

НЛП -это

Нейро - все что мы думаем, чувствуем, делаем есть 1) результат работы нашей НС, и 2) взаимодействие между НС и субъективным опытом. Другими словами, окружающий нас мир, воспринимается нами через призму нашего внутреннего опыта. НЛП значительно расширяет возможности нашей неврологической системы и учит управлять ею.

Лингвистическое - мы организуем наш внутренний мир с помощью языка. Таким

образом, наша модель мира выражается в языковой организации — взаимосвязанной системе идей, убеждений, воспоминаний, которые в свою очередь позволяют нам перерабатывать информацию. Наши лексические модели являются выражением образа нашего мышления и в большей или меньшей степени отражают нашу внутреннюю сущность.

Программирование — способ, при помощи которого мы организуем наше мышление, следовательно, и поведение. Все наши действия успешные и неуспешные, являются следствием наших личностных программ. Данное представление является исходным пунктом НЛП, так как понимание, личностных программ ведет к возникновению новых возможностей в поведении и мышлении.

Что такое НЛП?

Точки зрения:

Ричард Бендлер, создатель НЛП:

НЛП- это инструмент обучения, а не форма терапии. Мы не занимаемся терапией. Мы учим людей некоторым вещам о том как работает их мозг и они могут использовать эту информацию , чтобы измениться.

- Существует одна вещь, лучше всего остального определяющая , знает ли человек что такое НЛП. Это не набор техник; это отношение. Это отношение , связанное с любопытством , с желанием узнавать , желанием быть способным воздействовать- и воздействовать стоящим способом. Изменить можно все. Это было сказано Вирджинией Сатир, когда я увидел , как она ведет семинар , - и это абсолютно верно.

Алексей Ситников , президент компании «Имидж-контакт».

-как язык это средство общения, так НЛП — это средство эффективного воздействия. НЛП используется по всюду, где необходимы навыки коммуникации: в рекламе, бизнесе , СМИ. Я занимаюсь НЛП давно, лично знаком со многими его авторами. Очень люблю Гриндера, я жил у него дома. Преклоняюсь перед Бэндлером: он удивительный человек, загадка современной психологии.

Юлия Гиппенрейтер , профессор факультета психологии МГУ:

- У НЛП , на мой взгляд, несколько секретов успеха. Во-первых, вера в позитивную природу человека,

Причины НЛП-эффективности?

Дело в том , что глубинная структура НЛП создана из стратегий очень талантливых и удачливых людей, и смоделировано таким образом, чтобы каждый человек после определенной подготовки смог достичь подобных результатов.

Когда Джон Гриндер и Ричард Бендлер начали изучать людей, которые успешны в различных областях, то обнаружили, что они все 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 **внимательны и чувствительны**, для того чтобы заметить, что они двигаются к результату или достигли его.
 3. Они **имеют достаточно гибкости**, чтобы настойчиво изменять свое поведение до тех пор, пока не получают того чего они хотят.
- Это можно описать в трех словах:

Цель

Чувствительность

Гибкость

РАППОРТ — присоединение и ведение

Чтобы общаться с кем либо эффективно и целесообразно, необходимо иметь раппорт с этим человеком. Слово раппорт является синонимом словосочетания «хороший контакт»
Если два человека имеют раппорт друг с другом, это значит, что их отношения характеризуются:

Доверием.

Сопричастностью на уровне чувств.

Готовностью следовать друг за другом.

Уважением к модели мира другого человека

Хорошим мнением друг о друге

Раппорт состоит из двух частей — **Присоединение и ведение**

По определению Милтона Эриксона, раппорт возникает на основе распознавания, на основе ощущения, что являешься чем то подобным. Мы создаем и усиливаем раппорт с помощью подстройки к другому человеку. Эффективную целенаправленную коммуникацию отличает равновесие между направлением и пространством. НЛП- Практик предоставляет другому человеку достаточно пространства, чтобы почувствовать себя понятым и услышанным , но так же он задает определенное направление, чтобы привести человека туда, куда он не мог попасть самостоятельно. Специалист в области НЛП подстраивается к человеку, до тех пор, пока между ними не установится хороший раппорт, а затем начинает постепенно вести его.

Один человек подстраивается к другому, приводя свое собственное поведение — например, невербальные реакции — в соответствие с поведением этого человека.

Невербальные формы поведения называются отражением или отзеркаливанием, т.е НЛПист становится отражением своего клиента. Существуют невербальные и вербальные каналы подстройки:

Невербальные

Манера держаться

Движение и жестикуляция

Темп, ритм дыхания

Тон, темп, ритм речи

Эмоциональное выражение

Основные позиции восприятия в коммуникациях

Позиция восприятия — это конкретная перспектива или точка зрения, с которой человек

воспринимает ситуацию или взаимоотношения между людьми. В НЛП выделяют три

основных позиции восприятия конкретного опыта. Каждая из них характеризуется

определенными физическими, когнитивными, лингвистическими паттернами.

Первая позиция «Я» - восприятие своими собственными глазами, «от первого лица»

находитесь в границах вашего тела. Используете такие слова, как «я»

1-я позиция: почувствуйте себя в конфликтной ситуации (ВАКОГ, ассоциировано)
Разбивка

2-я позиция: почувствуйте другого человека — участника конфликта (ВАКОГ, ассоциировано) Разбивка

3-я позиция: ассоциируйтесь в позицию наблюдателя. Воспримите коммуникативную ситуацию (себя и другого человека), как наблюдатель. Найдите метафору для ассоциированного состояния наблюдателя (напр.: стеклянная стена, занавес), чтобы беспристрастно смотреть на коммуникативную ситуацию.

Из позиции наблюдателя соберите информацию о ресурсах:

В 1-ой позиции: что вам необходимо(какие внутренние состояния, ценности: любовь, доверие, уважение).

Во 2-ой позиции : что нужно другому человеку (какие внутренние состояния, ценности — часто это те же самые что и в 1-ой позиции)

Из позиции наблюдателя определите: где у ВАС в прошлом уже были внутренние состояния /ценности (внутренний якорь).

Войдите в ресурсную ситуацию (ВАКОГ, ассоциировано)

Сохраняя ресурсное состояние, войдите в 1-ю позицию. Позвольте себе пережить коммуникативную ситуацию из ресурсного состояния. Заметьте изменения.

Войти во вторую позицию. Позволить вновь пережить коммуникативную

а) Цель должна быть сформулирована позитивно

Чего вы хотите, а не то, что вы не хотите.

б) Цель должна быть в твоей ответственности. Ставятся только те цели, достижение которых зависит исключительно от вас. Если это зависит от вас частично, то концентрируем внимание только на этой части. Если это полностью зависит от других людей, в этом случае мы выбираем другую цель. Находится ли цель у тебя под контролем? Если нет: что ты сам сможешь сделать для того, чтобы этого достичь?

в) Контекст цели. Когда, где, с кем ты хочешь достигать этот результат.

г) Временные рамки. Конкретный срок для достижения цели.

д) Цель сформулирована в настоящем времени.

2. Репрезентация цели. ВАКОГ.

Цель должна быть проверяемой сенсорно, иначе ты никогда не будешь знать, закончено изменение или нет.

3. Экологическая проверка

Что изменится в моей жизни, когда я достигну цели. Чтобы оценить экологичность, мы можем посмотреть на: последствия для большей системы, частью которой является человек (семья, работа, профессиональная группа, общество, планета); и последствия на долгосрочный период.

Логические уровни

В отношении обучения, изменения, коммуникаций в НЛП оперируют логическими уровнями. Нервная система включена во все эти уровни, но интенсивность возрастает чем выше логический уровень.

Чем ниже уровень, тем меньше задействовано возможностей нашего сознания. Например, на уровне окружения мы обычно «спим» в режиме автоматического реагирования, действуя лишь малую толику нашего мозга-компьютера. И на оборот напрягаем всю мощь нашего серого вещества дабы найти ответы на извечные вопросы «кто Я?», «зачем Я?» на уровне идентификации.

Включение этих уровней происходит поэтапно, сначала снизу-вверх, затем уже сверху-вниз. В результате этого достигнете совершенно другого голографического образа своей жизнедеятельности. Отдельные ноты вашего сознания как бы сливаются в единый аккорд.

Более высокий уровень организует информацию на более низких уровнях. Изменения происходящие на более низком уровне могут вызвать, а могут и не вызвать изменения на более высоком уровне. Изменения же на более высоком уровне, обязательно повлекут за собой изменения на более низких уровнях.

7. Миссия (духовность, частью чего Я являюсь?)

6. Идентификация (кто Я?) личностное своеобразие.

5. Ценности (что для МЕНЯ важно ?)

4. Убеждения (почему?)

3. Способности (как Я делаю?)

Упражнение: Выравнивание логических уровней

Встать на первый уровень (не важное ежедневное дело). Где? С кем? Когда? Что окружает?

Поведение: описание действия. Как? Чем? После этих действий...?

Способности: как (быстро, легко, нудно, тщательно)

Убеждения: почему ты это делаешь ?

Ценности: что для тебя важно и ценно? Что это тебе дает?

Идентификация: когда ты в это веришь, то кем ты являешься?

Миссия: частью чего ты являешься?

Обратно возвращаемся по логическим уровням вниз.

6. Идентификация.

5. Ценности.

4. Убеждения.

3. **Способности.** Когда ты имеешь это убеждение, как ты делаешь ?

2. **Поведение.** Когда у тебя есть такая способность, какие действия ты можешь еще делать ?

- Эффективность НЛП Вы сможете проверить всегда, везде и в любое время через ПРАКТИКУ и только ПРАКТИКУ.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!!!