



Александр Любимов

ПсихоТехнология

Успеха

часть 1

 (495) 722-9920 (903) 0162298

 center@trenings.ru

 <http://www.trenings.ru>

Пресуппозиции НЛП

- 1. Карта — это не территория. У каждой личности — своя собственная карта мира.**
- 2. Разум и тело — части одной и той же кибернетической системы.**
- 3. Весь наш жизненный опыт закодирован в нашей нервной системе.**
- 4. Самый тонкий элемент системы определяет ее стабильность.**
- 5. Субъективный опыт состоит из образов, звуков, чувств, вкусовых ощущений и запахов.**
- 6. Смысл коммуникации заключается в той реакции, которую она вызывает.**
- 7. Не бывает поражений — бывает только обратная связь.**
- 8. Любое поведение представляет собой наилучший выбор, доступный на данный момент.**
- 9. Намерение любого поведения — позитивно.**
- 10. Каждый из нас обладает всеми ресурсами, нужными для достижения собственных целей. Каждый создает свою собственную реальность.**
- 11. Если хотя бы один человек на Земле умеет делать что-то, то этому могут научиться все.**
- 12. Вселенная, в которой мы живем, дружелюбна и изобильна.**

Рамки НЛП.



Первая рамка – ориентация на *результат*, а не на *проблему*. Это означает, что вы думаете о том, что вы хотите получить, находите необходимые решения и используете их для продвижения вперед.

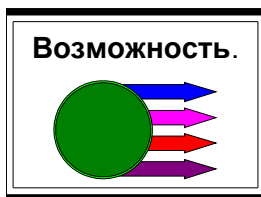
Ориентацию на проблемы часто называют "*рамкой обвинения*". Заключается она в тщательном анализе причин того, что что-то идет не так, как нужно. Это обычно приводит к тому, что человек чувствует себя еще хуже, но при этом никак не продвигается к решению проблемы.



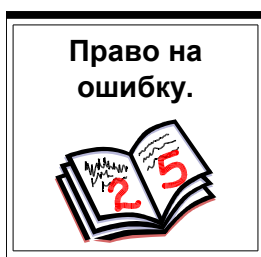
Вторая рамка заключается в том, чтобы задавать себе вопрос "*как?*", а не "*почему?*". Вопрос "*как?*" приведет вас к пониманию структуры проблемы. Вопрос "*почему?*", скорее всего, поможет найти оправдывающие обстоятельства и причины, ничего не изменяя.



Третья рамка – это *обратная связь* вместо неудачи. Не существует такой вещи, как *неудача*, существуют только *результаты*. Они могут быть использованы в качестве обратной связи, корректировке, прекрасной возможности заметить то, чему вы раньше не придавали значения. Неудача – это всего лишь способ описания результата к которому вы стремитесь. Это два принципиально различных способа мышления.



Четвертая рамка в том, чтобы рассматривать *возможность*, а не *необходимость*. И снова это лишь изменение точки зрения. Сосредоточьтесь на том, что вы можете сделать, на имеющихся возможностях, а не на ограничивающих вас обстоятельствах. Часто барьеры оказываются не столь неприступными, как казалось вначале.



Пятая рамка в том, что когда мы чему-то учимся, мы можем ошибаться. Страх ошибки только мешает попробовать что-то новое. Если разрешить себе ошибаться (используя ошибки для обучения как обратную связь по поводу собственных действий), то, скорее всего, мы сможем это делать гораздо быстрее и легче.



Еще одна полезная идея заключается в том, что все мы имеем или можем создать *внутренние ресурсы*, необходимые для достижения наших целей. Вы с большей вероятностью добьетесь успеха, если будете действовать в предположении, как будто это верно, нежели предполагая обратное.



И одна из самых важных рамок – *экология*. Следите за тем, чтобы то, что вы делаете, не вредило вам и другим людям. Или по другому: не станет ли хуже вам или другому человеку от ваших попыток сделать лучше?
"*Думайте о чем вы молитесь, а то вы можете это получить*".

Якоря.

Якорь – метка в сознании человека, которая отвечает за вызов у него конкретного состояния. Якоря могут возникать естественным образом и устанавливаться намеренно.



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

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

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

Стимул (триггер) – событие, которое собственно является якорем и запускает переживание: *прикосновение, характерный голос, жест и т.д.*

Переякорение – замена состояния, связанного с данным стимулом (триггером)

Правила установки якорей.

Максимум переживания.



Якорь ставится на “пике” переживания. И именно в момент “пика”. Это очень важно. Только в этом случае произойдет связывание: наш мозг свяжет состояние и внешнее событие.

Например, телевизор скорее всего не является якорем на страх и радость, хотя возможно вы и регулярно испытываете их, когда смотрите на те картинки, которые он вам показывает. Просто телевизор вы видите *не только в тот момент*, когда вы испытываете именно эти чувства.

Чистота состояния.



Желательно, чтобы состояние было чистым: чёткие ощущения, мысли, образы связанные именно с этим конкретным состоянием.

Иногда полезно несколько раз ввести Клиента в состояние, чтобы состояние было более определённым.

Нестандартность.



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

Точность.



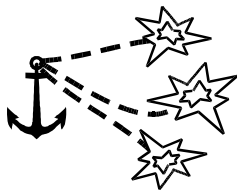
Вы воспроизводите якорь чрезвычайно *точно*: *точно* такой же звук или слово, произнесенное с *точно* такой же интонацией, *точно* такое же движение или прикосновение.

Например, некоторые считают, что если при воспроизведении кинестетического якоря нажать сильнее, чем при установке, то и реакция будет интенсивнее. Ан нет! Результат будет хуже (если вообще будет).

Якорем может быть:

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

Наложение якорей.



Наложение якорей – организация якорения таким образом, чтобы один и тот же якорь (стимул) запускал несколько состояний.

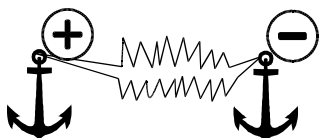
При наложении якорей состояния не смешиваются, у человека просто появляется быстрый доступ к каждому из заякорённых состояний.

Наложение обычно используется для "сборки" ресурсных состояний.

Интеграция якорей

Объединение якорей, обычно одной полярности. В результате интеграции появляется некое новое состояние, получившееся из объединения предыдущих.

Коллапс якорей



Если интегрировать якоря разной полярности то происходит "схлопывание", коллапс. Якоря как бы уничтожают друг друга. Например, если вы попытаете запустить один из уже сколлапсированных якорей, то у человека не будет меняться состояние.

Коллапс якорей используется для устойчивого изменения состояния в различных ситуациях, уничтожения нежелательных якорей, для изменения отношения и т.д.

Ставим якорь: по шагам.

Если вы работаете с Клиентом – помните о том, что вначале надо установить *раппорт*.

0. Определяем состояние.

Сначала определитесь: какое состояние нужно для работы.

1. Вызов состояния.

Вызовите состояние, которое определили в предыдущем пункте. Старайтесь вызвать максимально "чистое" состояние.

2. Калибровка и установка якоря.

Если вы получили доступ к нужному состоянию – вы калибруете, то есть запоминаете невербальные признаки состояния, и ставите якорь. Помните, что якорь надо ставить на пике состояния.

3. Разбивка состояния.

Теперь нужно Клиента отвлечь, перевести в какое-нибудь нейтральное состояние. Например, можете предложить ему оглядеться вокруг или спросите "который час".

4. Проверка якоря.

Вы воспроизводите стимул и калибруете реакцию (из шага 2). Это может быть в совершенно любом контексте: вы просто проверяете. Если реакция есть, пусть даже не столь интенсивная, как при калибровке – всё нормально.

Если реакции нет:

1. Проверьте, точно ли вы воспроизвели стимул. Попробуйте её раз, но более точно.
2. Если вы уверены, что воспроизвели стимул точно, возвращайтесь на шаг "1" и повторите процесс.

5. Использование якоря.

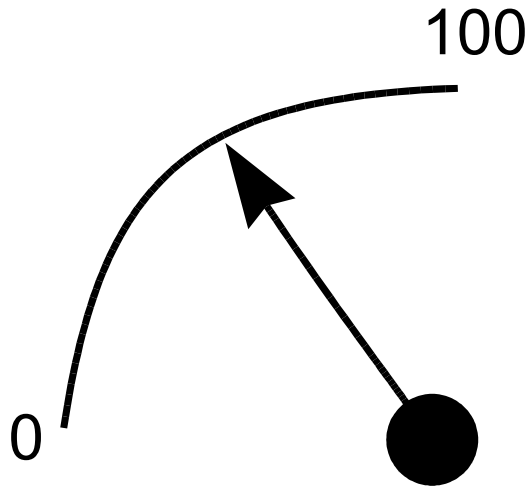
Вы воспроизводите якорь в нужном вам контексте, чтобы в нужный момент Клиент вошёл в желаемое состояние.

Шкалирование состояния.

1. Состояние.

Определите состояние, управлять которым вы хотите научиться.

2. Шкала.



Представьте себе шкалу. Для этого просто определите максимально возможный в принципе уровень эмоции как 100%. И определите, какой уровень этой состояние по этой шкале у вас прямо сейчас. Это может быть хоть 1%, хоть 65%.

3. Максимальный уровень.

Ваша задача постепенно увеличивая интенсивность состояния достигнуть стопроцентного уровня.

4. Путешествие по шкале.

Аккуратно пройдитесь несколько раз по шкале от нуля до ста процентов и обратно, с шагом в три-пять процентов.

5. Обобщение.

Оцените результаты процесса.

Что он вам дал?

Как вы можете пользоваться полученным навыком в жизни?

Хорошо сформулированный результат.

1. Цель позитивно сформулирована;
2. Контролируется вами.
3. Описывается сенсорным языком.
4. Соответствует контексту.
5. Цель экологична.
6. Подходящего размера.
7. Включает необходимые ресурсы.

1. Позитивно сформулирована.

Цель сформулирована как то, "что вы хотите достичь", а не то "от чего вы уходите".

Купить машину, выйти замуж, сделать карьеру, поехать в отпуск в Испанию.

Неправильно: избавиться от неудач, перестать болеть, уйти с этой работы, не опаздывать.

– *Утвердительно ли сформулирована ваша цель?*

Если нет - сформулируйте цель позитивно.

2. Контролируется вами.

Мы можем контролировать свои мысли и эмоции, но не можем этого делать с другими людьми. Хотя можем определённым образом воздействовать на этих людей при помощи нашего поведения.

Замотивировать Иванова подписать договор, обрести уверенность в себе, убедить мужа сделать ремонт.

Неправильно: совершить мировую революцию, чтобы муж не пил, изменить представления о фирме.

– *Контролируете ли вы и только вы ваш результат?*

– *Связано ли достижение вашего результата с кем-нибудь ещё?*

Если нет – определите свою зону ответственности и переформулируйте цель.

3. Описывается сенсорным языком.

Достижение цели можно проверить сенсорно, на уровне органов чувств.

– *Как вы узнаете, что достигли результата?*

– *Что вы будете видеть, слышать и чувствовать, когда достигнете результата?*

4. Соответствует контексту.

Определите ситуации, для которых желаемое поведение является подходящим, и для которых оно не подходит.

– *Где, когда и с кем вы хотите этого?*

5. Цель экологична.

При достижении цели вы сохраните все выгоды текущего состояния.

– *Что вы потеряете, если достигнете результата?*

– *Согласны ли вы с этими потерями ради достижения результата?*

– *Как вы можете компенсировать эти потери (или обойти их)?*

Если не согласны и не можете обойти препятствие – вернитесь на первый шаг и переформулируйте цель.

6. Подходящего размера.

– *Имеет ли результат подходящие размеры?*

Если он слишком велик, разбейте конечный результат на более мелкие. Сделайте их достаточно ясными и достижимыми.

7. Включает необходимые ресурсы.

Определите ресурсы, нужные вам для достижения цели.

– *Какие ресурсы нужны вам для достижения цели?*

– *Можете ли вы иметь к ним доступ?*

Если нет – сформулируйте доступ к ресурсам как цель.

8. Исследование препятствий.

– *Что мешает вам начать достигать (достигнуть) цель прямо сейчас?*

– *Какие препятствия могут встретиться на вашем пути?*

– *Что вы можете сделать для преодоления этих препятствий?*

Если препятствия на данный момент "не преодолимы" – переформулируйте их преодоление в цель и пройдите весь процесс для этой новой цели.

9. Подстройка к будущему.

Определите первые конкретные шаги, с которых в начнёте процесс достижения ваших целей.

– *Какой будет первый шаг по достижению цели?*

Позитивно ли сформулирована ваша цель?	→ НЕТ	Переформулировать
Контролируется ли она вами?	→ НЕТ	Переопределить, на 1-й шаг
Как вы узнаете что достигли цели? Что вы будете видеть, слышать, чувствовать, делать, говорить себе, ... когда достигните цели?		
Есть ли ситуации, где вы не хотите этого?	→ ДА	Исключите эти ситуации из контекста
Имеет ли цель подходящий размер?	→ НЕТ	Обобщите/разбейте на подцели
Каковы последствия достижения этой цели? Если вы что-то теряете – согласны ли вы с этой потерей?	→ НЕТ	
Можно ли переопределить цель так, чтобы последствия вас устраивали?	→ ДА	Переопределить, на 1-й шаг
	→ НЕТ	Выход
Какие ресурсы нужны вам для достижения цели? Может ли вы иметь к ним доступ?	→ НЕТ	Сформулируйте доступ к ресурсам как цель.
Что мешает вам начать достигать (достигнуть) цель прямо сейчас? Какие препятствия могут встретиться на вашем пути? Что вы можете сделать для преодоления этих препятствий? Можете ли вы преодолеть эти препятствия?	→ НЕТ	Переформулируйте в цель и пройдите весь процесс
Какой будет первый шаг по достижению цели?		

Субмодальности



Визуальные.

Положение	Где находится картинка? Где этот образ расположен в пространстве? Покажите местоположение образа руками.
Расстояние	Как близко (далеко) от вас находится образ? Попробуйте показать рукой расстояние до образа.
Цветной – ч/б	Это цветное или черно-белое? Есть ли в картинке цвета?
Цвета.	Какие цвета в этом образе? Цвета живые, яркие или блеклые?
Яркость	Эта картинка скорее яркая или темная? В этом контексте это ярче или темнее, чем обычно?
Фокус	Этот образ резкий или он размыт? Картинка в фокусе или размыта?
Детальность	Насколько детализирован этот образ? Вы видите только общие контуры или можете различать детали?
Фон	Есть ли фон?
Форма	Какой формы эта картинка – круглая, квадратная, прямоугольная?
Ассоциация – диссоциация	Вы видите себя со стороны или смотрите на все своими глазами? Если <i>диссоциация</i> : Вы видите себя справа, слева или сверху? Вы видите свое лицо или спину?
Панорамность	Вы находитесь внутри образа? Картинка вас окружает или вы видите ее со стороны?
Граница	Есть ли у этой картинки границы или ее края расплывчаты? Имеет ли граница цвет? Как широка эта граница?
Движение	Это кино или слайд (фотография)? Есть ли в этом образе движение или он статичен? Насколько быстро это движение?
Пропорции	Размеры людей и вещей в этой картинке имеют нормальное соотношение, или что-то больше/меньше?
Объём	Это плоское или объемное?



Кинестетические.

Качество	Как бы вы описали ощущения тела: <i>дрожание, покалывание, тепло, холод, вибрация, расслабление, напряжение...</i>
Интенсивность	Насколько сильно это ощущение?
Положение	Где находится это ощущение? Покажите рукой местоположение этого.
Движение	Это ощущение двигается или статично? Это движение непрерывно или оно происходит волнами?
Направление	Откуда это движение стартует? Каково направление его движения? Как оно приходит из места возникновения в место, где вы лучше всего осознаете его?
Скорость	Ощущение перемещается быстро или медленно? Есть ли рывки или это плавное движение?
Размер	Это ощущение имеет стабильный размер или расширяется (сжимается)?



Аудиальные.

Положение	Вы слышите это изнутри или снаружи? Источник звука расположен внутри вас? Откуда этот звук исходит?
Высота	Какова высота звука? Звук скорее высокий или низкий?
Громкость	Какова громкость этого? Звук громкий или тихий?
Моно/стерео	Звук объемный? Вы слышите это с одной стороны, с обеих сторон или звук окружает вас?
Монотонность	Это монотонный звук или скорее мелодия?
Темп	Это быстро или медленно?
Ритм	Есть ли в этом звуке ритм? Если есть, попробуйте его показать движением ладони.
Длительность	Это непрерывное или прерывистое?

Регулирование интенсивности переживаний.

1. Выбор ситуации.

Выберите неприятную ситуацию, интенсивность переживаний относительно которой вы хотите изменить. Определите, что для вас более в ней важно: то, что вы видите или то, что вы слышите (что говорят)?

2 а. Работа со звуком.

♦ Обычно в аудиальном канале субмодальность отвечающая за интенсивность переживания это *громкость*.

Уменьшайте громкость звука до тех пор, пока интенсивность переживания не станет более приемлемым. Можно представить, что перед вами регулятор громкости. Или дистанционный пульт от телевизора и вы уменьшаете звук. А возможно это у вас получится само собой.

2 б. Работа с изображением.

♦ В визуальном канале субмодальности обычно отвечающие за интенсивность переживания это

расстояние до картинки;

размер картинки;

яркость;

размытость.

Отодвиньте картинку на такое расстояние, чтобы эта ситуация вызывала у вас чувства приемлемой интенсивности. Если не получается сразу, можно попробовать "взять ее руками" и отодвинуть. Можно поработать с яркостью или размытостью. Посмотрите, что влияет сильнее, с этим и работайте.

3. Изменение интенсивности переживания.

После того, как вы смогли уменьшить звук, отвлекитесь. Потом попробуйте вспомнить ситуацию в первоначальном варианте и опять уменьшите громкость (отодвиньте картинку). Так надо сделать раз 5-7.

Учтите, что уменьшать громкость (отодвигать картинку) надо очень быстро, стараясь с каждым разом делать все быстрее и быстрее. Вспоминать можно и медленно, а вот уменьшать звук (отодвигать картинку) надо стараться чрезвычайно быстро.

♦ Или с яркостью, если она влияет сильнее. Или с размытостью...

4. Проверка.

Попробуйте после этого восстановить ситуацию в первоначальном виде. Если все работает – звук сам, без вашего вмешательства, станет тише. (Картинка отдвигается, становится более размытой и тому подобное). Если нет - попробуйте проделать пункт "3" еще раз, но на большей скорости.

5. Создание навыка.

Теперь мы можем создать навык "автоматического" управления интенсивностью переживания. Так, чтобы процесс проходил вполне бессознательно.

Для этого проделайте пункты 1-4 еще с 3-4 ситуациями из различных контекстов.

6. Проверка работоспособности.

Теперь вспомните несколько неприятных ситуаций из различных контекстов. Если ситуации сами изменяются так, что интенсивности переживаний уменьшается, то всё работает. Если нет – вернитесь на предыдущий шаг и проделайте процесс ещё с 3-4 ситуациями из различных контекстов.

В данном упражнении стоит обратить внимание на следующее. Для некоторых главное в ситуации будет отдаление картинка, а звук будет не столь важен. Для других основное – это звук, что ему говорят. Тогда ему лучше и работать, в первую очередь, со звуком. Обычно у таких людей одновременно с уменьшением звука, картинка тоже либо отдалается, либо темнеет, либо покрывается туманом и т.п.

От замешательства к пониманию.

- Помните, что никто никогда ничего не понимает до конца. Это нормально. Это сохраняет интерес к жизни.

1. Замешательство и понимание.

Клиенту нужно выбрать из собственного опыта две вещи, относительно которых:

1. Он испытывает "замешательство" – то есть у него есть информация, но пока она еще организована неправильно.
2. То, что он может характеризовать как "понимание". "Понимание" должно быть из той же области, что и "замешательство". Например, если вы хотите понять устройство трактора можно взять понимание устройства миксера.

Оператор калибрует внешние невербальные признаки Клиента в каждой ситуации.

2. Субмодальные отличия.

Составьте список субмодальных отличий "Рабочей" и "Эталонной" ситуации. Чем больше, тем лучше.

3. Критическая субмодальность.

Меняйте субмодальности по одной (после каждого шага возвращая всё к исходному состоянию) до тех пор, пока не найдете *критическую* субмодальность – то есть субмодальность, изменение которой превратит "замешательство" в "понимание". Одновременно с этим должны измениться и остальные субмодальности "замешательства".

4. Проверка.

Спросите Клиента, понимает ли он то, что раньше вызывало "замешательство". Калибруйте его невербальную реакцию.

Если "Да" – то вы закончили.

Если "Нет" – то вы возвращаетесь на предыдущий шаг.

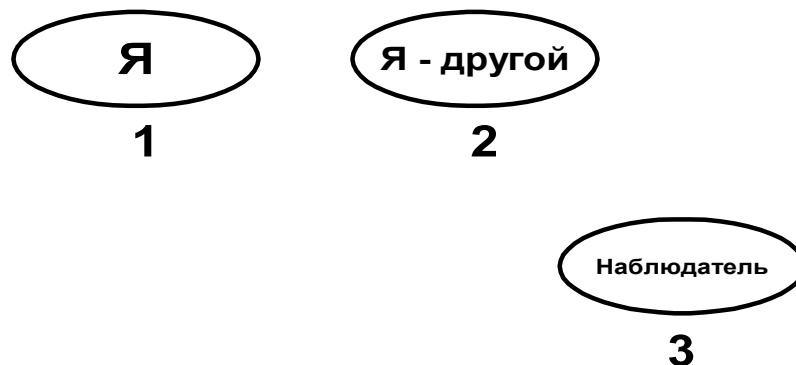
Если "Частично нет" – то вы "подгоняете" субмодальности нового понимания более точно под субмодальности понимания.

Здесь вы действуете как в технике "Смена субмодальностей неприятной ситуации".

Общая схема смены субмодальностей.



Техника “Решение коммуникативной проблемы с помощью 3-х позиций восприятия”



1. Исходная ситуация.

Определите проблемную ситуацию.

2. Пространственные якоря.

Разместите в пространстве три якоря для каждой из трёх позиций. Например, это может быть три разных стула или просто три различных места в пространстве.

3. Диалог.

Разыграйте часть диалога между 1-ой и 2-ой позициями, поочередно ассоциируясь с каждым из партнеров по коммуникации. Выделите момент, нуждающийся в изменении. Следите за тем, чтобы диалог проходил в форме прямой речи. Недопустимы конструкции типа: "я бы сказал ему...".

4. Наблюдатель.

Перейдите в 3-ю позицию (Наблюдатель).

- Просмотрите внимательно со стороны еще раз эту ситуацию и дайте метафору *коммуникации* (взаимоотношениям).
- Определите *позитивные намерения*, скрывающиеся за поведением каждого участника коммуникации.
- Найдите что-то более важное (*мета-результат*), что может их объединять (это может уже существовать в этой коммуникации, просто нужно сместить на это фокус внимания).
- Дайте сенсорно-обоснованные советы и рекомендации 1-ой позиции (самому себе) по улучшению этой коммуникации (минимум 3-4 выбора).

5. Продолжение.

Вернитесь на третий шаг и пройдите процедуру ещё раз, но уже с учётом рекомендаций Наблюдателя. Повторите шаги 3 - 5 до достижения клиентом желаемого результата в коммуникации.

6. Экологическая проверка.

Проводится с первой позиции. Не повредит ли вам такое изменение коммуникации? Если что-то нужно добавить, то вернитесь на шаг 3.

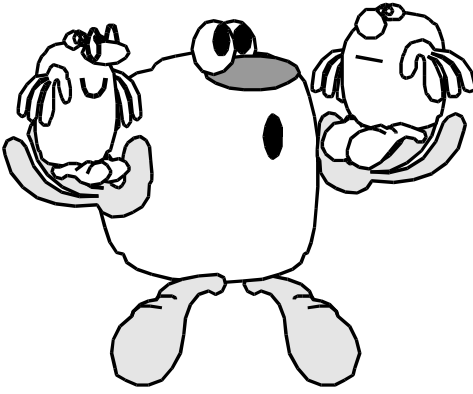
7. Подстройка к будущему.

Проводится с первой позиции. Представьте три-четыре различных ситуации в будущем, где раньше у вас могла возникать проблемная коммуникация (та, с которой работали). Посмотрите, как изменилось там ваше поведение.

8. Обратная связь.

Выйдите за пределы рабочего пространства и дайте обратную связь. Что дал вам этот процесс? Чему вы научились? Как это можно использовать в дальнейшем?

Интеграция конфликтующих частей.



1. Противоречие.

Определите поведение или желание, которое вас не устраивает, и что вы хотите вместо этого/ одновременно с этим:

—С одной стороны я хочу А, с другой – Б.

—Утром хочется ещё поваляться, но надо идти на работу.

2. Ассоциация.

Обозначьте части, ответственные за каждое поведение /желание.

Найти для каждой части:

1. Подходящую руку.
2. Имя.
3. Образ
4. Характерную фразу.

Например: трудно вставать по утрам.

– С одной стороны надо идти на работу, с другой стороны ещё хочется поваляться.

Часть А	Часть Б
<ol style="list-style-type: none">1. Правая рука.2. "Комфортная" часть.3. Серое облако.4. – <i>Давай ещё поваляемся.</i>	<ol style="list-style-type: none">1. Левая рука.2. "Настойчивая" часть.3. Серебристый шар.4. – <i>Надо вставать.</i>

3. Намеренье.

Выясните намеренье каждой части.

4. Общее намеренье.

Задавайте вопросы каждой части до тех пор, пока не определите общее намеренье.

1. Зачем тебе [это] нужно?
2. Что тебе [это] даст?
3. Если ты получишь [это] целиком и полностью, к чему ты будешь стремиться следующему?
4. Что для тебя более важно чем [это]?
5. Если ты владеешь [этим] совершенно и полностью, что ты хочешь, имея [это], еще более важное?"
[это] : намерение из предшествующего шага

5. Интеграция.

После того, как общее намерение определено, предложите частям объединиться в единое целое для его достижения и, если согласие достигнуто, начинайте медленно сводить руки.

6. Новая часть.

Посмотрите, что вас получилось после интеграции.

Для получившейся части определите:

Например:

- | | |
|-----------------------|-----------------------------|
| 1. имя; | 1. "Действующая часть". |
| 2. образ; | 2. Серебристое облако. |
| 3. характерную фразу. | 3. Сделай выбор и действуй! |

6. Экологическая проверка.

Спросите себя: "Есть ли части, которые против того, чтобы я проинтегрировался с этой новой частью?".

Если таких частей нет – то вы интегрируетесь с новой частью, "впускаете" её в себя.

Если такая часть есть – вы возвращаетесь на первый шаг и работаете с "новой" частью, и с частью "которая против".

7. Привязка к будущему.

Представьте не менее трех ситуаций, связанных с изначальным противоречием, в будущем и посмотрите, как вы там себя ведете.

Техника "Взмах".

0. Намерение и вторичные выгоды.

Вы выясняете у Клиента:

Намерение проблемного поведения (например: удовольствие).

Вторичные выгоды проблемного поведения (например: спокойствие, уважение, радость).

Что даст новое поведение (например: самоуважение, бодрость, энергия).

Переформулируете все это в способности: *умение (способность)* получать удовольствие, быть спокойным, получать уважение, радость, самоуважение, быть энергичным и радостным.

Для каждой вторичной выгоды найдите не менее 3-х новых способов её удовлетворения.

Проверьте экологию: - Это изменение может тебе как-то навредить в жизни?

1. Определение визуального ключа.

Для того, чтобы можно сделать взмах, нам нужно определить либо триггер, либо образ, который обязательно присутствует в процессе.

Триггер – это то, что запускает процесс. Как человек узнаёт, о том, что пора начать беспокоиться, раздражаться, курить, переедать. Например:

- Я прихожу домой, захожу на кухню и у меня в голове голос, который горит: "Пора поесть".

Триггер – голос, который говорит "пора поесть".

Для того, чтобы выяснить триггер, задаются вопросы:

- Как ты узнаёшь, что пора начать раздражаться?

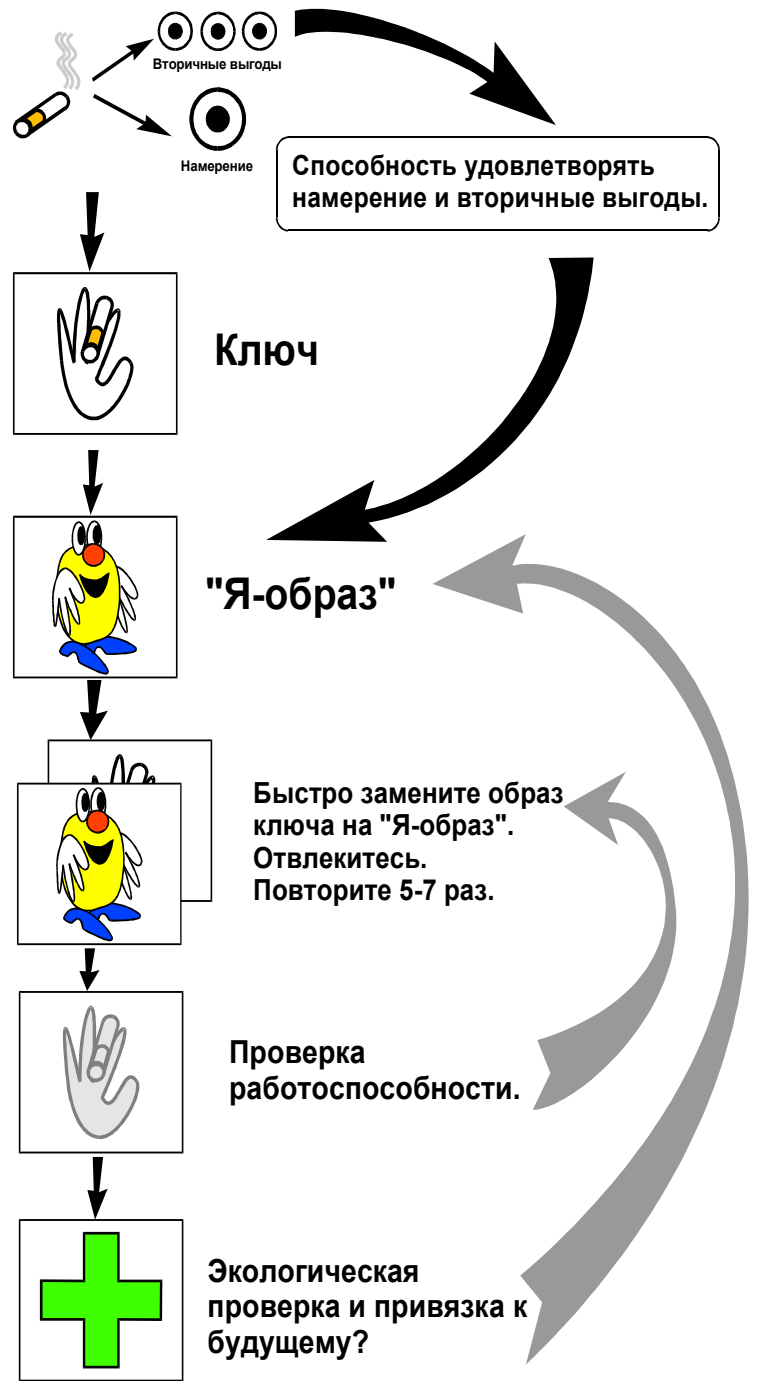
- Что включает это твоё поведение?

Если вы не смогли найти триггер, вам может быть достаточно образа (или звук), который обязательно присутствует в ситуации. Например:

- курение – образ руки с сигаретой;
- переедание – образ тарелки с едой;
- раздражение – образ разъярённого лица начальника;
- агрессия – характерные "обвиняющие" интонации в голосе.

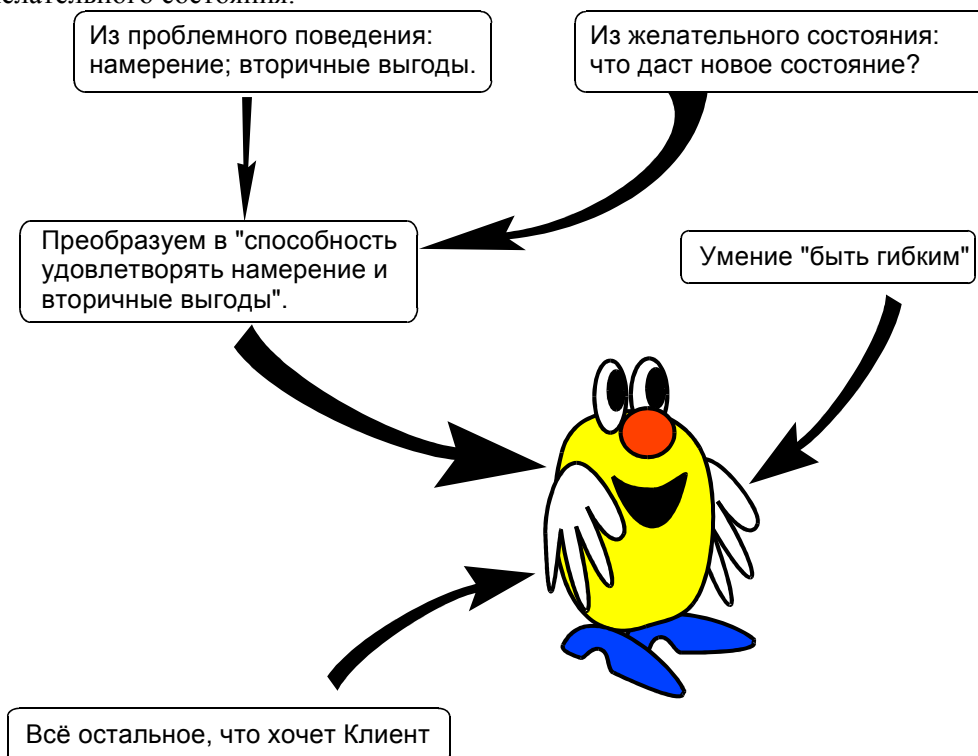
Определите визуальный ключ – это либо образ, запускающий поведение (что лучше), либо образ, обязательно присутствующий в процессе: рука с сигаретой, в случае с курением. Также важно сделать **ключ** как можно менее специфичным (универсальным), то есть чтобы он повторялся во всех системах. В примере с курением: не конкретная пачка сигарет, а опять же рука с сигаретой.

Этот образ должен быть ассоциированным.



2. Образ желательного состояния.

Создайте образ желательного состояния.



Критерии образа желаемого состояния:

1. отражает способности и качества человека, а не поведение;
2. обладает способностью создавать новые варианты поведения (гибкость);
3. диссоциирован от клиента;
4. имеет размытый фон;
5. нравится клиенту.

3. Замена.

Теперь замените эти две картинки.

- A. Представьте образ "ключа" (ассоциированная картинка с образом проблемного поведения.)
- B. Очень быстро замените его на образ желательного состояния (метафоры: *слайд-проектор с двумя слайдами, резкая смена кадра, маленькая картинка желательного поведения в углу большой ключа и вырастая заслоняет его и т.д.*)
- C. Отвлечение: посмотрите вокруг.
- D. Повторите процедуру 5-7 раз. Старайтесь с каждым шагом ускорять процесс замены образов. Вы достаточно долго можете смотреть на образ ключа, на образ "желательного Я", но замена должна происходить очень быстро. Для скорости можно помогать себе щелчком пальцев, взмахом руки...

4. Проверка новой стратегии.

а) Предложите клиенту вспомнить **образ визуального ключа** и откалибруйте его физиологию. Отличается ли это состояние от состояния на 1-ом шаге техники? Также узнайте, насколько легко клиенту удерживать образ визуального ключа (если всё сработало, Клиент будет говорить, что "он размывается", "его трудно удержать", "он ускользает").

б) Поведенческая проверка. Предложите клиенту сделать что-нибудь, что раньше запускало его привычку. Как легко он может теперь останавливать автоматическое поведение и управлять им?

5. Подстройка к будущему.

Предложите Клиенту представить себя в 3-4 ситуациях в будущем, в которых бы раньше возникало проблемное поведение.

Если во время проверки все еще присутствует старое поведение, вернитесь и снова проделайте технику взмаха. Посмотрите, можете ли вы понять, что упустили или что еще вы можете сделать, чтобы этот процесс заработал.

Словарь терминов

Аналоговый.

Изменяющийся непрерывно в некоторых пределах. Например: *расстояние, яркость, громкость звука...*

Ассоциация

Погруженность в переживание, при воспроизведении которого человек видит события своими собственными глазами. Например, при воспоминании ситуации вы как бы глядите своими глазами, слышите то, что вы тогда слышали, и испытываете те же чувства, что и в тот момент.

Аудиальный (канал).

Относящийся к органам слуха.

Ведение

Тип взаимодействия, при котором другой человек (или люди) меняют свое состояние вслед за изменением вашего состояния. Для того, чтобы можно было "вести", необходима хорошая подстройка.

Ведущая система.

Достаточно часто люди начинают поиск всегда в одной и той же Репрезентативной Системе.

♦ Например, предлагается вспомнить звук скрипки. Человек с ведущей Визуальной системой сначала представит образ этой скрипки, а только потом услышит ее звучание. А для того, чтобы почувствовать, какой на ощупь слон, ему сначала надо вспомнить, как он выглядит, и только потом он сможет его "пощупать".

Ведущая система обычно совпадает с *первичной* (то есть основной) системой человека.

Визуальный (канал).

То, что мы видим, относящийся к зрению.

Вторичная выгода.

Дополнительные "дивиденды", которые человек получает от нежелательного (для себя) поведения. Чаще всего является вполне неосознаваемой.

♦ Обычно именно вторичные выгоды и не позволяют изменить этот вариант поведения на более подходящий. Например, одна из вторичных выгод болезни – это возможность отдохнуть и полежать в кровати, наблюдая за тем, как вокруг тебя суетятся озабоченные родственники.

Дискретный (дигитальный, цифровой).

Изменяющийся пошагово, скачками. Как бутылки – их может быть 1, 3, 158, но не 1,8834. В частном случае может быть только два значения, например: *включено - выключено, объемное – плоское, моно – стерео.*

Дигитальный канал.

Внутренний диалог, обсуждение различных вопросов с самим собой.

Также отвечает за контроль речи.

Диссоциация.

Состояние, при котором человек воспринимает событие как внешний наблюдатель. При этом он испытывает чувства "по поводу" того, как это все видится и слышится со стороны.

Калибровка.

Установление внешних признаков (по большей части невербальных) внутреннего состояния человека.

Например для состояния радости это может быть: *глубокое дыхание, улыбка, легкое покраснение кожи, наклон головы вправо, визуальный канал, прошлое время, высокий голос и т.д.*

Карта реальности.

Каждый человек имеет свою собственную уникальную модель окружающего мира, которую обычно и называют *картой реальности.*

Кинестетический (канал).

То, что мы *чувствуем.* Сюда же относятся *Запах* и *Вкус.* Иногда хорошо поделить *Кинестетику* на 5 частей:

- 1) *Вкус;*
- 2) *Запах;*
- 3) *Тактильные ощущения* – ощущения кожи, осязание;
- 4) *Внутренние ощущения* – мышечные, "тяжесть" в желудке, тепло;
- 5) *Мета-ощущения* – оценочные ощущения, которые нам сообщают об отношении, эмоции: радости, любви, счастье, горе и пр. Мета-ощущения обычно находятся в области груди и живота.

Контекст.

Набор ситуаций, связанный между собой какими-то общими характеристиками. Например: *работа, семья, отдых, знакомство на улице, 8³⁰ утра каждый будний день, чтение книги...*

Конгруэнтность

Соответствие между информацией, посылаемой человеком разными способами; внешнее проявление внутренней согласованности, искренности человека.

Мета (meta) .

Приставка, имеет значения: "*после*", "*через*", "*сверх*". В НЛП чрезвычайно популярна. Например: *мета-модель*, *мета-состояние*, *мета-часть*, *мета-программы*...

Наложение

Использование одной репрезентативной системы для получения доступа к другой репрезентативной системе. Например, получение зрительного образа и затем восстановление звуков в нем.

Намерение

Глубинная цель любого поведения.

Невербальный.

Все элементы поведения, не относящиеся к содержанию: *голос*, *поза*, *движения*, *дыхание*...

Паттерн.

Регулярно повторяющийся элемент поведения.

Поведение.

Все, что мы делаем, включая эмоциональные реакции и процесс мышления.

Подстройка (присоединение).

Воспроизведение элементов поведения другого человека.

Первичная система.

Репрезентативная система, наиболее развитая и преимущественно используемая данным человеком.

Раппорт

Процесс установления высокого уровня доверия с человеком или группой людей.

Репрезентативная система.

Система восприятия, при помощи которой человек обращается к собственному внутреннему опыту. Считается, что репрезентативных систем четыре:

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

Ресурсы.

Все, что может вам помочь в достижении результата: *состояния*, *мысли*, *стратегии*, *способности*, *переживания*, *люди*, *события*, *вещи*...

Сенсорная очевидность.

Явные признаки, которые подмечаете вы, и которые легко могут проверить другие люди. Например: *голова наклонена вправо*, *голос низкий*, *глаза направлены вниз*. В отличие от: "*она стесняется*", что является мнением и зависит от личной карты наблюдающего.

Фильтры восприятия.

Способы выделения более важной в данный момент информации, основанные на нашей карте мира.

Части.

Метафорическое(!!!) описание независимых программ и стратегий поведения. Программы или "части" человек часто обзаводит "личностью". Данная модель иногда бывает достаточно удобна, особенно если помнить, что это модель.

Части личности более свойственны, например, американской культуре. В России культурально данная модель распространена мало, и поэтому в это понятие часто вкладывают совершенно не тот смысл, который бы хотелось.

Экология.

В НЛП – забота о том, чтобы ваши действия не разрушали внутренний мир других людей. Можно воспринимать как правило: "*Не навреди*".