

Как слова меняют мир

Закон аутентичности

- Подлинный ты – лучший ты

Закон самовосприятия

- Положительное восприятие себя – лучшая основа для достижения жизненных успехов
- Восприятие равно реальность

Закон самовосприятия

- Задание по парам

Закон самовосприятия

Повтор прошлого занятия

- Полюбите самого себя (Сможете ли вы сравняться с топами стилистами города?)

- Напишите список вещей, которые сделали на прошлой неделе, чем гордитесь

- Расскажите, что у вас лучше получается
Собеседник обобщает и продвигает

- Как бы вы охарактеризовали меня
- Как вы считаете, какие мои лучшие качества и сильные стороны
- Если надо было бы выбрать одно положительное слово для определения, что это было бы за слово

Вы только что определили свои достоинства

Разговаривайте с собой, будьте к себе добры

Из прошлого задания кто помнит внутренний и внешний диалог?

- Self-talk (внутренний разговор о самом себе)
- Станьте себе лучшим другом
- Празднуйте свои успехи

Домашнее задание на неделю: Насколько вы добры к себе?

- Начисляем бал за позитив и отнимаем за негатив
- Ведем счет успехам

Станьте себе лучшим другом

- Задание

Вы внутренний обидчик, собеседник – добрый гений

Создайте положительную картинку

Процесс перестройки мыслей

- Внутренняя перестройка – визуализация
- Внешняя перестройка – мысли оформленные в слова и делитесь ими с окружающими

Концентрируемся на хорошем

- Выбираем положительный подход
- Я наношу краску слишком медленно / Я не жалею времени, чтобы убедиться, что все делаю правильно
- Энергетические глаголы
Я думаю какой цвет подойдет для длины / Я решаю, как буду красить длину
- Концентрируемся на том, что умеем
Я никогда этого не делал, у меня не получится / Я рад новой возможности поработать над новым, это отличный опыт
- Опыт из препятствий и неудач
Сколько клиентов было мной изуродовано, прежде чем, я начала делать идеальную растяжку / Я научилась красить к тому времени, когда появились постоянные клиенты

Вывод

- Прежде чем ожидать любви от других, необходимо полюбить самому себя
- Измените свой внутренний настрой
- Если приходится делать вид, действуйте, пока ваше притворство не станет реальностью

Закон восприятия

- Воспринимаемое может изменяться, в зависимости от того каким мы его воспринимаем

Часто у вас такое было?

Подзакон первого впечатления

Различия в манере поведения

Как вы принимаете решения?

Что оказывает влияние на ваши решения?

- Быстро – решительны, сразу высказываете свое мнение, жестикулируете, прямолинейны
- Вдумчиво – выслушиваете других, прежде чем высказаться, меньше жестов и гримас, тщательно подбираете слова
- Объективное мышление – концентрируетесь на фактах, цифрах, статистике, системный подход к решению. Не склонны делиться информацией о себе и своих эмоциях
- Субъективное мышление – прислушиваетесь к мнению других о ситуации, решения на основании общего мнения. Открыто выражаете свои чувства

БЫСТРЫЙ	
Объективное мышление	Субъективное мышление
<i>Прямая линия</i>	<i>Зигзаг</i>
Приоритет: Сделать дело Описание: Логический, рациональный, сосредоточенный, конкретный Ценности: Производительность, прямое и четкое общение Каким образом может быть ошибочно воспринят: Надменный, думающий, что он всегда прав	Приоритет: Быть креативным Описание: Обладающий живым воображением, умеющий смотреть вперед, развита интуиция Ценности: Экспериментирование, готовность идти на риск, энергичность Каким образом может быть ошибочно воспринят: Как идеалист, непрактичный человек, болтун

ВДУМЧИВЫЙ	
Объективное мышление	Субъективное мышление
<i>Угол</i>	<i>Круг</i>
Приоритет: Сделать все хорошо Описание: Организованный, системно мыслящий, эффективный Ценности: Пунктуальность, тщательность, исторические доказательства Каким образом может быть ошибочно воспринят:	Приоритет: Достичь согласия Описание: Общительный, толерантный, готовый поддержать, симпатизирующий, внимательный Ценности: Лояльность, крепкая связь, взаимоотношения Каким образом может быть ошибочно

Учимся различать

Три В

Привлекательность речи

7% Вербальный (слова) + 38% Вокальный (тон голоса, темп речи) + 55% Визуальный (мимика, жесты)

Главное это согласованность

Делаем

- **Узнайте больше**

Что вы передаете своим языком жестов?

Улыбчивый или рассеянный? Внимательный, но суровый?

Бренчите ключами в кармане? Какая жестикуляция свойственна?

- **Обращайте внимание**

Понаблюдайте за окружающими, позы и жесты, выражения лица. Какие послания передают эти сигналы?

- **Выбирайте**

Зрительный контакт	2-5 секунд
Паузы	Очень эффективны. Но не мхатовские. Повтор последнего предложения собеседника Я правильно понял, ты сказала ...?
Поза	Расслабленная спина может указывать на отсутствие интереса. Стойте прямо
Голос	Стараясь придавать голосу особый интерес, можно добиться обратного эффекта. Придайте голосу уверенности. Избегайте м-да, гм-м

Сомнения в себе

- Закрепляем тему из прошлого семинара

Говорите приятные слова

- Прежде чем, что то сказать, подумайте, какие действия будут иметь ваши слова
- Говорите комплименты

Положительное обрамление

О ком у вас сложится более положительное мнение?

- Вот сейчас конечно лучше, не так как в прошлый раз, вот тогда было не очень
- Я понял как краска ложится на вашу структуру волос и теперь стало значительно эффектнее

Вывод

- Закон восприятия – это реальность
- Подзакон первого впечатления
- Мы сами создаем представления
- Смотрите за типами поведения, изучайте
- Старайтесь быть не предвзятым
- Будьте последовательны, согласованны все компоненты
- Не сомневайтесь
- Будьте гибкими