

Сенсорная восприимчивость

Сенсорная чувствительность

- Свойство сенсорной системы (развиваемое как умение), позволяющее различать малозаметные и тонкие источники информации (Ключи доступа), поступающие из окружающего мира (Калибровка)
- **язык тела 55%**
- **голосовые характеристики 38%**
- **доля самого содержания сообщения 7%**



- **Калибровка - понимание в каком состоянии находишься ты сам и твой собеседник**

требует сенсорной чувствительности, т.е. способности замечать изменения (даже самые незначительные) в таких элементах, как:

- положение тела, наклон головы
- жесты
- выражение лица
- движение глаз
- цвет кожи
- дыхание
- громкость голоса, темп речи





убираете волосы от лица - значит вы флиртуете

активная жестикуляция вызывает недоверие

мы перемигнаем с ноги на ногу - когда огорчены

скрещенные ноги - знак закрытости

ЭТОТ жест выдает наше волнение

- ФИЛЬМ ОБМАНИ МЕНЯ

<https://rutube.ru/video/662a201938d03273b2cc1b6581e8c08b/>

Упражнение на развитие восприимчивости

Попросите товарища подумать о человеке, который ему очень нравится. В то время как он будет делать это, обратите внимание на позицию его глаз и наклон головы. Отметьте также, является ли дыхание глубоким или поверхностным, частым или редким, высоким или низким. Отметьте изменения в тоне мускулатуры лица, цвете кожи, размере губ и тоне голоса. Обратите внимание на эти тонкие признаки, которые обычно не замечаются. Они являются внешним выражением внутренних мыслей. Это тоже мысли, но только в физическом измерении.

Теперь попросите товарища подумать о человеке, который ему не особенно нравится. Отметьте изменения в этих знаках. Попросите его думать попеременно то об одном, то о другом до тех пор, пока вы не убедитесь, что обнаружили определенные различия. Вы сейчас калибровали эти два состояния. Вы знаете теперь, как они выглядят. Попросите своего товарища подумать об одном из этих людей, не говоря вам заранее, о каком именно он подумает. А теперь прочтите по физическим индикаторам, о ком он подумал, и скажите ему. Это выглядит как чтение мыслей. Вы можете оттачивать свое умение

Невосприимчивость

Игнорирование личности другого, его мнений и желаний — результат особого рода неосознанного процесса межличностного восприятия.





Примеры невосприимчивости

- Родитель-Ребенок
- Ребенок-Родитель



Сотрудник – сотрудник







Наблюдательность

- «Подстройка» направлена на достижение подсознательного доверия у собеседника:
- Зрительная подстройка
- Слуховая подстройка



- Подстройка по телу: походка, поза, движение, выражение лица, жесты;
- Подстройка по ритму: моргание, кивание, жестикуляция



Подстройка под речь:

- громкость голоса
- высота голоса
- тембр голоса
- скорость речи

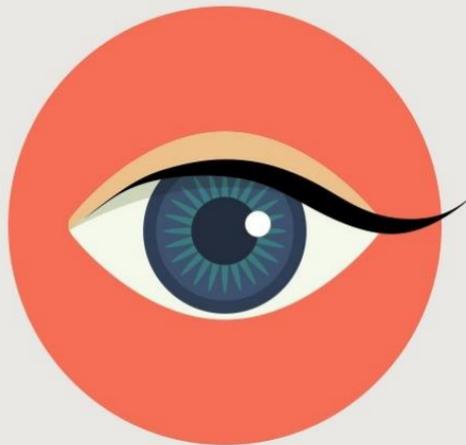


Вербальная подстройка:

- визуалы
- аудиалы
- кинестетики



КТО ВЫ?



ВИЗУАЛ



АУДИАЛ



КИНЕСТЕТИК

www.brainum.ru

Визуалы:

- глаза находятся в постоянном движении
- речь быстрая (человек не успевает описывать образы, которые возникают у него в голове),
- в разговоре постоянно проскальзывают выражения: «я это вижу так...», «я увидел в нем...», «я смотрю на эти вещи...»,
- жестикуляция в верхней части тела



Аудиалы:

- очень приятный, модулированный голос со сложными и разнообразными интонациями.
- В речи часто встречаются выражения: «я слышу...», «это звуки моей души...», «мелодия жизни...», «а вот, я слышал...», «на слуху...»
- Чувствительны к правильной фонетической организации речи, в частности к ударениям.
- Направление движения глаз: налево — вбок (воспоминание звуковых образов), налево — вниз (внутренний диалог с самим собой).



Как вызвать доверие аудиала?

Необходимо максимальное внимание уделить интонациям речи

- повышение или понижение тона,
- изменение тембра,
- повышение громкости
- переход на шепот



Кинестетики:

- Человек оперирует такими понятиями, как чувства: «я так чувствую...», «я прочувствовал это...», «ох, какие ощущения...», «меня захватило это чувство...»
- хорошая память на ощущения
- заметна внимательность к своему комфорту,
- большая любовь к отдыху на природе.
- направление движения глаз: прямо — вниз (воображение телесных ощущений), направо — вбок (создание внутренних звуков).
- жестикуляция в нижней части тела

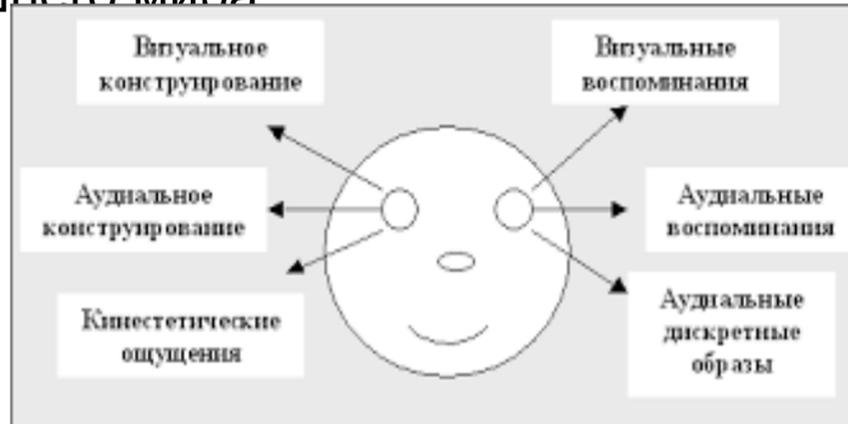


При общении с кинестетиком:

- в речь нужно вносить больше описаний возможных ощущений:
- «вы можете почувствовать, что...», «чувство твердой уверенности».
- «ты чувствуешь», «почувствуй» и т. д.



направо — вверх (создание визуальных мысленных образов),
прямо — вверх (воспоминание визуальных образов),
налево — вверх (воспоминание визуальных образов),
прямо — вперед (образное воображение из памяти или внешнего мира

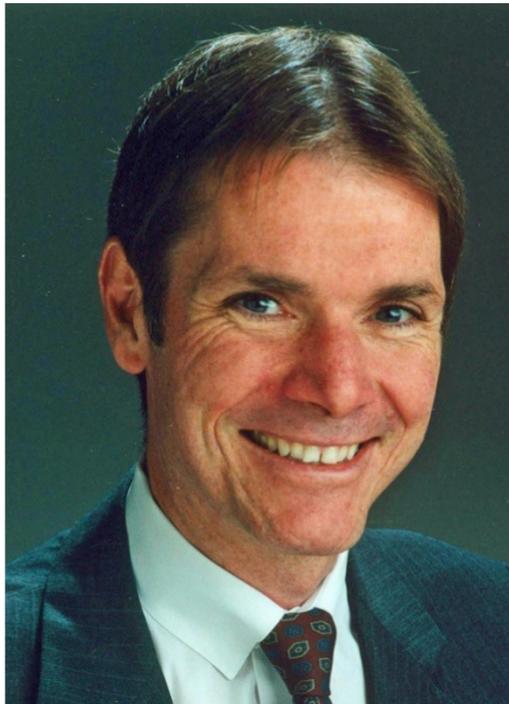


Подстройка под структуру ценностей

- избегать любых оценочных высказываний при подготовке и осуществлении воздействия.
- оценочное высказывание активизирует ценностную структуру собеседника, и это очень часто приводит к диссонансу



- Здоровье
- Любовь, семья, дети, дом
- Близкие, друзья, общение
- Самореализация в работе. Получение удовольствия от работы
- Материальное благополучие
- Духовные ценности, духовный рост, религия
- Досуг — удовольствия, хобби, развлечения
- Творческая самореализация
- Самообразование
- Социальный статус и положение в обществе
- Свобода (свобода выбора, свобода слова и т. д.)
- Стабильность



Роберт Дилтс - специалист в области НЛП

Автор книг:

«Изменение убеждений с помощью НЛП», «Коучинг с

помощью НЛП». «9 принципов НЛП для

высокоэффективных пьюлей» Модепирование с помощью



Пирамида Дилтса. Модель логических уровней

Пирамида изменений

- ◆ Зачем, в чем смысл?
- ◆ Кто я, чем отличаюсь от других?
- ◆ Почему я так поступаю?
- ◆ Что я умею?
- ◆ Что я делаю?
- ◆ Где, Когда, С кем?



www.luxoft.com

LUXOFT

Пирамида Дилтса. Модель логических уровней

Окружение - условия, среда обитания, окружающий мир, предметы, люди, места, даты, сроки, и все, что нас окружает. Это то, с чем мы сталкиваемся, манипулируем в своей повседневной деятельности.





Окружай себя только теми людьми,
кто будет тянуть тебя выше.

Просто жизнь уже полна теми, кто
хочет тянуть тебя вниз

Джордж Клуни

Бизнес мышление®

Если гнилое яблоко поместить в корзину с хорошими, оно не только не станет лучше, но от него начинают гнить и все остальные. Поэтому постоянно находитесь в кругу благочестивых людей. Наше окружение и то, с кем мы общаемся, очень сильно влияет на нас самих.

УСПЕХ ВО ВСЕХ СФЕРАХ
ВАШЕЙ ЖИЗНИ
ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ФОРМУЛОЙ:

10% ЗНАНИЯ

+

40% ОБРАЗ МЫШЛЕНИЯ

+

50% ВАШЕ ОКРУЖЕНИЕ

=

100% УСПЕХ!

— Томас Адамс



The Ultimate Game of **Life**

Поведение – всё, что связано с деятельностью человека

- Уровень, отвечающий на вопрос "Что делает?".
- Это сама деятельность человека.
- Этот логический уровень включает в себя, как неотъемлемую составляющую, нижний уровень - окружение.



Просьбы и требования, а также подавляющее число служебной манипуляции (приказы руководства что-то сделать, командование, указания и т.п.) находятся на этих двух логических уровнях. В конечном счете, на этих двух уровнях - поведения и окружения и происходит наша жизнь. На этих уровнях находится то, к чему в итоге сводятся большинство наших целей (получения удовольствия, переживание эмоций, общение, деньги, секс, изучение чего-то интересного).

Способности - уровень опыта, который стоит за нашим непосредственным восприятием окружения.

Способности обуславливают выбор поведения, это внутренние силы нашего поведения, источники движения.





СЧАСТЬЕ

Ценности – это то, что для нас важно в этом мире.



При помощи **критериев** мы измеряем реализацию ценностей



Убеждения определяют, как нам взаимодействовать с ценностью

Убеждения и ценности - это то, о чем человек говорит, когда отвечает на вопрос «почему он это сделал?». Это глубокий уровень, структурирующий весь опыт человека как личности. Они формируются под влиянием разных факторов: семья, школа, окружение, среда, культура и т.д.



Идентичность - с какой личностной ролью (роль которую вы преимущественно играете – шут, мать, бизнесмен, друг, любовник, ребенок, мачо, учитель и т.д.) или самоощущением связана проблема или результат.

Главный вопрос здесь – «Кто я?»

Ради чего играется та или иная роль?

Фильм <https://www.youtube.com/watch?v=SgQ-5il2080>



Миссия - это духовный уровень.

Он относится к нашему ощущению чего-то, что выходит за наше личное видение себя самого и включает видение больших систем

Это стратегический уровень, отвечающий на вопросы: "Зачем? Ради чего? В чем смысл?".



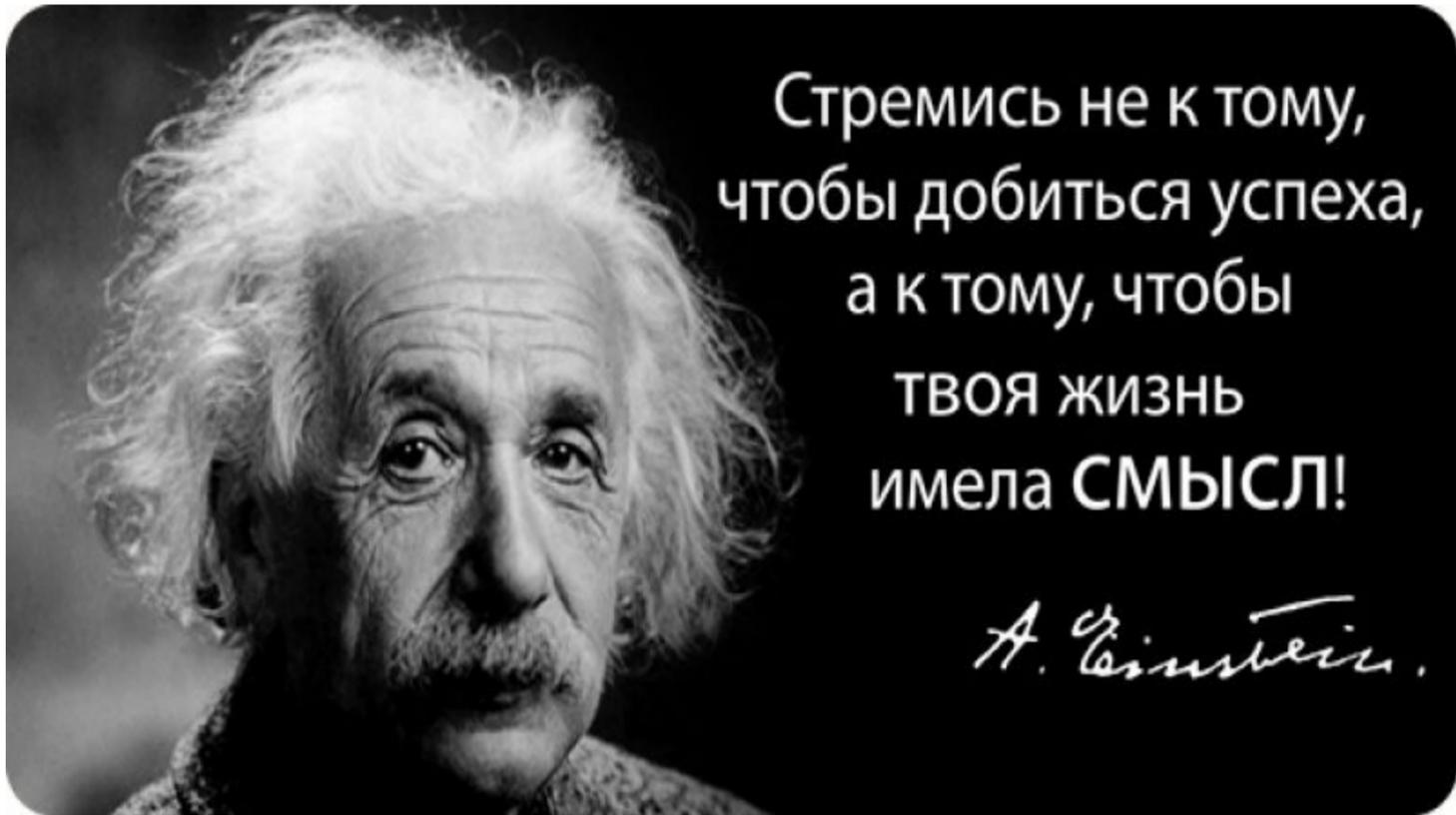
ВЕЛИКИЕ О ВЕЛИКОМ

ГЛАВНЫЙ СЕКРЕТ УСПЕХА В
ЖИЗНИ СОСТОИТ В ТОМ, ЧТОБЫ
НАЙТИ СВОЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ,
А ЗАТЕМ РЕАЛИЗОВАТЬ ЕГО.

ГЕНРИ ФОРД

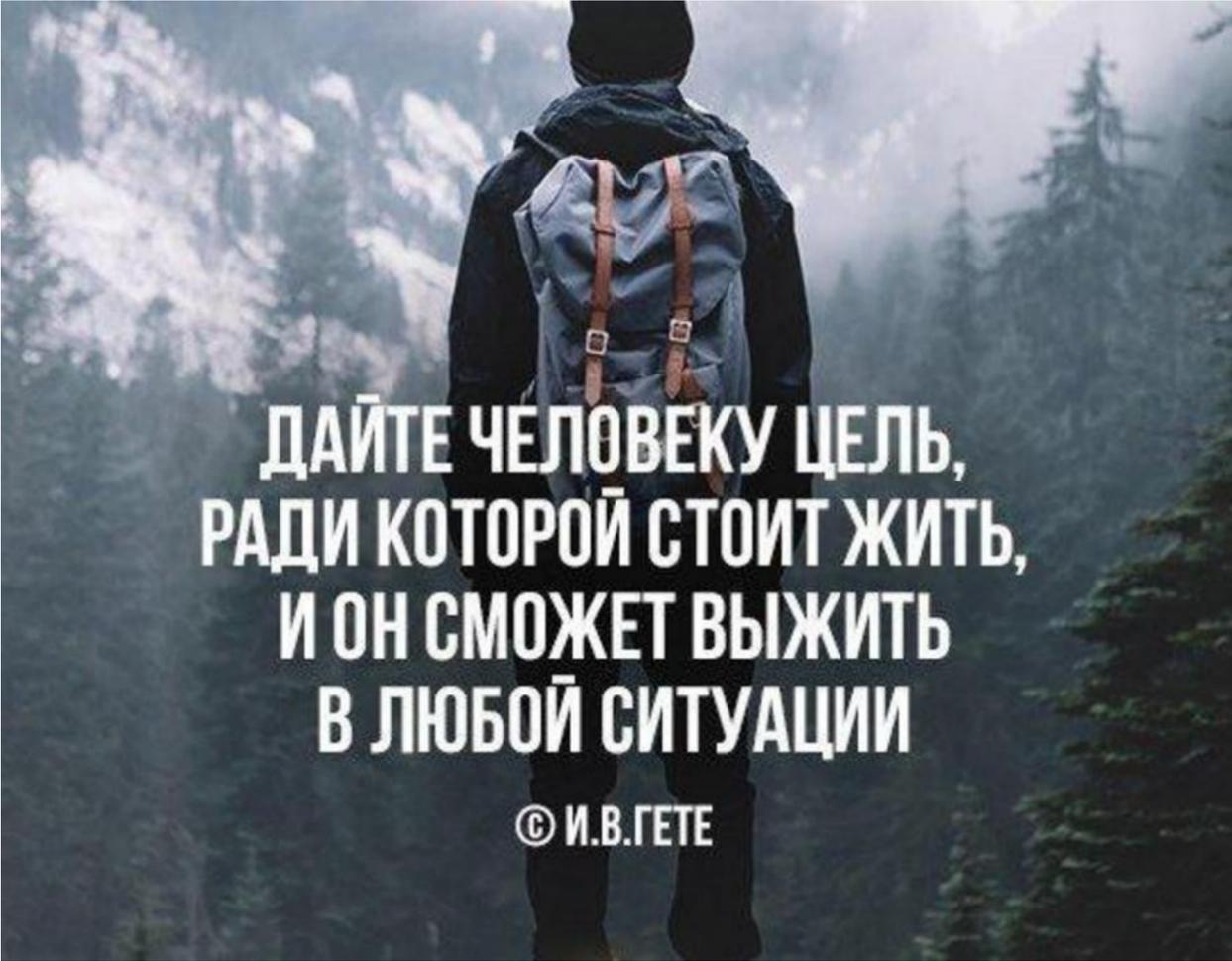
[VK.COM/VELIKIEM](https://vk.com/velikiem)





Стремись не к тому,
чтобы добиться успеха,
а к тому, чтобы
ТВОЯ ЖИЗНЬ
имела СМЫСЛ!

A. Einstein.

A person wearing a dark jacket and a backpack is seen from behind, walking through a misty forest. The background shows tall evergreen trees and a hazy atmosphere. The text is overlaid in the center of the image.

**ДАЙТЕ ЧЕЛОВЕКУ ЦЕЛЬ,
РАДИ КОТОРОЙ СТОИТ ЖИТЬ,
И ОН СМОЖЕТ ВЫЖИТЬ
В ЛЮБОЙ СИТУАЦИИ**

© И.В.ГЕТЕ

Какая польза от Пирамиды Дилтса:

1. Решение долгонерешаемых задач, избавление от деструктивных привычек.

«Никакую проблему нельзя решить на том уровне, на котором она возникла».

А. Эйнштейн

Есть проблемы, которые мы таскаем за собой долгое время. Таскаем, а решить не можем. И вроде бы осознаем, в чем причина, но избавиться от дурацкой привычки опаздывать или выучить язык никак не можем.

Было отмечено, что решение, либо то, что может активно сдвинуть с мертвой точки проблему к совершенствованию, находится на 2 уровня выше проблемы.

Примеры:

Привычка опаздывать находится на уровне Поведение. Значит решение надо искать на два уровня выше – Убеждения / ценности. Т.е. с мертвой точки проблему опозданий сможет решить переосмысление ценности, например, «Быть человеком своего слова».

Трудности с общением в определенными людьми, скорее всего, берут начало на уровне Окружение. Искать решение лучше не на уровне Поведение (вести себя с ними определенным образом), а на уровне Способности – развить в себе навыки убеждения, вовлечения, аргументации.

Если вы считаете, что трудности с иностранным языком связаны у вас со Способностями, ищите сдвиг в этом вопросе в своей Идентичности – в роли, которую вы хотите сыграть, зная язык. Например, я – супер пупер успешный менеджер, который свободно путешествует по всему миру не ведая преград.

Аналогичным образом можно разбирать корпоративные проблемы.

Если изменения на первых трех уровнях – распространенное дело, то на трех верхних – редкие и мучительные. Попробуйте, например, оценить сколько внутренних усилий потребуется для смены вероисповедания.

ПРИМЕР:

Пирамиду Дилса отработывала на брате. Он уже три месяца хочет серьезно поговорить с шефом по поводу того, чтобы зарплату ему подняли. Часто говорит об этом дома, ищет яркие аргументы, готов, кажется, уже на все 100, а разговор так до сих пор еще не состоялся. Я выбрала эту ситуацию для пирамиды Дилса потому, что ясно видно было, что где-то у него тут есть «затык», и эта история долго еще может длиться. В пирамиду он не поверил сначала. Весело и шутя начал идти, с удовольствием описывал какие у него отличные коллеги, какой замечательный шеф, что на работе ему комфортно. Бодро рассказывал, как много успевает, как сильно вырос за время работы на этой должности, много говорил о своих способностях и что у него большой потенциал расти еще дальше. «Затык» вылез на верованиях. Тут выяснилось, что он вообще-то верит, что даже та зарплата, что у него сейчас есть, уже выше той, что он заслуживает. Он считает себя просто недостойным получать больше, ведь все достается ему легко, без особых усилий. В то время, как другие пашут, как он говорит, он просто получает от работы удовольствие. А за удовольствие денег больших не платят.

Обратно пришел он с «я» уверенным, знающим себе цену. Взял с собой веру в то, что чтобы так работать как он, многое он уже вложил и сил потратил достаточно. Разрешил себе поверить в то, что большие деньги могут доставаться не только каторжным трудом. Это работать ему можно легко, даже если кому-то это же самое дается гораздо сложнее.

2. Техника «Интеграция логических уровней»

Нужно рассмотреть свою цель через все части пирамиды относительно желаемого результата.

Что на этом уровне происходит сейчас? Что стоит изменить, какие моменты надо улучшить, от чего избавиться и не вспоминать?

Домашнее задание

Усиление навыков восприятия

- Способы выключения внутреннего диалога
- Стратегический диалог
- Альтернативные вопросы
- Парафраз
- Создание образов, вызывающих ощущения
- Резюмирование

Внутренний диалог — понятие в психологии, процесс непрерывного внутреннего общения человека с самим собой, внутриличностной аутокоммуникации.

1-й этап. Осознание свободного потока мыслей.

2-й этап. Осознание «внутреннего диалога»

3-й этап. Замена «внутреннего контролера»
«внутренним садовником»

1. Сядьте, руки положите на колени ладонями вверх. Почувствуйте обе ладони, сначала попеременно. Для этого можно предварительно сжать их в кулак, затем разжать и получить ощущение.
2. Выполняя это упражнение для остановки внутреннего диалога, обратите внимание, что пока вы чувствуете обе ладони одновременно, ум как бы «зависает» и пребывает в «умственной тишине». Для кого-то это «пустота в голове», для кого-то — состояние «ничего».

Зафиксируйте это.

3. Попробуйте обратить внимание на третий объект (например на лампу). Вы заметите, что в поле внимания могут быть только два объекта: или две ладони, или ладонь и лампа. Теперь вместо лампы попробуйте ввести в поле внимания окно, затем дверь. Внимание удерживает только два объекта. Теперь образ знакомого человека и ладони. Та же ситуация. Образ есть, но находится вне зоны внимания. При этом ум находится в состоянии «внутренней тишины». Образ не уходит из мира, а просто его отражает. Опять уловите ощущение двух ладоней.

4. Приподнимите одну ладонь чуть выше и совершайте противоположные движения руками: одна идет вверх, другая вниз. Выполняя это упражнение из практики остановки внутреннего диалога, сохраняйте внимание на ладонях и «пустоте в голове».

5. Положите ладони на колени. Отпустите воображение и поблуждайте по своим «внутренним мирам», пока не схватитесь за какое-то воспоминание, образ, ситуацию. Дождитесь, когда оно начнет разбираться в ситуации, отношении.
6. Сконцентрировав внимание на ладонях, аннулируйте эту связь с образом. Заметьте, что при этом вы с образом не боролись, а просто его не отражали.

6. Теперь вспомните самого неприятного человека или ситуацию из жизни. Подождите, пока ум проснется и включится внутренний диалог. Появится эмоциональное отношение и начнет портиться настроение. А теперь «снимите» связь с образом или через раздвоение внимания на руках, или через воспоминание «внутренней тишины». При этом нет борьбы с образом, а только нейтрализация связи с ним.

7. Еще раз положите руки на колени, раздвойте внимание на руках. Войдите в состояние «умственной тишины». Теперь откройте глаза и, оставаясь в этом состоянии, проведите взглядом вокруг, при этом никак не относясь к окружающему.



ИГРА КАРАОКЕ ОДИН УЧАСТНИК СЛУШАЕТ И ПОКАЗЫВАЕТ ПЕСНЮ, ДРУГОЙ ОТГАДЫВАЕТ

Популярная в студенческой среде игра Угадай слово. Одна из лучших по развитию «говорящих» жестов. В игре обычно 4-5 отгадывающих. Один показывающий.

Задача показывающего – без слов, только с помощью жестов показать то или иное слово.

Задача отгадывающих – назвать слово, которое скрывается за этой пантомимой.

В этой игре показывающему приходится использовать/развивать два типа жестов.

«Иллюстрирующие жесты» - жесты, с помощью которых он показывает загаданное слово.

«Коммуникационные жесты» - жесты, с помощью которых оратор привлекает к себе внимание, заводит аудиторию, отсекает неправильные версии, одобряет правильное направление мыслей... Жесты, которые позволяют общаться с аудиторией без слов!

Также у показывающего развивается навык слышать аудиторию. На первых порах часто бывает так, что правильное слово уже 2-3 раза прозвучало в зале, а оратор его не слышит и не слышит... правильную.