

Тема 4. Гибкость мышления и поведения (часть 1)

**Разработчик презентации: Корнева О.Ю., Леонтьева Е.Г., Павлова И.А.
Лектор: Павлова И.А.**

Вспомним прошлую лекцию (Тема 3)

1. Какие ресурсы человека вы знаете?
 - a) Физический, эмоциональный, умственный, духовный
 - b) Материальный, экономический, финансовый, физический
 - c) Материальный, духовный, природный, трудовой
 - d) Энергетический, природный, материальный, эмоциональный

2. Что такое ресурсное состояние?
 - a) Хорошее настроение
 - b) Хорошая физическая форма
 - c) Духовное развитие
 - d) Наличие всех видов ресурсов для решения предстоящих задач

3. Что такое состояние потока?

- a) это состояние, в котором человек полностью включён в то, чем он занимается
- b) это автомобильный поток
- c) это группа людей, занимающаяся одним делом
- d) это состояние кайфа

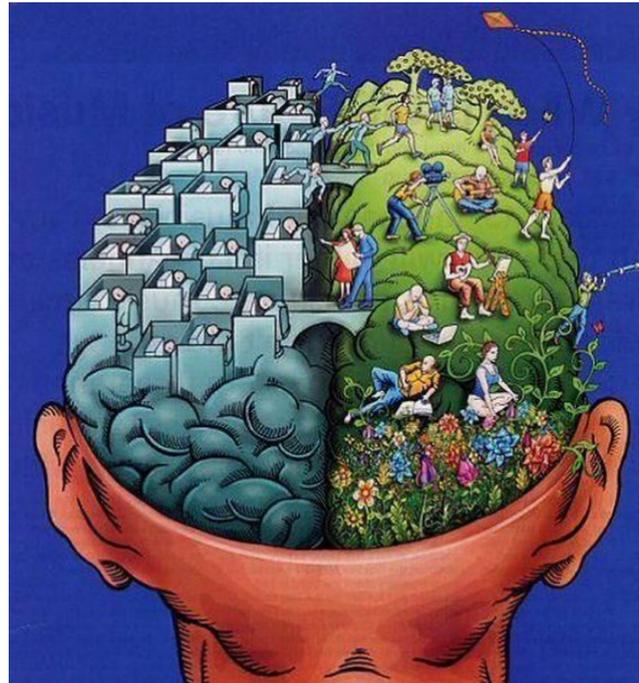
4. Что такое якорь?

- a) это любой внешний стимул, раздражитель, предшествующий условному рефлексу
- b) конструкция для удержания корабля
- c) плохое воспоминание
- d) хорошее впечатление

5. Что мешает находиться в ресурсном состоянии?

- a) Неудачи, стресс
- b) Радость
- c) Успех
- d) Победа

Гибкость характера — гибкость мышления
способность творчески подходить к проблемам и
рассматривать различные варианты их решения



С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ ГИБКОСТЬ?



С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ ГИБКОСТЬ?



План

1. **Определение гибкости мышления и поведения**
2. **Ценности и ограничения человека: стереотипы, ограничивающие убеждения, страхи, комплексы, (ценность мешает целям)**
3. **Внутренний конфликт**
4. **Умение говорить «НЕТ»**
5. **Психологическая позиция**
6. **Переговоры, навыки переговоров: определение цветотипа «противника» DISC, сценарии переговоров, преодоление прессинга, как распознать манипуляцию**
7. **Якоря + и – (вспомним и применим в этой теме)**

1. Определение



По сути под гибкостью мышления принято подразумевать гибкость ума, т.е. способность видеть ситуацию в развитии: раскладывать ее на составляющие, перераспределять, взглянуть на проблему (задачу) под иным углом и суметь спрогнозировать всевозможные варианты исхода того или иного события.

Гибкостью мышления принято считать способность человека к быстрому и легкому поиску новых стратегий решения, умение свободно распоряжаться исходным материалом.

Необходимые источники

Печатные

1. Роджер Сайп «Развитие мозга»
2. Джон Медина «Правила мозга»
3. Артур Думчев «Помнить все»
4. Дмитрий Чернышев «Как люди думают»
5. Кэрол Дуэк «Гибкое сознание»

Интернет

1. Модель индивидуальных личностных отличий (D.I.S.C.)
<https://zeeebda.livejournal.com/24432.html>
2. Психология человека Сайт Максима Власова <https://psichel.ru/vse-stati/>
3. Жесткие переговоры: победить нельзя проиграть Козлов Владимир
<https://psy.wikireading.ru/91555>

ЧТО ВЫ УВИДЕЛИ ПЕРВЫМ?



Наличие выбора всегда лучше, чем его отсутствие

Согласно теории систем, элементом системы, способным лучше всего адаптироваться, влиять на остальные элементы и выполнять свои задачи, зачастую оказывается не наиболее сильная часть, но демонстрирующая наибольшую гибкость в спектре проявляемых реакций.

С чего начинается гибкость

Гибкость мышления отражает способность человека переключаться с одной мысли на другую, обдумывать несколько вещей одновременно, использовать творческий подход при решении тех или иных задач, а также смену алгоритма на принципиально иной, смену шаблона анализа и синтеза.



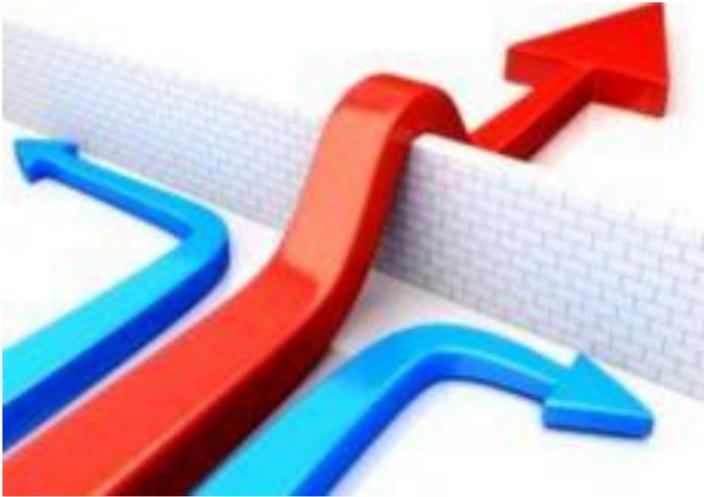
С чего начинается гибкость

С одной стороны
отсутствие догм и опыта
повышает гибкость
мышления

С другой - гибкость
мышления является одним
из проявлений
приспособленческих и
адаптационных
способностей человека.



Зачем нужна гибкость мышления



- Гибкое мышление – определяет жизнь человека или жизнь его идеи.
- Моделируя ситуации и используя механизмы принятия решения, можно развить гибкость мышления.
- https://www.youtube.com/watch?v=VPIkcyHRF_8

Гибкость мышления:

- способность человека к быстрому и легкому поиску новых стратегий решения
- умение свободно распоряжаться исходным материалом
- устанавливать ассоциативные связи и переходить в поведении и мышлении от явлений одного класса к другим, часто далеким по сути.
- способность видеть ситуацию в развитии: раскладывать ее на составляющие, перераспределять, взглянуть на проблему (задачу) под иным углом и суметь спрогнозировать всевозможные варианты исхода
- способность к многоуровневому познанию и всестороннему пониманию.

Метод мозгового штурма

1. Определить цель МШ
2. Определить критерии, по которым будут оцениваться варианты достижения цели
3. Выбор ведущего
4. Выборы секретаря
5. Предложения по достижению цели
6. Критическая оценка предложений
7. Выбор 5-6 предложений

Метод мозгового штурма

Задачи ведущего:

- Следить за очередностью высказываний
- Записью всех предложений
- Отсутствием критики
- Ограничением предложений (50)

Методы развития гибкости мышления

Метод попарного сравнения

Парное сравнение представляет собой процедуру установления предпочтения объектов при сравнении всех возможных пар.

ПОПАРНОЕ СРАВНЕНИЕ ПО ОДНОМУ КРИТЕРИЮ

	Проект А	Проект Б	Проект В	Проект Г	Проект Д	Проект Е	Ранг	
Проект А		1	1	1	1	1	5	Высший приоритет
Проект Б	0		0	1	1	0	2	
Проект В	0	1		1	1	0	3	
Проект Г	0	0	0		1	0	1	Низший приоритет
Проект Д	0	0	0	0		0	0	
Проект Е	0	1	1	1	1		4	

Методы развития гибкости мышления

Матрица Эйзенхауэра

- один из методов тайм-менеджмента для определения приоритетов дел дня.



Многовариантное решение - преодоление ограничений

Данный тип принятия решения используется в ситуациях неопределенности.

Цель – найти более 5 вариантов достижения цели, набрать критическую массу вариантов



Что помогает развивать гибкое мышление

1. Настойчивость
2. Отсутствие лени
3. Импровизация и мечта
4. Чувства и интуиция
5. Мыслительный процесс

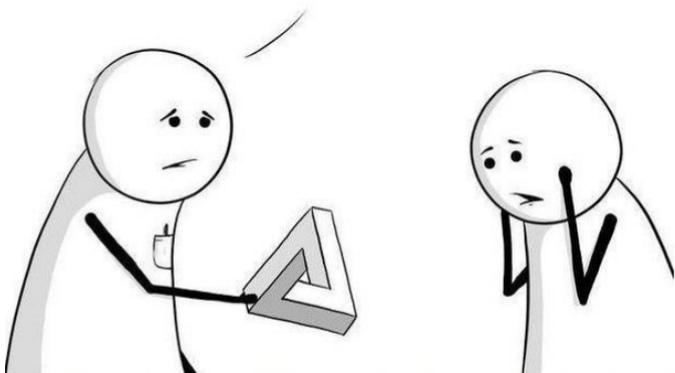


Запустить процесс мышления – начать ставить перед собой различные вопросы. Почему? Как? Зачем? Кто? Что? Куда? Когда? Где? И другие

Что мешает развитию гибкости характера?

- стереотипы
- ограничивающие убеждения
- страхи
- комплексы

Кажется, я твой
стереотип сломал.



2. Ценности и ограничения человека

- Наши ценности – это те кирпичики, из которых мы строим свою жизнь.
- Существует набор из 3-5 главных ценностей, которыми он пользуется как инструментом для строительства своей жизни



Ценности и Мотивы (движущая сила)

Изобилие

благополучие,
разнообразие, общее
благо, материальный
достаток, прибыль,
экономия, выгода.

Закон

общественная
деятельность,
наставничество,
учительство, религия,
мораль, нравственность.

Развитие

самосовершенствованию,
открытию имеющихся
способностей и наработке
НОВЫХ

Ценности и Мотивы (движущая сила)

Познание

интеллект,
информация, знания,
учеба, понимание.

Истина

правда,
справедливость,
смысл, причина,
естественность,
натуральность,
правильность, поиск
и разрешение
несоответствий.

Созидание

полезность,
практичность,
результативность,
строительство,
мастерство, ручной
труд,
проектирование,
усовершенствование,
улучшение,
сохранение

Ценности и Мотивы (движущая сила)

Свобода

нестандартность
мышления, открытость
новому, отсутствие
стереотипов, идеализм

Единство

дружба, семья,
семейные отношения,
родственные связи,
род, партнерство,
сотрудничество,
идентификация с
другим человеком,
принятие, взаимность,
поддержка, одобрение
другими людьми

Любовь

милосердие,
сострадание, любовь к
ближнему, согласие и
принятие
божественных законов.

Ценности и Мотивы (движущая сила)

Борьба

сила, воля, победа,
экстрим, риск,
конкуренция,
лидерство, победа,
карьера,
достижения,
героизм,
отстаивание своих
интересов.

Могущество

развитие,
расширение,
власть, авторитет,
внутренняя сила,
превосходство,
контроль, влияние,
достижения.

Мир

яркость, открытость,
жизнерадостность,
активность,
самостоятельность,
артистизм,
авторитетность

Ценности и Мотивы (движущая сила)

Порядок, структура

чувство долга,
служение,
самопожертвование,
регенерация,
преобразование

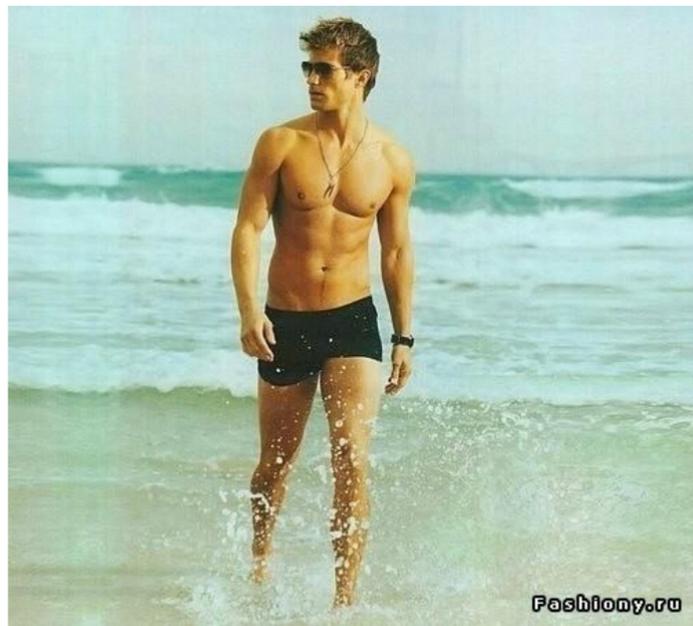
Баланс

эстетика, чувство
вкуса,
изобразительное
искусство и другие
способы создания и
передачи визуальных
образов

Стереотип

принятый в исторической общности образец восприятия, фильтрации, интерпретации информации при распознавании и узнавании окружающего мира, основанный на предшествующем социальном опыте (У. Липпман)





Fashiony.ru

ТАБУ



Появление предрассудков

Следствие социальных условий и результат стремления человека упростить сложный мир. Одним из типичных механизмов формирования предрассудков является сохранение в социуме **табу**, ранее имевшего практический смысл, после того, как реальные основания для запрета уже перестали действовать.

В качестве эксперимента ученые сажали в металлическую клетку пять обезьян и кормили их невкусной пищей. В верхнем углу развешивали бананы, но чтобы добраться до них, нужно было наступить на пластину и тем самым подключить всю клетку к электрическому току.

Обезьяны, конечно же, пытались добраться до бананов, но их било током и они отступали. В итоге, почти все поняли, что приближаться к бананам не очень приятно. Лишь одна оказалась непонятливой и продолжала попытки сорвать банан, но т.к током било всех, то остальные обезьяны начали её колотить за настырность. Битье подействовало, и глупышка прекратила дальнейшие попытки.

Затем ток в клетке отключили, и бананы можно было брать спокойно, но никто уже не пытался к ним подойти. Далее заменили одну обезьяну на новую и та естественно рванула к бананам, но её тут же поколотили. Все её попытки сорвать бананы не находили понимания среди остальных, в итоге и она угомонилась и перестала соваться к бананам.

Постепенно заменили по одной всех остальных, в результате чего в клетке сидели обезьяны, которых ни разу не било током, но никто не пытался сорвать бананы, т.к. за это били сокамерники.

Что нужно было сделать?

Вывод: либо заменить сразу три обезьяны, либо посадить к четверым одну большую, которая будет всех остальных колотить и тем самым изменит привычки. И в том, и в другом случае битье определяло сознание.



Гибкость или приспособленчество ?



3. Внутренний конфликт



- Конфликт – это всегда столкновение интересов.



Внутренний конфликт

столкновение противоположных ценностных ориентаций личности, ее потребностей, интересов, стремлений

Причины:

- трудности при выборе решения
- неадекватное представление о себе
- непомерные претензии,
- противоположно направленные мотивы самоутверждения

Фильм «Трасса 60» (Пример «субботнее утро»)

Внутренний конфликт

Условия разрешения внутреннего конфликта:

- Осознавать свои желания, потребности, чувства (дружим потому что это настоящий друг или потому что не можем отказать)
- Развивать свою собственную систему ценностей (поступили в ТПУ потому что сами захотели или сказали родители)
- Готовность отказаться от некоторых потребностей (отказываемся от соцсетей в пользу реального общения с друзьями)
- Способность нести ответственность за свои решения

Ригидность

Неспособность личности в случае требований объективной ситуации:

- «изменить свою психическую установку»
- «реагировать на новую ситуацию»
- «изменить действие или отношение»
- «поставить себя на место другого человека»
- «изменить поведение»
- «реорганизовать проблемный материал»
- «переструктурировать способы поведения»
- «усвоить новые средства приспособления»
- «корректировать программу деятельности»

4. Умение говорить «НЕТ»

- «Простите, но сейчас я не могу».
- «Как-нибудь в другой раз»
- «Спасибо, что спросили, но я не смогу вам помочь»
- «Мне кажется, вам лучше обратиться за помощью к кому-нибудь другому»
- «Возможно, потом».

Умение говорить «НЕТ»

Отказ – отсрочка

- Я хочу
- Я могу
- Но позже
- перезвоните мне через час или в 17:00
- Я вам перезвоню в течение дня

Отказ-дефицит ресурсов

- Я хочу это сделать
- Я не могу
- Не получится ли так, что (пострадает др более важное дело)
- Не ругать тьму, а зажечь свечу (предложить альтернативу)

Статусный отказ

- Я могу это сделать
- Я не хочу (я не буду это делать)
- Много причин (объяснить несколько)
- Я занимаюсь другим делом
- Наймите студента

5. Психологическая позиция (мыслительный план)

1. Нулевая (ведомый, замещение собственного восприятия и инициативы неконтролируемым выбором из имеющегося набора стереотипов восприятия и поведения),



5. Психологическая позиция (мыслительный план)

2. Первая (Личная позиция) – ведущий, восприятие человеком ситуации и всего происходящего с точки зрения своей личной позиции, из своего видения



5. Психологическая позиция (мыслительный план)



3. Позиция стороннего наблюдателя(взгляд эксперта, умение видеть себя со стороны, давать себе оценки те, которые дадут тебе люди посторонние).



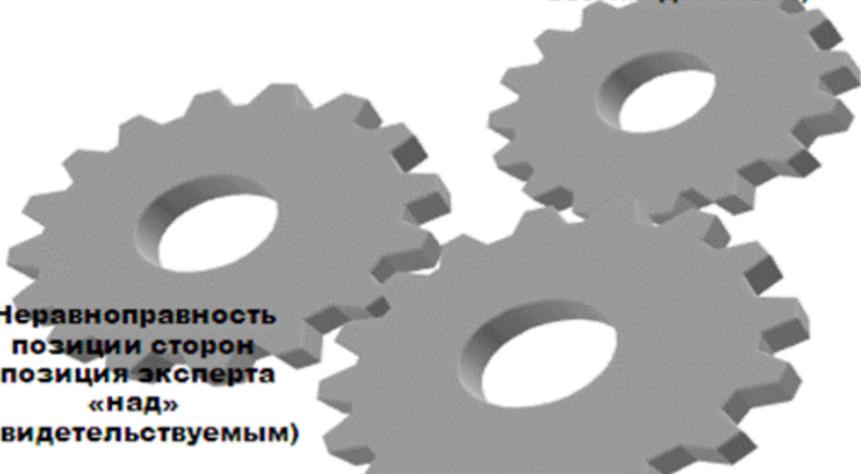
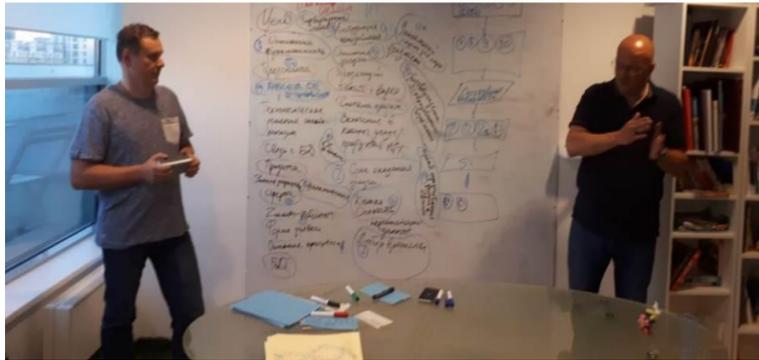
5. Психологическая позиция (мыслительный план)

4. Системный взгляд – учет всех факторов

**Временной фактор
(краткосрочное одноразовое
взаимодействие)**

**Неравноправность
позиции сторон
(позиция эксперта
«Над»
освидетельствуемым)**

**Изначальное несогласие
(сомнение, спор), требующее
компетентного решения экспертов**



5. Психологическая позиция (мыслительный план)

5. Позиция Ангела
(Принципы этой позиции:
"Я там, где я нужен!")



Как научиться гибкости?

1. внимательно следить за появлением ограничивающих стереотипов
2. серьезно отнестись к пересмотру некоторых своих принципов и убеждений
3. забыть о прошлых победах и поражениях

В.Н. Келасьев. Упражнения на развитие гибкости мышления

<http://constructorus.ru/samorazvitie/gibkost-myshleniya.html>



Екатерина Дулова - Мифы и факты о
многозадачности

<https://www.youtube.com/watch?v=cxx2x-OR4ow>

Александр Жданов. Алгоритм работы мозга
https://www.youtube.com/watch?time_continue=4&v=WzrVcgylX0

Вопросы по Теме 4

1. Что такое "стереотип"?

- a) образец восприятия, фильтрации, интерпретации информации
- b) ограничивающее убеждение
- c) психотип
- d) традиция

2. Что такое "ригидность"?

- a) неспособность к изменению
- b) неспособность усвоить новые средства приспособления
- c) неспособность изменить действие или отношение
- d) все ответы верны

3. Что такое "мозговой штурм"?

- a) метод решения проблемы на основе стимулирования творческой деятельности
- b) попарное сравнение
- c) метод экспертных оценок
- d) все варианты верны

4. Какие дела существуют, согласно матрице Эйзенхауэра?

- a) Срочные
- b) Несрочные
- c) Важные
- d) Неважные
- e) Все варианты верны

5. Когда используется метод попарного сравнения?

- a) в ситуациях неопределенности
- b) в условиях повышенного риска
- c) в ситуациях, требующих быстрого принятия решений
- d) в спорте

Домашнее задание к практике 5

ОБЯЗАТЕЛЬНО:

1. В.Н. Келасьев. Упражнения на развитие гибкости мышления

<http://constructorus.ru/samorazvitie/gibkost-myshleniya.html>

Тема 4. Гибкость мышления и поведения (часть 2)

**Разработчик презентации: Корнева О.Ю., Павлова И.А.
Лектор: Павлова И.А.**

Тема 4. Гибкость мышления и поведения: переговоры (часть 2)

**Разработчик презентации: Корнева О.Ю., Павлова И.А.
Лектор: Павлова И.А.**

Алиса в Зазеркалье. Л.Кэрролл

- Лучше буду молчать —
подумала Алиса,
Лучше молчи —
подумали все.

Молчание и улыбка - это
два мощных оружия.
Улыбка является
способом решения
многих проблем,
молчание же помогает
их избежать.

Atkritka.com



Метод DISC или 4 типа социальной презентации



Красный тип

- Динамичный, яркий, выразительный
- Конкретный, хорошо организован
- Любит выбирать из вариантов
- Руководствуется фактами и логикой
- Эмоции в голосе, движениях, эмоционально заразителен, открыт
- Высокая переключаемость
- Креативен, нацелен на результат
- Реагирует на эмоции других, ценит позитивные
- Постоянно поддерживает зрительный контакт
- В напряженной ситуации скудные жесты, эксцентричные позы, тихий не эмоциональный голос



«-»

Агрессивность

Безжалостность

Жесткость (негибкость)

Ключевые мысли

- «D» — это решительные, волевые и целеустремленные люди. Ключевой мотиватор – победа, демотиватор – поражение.
- «D» любят браться за трудные задачи, комфортно себя чувствуют в сложных изменчивых условиях, любят активный отдых.
- «D» быстро принимают решения, быстро ориентируются в ситуации.
- «D» очень азартны, соревновательны.
- «D» не хватает терпения, дипломатичности, им трудно ладить с людьми.
- В стрессе «D» склонны к агрессии.



Желтый тип

- Много жестов
- Богатая мимика
- Голос увлекающий , выразительный
- Говорит эмоциональна
- Несет заряд энергии
- Экспрессивный
- Важны отношения
- Динамичный, яркий
- Любит работать на публику
- Важно мнение других
- Поддерживает зрительный контакт



«-»

Эмоциональность
Склонность к эксплуатации
Склонность к противодействию
Самоуверенность
Скептицизм

Ключевые выводы

- Главный мотиватор «I» — признание. Им важно внимание и одобрение других людей.
- «I» любят находиться среди людей, они хорошие рассказчики, душа коллектива.
- «I» позитивны и доброжелательны.
- «I» обладают нестандартным мышлением, они креативны, любят все новое.
- «I» импульсивны, не любят копаться в деталях и цифрах.
- Большой недостаток «I» — отсутствие пунктуальности.
- В стрессе «I» становятся навязчивыми.



Зеленый тип

- Много жестов
- Богатая мимика
- Голос увлекающий , выразительный
- Говорит эмоциональна
- Несет заряд энергии
- Экспрессивный
- Важны отношения
- Динамичный , яркий
- Любит работать на публику
- Важно мнение других
- Поддерживает зрительный контакт



«-»

Недисциплинированность

Зависимость

Покорность

Излишняя осторожность

Уступчивость

Зависимость от чужого мнения

Ключевые выводы

- Главный мотиватор «S» – предсказуемость, демотиватор – перемены.
- «S» очень внимательно и чутко относятся к людям, они – природные психологи.
- «S» содержат свои дела и вещи в идеальном порядке.
- «S» с удовольствием выполняют рутинную работу.
- «S» очень трудно сказать «нет» другому человеку, в стрессе им свойственно соглашательство.
- «S» довольно трудно диагностировать, так как им свойственно подстраиваться под собеседника.



Синий тип

- Точный, последовательный, деловой
- Осторожный
- Аналитик
- Концентрируется на задании, выполняет работу очень качественно.
- Излишне сосредоточен на деталях
- придирчивый и медленный
- Упускает из виду общую картину
- Пессимистичный
- Холодный.



«-»

Формализм

Неопределенность

Склонность к осуждению
Критичный, отдаленный от
людей,

Ключевые выводы

- «С» — замкнутые и сдержанные люди.
- «С» обладают даром замечать и анализировать детали и факты.
- Главный мотиватор «С» — желание быть правым. Более всего они боятся ошибиться.
- «С» трудно обмануть, они не доверяют никому.
- «С» осторожны и аккуратны, часто чрезмерно скрупулезны.
- На стресс «С» реагируют уходом в себя, замыкаются.



Принципы DISC



Какой тип личности DISC у котят?



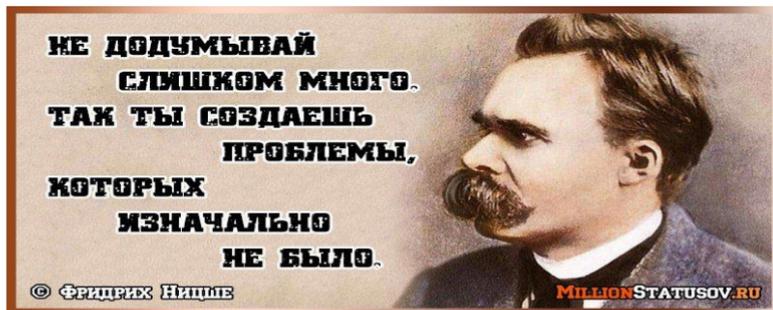
Представьте, что Вам предстоит встреча с преподавателем, который

- Разговорчивый, общительный, оптимистичный, жизнелюбивый.
 - Ориентирован на людей
 - Энергичный, полный энтузиазма.
 - При взаимодействии с людьми стремится быть позитивным и доброжелательным.
 - Разговорчив и эмоционален.
 - Оптимизм и популярность для него главное
 - Не пунктуален и импульсивен
- Цель: договориться о сдаче долга
 - Ваши действия?



Переговоры

- это один из многочисленных видов взаимодействия между людьми.
- способ вербального и/или невербального взаимодействия между людьми.



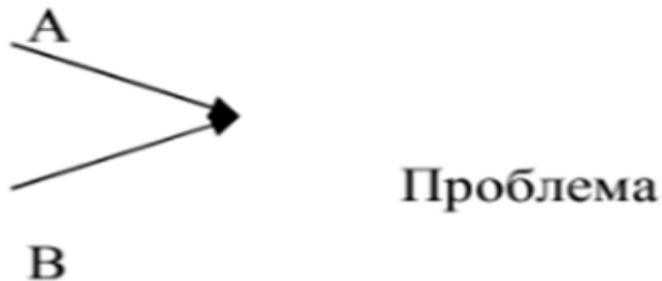
Характерные черты:

1. Наличие проблемы.
2. Сходство и различие интересов сторон.

Две стратегии переговоров



а) Стратегия торга



в) Партнерская стратегия

Партнерская стратегия



— Гена, тебе тяжело нести чемодан?
— Да.
— Гена, а давай я возьму вещи, а ты возьмёшь меня?
— Молодец, Чебурашка! Это ты здорово придумал.



Стратегия торга



Потери управления процессом переговоров

Первая точка слома.

Утрата эмоционального контроля над собственными реакциями. Тот момент, когда человека больше волнует собственное состояние, а не результат переговоров.



Потери управления процессом переговоров

Вторая точка слома.

Субъективно высокая цена проигрыша в переговорах, когда боишься цены недоговоренностей.



Потери управления процессом переговоров

Третья точка слома

Отсутствие эффективных способов реакции на сложное поведение собеседника.



Потери управления процессом переговоров

Четвертая точка слома.

Ощущение потери контроля над ситуацией.
«...А почему это вы сюда пришли?! Вообще-то я планировал разговаривать с вашим куратором»



Потери управления процессом переговоров

Пятая точка слома

Столкновение важных личных ценностей – внутренний конфликт. То есть когда переговорщика сознательно ловят на ценностях, которые для него важны, и через это пытаются ослабить его позицию.

Я знаю тебя много лет,
но ты никогда не
обращался ко мне за
советом или помощью. Я не
могу вспомнить, когда ты в
последний раз приглашал
меня в свой дом на чашку
кофе, хотя моя жена,
крёстная твоего
единственного ребёнка.
Будем сейчас откровенны: ты
никогда не искал моей
дружбы и ты боялся быть у
меня в долгу.
— Я не хотел нажить
неприятностей.



— Я понимаю.
Ты нашёл в Америке рай: у
тебя хорошо шёл бизнес, тебя
защищала полиция и
тебе не нужны были такие
друзья как я. А теперь, ты
приходишь и говоришь:
Дон Корлеоне, мне нужна
справедливость.
Но ты не просишь с
уважением, не предлагаешь
дружбу, даже не думаешь
обратиться ко мне —
крёстный. Нет, ты приходишь
ко мне в дом в день свадьбы
моей дочери и просишь
убивать за деньги.

Барьеры продуктивного мышления в жестких переговорах

- Агрессивный сигнал
- Состояние победы, азарта
- Начало действий до того момента, пока мы предельно точно не продумали ситуацию
- Отказ от использования своего силового ресурса, когда мы точно понимаем, что терять все равно нечего



3 стратегии перехвата

1. Удар навстречу

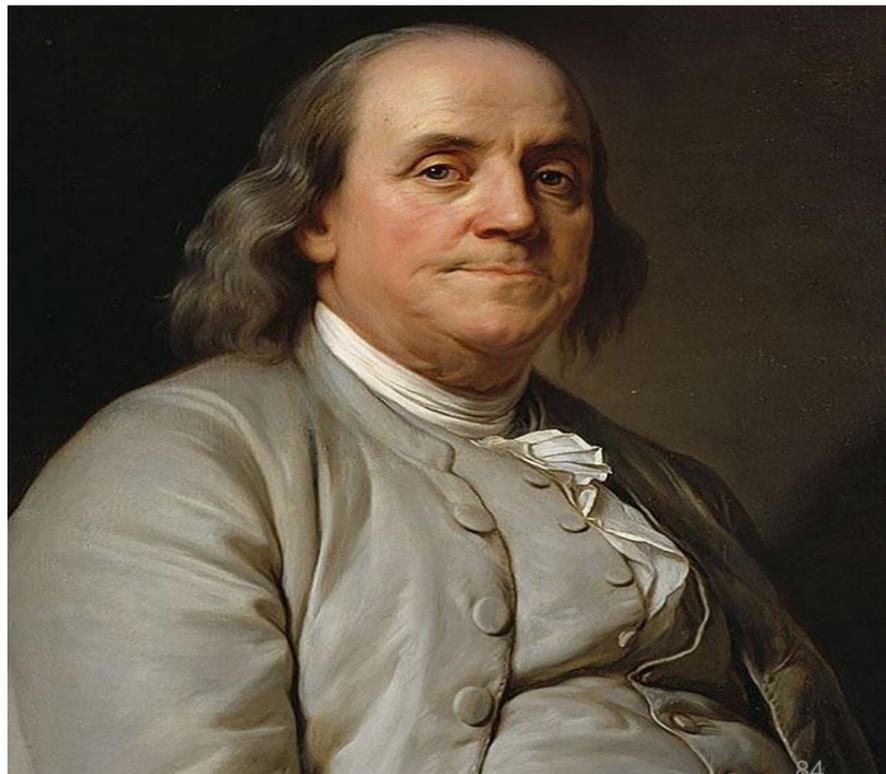
Тактика «зацепить партнера» на основе его же слов



3 стратегии перехвата

2. Удар в пустоту

Переговорщик в демонстрации личной защищенности показывает, что, по большому счету, ходы бесполезны, это не зона его атаки, ситуация его не задевает. Методика поведения вполне могла бы носить имя Бенджамина Франклина

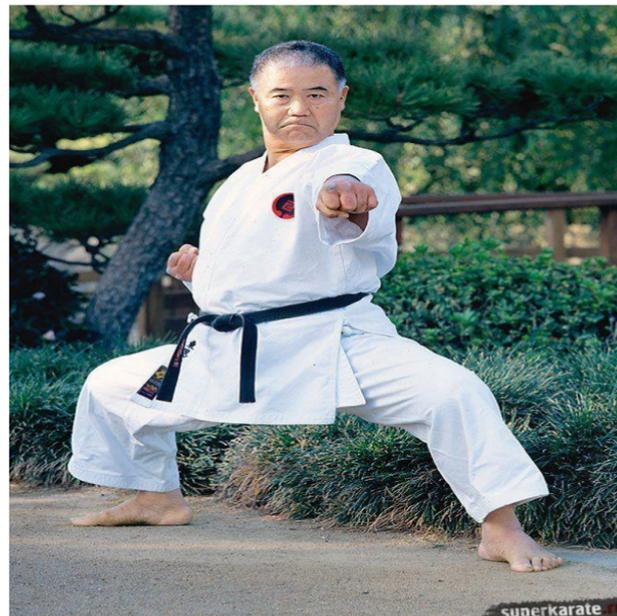


3 стратегии перехвата

3. Удар из пустоты

Воздействует через ценности, от которых человек зависит.

Апелляция к ценности, более значимой для группы, чем ресурс, на который она претендует



Кибя-дачи, просто быстрое выпрямление руки, без сигналов о начале движения

Техники психологической устойчивости

- Заигранная пластинка



Техники психологической устойчивости

- Туман



Техники психологической устойчивости

- Бесконечные расспросы



Техники психологической устойчивости

- Согласие в несогласии



Техники психологической устойчивости

- «За нами Москва»
- Дневник эмоций
- Мои точки слома
- Точки энергии
- Тотемное животное



Якоря

- якорь – это ресурс в виде наших внутренних переживаний – это реакция на этот сигнал



Якорение

Якорение - по шагам:

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

тренинговый центр
trEnings.ru
Александра Любимова



Что это такое:

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

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.

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.

**ЛЮБУЮ ДЕПРЕССИЮ
НАДО ВСТРЕЧАТЬ С УЛЫБКОЙ.**

**ДЕПРЕССИЯ ПОДУМАЕТ,
ЧТО ВЫ ИДИОТ, И СБЕЖИТ.**

РОБЕРТ ДЕ НИРО



**ЗАКОН ПОДЛОСТИ: КАК ТОЛЬКО ТЫ САДИШЬСЯ
ГОТОВИТЬСЯ К СЕССИИ, У ТЕБЯ ПОЯВЛЯЕТСЯ
НОВОГОДНЕЕ НАСТРОЕНИЕ.**

BUGAGA