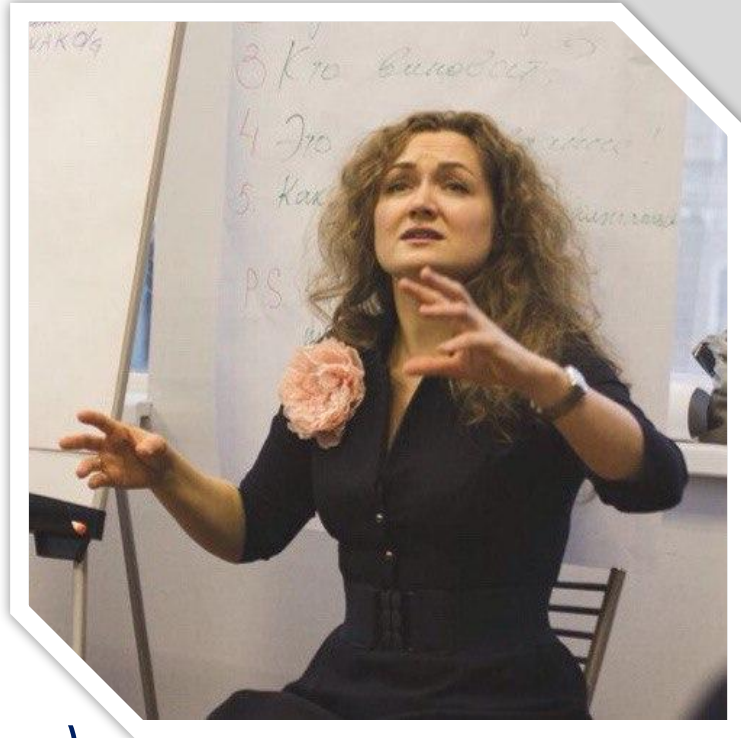


Ольга Парханович и Юрий Чекчурин



Базовый курс НИП

- Занятия НЛП с 1998 года
- Автор книги «НЛП-Практик»
- Два образования
(психологическое, имидж-стилист)
- Психолог Национального Реестра
- Имидж-коуч
- Конгруэнтность и харизма



• **Ольга Парханович** •

- Занятия НЛП с 1989 года
- Автор книг «НЛП-Мастер», «НЛП-Практик», «НЛП в переговорах»
- Два образования (историко-культурологическое и психотерапевтическое)
- Психотерапевт Европейского Реестра
- Внимательность и забота



Юрий Чекчурун

* переговоры и коучинг, консультирование и продажи, медитации и проведение совещаний, пикап и гипноз, планирование собственной карьеры и выявление потребностей, медиация и психотерапия, реклама и ораторское искусство, разрешение межличностных и внутренних психологических конфликтов

* Ненужное вычеркнуть...

Нейро-Лингвистическое Программирование



- Ph.D.
- 24 февраля 1950 года;
- Джерси-Сити, Нью-Джерси, США

• **Ричард Бендлер** •



- Ph.D.
- 10 января 1940 года;
- Детройт, США

• **Джон Гриндер** •

1. Карта — не территория.
2. Разум и тело — элементы одной системы.
3. Нет поражений, есть только обратная связь. Не бывает неудач, есть только опыт.
4. Если у вас что-то не получается, попробуйте сделать что-нибудь другое.
5. Если хотя бы один человек умеет делать что-либо эффективно, то этому могут научиться другие.



Аксиомы НЛП

6. Смысл коммуникации заключается в той реакции, которую она вызывает.

7. Чтобы описать систему, необходимо выйти за ее пределы.

8. Скорость изменений определяется картой.

9. Вселенная, в которой мы живем, дружелюбна и изобильна.

10. Любое поведение представляет собой наилучший выбор, доступный на данный момент.

Аксиомы НЛП



- 11. Намерение любого поведения позитивно.
- 12. Каждый обладает всеми необходимыми ресурсами.
- 13. Весь наш жизненный опыт закодирован в нашей нервной системе.
- 14. Субъективный опыт состоит из образов, звуков, чувств, вкусовых ощущений и запахов.
- 15. Жизнь и мышление — системные процессы.
- 16. Системой управляет тот, кто проявляет наибольшую гибкость. Самый тонкий элемент системы определяет ее стабильность.

Аксиомы НЛП





- В чем проблема?
- И давно это продолжается?
- Кто виноват?
- Почему до сих пор не решили?
- Зачем оправдываетесь?

Рамка Проблемы



- Что может быть решением?
- Кто или что может помочь?
- Если бы были еще варианты решения,
- то какие они могли бы быть?
- Чему можно научиться, решая эту задачу?
- Если бы вы выбрали самый оптимальный вариант решения, то какой бы он был?

Рамка Решения



1. Цель сформулирована **утвердительно**.
2. Цель находится под **вашим контролем**.
3. Цель проверяема в **сенсорном опыте**.
4. Цель находится в **нужном контексте**.
5. Цель **экологична**, она сохраняет первоначальные позитивные и побочные результаты.
6. Цель зависит от **доступа к ресурсам**.
7. Вы знаете **первые шаги** для достижения цели.

**Хорошо сформулированный
результат**



- что Вы хотите, а не «что Вы не хотите».
- в позитивных терминах. Следите за словами, означающими отрицание: «не», «прекратить», «удалить», «без», «чтобы не», «избежать» и т. п.

Цель сформулирована
утвердительно



- Что Вы сами можете сделать, чтобы это достичь?
- Концентрируйтесь на том, что вы можете сделать так, чтобы вы были ответственны за начало и поддержание этого.
- Даже если в формулировке цели присутствуют другие люди, Вы можете выбрать, как вести себя по отношению к этим людям для того, чтобы достичь наилучшего результата.

**Цель находится под
вашим контролем**

- Как Вы узнаете, что достигли своей цели?
- Что Вы будете видеть, слышать, чувствовать в результате достижения своей цели?
- Сфокусируйтесь на получении сенсорных свидетельств достижения цели — это создает необходимую обратную связь с продвижением к цели.
- Знание сенсорики и ассоциация дают дополнительную мотивацию к продвижению к цели.



**Цель проверяема в
сенсорном опыте**

- Где, когда, с кем и к какому сроку вы хотите достичь своей цели?
- Сфокусируйтесь на том, чтобы цель была описана в подходящем для ее реализации временном и пространственном контексте.
- Цель отличается от мечты «датой в правом нижнем углу».



**Цель находится в нужном
контексте**

- Каковы последствия достижения цели для БОЛЬШЕЙ системы? Как достижение цели повлияет на Вас, Вашу жизнь, как это может повлиять на Ваших коллег (работу), ваших близких (семью)?
- Что в будущем вы можете лишиться (что могло бы быть нарушено/утрачено), достигнув цели? Что полезного в ситуации, которая есть сейчас, когда цель не достигается?
- Проверьте внимательно, все ли выгоды настоящего состояния (позитивные побочные результаты) сохраняются в будущем.
- Обогащите цель позитивными побочными результатами. Выберите не менее пяти побочных результатов, которые будут достигаться по мере приближения к главной цели.



Цель экологична

- Какие ресурсы Вам нужны для достижения цели? Можете ли Вы иметь к ним доступ? Где и как вы можете найти эти ресурсы?
- Какие навыки, способности, деньги, время и т. д. вам могут понадобиться?
- Определите ресурсы (внешние и внутренние), которые надо задействовать для реализации цели. Определите способы и временные рамки, необходимые для получения нужных ресурсов.



**Цель зависит от
доступа к ресурсам**

- Что будет первыми шагами для достижения цели? С чего вы начнете?
- Определите первые самые маленькие шаги, с которых вы начнете процесс реализации вашей цели, а также место и время, когда вы их сделаете.



Первый шаг

Укрупнение

- Что мне даст достижение цели?
- Какие большие возможности откроются передо мной?
- Если цель слишком мала для того, чтобы мотивировать, найдите более глобальную цель, чтобы достижение ее мотивировало.



Масштаб

Разукрупнение

- Что мешает вам запустить процесс достижения цели прямо сейчас? Какие препятствия могут встретиться на вашем пути?
- • Что может быть решением? Что вы можете сделать для преодоления этих препятствий?
- • Если цель слишком велика, разбейте конечную цель на более мелкие результаты так, чтобы каждый был достаточно ясным и достижимым.



Масштаб



1. Цель сформулирована **утвердительно**.
2. Цель находится под **вашим контролем**.
3. Цель проверяема в **сенсорном опыте**.
4. Цель находится в **нужном контексте**.
5. Цель **экологична**, она сохраняет первоначальные позитивные и побочные результаты.
6. Цель зависит от **доступа к ресурсам**.
7. Вы знаете **первые шаги** для достижения цели.

**Хорошо сформулированный
результат**



1. Жизнь на отдыхе
2. Искушение рекламой, основанной на статусе
3. Финансовые цели по принципу «если — то»
4. Фиксация на цели

Ловушки целеполагания

Формулировки типа «Через десять лет я хочу жить на своем острове и ничего не делать» или «Хочу вставать после двенадцати и путешествовать повсюду по свету» могут свидетельствовать о том, что человек, заявляющий их, хотел бы на самом деле избавиться от преследующих его неприятностей.



Жизнь на отдыхе



Представления о «хорошей жизни» зачастую порождены социальными нормами, классовой системой, семейными стереотипами и рекламными роликами. Потребительские ценности, навязываемые средствами массовой информации, оказываются менее значительными, чем цели, реализующие наши глубинные ценности.

**Искушение рекламой,
основанной на статусе**

Люди, откладывающие цели, связанные со своими ценностями, на потом, мыслят в стиле: «Сейчас я буду делать за деньги то, что мне не нравится, а потом, когда я заработаю достаточно денег, я буду делать то, что мне нравится, и жить тем, что я люблю». Это приводит к внутренним конфликтам, сказывающимся на их поведении и здоровье.



**Финансовые цели по
принципу «если — то».**

Чересчур фиксированная по времени и контексту цель заслоняет от человека его жизнь, жестко выстраивает иерархию ценностей и не позволяет учитывать экологию действий и последствий. Неучет вторичных выгод отнимает силы на внутренние (зачастую неосознаваемые) конфликты.



Фиксация на цели

ПРОБЛЕМА + РЕСУРСЫ
= РЕЗУЛЬТАТ



Создание рамки решения проблемы

1. «Прояснение» нересурсной ситуации.
2. Хорошо сформулированный результат.
3. Поиск различий между нересурсной ситуацией и хорошо сформулированным результатом.
4. Тестирование экологии.

Простые вопросы

а) Вопрос о ресурсе.

- Что тебе необходимо в данной ситуации?
- Что бы тебе нужно было думать, чувствовать, мочь, во что верить, чтобы успешно разрешить эту проблему?
- Что тебе необходимо для того, чтобы достичь этой цели?
- Что тебе необходимо для преодоления этих препятствий?

б) Вопрос об обстоятельствах переживания:

- Где и когда у тебя был ресурс?

с) Проживание и усиление

- Войди в него.

Контрастный вопрос

- a) Вопрос об аналогичной ситуации (аналогичная ситуация, только успешная).
- b) Поиск различия (чем отличалось состояние, фильтры – диссоциировано).
- c) Перевод ресурса на проблемную ситуацию (изменение фильтров как в успешной ситуации, диссоциировано, т.е. со стороны).

Полярные эмоции

- a) Описание эмоции
- b) Поиск противоположного чувства
- c) Ассоциация в ситуацию, где было подобное чувство.
- d) Перенос чувства в проблемную ситуацию. Оставаясь в состоянии, ассоциировано смотрим на ситуацию, отмечаем изменения.
- e) Использование найденного ресурса.

Возрастная регрессия

- a) Мысленное представление себя ребенком.
- b) Ассоциация в образ.
- c) Поиск ресурса.
- d) Перевод ресурса на проблемную ситуацию.

Возрастная прогрессия

- a) Мысленное представление себя человеком мудрым (пожилым, просветленным).
- b) Ассоциация в образ.
- c) Попросить совета у себя – мудрого человека.
- d) Диалог с клиентом (учимся мудрости).

«Как если бы»

- a) Перемещение в будущее, когда проблема уже решена. Если бы было возможно решить? И если бы задачи были решены? В сказке, сне, с другим человеком..., то как бы это было бы?
- b) Восприятие будущего и ассоциация с определенной ситуацией. Если бы вы оказались на месте того человека, то что бы вы (В, А, К)?
(пункты а) и б) повторять до устойчивого ресурса).
- c) Возвращение с ресурсом к сегодняшнему дню. Когда уже есть ресурс, как меняется восприятие настоящего, прошлого, будущего?
- d) Взгляд на проблему и ресурс из будущего. Как воспринимается первоначальная проблема? Как воспринимается возможность найти ресурс?

Метафоры

- a) Создание метафорического контекста. На что это похоже?
- b) Определение сути проблемы. В чем затруднение героя?
- c) Описание неспецифичных ресурсов. Как герой достиг нужного состояния сознания, в котором он нашел выход? Как перевести это на «язык реальности»?
- d) Описание специфичных ресурсов. Что поможет главному герою? Как это перевести?

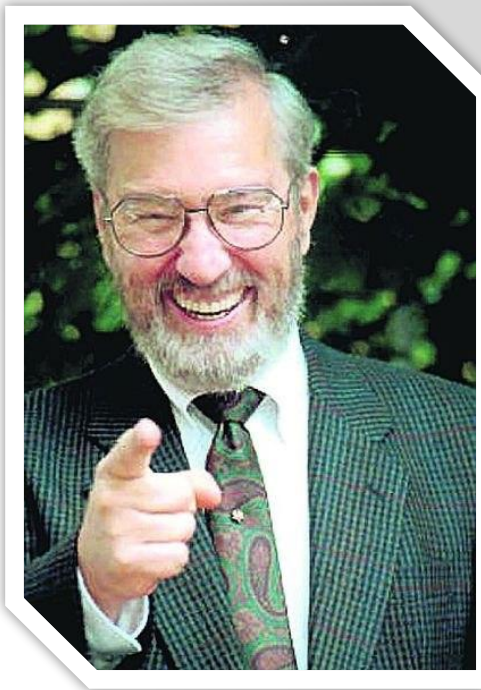
Создание ресурса

- a) Воображение необходимого ресурса (создание нового себя диссоциированно – фильм).
- b) Поиск реального воспоминания (компоненты фильма в прошлом).
- c) Превращение фантазии в реальность (субмодально во всех модальностях, с проверкой по ощущениям).
- d) Использование ресурсов.

Поиск модели

- a) Выбор модели, владеющей желаемым поведением. Кто может то, что хотел бы уметь ты?
- b) Отношение этого человека к проблемной ситуации (во всех модальностях).
- c) Ассоциация с моделью (во всех модальностях).
- d) Перевод решений на свою ситуацию (действуй так, как действовал бы тот).

- 1 Входи в физический контакт.
- 2 Используй шуточный тон; меняй на гипнотический, если клиент задумался; будь в замешательстве, если не знаешь, что делать.
- 3 Невербально отзеркаливай клиента.
- 4 Используй анекдоты.
- 5 Фокусируйся только на клиенте.
- 6 Никогда не помогай клиенту!
- 7 Не следуй логике в последовательном ходе сессии.
- 8 Будь выпадающим из темы и даже глухим.
- 9 Помни, что цель – спровоцировать поведение, соответствующее ситуации.
- 10 Иди вперёд за эмоциями.
- 11 Будь слеп к останавливающим тебя сигналам клиента.
- 12 Описывай клиенту, что значат его жесты.
- 13 Всегда уточняй, что клиент имеет в виду.
- 14 Используй транс клиента для внушений.
- 15 Будь серьёзным к травматическом опыту клиента, всё выпроси, потом – действуй.
- 16 Веди себя неестественно, точно так же, как ведёт себя клиент.
- 17 Перебивай его, «не давай и слова сказать».
- 18 Передразнивай клиента.
- 19 Показывай клиенту, как реагирует на него аудитория.
- 20 Неправильно интерпретируй (позитивно) коммуникативные трудности клиента.
- 21 Спокойно констатируй, что ничего не меняется к лучшему.
- 22 Тупо подрывай ожидаемую клиентом обратную связь.
- 23 Заставляй повторять клиента найденные им «истины».
- 24 Широко и интенсивно используй свою фантазию.
- 25 Всё всегда сильнее и отчётливее, чем кажется на самом деле.
- 26 Используй абсурд, как это делал Дали.
- 27 Давай абсурдные толкования проблем.
- 28 Выделяй и усиливай установки клиента вплоть до разрешения проблемы.
- 29 Клиент всегда дерьмо.
- 30 Выставляй напоказ телесные недостатки клиента.
31. Высмеивай клиента
- 32 Разрушай культурные, половые и сословные стереотипы.
- 33 Сам войди в состояние хихикающего подростка.
- 34 В то же время будь тёплым и понимающим.
- 35 Следуй своей интуиции.
- 36 Включи «внутренний телевизор» и наблюдай за всеми участниками процесса.
- 37 Обращай вину с субъекта на окружение и наоборот.
- 38 Принимай разные стороны конфликта.
- 39 Требуй, чтобы клиент выступал интересно.
- 40 Будь всегда безумнее клиента.



Тупой штоле?

Провокация

SCORE

- Симптомы (symptoms)
- Причины (causes)
- Результаты (outcomes)
- Ресурсы (resources)
- Эффекты (effects)



Стратегия творчества Уолта Диснея

- **Мечтатель**

Мечтатель сосредотачивает внимание на «масштабной картине» исходя из того, что нет ничего невозможного.

- **Реалист**

Реалист действует «как если бы» фантазия была реальной и сосредотачивает усилия на выработке ряда последовательных шагов, необходимых для действительного воплощения фантазии в реальность.

- **Критик**

Критик включает логический анализ избранного пути для определения того, что может не получиться, и чего следует избегать.



1. Установите нейтральное положение, или «мета-позицию», и выберите три пункта в физическом пространстве.
2. «Заякорите» их (Мечтатель, Реалист, Критик).
3. Определите, какой результат вы собираетесь достичь, и встаньте в пункт «Мечтатель».
4. Встаньте в пункт «Реалист», перенеситесь мысленно в эту «фантазию» и ощутите себя на месте всех интересующих вас персонажей.
5. Встаньте в пункт «Критик» и определите, что не достает в этом проекте или что следует привнести. Далее, завершив критическую оценку, перейдите к адресуемому Мечтателю вопросам «Каким образом?».
6. Вернитесь опять в пункт «Мечтатель», чтобы выработать необходимые творческие решения, альтернативы и дополнения и ответить на вопросы, поставленные Критиком.
7. После того как вы осуществите этот цикл несколько раз, начните осознанно думать о чем-нибудь еще, что вам по-настоящему нравится...