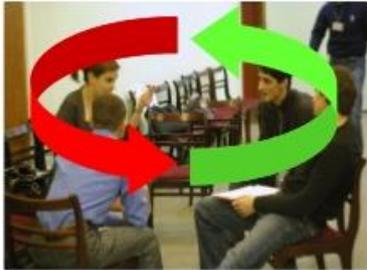
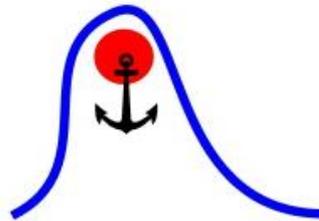


**Воздействие  
В  
коммуникации**

# Невербальное воздействие



Обратная связь



Якоря



Мета-сообщение



Подстройка и  
ведение



Подкрепление

# Невербальная часть сообщения



Голос



Движения



Поза



Мимика

## 5 целей коммуникации



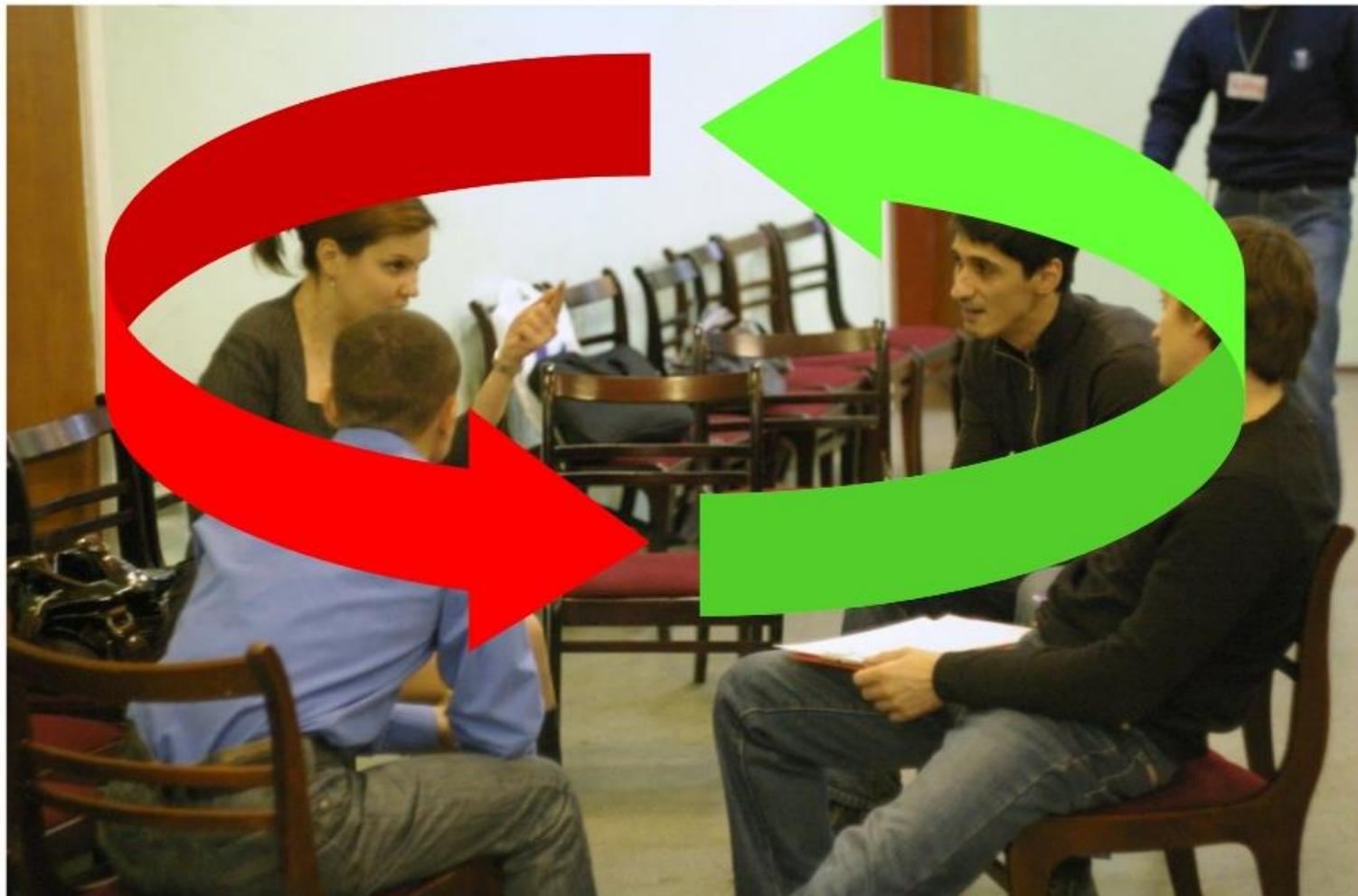
- Доступ к состоянию
- Принятие решения
- Изменение
- Действие
- Получение информации

## 5 способов



- Вызов реакции
- Мотивация
- Внедрение команды
- Воспроизведение якоря
- Подстройка и ведение

# Обратная связь



# Левое и правое полушарие

Операции с  
последовательностями

Линейные  
представления

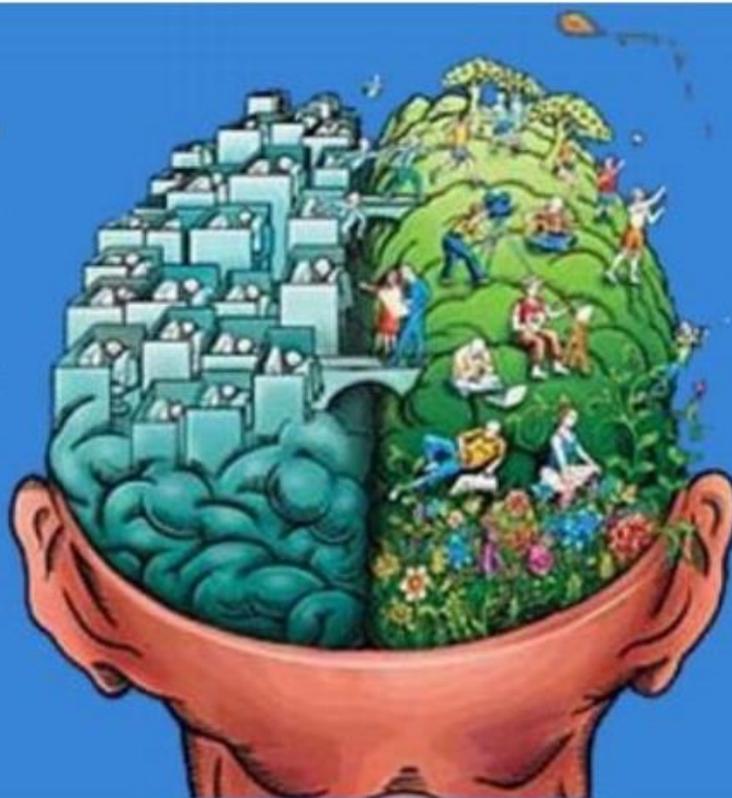
Операции с перечнями

Операции с числами

Анализ

Логика

Речь



Пространственная  
ориентация

Целостное восприятие  
(гештальт)

Трехмерное  
восприятие

Воображение

Мечты

Ритм

Цвет

**СОЗНАНИЕ**

**БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ**



**Я-КОНЦЕПЦИЯ:**  
представление  
человека о себе



**ИДЕНТИЧНОСТЬ:**  
соотнесение себя с  
определённой  
ролевой моделью.



**САМООЦЕНКА:**  
отношение к  
Я-концепции.

# Самооценки и идентичности



Какой я хочу быть



Как я думаю о себе



Как я веду себя



Какой меня хотя видят другие



Какой я не хочу быть



Как меня воспринимают другие по моему мнению



Как меня воспринимают другие



Как я хочу, чтобы меня воспринимали



Как другие говорят обо мне

# Я-концепция – целостный образ собственного «я»



# «Я-концепция»

Я

```
graph TD; A[Я] --- B[ ]; B --- C[Что я знаю о себе?]; B --- D[Как отношусь к себе, как оцениваю себя?]; B --- E[Как это проявляется в моем поведении?];
```

Что я знаю  
о себе?

Как отношусь  
к себе,  
как оцениваю  
себя?

Как это  
проявляется  
в моем поведении?

Я

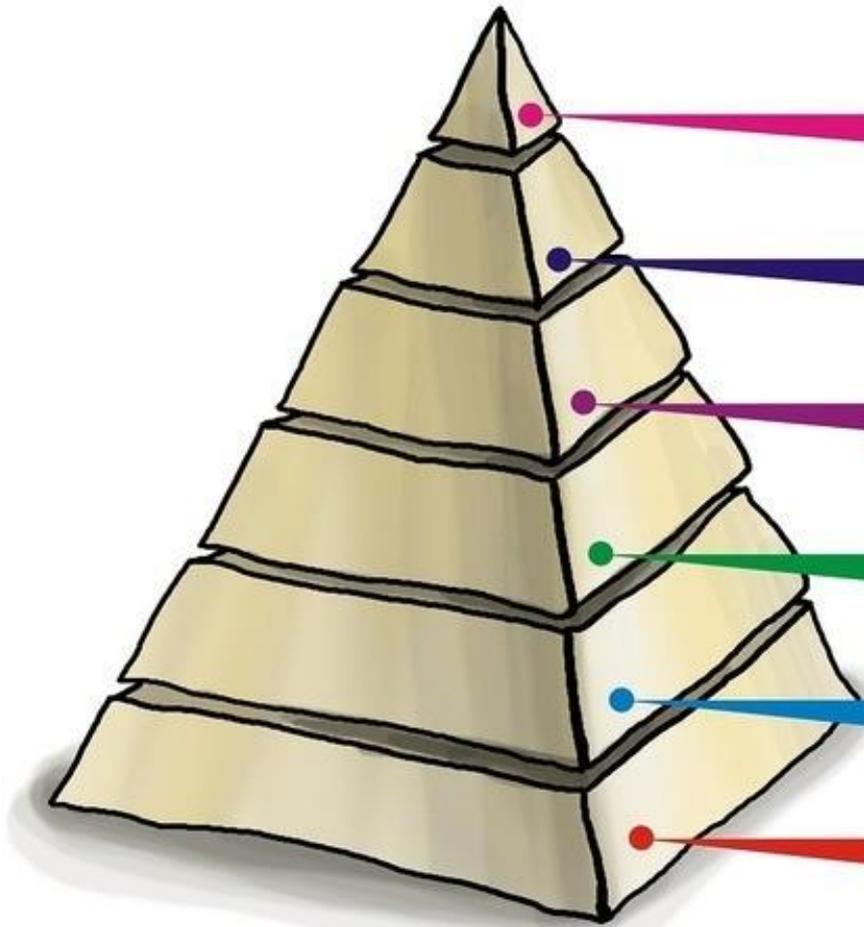
Ценности  
Убеждения

Способности  
Стратегии

Действия  
Поведение

Окружение  
Контекст

## МОДЕЛЬ «НЕЙРОЛОГИЧЕСКИХ УРОВНЕЙ»



### 6. Миссия, высшее предназначение

Какая миссия? Какое духовное предназначение? "Я" как частица какой-то, гораздо большей надсистемы.

### 5. Идентификация

Кто?

### 4. Мотивы, ценности

Почему? Какие мотивы, ценности, принципы?

### 3. Стратегия и способности

Как? Какие стратегии и способности?

### 2. Действия

Что делать?

### 1. Окружение

Где, когда, с кем?

## ОСМЫСЛЯЕМ (ЛОГИЧЕСКИЕ) УРОВНИ ЖИЗНИ

**11.** Во что вы верите? Духовные воззрения могут быть религиозными и гуманистическими. Вы можете верить в способность человека улучшить мир, а можете считать, что в этом жестоком мире человек человеку волк.

**9.** Кто вы? В какой семье выросли и были ли вы единственным ребенком? Какие роли вы исполняете на работе, дома, в кругу друзей и соседей?

**7.** Каковы ваши ценности? Какие качества вы цените в себе? Что в жизни для вас важнее всего? Что вы больше всего цените в других?

**5.** Каковы ваши сильные стороны? Чем вы предпочитаете заниматься, зная, что это – ваша сильная сторона?

**3.** Какими делами заполнен ваш день и неделя? Сколько времени вы посвящаете размышлениям, планированию?

**1.** Где вы работаете?

**ДУХОВНЫЕ  
ВОЗЗРЕНИЯ**

**ИДЕНТИЧНОСТЬ**

**Убеждения и  
ЦЕННОСТИ**

**СПОСОБНОСТИ**

**ПОВЕДЕНИЕ**

**ОКРУЖЕНИЕ**

**12.** Ваше понимание смысла жизни будет руководить вашим поведением, оно поможет вам сформировать убеждения, чувство «я», ценности и в конечном итоге повлияет на ваши способности.

**10.** К чему вы стремитесь? Кем вы станете в будущем и кем хотели бы стать? Что вы оставите после себя? Каким будет ваш неповторимый вклад? Что особенного есть в вашей жизни?

**8.** Как в целом вы бы оценили бы уровень своей компетентности по 10-ти балльной шкале? Насколько широк круг дел, с которыми справляетесь хорошо, и насколько хорошо вы справляетесь с тем, за что вы беретесь?

**6.** Чего вы избегаете, чувствуя, что вам недостает соответствующих знаний и умений? Ваша сила в специальных навыках, навыках межличностного общения или в умении вдохновлять людей? Как бы вы оценили свои навыки стратегического планирования?

**4.** Сколько времени вы тратите на личные встречи, телефонные разговоры, работу с почтой? Сколько времени занимают совещания? Как вы ведете себя на них – сами выдвигаете идеи/помогаете выдвигать другим и проверяете их? Как вы делаете дела? Как вас это характеризует?

**2.** Представьте ваше рабочее место? Что вы постоянно видите вокруг себя? С кем вы работаете, живете? Какая атмосфера вокруг вас? Как вы себя там чувствуете?

# ПОДСТРОЙКА ("ПРИСОЕДИНЕНИЕ")

Это является изначально необходимым условием для эффективной коррекционной работы и опирается на опыт, согласно которому различные люди думают по-разному, что соответствует трем основным сферам сенсорного опыта — визуальной, аудиальной и кинестетической.

# ПОДСТРОЙКА ("ПРИСОЕДИНЕНИЕ")

- ВХОД в резонанс (раппорт);
- создание трансового состояния;
- косвенное внушение.

# Транс

Транс (от фр. *transir* — оцепенеть, от лат. *transire* — переходить границы чего-либо) — ряд изменённых состояний сознания (ИСС), а также функциональное состояние психики, связывающее и опосредующее сознательное и бессознательное психическое функционирование человека, в котором, согласно некоторым когнитивистски-ориентированным трактовкам, изменяется степень сознательного участия в обработке информации.

# Транс

Транс отличается от обычного состояния сознания направленностью внимания — при нём у человека образуется внутренний фокус внимания (*то есть внимание направлено на образы, воспоминания, ощущения, грёзы, фантазии и т. д.*), а не внешний, как при обычном состоянии сознания.

# Субмодальности

Легкие трансовые состояния  
возникают практически у всех при  
неожиданной смена  
модальностей.

В разговоре с аудиалом — резкий переход на кинестетику, для кинестетика — дигитальные формулировки...

# Субмодальности, трех основных сенсорных систем

- Визуальная
- Аудиальная
- Кинестетическая

# Субмодальности

**Субмодальности придают  
уникальное содержание  
всем чувственным  
переживаниям.**

субмодальности определяют  
способ кодировки и  
восприятия структуры  
внутреннего опыта.

# Субмодальности

Субмодальности придают уникальное содержание всем чувственным переживаниям.

На субмодальном уровне мы часто отводим времени определенное место в пространстве. Это отражается в языке, например: «Я оставил прошлое позади» или «Я с надеждой смотрю вперед, в будущее».

# Субмодальности

Субмодальности присущи любому представлению. Исполняя роль некоего кода, они придают осмысленность мысленным образам. Они делают представление четким или туманным, приятным или неприятным. Иными словами, субмодальности *определяют* не только то, что вы видите, но и то, как вы истолковываете увиденное, что чувствуете по его поводу и в его контексте.

# СУБМОДАЛЬНОСТИ И СМЫСЛ ПЕРЕЖИВАНИЙ

***Субмодальности – это то, что наделяет переживания субъективным содержанием. Они буквально вносят смысл в восприятие.***

Рассмотрим пример первой системы представления – зрения. Даже в рамках одной модальности вы можете по-разному описать мысленные картины, определить их как близкие или отдаленные, крупные или небольшие, яркие или тусклые, черно белые либо цветные, четкие или расплывчатые, возникающие прямо перед глазами или смещенные в сторону, панорамные или ограниченные, трехмерные или двумерные (то есть жизненные или отчасти нереальные) и так далее.

# ИЗМЕНЕНИЕ ПЕРЕЖИВАНИЙ И ПОВЕДЕНИЯ

Именно от субмодальностей в первую очередь зависит ваше настроение. Выше уже говорилось о том, что вы можете их менять, а это значит, что вы в силах изменить свои переживания в отношении тех или иных событий. Вы способны менять свои ощущения и, следовательно, все последующее поведение.

# Содержание и свойства переживаний

Вернитесь к любому приятному воспоминанию и постарайтесь выявить в нем как можно больше субмодальностей, при необходимости пользуясь приведенным выше списком. Затем, напротив, обратитесь к какому-нибудь очень неприятному воспоминанию и примените к нему ту же методику. Сравните два списка, которые при этом получились: скорее всего, они будут весьма отличаться. Именно эти различия объясняют, почему два переживания вызывают у вас столь разные чувства.

# Субмодальности

Сознательно меняя субмодальности,  
вы меняете свои переживания.

# Типичные субмодальности



## Визуальные

Положение  
Расстояние  
Цветной – ч/б  
Цвета  
Яркость  
Фокус  
Детальность  
Фон  
Форма  
Ассоциация  
Панорамность  
Граница  
Движение  
Пропорции  
Размерность



## Аудиальные

Положение  
Высота  
Громкость  
Моно/стерео  
Монотонность  
Темп  
Ритм  
Длительность



## Кинестетические

Качество  
Интенсивность  
Положение  
Движение  
Направление  
Скорость  
Размер



## Качество

положение  
цвета  
цветной – ч/б  
ассоциация - диссоциация



моно-стерео  
направление  
монотонность



качество  
положение  
направление движения



## Интенсивность

размер  
расстояние  
яркость  
контраст



громкость  
высота

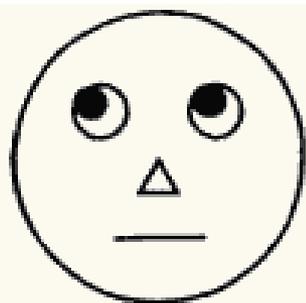


интенсивность  
размер  
скорость движения

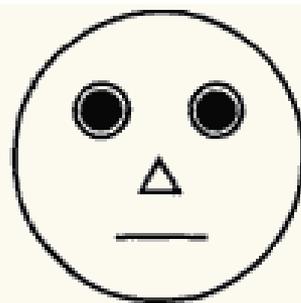


# Субмодальности, трех основных сенсорных систем

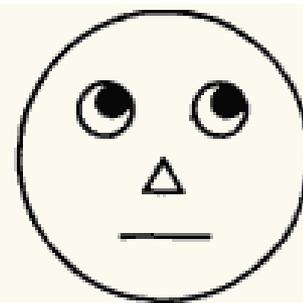
- Визуальная
- Аудиальная
- Кинестетическая



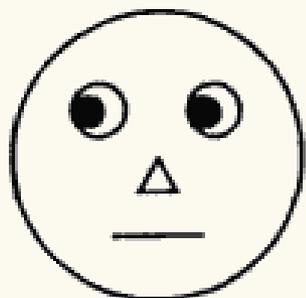
Формирование  
визуальных образов



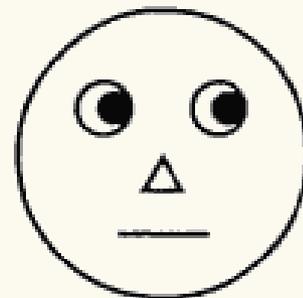
Визуализация (расфоку-  
сированный взгляд)



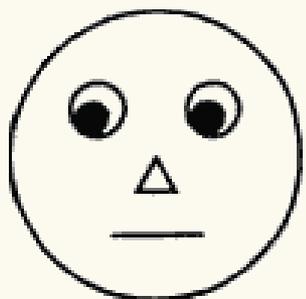
Припоминание визу-  
альных образов



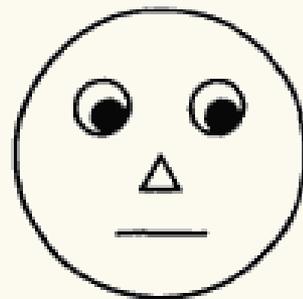
Формирование  
звуковых образов



Припоминание  
звуковых образов



Эмоции и телесные  
ощущения



Внутренний диалог

Рис. 4. Как понять собеседника по движению его глаз

# Визуальная

Ассоциированность или диссоциированность

Многоцветность или черно белый вариант

Размещение (в центре, слева, справа, вверху, внизу)

Расстояние

Яркость

Панорамность или локальность

Фокус или размытость

Контраст

Неподвижность или движение

Скорость (быстрее или медленнее, чем в жизни)

Размер

- **Визуальный тип. «Вижу, что вы имеете в виду», «темное место», «это выглядит...», «давайте еще раз взглянем на это», «отрадно видеть», «при ближайшем рассмотрении», «туманное представление», «пролить некоторый свет».**

# Аудиальная

Уровень громкости

Расстояние до источника звуков

Слова или другие звуки

Размещение источника звуков

Стерео или моно

Прерывистость или мелодичность

Скорость (быстрее или медленнее  
естественного темпа)

Четкость или приглушенность

Мягкость или резкость

- **Аудиальный тип. «По правде говоря», «пропускать мимо ушей», «растрезвонить», «слово за слово», «скажите мне», «неслыханный».**

# Кинестетическая

Температура

Характер поверхности (гладкость или шероховатость)

Интенсивность

Давление (твердость или мягкость)

Продолжительность (длительность ощущения)

Вес (легкость или тяжесть)

Форма

• **Кинестетический тип. «Погодите секунду», «холодный человек», «сердечный человек», «толстокожий человек», «уловил идею», «убийственный аргумент», «ловко сделано», «и пальцем не пошевелю ради этого», «это меня задевает», «я это печенкой чувствую», «я свяжусь с вами».**

- **Обонятельный и вкусовой типы. «Это дурно пахнет», «горькая пилюля», «свежий как роза», «ядовитое замечание», «это надо хорошо переварить», «проглоти это», «дело вкуса», «о вкусах не спорят».**

# ПОДСТРОЙКА ("ПРИСОЕДИНЕНИЕ")

*Как определить, что человек в трансе? Для этого нужно ориентироваться на внутренние признаки транса:*

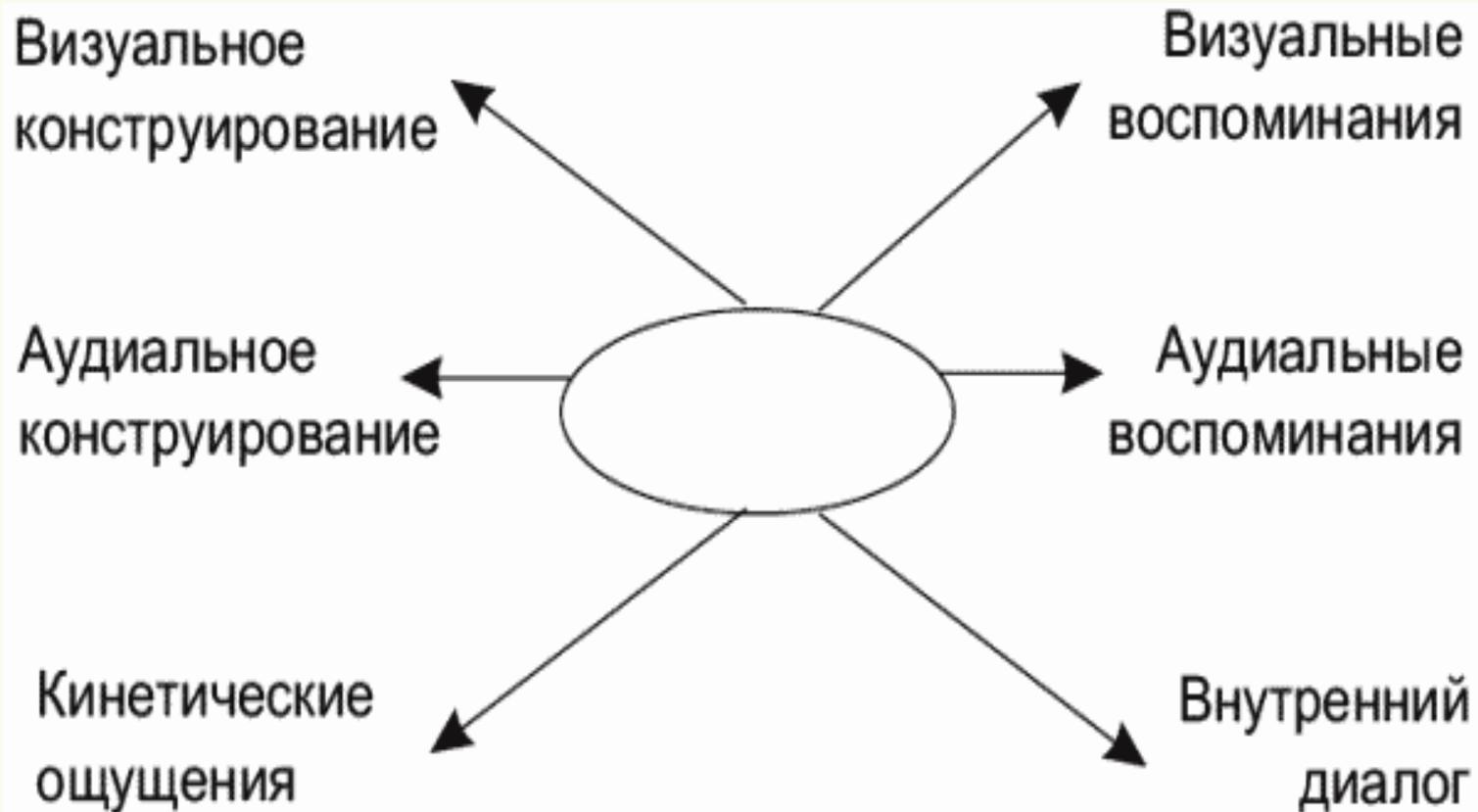
- сужение фокуса внимания;
- пропускание части внешней информации (фрагментарность восприятия);
- изменение воспринимаемой температуры тела;
- расслабленность;
- неспособность контролировать собственные действия;
- нежелание двигаться;
- искажение восприятия времени;
- остановившийся взгляд;
- потеря фокусировки зрения;
- богатые внутренние образы.

# ПОДСТРОЙКА ("ПРИСОЕДИНЕНИЕ")

У транса есть характерные внешние признаки, и если быть достаточно внимательным, можно заметить, что у находящихся в спокойном трансе людей:

- расфокусировано зрение;
- остановлен взгляд;
- расширен зрачок;
- неподвижны мышцы;
- изменено дыхание;
- замедлено моргание;
- отвисает челюсть;
- расслаблено тело.

# Невербальные сенсорные ключи



# КЛЮЧИ (СИГНАЛЫ) ДОСТУПА

Системы представления, используемые человеком, проявляются прежде всего в языке тела — через позу, ритм дыхания, тон голоса и движения глаз. Все это называется «ключи доступа» — они связаны с использованием представительных систем и легко доступны для оценки.

# КЛЮЧИ (СИГНАЛЫ) ДОСТУПА

Словесные выражения, которые мы используем, также отражают то, какую именно систему представления мы предпочитаем. Как уже говорилось выше, слова, отражающие чувственную природу и связанные с определенными системами представления, в литературе по НЛП называются предикатами.

# Обезличивание

Вы можете воспользоваться метафорами, чтобы отстраниться от обсуждаемой проблемы, ослабить степень личного участия.

Прямолинейное высказывание своих соображений иногда может обидеть и смутить собеседника либо просто вызвать немедленные возражения. Если же вы прибегнете к иносказательной истории, такая метафора сделает общение менее прямым, но в рассказанной вами истории собеседник без труда уловит мысль, которую на самом деле вы хотите выразить.

# Обезличивание

Таким образом, слова: «Слышал я об одном человеке, который когда-то...» помогут вам, никак не задевая собеседника, изложить свои взгляды — если, конечно, эта история действительно имеет что-либо общее с тем, что вы собственно имеете в виду, пытаясь косвенно указать на некие его слабые места. Собеседник поймет, что вы адресуете свой рассказ именно ему, но едва ли обидится на повествование в третьем лице или мнение третьей стороны; если же он в самом деле примет ваши слова на свой счет, то вы здесь ни при чем: ему виднее.

# Обезличивание

Метафора позволяет вам оставаться в стороне, отстраниться от проблемы. Благодаря этому вы сравнительно легко достигнете нужного результата, обойдя инстинктивный защитный механизм собеседника. В конце концов, какой смысл обижаться на рассказ о ком-то, кого здесь нет? Переведя общение в безличный контекст третьей карты, вам, скорее всего, удастся побудить собеседника к определенным переменам.

Перенос ресурса из того места, где он уже есть, в то место, где он будет полезен.



Изменение личной истории  
SCORE на линии времени  
Смена субмодальностей

перенос  
ресурса



нахождение  
баланса

Проблема - нарушение баланса,  
решение - его восстановление.

Интеграция конфликтующих частей  
Стратегия Уолта Диснея  
Выравнивание критериев  
Походка могущества

Находим состояние, в котором  
человек сам сможет разрешить  
свою проблему



EMDR  
Алфавит  
NASA

подходящее  
состояние

Создаём связанное с ситуацией  
описание - меняем его -  
меняется ситуация.



Интеграция логических уровней  
Размер переживания

изменение  
метафоры

# Субмодальности

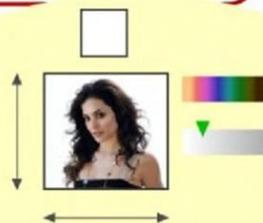
## Зачем:

Изменяя **субмодальности** мы можем менять оценку, управлять вниманием и восприятием.

## Кто открыл:



Вильям Джеймс



## СУБМОДАЛЬНОСТИ

## Что это такое:

**Субмодальности** - это качественные характеристики содержания. Например, для образа это может быть размер, форма, местоположение, яркость и так далее. При помощи **субмодальностей** мозг кодирует отношение: понравится, важно, не интересно, верю...

## Типичные субмодальности:



### Визуальные

- Положение
- Расстояние
- Цветной – ч/б
- Цвета
- Яркость
- Фокус
- Детальность
- Фон
- Форма
- Ассоциация
- Панорамность
- Граница
- Движение
- Пропорции
- Размерность



### Аудиальные

- Положение
- Высота
- Громкость
- Моно/стерео
- Монотонность
- Темп
- Ритм
- Длительность



### Кинестетические

- Качество
- Интенсивность
- Положение
- Движение
- Направление
- Скорость
- Размер

## Где используется:

**Субмодальности** являются главным инструментом в таких техниках НЛП, как "Взмах", "Сдвиг субмодальностей", "Быстрое лечение фобий", "Трёхпозиционное описание" и многих других. Так же **субмодальности** можно использовать в **коммуникации** - для калибровки и управления оценкой, - а так же для **контроля состояния, управления вниманием, наведения транса.**

Субмодальности постоянно используются в

рекламе



искусстве



фотографии



кино



аудиозаписи





**ИДЕНТИЧНОСТЬ**



**УБЕЖДЕНИЕ**



**ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ  
ПАТТЕРН**



**ОДИНОЧНОЕ  
СОБЫТИЕ**

## Какой вы?

Весёлый

Эгоистичный

Хороший

Искренний

Доверчивый

Плохой

Усидчивый

Независимый

Нужный

Злой

Тупой

Ненужный

Злобный

Умный

Важный

Дружественный

Скромный

Не важный

Настырный

Застенчивый

Правильный

Крутой

Добрый

Неправильный

Обидчивый

Нежный

Приятный

Ловкий

Сильный

Неприятный

Авторитарный

Гениальный

Властный

Интеллигентный

## Где используется:

Разговорный рефрейминг один из самых используемых в НЛП паттернов. Он применяется в **консультировании** - для переоценки ситуации, в **переговорах** - для смены взгляда на предложение, в **продажах** - для переоценки свойств товара, в **полемике** - для изменения смысла сообщения, в **рекламе** - для вызова состояние "инсайта", в **анекдотах** - для смеха.

## Зачем:

При помощи **рефрейминга** мы можем изменить оценку ситуации (вещи, человека, процесса) и, соответственно, поведение.

## Что это такое:

Разговорный рефрейминг - смена точки зрения, которая приводит к изменению оценки ситуации, поведения и т.д.

# РЕФРЕЙМИНГ



## Рефрейминг смысла и контекста

При **рефрейминге смысла** мы прямо предлагаем другое значение.

- Это не лживость, а дипломатичность.
- Он не жадный, а бережливый.
- Это не донос, а проявление социальной активности.

При **рефрейминге контекста** мы ищем ситуацию, где это поведение будет иметь другой смысл.

- Обмануть врага...
- Жадность до знаний...
- Спортивная злость...



## Как делать:

### Рефрейминг смысла

#### ОЦЕНОЧНОЕ СЛОВО ИЛИ ФРАЗА

**Скупость**

#### ОПРЕДЕЛЕНИЕ

**Скупость** - чрезмерная бережливость, нелюбовь к тратам

#### ОЦЕНОЧНЫЕ ФРАЗЫ С ПРОТИВОПОЛОЖНЫМ ЗНАКОМ

забота о духовных ценностях  
человек жертвует собой ради детей  
рациональность в тратах  
отсутствие потребительства  
аскетизм  
бережливость

### Рефрейминг контекста

#### ОЦЕНОЧНОЕ СЛОВО ИЛИ ФРАЗА

**Любовь**

#### ОПРЕДЕЛЕНИЕ

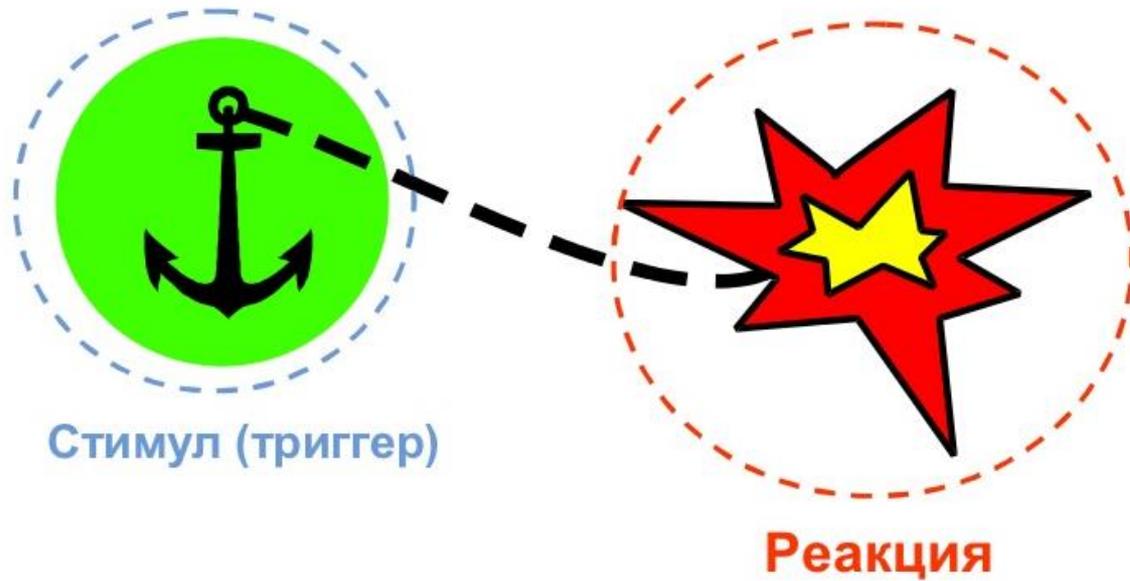
**Любовь** - привязанность и хорошее отношение к чему- или кому-либо

#### СИТУАЦИЯ В КОТОРОЙ ЭТО ПОВЕДЕНИЕ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ С ПРОТИВОПОЛОЖНЫМ ЗНАКОМ

чрезмерная любовь к еде  
привязанность к собственным слабостям  
навязывать свою любовь  
неразделённая любовь  
любовь к деньгам

# Якорь

это любой стимул (триггер) связанный с определённой реакцией.



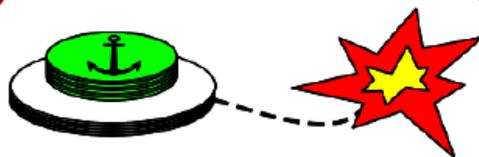
## Якорение - по шагам:

0. Определите нужное состояние.
1. Вызовите состояние.
2. Установите якорь на пике переживания.
3. Прервите состояние.
4. Проверьте, работает ли якорь.
5. Пользуйтесь.

## Зачем:

При помощи **якорей** мы можем управлять состоянием, как своим, так и чужим - включать его в нужный момент, вносить его в нужный контекст, добавлять к нему другое состояние, смешивать, уничтожать.

**Якоря** - один из самых используемых паттернов в НЛП.

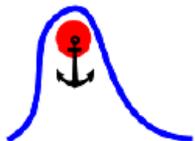


# ЯКОРЯ

## Что это такое:

**Якорь** – это любой стимул, связанный с определенной реакцией (условный рефлекс).

## Правила использования якорей:



### Пик состояния

Якорь устанавливается на пике переживания



### Необычность стимула

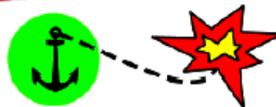
Стимул якоря – это что-то необычное в данном контексте: жест, поза, звук...



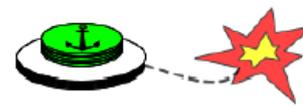
### Точность

Воспроизводите **якорь** максимально точно - точно такой же звук, точно такое же движение или прикосновение.

## Основные понятия:



**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.



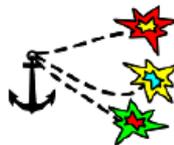
**Стимул (триггер)** – событие, которое собственно является якорем и запускает переживание: *прикосновение, характерный голос, жест и т.д.*



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



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



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



**Интеграция якорей** – объединение якорей, обычно одной полярности. В результате интеграции появляется новое состояние, получившееся из объединения предыдущих.



**Коллапс якорей** - если проинтегрировать якоря разной полярности, но приблизительно равные по "силе", то происходит стирание, коллапс. Якоря как бы уничтожают друг друга.

## Что обычно кодируют субмодальности:

Хотя способ субмодального кодирования довольно индивидуален, есть некоторые довольно часто встречающиеся паттерны.

За «**качество**» отношения: *верю – не верю, нравится – не нравится, хорошо – плохо, - чаще всего отвечают положение, цветной – чёрно-белый, стерео – моно.*

За «**интенсивность**»: *яркость, расстояние, громкость.*

**Смысл общения  
заключается в той  
реакции, которое оно  
вызывает.**

# 5 калибровок



**Позитив - негатив**



**Важно - не важно**

Внешне проявляется как уровень эмоционального возбуждения (адреналина)



**Согласие - не согласие**



**Уверенность - сомнение**



**Направление эмоции:**  
на себя, других или информацию

## Мета-сообщение может быть о



Себе

Информации

Слушателях



Эта информация полезна мне  
Эта информация полезна вам  
Эта информация полезна

Обратите внимание на меня  
Обратите внимание на информацию  
Я обратил внимание на вас

