Тренинговый центр
trenings.ru
А. Любимова

Погружение

4-е занятие

Помогает погрузиться

- **Неопределённая речь**
- **Речь о возможностях**
- **Связывание**
- **Подстройка**
- **Трансовая невербалика:** ритм, голос, поза…
- **«Приятные» слова**
- **Утилизация**
- **Инкорпорация**
- **Ратификация транса**
- **Вложенные сообщения**

tr@nings.ru

Вложенные сообщения - слова

легко, приятно, спокойно, комфортно, гармонично, расслабление, хорошо, умиротворённо, отлично, правильно

tr@nings.ru

Обучение

легко

учиться

быстро

нравится

получится

хорошо

отлично

Задача

легко

быстро

справиться

удовольствие

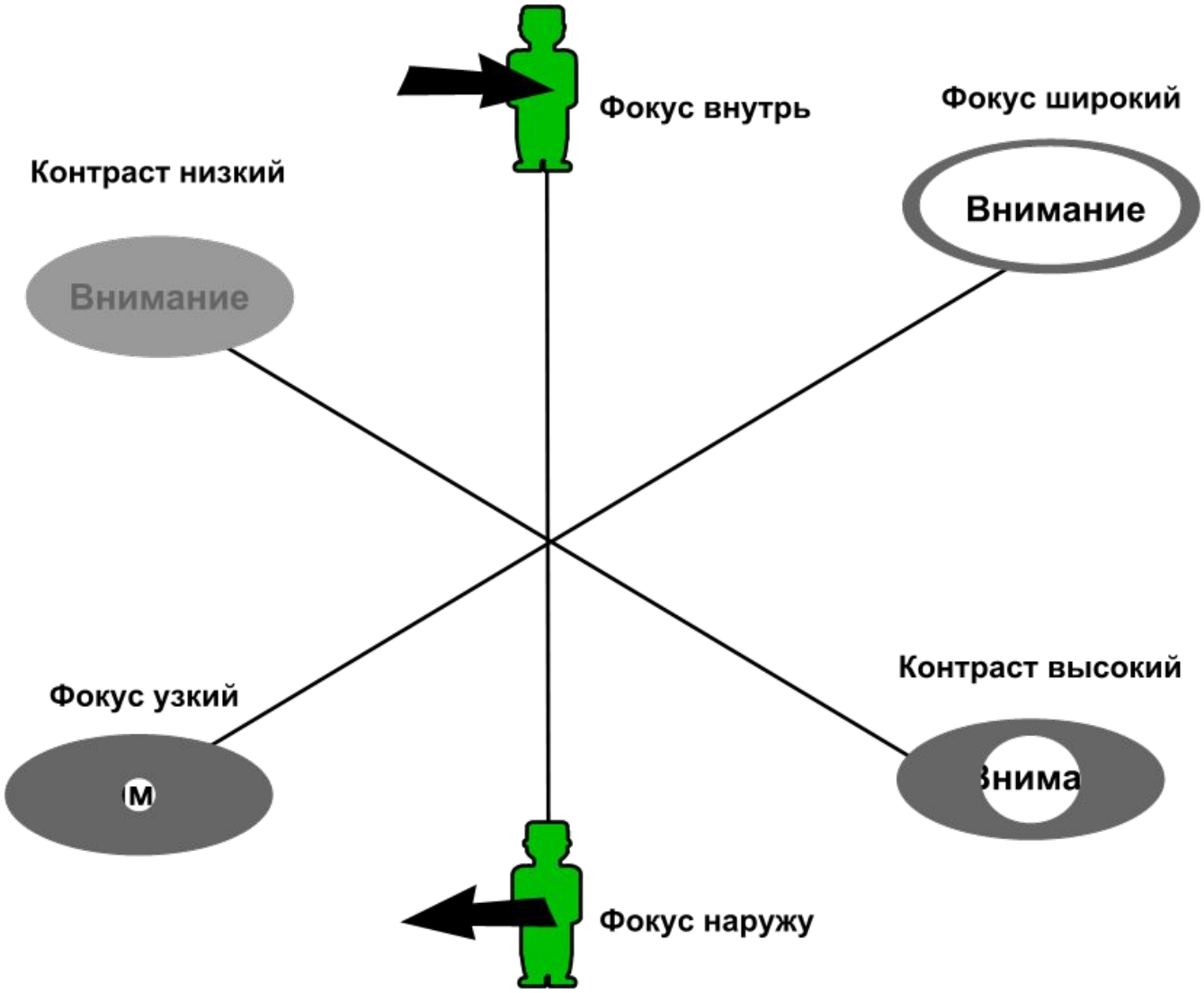
решение

получится

хорошо

правильно

Фокус внимания и транс



tr@nings.ru

Техника «Ваза»

РЕСУРСЫ

tr@nings.ru

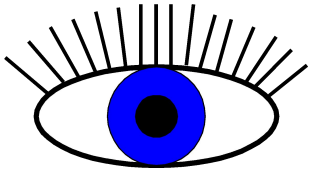
Пальцевый сигналинг

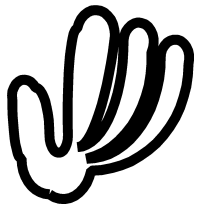
ДИССОЦИАЦИЯ

- Поднимаешь палец
- Поднимешь палец, а может он поднимется сам
- Наблюдаешь, как палец поднимается
- Палец сообщит нам…

tr@nings.ru

Модальности





Паттерны	Визуальная	Кинестетическая	Аудиальная
ПОЗА	Прямая, расправленная, голова и плечи приподняты	Расслабленная, голова и плечи опущены. Сидит с наклоном вперед.	Голова набок, “телефонная поза”, посадка прямая.
ДВИЖЕНИЯ	Быстрые, на уровне верхней части туловища. Указующие жесты.	Свободные, плавные, обычно на уровне нижней части туловища.	То зажатые, то свободные, на уровне средней части туловища.
ДЫХАНИЕ	Высокое, грудное.	Низкое, брюшное.	Полное.
ГОЛОС	Высокий, чистый, быстрый, громкий.	Низкий, медленный, хриплый.	Мелодичный, ритмичный, меняющийся.

tr@nings.ru

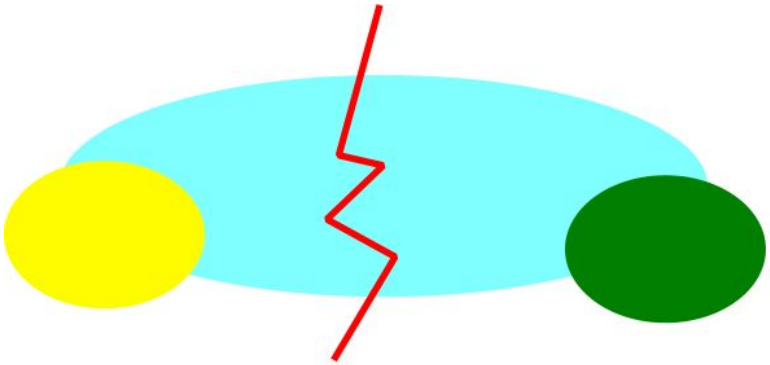
Перекрывание модальностей

1. Основной канал.
Задайте своему партнеру вопрос:
– Опиши, пожалуйста, то место, которое тебе нравится.
*– Это берег моря. Встает солнце, **видно** очень далеко, море **голубое** и спокойное. Кругом **желтый** песок, **серые** камни. А вдали скалы в **дымке**.*
Здесь явно визуальный канал. И вы просто начинаете развивать картину.
2. Подстройка.
Вы возвращаете Клиенту сказанную им же самим информацию и начинаете ее развивать, следя насколько хорошо вы к нему подстроены.
3. Перекрывание каналов.

*– И ты можешь **посмотреть** на море и **услышать**, как волны **накатываются** на песок.* (**В -> А**)
*– И ты можешь **посмотреть** на море, **взглянуть** на песок под ногами и **почувствовать,** как ты **наступаешь** на него.* (**В -> К**)

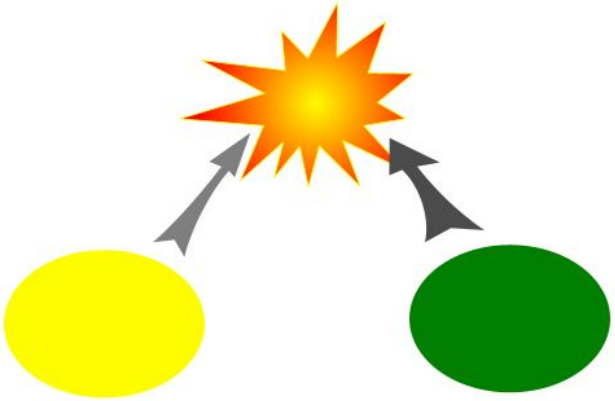
4. Развитие транса.
После этого вы уже можете его вести, конкретизируя и переводя из системы в систему, но проверяя при этом невербальные признаки транса. То есть, вы следите, насколько хорошо вы его ведете, принимает ли он предложенную вами реальность.
5. Использование.
Предложите вашему партнеру пофантазировать и самостоятельно выбрать, с чем и как ему работать. Пусть он поищет некую метафору, некий намек на решение собственной проблемы.
Только обязательно сделайте связку между нахождением необходимого предмета и сигналом. При желании его можно продержать в этом состоянии достаточно долго, пока он хоть что-то не найдет.
6. Возвращение.
Чтобы человек не оставил это решение там, в его внутренней неосознанной реальности, можно предложить взять это “понимание” с собой сюда, чтобы он мог им пользоваться и в этой жизни.
7. Комментарий.
После всего этого вы можете попросить вашего партнера рассказать о том, что он пережил, и особенно о том, что он понял. Чтобы он проговорил и вывел это на осознание.

Виды переговоров



Разделение контекстов

Поиск взаимной выгоды



Более важное

tr@nings.ru

Выяснение намерения части

1. Идентификация части

2. Контакт с частью

3. Выяснение намерения

Выясните намерение этой части, задавая вопрос:

- Что полезного Вы делаете для (имя Клиента)?

- Какова глубинная цель Вашего поведения?

- Каково ваше намерение?

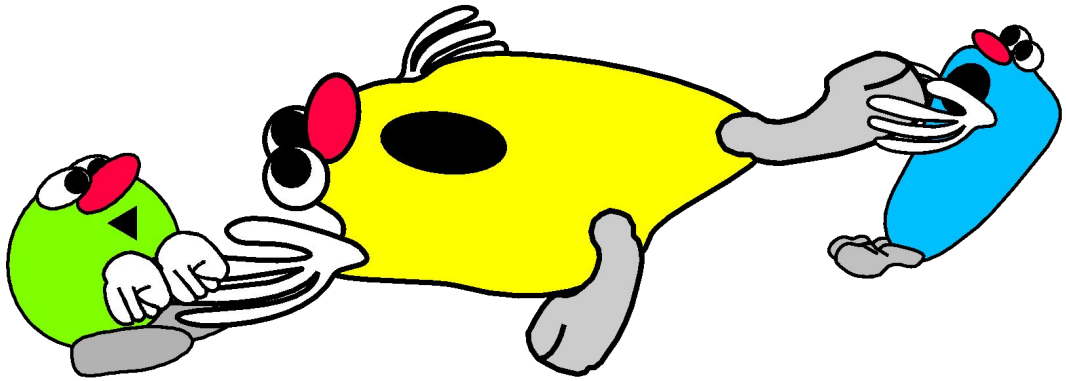
- Зачем вам [это] нужно?

- Что вам [это] даст?

Вы можете предложить Клиенту получить этот ответ, а можете предлагать варианты намерения части.

tr@nings.ru

Договор частей



tr@nings.ru

Договор частей

1. Конфликтующие части.
Для каждой части определите:
имя
намерение
мешает ли ей другая часть
2. Соглашение.
Если эти части иногда мешают друг другу, то можно сейчас заключить соглашение:
Спросите у части Y, достаточна ли важна ее функция для того, чтобы она согласилась не прерывать часть X, в обмен на то, что та будет относится к ней так же?
Спросите часть X, согласится ли она не прерывать часть У, если та не будет, в свою очередь, прерывать ее?
3. Взятие ответственности.
Спросите каждую часть, согласны ли они выполнять договор в течении определенного периода времени. Если какая-либо часть окажется неудовлетворенной, то это сигнал к тому, чтобы заново заключить договор.
4. ЭП.
“Заинтересованы в этом еще какие-нибудь части?”
“Есть ли какие-нибудь части, которые прерывают часть X или как-то используют эти прерывания?”
Если это так, то договор следует заключить заново.

tr@nings.ru