

КАК УЗНАТЬ О НЕМ ВСЕ НА ПЕРВОМ СВИДАНИИ?

О ЧЕМ ЭТОТ КУРС?

Вводное видео

Урок 1. Что такое проективный метод?

Урок 2. Как составлять правильные вопросы для свидания?

Урок 3. Ценности. Кого я на самом деле хочу встретить? Какой мужчина подойдет именно мне?

Урок 4. Как выявить ценности собеседника?

Урок 5. Как понять конфликтный ли он человек? На что обращать внимание?

Урок 6. Метапрограммы

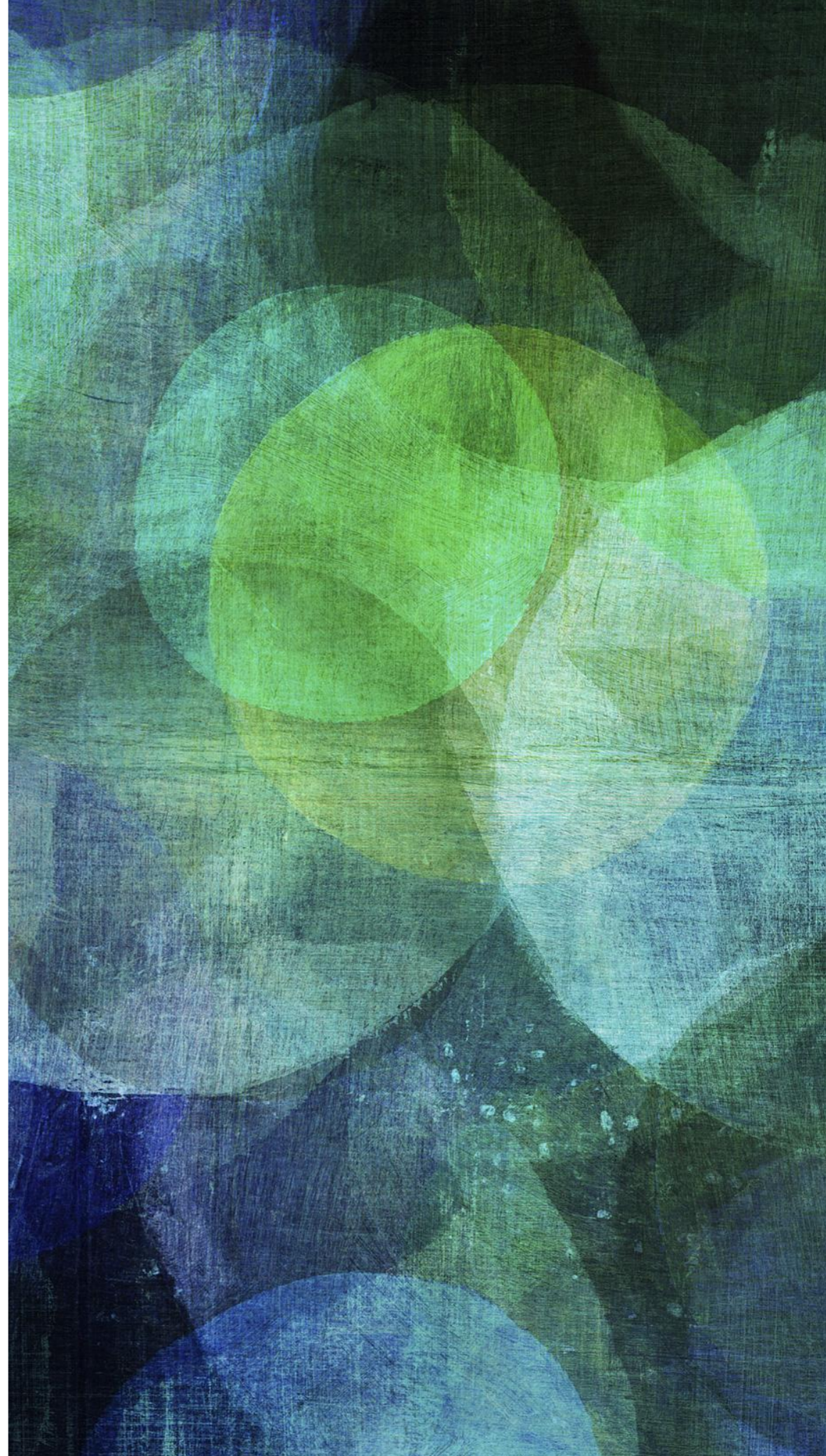
Урок 7. Тип референции

Урок 8. Мотивация «От» и «К»

Урок 9. Ориентация на процесс/результат

Урок 10. Мой идеальный список вопросов для свидания

ПРАВИЛЬ
НЫЕ
ВОПРОСЫ
ДЛЯ
СВИДАНИ
Я?



ПРАВИЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ

СВИДАНИЯ

- Теория проективных вопросов (кто использует, где применяется, кто автор)
- Почему называется проективные вопросы? (как проектор)
- Как мы проецируем (переносим) свои мысли на других
- Эта техника позволяет узнать о собеседнике все, просто предлагая определенный тип вопроса.
- Пример вопросов и их разбор
- Технология составления проективных вопросов

ПРАВИЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ

СВИДАНИЯ

- **Проекция** — приписывание своих чувств, ценностей, мыслей, жизненного опыта другим людям или обстоятельствам
- **Проекция** (лат. projectio — «бросание вперед») — когда человек приписывает кому-то или чему-то собственные мысли, чувства, мотивы, черты характера и пр., полагая, что он воспринял что-то приходящее извне, а не изнутри самого себя.
- **Проективные вопросы** — специально сформулированные вопросы, которые приглашают собеседника порассуждать на заданную тему не о себе, а о людях/ситуациях вообще

ПРИМЕР ПРОЕКТИВНЫХ ВОПРОСОВ

Прямой вопрос

1. Скажи, у тебя когда-нибудь была любовница? Ты способен на измену?
2. Ты даришь своей девушке цветы на 8 марта? Ты как к этому относишься?
3. У тебя есть планы на будущее или ты ни куда не стремишься?
4. Ты хочешь создать семью? Тебе нужны серьезные отношения? Ты хочешь официально зарегистрировать отношения?

Проективный вопрос

1. Почему женщины выбирают жизнь с мужчиной, зная, что он женат?
2. Интересно, как на самом деле относятся мужчины к цветам на 8 марта?
3. Должны ли быть у людей планы на будущее, на 5-10 лет вперед или такое невозможно прогнозировать?
4. Сейчас есть свобода выбора, зачем люди женятся?

КАК СФОРМУЛИРОВАТЬ ПРОЕКТИВНЫЙ ВОПРОС?

1. Запишите вопрос так, как вы на самом деле хотите его задать.

Пример: Ты хотел бы создать семью и жениться?

2. Уберите первую часть предложения, где есть обращение к собеседнику: ~~ты хотел бы~~

КАК СФОРМУЛИРОВАТЬ ПРОЕКТИВНЫЙ ВОПРОС?

3. Добавьте вопросительное слово:

Зачем, почему, как, какой, и д.р.

4. Сформулируйте предложение, как бы говоря о других людях

Пример:

Почему люди хотят создать семью и жениться?

Добавьте огня 

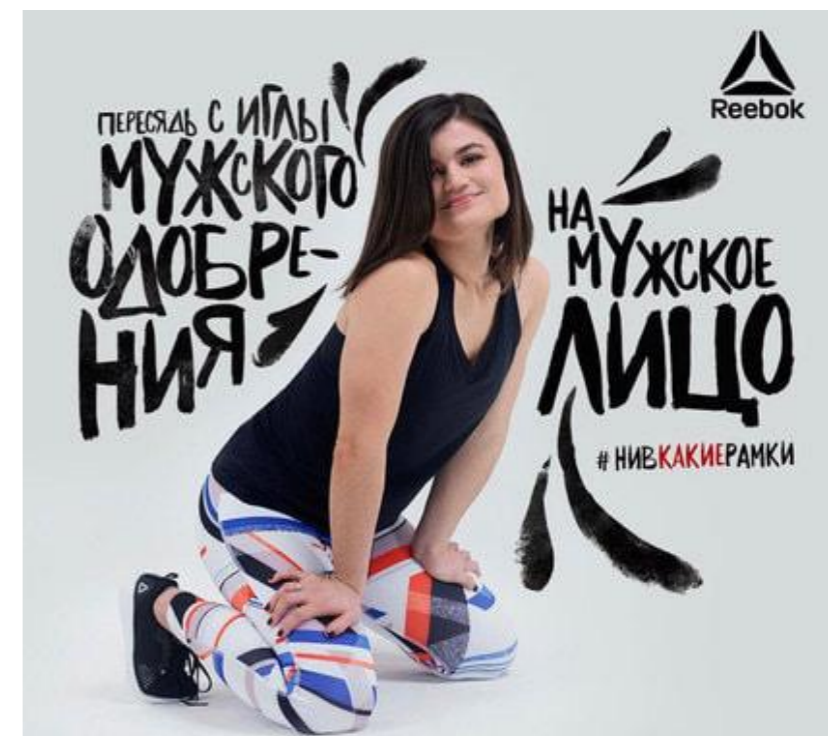
ПРОЕКТИВНЫЕ ВОПРОСЫ.

КОНФЛИКТЫ

- Подготовьте заранее 2-3 вопроса на проверку конфликта

Пример:

- Я вот думаю, столько сейчас одиноких сердец. И почему у одних складываются отношения, а у других нет?
- Вообще сейчас многие женщины любят отстаивать свою точку зрения. Видел рекламу?



ЦЕННОСТИ

ПУНКТУАЛЬНОСТЬ

ВРЕМЯ

ЧИСТОПЛОТНОСТЬ

ТЕРПЕНИЕ

АККУРАТНОСТЬ

КОНТАКТ

ПОСЛУШАНИЕ

ЛЮБОВЬ/ПРИНЯТИЕ

ВЕЖЛИВОСТЬ

НЕЖНОСТЬ/СЕКСУАЛЬНОСТЬ

ИСКРЕННОСТЬ

ДОВЕРИЕ

ТОЧНОСТЬ

УВЕРЕННОСТЬ

ВЕРНОСТЬ

СОМНЕНИЕ

СПРАВЕДЛИВОСТЬ

НАДЕЖДА

УСЕРДИЕ

ВЕРА

БЕРЕЖЛИВОСТЬ

ПРИМЕР

ОБЯЗАТЕЛЬНОСТЬ

ЕДИНСТВО

УПРАЖНЕНИЕ

«МОИ ЦЕННОСТИ»

- Из списка выбрать 10 ценностей, которые откликнулись сразу
- Прочитать свой список и вычеркнуть три ценности (к вам пришли немцы и говорят...)
- Снова прочитать список и вычеркнуть еще три ценности
- Прочитать список и оставить только три ценности

УПРАЖНЕНИЕ

«МОИ ВОПРОСЫ»

- В паре/тройке придумать и задать друг другу проективные вопросы на основе ценностей

ВОПРОСЫ ПРО СИТУАЦИЮ

- Тот же принцип проекции
- Приглашаем обсудить конкретную ситуацию из жизни

Пример:

— Моя подруга вышла замуж за мужчину, у которого от первого брака было двое детей. Это большая редкость. Чаще мужчины берут в жены женщин с детьми. Интересно, каково это, воспитывать чужого ребенка?

ВОПРОСЫ ПРО СИТУАЦИЮ.

КОНФЛИКТЫ

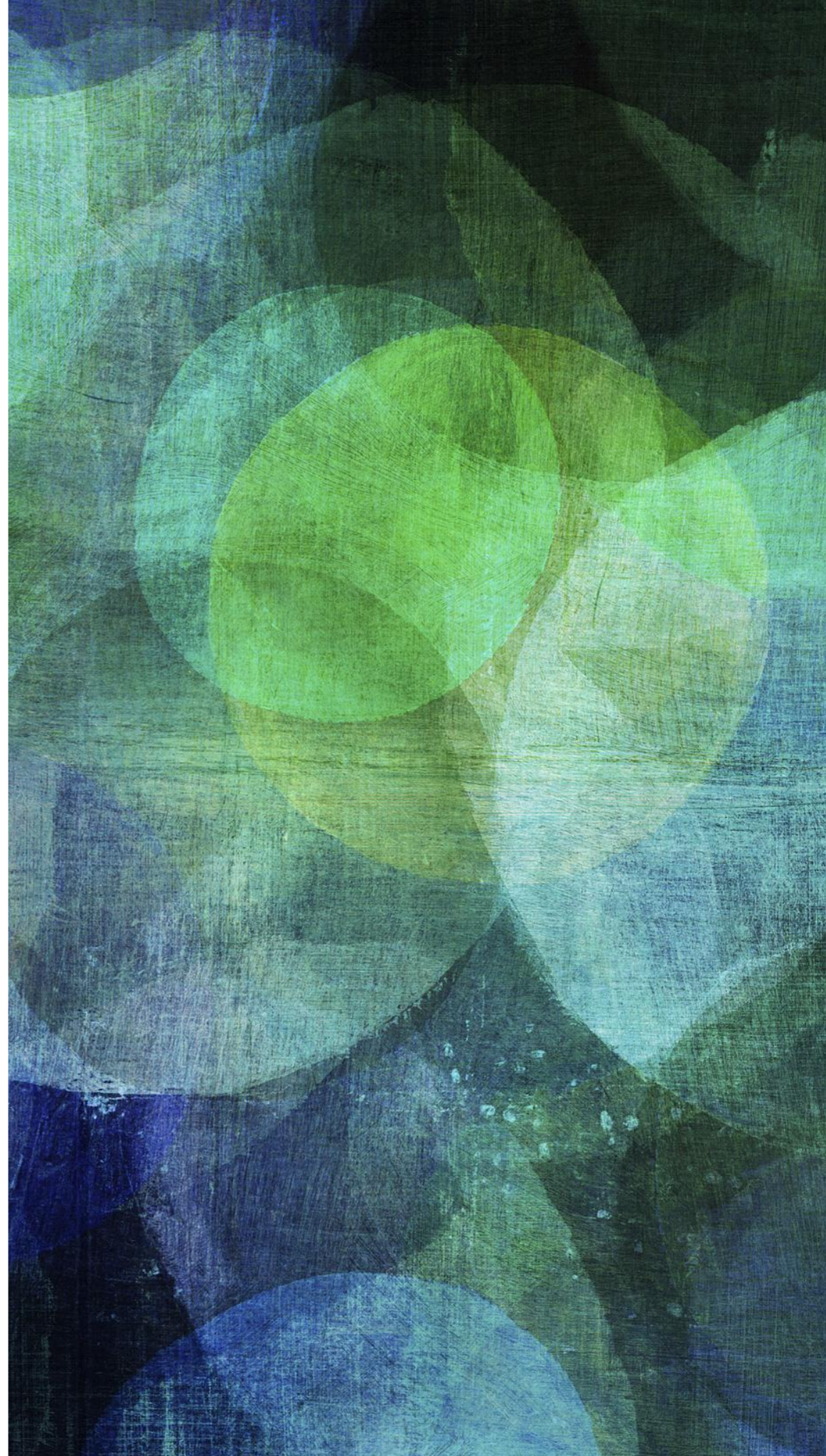
- Подготовьте заранее 2-3 кейса из своей жизни, где был конфликт

Пример:

Вы в кафе: «Ой, ты знаешь, у меня такая ситуация была, мы как-то сидели с подругой в кафе, а за соседнем столиком пара. Так вот, там официант перепутал блюда и парень так разозлился, что прям начал орать на официанта. Вот и такое бывает. Ужас, правда?»

Разговоры о бывших: «А из-за чего вы расстались?» Ответ. «А знаешь, так много сейчас пишут и говорят о том, что в 90% случаев причины расставания — конфликты. Люди не любят конфликтовать и выигрывают сразу расстаться. Как думаешь, это правда?»

ОСВЕЩЕНИЕ
ИСТИННОЙ
МОТИВАЦИИ



МЕТАПРОГРАММЫ

- Мета-программы – это основные паттерны мышления человека

ТИП РЕФЕРЕНЦИИ

- Референция показывает, как человек принимает решение, прислушивается ли он к чужому мнению и как он реагирует на критику.
- Референция определяет, на что опирается человек при принятии решения: на внешние факторы или внутренние.

ТИП РЕФЕРЕНЦИИ

ВНУТРЕННЯЯ

Ориентация на себя

Пользуется своими критериями выбора

Не нуждается в управлении другими

Способен реально сопротивляться внешнему воздействию

Воспринимает инструкцию, как информацию

Сам себя мотивирует на принятие решения

Критику не воспринимает, сопротивляется

ВНЕШНЯЯ

Ориентация на других

Принимает директивы от других

Легко управляем, сравнивает себя с другими, ценит чужое мнение

Реально не способен сопротивляться внешнему воздействию

Воспринимает информацию, как инструкцию

Мотивируется, когда кто-то другой решает

Критику принимает. Я-виноват

МОТИВАЦИЯ «ОТ» И «К»

- Мотивация «ОТ» и «К» определяет, как именно мотивируется человек: стремлением к результату или избегание негативных последствий.

Речевые паттерны

«К»

позитивная речь: хочу, сделай, приходи
модальности возможности и способности: могу, способен, умею, справлюсь, получится, хочу
сравнительные прилагательные: лучше, больше, приятнее, качественно, уважительно
глаголы достижения и получения: получить, достиг, создать, добавить, развить, изучить
ссылки на позитивный опыт и возможности
чувство юмора, ценят шутки

«ОТ»

негативная речь: не хочу, не делай, нет изменений
модальности необходимости и долженствования: необходимо, нужен, должен, обязан, вынужден
сравнительные прилагательные с отрицанием: не хуже, не плохо, не больше, не лучше
глаголы избегания и прекращения: избежать, прекратить, бросить, избавиться, выбросить, помешать
ссылки на негативный опыт
критика, скепсис, чёрный юмор

МОТИВАЦИЯ «ОТ» И «К»

Невербальные паттерны

«К»

Расслабленное лицо, часто улыбаются, жесты направлены в стороны, при разговоре наклон вперед.

«ОТ»

Напряжение в области бровей, шеи, подбородка; жесты резкие, направленные к центру; при разговоре отстраняются и стоят неподвижно.

ОРИЕНТАЦИЯ. ПРОЦЕСС-РЕЗУЛЬТАТ

Р

МОТИВЫ

- Знание предпочитаемого мотива позволяет мотивировать человека более эффективно.
- Мотив — это материальный или идеальный предмет, достижение которого выступает смыслом деятельности.

МОТИВЫ



ВЛАСТЬ

Это люди хорошие управляющие. Для них власть – это способность влиять на мысли эмоции и действия других людей. Соответственно, для них важно:



влияние на мысли



влияние на чувства



влияние на действия



значимость для других



ПРИЧАСТНОСТЬ

Любят тусовки, налаживают дружеские отношения и поддерживают связи. Хорошо работают в группах и способны на монотонную работу. Изначально лояльны к компании. Не любят руководящих должностей. Для них важно:



новые друзья



удержание друзей



групповые мероприятия



ДОСТИЖЕНИЕ

Первопроходцы и исследователи. Берутся за самые трудные и сложные проекты. При этом по натуре одиночки и не требуют постоянной опеки, так как сами отлично планируют свою работу. А важно для них:



стать лучше себя



стать лучше других



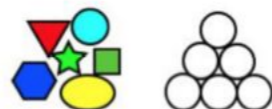
долгосрочная карьера



уникальные, сложные и трудные проекты



ПРЕДПОЧИТАЕМАЯ МОДАЛЬНОСТЬ
способ представления информации



ФОКУС СРАВНЕНИЯ
различие или сходство



РАЗМЕР ОБОБЩЕНИЯ
общее или частное



МОТИВЫ
власть, причастность, достижение
или безопасность



СПОСОБ МЫШЛЕНИЯ
способ обработки информации



МОТИВАЦИЯ К-ОТ
цель или избегание проблем



**ФОКУС
ВНИМАНИЯ**



ВО - ВНЕ ВРЕМЕНИ
логика или эмоции



РЕФЕРЕНЦИЯ
своё или чужое мнение



ОРИЕНТАЦИЯ ВО ВРЕМЕНИ
прошлое, настоящее или будущее

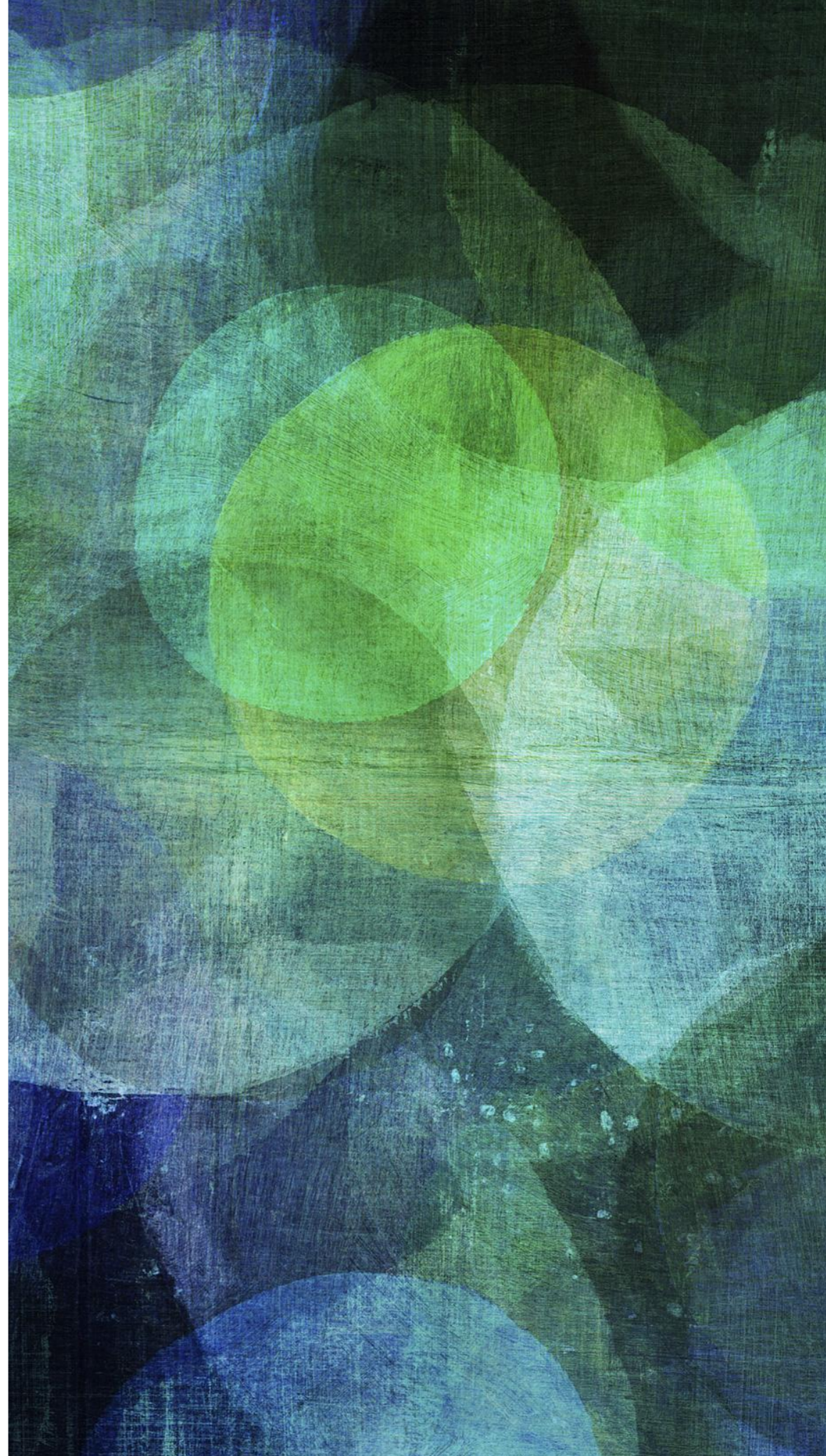


СОРТИРОВКА МИРА
важные ценности



АКТИВНОСТЬ - РЕФЛЕКСИВНОСТЬ
действие или размышление

ВОПРОС
СОВ
ДЛЯ
СВИДА
НИЯ



ЕЩЕ ПРИМЕР ВОПРОСА

Как переделать простой вопрос в проективный?