

Александр Любимов

Мастерство Коммуникации

Часть 1.

осень 2000 года.

Общие замечания.

1. Все занятия (кроме первого) начинаются с настроечной медитации. Ее задача - быстрый ввод в рабочее состояние, настрой на занятие. Пример настроечной медитации дан в "Приложении".
2. Аналогично, все занятия (кроме последнего) заканчиваются медитацией ориентированной на интеграцию и внесение полученного опыта в повседневную жизнь. Пример заключительной медитации дан в "Приложении".
3. В начале каждого занятия производится обсуждение результатов домашнего задания. Это можно сделать как на общем кругу, так и разбив студентов на группы по 5-6 человек, в которых они проговаривают результаты своей работы. Правда, после этой работы в микрогруппах, все равно желательно провести большой общий круг.
4. Весьма желательно устраивать что-то вроде практикумов – выделять отдельное время и с желающими более подробно отрабатывать некоторые темы. На практикумах желательно практически не давать теории, и акцентировать внимание на наработке навыков.
5. Если первое занятие не является демонстрационным (рекламным) возможно перенесение одной из тем (например Врата Сортировки) полностью на второе занятие. И более подробная тренировка калибровки на первом занятии (перенос темы "Калибровка "Нравится - Не нравится" на первое занятие).
6. В методичке употребляются ролевые обозначения: *Клиент, Гипнотизер, Режиссер, Гипнотизера*, при желании, можно заменить на *Оператора*.

1-е занятие. Доверие.

Знакомство.

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

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

Осмотрелся он кругом и видит: сидят люди перед котлами с едой. Но какие-то изможденные и голодные. Присмотрелся он получше – у каждого в руках ложка с длинню-ю-ю-ющей ручкой. Черпануть из котла они могут, а в рот никак не попадут.

Вдруг к нему подбегает местный служащий (судя по всему, Черт) и кричит:

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

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

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

🕒 10 мин.

Листок за спиной.

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

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

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

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

При этом *листки за спиной!*

🕒 15 мин.

Определение Доверия.

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

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

🕒 10 мин.

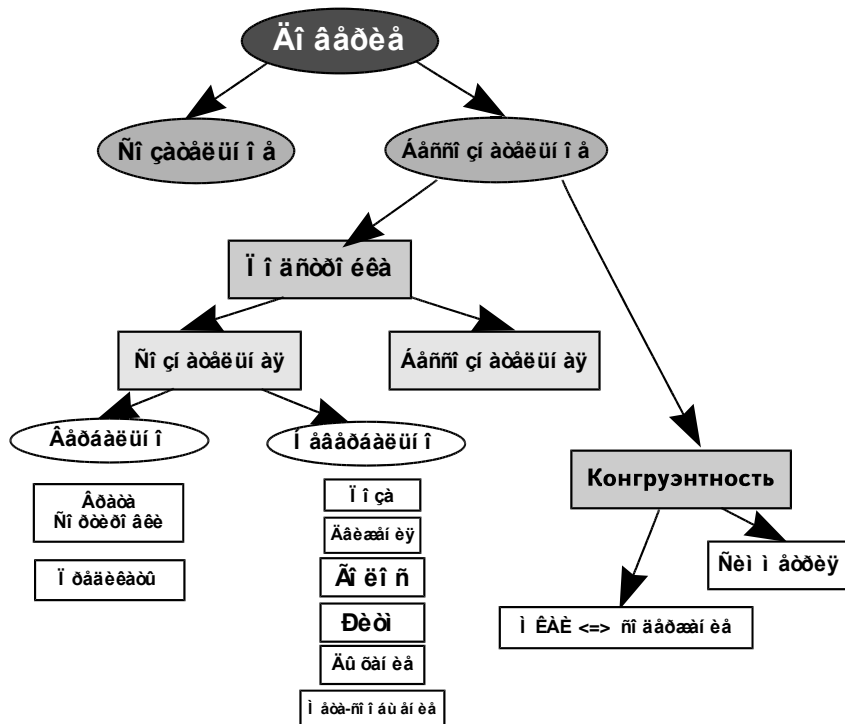
Обсуждение.

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

⌚ 10 мин.

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

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

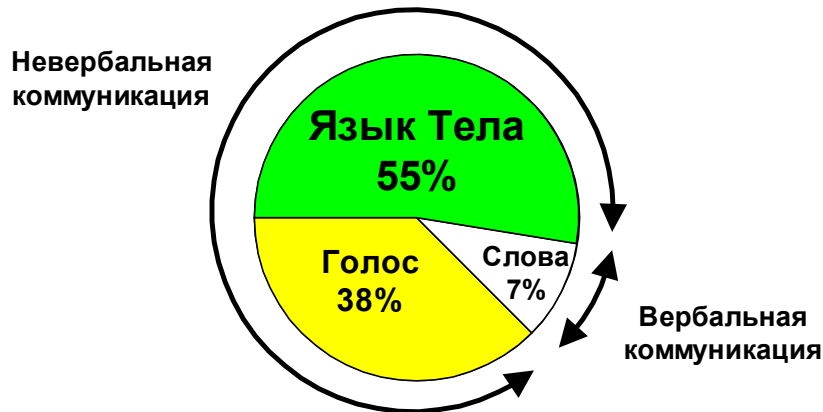


Вы, в основном, описали Доверие, как возможность прогнозирования действий человека, и чтобы эти действия совпадали с теми, которые вы от него ждете. Насколько совпадают, настолько и доверяете.

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

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

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



- ◆ На диаграмме приведен анализ воздействия во время презентации¹ перед группой людей. При этом 55% – это **Язык Тела** (позы, движения, мимика), около 38% – **Голос** (тон, интонации, ритм, тембр) и около 7% собственно слова. Вербальная часть обычно занимает от 5% до 20% сообщения, остальное относится к невербальной коммуникации. Естественно, в разных контекстах эти соотношения могут немного отличаться, но общая тенденция останется. Например, во время телефонного разговора, Язык Тела будет практически отсутствовать, а большая часть информации будет передаваться при помощи Голоса.

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

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

Стратегия эффективной коммуникации.

Процесс общения профессионального коммуникатора можно разделить на три части.

1. Калибровка.

Человек бывает в разных состояниях. Процесс обнаружения даже мельчайших внешних признаков этого состояния и называется **калибровкой**². Это может касаться движений, напряжения мышц, изменений голоса или дыхания.

— *Когда он представляет неприятную ситуацию, у него голос низкий, голова наклонена влево, глаза немного вниз, дыхание прерывистое...*

2. Подстройка.

Займствование элементов поведения другого человека для того, чтобы стать для него более “своим”, повысить его бессознательное доверие к вам. Если вы пытаетесь дышать, как ваш партнер, то говорят о *подстройке под дыхание*, а если двигаться так, как он – о *подстройке под движение*.

Все это можно свести приблизительно в такую таблицу:

¹ Данные взяты из книги: Дж. О’Коннор, Д. Сеймор. “Введение в НЛП”.

² **Калибровка** – технический термин. Когда вы берете, например, вольтметр и выставляете его по тестовому напряжению, то это и называется калибровкой прибора. У некоторых приборов даже есть специальная кнопка – нажимаешь на нее и подкручиваешь стрелку.

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

3. Ведение.

Когда вы хорошо подстроены, то вы в достаточной степени стали своим, к вам высока степень доверия со стороны другого человека (или других), вы находитесь в *раппорте*. Если при этом вы будете менять свое поведение, ваш партнер последует за вами. Вы поднимаете руку, и он тоже. Вы меняете дыхание, и он вслед за вами.

А в более широком смысле – это возможность направлять человека в нужную сторону, вести, как вербально, так и невербально.

При этом я не хочу сказать, что вы никогда раньше не подстраивались, не калибровали и не вели. Вы все это делали, просто делали в большей степени бессознательно, а теперь вам предлагается попробовать делать все это осознанно. Отсюда же следует, что вы все профессиональные коммуникаторы, но вы *можете общаться еще лучше!*

Калибровка "Да" – "Нет".

Мне нужен один желающий, который хочет немного побыть подопытным Кроликом. Прекрасно.

Мы будем задавать тебе вопросы, ответы на которые, скорее всего, мы уже знаем. А ты не вслух, а про себя будешь на них отвечать либо "Да", либо "Нет". Соответственно и вопросы должны быть такими, чтобы на них можно было ответить только так.

– Сейчас весна?

– Мы сейчас находимся на улице?

– На тебе черные брюки?

– Тебе 80 лет?

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

— У тебя есть собака?

— Ты живешь на 5-ом этаже?

— Ты считаешь себя привлекательным?

Кто что заметил?

— Когда "Да", то он немного кивает головой, а когда "Нет" – покачивает.

— Когда ответ "Нет", у него морщится лоб, и хмурятся брови.

— А на "Да" он улыбается и немного расслабляет плечи.

— На "Да" он делает такой характерный вдох.

— Когда ответ "Нет", он правую ногу ставит на носок и немного покачивает вверх-вниз.

— При ответе "Нет" он становится более грустным.

Сенсорная очевидность.

♦ Если "подходящего вопроса не будет, необходимо самостоятельно поднять эту тему.

Здесь небольшое замечание. Когда вы говорите: "Грустный, печальный, расстроенный", – вы сообщаете другим о своем впечатлении. Оно, естественно, совершенно субъективно, и именно

поэтому правильно лично для вас, но мы-то этим пользоваться не можем. Это как на вопрос³: “Какой формы эти фигуры?”, – вам ответят: – “Они очень милой формы.”

В НЛП есть такое понятие – *сенсорная очевидность*. Это всего лишь обозначает, что вы точно можете определить, КАК конкретно вы о чем либо узнаете.

Если вы говорите, например, что человек любит вас, то что вам сообщает об этом, КАК вы об этом узнаете:

1. по выражению глаз;
2. по интонации;
3. по движению;
4. по словам “я тебя люблю”;
5. он дарит цветы;
6. все это вместе.

Подстройка под позу.

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

Спор.

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

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

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

🕒 3 мин.

- ♦ Можно в конце упражнения попросить всех застыть и посмотреть на позы, в которых они находятся.

Обратная связь.

Как проходило обсуждение?

- ♦ При обсуждении старайтесь разделить мнения тех, кто четко выполнял упражнения (был подстроен или отстроен, как требовалось в задании) и тех кто увлекался настолько, что забывал о том, что нужно делать.
- ♦ Обычно те, кто четко следует инструкциям (сохраняет похожие позы) либо ищут точки пересечения в данной теме, либо переходят на другую, в которой согласны друг с другом. Либо люди действительно спорят, но у них “отстроенные позы” (на что желательно обратить внимание).

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

🕒 3 мин.

Обратная связь.

Как теперь проходило обсуждение?

- ♦ Здесь те, кто четко следует инструкциям (сохраняет противоположные позы) либо находят в чем их мнения различаются, либо переходят к теме, в которой не согласны друг с другом.

Я думаю, получилось достаточно убедительно. Мне бы хотелось, чтобы вы запомнили одно правило:

**Человек скорее изменит свое мнение,
чем ухудшит отношение.**

³ Фраза из телепередачи “Улица Сезам”.

Оно, естественно, не является истинным, но если вы хотите научиться невербальному общению, то вы получите лучшие результаты, пользуясь им.

🕒 5 мин.

Прямая и зеркальная подстройка.

Подстройка может быть *прямая* (правое – правое) и *зеркальная* (правое – левое), когда вы просто “отражаете” человека.

♦ При этом часто для процесса подстройки под позу и движения применяется термин “*отзеркаливание*”.

Какая лучше – сказать не берусь, эффективна и та, и другая. Но если вы сидите или стоите напротив, то **удобнее** зеркальная, а если сбоку – то прямая.

— *А как быть с позой начальника?*

Вы имеете в виду, “сидя в кресле, ноги вытянуты вперед, руки за головой”? Ну, это просто заявление: “Я здесь главный”. Что-то вроде видовой позы превосходства. Вообще, во всех иерархических структурах очень много инстинктивного поведения. Да и сама система иерархии строится на инстинктивном поведении. Организация почти такая же, как у обезьян или стайных птиц. Со всеми соответствующими ритуалами, символами, подходами и способами решения проблем. У зебр, например, если младший по иерархии самец в стаде навалил свою кучу поверх кучи вожака – все стадо встревожено. А у людей в стаде, пардон, в организации, не в ту позу сел, не тем тоном сказал – вся организация встревожена. Поэтому будьте очень аккуратны при отзеркаливании – подстройкой, а символами символами. То есть, если вы примете такую же позу превосходства, что и ваш начальник, то это будет невербальный вызов. А чем это закончится...

Так что, естественно, есть определенные ограничения, подо что стоит подстраиваться, а подо что не стоит. Но видовые сигналы – это, в первую очередь, все-таки позы, а подстраиваться можно еще под много разных вещей. Но об этом несколько позже.

При подстройке старайтесь, чтобы поза была для вас достаточно естественна и не вызывала напряжения. Некоторые пытаются скопировать все один в один, забывая, что люди просто физически отличаются друг от друга. И что будет вполне естественно для одного, будет весьма странно выглядеть у другого. Поэтому просто **старайтесь сесть в весьма похожую, но при этом подходящую вам позу.**

Тренировка.

♦ Обратите внимание студентов на то, что задача данного упражнения умение именно *точно копировать позу*. В жизни нужно выбирать похожую, но достаточно удобную для подстраивающегося позу.

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

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

♦ При объяснении упражнения желательно произвести наглядную демонстрацию.

♦ Желательно, чтобы упражнение отрабатывалось как сидя, так и стоя.

♦ Посоветуйте выбирать достаточно “простые” позы. Если поза “сложная” главный акцент обычно бывает просто на возможности воспроизвести что-то подобное. Если же поза “простая” то там важнее становятся детали: *легкое напряжение мышц, разворот кисти и т.п.*

🕒 15 мин.

Обсуждение.

🕒 10 мин.

Врата Сортировки.

Хочу начать эту часть занятия с одной забавной метафоры.

В начале века жил в Америке один ученый, назовем его Джонс. И он ездил по стране и читал лекции про развитие науки: чего нового она нашла за последнее время. И вот однажды он приехал в маленький городок, где большинство населения было фермерами. И вот Джонс выходит на сцену и начинает свою лекцию, и он достаточно напряжен, так как боится что его

могут не совсем понять. Но зал достаточно спокойно воспринимает то, что он говорит. Только в первом ряду сидела маленькая сухонькая старушка, которая постоянно хихикала. Джонс в ответ усиливал свое красноречие, но она продолжала хихикать...

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

– Мистер Джонс, а на чем держится Земля?

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

– А как вы сами думаете, мэм?

– Земля держится на большой черепахе!

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

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

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

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

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

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

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

Кто?

Для него важны люди, кто и с кем. И в первую очередь он выясняет кто и говорит в основном о людях. Если его куда-то приглашают, то наиболее важный для него вопрос: – *Кто там будет?*

- ♦ Профессии связанные с общением обычно предполагают ВС “люди” или “ценности”. Например, учитель с ВС “люди” будет интересоваться именно людьми, а с ВС “ценности” – достижением неких идеалов или воплощением идей. И поведение этих учителей будет сильно отличаться.



Действия,
вещи.
Что?

Что?

Эти люди обращают много внимания на вещи и предметы. Если его спросить, на что он в первую очередь обратил внимание он начнет описывать обстановку, одежду, цвет обоев или расположение мебели.

Кроме того сюда будут относиться “овеществленные процессы” – действия. Слова которые их описывают называются **номинализациями**: *любовь, счастье, дружба, вера, надежда...*

- ♦ Если человек ВС “процесс” на вопрос: – А что там будет? – ответит: “разговаривать”, “общаться”, “есть”, то человек действий ответит: “разговор”, “общение”, “еда”.
- ♦ Скорее всего в речи будет много существительных, номинализаций и мало глаголов и вообще описаний процессов или последовательности действий.



Ценности.
Зачем?

Зачем?

Для него важны ценностные представления о мире, ценности. При разговоре он обращает внимание в первую очередь на них и говорит больше с этих позиций. Он пытается определить причину или смысл действия. Вопрос “а зачем все это нужно?” проходит сквозь все его рассуждения.

– Доктор, я жить буду?

– А смысл?

- ♦ Возможно будет употреблять много номинализаций: любовь, счастье, дружба, вера, надежда... Но в отличие от ВС “вещи” он будет говорить о том как это важно и ценно.



Люди.
Кто?



Процесс.
Как?

Как?

Для него очень важно как что либо делать. И в первую очередь он обращает внимание на то, “чем мы будем заниматься и как решать данную задачу”.

В речи это может быть представлено, как некая последовательность событий: “за летом приходит осень, за осенью зима”.

- ◆ Но при этом не надо путать с ВС “*время*”. Для ВС “*процесс*” важна последовательность действий, событий, а для ВС “*время*” – когда это происходило. И если в первом случае будет всегда присутствовать некая последовательность – людей, событий, вещей, то во втором случае акцент будет именно на времени событий: – “18⁴⁵, прошлой весной, позавчера, месяц назад”.



Время.
Когда?

Когда?

Для него очень важно время. Он ориентируется на время и хорошо в нем разбирается, для него важно когда это было, во сколько, какой день недели, часы минуты. И если его приглашают куда-либо он спросит: – *Когда начнется и когда закончится?*

- ◆ – Это было во Вторник. Нет в среду... Хотя возможно и во вторник, но самое главное, что это было в половине пятого!



Место.
Где?

Где?

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

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

Упражнение.

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

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

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

– *А где все это происходило?*

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

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

Заканчивать нужно подстройкой!

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

🕒 15 мин.

Обсуждение.

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

— *Когда совпадаешь по Вратам Сортировки человек так оживляется, глаза блестят, говорит с интересом.*

А когда отстраиваешься тускнеет, говорит невпопад.

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

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

А что происходило, когда от вас отстраивались?

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

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

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

🕒 10 мин.

Домашнее задание.

♦ Для домашнего задания желательны четкие инструкции и обязательное обсуждение результатов его выполнения в начале следующего занятия.

1. Потренируйтесь в калибровке "Да - Нет" не менее четырех человек. Помните, что для каждого случая калибровки вам необходимо определить не менее трех внешних признаков:

Да

1. Легкая улыбка.
2. Мышцы лица расслаблены.
3. Небольшое движение головой сверху вниз.

Нет

1. Задержка дыхания.
2. Движение туловищем назад.
3. Напряжение челюстных мышц.

2. **Подстройка под позу:** не менее чем 7 раз, желательно с разными людьми. Отслеживать реакцию и поведение в случае подстройки/отстройки.

3. **Калибровка и подстройка под Врата Сортировки.** Во время беседы 3 раза отстроится и 3 раза подстроиться (не подряд). Калибровать реакцию собеседника.

Заключительный круг.

♦ Подведение итогов, кто чему научился, ответы на вопросы.

🕒 10 мин.

Заключительная медитация.

🕒 5 минут.

2-е занятие. Карта и территория.

Настроечная медитация.

Общий круг.

- ♦ Обратная связь, прием и обсуждение домашнего задания.
- ♦ Краткое содержание предыдущего занятия:

1. Доверие.
2. Стратегия эффективной коммуникации (Калибровка - Подстройка - Ведение).
3. Калибровка "Да - Нет".
4. Подстройка под позу.
5. Врата Сортировки.

Именно на этом занятии желательно не только напомнить информацию, но и сделать несколько упражнений на повторение (особенно калибровка и подстройка под Врата Сортировки). Я обычно трачу на повторение на этом занятии порядка одного часа.

Калибровка "Нравится - не нравится".

1. Нравится – не нравится.

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

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

Лучше, чтобы Демонстратор просто проговаривал название того предмета, о котором его спрашивают.

- ♦ При чем один Наблюдатель старается калибровать ориентируясь только на то, что он видит, а второй – на то, что он слышит (для этого лучше, чтобы он сидел закрыв глаза).
- ♦ Во время этого упражнения надо избегать вопросов на которые Демонстратор бы отвечал “Да” или “Нет”, типа: “Тебе *нравятся* жабы?”. И хотя вопрос касается оценки, наружу будут выдаваться сигналы “Да” – “Нет”, как того и требует вопрос.

Н. – Как ты относишься к морю?

Д. – Море.

☉ Оценка невербальной реакции...

Д. – Скорее нравится.

- ♦ Можно даже не задавать вопрос, а просто называть слово (фразу): *море, высокие девушки, соленый хрустящий огурец...* А Демонстратор будет эту фразу повторять.

Н. – Представь себе яичницу.

Д. – Яичница.

☉ Оценка невербальной реакции...

Д. – Ну, яичницу я не очень люблю.

☉ 20 мин.

2. Выводы.

[Академия Знакомств [Soblaznenie.Ru] - это практические тренинги знакомства и соблазнения в реальных условиях - от первого взгляда до гармоничных отношений. Это спецоборудование для поднятия уверенности, инструктажа и коррекции в "горячем режиме". Это индивидуальный подход и работа до положительного результата!]

Итак, сейчас вы получили некий опыт, а теперь я вам предлагаю сделать некоторые обобщения, чтобы вы еще лучше смогли его не только осознать, но и пользоваться им. Попробуйте найти те

общие невербальные проявления отношения, что было у разных членов микрогруппы. Естественно, у каждого было что-то только его, но было и нечто, свойственное почти всем.

⌚ 10 мин.

3. Обсуждение.

Итак, к каким выводам вы пришли?

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

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

⌚ 10 мин.

Карта и Территория.

1. Важные слова..

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

⌚ 10 мин.

2. Значение.

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

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

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

⌚ 15 мин.

3. Выводы.

- ♦ На этом занятии желательно сделать акцент на "выводах" - умении анализировать и структурировать полученный опыт.

Объединитесь в группы по 4-5 человек. И попробуйте сделать выводы из этого упражнения. 3-5 пунктов.

⌚ 10 мин.

4. Обсуждение.

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

⌚ 10 мин.

Карта и территория.

- ♦ 2-3 карты Москвы и МО.

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

Мы сейчас находимся в городе Москве. И вы можете выглянуть в окно, и что то увидеть, что-то услышать и что-то почувствовать. Вы можете побродить по Москве и покататься на трамвае или

такси. Если есть на это деньги. И создать себе *впечатление* о городе. И купить карту. Карту Москвы. Где вы можете нарисовать свой маршрут или мысленно проследить его.

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

Всех нас окружает огромный, беспредельный мир. Его наполняют множество вещей, событий, людей, о большинстве которых мы не имеем ни малейшего представления. И мы просто не в состоянии вместить этот огромный мир в наше маленькое сознание. Он просто туда не помещается! Но нам же нужно как то в нем жить. И мы начинаем делать карты, модели этого мира. Точно так же как есть карты различных стран и городов, внутри нас есть карты мира, который нас окружает. В них записано, что правильно, а что нет, какими мы себя считаем и наше представление о том, что о нас думают другие люди.

Это не является ни правдой, ни неправдой.

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

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

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

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

Карта – это не Территория.

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

Не существует истинных Карт.

Любая Карта истинна и ложна одновременно.

И то, что здесь написано – тоже Карта.

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

И сама идея Карт – это Карта.

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

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

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

А оценивать модели можно достаточно просто и удобно:

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

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

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

И чем больше у вас моделей, тем более вы *гибки* и тем больше у вас выборов в различных ситуациях. Здесь вам будет предложена еще одна модель, Карта человека. Именно поэтому все здесь сказанное

ложь от первого и до последнего слова.

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

Все сказанное здесь – Карта.

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

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

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

Каруселька.

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

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

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

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

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

🕒 3 мин.

Минута обратной связи и сдвигаемся на одного человека.

♦ Всего где-то 4-5 циклов.

♦ Если в группе нечетное число народа, то в одной группе будет по 3 человека.

🕒 20 мин.

Обсуждение.

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

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

Домашнее задание.

1. Потренируйтесь в калибровке "**Нравится – Не нравится**" не менее четырех человек. Помните, что для каждого случая калибровки вам необходимо определить не менее трех внешних признаков.
2. Потренируйтесь начинать общение с незнакомыми (или малознакомыми людьми с поиска пересечения ваших карт. Не менее 3 человек.
3. Составьте описание карты (для одного контекста) достаточно знакомого вам человека. Обозначьте области пересечения с вашей картой. Письменно, в произвольной форме.

3-е занятие. Намерение.

Настрочная медитация.

⌚ 5 минут.

Общий круг.

⌚ 15 минут.

Язык.

Гипноз позволяет получать более четкую обратную связь.

Упражнение "Погружение."

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

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

Итак, небольшое упражнение.

♦ В данном контексте можно представить погружение в транс⁴ как достаточно яркое проявление роста подсознательного доверия: *все то, что помогает погрузиться в транс, помогает и усилению доверия.*

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

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

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

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

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

⌚ 15 мин.

Обсуждение.

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

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

⌚

Помогает углублению состояния	Вредит
-------------------------------	--------

⁴ При объяснении упражнения слово "транс" лучше пока опустить и говорить просто про "погружение" или "углубление состояния".

1. Подстройка по дыханию, позе.	1. Отстройка.
2. Подстройка по голосу.	2. Не попадание во Врата
3. Подстройка по Вратам Сортировки.	3. Сбивчивость в речи.
4. Речь на выдохе Клиента.	4. Конкретизация, не
5. Замедление темпа.	соответствующая карте
6. Речь о возможностях (<i>могу...</i>)	Клиента.
7. Обобщения.	

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

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

🕒 10 мин.

Речь.

Правила гипнотической речи.

- ♦ Работа с залом.

Итак, определим наиболее значимые правила гипнотической речи.

- ♦ В этом упражнении вам нужно "сократить" список, составленный в предыдущем упражнении, до 3-4 пунктов. Желательно это сделать в процессе обсуждения с залом.

Наиболее желательный список:

1. Говорить обще.
2. Говорить конкретно о том, что можно проверить.
3. Говорить о возможностях.
4. Невербальная подстройка.

Упражнение.

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

Клиент сообщает остальным членам микрогруппы (Гипнотизерам), что это за ситуация. В одном – двух словах: "*чтение книги*", "*бег трусцой*" и т.д. После этого он закрывает глаза и полностью погружается в свое переживание. А Гипнотизеры стараются описать, что, по их мнению, *должно было бы быть* в его опыте. Но при этом вы пользуетесь теми правилами, о которых мы говорили выше. И ваша задача 3 раза "попасть в карту" и 3 раза "не попасть" (последней должна быть подстройка), и при этом наблюдать за тем, что происходит с Клиентом.

- ♦ 3 раза "попасть в карту" и 3 раза "не попасть" (последней должна быть подстройка) может быть так:

Подстройка – Отстройка – Отстройка – Подстройка – Отстройка – Подстройка; О – О – П – О – П – П; П – П – О – О – О – П. То есть вы подстраиваетесь и отстраиваетесь вразбивку, но последний раз должна быть Подстройка.

🕒 20 мин.

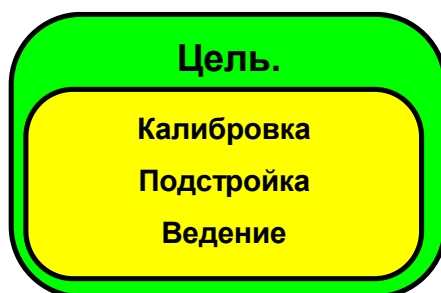
Обсуждение.

🕒 15 мин.

Цель.

До этого мы говорили о стратегии общения Калибровка – Подстройка – Ведение. Но, естественно, это только некое обрамление. Если вы общаетесь, у вас есть некая ЦЕЛЬ – собственно то, что вы хотите получить от общения.

Давайте попробуем добавить этот пункт в стратегию.



Итак, вы собираетесь получить некую реакцию вашего собеседника или собеседников в процессе общения. Как вы узнаете о том, что вы достигли желаемого?

1. Вы можете обратиться к опыту, и ориентироваться на то, как выглядел эта реакция раньше.
2. Вы можете откалибровать нужную вам реакцию.
3. Пока собеседник не скажет.

Но тут возникает несколько проблем. Сказать человек может одно, а сделать совсем другое. Да и не все цели проговариваются...

При обращении к опыту вы предполагаете, что существуют некие совершенно общие реакции. Это может быть так, а может и не так для конкретного человека. Лучше всегда этот пункт проверять калибровкой. То есть сначала вы калибруете соответствие человека общей модели, и только в случае достаточно хорошего соответствия начинаете действовать по ней. Если же нет – вам необходимо составить отдельную модель для конкретного человека.

♦ Например. Некоторые мужчины считают, что женщины хотят выйти замуж (по крайней мере незамужние). Но для одних это более менее верно, а для других нет. Если мужчина будет вести себя со всеми женщинами исходя из предположения, что они все хотят выйти замуж, то в очень большом количестве случаев его поведение будет "неэффективно".

Буквально, речь идет о том, что гораздо эффективнее общаться имея эффективную обратную связь, чем не имея.

Итак, одни из возможных стратегий эффективной коммуникации выглядит так:

Вы получаете нужную вам реакцию в любом контексте, а потом меняете свое поведение до тех пор, пока не получите ту же реакцию в нужном вам контексте.

Например, вы хотите, чтобы ваш друг в чем-то вам помог. Вам нужно знать, какова его будет реакция, обозначающая согласие. Для этого вы можете откалибровать, как выглядит его согласие в каком-нибудь другом контексте.

— *Сейчас погода плохая...*

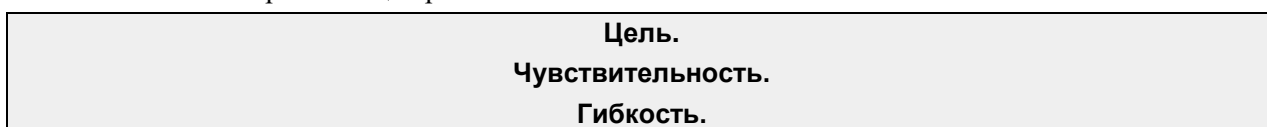
— *Да. Плохая.*

Вы видите, как это выглядит, вы слышите его голос и вы теперь можете себе представить, как это должно выглядеть...

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

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

Это можно описать при помощи трех слов:



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

Уолт Дисней, знаменитый мультипликатор, мог различать до 1500 оттенков цвета, в то время как обычные люди с трудом могут различить 150-200. Хороший французский повар по вкусу определит не только сорт, но год и место выработки вина. Я думаю вы не будете спорить если я скажу, что

любой хороший музыкант должен обладать очень тонким слухом. И так практически во всех областях. Даже токарь или слесарь должен очень хорошо чувствовать свой станок и деталь, что бы получать высокий результат. А опытная мамаша по оттенкам крика своего новорожденного определяет что он конкретно хочет – пить, есть, писать, спать или у него просто что-нибудь болит.

Как вы уже поняли сегодня мы займемся ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬЮ. В какой-то мере то, чем мы будем заниматься можно назвать расширением восприятия – вы будете учиться обращать внимание на такие вещи, на которые раньше не только не обращали внимания, но даже и не представляли, что на это его можно обратить. Но чувствительность, **калибровка** вам будет еще нужна и для того, чтобы определиться с **целью**. Чем более четко представлена цель, тем легче ее достигать.

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

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

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

– Половина второго.

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

– Без десяти два.

– Но как вы по вымени определяете сколько времени?!

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

Но для начала небольшая тренировка.

Намерение и поведение.

Работа с залом.

Мне бы хотелось, чтобы вы попрактиковались в одной очень важной вещи, а именно разделении *поведения* и *намерения*. Поведение – это то, что человек делает, а намерение – чего он хочет добиться этим действиям.

Поведение – это то, что снаружи,

Намерение – это то, что внутри!

Два базовых предположения НЛП:

◆ Запись на листе.

- 1. Любое поведение представляет собой выбор самого лучшего варианта из имеющихся на данный момент.**
- 2. Любое поведение имеет позитивную направленность.**

Варианты нежелательного поведения.

◆ При этом производится запись на листе, но на другом, чем базовые предположения.

Немного потренируемся. Назовите несколько нежелательных вариантов поведения в некоторых ситуациях.

— *Обида.*

— *Раздражение.*

— *Испуг.*

Намеренье.

Учтите, что поведение может быть неэффективным для реализации намеренья, потому оно собственно и неэффективно – намеренье либо не реализуется, либо этот способ достижения неэкологичен для человека.

И еще – намерение всегда позитивно для этого человека. Если это не так, то ищите дальше.

Итак, для чего может использоваться *обида*?

— Для того, чтобы изменить поведение другого человека.

— Чтобы доказали любовь.

Хорошо, а теперь давайте немного потренируемся.

🕒 10 минут.

Упражнение "Определение намерения".

В тройках: *Гипнотизер, Клиента и Наблюдатель.*

Выбрать вариант нежелательного поведения и попробовать определить намеренье – то есть его цель.

♦ Самый простой способ – задавать вопрос "Зачем".

Гипнотизер не только задает вопросы, но так же и калибрует реакцию на них у Клиента. А Наблюдатель только наблюдает и следит за временем.

♦ Особо подчеркните, что намерение всегда положительно для Клиента. Если намерение его не устраивает и вызывает протест, то необходимо подобрать другое слово или искать дальше.

♦ Один из явных признаков того, что намерение определено правильно – сильная положительная невербальная реакция Клиента.

🕒 15 минут.

Обсуждение.

🕒 10 минут.

Домашнее задание.

1. Составьте список не менее чем из 7 вариантов вашего поведения, которые вас не устраивают, и определите ваше намерение в каждом из случаев. Придумайте к каждому случаю не менее 3-х вариантов более эффективного поведения (в этом же контексте).

Нежелательное поведение.	Намерение.	Варианты поведения.
Когда мне делают комплименты, чувствую себя неловко.	Уважение других людей.	1. Ответный комплимент. 2. Делать вещи, приятные и полезные для других. 3. Достичь определенного положения в обществе.

3. Реагировать не на поведение, а на намерение человека. Для этого, естественно, намерение нужно сначала откалибровать. Как вариант – вы предполагаете некое намерение, действуете в соответствии с этим предположением. Если получаете нужный результат – скорее всего намерение определено правильно, если нет – ищите другой вариант намерения. Не менее чем 3 раза (с разными людьми).

Заключительная медитация.

🕒 5 минут.

4-е занятие. Мета-сообщение.

Настрочная медитация.

⌚ 5 мин.

Общий круг.

⌚ 15 мин.

Намерение и поведение.

Калибровка намерения в группе.

В группах по 5-6 человек. Водящий отходит, а все остальные загадывают намерение и демонстрируют его. Задача Водящего – откалибровать намерение каждого. Дается 3 попытки на каждого.

⌚ 20 минут.

Обсуждение.

⌚ 5 мин.

Упражнение "Выиграть - выиграть".

А теперь вы можете подумать вот о какой вещи – если человека не удовлетворяет поведение, а намерение его вполне удовлетворительно, то для любой ситуации, в которой существует конфликт между двумя людьми, вы можете не только определить намерения конфликтующих сторон, но и создать такое поведение, которое удовлетворяло бы обоим этим намерениям.

Вообще говоря, существует несколько способов разрешения конфликтных ситуаций. Например: *"Не доставайся же ты никому"* или *"Тебе половину и мне половину, но мне большую"* и т.д.

Одна из наиболее известных экологических – это *компромисс*, когда обе стороны от чего-то отказываются. Но есть и вариант *"выиграть – выиграть"*, когда вы пытаетесь выиграть оба.

Итак, объединитесь в группы по 5-6 человек. Группы по очереди предлагают варианты конфликтных жизненных ситуаций, а ваша задача – попробовать определить наиболее вероятный вариант намерений сторон и придумать вариант поведения, удовлетворяющий этим намерениям. Но не только придумать, но и сделать сценку это изображающую, при этом вам необходимо продемонстрировать как предыдущий вариант поведения, так и новый.

Итак, 4 шага:

1. Придумать конфликтную ситуацию для другой группы.
2. Определить намерения сторон.
3. Придумать поведение.
4. Сделать сценку.

⌚ 30 минут.

Театр.

⌚ 20 минут.

Язык тела.

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

ТЕЛО Поза. Движения. Мимика.	РИТМ Дыхание. Ритмические движения
ГОЛОС	РЕЧЬ

Тембр Интонации Высота	Предикаты Время Врата Сортировки
------------------------------	--

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

🕒 15 мин.

Мета-сообщение.

Калибровка Мета-сообщения – очень удобный способ определения намерения.

“Кто я?”.

- ◆ Запись на видео.
- ◆ Выборочно 3-4 человек, по желанию.

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

[Академия Знакомств [Soblaznenie.Ru] - это практические тренинги знакомства и соблазнения в реальных условиях - от первого взгляда до гармоничных отношений. Это спецоборудование для поднятия уверенности, инструктажа и коррекции в "горячем режиме". Это индивидуальный подход и работа до положительного результата!]

- ◆ Запись на видео.

🕒 15 мин.

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

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

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

- *Как вы мне все надоели!*
- *Я уверен в себе.*
- *Не надо мне верить.*

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

- *ы мне нравишься.*

А все остальное – это скорее некий “наполнитель”.

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

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

Сознание и Тело – части одного целого.

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

🕒 20 мин.

Обсуждение.

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

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

⌚ 30 мин.

Тренировка.

Конгруэнтность!

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

- *Я уверен в себе.*
- *Я устал.*
- *Как вы мне все надоели!*
- *Я спокоен.*
- *Я хороший парень.*
- *Хочу спать.*
- *Пожалей меня.*
- *Кому нужна моя помощь?*
- *Я вам всем покажу!*
- *Мне все пофигу.*
- *Я стесняюсь.*
- *Мне трудно.*
- *А вообще-то я белая и пушистая...*
- *Я хозяин.*
- *У меня все прекрасно!*
- *Обратите на меня внимание.*
- *Я вам очень нужен.*
- *Командовать парадом буду я!*
- *Проведем вечер вместе?*
- *Вы мне нравитесь...*
- *Ну почему все так плохо?*
- *Ребята, давайте жить дружно!*
- *У меня есть важное сообщение.*
- *А я кое-что знаю!*
- *Ой, боюсь, боюсь...*
- *У меня есть тайна...*
- *Ну надо же!*
- *Я очень интересный человек!*
- *Мне это нравится.*
- *Мне скучно.*

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

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

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

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

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

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

Это все я говорю к тому, что

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

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

🕒 40 мин.

Домашнее задание.

1. Попробуйте не менее чем в 3 ситуациях вести себя по схеме: Выиграть – Выиграть.
2. Калибруйте мета-сообщения других людей (необходима четкая формулировка в виде прямой речи: –*Я тебе нравлюсь?*). Не менее 7 раз.
3. Определите 3 мета-сообщения, которые были бы полезны вам в определенных контекстах, но которыми вы "мало пользуетесь". Задача - тренировать их, чтобы у вас выглядели максимально конгруэнтно. Попробовать применять их в заданных контекстах.

Заключительная медитация.

🕒 5 минут.

5-е занятие. Каналы восприятия.

Настроечная медитация.

⌚ 5 мин.

Общий круг.

⌚ 15 мин.

Калибровка Мета-сообщений.

Мета-сообщение – хороший способ получения обратной связи.

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

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

- *Это мне нравится.*
- *Это мне **не** нравится.*
- *Это интересно.*
- *Мне скучно.*
- *Мне все равно.*

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

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

Постарайтесь откалибровать не только мета-сообщение, но и возможное намерение человека.

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

⌚ 20 мин.

Обсуждение.

⌚ 10 мин.

Пройденная информация.

1. Темы, которые прошли.

♦ Работа с залом – запись на доску.

⌚ 10 мин.

2. Мозговой штурм.

♦ Каждой группе по большому листу и набору маркеров.

В группах по 6-8 человек. Попробуйте организовать все эти темы.

⌚ 20 мин.

3. Обсуждение.

⌚ 10 мин.

3 канала и 4 репрезентативные системы.

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

NLP – это способ думать.

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

Моделирование, как способ восприятия мира.

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

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

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

Сознание ограничено.

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

Карта – личная модель мира каждого человека.

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

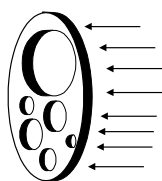
Карты можно менять.

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

Гибкость - способность легко изменять собственную карту.

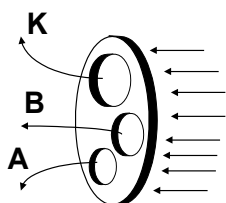
Некоторые люди с большим трудом могут что-то поменять в своем представлении, другие же могут легко приспособиться к изменениям в окружающем мире, изменить свою карту. Вот такая способность называется гибкостью. Гибкость не предполагает, что у вас “меняется мнение во время спора”, она предполагает, что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

Сознание фильтрует поступающую информацию.



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

Один из фильтров – каналы восприятия.



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

1. **Визуальная (В)**. То, что мы видим. Образы, картинки, кино.
2. **Аудиальная (А)**. То, что мы слышим. Как речь, так и свист ветра или звук капающий воды. И, соответственно, интонации, тембр, высота голоса.

3. **Кинестетическая (К)** (От “кинес” – “тело” по гречески). То, что мы чувствуем. Сюда же относится Запах и Вкус. Иногда хорошо поделить Кинестетику на 3 части: тактильные – ощущения кожи; внутренние – мышечные, ощущение в желудке, тепло;

мета-ощущения – оценочные ощущения, которые нам сообщают об отношении: радости, любви, счастья, горя и пр. Мета-ощущения обычно расположены в районе груди и иногда захватывают шею и голову.

Обычно человек более ориентируется на один из каналов.

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

Представление слова.

Слова, которые мы произносим – это просто набор звуков, при помощи которого мы обозначаем некие куски своего опыта. Если я скажу “кошка”, то кто-то увидит большого белого кота, кто-то услышит мяуканье или мурчание, а кто-то почувствует, как он гладит маленькую пушистую кошечку. А кто-то и увидит, и услышит, и почувствует. Чтобы немного разобраться, какие слова для кого что обозначают, давайте немного поиграем.

Объединитесь в группы по 5-6 человек. Один из вас будет Ведущим. Он называет какое-нибудь слово, а все остальные, по очереди, говорят о том, как это слово представлено в их внутреннем опыте.

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

– *Мотоцикл.*

– *Я вижу цветную фотографию большого черного мотоцикла.*

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

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

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

- ♦ Естественно запрещается слова повторять.

⌚ 15 минут.

Дополни описание.

Давайте еще немного поиграем. Для начала просто послушайте.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

⌚ 15 минут.

Типы людей.

Несмотря на то, что каналов как бы только три, внутри себя человек воспроизводит (иногда еще говорят *репрезентирует*) и обрабатывает опыт 4-мя способами. Добавляется Внутренний Диалог или Дигитальный канал. Обозначается он **Ад**. Если **В**, **А** и **К** – аналоговые каналы, то есть объекты воспринимаются как некое целое, то **Ад** – **дискретный**, цифровой, он работает со словами и числами. У людей есть одно замечательное свойство: если человек предпочитает одну *репрезентативную* систему остальным (а большинство так и делает) это накладывает на него вполне определенные ограничения. Для того, чтобы понять, к чему это приводит давайте сделаем так. Вы сейчас займетесь анализом и творчеством. Идею я вам подал. Но могу дать еще одну подсказку. Если человек в данный конкретный момент находится в каком либо канале, то он проявляет большинство свойств данного типа людей. А Вам нужно попробовать определить, чем конкретно отличаются Визуалы, Аудиалы, Кинестетики и Дигиталы друг от друга. Попробуйте найти отличия по таким пунктам:

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

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

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

И самое главное – разрешите себе ошибаться!

Разрешите себе немного вольностей.

⌚ 15 минут.

Обсуждение.

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

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

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

Визуальные	Аудиальные	Кинестетические	Неопределенные
ярко;	громко;	чувствовать;	уют;
ясно;	тихо;	двигаться;	важно;

резкость;	ритмично;	тепло;	определенность
четкость;	мелодия;	мокро;	посредственно;
синий;	слушать;	ощущение;	возможность;
цветной;	разговор;	боль;	приятно;
радужный;	беседовать;	ныть;	странность;
искристый;	хрипло;	подрагивать;	вероятно;
смотреть;	бас;	прохладно;	осознание;
приглядывать	рычать;	резать;	понять;
осмотреться;	визжать;	действовать;	удивиться;
белесый;	стон;	напряжение;	настроение;

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

Визуалы – 35%;

Кинестетики – 35%;

Аудиалы – 5%;

Дигиталы – 25%;

А, например, для США это выглядит немного иначе:

Визуалы – 45%;

Кинестетики – 45%;

Аудиалы – 5%;

Дигиталы – 5%;

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

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

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

🕒 15 минут.

Винни-Пух и все-все-все...

♦ Желательно просмотр отрывков из мультфильмов про Винни-Пуха, наиболее четко демонстрирующих данные примеры.

Моя жена Лида как то подметила, что хорошей демонстрацией данных типов может служить восхитительные мультфильмы серии "Винни-пух" (наши, а не Диснеевские).



Винни-Пух, естественно, Кинестетик – плотный, двигающийся, озабоченный, что бы поесть. Жестикулирует в нижней части туловища, эмоциональный, дома бардак, голос низкий, постоянно почесывается...

"Пух почувствовал что должен немедленно преподнести бедному ослику какой-нибудь подарок. Он побежал к себе домой, возле

дверей дома он наткнулся на Пятачка, пытающегося достать до кнопки звонка.

— *Здравствуй, Вини.*

— *Привет, Пятачок. Ты что тут делаешь?*

— *Хочу позвонить. Я шел мимо...*

— *Давай помогу. А ну отойди. Плохие новости, Пятачок: у Ослика Иа хвост пропал. (Звонит) Что-то не открывают. (Стучит) Да что они там, заснули что ли?*

— *Пух, ведь это же твой дом!*

— *А, верно. Ну тогда войдем."*

Кролик, скорее, *Визуал* (очками это особенно подчеркивается) – тощий, ходит и сидит прямо, жестикуляция выше головы, дома все красиво расставлено. Голос, кстати, достаточно высокий.

— *Что значит "я"? "Я" бывают разные!*

— *"Я" – значит я, Винни-Пух.*

— *Ты в этом уверен?*

— *Ну конечно!*

Кролик наклонился к самому носу медвежонка, и прищурил свои близорукие глаза.

— *Действительно, Винни-Пух...*



Сова более походит на *Аудиала* – особенно это заметно по большому желанию поговорить по любому поводу и проверке орфографии на слух (помните, как она надписывала горшок). Жестикуляция на среднем уровне, пытается передать максимум информации голосом.

Вот, к примеру, диалог Винни-Пуха с Совой по поводу поздравительной надписи на горшочке из-под меда:

— *Я хотел... чтобы ты написала на нем: "Поздравляю. Пух".*

— *И это все?!!*

— *А что еще?*

— *Надо написать так: "Поздравляю с днем рождения! Желаю счастья в личной жизни!"*

— *Здорово! Так и напиши. Только прибавь еще: "Пух".*

На роль *Дигитала* явно претендует *Ослик Иа* – завязший в рассуждениях, понурый, говорящий очень обще и на отвлеченные темы с самим собой:

– *Ну вот, я так и думал. С этой стороны ничуть не лучше. А все почему и по какой причине? И какой из этого следует вывод?*



К какому типу принадлежит Пятачок, определить не удалось – и мы постановили считать его *полимодальщиком*, то есть хорошо ориентирующемся во всех каналах сразу.

Демонстратор.

♦ Колода карт.

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

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

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

♦ Карты могут обозначать следующее:

бубни – **В**;

черви – **А**;

пики – **А_д**;

крести – **К**;

Но это, как вы понимаете, на вкус ведущего.

🕒 20 минут.

Домашнее задание.

1. "Стать кинестетиком".

Попробуйте сделать так: один день вы обращаете максимум внимания на звуки, вас окружающие, в другой день на ваши ощущения, в третий на то, что вы видите, в четвертый – на смысл и числа. Только выбирайте день, когда вам это не повредит: максимально прочувствовать все свои переживания по поводу выволочки у начальника, возможно, не самое приятное занятие.

Если не можете посвятить этому целый день, займите полдня, час. Только, если наметили какое-то время, то все его целиком и отработайте.

И самое главное. Попробуйте увидеть, услышать, почувствовать и понять ту гармонию и поэзию, которая скрыта в этом мире. Настройтесь на то, что вы ищете что-то волшебное и попадаете в немного другой мир. А ведь это действительно так, если вы попытаетесь расширить ваше восприятие, то вы обнаружите множество ранее не замечавшихся вами вещей. Представьте, что вы первый раз попали сюда, взгляните на все новыми глазами, найдите гармонию. Ведь гораздо интересней жить в поэтическом мире, чем в мире сером, монотонном и безвкусном. И помните, что каждый находит в этом мире то, что ищет.

Попробуйте на целый день стать **Аудиалом**. Старайтесь как можно больше слышать, обращать внимание на мельчайшие различия звучания, на самые незаметные шорохи и стуки. И вы вдруг обнаружите, что мир заполнен огромным количеством самых разнообразных звуков, на большинство из которых вы до этого совершенно не обращали внимания. Просто целый день прислушивайтесь, слушайте, пытайтесь расслышать как можно лучше. Погрузитесь в волшебный мир звуков, воспринимайте этот мир через звуки, которые он издает, станьте сплошным слухом.

И возможно, вы научитесь слышать тончайшие изменения голоса вашего собеседника и поймете, насколько они важны, как много они говорят о другом человеке, о его внутреннем мире, о его гармонии и мелодии. Ведь каждый человек обладает своей собственной мелодией, своим собственным звучанием. А его голос – это музыка, которая вышла наружу. И слыша эту мелодию, вы можете подыграть ей и сделать так, чтобы другой человек звучал с вами в унисон.

А на следующий день вы можете стать **Кинестетиком**. Ощущение воздуха, одежды, запахи, оттенки вкуса, расслабление или напряжение мышц – вот на что вы обращаете внимание. Настройтесь на ваше тело – это очень сложный датчик, из каждой его клеточки идет своё ощущение. Настройтесь на эти мельчайшие изменения. Почувствуйте этот мир: холодный он или теплый, какой у него запах, шероховатый он или гладкий, напряженный или расслабленный. А может, он вибрирует или колеблется. А как он движется...

Потрогайте кожу другого человека. Она может быть шелковистой и сухой, гладкой и немного шершавой. Каждый человек ощущается совершенно по-другому. Он чувствуется по-другому. А если вы попытаетесь встать на его место и ощутить то, что у него внутри – его эмоции, чувства, переживания. Ведь это так интересно – на время стать другим, чувствовать мир как другой – возможно, это основа понимания.

На третий день вы можете стать **Визуалом** и увидеть громадное разнообразие форм, оттенков цвета, яркости, резкости. Мельчайшие детали и оттенки. Вы – это зрение. Вы только глядите, наблюдаете, смотрите, рассматриваете, приглядываетесь и окидываете взглядом. Весь мир – это только набор зрительных образов...

А что вы видите в других людях? Насколько гармонично они сложены и одеты? Подходят ли им эти цвета? А мельчайшие изменения цвета кожи, выражения лица, движения или напряжение мышц – они сообщают намного больше, чем слова. Слова могут лгать, а тело говорит правду. Просто надо это заметить, увидеть все то, что вам хочет сказать тело другого человека. Это громадный, обычно практически неосознаваемый способ общения. Он передает больше, чем все остальные, вместе взятые. Просто заметьте это...

На четвертый день вы можете попробовать стать **Дигиталом**. Подумайте, насколько это великолепно – холодный прагматичный ум, отсутствие лишних эмоций. Вы способны заниматься тем, для чего требуется четкая рассудительность и конструктивный подход. Вам доступны чистая логика и отвлеченные понятия. Это именно то состояние, когда вы способны в наибольшей степени понять глубинный смысл и великолепие словесных формул и умозаключений.

Ведь это совершенно восхитительно – понимать мир через его законы и правила, приводить хаос к единому знаменателю. Определить мир при помощи самых метких слов, осознать гармонию чисел. Понять многие философские школы до конца можно только в этом состоянии. Иной способ восприятия, отрешенный, очищенный, самоуглубленный...

Что вам понравилось больше всего – только видеть, слышать, чувствовать или размышлять?

Надеюсь, что вы понимаете, это только тренировка, настройка. Хороший способ обучения – разбить на части и осваивать по кусочкам. После этого кусочки надо сложить в единое целое, чтобы из отдельных элементов мозаики появилась картина.

2. Во время общения откалибруйте ваших собеседников: не менее 3 человек. Помните, что калибровка может быть как пассивной (вы просто наблюдаете) так и активной – вы что-то делаете и наблюдаете за реакцией.

3. Напишите 4 "сочинения" (все на одну тему) – например, "Объяснительная по поводу опоздания на работу" или "Как я провел лето" – соответственно, для Визуала, Аудиала, Кинестетика и Дигитала.

Заключительная медитация.

🕒 5 минут.

6-е занятие. Перекрывание реальностей.

Настройочная медитация.

⌚ 5 минут.

Общий круг.

⌚ 15 мин.

Что ты за тип?

Вспомнить слова.

При работе с залом. Вспомнить слова, относящиеся к В, А, К и Н.

⌚ 10 минут.

Упражнение.

Объединитесь в группы по 4 человека. Один из вас будет Выступающим, а остальные – Калибровщиками.

Выступающий будет рассказывать о чем-то (о чем угодно), а 1-й Калибровщик будет записывать за ним **В** слова, 2-й – **К**, и 3-й – **А**.

После рассказа подсчитывается количество слов, употребленных в каждом из каналов (повторения тоже засчитываются): **В** - 15, **К** - 7, **А** - 1.

Соответственно, есть прямая зависимость от количества употребляемых слов и предпочитаемым каналом.

⌚ 20 минут.

Обсуждение.

⌚ 5 минут.

Подстройка под канал.

В группах по 3 человека: *Клиент, Гипнотизер и Режиссер.*

Режиссер из-за спины Гипнотизера, так чтобы он не мог увидеть их даже боковым зрением, показывает карточки (**В, А, К, А_д**), Клиент входит в этот канал, а Гипнотизер должен подстроиться.

Режиссер оценивает ситуацию со стороны и меняет карточки не раньше, чем Гипнотизер адекватно отреагирует на поведение Клиента. Если же Гипнотизер реагирует неправильно, карточка все равно через какое-то время меняется, но к "проблемному" каналу стоит возвращаться почаще.

- ♦ Обратите внимание на то, что "вход канал" должен происходить на всех уровнях: *голос, слова, движения, поза и т.д.* При чем акцент должен быть на невербалике.
- ♦ Посоветуйте избегать гротескных изображений типа людей, слишком явных фраз: – *Я посмотрел и увидел ярко-синее небо!*

⌚ 20 минут.

Перекрывание реальностей.

- ♦ Сначала проводится демонстрация.

Сегодня мы познакомимся со способом наведения транса под названием “Перекрывание Реальностей”. При работе с этим способом наведения вы сможете еще потренироваться в своем умении работы с каналами восприятия. Идея этого способа наведения состоит вот в чем. Если в обычном состоянии сознания человек в одном канале, то в трансе будет что-то другое. И ваша задача просто плавно перевести из одной реальности в другую. Но здесь главное не разрушить подстройку и все сделать очень плавно и аккуратно.

[Академия Знакомств [Soblaznenie.Ru] - это практические тренинги знакомства и соблазнения в реальных условиях - от первого взгляда до гармоничных отношений. Это спецоборудование для

поднятия уверенности, инструктажа и коррекции в "горячем режиме". Это индивидуальный подход и работа до положительного результата!]

1. Основной канал.

Задайте своему партнеру вопрос:

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

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

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

2. Подстройка.

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

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

3. Перекрывание реальностей.

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

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

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

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

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

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

4. Развитие транса.

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

5. Использование.

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

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

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

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

6. Возвращение.

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

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

7. Комментарий.

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

♦ Если Клиент утверждает, что он ничего пока не понял, можно предложить ему фразу типа:

– Но это понимание может прийти не сразу. Просто в какой-то момент ты осознаешь, зачем тебе это было нужно.

Домашнее задание.

1. Во время разговора отмечайте предикаты, употребленные собеседником и считайте их количество (в зависимости от канала): Вася В-15, А-3, К-24; Петя В-4, А-12, К-3. Не менее 7 человек.
2. Подстраивайтесь под собеседника "по каналу". Обратите внимание на то, чтобы подстройка происходила по всем уровням: *поза, голос, речь, движения...* Не менее 3 человек.
3. Попробуйте в процессе обычного разговора перевести собеседника из канала в канал и отследите реакцию. 1 раз.

Заключительная медитация.

🕒 5 минут.

7-е занятие. Экология общения.

Настройная медитация.

⌚ 5 минут.

Общий круг.

⌚ 15 мин.

Таблица перевода.

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

1. Перевод слов.

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

⌚ 20 минут.

2. Обсуждение.

- ♦ Разбор результатов с составлением приблизительной таблицы переводов.

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

⌚ 15 минут.

3. Тренировка.

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

- ♦ То есть это задание на практическую отработку предыдущего упражнения.

⌚ 10 минут.

Переводчики.

Объединитесь в группы по 4 человека. Роли распределяются так: 2 Иностранца, Переводчик, Наблюдатель. А история такая.

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

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

- ♦ Учтите, что перевод имеет смысл при рассказе о впечатлениях, эмоциях и т.п. Если идет просто информация: – *Я увидел белый троллейбус номер семь, который шел про противоположной стороне улицы*, – то "перевод" практически невозможен. Если же идет рассказ о впечатлениях: – *Это было очень яркое событие, казалось мир вокруг раскрасился в яркие цвета*, – то перевод вполне возможен.

🕒 20 минут.

Экологическая проверка.

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

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

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

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

- ♦ Хочу сразу предупредить, что полнота может использоваться не только в этих целях, но и в паре сотен других, которые я перечислять не буду. И в то же время, она может и не иметь вторичной выгоды, а быть, например, следствием чрезмерной любви к еде. То есть это тоже некий вторичный продукт, так сказать, следствие, правда для некоторых весьма неприятное. Говоря другим языком, одни полнеют, для того чтобы сделать что-то хорошее для себя, а другие полнеют в результате получения удовольствия. А некоторые весьма успешно совмещают оба этих процесса.

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

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

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

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

– *Не лезь туда! Упадешь и сломаешь ногу!*

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

– *Не смей никогда драться.*

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

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

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

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

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

– *Как пройти к ближайшей станции метро?*

– *Ты только по этой улице не ходи!*

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

– *Будь осторожен.*

Думаю, от этого пользы будет гораздо больше.

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

И если вы говорите ему о том, чего не делать, то рассказывайте ему и о том, что делать вместо этого. Или где (или когда) это делать можно:

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

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

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

– *Не бегай. Посиди тихонечко.*

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

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

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

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

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

– *У вас боли, тяжесть в ногах...*

– *Жизнь покажется мрачной, пока...*

– *Нанесите боли ответный удар.*

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

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

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

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

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

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

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

♦ Особенно часто это используется в манипуляциях.

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

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

🕒 15 минут.

Экологически вредные конструкции.

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

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

🕒 20 минут.

Обсуждение.

♦ Вот некий вариант списка экологически вредных конструкций:

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

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

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

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

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

🕒 15 минут.

Упражнение 1.

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

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

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

Гипноз – это очень мощное средство. Будьте очень аккуратны. Следите за своими словами. Ваша задача – не навредить. Каждая фраза, сказанная в гипнозе, может стать программой, которую человек начнет выполнять. Даже если вы этого не хотели или сказали случайно. Поэтому говорите не столько о том, ЧТО человек должен сделать, как о том, КАК он этого может достичь. Говорите о возможности. Расширяйте человека, а не сужайте его. Рассказывайте о путях, а не о том, чего он не может достичь.

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

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

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

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

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

⌚ 20 минут.

Обсуждение.

⌚ 10 минут.

Упражнение 2.

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

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

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

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

⌚ 20 минут.

Обсуждение.

⌚ 10 минут.

Домашнее задание.

1. Возьмите какой-нибудь текст (или кусочек текста) с описанием впечатлений (художественная литература, статьи в газетах и т.п.) и переведите на все “языки”: **В, А, К, Ад**. Объем текста – 10 - 15 предложений (художественная литература, статьи в газетах и т.п.).
2. Ваша задача – выслушивая речь замечать (как сознательно, так и бессознательно) неэкологичные высказывания и отфильтровывать их. За источник неэкологичной речи можно взять телерекламу. Не менее 10 минут в день.
3. Контролируйте собственную речь - отмечайте случаи употребления неэкологичных фраз. Старайтесь сразу же исправиться. Можно придумать себе “наказание” за использование неэкологичной конструкции: тут же щипать себя, давать оплеуху и т.п.

Заключительная медитация.

⌚ 5 минут.

8-е занятие. Обобщение пройденного.

🕒 5 минут.

Настрочная медитация.

🕒 5 минут.

Общий круг.

🕒 15 мин.

Ритмическая калибровка.

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

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

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

1. Выражение ритма.

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

2. Калибровка.

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

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

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

3. Подстройка.

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

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

4. Смена ролей.

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

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

🕒 20 минут.

Обсуждение.

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

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

И все мелодии помогают и дополняют друг друга.

И все мелодии складываются в одну большую Мелодию Жизни.

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

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

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

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

Великую Мелодию Жизни!

🕒 10 минут.

Калибровка и Подстройка.

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

В	А	А_д	К		
Поза	Дыхание	Движение	Ритм	Экология	
Люди	Вещи	Время	Место	Ценност и	Процес с

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

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

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

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

♦ Не забывайте меняться ролями.

🕒 40 минут.

Заключительный круг.

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

www.samorazvitie.ru

www.soblaznenie.ru

Практические тренинги общения в реальных условиях

(095) 108-05-35, 108-03-73, 446-10-67, 195-22-42

⌚ 30 мин.

Приложение.

Настроечная медитация.

Мне бы хотелось, что бы вы сели поудобней. Просто разрешите этому произойти. Будьте достаточно пассивны, для того чтобы быть посторонним наблюдателем.

И когда вы поймете, что вы погрузились достаточно глубоко, вы можете прислушаться к собственному дыханию,

и услышать мой голос,

и тиканье часов на стене,

и трамвай за окном,

и понять, что вы достаточно сосредоточены внутри себя, для того, чтобы представить себе пространство наполненное голубизной.

Там кроме этого ничего нет, только голубой цвет, который окружает вас со всех сторон, совершенно однородный и равномерный, куда бы вы не посмотрели.

И когда вы представите его себе достаточно ярко и четко, просто шагните внутрь.

Пусть эту синеву внутрь себя. И обратите внимание на те ощущения, которые возникают внутри вас, в ответ на этот цвет.

Просто будьте очень чутки и внимательны, но в то же время совершенно пассивны.

Вы только наблюдаете. И с вами что-то происходит. Просто ощутите это.

И когда вы осознаете все те ощущения, которые у вас вызывает голубой цвет прислушайтесь к себе. Что вы слышите.

Может быть это какие-то слова.

Или просто чьи-то интонации.

Или шум моря или ветра.

А может быть там у вас совершенно тихо.

И когда вы сделаете это, вы можете просто разрешить возникнуть внутри вас какому-то образу.

И пусть это будет что-то нужное и важное для вас.

Это может быть какой-то символ.

Или какое-то место.

Или просто темное пространство.

И когда это произойдет, очень внимательно прислушайтесь к тому что звучит внутри вас.

И может сначала вам покажется, что вы ничего не слышите. Но через какое-то время вы поймете, что слышите какое-то бормотание.

И вы может даже не различаете слов, но можете различить интонации.

И постепенно этот голос становится громче и четче.

И вы можете даже различить отдельные слова.

И вы начинаете понимать, что голос говорит о чем-то важном и нужном. О чем-то, что вы когда-то знали, но забыли. Он рассказывает вам о тех вещах, которые помогут вам изменить свою жизнь и сделать ее такой, какой вы сами хотите.

Просто прислушайтесь.

И вы услышите.

И вы поймете, что этот голос не говорит ничего такого, что вы не знаете сами.

Ведь это ваш собственный голос.

Он только помогает вам обратить внимание на то, на что вы почему-то раньше забывали обратить внимание. Он поможет обнаружить то, что вы когда-то потеряли внутри себя. Какое-то знание, мысль, образ, которые помогут вам изменить что-то внутри себя, решить проблему или сделать открытие.

Просто нужно быть очень чувствительными и внимательными и вы найдете ответы даже на те вопросы, которые только собирались задать. Вы обнаружите в себе то знание, ту глубину, о которой вы даже не задумывались.

Просто будьте очень внимательны и чувствительны. И вы найдете это.

И вы сможете задавать себе вопросы.

И будете получать ответы.

Ведь это все находится внутри вас.

Это вы!

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

Но теперь вы можете этим пользоваться.

Теперь это полностью ваше.

Потому, что вы нашли это сами.

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

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

Возвращайтесь.

Заключительная медитация.

*Сядьте поудобней. Прислушайтесь к собственному телу – может быть ему хочется сесть **поудобней**. Найдите то положение, в котором вам будет достаточно **удобно** погрузиться внутрь себя.*

Для этого просто обратите внимание на ваше дыхание

вдох... выдох... вдох... выдох...

*и внимательно следите, как с каждым **выдохом** вы погружаетесь все глубже и глубже... внутрь себя...*

*И когда вы погрузитесь **достаточно** глубоко нечто вы сможете заметить, как **нечто** внутри вас начало очень важную и нужную работу – все те новые знания и умения, весь новый опыт, все то, что вы осознали и не осознали,*

это нечто начинает вносить в вашу жизнь,

именно в те ситуации, где это вам нужно,

и именно так, как это вам необходимо,

и эти новые знания и опыт

входят в вашу жизнь легко и непринужденно...

И этот процесс будет продолжаться столько, сколько вам нужно...

И он будет идти пока вы будете ехать домой,

и пока вы спите,

и даже когда одеваетесь или чистите зубы...

Самое важное, что он уже начался и будет идти пока вам это нужно...

*И если вы это осознали, вы можете начать возвращаться в эту комнату, просто сосредоточившись на ваших **вдохах**...*

*И в тот момент, когда вы откроете глаза, вы **заметите**, что ваше состояние улучшилось, настроение стало более приподнятым и вы чувствуете себя более энергичными и веселыми!*