

НЛП ПО-РУССКИ

●
**Базовые техники:
российский опыт**

●
Новые формулы успеха

●
**Уникальная методика
обучения**

Д. В. Воедилов

Дмитрий Воедилов

НЛП по-русски

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=3951655

НЛП по-русски / Д. В. Воедилов.: Издательство ФАИР; Москва; 2008

ISBN 978-5-8183-1230-9

Аннотация

Особенность этой книги заключается в том, что она не только знакомит с основными техниками НЛП, но и учит использовать их с учетом реалий современной российской жизни. Популярная форма изложения, при которой фундаментальный материал раскрывается с помощью наглядных схем и формул и подкрепляется интересными примерами, делает книгу доступной каждому, кого интересует данная тема. Для широкого круга читателей.

Содержание

Введение	5
Раздел 1 Базовые техники	8
Для заметок	8
Зачем изучать НЛП?	9
Знаки психологической письменности	11
Стратегия и ее этапы	16
Определение индивидуальной стратегии по движению зрачков	24
Варианты определения индивидуальной стратегии по движению зрачков	28
Определение индивидуальной стратегии по специфическим словам (предикатам)	30
Этапы определения индивидуальной стратегии по специфическим словам (предикатам):	33
Варианты определения индивидуальной стратегии по специфическим словам (предикатам)	34
Определение индивидуальной стратегии по предикатам при последовательном повторении способа изложения материала	36
Способы замедления выявления стратегии по предикатам	37

Определение индивидуальной стратегии по жестикуляции рук	41
Варианты определения индивидуальной стратегии по жестикуляции рук	42
Конец ознакомительного фрагмента.	44

Дмитрий Воедилов

НЛП по-русски

Введение

Собранные в этой книге материалы предназначены для специалистов в разных направлениях психологии, а также для всех, кто увлечен этими проблемами.

Почему *НЛП по-русски!*

Дело в том, что *образ мышления* американцев и людей, проживающих или когда-либо проживавших на территории Российской Федерации, очень *сильно отличается*. Это связано с разными условиями жизни и другими многочисленными факторами, влияющими на формирование личности.

Поэтому, когда мне пришлось на практике применять *базовые техники* основателей НЛП – Джона Гриндера и Ричарда Бендлера, я *столкнулся* с определенными *нюансами*, характерными для нашей, российской действительности. Постепенно, по мере *их накопления*, они начали складываться в *самостоятельные техники*.

Появились также *новые понятия*, которые способствовали лучшему усвоению информации и выявлению новых закономерностей.

В книге умышленно *сведено к минимуму употребление терминологии.*, для того чтобы материал был более доступен для понимания.

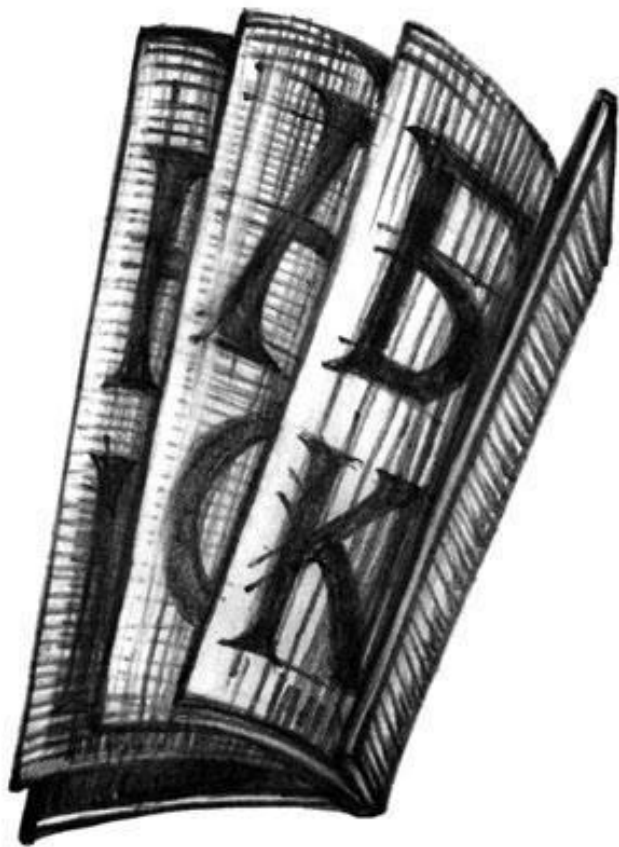
Начинать изучение НЛП необходимо с базовых техник. В данной книге они представлены переработанными в соответствии с реалиями нашей жизни.

Тем, кто уже имеет начальную подготовку в сфере НЛП, рекомендуется знакомиться с материалом последовательно, согласно его расположению в книге.

Если это ваше первое знакомство с НЛП, то, возможно, имеет смысл начать чтение с седьмого раздела – «Техники НЛП в действии».

Семинары по данной тематике, которые проводились с руководителями предприятий в Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации, показали эффективность такого подхода к нейро-лингвистическому программированию: их участники овладевали техниками всего за несколько дней.

Как только вы узнаете об этих приемах, они с подсознательного уровня перейдут в ваше сознание, и вы уже не сможете их забыть, потому что будете сталкиваться с ними в повседневном общении с людьми и в других ситуациях.



Раздел 1 Базовые техники

Для заметок

Зачем изучать НЛП?

Приемы НЛП можно использовать в различных областях деятельности для облегчения формулирования цели и выработки путей ее достижения, в том числе нестандартных.

Овладев ими, вы сможете легко доказать, что белое – это черное, а черное – это белое, в пух и прах разбить оппонентов в полемике.

В том, насколько они эффективны, вы убедитесь после *успешной сдачи экзаменов, устройства на работу, успешного проведения переговоров, восстановления хороших отношений с близкими...* Фраза «тупиковая ситуация» уйдет для вас в прошлое, а определение вами стратегий, по которым формируются идеология, мировоззрение, убеждение, и их использование в своем аргументировании того или иного факта позволит *произвести необходимое впечатление на людей.*

Данные *формулы* можно *использовать* как *в индивидуальном общении*, так и *в публичных выступлениях* и при *подготовке документов.*

Эти *техники* можно *применять* как *в повседневной жизни*, так и *в иных состояниях сознания*, которые возникают *естественным путем* или *создаются искусственно.*

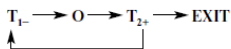
Данный универсальный инструмент «сотрудничества»

с подсознанием человека будет хорошим подспорьем в медицине, спорте, конструировании, искусстве, военном деле...

Знаки психологической письменности

Существующая литература на тему НЛП не в полной мере отражает информацию, касающуюся условного описания закономерностей работы подсознания. Чтобы закрыть эту брешь, я предлагаю трактовку знаков психологической письменности с учетом добавлений, которые возникли с развитием данной отрасли знаний. Эту трактовку я приведу на примере общей и индивидуальной формул стратегии (подробнее о них читайте чуть дальше).

Итак, общая формула стратегии:



Основные знаки для записи общей формулы стратегии:

T₁ – первый тест (получение информации),

O – оперейт (переработка информации),

T₂ – заключительный тест (определение отношения к информации),

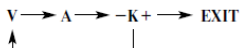
Exit – выход в поведенческую реакцию,

– знак, указывающий на негативное состояние,

– знак, указывающий на положительное состояние,

➡ – знак, указывающий на взаимосвязи между шагами стратегии.

Индивидуальная формула стратегии:



Основные знаки для записи индивидуальной формулы стратегии:

V – зрительный сигнал (визуальный),

A – звуковой сигнал (аудиальный),

K – тактильный сигнал (кинестетический),

O – запахи и вкусы.

Вспомогательные знаки для записи индивидуальной формулы стратегии:

e – внешний сигнал,

i – внутренний сигнал,

r – сигнал из памяти, истинная информация (реконструкция),

c – фантазия, вымышленная информация (конструкция),

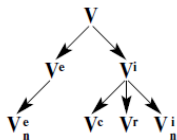
n – символ множества,

t – тон голоса,

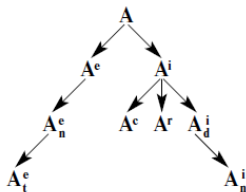
d – диалог,

/ – синестезия (жесткая взаимосвязь сигналов).

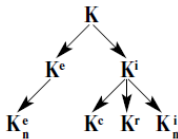
Знаки зрительной системы:



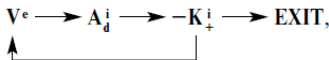
Знаки звуковой системы:



Знаки кинестетической системы:



Пример написания индивидуальной формулы стратегии:



где

V^e – первый шаг стратегии, внешний зрительный сигнал;

A_d^i – второй шаг стратегии, внутренний диалог;

K^i – заключительный шаг стратегии, внутреннее ощущение;

ние;

стрелками показана последовательность шагов, а также указано, что при положительном ощущении в дальнейшем происходит поведенческая реакция. При возникновении чувства неудовлетворенности стратегия начинается заново.

Примеры написания знаков синестезии (подробнее о ней см. на с. 32):

K^i/A^e – тихий, приятный звук,

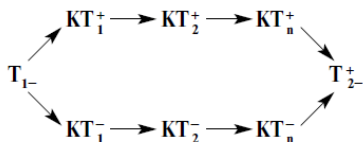
K^i/U^n – бодрящие цвета,

K^i/O – странный вкус,

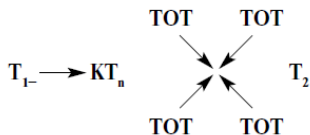
K^i/A_t^i – возбужденный шепот.

Основные знаки для записи выявленных стратегий:

A



B



C

$$T_{1-} \# KT_1 \# KT_2 \# KT_n \# T_{2-} = T_{2-},$$

где

KT_1^+ – сокращение словосочетания «контрольная точка», указываются также порядковый номер и положительная направленность;

KT_n^- – сокращение словосочетания «контрольная точка», указывается также (п), что их количество может меняться и что она относится к отрицательному пути (знак «минус»);

TOT – стратегии, которые могут самозапускаться при создании информационного вакуума во время разрыва;

$T_{2-} = T_{1-}$ – знак «равно» используется в случаях, когда совпадают значения последнего теста с началом новой стратегии.

Стратегия и ее этапы

Приходится возвращаться к истокам. Это связано с тем, что каждое направление НЛП перерабатывает базовые техники «под себя», и не всегда они описаны *доступно* и *понятно*.

Зачастую подготовка специалистов после посещения семинаров оставляет желать лучшего. Понятно, что, *не овладев* в необходимой степени данными приемами, просто *бесполезно* двигаться дальше.

Это связано с направленностью изучения предмета и *целей*, которые ставятся.

Цель этой книги — научить людей *пользоваться* данными закономерностями, а не просто ознакомить с ними, потому что бесполезные, неприменяемые знания никому не нужны. На ее страницах эти техники будут описаны *доступным языком*, в том числе, что немаловажно, будет сказано, *как с ними обращаться* и где, при каких обстоятельствах они применяются.

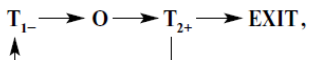
Итак, начнем со стратегии.

Наше *сознание обрабатывает* поступающую в него *информацию* в *три этапа*. Эта последовательность действий и называется *стратегией*.

Этапы стратегии:

1. Получение информации.
2. Переработка информации.
3. Выработка отношения к информации.

Если это выразить знаками психологической письменности, то *получим* общую формулу стратегии. Воспроизведем ее еще раз:



где

T₁ – получение информации (первый *тест*),

O – переработка информации (проведение *операций*),

T₂ – выработка отношения к информации (второй *тест*),

EXIT – *выход* в поведенческую реакцию.

Если *в итоге* отношение к информации выработается *негативное*, то стратегия *возвращается к своему первому шагу*. Если *положительное* — происходит *выход в поведенческую реакцию* (стратегия предполагает ситуацию, когда человек сначала думает, а потом начинает действовать; если все происходит наоборот, то это уже другая техника – «якорение», но о ней отдельный разговор).

Наше сознание *не в состоянии охватить* весь идущий через органы восприятия *информационный поток*, поэтому оно вынуждено делать это в определенном порядке.

Рассмотрим этот вопрос более подробно.

Наш мозг принимает информацию благодаря системам ее получения. Эти системы представляют собой:

зрение (*визуальная система*),

слух (*аудиальная система*),

способность воспринимать тактильные ощущения (*кинестетическая система*),

обоняние, вкусовые ощущения (*кинестетическая система*).

Системы получения информации обозначаются следующим образом:

V – **зрение** (*визуальная система*),

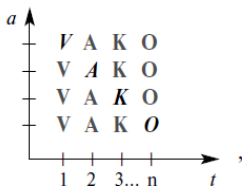
A – **слух** (*аудиальная система*),

K – **способность воспринимать тактильные ощущения** (*кинестетическая система*),

O – **обоняние, вкусовые ощущения** (*кинестетическая система*).

В одну условную единицу времени на нас обрушивается **информационный поток одновременно** по всем каналам восприятия.

Наше же **сознание** уделяет **внимание** только **одному сигналу** из четырех возможных. Вот как это можно изобразить графически:



где

a – этапы восприятия сознания,

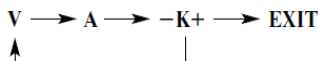
t – шкала времени,

V, A, K, O — сигналы, которые сознание восприняло,

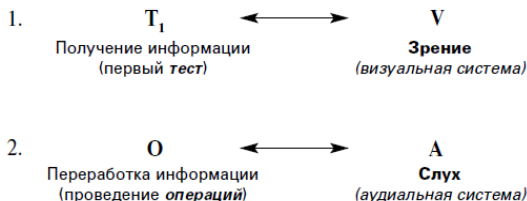
V, A, K, O – сигналы, которые сознание не восприняло,

$1—n$ – условные единицы времени.

Если мы выпишем сигналы, которые *восприняло* сознание, в одну строку, согласно временной последовательности, то получится **индивидуальная формула стратегии**:



Соотнесение общей и индивидуальной формул стратегии:



А какова взаимосвязь этапов общей и индивидуальной

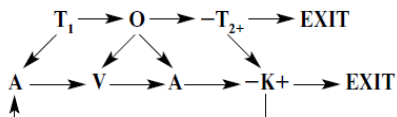
стратегии?

Первый этап общей стратегии T_1 (первый тест) может включать в себя *один этап* индивидуальной стратегии и состоять из всего спектра сигналов – **V, A, K, O** (зрительного, звукового, кинестетических).

Второй этап общей стратегии O (проведение операций) может включать в себя *несколько этапов* индивидуальной стратегии и также состоять из всего спектра сигналов – **V, A, K, O** (зрительного, звукового, кинестетических).

Третий этап общей стратегии T_2 (второй тест) может включать в себя *один этап* индивидуальной стратегии и состоять из **K** (кинестетического сигнала).

Пример



Данная формула трактуется следующим образом:

- *первый этап общей стратегии T_1* включает в себя *один этап* индивидуальной стратегии и состоит из **A** – *сигнала аудиальной системы*;
- *второй этап общей стратегии O* включает в себя *несколько этапов* индивидуальной стратегии и состоит из **V** – *сигнала визуальной системы*, и **A** – *сигнала аудиальной системы*;

- **третий этап общей стратегии T_2** включает в себя **один этап индивидуальной стратегии** и состоит из **К – сигнала кинестетической системы**.

Например, вы **услышали** автомобильный сигнал, оглянулись, **посмотрев** на автомобиль, **оценили** степень опасности и **бросились бежать** с проезжей части.

Информация может **проходить** по стратегии **от 1–3 секунд до нескольких минут** на подсознательном уровне (вы не контролируете этот процесс, все происходит автоматически).

Человек может обладать несколькими стратегиями мышления, которые включаются у него в зависимости от **состояния**, в котором он находится, или от **ситуации**.

Самое интересное заключается в том, что мы **по внешним признакам можем понять, какая стратегия** в данный момент **работает** у человека, **и использовать** этот фактор в ходе общения с ним.

Дело в том, что этот механизм мышления работает помимо того, знаем мы о нем или нет. Незнание этого механизма порой пагубно отражается на общении с окружающими.

Способы определения стратегии:

- **по движению зрачков** (глазные сигналы доступа),
- **по специфическим словам** (предикатам),

- *по жестикуляции рук,*
- *по темпу дыхания и речи,*
- *по комбинации первых четырех способов.*

Далее мы поговорим об этих способах более подробно.

Определение индивидуальной стратегии по движению зрачков

1. Для того чтобы выявить стратегию по движению зрачков, в первую очередь необходимо *задать человеку вопрос*, **КАК** он делает ту или иную операцию?

Например: «**КАК** вы *делаете выбор* того или иного продукта?», «**КАК** вы *запоминаете* информацию?», «**КАК** вы собираетесь *принимать* это *решение!*».

Соответственно, по этим вопросам мы узнаем, в какой последовательности работает сознание этого человека при запоминании, когда он принимает решение или делает выбор.

2. После того как мы задали человеку вопрос «**КАК?**», внимательно *смотрим* на *движение* его *зрачков*. Они-то и покажут порядок работы его сознания при выполнении той или иной операции.

Как правило, это *1–3 движения за 1–2 секунды*.

Для нас достаточно будет заметить два первых, так как *последний шаг всегда* является *сигналом кинестетической системы (К)*.

У вашего собеседника, даже если он не понял, зачем вы задали этот вопрос (он может спросить вас об этом), все равно *автоматически произойдет движение зрачков*.

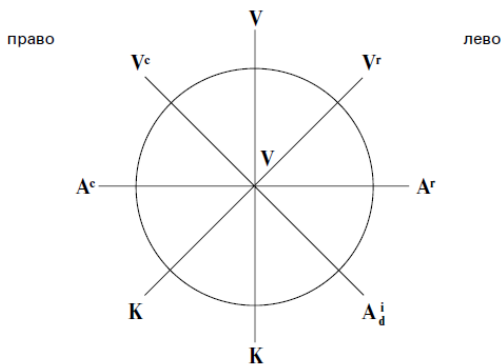
В случае если вы *уловили эти движения*, тем самым *по-*

ная стратегию мышления собеседника, можете в ответ говорить уже что угодно, **имея** заветный **ключ к работе его сознания**.

Если вы **не успели заметить движение зрачков** – **повторите вопрос «КАК?»**.

Схема движения зрачков

(Человек обращен к вам лицом)



- Если после вашего вопроса **зрачки** у вашего собеседника начали перемещаться **вверх влево, прямо, вправо** или **остались в центре**, значит, его сознание в этот момент времени обрабатывает **зрительные сигналы (V)**.

- Если после вашего вопроса его **зрачки** двинулись **влево** или **вправо по горизонтали** либо **влево вниз**, значит, его сознание в этот момент времени обрабатывает **звуковые сигналы (A)**.

- Если после вашего вопроса его *зрачки* двинулись *вертикально вниз* или *вправо вниз*, значит, его сознание в этот момент времени обрабатывает *кинестетические сигналы (К)*.

Особенности

Так после вашего вопроса *зрачки* двигаются у *правши* или у *приобретенного левши*. У *левши от рождения* движение зрачков будет *зеркальным*.

Как отличить *истинного левшу* от *приобретенного*?

Задайте ему *вопрос* о том, что он *чувствовал*, когда ему пришлось сильно опаздывать на работу, или что-то в этом роде, *связанное с воспоминанием* о каких-то *ощущениях*.

Если зрачки у него переместятся *вправо вниз (К)*, значит, они двигаются *по стандартной схеме*. Если *влево*, значит, человек является *левой от рождения*.

Уже будучи на этом уровне знаний, можно понять, говорят ли вам правду.

Дело в том, что *если* у вашего собеседника *после вопроса*, связанного с *воспоминаниями*, *зрачки* двинулись *вправо*, за исключением К-сигнала, это означает, что *сознание делает запрос в блок фантазии*, то есть идет работа по *переработке сигналов* путем *абстрактного или логического мышления*. Мягко скажем: полученная вами в ответ на вопрос *информация будет далека от истины*.

Если после вопроса, связанного с воспоминаниями, зрачки переместились в левую сторону, за исключением A_d сигнала, значит, сознание делает запрос в блок памяти, то есть человек вспоминает что-то из жизни.

Особенности

Не забудьте сначала проверить человека на правшу – левшу.

Пример

Вам необходимо выяснить, посещал ли ваш сын вчера школу.

Побудите его к воспоминаниям. Для этого обратитесь к нему с просьбой: «Сынок, расскажи, что вчера было в школе».

Внимательно *наблюдайте за движением его зрачков.* Они вам подскажут дальнейшее направление беседы.

Если сын *не прореагировал* на ваш вопрос, значит, он *был готов* к нему и заранее решил, что ответит.

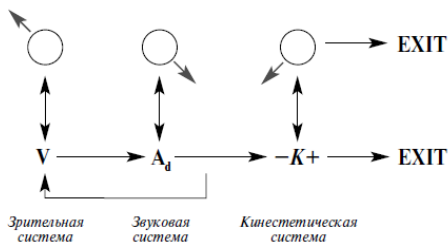
В этом случае необходимо через некоторое время *задать* ему *более сложный вопрос*, связанный с *припоминанием деталей*. Например: «А твой друг Петя вчера в школе был в красной рубашке?»

Далее согласно вышеизложенному.

Варианты определения индивидуальной стратегии по движению зрачков

Рассмотрим два варианта, схематически изобразив движения зрачков и их соответствие индивидуальной формуле стратегии.

Вариант 1

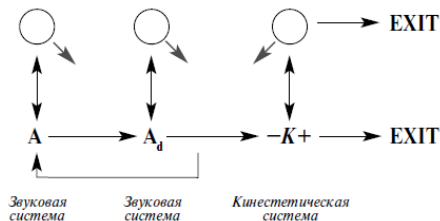


Человек сначала что-то *увидел* (первый этап стратегии), затем *проговорил про себя* определенную информацию (второй этап стратегии) и *пришел к выводам* (третий этап стратегии) относительно нее.

Пример

Человек *увидел* в магазине какую-то вещь (*первый этап стратегии*), *про себя проговорил* (*второй этап стратегии*), что *неплохо* было бы ее приобрести (*третий этап стратегии*), и *купил* ее (*EXIT*).

Вариант 2



Человек сначала что-то **услышал** (первый этап стратегии), затем **проговорил про себя** определенную информацию (второй этап стратегии) и **пришел к выводам** (третий этап стратегии) относительно нее.

Пример

Человек **услышал** музыку (первый этап стратегии), про себя **проговорил** (второй этап стратегии), что **она слишком громкая** (третий этап стратегии), и **пошел убавлять звук (EXIT)**.

Определение индивидуальной стратегии по специфическим словам (предикатам)

Специфические слова (предикаты) – это слова, которые прямо или косвенно указывают на системы восприятия информации. Приведу несколько примеров.

1. *Специфические слова (предикаты) зрительной системы (V)*

Прямо указывающие:

**вижу, красный, смотрю,
синий, взгляд, точка зрения,
цвета, представьте, мое усмотрение,
зрение, взор, видение,
присмотреться, желтый, вглядываться.**

Косвенно указывающие:

**ясный, прозрачный, вспышка,
темно, блеклый, луч света,
блестящий, сверкающий, туманный образ,
огни, мерцать, светить,
яркий, свет, тусклый.**

2. Специфические слова (предикаты) звуковой системы (А)

Прямо указывающие:

**слышу, говорю, шепот,
чавкать, произносить, петь,
кричать, звучать, рассказывать,
озвучивать, бурчать, орать,
глухой, немой, молчать.**

Косвенно указывающие:

**скрежет, музыка, шорох,
мурлыканье, песня, скрип,
шум, звон, шелест,
лай, гром, звук,
громко, тишина, грохот.**

3. Специфические слова (предикаты) кинестетической системы (К)

Прямо указывающие:

**ощущение, больно, жарко,
радостно, тяжелый, шершавый,
мокрый, чувство, горячий,
гладкий, приятно, колкий,
легкий, липкий, скользкий.**

Косвенно указывающие:

**прикосновение, щипать, таскать,
надрываться, поднимать, ласкать,
натирать, напрягаться, обшаривать,
тискаться, трогать, расслабляться,
мусолить, разжимать, хватать.**

4. Специфические слова (предикаты) кинестетической системы, означающие запахи и вкусы (О)

Прямо указывающие:

**вкусный, соленый, лизать,
горький, жевать, запах,
обсасывать, постный, вонь,
нюхать, сладкий, приторный.**

Косвенно указывающие:

**свежесть, дегустировать, душно,
задымленность, аромат, несъедобный.**

Четкой границы между прямыми и косвенными указаниями не существует.

Главное, понять, является ли слово предикатом и к какой информационной системе относится.

Этапы определения индивидуальной стратегии по специфическим словам (предикатам):

1. Для того чтобы выявить стратегию по специфическим словам (предикатам), в первую очередь необходимо **задать человеку вопрос**, КАК он делает ту или иную операцию?

Например: «КАК вы **делаете выбор** того или иного продукта?», «КАК вы **запоминаете** информацию?», «КАК вы собираетесь **принимать** это **решение!**».

Соответственно, по этим вопросам мы узнаем, в какой последовательности работает сознание этого человека при запоминании, когда он принимает решение или делает выбор.

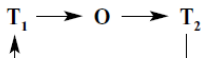
2. После того как мы задали человеку вопрос «КАК?», внимательно **прислушиваемся к словам**, которые человек произносит вам в ответ, и **определяем** среди них **предикаты**. Они-то и покажут порядок работы нашего сознания при выполнении той или иной операции.

Для нас достаточно будет заметить один-два первых **предиката**, так как **последний этап всегда является сигналом кинестетической системы (К)**.

Когда человек вам о чем-то **рассказывает**, он **придерживается** определенной последовательности изложения материала (**стратегия изложения материала**). **Дойдя до кон-**

ца стратегии, то есть высказывания *мысли*, второе свое умозаключение он *начинает излагать по той же схеме* и т. д.

Происходит последовательное *повторение способа* изложения материала:



И этот *процесс происходит до тех пор*, пока у человека, излагающего материал, не *наступит чувство удовлетворения* от сказанного:

$$T_1 \Rightarrow O \Rightarrow T_2$$

В связи с тем, что *стратегия изложения информации* почти на 98 % *совпадает* со *стратегией получения информации*, выявить последовательность шагов работы сознания можно, просто внимательно слушая человека и при этом *обращая внимание на предикаты*.

Варианты определения индивидуальной стратегии по специфическим словам (предикатам)

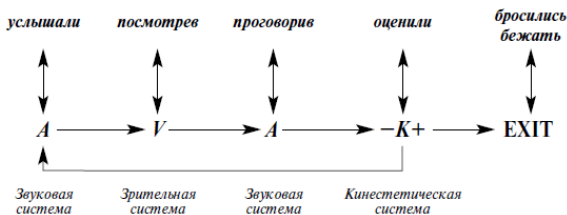
Рассмотрим два варианта, схематически изобразив соответствие специфических слов (предикатов) знакам индиви-

дуальной формулы стратегии.

Вариант 1

Вы *услышали* автомобильный сигнал, оглянулись, *посмотрев* на автомобиль, и, мысленно проговорив нелестные слова о водителе, *оценили* степень опасности и *бросились бежать* с проезжей части.

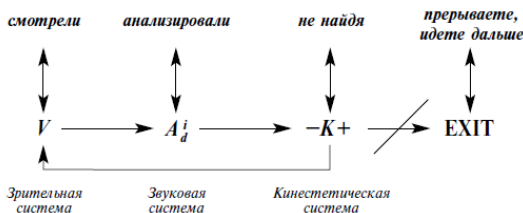
А теперь изобразим эту ситуацию в виде схемы:



Вариант 2

Вы долго *смотрели* на витрину магазина, выбирая товар. При этом вы мысленно *анализировали* увиденное. По прошествии некоторого времени, *не найдя* ничего подходящего, вы *прерываете* это занятие и *идете дальше* по своим делам.

Схема:



Определение индивидуальной стратегии по предикатам при последовательном повторении способа изложения материала

Человек, излагая информацию, несколько раз «прокручивает» ее по своей стратегии. Поэтому, если внимательно прислушаться к его речи, в ней можно без труда заметить предикаты и по ним определить его стратегию.

Стратегия изложения информации на 80 % совпадает со стратегией выбора.

Пример

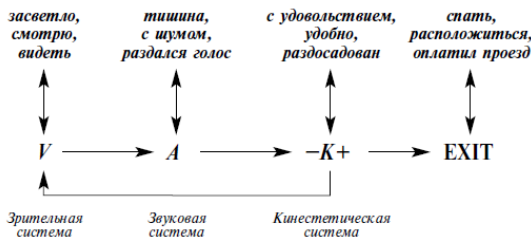
Человек рассказывает о том, как он добирался до работы: «Я вышел еще *засветло*. Стояла такая *тишина*. Надо идти, а я еще *с удовольствием* поспал бы.

Смотрю, подъехал автобус, его двери *с шумом* открылись прямо передо мной. Я зашел, *удобно* расположился на сиденье и задремал.

Только начал *видеть* сон, как *раздался голос* кондуктора: «Кто не оплатил проезд?» Я был так *раздосадован* тем, что меня потревожили!»

Изобразим схематически соответствие специфических слов (предикатов) знакам индивидуальной формулы страте-

ГИИ:



Способы замедления выявления стратегии по предикатам

Человек *не всегда* после вопроса «КАК?» *проговаривает* необходимое количество предикатов для определения стратегии, а иногда и вовсе их *не произносит*.

В этих случаях *необходимо делать* следующее:

- Задайте вопрос «КАК?». Человек, отвечая, может *не произнести* ни одного специфического слова (*предиката*) или вы их *не заметите*.

- Вспомните, что стратегия (*последовательность действий обработки информации нашим сознанием*) состоит из трех этапов:

- 1) получение информации,
- 2) переработка информации,

3) выработка отношения к информации.

• **Начинайте** с помощью наводящих вопросов **выделять последовательность** этапов стратегии. Например:

«Что вы делаете сначала? А потом? Что происходит затем?» и т. д.

«Что вы делаете в первую очередь? А во вторую? А после?» и т. д.

«С чего вы начали? А чем продолжили? Что было далее?» и т. д.

• **В ответах** человека на эти или им подобные вопросы **начинайте выделять предикаты**, которые соответствуют определенным этапам стратегии.

Пример

Вам **необходимо узнать стратегию** принятия решения по понижению громкости звука аудиоаппаратуры своего знакомого, который любит слушать громкую музыку, тем самым мешая соседям, к числу которых вы относитесь.

Находясь у него в гостях, вы подошли к работающей аудиоаппаратуре и прибавили громкость.

Недовольный этим, хозяин вернул громкость звучания в прежнее состояние.

Нам в этой ситуации необходимо понять, как «работали мозги» меломана в момент принятия такого важного для жи-

телей нашего и соседних подъездов решения.

Начинаем вести с ним разговор, используя приемы выявления и замедления выделения шагов стратегии.

– Зачем ты сделал тише музыку?

– **Потому что громко.**

– **Как** ты это понял?

– Что?

– **Первое, сначала** на что ты обратил внимание?

– Что громко.

– Да нет, **как** ты узнал, что громко? На что ты **сначала** обратил внимание?

– А ты разве не **слышал**, как громко заиграла музыка?

– Так, **заиграла** музыка... **Затем?**

– Что «затем»?

– **Заиграла, а дальше?**

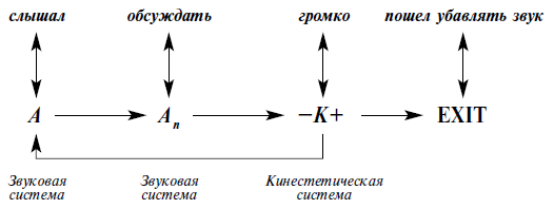
– Ну что, теперь нужно **обсуждать**, что громко, а что нет?

В его ответах нам удалось *определить первые два этапа*, этого достаточно, так как *последний этап всегда является сигналом кинестетической системы (К)*.

Иными словами, человек *услышал* музыку (*первый этап стратегии*), про себя *проговорил* (*второй этап стратегии*), что *она слишком громкая* (*третий этап стратегии*), и *пошел убавлять звук (EXIT)*.

Изобразим схематически соответствие специфических слов (предикатов) знакам индивидуальной формулы страте-

ГИИ:



Как использовать выявленную формулу стратегии для достижения результата, вы узнаете далее.

Определение индивидуальной стратегии по жестикуляции рук

1. Для того чтобы выявить стратегию по движению *рук*, в первую очередь необходимо *задать человеку вопрос*: КАК он делает ту или иную операцию?

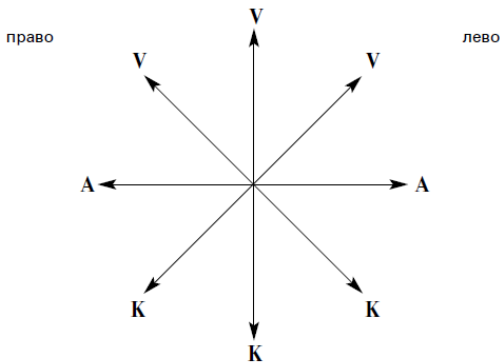
Например: «**КАК** вы *делаете выбор* того или иного продукта?», «**КАК** вы *запоминаете* информацию?», «**КАК** вы собираетесь *принимать* это *решение*!».

Соответственно, по этим вопросам мы узнаем, в какой последовательности работает сознание этого человека при запоминании, когда он принимает решение или делает выбор.

2. После того как мы задали человеку вопрос «**КАК?**», внимательно *наблюдаем за жестикуляцией его рук при ответе*. Они-то и покажут порядок работы его сознания при выполнении той или иной операции.

Для нас достаточно будет заметить первые одно-два *движения*, так как *последний этап всегда является сигналом кинестетической системы (К)*.

Схема движения рук (жестикуляция)
(Человек обращен к вам лицом)



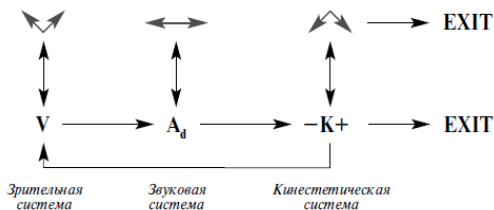
- Если руки вашего собеседника начали перемещаться *вверх*, значит, его сознание в этот момент времени обрабатывает *зрительные сигналы (V)*.
- Если его руки двинулись *влево* или *вправо по горизонтали* либо *собеседник находится в позе саксофониста*, значит, его сознание в этот момент времени обрабатывает *звуковые сигналы (A)*.
- Если руки двинулись *вниз*, значит, его сознание в этот момент времени обрабатывает *кинестетические сигналы (K)*.

Варианты определения индивидуальной стратегии по жестикуляции рук

Рассмотрим два варианта, схематически изобразив движения рук и их соответствие индивидуальной формуле стра-

тегии.

Вариант 1



Человек сначала что-то *увидел* (первый этап стратегии), затем *проговорил про себя* определенную информацию (второй этап стратегии) и *пришел к выводам* (третий этап стратегии) относительно нее.

Пример

Человек *увидел* в магазине какую-то вещь (первый этап стратегии), *про себя проговорил* (второй этап стратегии), что *неплохо* было бы ее приобрести (третий этап стратегии), и *купил*

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.