки идут в публичный дом и застают там лорда.

- Сэр, почему вы здесь, ведь у вас молодая красавица жена?
- Крошка так устала, что сразу же заснула. Стоило ли будить ее из-за каких-то нескольких фунтов?

Настоящий джентльмен это тот, кто кошку всегда называет кошкой, даже если он об нее споткнулся и упал.

В казино. Дама спрашивает джентльмена, играющего в карты:

- Вы помните меня? В позапрошлом году, вы здесь же, просили меня выйти за вас замуж.
- И вы вышли? - рассеяно спрашивает он, тасуя колоду карт.

- Сэр, - говорит нотариус, - ваш покойный дядюшка завещал вам три дома в Лондоне, двести тысяч фунтов стерлингов наличными и охотничью собаку.
- Надеюсь, собака породистая?

Джентльмен звонит в свой клуб:

- Сэр, ко мне пришла женщина, и если я смогу, то не приду.

Лондон. Английский лорд со своей супругой за завтраком.

- Лорд Джон, в свете ходят слухи...
- Это проблемы света.
- Да, но слухи говорят, что у леди Джейн есть любовник.
- Это проблемы леди Джейн.
- Да, но говорят, что муж леди Джейн поклялся убить этого любовника...
- Это проблемы ее мужа.
- Да, но слухи говорят, что этот любовник - это вы.
- Это мои проблемы.
- А как же я?
- А это - ваши проблемы.

Чем отличается джентльмен по воспитанию от джентльмена по рождению? Одна и та же ситуация. Джентльмен снимает номер в гостинице, входит в ванную, а там моется голая женщина.

Джентльмен по воспитанию:

- Мадам, тысяча извинений и т.д.

Джентльмен по рождению:

- Простите, сэр. Я кажется где-то здесь оставил свои очки.

Утро в добропорядочной английской фамилии. Сэр в кресле с газетой за утренним кофе. Леди спускается по лестнице из спальни и говорит:

- Плохая новость, сэр. То, что мы принимали за беременность, оказалось не беременностью...
- Как, леди, у нас не будет наследника?
- К сожалению нет, сэр...
- Боже мой! Опять эти нелепые телодвижения!

Один сослуживец говорит другому:

- Ты знаешь, мой начальник - ТАКОЕ ДЕРЬМО.
(оборачивается - сзади стоит начальник).
- Ну... Я... В хорошем смысле этого слова.

Скачет ковбой по прерии. Вдруг внутренний голос ему говорит:

- Слезай с коня, бери лопату и копай яму. На глубине пять метров тут зарыт клад.
- Ковбой взял лопату, выкопал яму в пять метров и нашел сундук с золотом. А внутренний голос говорит:
- Знал бы я, что здесь действительно клад зарыт - никогда бы тебе не сказал!

- Когда я выйду на пенсию, то абсолютно ничего не буду делать. Первые месяцы буду просто сидеть в кресле-качалке.
- А потом?
- А потом начну раскачиваться...

Около ранчо остановилось стадо баранов и уставилось на ворота.
- Чего они смотрят? - спросили у пастуха. - Ведь ворота старые?
- Бараны новые, - ответил пастух.

Звонок в дверь:

- Кто там? - спрашивает хозяин.
- А там кто? - доносится из-за двери.

- Джим, почему ты носишь ботинки на три размера меньше, чем нужно?
- Видишь ли, жена моя - женщина некрасивая, неаккуратная и к тому же плохо готовит. Сын учится безобразно, и я не уверен, кончит ли он вообще школу. Теща ворчит беспрестанно. Единственная радость у меня в жизни - это когда я вечером снимаю ботинки...

- Чему вы так радуетесь? - спросили женщина у 98-летнего старика.
- Я разбил зеркало, - ответил он.
- Но это значит, что вас целых семь лет будут преследовать неудачи!
- Я знаю, - радостно отозвался он. - Разве это не замечательно?

- Какая у вас красивая собака! Она, наверное, умная?
- Еще бы! Вчера вечером во время прогулки я сказал ей: "Кажется, мы что-то забыли". И как вы думаете, что она сделала?
- Наверное, побежала домой и принесла эту вещь?
- Нет, она села, почесала за ухом и стала думать, что бы это могло быть.

Притчи по поводу.

Слепой Мордехай пришел к раввину и спрашивает:

- Что ты сейчас делаешь?
- Пью молоко.
- Что такое молоко?
- Такой белый напиток.
- Что значит "белый"?
- Ну, как лебедь.
- Что значит "лебедь"?
- Такая птица с изогнутой шеей.

Раввин согнул руку в локте и дал ее пощупать Мордехаю.

- Вот что значит "изогнутый".

Мордехай тщательно ощупал руку и сказал с благодарностью:

- Спасибо тебе, ребе! Теперь я уже знаю, как выглядит молоко!

Определение.

Объединитесь в группы по 4-5 человек. Ваша задача придумать объясняющую метафору таких понятий как:

- 1) Эриксоновский гипноз
 - 2) Транс
 - 3) Калибровка
 - 4) Подстройка
 - 5) Ведение
 - 6) Кинестетик
 - 7) Визуал
 - 8) Аудиал
 - 9) Дигитал
- и так далее.

⌚ 20 минут.

Терапевтическая метафора.

Взаимоотношения между элементами.

Здесь вам нужно определить соответствия между значимыми элементами:

A1 <—————> B1

A2 <—————> B2

A3 <—————> B3

Взаимодействия.

А теперь определите, как взаимодействуют они между собой:

B1 <-> B2 <-> B3

Решение.

Настоящее состояние —> Соединяющие Стратегии —> Результат.

⌚ 10 мин.

Придумать терапевтическую метафору.

Работа с залом.

⌚ 20 мин.

Решение проблемы.

В группах по 4 человека: придумать метафору на конкретную проблему.

Д/З

1. Попробовать ввести человека в транс в формате: – *А нам на семинаре Любимов вот что показывал...*
2. Придумать 5-7 вариантов разрыва шаблона.
3. Возьмите 5-6 важных для вас тем и подберите метафоры.

6-е занятие. Сигналы Глазного Доступа.

"Понимаешь ли, Юра..."

В группах по 4-5 человек. Члены группы задают Водящему вопрос, типа:

YA что такое...?

Задача Водящего ответить *объясняющей* метафорой.

Сигналы Глазного Доступа.

Сегодня мы займемся темой, с одной стороны практически забытой, с другой стороны, постоянно используемой нами при работе. В свое время много говорилось о каналах восприятия – Визуальном, Аудиальном, Кинестетическом и Дигитальном... В зависимости от того, что сейчас внутри себя делает человек – видит, слышит или чувствует, будет меняться его дыхание, поза, манера говорить и еще множество других вещей. А теперь я хочу дать вам еще один способ определения того, чем внутри себя

занят человек. Этот способ я стараюсь дать как можно позже, потому что, узнав о нем все остальные народ как то забывает. А это на мой взгляд не совсем хорошо. И так, Сигналы Глазного Доступа.

Чем ниже – тем глубже внутрь, тем ближе к "внутренней механике", тем более жесткое управление, менее осознание. Но работать мы можем практически только на уровне речи. Но все эти внутренние процессы все таки проявляются и в речи, и в физиологии. И определяя эти внутренние процессы вы можете вызвать очень глубокую подстройку и ведение другого человека.

Просто при помощи СГД вы можете помочь вывести на осознание человека такие вещи, о которых он даже не подозревает. Представляете, как в этом случае поднимется ваш рейтинг, как Гипнотизера (пусть даже неосознанно).

СГД позволяют делать очень глубокую подстройку, так как позволяют понять, что человек делает внутри себя и использовать это.

СГД – это чрезвычайно простая и надежная вещь, очаровывающая своей простотой и наглядностью. Просто в зависимости от того, что делает внутри себя человек, в каком канале находится его глаза будут находится совершенно в разных местах.

Упражнение “Вопросы доступа”.

- Фломастеры, лист бумаги А4/А3 на каждую микрогруппу.

Черепахи!

Для облегчения вашей работы я вам сообщу следующее. Можно разделить все системы на 6 частей:

| | |
|-----------|--|
| В | Визуальное вспоминание. <i>Предыдущий зрительный опыт, зрительная память.</i> |
| ВК | Визуальное конструирование. <i>Создание нового опыта, планирование, математические расчеты.</i> |
| А | Аудиальное вспоминание. <i>Звуковая память – интонации, голоса, звуки, музыка.</i> |
| АК | Аудиальное конструирование. <i>Создание нового аудиального опыта, сочинение музыки.</i> |
| Ад | Внутренний диалог. <i>Контроль речи, проговаривание.</i> |
| К | Кинестетика. <i>Телесная память, ощущения, вкус, запах, осязание, мета-ощущения.</i> |

Ваша задача

1. Составить вопросы (3-5), которые заставляют человека войти в данную систему.

2. Определить, в какое положение глаз соответствует каждому из шести пунктов.

Вот сейчас я вам и предлагаю попробовать определить соответствие движений глаз и канала, в котором в данный момент находится человек. Объединитесь в группы по 4-5 человек и попробуйте найти закономерность. Единственное, во что я вам предлагаю пока поверить мне на слово – это то, что она существует.

Для облегчения работы я вам выдаю листик бумажки, на котором вы попробуете нарисовать схему этих самых Сигналов Глазного Доступа.

⌚ 20 мин.

Обсуждение.

К каким выводам вы пришли?

Схема Сигналов Глазного Доступа дана в приложении.

Я сейчас попробую обобщить наши результаты – то, что заметили вы и то, что до этого заметил я.

Если человек смотрит вверх – он находится в визуальном канале, глаза по середине слева или справа – в аудиальном, а если справа внизу – он поглощен ощущениями. Слева вниз – внутренний диалог.

По поводу буковок “к”. Маленькие буковки обозначают *конструирование*. Это проще дать вам попробовать сделать, чем долго и нудно объяснять. Вспомните, пожалуйста, как выглядит слон. Обычный слон из зоопарка. Или из телевизора. Это – визуальное воспоминание. А теперь представьте себе его не серым, а розовым в зеленый горошек. Вот это уже *конструирование*. Скорее всего, этого нет в вашем опыте. Вы это придумываете, **конструируете**, меняя его обычный слоновий серый цвет на розовозеленогороховый.

На счет аудиального конструирования... Катя, скажи пожалуйста что-нибудь. Что хочешь.

Как вы понимаете, совершенно не обязательно, что бы это делала именно Катя. Это может сделать совершенно любой член группы...

А вы все попробуйте вспомнить, как все это звучало. Это – аудиальное воспоминание. А теперь попробуйте представить себе, как бы Катя прочитала какое-нибудь детское стихотворение. Которое при вас еще Катя никогда не читала. Например, про мяч в речке. Или про бычка на мостике. Вот это уже *аудиальное конструирование*.

На счет движения глаз. Существует доступная в данный момент информация, и, соответственно, в данный момент недоступная. Самая простая аналогия – с компьютером. У него существует оперативная память, и куча других запоминающих устройств – жесткий диск, CD ROM, стриммер... Так вот, доступная в данный момент информация соответствует данным, находящимся в оперативной памяти компьютера. А когда ее там нет, компьютер начинает искать это в других местах... И движение глаз соответствует миганию лампочек на этих запоминающих устройствах.

Короче, если человек об этой штуке сейчас думает, он по ее поводу глазами бегать не будет. А если не думает, то ему нужно поработать глазами.

А сейчас я вам предлагаю проверить правильность данной схемы. Вдруг я вам тут лапшу на уши вешаю, а вы мне сдуру поверите... Главное, подумайте о том, какие вопросы вам надо задавать друг другу, что бы получать нужную вам реакцию. В данном случае – поиск информации в нужном вам канале.

Хочу сразу предупредить, что это общая схема, верная где-то в 9/10 случаев, но для остальных надо калибровать. Например, для левшей, могут меняться местами **ВК** и **В** или **К** и **Ад**. Или и то, и другое, одновременно.

Вопросы доступа.

| | |
|----------|---|
| В | Визуальное воспоминание. Предыдущий зрительный опыт, зрительная память. <ol style="list-style-type: none">1. Какого цвета входная дверь в эту комнату?2. Какого цвета апельсиновый сок? |
|----------|---|

| | |
|-----------|--|
| | <ol style="list-style-type: none"> 3. Как вы выглядели год назад? 4. Какой формы окна в вагоне метро? 5. Что изображено на 10-ти рублевой бумажке? |
| ВК | <p>Визуальное конструирование. Создание нового опыта, планирование, математические расчеты.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Представьте, как вы будете выглядеть с рыжими (каштановыми, черным) волосами? 2. Представь себе розового слона в зеленый горошек. 3. Как будет смотреться этот пиджак (свитер, блузка) с зелеными штанами (юбкой)? 4. Представьте посреди этой комнаты большой зеленый кактус. 5. Как этот кактус будет выглядеть, когда зацветет? |
| А | <p>Аудиальное вспоминание. Звуковая память – интонации, голоса, звуки, музыка.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Какой голос у вашей матери? 2. Как звучит флейта? 3. Вспомните звук капающей из крана воды. 4. Вспомните какую-нибудь мелодию. 5. Какая музыка играет, когда передают погоду? |
| АК | <p>Аудиальное конструирование. Создание нового аудиального опыта, сочинение музыки.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Какой звук будет, если постучать карандашом по пустой консервной банке? 2. Как будет звучать скрипка на берегу моря? 3. Как ты думаешь, какие звуки издавали динозавры? 4. Каким голосом ведущий будет рассказывать стишок про то, как мама мыла раму? 5. Как ты думаешь, какой голос может быть у человека по имени Авессалом Петрович? |
| Ад | <p>Внутренний диалог. Контроль речи, проговаривание.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Что ты себе скажешь, когда узнаешь, что выиграл миллион? 2. Как звучит твоя фамилия, произнесенное наоборот? 3. С какой фразы лучше начать объяснительную по поводу опоздания? 4. Как лучше спросить, сколько сейчас времени? 5. Как правильно сказать: “у рыб нет зуб” или “у рыбов нет зубов”? |
| К | <p>Кинестетика. Телесная память, ощущения, вкус, запах, осязание, мета-ощущения.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Какой на ощупь бархат? 2. Что ты чувствуешь, когда держишь в руке сумку с картошкой? 3. Какой на вкус яблочный сок? 4. Что ты чувствуешь, когда видишь рекламу “Тайда”? 5. Какая твоя нога теплее? |

Подстройка под Сигналы Глазного Доступа.

Фокусы.

мотивация, дать примеры использования СГД на практике.

Сделать несколько демонстраций с использованием СГД:

1. Осознание запускающего опыта.

2. Хорошо и Плохо.
3. Стратегия Вранья.
4. Подстройка под стратегию через СГД.

Упражнение.

дать навыки в подстройке под СГД.

Разбейтесь, пожалуйста, на тройки. Один из вас будет *Клиентом*, второй – *Гипнотизером*, третий – *Наблюдателем*.

Клиент будет двигать глазами в разные стороны и удерживать их в этом положении какое-то время, а Гипнотизер будет рассказывать какую-то историю, находясь при этом в соответствующем канале – не только словесно, но и невербально. Это может быть совершенно не связанный рассказ, а еще лучше – “рыба”. Одновременно вы потренируетесь хорошо, красиво говорить.

Наблюдатель следит за временем, а так же за глазами Гипнотизера.

🕒 15 минут.

Обсуждение.

В общий круг. Кто что хочет сказать по поводу этого упражнения...

🕒 15 минут.

Стратегии.

"Теперь попытаемся проанализировать а вот эти "СГД", нельзя ли, чтобы человек в одну зону обратился и все там вспомнил? Как происходит вообще процесс вытаскивания информации из подсознания? Не может же быть все так просто, что вот раз ВИЗУАЛЬНАЯ МОДАЛЬНОСТЬ – и все вытащил? Дело в том, что мыслительный процесс, он связан с ТРЕМЯ этапами переработки информации:

1. ПОИСК
2. РЕПРЕЗЕНТАЦИЯ
3. ОЦЕНКА (РЕФЕРЕНТНЫЙ).

Если в человеке происходит собственный внутренний мыслительный процесс, то он проходит вот эти 3 этапа. По первому этапу человек ищет в одной из Модальностей информацию, которую ему нужно оттуда считать. На втором этапе он эту информацию считывает, и прикрепляет к сознанию. И часто существует 3-й этап, который связан с оценкой этой информации на: -правильно-ли; хорошо-плохо ; больше-меньше; лучше-хуже; т. е. оценка. Отношение. Свое отношение к этой информации. 1 и 3 третий этапы проходят бессознательно. Человек не осознает в какой модальности они происходят. Если ему сейчас рассказать, "как" он это делает, он это заметит. Но тем не менее в сознании представляется только вот этот ВТОРОЙ этап. Первое движение глаз, самое быстрое первое движение глаз это движение сюда (1 этап) в подсознание. Оттуда вытаскивается информация, она считывается, переводится вот этой "П", а потом она оценивается. Тоже последнее движение глаз очень быстрое. Т. е. тоже подсознательно. Человек даже не знает, что он это сделал. Но тем не менее, если наблюдать можно это заметить. Первый этап связан обычно с наиболее развитой у человека системой. Вот он говорит: "У меня хорошая зрительная память!". Значит первый этап вероятнее всего будет зрительным. Потому, что даже слово... Ну такое предложение: "Скажи, что тебе говорила жена, когда ты уезжал сюда? Какая последняя фраза жены?". "Она мне сказала, чтобы я возвращался тогда-то." Что я сделал? Я сначала ее увидел, и только когда я ее увидел, я получил доступ к звукам, которые она говорит. Наоборот у меня не получится. Я обратился к изображению, но я этого не осознаю,.. и слышу звуки. Если мне задать вопрос: "А скажи, она правильно сказала?" Я могу обратиться уже к третьему этапу. Оценить правильно – неправильно, хорошо – плохо, и т. д. Этот этап будет уже тоже неосознаваем. Это очень быстрое движение глаз. Но здесь нужно различать вопросы двух типов. Первый. Это безмодальный вопрос. Вопрос без заданной модальности. Например: "Вспомни самый лучший день в прошлом

году?" Я не задал вспомнить оттуда звуки или какое-нибудь изображение этого дня, или вспомнить ощущения того дня. Человек обращается к ведущей, самой развитой у него системе, скажем Визуальной,.. и вероятнее всего, что в визуальной системе он будет информацию репрезентировать. Раз она наиболее развита, ему проще вспоминать именно так! Давайте сейчас рассмотрим такой пример... Подходит человек к телевизору. Человек, который плохо видит. Ему нужно найти необходимую передачу. Он включает телевизор, и начинает щелкать каналами. Он плохо видит. ... А! Услышал! Вот! Вот то, что надо одел очки и смотрит. Теперь. Человек, который плохо слышит. Но ему нужно услышать программу новостей... Чик, чик, чик, увидел изображение, а потом уже прислушивается к тому, что говорят. Если я человеку говорю: "Вспомни. (все, что угодно без всякой Модальности),.. " первый и второй этап будут совпадать. Потому, что раз он лучше видит, он найдет канал по изображению, и будет его смотреть. Это называется ИЗБЫТОЧНОСТЬ. Избыточный канал, это наиболее развитая система человека. Вы видели это у "Адама", у него Визуальный. Т. е. все время, кроме обращения к подсознанию, он смотрел в ВИЗУАЛЬНАЯ МОДАЛЬНОСТЬ Вот это и есть Избыточность, когда человек вспоминает информацию так, как ему удобно. Вспоминает ее в наиболее развитой системе. Если же я прошу: "А вспомни, что тебе говорила жена?". Развитая система (поисковая), ведущая у него Зрительная. Он видит жену, вспоминает Эйдетически, как это происходило,.. потом идут звуки. Когда звуки услышал может оценить, а может не оценивать если такой задачи нет... Вот эти 3 этапа. Их проходит каждый человек, во время мыслительного процесса. И по глазам можно проследить: -как у него двигаются глаза, т. е., как у него сменились Модальности во время внутреннего "ментального" процесса. Вот эта последовательность Модальностей Поисковой, репрезентативной и Оценочной системы, ... называется СТРАТЕГИЕЙ. Как вы понимаете, Стратегий может быть 9. Ну грубо вот так – 9. Три по три... Виз. -Виз. -Виз. Ауд. -Ауд. -Ауд. Кин. -Кин. -Кин. (Она очень невыгодная. Люди с такой стратегией вообще ничего не могут делать. Я видел всего несколько человек.) А может быть В–А–К и т. д. 9 штук. Но это грубо, пока. На самом деле все сложнее. Плохих и хороших стратегий, кроме разве-что К-К-К,.. и то, если у спортсмена К-К-К, то все нормально, плохих стратегий не бывает. "Все работы хороши выбирай на вкус". Есть Стратегии эффективные и неэффективные в этой области деятельности."

А. Ситников.

Стратегии.

Итого, мы имеем 3 шаговую стратегию (это очень условно, но пока так):

1. Поиск.
2. Представление.
3. Референция (оценка).

Соответственно, репсистемы делятся на:

1. Ведущую – ту, которая все запускает, ведет за собой все остальные.
2. Первичную (основную) – внутренний язык, та система, которая для человека наиболее важная. Когда говорят, Визуал, Дигитал, Кинестетик – подразумевают первичную систему.
3. Референтную – оценочную.

И сразу несколько замечаний. Ведущая система – эта та, с которой человек чаще всего начинает внутренний поиск. Человека спрашивают, какая на ощупь кошка – он сначала ее представляет, потом только ощущает; какой звук у флейты – он сначала ее представляет, а только потом уже слышит. Вот это и есть Ведущая система.

□ Ведущая система есть не у всех – некоторые начинают поиск с разных систем. Хотя более аккуратно – пользуются разными стратегиями поиска.

Так вот – обычно Ведущая и Первичная совпадают. Если же нет – Ведущая уходит на подсознание, и человек не способен определить, откуда у него что появилось.

То есть стратегий, на этом уровне, получается около 9 (учитывая, что чаще всего Ведущая и Первичная совпадают):

1. В–В–В;
2. А–А–А;
3. К–К–К;
4. В–В–К;
5. В–В–А;
6. А–А–В;
7. А–А–К;
8. К–К–В;
9. К–К–А;

Но все не так просто. Это если только по модальностям. Но ведь есть еще и различия внутри модальности:

1. Эйдетика (память) – Конструирование (В – В^К ; А – А^К)
2. Аналоговое – Дигитальное. (В – В^Д; А – А^Д; К – К^Д)
3. Внешнее – Внутреннее.

У Кинестетики нет конструирования, но зато она делится:

1. Вкус;
2. Запах;
3. Кожные;
4. Мышечные;
5. Тактильные;

Упражнение 1.

□ Демонстрация – стратегия правописания.

Сначала грубо. Попробуйте определить основные стратегии человека (обычно их 3-5). Но полная стратегия из всех трех шагов будет встречаться только если требуется вывести какой-то результат:

У *Нравится ли тебе мороженое?*

У *Хорошая ли машина "Мерседес"?*

В этих вопросах нужно провести проверку.

Если же вы попросите:

У *Вспомни белую кошку*, – то здесь совершенно не требуется никаких действий.

Правда, вопросом эта фраза тоже не является. Вот если вы спросите: – *Легко ли тебе вспомнить белую кошку?* – то это уже вопрос. И требует оценки на выходе: *легко – тяжело*. Но зато в нем вы заранее определяете систему оценки – Кинестетику (легко – тяжело). Если бы вы спросили: – *Просто ли тебе вспомнить белую кошку?* – это был бы более аккуратный вопрос.

ПЕРЕРЫВ.

Заключительная медитация.

🕒 5 минут.

7-е занятие. Вложенные сообщения.

Настрочная медитация.

🕒 5 минут.

Сигналы Глазного Доступа.

В группах по 4-5 человек во время разговора откалибровать, как кто что внутри себя делает. При чем каждый калибрует всех и как бы пытается определить, где кто чаще бывает (стратегии и проч) – характерные черты каждого человека и попытаться подстроиться.

🕒 15 минут.

Обсуждение.

🕒 5 минут.

Техника рассеивания.

1. Что такое техника рассеивания.

2. Упражнение.

Сейчас мы немного потренируемся в технике рассеивания. Объединитесь в тройки. Первый из вас будет Гипнотизер, второй – Клиент, ну а третий, само собой, Наблюдатель. Клиент предлагает Гипнотизеру фразу, команду, которую он считает полезной для себя. Например: *“Ты можешь быть более спокойным”, “Твоя уверенность растет”* и так далее... Задача Гипнотизера рассказать Клиенту историю максимум на 4-5 минут так, что бы в ней эта фраза повторялась как минимум **3 раза**. Но...

Когда Гипнотизером будет первый из тройки, он выделяет все три сообщения голосом (**Аудиальный канал**), когда все поменяются ролями и Гипнотизером станет второй человек из тройки, движением руки (**Визуальный канал**), а в последнем случае – прикосновением (**Кинестетический канал**).

Наблюдатель честно наблюдает и следит за временем. После каждой истории – 2-3 минуты на обсуждение. И смена ролей. На все – 20 минут.

3. Обсуждение.

🕒 10 минут.

ПЕРЕРЫВ.

Видеореклама.

Попробуем разобраться с техниками воздействия.

🕒 40 мин.

Заключительная медитация.

🕒 5 мин.

8-е занятие. Перегрузка.

“Здравствуй”.

Я думаю, что вы уже достаточно натренированы, чтобы войти в нужное состояние минуя “официальное” погружение. Попробуйте просто настроиться.

🕒 5 минут.

Неосознанно вложенное сообщение.

Но если вы считаете, что с Вложенным Сообщением вы сейчас встретились впервые и до этого ничего такого не делали – то скорее всего вы заблуждаетесь. Точно так же, как мы постоянно посылаем некое невербальное сообщение, в мир от нас идет некое Вложенное Сообщение другим людям, при чем его смысл может совершенно не совпадать с тем, которое мы осознанно хотели бы донести. Это еще одно черепашка такой очень сложной вещь как общение. Человеческая коммуникация осуществляется одновременно на очень многих уровнях, большинство из которых, как мне кажется, еще совершенно не известно. Пока замечено только то, что лежит “ближе к поверхности”, а более глубокие вещи скрыты и неосознанны. Но это означает, что

у вас есть прекрасная возможность сделать это открытие!

Объединитесь в группы по 5-6 человек. Один из вас будет рассказывать какую-то историю, а остальные попытаются выявить то, что он вкладывает в эту историю на

более глубоком уровне. Учтите, что Вложенных Сообщений может быть несколько и разными способами: одно – помахивание рукой, другое – повышение голоса, третье – смена позы. Ваша задача определить совпадение, создать модель. Впрочем-то, это то, чему мы учимся на протяжении столького времени – искать совпадения, паттерны. Общее правило такое:

Если что-то совпало 3 раза, то это скорее всего паттерн, а не случайность.

Вот вы сейчас и займетесь поиском этих паттернов. Пока просто записывайте выделенные слова, а потом попробуйте сложить их в картинку – как вы складываете мозаику – из частей.

Обсуждение.

Мне бы хотелось, чтобы вы подумали на досуге о том, какие сообщения вы посылаете окружающим, а они вам и к чему это приводит.

Якоря в наведении транса.

Использование предыдущих состояний транса.

□ Лекция с демонстрацией.

Предыдущее состояние и естественно возникающее состояние.

Как можно получить доступ...

1. Предложить вспомнить;
2. Войти в состояние;
3. Попросить описать ситуацию;
4. Подробно рассказать, что он должен чувствовать;
5. Продемонстрировать нужное состояние.

Упражнение.

1. Поставить якорь на текущее состояние.

2. Вызвать состояние.

3. Поставить якорь.

4. Ввести в транс..

5. Использовать.

Сделать внушение на что-то приятное и хорошее и связать с выходом из транса.

6. Вернуть в нормальное состояние.

Помогая якорем.

Перегрузка.

Алфавит.

Новый код NLP

Если рассказывать - то строится по такой схеме:

Ассоциация клиента с актуальным состоянием.

При этом создается пространственный якорь. Для оператора здесь главное откалибровать состояние и побыстрее вывести из него (и из этого пространственного якоря) клиента. (минимизировать нересурс, если он есть).

Собственно игра или упражнение.

Подбирается, придумывается в соответствии с следующими правилами: Движения должны задействовать обе половины тела равномерно. Сложность движений выбирается исходя из возможностей клиента, так чтобы их можно было выполнять минут 15-20 т.е. достаточно легкие физически, но требующие высокой степени концентрации. При этом оператор акцентирует внимание клиента на том, что "...самое

главное правильно выполнять движения!". параллельно на фоне движений задействуется "сознательное". Можно использовать устный счет, повтор слов (фраз) задом наперед и т.д. Собственно это может являться тестом, что клиент "готов". В тот момент, когда он будет настолько поглощен выполнением движений, что абсолютно перестанет замечать собственные ошибки в счете и ответ будет выдавать автоматически, его надо хватать...

...и тащить в пространственный якорь из п.1.

Дать ему время, ощутить, что же произошло с актуальным состоянием, что изменилось, стало лучше. причем может пройти минут десять-пятнадцать, прежде чем клиент сможет выразить это вербально. :)

(с) Д. Гриндер в переводе Татьяны Мужичкой :)

И огромное ей спасибо за чудесное изложение нового кода.

Возможный вариант упражнения:

Клиент сидит на стуле, руки над коленями. Указательными пальцами, одновременно обеими руками(соблюдая синхронность!) рисует на коленях круги, закончив, произносит "круг", затем квадраты, произносит "квадрат", затем треугольники ... , и снова круги и т.д.

Убедившись, что клиент успешно выполняет задание оператор говорит фразу, которую клиент должен повторить переставив слова наоборот, продолжая рисовать фигуры. (задание объяснить до упражнения :) "зеленый лес" - "лес зеленый". Когда клиент начнет успешно повторять, удлинить фразу. Три слова, четыре.

Анализ "Дикой Орхидеи"

Заключительная медитация.

🕒 5 минут.

МЕТА - МОДЕЛЬ.

Название

Задача

Способы

Примеры

Сбор информации.

| | | | |
|---|---|---|--|
| Неконкретные существительные и местоимения. | Восстановить и исчезнувшую информацию. | Задача вопроса: Кто/ что/ какой конкретно? | – Мужчины бесчувственны. – <i>Какие конкретно мужчины?</i> – Они меня не любят. – <i>Кто именно вас не любит?</i> |
| Неконкретные глаголы. | Определить комплексную эквивалентность. | Выявит конкретный набор действий, подразумеваемым говорящим. Как именно? | – Она одобрила меня. – <i>Как именно она вас одобрила?</i> – Они игнорируют меня. – <i>Как именно они это делают?</i> |
| Номинализации | Превратить событие в процесс. | Использовать в качестве сказуемого . Где, когда и с кем вы хотите этого? | – Я не получаю никакого признания . – <i>Как бы вы хотели, что бы вас признавали?</i> – В моей жизни нет счастья . – <i>Где и с кем вы хотите быть счастливы?</i> |

Ограничения.

| | | | |
|---|--|--|---|
| Универсальные количественные | Все Никогда Каждый Всегда Никто Всякий | 1. Преувеличение. 2. Усиление интонацией. 3. Исключение из правил. | – Я ничего не делаю правильно. – <i>Вы абсолютно никогда ничего не делаете правильно?</i> – Ты всегда мне лжешь! – <i>Я всегда тебе лгу?</i> – Я никогда не получаю то, чего я хочу.. – <i>Когда-нибудь вы получали то, что хотели?</i> |
| Модальные операторы возможности и необходимости | не могу невозможно необходимо следует должен обязан | Пересечение границ возможного. | – Я должен делать это. – <i>Что вам мешает не делать?</i> – <i>Что произойдет, если вы не сделаете этого?</i> – Я не могу сделать это! – <i>Что произойдет, если вы все-таки сделаете это?</i> |

Ошибочные формулировки.

| | | | |
|------------------------|---|---------------------------------|--|
| Сравнение с умолчанием | Выяснить то, с чем сравнивают. | По сравнению с кем/ с чем? | – Он лучше ? – <i>По сравнению с кем?</i> |
| Причина и следствие | Выяснить, действительно ли справедливо предположение о причинно-следственной связи. | Каким образом X вызывает Y? | – Ты разрушаешь мои планы. – <i>Каким образом я могу нарушить твои планы?</i> – То, что ты пишешь на стене, доставает меня. – <i>Каким образом то, что я пишу может тебя доставать?</i> |
| Чтение мыслей. | Выяснить способ получения информации. | Каким образом вы знаете, что X? | – Я знаю , что для него лучше. – <i>Каким образом вы узнаете это?</i> |

9-е занятие. Интеграция пройденного.

□ Колоды карт, раздаточные материалы (7 и задания), свечи.

Начальный круг. 19.05-19.10

Невербальная подстройка и ведение.

Игры на Калибровку. 19.40 - 20.20

Наемный убийца.

В группах по 5-7 человек. Всем раздаются карты. Среди них черная и красный король. У кого черная карта – *Наемный Убийца*. Его задача – убить *Короля*. У Короля – 1-2 мин на то, что бы его найти. Угадал – выжил и получил свечку, нет – выходишь из группы. Для убийцы – угадали, погибаешь и выходишь из группы. Нет – получай свечку.

Одна свеча дает право на один промах.

Круг продолжается, пока не остается 2 человека.

⌚ 15 минут.

Хороший бизнес.

Вам делают выгодное предложение. Но вы не знаете, честный ли перед вами человек. За 5-7 минут разговора попробуйте определить это. Честный ли партнер определяется по тому, какая у него карта – черная или красная.

⌚ 15 минут.

Использование навыков в жизни. 20.20 - 21.15

В группах по 3 человека: Гипнотизер, Клиент, Наблюдатель.

На каждый круг выдаются бумажки с заданиями для Гипнотизера:

1. Перевести из канала в канал (в наименее используемый канал).
2. Поставить якорь и воспользоваться им.
3. Подстроиться под стратегию СГД.
4. Использовать речевую стратегию.
5. Отреагировать на нарушение мета-модели.
6. Вставить метафору.
7. Техника рассеивания.
8. Рефрейминг (смысла или контекста).
9. ...

Задача Гипнотизера – провести заданное действие максимально элегантно и незаметно.

Задача Клиента – попробовать отследить, что с ним происходит, не мешая Гипнотизеру (но не то, что с ним делает Гипнотизер).

Задача Наблюдателя – понять, что собственно делает Гипнотизер, что происходит с Клиентом + следить за временем.

⌚ 45 минут.

| | |
|---|--|
| Перевести из канала в канал (в наименее используемый канал). | Отреагировать на нарушение мета-модели. |
| Поставить якорь и воспользоваться им. | Вставить метафору. |
| Подстроиться под стратегию Сигналов Глазного Доступа. | Применить Технику Рассеивания (Вложенных Сообщений). |
| Использовать речевую стратегию. | Рефрейминг (смысла или контекста). |
| Перевести из канала в канал (в наименее используемый канал). | Отреагировать на нарушение мета-модели. |
| Поставить якорь и воспользоваться им. | Вставить метафору. |
| Подстроиться под стратегию Сигналов Глазного Доступа. | Применить Технику Рассеивания (Вложенных Сообщений). |
| Использовать речевую стратегию. | Рефрейминг (смысла или контекста). |
| Перевести из канала в канал (в наименее используемый канал). | Отреагировать на нарушение мета-модели. |
| Поставить якорь и воспользоваться им. | Вставить метафору. |
| Подстроиться под стратегию Сигналов Глазного Доступа. | Применить Технику Рассеивания (Вложенных Сообщений). |
| Использовать речевую стратегию. | Рефрейминг (смысла или контекста). |

Обсуждение.

🕒 10 минут.

ПЕРЕРЫВ 21.15-21.30

Обобщение пройденного. 21.30-22.00

Сегодня мы попробуем объединить все пройденное раньше в нечто целое, то множество кусков и кусочков в нечто гораздо более цельное – перейти от мелкой к большой разбивке.

Структура.

А теперь объединитесь в новые группы по 5-7 человек. Теперь ваша задача обобщить все то, чем мы занимались на МК-1 и МК-2 в нечто целое, создав некую структуру. Каким способом вы будете структурировать и что возьмете за основу – ваше личное дело. Просто за 20 минут вам надо создать некую упорядоченное представление того, чем мы тут занимались, тех знаний и умений которые вы здесь получили.

Содержание можете вспомнить самостоятельно.

🕒 20 мин.

Обсуждение.

🕒 10 мин.

Коридор ресурсов. 22.00-22.10

🕒 10 мин.

Заключительный круг. 22.10-23.00

СТРУКТУРА.

1

– Каждый человек – индивидуальность.

1

– Сознание и Подсознание.
– 2 вида доверия. (1/6 и 5/6).

1

– вещи, которые делает профессиональный коммуникатор.
– шага при любом общении.
– канала.

1

– типа людей.
– области подстройки:
1. поза
2. ритм
3. голос
4. речь

1

– техник наведения транса:
1. 5-4-3-2-1 (Вербальная подстройка и ведение).
2. Перекрывание реальностей.
3. Перегрузка.
4. Разрыв Шаблона.
5. Невербальная подстройка и ведение.

1

– способов наведения транса:
1. 5-4-3-2-1.
2. Перекрывание каналов.
3. Перегрузка.
4. Разрыв шаблона.
5. Невербальная подстройка и ведение.
6. Предыдущие состояния транса.

1

– вещей, которые желательно знать:
1. Подстройка и Отстройка.
2. Сигналы Глазного Доступа.
3. Якоря и их интеграция.
4. Техника Вложенных Сообщений.

5. Методы наведения транс.
6. Врата Сортировки.
7. Экология.