



Хабаровский
центр КАП

Фамилия и Имя участника тренинга

МЕТОДИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ К ТРЕНИНГУ

НОВЫЙ ГИПНОЗ

РЕЧЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ВЛИЯНИЯ
В КОММУНИКАЦИИ, КОУЧИНГЕ, И ТЕРАПИИ



Хабаровск - 2022

- Гипноз – это особая наука, метод и искусство помощи другому человеку во вхождение в ИС (изменённое состояние сознания).
- Первичным и важнейшим инструментом гипнотизёра является язык, специальное, специфическое его использование.
- Транс – переход из классического мира в мир творческого бессознательного.

РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К СОЗДАНИЮ ТРАНСА

	ЭСТРАДНЫЙ	ЛАБОРАТОРНЫЙ	НОВЫЙ (ЭРИКСОНОВСКИЙ)
Контекст	Сцена	Лечение	Консультирование
Цель	Поразить, развлечь	Исследовать	Создать условия для изменений
Фокус внимания	Гипнотизёр	Субъект	Взаимодействие
Типы воздействия	Прямые команды	Прямые внушения	Косвенные внушения
Задача субъекта	Продемонстрировать необычное поведение	Следовать указаниям гипнотизера	Испытать интимные ощущения
Длительность наведения	Быстрая	Незначительная 10-20 минут	Большая от 30 до 60 мин.
Причины неудачи	Сопротивление	Невосприимчивость	Плохой раппорт

ОСОБЕННОСТИ ПОДХОДА М. ЭРИКСОНА

1. Всякая личность уникальна.
2. Гипноз – чувственный процесс передачи идей.
3. Каждый человек располагает продуктивными ресурсами.
4. Транс активизирует необходимые ресурсы.
5. Транс естественен.
6. Бессознательное может работать продуктивно и автономно.

ПОНЯТИЕ РАППОРТА

1. Раппорт – это глубокое чувство взаимного доверия и лёгкости, которое позволяет нам хорошо контактировать друг с другом и, следовательно, хорошо выполнять наши задачи.
2. Раппорт – это предварительное условие хорошей коммуникации и отношений сотрудничества.
3. Устанавливая раппорт, осуществите подстройку вербально и не вербально.
4. Люди знают, когда они в раппорте или не в раппорте.
5. Когда у нас хороший раппорт, мы можем элегантно «вести» коммуникацию в желаемом направлении.
6. Чтобы создать раппорт, нам нужно быть в раппорте с самим собой.

НАВЕДЕНИЕ ТРАНСА



НЕВЕРБАЛЬНОЕ ПРИСОЕДИНЕНИЕ

1. ГИПНОТИЗЁР	2. КЛИЕНТ
Ритм дыхания Темп речи Интонации Громкость голоса Выражение лица Движения тела Частота моргания	Ритм дыхания Темп речи Интонации Громкость голоса Выражение лица Движения тела Частота моргания

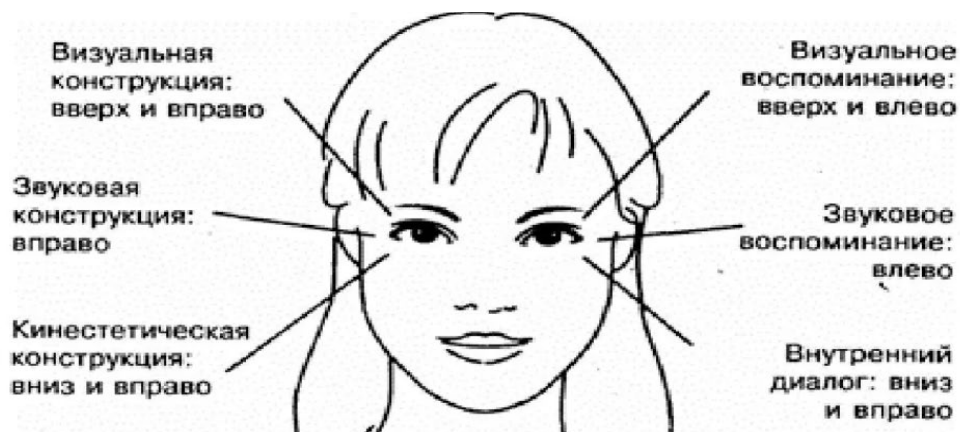
СТРУКТУРА БЕССОЗНАТЕЛЬНОГО

1. Субъективно. Конкретно. Размытое. Свободное. Спонтанное. Интуитивное.
2. Склад наших воспоминаний на линии времени.
3. Сны.
4. Функция управления телом, физиологией.
5. Постоянство внутренней среды и безопасности.
6. Бессознательное морально: оно никогда не лжёт и обладает высокими стандартами.
7. Это слуга и секретарь сознания.
8. Контроль за восприятием, т.к. поле внимания шире, чем сознание.
9. Основа наших привычек, которые идут от убеждения.
10. Потенциал роста и совершенствования, которые следуют заданному проекту.
11. В подсознании существуют части, и существует континуум, т.е. переход от одной части к другой непрерывен.
12. Тенденция к символам и метафорам.
13. Подсознание все воспринимает лично, т.е. думая плохо о других, мы думаем плохо о себе.
14. Навыки из одной области легко переносятся на другую.

ДОРОЖНЫЕ КАРТЫ БЕССОЗНАТЕЛЬНОГО

- Карта — не территория
- Наши карты не идентичны
- Спор не имеет смысла, т.к. у каждого своя карта Реальности.
- Мир изменчив, поэтому карты устаревают и начинают все более противоречить Реальности.
- В мире нет проблем, проблемы всегда в качестве карт Реальности.
- Карты важно постоянно обновлять.

ГЛАЗОДВИГАТЕЛЬНЫЕ КЛЮЧИ ДОСТУПА



НАБЛЮДАЕМЫЕ ПРИЗНАКИ ТРАНСА

Утрата рефлекса моргания.
 Дрожание век.
 Фиксация взгляда.
 Расширение зрачков.
 Самопроизвольное закрывание глаз.
 Малая подвижность.

Расслабление мышц тела.
 Изменение дыхания.
 Замедление пульса.
 Изменение цвета лица.
 Заторможенность речи.
 Самопроизвольные движения

СХЕМА ГИПНОТИЧЕСКОГО СЕАНСА

1. Подготовка.
2. Наведение транса.
3. Утилизация транса.
4. Завершение транса.
5. Обсуждение результатов.

ХОРОШО СФОРМУЛИРОВАННАЯ ЦЕЛЬ

1. Позитивно сформулирована.
2. Находится под вашим контролем.
3. Конкретна и достижима.
4. Выбран подходящий контекст.
5. Сенсорно обоснована и проверяема.
6. Экология.

УПРАЖНЕНИЕ (два человека)

1. «А» и «Б» 2 минуты смотрят друг на друга. Затем «А» рассказывает «Б» каким «Б» был ребенком. Затем «Б» делает то же самое.
2. Подстройка под позу и дыхание. «А» рассказывает о себе 5 «+» качеств и 5 «-» качеств в детстве. «Б» просит «А» закрыть глаза и рассказывает о его детстве. Затем «А» делает то же самое.
3. Обратная связь друг другу. На сколько % было угадано в рассказе?

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЕ ПРЕДИКАТЫ

Визуальные	Аудиальные	Кинестетические	Дигитальные
Ясно видеть	Созвучно	Врубиться	Понимать
Смотреть	Слышать	Прикасаться	Воспринимать
Рассматривать	Вслушиваться	Ощупывать/вникать	Изучать
Показывать	Рассказывать	Преподносить	Демонстрировать
Слепой	Глухой	Бесчувственный	Глупый
Вглядываться	Повышать голос	Давить	Принуждать
Тусклый, серый	Монотонный	Безвкусный/сухой	Неинтересный
Ослепительный	Пронзительный	Обжигающий	Интенсивный
Перспектива	Комментарий	Направление, уклон	Установка
Осветить	Обговорить	Прочувствовать	Обдумать
Высматривать	Выслушивать	Добиваться	Реагировать
Сиять, лучиться	Звучать	Дрожать,	Испускать что-либо
Яркий, показной	Громкий	Прилипчивый	Заметный
Присматриваться	Прислушиваться	Беспокоиться	Быть внимательным
Осматривать	Вслушиваться	Вчувствоваться	Замечать
Показать	Рассказать	Провести	Изложить
Вообразить	Напеть	Ухватить, охватить	Придумать
Посмотреть	Согласовать	Состыковать	Напомнить
Указать	Намекнуть	Коснуться	Привлечь внимание
Высматривать	Выслушивать	Добиваться	Быть настойчивым

УПРАЖНЕНИЕ (Группа 3 человека)

- «А» строит «фразу из двух предложений + союз», комбинируя разные репрезентативные системы. Например, В–А: «Я смотрю на черную кошку, и слышу громкий лай собаки, в то время как...»
- «Б» присоединяется ко второй части фразы, и используя другую репрезентативную систему, которой не было в предложении «А», строит «фразу из двух предложений + союз». Например, А–К: «... и в то время как я слышу громкий лай собаки, мои ноги от страха стали тяжелыми, поэтому...»
- «В» присоединяется ко второй части фразы, и используя другую репрезентативную систему, которой не было в предложении «Б», строит «фразу из двух предложений + союз». Например, К–А: «... когда мои ноги от страха стали тяжелыми, во рту появился горький привкус шоколада, в то время как...»
- И т.д. используя предикаты речи репрезентативных систем {В, А, К} союзы «В то время как. Поскольку. Поэтому. Потому что. По мере того.»

КОНСТРУИРОВАНИЕ ПРЯМЫХ КОМАНД

1. Желательно, чтобы фраза была простая – без всяких сложноподчинённых предложений: *сделай, сходи, ты уверен в себе, чувствуешь себя хорошо.*
2. Должна быть положительная формулировка: что человеку стоит сделать, а не то, что он должен прекратить делать.
3. Команды касаются: а) либо конкретных действий: *вынеси мусор; сделай уроки; почувствуй себя уверенно; расслабься; позвони завтра*, б) либо изменения оценки: *ты успешный; тебе нравится заниматься; ты усидчивый; я люблю бегать по утрам (для самовнушения); это сделать легко.*
4. Однозначная трактовка, т.е. желательно, чтобы фраза имела только один смысл. например, фраза *«запустить проект»* имеет как минимум два смысла: начать проект и забросить проект.

УПРАЖНЕНИЕ. Придумайте команды для каждой из заявленных проблем:

1. Я ленюсь бегать по утрам.
2. Я боюсь идти к стоматологу.
3. Мне трудно управлять автомобилем
4. Меня бесит, когда муж уезжает на рыбалку.
5. Мне трудно изучать китайский язык.
6. Мой муж не хочет купить мне новую шубу.
7. Мои дети меня не слушаются.
8. Мой начальник меня раздражает.

СВЯЗУЮЩИЙ ЯЗЫК

КОНЪЮНКЦИЯ

$X \text{ и } X \text{ и } X \text{ и } Y$

Вы сидите, и слушаете то, что я говорю, и вы смотрите на меня, и вы можете изменить свою позу.

ДИЗЪЮНКЦИЯ

$X \text{ или } X \text{ или } X, \text{ но } Y$

Вы возможно смотрите на эту точку или слушаете мой голос, или осознаете свое дыхание, но в любой момент вы можете сделать глубокий вдох и закрыть глаза.

ПРИЧИННОСТЬ

$X \Rightarrow Y$

Сейчас, когда вы сидите на стуле, вы можете положить руки на колени.

ШАБЛОН НАВЕДЕНИЯ “5-4-3-2-1”

Этап	Количество утверждений					
	Вы видите во внешнем мире	ВНУШЕНИЕ	Вы слышите во внешнем мире	ВНУШЕНИЕ	Вы чувствуете, делаете	ВНУШЕНИЕ
I	4	1	4	1	4	1
II	3	2	3	2	3	2
III	2	3	2	3	2	3
IV	1	4	1	4	1	4
V	0	5	0	5	0	5

ЛОГИЧЕСКИЕ УРОВНИ МЫШЛЕНИЯ

Разбивка – это эффективный формат для сортировки и организации информации. Существуют три основных способа разбивки:

1. Укрупнение
2. Разукрупнение
3. Разбивка в сторону.

УПРАЖНЕНИЕ. (Группы по 3-4 человека)

Часть 1. (15 минут) «А» говорит какое угодно слово (существительное, глагол, прилагательное) и добавляет: вверх, вниз или в сторону. «Б» отвечает любым соответствующим словом, согласно инструкции, добавляет: вверх, вниз или в сторону (показывает большим пальцем или ручкой). «В» и «Г» поступают аналогично.

Часть 2. (15 минут) Один участник начинает рассказ, другой – продолжает по сигналу: (вверх, вниз, в сторону), – причём вариант продолжения истории согласуется с указанным направлением.

Часть 3. (15 минут) Переделать известную сказку, используя обобщения и аналогию.

ДИССОЦИАТИВНЫЕ ВЫСКАЗЫВАНИЯ

«X» {союз} «Y»

«союз» – (и, в то время как, по мере того как, но)

«X» – сознание, разум, одна часть, др.

«Y» – бессознательное, дыхание, тело, другая часть, др.

ВАШЕ «X»	ВАШЕ «Y»
Прислушивается к тому, что я говорю...	<i>Может начать вызывать транс нужной глубины...</i>
Возможно, хочет узнать, что произойдёт дальше...	<i>Может начать вспоминать события, которые для вас наиболее важны...</i>
Может быть, сосредоточено на той или иной мысли...	<i>Может начать своё путешествие в мир особенных, отличающихся от обычных переживаний...</i>
Может сомневаться в том, возникнет ли состояние транса...	<i>Научилось многому, и Вы можете впоследствии это использовать...</i>
Может отдавать себе отчёт в том, какие ощущения Вы сейчас испытываете «А»	<i>Может иметь свои собственные представления о том, что Вы хотите «Б»</i>
Озабочено тем, чтобы все сделать правильно...	<i>Может создать образы, которые покажутся Вам удивительными...</i>
Может отдавать себе отчёт в том, что происходит здесь и сейчас...	<i>Открывается более глубоким знаниям и мудрости...</i>
Занято некоторой мыслью...	<i>Входит в ещё более глубокий транс...</i>
Стремится проникнуть в смысл того, что я сейчас говорю...	<i>Начать понимать, что-то очень для Вас важное</i>

КАУЗАЛЬНЫЕ ДИССОЦИАТИВНЫЕ ВЫСКАЗЫВАНИЯ

«X» {союз} «Y», потому что «Z»

1. Подстройка: Твое (сознание, ум, голова, мышление, часть тебя, и т.д.) может «X»,
2. Ведение: (но, или, и, по мере того как, в то время как) твоё (подсознание, бессознательное, чувство, тело, другая часть, и т.д.) может «Y»,
3. Мотивация: потому что «Z».

ПРИМЕРЫ ВЫСКАЗЫВАНИЙ:

- Твоё сознательный разум возможно интересуется происходящим, в то время как твоё бессознательное может получить настоящее удовольствие от усиливающегося переживания, потому что хорошо знать, что можно плодотворно использовать все свои способности.

- Твоему сознанию может быть любопытно, где именно находится твоя рука во времени и пространстве, в то время как твоё тело может на самом деле наслаждаться ритмами расслабления, потому что это интересно узнавать определённые вещи о самостоятельности своего тела.
-

ШАБЛОНЫ МИЛТОН-МОДЕЛИ ЯЗЫКА

Милтон-модель — это способы конструирования предложений, таким образом, чтобы то поведение, которого вы хотите добиться от собеседника, воспринималось им непосредственно подсознанием. Сознание при этом улавливает только «искусную расплывчатость». Названа эта модель по имени известного американского гипнотизера, специалиста по не директивному гипнозу Милтона Эриксона.

1. УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ

ВСЕГДА, НИКОГДА, НИКТО, НИЧТО, НИ ОДИН, КАЖДЫЙ, ВСЕ, МНОГИЕ

Эти слова указывает на обобщение опыта.

- ... **все** знают, что гипноз помогает бросить курить.
 - ... и **каждая** ваша мысль ведёт вас глубже и глубже в транс.
 - ... и вы можете идти в транс **всеми** дорогами.
-

2. МОДАЛЬНЫЕ ОПЕРАТОРЫ

ВОЗМОЖНО, МОЖНО, ДОЛЖНО, НАДО, НЕОБХОДИМО, НЕВОЗМОЖНО

Это слова, определяющие «возможность» или «необходимость» принятия действия в высказывании. Модальные операторы, это как бы пограничные столбы указывающие на границы территории внутреннего мира, внутренние правила жизни.

- ... вы **должны** подписать этот договор.
 - ... вы **можете** подписать этот договор.
 - ... и вы **можете** все больше осознавать, что вам приятно отдыхать и расслабляться в этом кресле.
 - ... каждый человек **должен** реально время от времени просматривать свою жизнь.
-

3. ЭФФЕКТ ПРИЧИННОСТИ

Каузальный эффект включает в себя причинно-следственные взаимоотношения между чем-либо из переживаний слушателя и тем, что коммуникатор желает, чтобы слушатель пережил. Каузальные звенья, связи не должны быть логическими или обоснованными, хотя предпочтительнее достигать соответствия обеих субъективных опытов личностей на сознательном и бессознательном уровне. Существуют 3 формы причинно-следственных структур: совпадение, связывание, прямой каузальный эффект

Связывание

Использование простых связок, таких, как: И, НО, ИЛИ.

- ... вы можете слушать мой голос **или** можете не слушать его и слышать.
- ... вы можете смотреть на меня **и** начать чувствовать себя даже ещё легче».

- ... *ваши глаза открыты, но могут расслабиться и закрыться.*

Сравнение

Использование связок, таких как:

КОГДА, В ТО ВРЕМЯ КАК, МЕЖДУ, ТОГДА, ПЕРЕД, ПОСЛЕ

- ... *в то время как вы смотрите на меня и слышите мой голос, Вы можете легко почувствовать себя немного более любопытным к тому, что Вы собираетесь освоить.*

Прямой каузальный эффект

Такие слова как:

ДЕЛАТЬ, СЛЕДОВАТЬ, ПРИВОДИТЬ К, СТАНОВИТЬСЯ, ФОРМИРОВАТЬ, ЗАСТАВЛЯТЬ, ПОМОГАТЬ, и другие актуально утверждают причинность.

- ... *то, что вы сидите здесь, наблюдаете меня и слышите мой голос, **делает** возможным для вас нахождение новых эффективных путей для решения ваших вопросов.*

4. ЧТЕНИЕ МЫСЛЕЙ

Высказывания, подразумевающие, что гипнотизер «знает» о внутренних переживаниях слушателя, могут быть эффективным средством установления доверия между слушателем и гипнотизером. Чтение мыслей должно осуществляться с помощью обобщенных словесных шаблонов.

- ... *вы можете быть удивлены тем, что я сейчас скажу.*
- ... *я знаю, что **вам интересен гипноз.***
- ... *я уверена, что **вам** было бы **приятно** купить и носить это платье.*

5. СУЖДЕНИЕ

Это ценностные суждения, оценочные высказывания в которых опускается источник, т.е. стандарт, эталон по отношению, к которому приводится сравнение.

- ...*это замечательно* быть любопытным к тому, что Вы сможете выучить посредством гипноза.

6. НОМИНАЛИЗАЦИЯ

Номинализация — это глаголы, которые «превращены» в существительные и занимающие в предложении роль существительных. Пример: ЛЮБОПЫТСТВО, ГИПНОЗ, ОБУЧЕНИЕ, ЛЮБОВЬ, ОЩУЩЕНИЕ, УСПЕХ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ОПЫТ, ОСОЗНАНИЕ, БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ, РЕШЕНИЕ.

Я знаю, что Вы можете иметь определённые ТРУДНОСТИ в Вашей жизни, которые Вы бы хотели преобразовать в удовлетворяющие РЕШЕНИЯ. Я не уверен полностью, какие именно личностные РЕСУРСЫ вы могли бы найти наиболее полезными в разрешении этих ТРУДНОСТЕЙ. Но я совершенно уверен, что Ваш БЕССОЗНАТЕЛЬНЫЙ УМ более способен,

чем Вы, извлечь из Вашего ОПЫТА те самые РЕСУРСЫ, которые наилучшим образом проведут Вас через новые ОЗАРЕНИЯ к важным новым ПОНИМАНИЯМ и ОТНОШЕНИЯМ.

7. НЕСПЕЦИФИЧЕСКИЕ ГЛАГОЛЫ

Когда говорящий использует в своих утверждениях неспецифические глаголы, бессознательное слушающего само «нагружает» эти слова подходящим соответствующим специфическим значением, смыслом в направлении понимания, утверждения. Такие глаголы как: ДЕЛАТЬ, ИЗМЕНИТЬ, УКРЕПЛЯТЬ, УСТАНОВЛИВАТЬ, ВНЕДРЯТЬ, СВЯЗЫВАТЬ, ВВОДИТЬ, ПРИВЛЕКАТЬ, УЛАЖИВАТЬ, ОРГАНИЗОВЫВАТЬ, РЕШАТЬ, РАЗРЕШАТЬ, УДИВЛЯТЬСЯ, ДУМАТЬ, ЧУВСТВОВАТЬ, ОСОЗНАВАТЬ, ЗНАТЬ, ИСПЫТЫВАТЬ, ПОНИМАТЬ — достаточно неспецифичны и могут задействовать бессознательные процессы слушателя.

- ... и вы можете осознавать, что возможность купить эту квартиру будет выгодным вложением средств.
 - ... и любой человек удивился бы приятным ощущениям в теле, погрузившись в транс сейчас.
-

8. НЕУТОЧНЁННЫЙ ИНДЕКС

К этой категории относятся слова, которые можно назвать «ничейными» или, если хотите «беспризорными», слова, относящиеся неизвестно к кому. Если существительные, или другие части предложения неспецифичны, то слушатель имеет возможность относить благоприятные, нравящиеся ему утверждения к себе.

Слова типа:

ЛЮДИ, КАЖДЫЙ, ЭТО, ЭТИ, ТО, ТЕ, НЕКОТОРЫЙ, ОПРЕДЕЛЁННЫЙ, ОСОБЕННЫЙ, ОНИ, ОНО

- ... *этому* научиться легко.
 - ... многие *это* не понимают, но мы то с вами *это* понимаем.
 - ... вы можете заметить *некоторое* определенное ощущение.
 - ... мне кажется, что вы интуитивно чувствуете свои **особенные** возможности.
-

9. ОПУЩЕНИЕ

В предложениях опущена информация о том, в чем именно человек «уникален» и «неповторим», т.е. опущен целый «кусочек информации». При этом слушатель может бессознательно дополнить это предложение воистину, как ему заблагорассудится!

- ... *ты неповторима!*
 - ... *я знаю, что вы уникальны!*
-

10. ОТРИЦАНИЕ

Природе не известна частица «не». Ее придумал человек. Те, у кого дома есть собака, могут проверить истинность указанного утверждения, отдав ей команду «не гулять!». Подсознание работает исключительно с положительными командами, а отрицания существуют только в

нашем сознании. Таким образом, когда мы подаем команду в отрицательной форме, мы косвенно вкладываем в человека положительную инструкцию о том, как он должен реагировать.

Примеры из жизни

- *От вас не требуется полностью полагаться на мои слова.*
 - *Вы же не хотите купить дорогую вещь не посмотрев?*
 - *Думаешь я не вижу, что я тебе нравлюсь?*
 - *Не надо меня внимательно слушать!*
 - *Я не знаю, когда закроются ваши глаза.*
-

11. ВВОДНЫЕ ФРАЗЫ

- *Я не знаю {как бы ты..., сможешь ли ты..., как тебе следует..., следует ли тебе..., получится ли у тебя...}*
 - *Я не могу {вообразить, что вы..., представить, что вы...}*
 - *Разве вы не {осознаете..., чувствуете..., рады узнать..., становитесь..., испытываете радость}*
 - *Почему бы вам не {позволить..., стать..., получить...}*
-

12. КАВЫЧКИ

Кавычки — символ использования прямой речи. Цитирования, если угодно. Другими словами, прикрытое кавычками внушение вкладывается в уста другого человека. Или себя в прошлом или будущем.

3. ПРИМЕРЫ

- *Когда я готовился к экзамену, мама сказала мне: «Ты можешь выучить!»*
 - *Один мой друг часто говорит: «Надо уметь постоять за себя!»*
 - *После боя, боксер сказал: «Важно верить в победу!»*
-

ШЕСТЬ СТРАТЕГИЙ КОСВЕННОГО ВНУШЕНИЯ

4. ТРЮИЗМ

Трюизм — это фраза, полностью соответствующая действительности. Трюизмы задают рамку восприятия реальности и работаю, как внушения.

Примеры из жизни

- Люди бывают успешны.
- Жизнь меняется с каждой секундой.
- Супруги не только ссорятся, но и мирятся.

Наведение транса

Каждый может погрузиться в транс по-своему.

Установка на обучение

Опыт — великий учитель!

На ошибках учатся!

Использование опыта, полученного в трансе

Люди умеют использовать опыт, которые они получают.

Левитация руки

Раньше или позже вы поднимите свою руку.

Амнезия

Люди умеют забывать то, что они

5. ДОПУЩЕНИЯ

Примеры из жизни

- Прежде чем вы совершите у нас покупку, скажите, вам потребуется доставка товара на дом?
- Может, сейчас самое подходящее время для того, чтобы сделать первый шаг и подписать договор?
- Когда Вы будете возвращаться в офис после нашей встречи, вы, возможно, согласитесь с тем, что я вам сказал.

Наведение транса

Прежде чем вы войдёте в транс, сделаете глубокий вдох и медленный плавный выдох.

Установка на обучение

Прежде чем вы узнаете для себя что-то важное, сделайте глубокий вдох.

Использование опыта, полученного в трансе

Как вы думаете, в каких ситуациях вы можете применить то, что вы узнали?

Левитация руки

Прежде чем ваша рука поднимется, вы можете узнать, правая это будет рука или левая?

Амнезия

- По мере того как вы начнёте забывать то, что вы узнали, вы можете начать выпрямлять свою спину, продолжая сидеть на стуле.
-

6. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВНИМАНИЯ

Примеры из жизни

- Любопытно, а знаете ли вы, что, возможность купить компьютер в нашем магазине, позволяет приобретать программное обеспечение по льготным ценам?
- А знаете ли вы, что наши смартфоны защищены от вирусов программой Касперский?
- А ты хочешь узнать, какой подарок я жду на день рождения?

Наведение транса

Мне любопытно, знаете ли вы, что уже начали входить в состояние транса.

Установка на обучение

Я сомневаюсь в том, что Вы знаете, какой урок вы извлечёте из пережитого в трансе.

Использование опыта, полученного в трансе

Мне хотелось бы знать, в каких ситуациях вы будете использовать полученный опыт?

Левитация руки

Я сомневаюсь, что Вы знаете, которая из рук начнёт подниматься.

Амнезия

Мне любопытно, знаете ли вы, что именно Вы забудете.

7. ПРОТИВОПОСТАВЛЕНИЕ

Примеры из жизни

- Чем быстрее вы оплатите платёжные документы, тем быстрее мы сможем доставить необходимый вам товар.
- Чем дольше ты стараешься оказать сопротивление, тем быстрее поймешь, что оно напрасно.
- Чем сложнее задача, тем больше ты получишь удовольствие от ее решения.

Наведение транса

Чем сильнее Вы стараетесь оттянуть вхождение в транс, тем быстрее Вы узнаете нечто новое.

Установка на обучение

Чем сильнее сейчас Ваше замешательство, тем более значительным будет результат.

Использование опыта, полученного в трансе

Чем сильнее вы сопротивляетесь проблеме, тем более лёгким будет решение.

Левитация руки

Чем тяжелее становится одна из рук, тем легче становится другая.

Амнезия

Чем сильнее Вы стараетесь запомнить, тем меньше Вам удаётся вспомнить.

8. ВЫБОР БЕЗ ВЫБОРА

Приём «Выбор без выбора» представляет собой особую разновидность косвенного внушения, в процессе которого один человек воздействует на область бессознательного другого. Данная техника называется «двойной связкой»

Примеры из жизни

- Вы желаете оплатить товар наличными или чеком?
- Встречаемся сегодня вечером или завтра утром?
- Контракт подпишите сейчас или после прочтения?

Наведение транса

Вы хотите погрузиться в транс с открытыми глазами или с закрытыми?

Установка на обучение

Вам хочется узнать это сейчас или попозже.

Использование опыта, полученного в трансе

Вы начнёте применять то, что узнали, сразу или постепенно?

Левитация руки

Если Ваше подсознание хочет погрузиться в транс, то Ваша правая рука поднимется. В противном случае поднимется левая рука.

Амнезия

Как Вы думаете, забудется ли это переживание целиком или только частично?

9. ПРАВО ВЫБОРА

Примеры из жизни

- Вы можете приобрести у нас престижный лазерный принтер, или недорогой струйный принтер, или вам более всего подойдёт надёжный матричный принтер?
- Ты хочешь сделать мне предложение жениться сейчас или утром, или ты не готов?

Наведение транса

Вы можете погружаться в транс медленно, или быстро, с открытыми или закрытыми глазами, или вовсе не погружаться.

Установка на обучение

Вы можете понять все, что с Вами произошло, или же Вам это будет понятно только частично. Вы можете отдавать себе отчёт в том, что Вы узнали, или же оставаться в неведении. Или, возможно, Вы вообще ничего не поняли.

Использование опыта, полученного в транс

Вы можете использовать этот опыт или не использовать этот опыт, вы можете изменить его так, как Вам удобно, или использовать только часть его, либо придумать что-то совершенно новое.

Левитация руки

Ваша рука может подняться до уровня лица, или она может оставаться там, где она есть, или остановиться на полпути. Или подняться только чуть-чуть, или же не подняться совсем, став ещё тяжелее.

Амнезия

Вы можете помнить все, что вы пережили, или кое-что из того, что вы пережили, или вообще ничего.

ТЕХНИКА САМОГИПНОЗА

По Бетти Эриксон

1. Устройтесь удобно

Позаботьтесь, чтобы вас никто не потревожил (отключите телефон, уберите животных из комнаты). Найдите позу, которую вы легко сможете сохранять все время, пока будете проделывать этот процесс. Можно сесть или лечь, хотя лучше сидеть, это удержит вас от засыпания. Выпрямитесь, глядите перед собой, дышите медленно и легко. Позвольте себе расслабиться.

2. Время

Определите, сколько времени вы собираетесь потратить, и объявите его себе, например, «Я собираюсь загипнотизировать себя на 20 минут...» (или сколько хотите). Вас восхитит точность, с которой ваши «внутренние часы» следят для вас за временем.

3. Цель

Теперь объявите себе цель погружения в самогипноз. В этом процессе мы позволяем подсознанию работать скорее над некоторой целью, чем над последовательностью внушений, следовательно, формулировка цели должна учитывать этот факт. Точные слова, впрочем, совершенно не важны, важен факт, что вы передаёте процесс своему подсознанию.

4. Состояние по выходу

Наконец, объявите себе, в каком состоянии вы хотите быть, когда завершите этот процесс. Обычно, в гипнозе мы слышим о том, что «возвращаться» нужно, чувствуя себя «проснувшимся, собранным и освежённым», но в реальном мире это может быть не то, что вам нужно. Например, если вы собираетесь заняться самогипнозом на сон грядущий, вы можете предпочесть вернуться

«расслабленным и готовым ко сну». Если вы занимаетесь этим перед каким-то делом, вы можете захотеть выйти из транса «мотивированным и энергичным». Просто скажите себе: «И когда я закончу, я буду чувствовать себя _____».

5. Процесс

ВНЕШНЯЯ РЕАЛЬНОСТЬ	V V V V V V	A A A A A A	K K K K K K
ВНУТРЕННЯЯ РЕАЛЬНОСТЬ	V V V V V V	A A A A A A	K K K K K K

Глядя перед собой, отметьте три вещи (по одной), которые вы видите. Делайте это медленно, останавливаясь на момент на каждой из них. Лучше, если это маленькие вещи, например, пятно на стене, дверная ручка, угол рамы картины и т. д. Эти три визуальные ссылки представлены на диаграмме тремя «V» (визуальные) в верхнем ряду.

Теперь переключите внимание на аудиальный канал и отметьте, одну за другой, три вещи, которые слышите. (Вы заметите, что это позволяет инкорпорировать окружающие звуки, которые иначе отвлекали бы вас.) Это представлено на диаграмме тремя «A» (аудиальные).

Далее, обратитесь к своим чувствам и отметьте три ощущения. Опять-таки, переключайтесь с одного на другое медленно. Полезно использовать ощущения, которые обычно остаются незамеченными, например, тяжесть очков, давление ремешка часов, текстуру рубашки и т. д. Это представлено на диаграмме тремя «K» (кинестетические).

Продолжайте процесс с двумя визуальными, затем двумя аудиальными и затем двумя кинестетическими впечатлениями.

Точно так же продолжайте (медленно!) с одним впечатлением в каждой системе.

Вы завершили «внешнюю» часть процесса. Теперь пора начинать «внутреннюю» часть.

6. Закройте глаза

Вызовите какой-нибудь приятный образ. Можно создать образ, или просто использовать то, что само появится. Это может быть точка света, или прекрасный пляж, или пицца. Если что-нибудь появилось само по себе, используйте это. Если ничего не появляется, придумайте что-нибудь. Назовите это, как вы делали выше. Это — первое «V» «внутренней» части диаграммы (*Я вижу длинную песчаную косу на берегу моря*).

Остановитесь на момент, и позвольте себе заметить какой-нибудь звук, «A» или сами вызовите его, и назовите. Хотя технически это «внутренняя» часть, если услышите звук снаружи или в комнате, используйте его, это нормально. Помните, что идея в том, чтобы инкорпорировать то, что вы воспринимаете, чтобы оно не отвлекало (*Слышу крики чаек вдалеке*).

Затем заметьте и назовите какое-нибудь чувство. Лучше делать это внутренне, воспользуйтесь своим воображением. (*Я чувствую, как мои руки нагревает летнее солнце*). Однако, как и со звуками, если ваше внимание привлекло реальное физическое ощущение, используйте его. Это — первое «K» на внутренней стороне диаграммы.

Повторите процесс с двумя образами, затем двумя звуками, затем двумя чувствами.

Повторите весь цикл ещё раз, используя три образа, три звука и три ощущения.

7. Завершение процесса

Во время этого процесса вполне обычно «отъехать» или потерять сознание. Сначала некоторые думают, что заснули. Но обычно окажется, что вы автоматически возвращаетесь в конце отведённого времени. Это — указание на то, что вы не спали, и что ваше подсознание делало то, о чём вы его просили.

ТЕХНИКА «ВИТАМИНКА»

1. Выбор ситуации

Клиент усаживается удобно. Гипнотизер подстраивается к позе и дыханию и произносит что-то вроде: *«Разрешите мне сейчас спросить Вас, в каких конкретно ситуациях Вы чувствуете себя удобно, безопасно и комфортно? Попробуйте их просто перечислить».*

2. Список возможных ситуаций:

1. Отдых на пляже в тёплый день.
2. Принятие тёплой ванны.
3. Пикник на лужайке.
4. Отдых в тёплой постели, когда на улице дует сильный холодный ветер.

3. Составление списка слов

«А сейчас скажите те слова, с помощью которых вы могли бы описать Ваши чувства в этих ситуациях?»

- | | |
|--------------------|----------------|
| • СПОКОЙСТВИЕ | • УДОБСТВО |
| • УМИРОТВОРЕННОСТЬ | • КОМФОРТ |
| • РАССЛАБЛЕННОСТЬ | • СВОБОДА |
| • НЕВЕСОМОСТЬ | • ТЕПЛО |
| • РАСТВОРЕНИЕ | • УДОБСТВО |
| • БЕЗОПАСНОСТЬ | • ОТРЕШЕННОСТЬ |

Использовать слова необходимо именно в той форме, в которой они были сказаны. Если человек сказал "свобода", то так и стоит говорить, не переводя в другие формы: свободно, свободе, свободен.

4. Погружение в транс

Для того, чтобы погрузить человека в транс достаточно просто начать перечислять ему слова из того списка, который он вам предоставил. Но только не подряд, а в разбивку, то есть в не просто перечитываете список несколько раз, а делаете произвольную выборку из него. По поводу слов – они сами введут его в нужное состояние – ведь слова не более чем обозначения, в данном случае – обозначение состояния. Если вам кажется скучным просто зачитывать слова из списка можно попробовать их связать между собой, чтобы речь была более плавной.

«Мне бы хотелось, чтобы ты представил себе ситуацию, когда ты испытываешь удивительное СПОКОЙСТВИЕ..., и где ты чувствуешь приятную РАССЛАБЛЕННОСТЬ... ТЕПЛО..., и полную БЕЗОПАСНОСТЬ, ... и эта УМИРОТВОРЕННОСТЬ... внутри тебя..., где ты и в полной мере испытываешь КОМФОРТ..., и СВОБОДА..., испытываешь УДОБСТВО, ... вокруг тебя БЕЗОПАСНОСТЬ..., ощущаешь приятную в теле РАССЛАБЛЕННОСТЬ..., КОМФОРТ..., СВОБОДА от обстоятельств ..., ты осознаешь свою БЕЗОПАСНОСТЬ..., ощущаешь РАССЛАБЛЕННОСТЬ в теле..., РАСТВОРЕНИЕ в пространстве и времени, ты всюду..., ОТРЕШЕННОСТЬ... и СВОБОДА...,... ».

И так далее, пока вы не обнаружите, что ваш Клиент уже в трансе.

5. Возвращение из транса

Сделайте так, чтобы ваш партнер вернулся в комфортном состоянии.

Для этого можно сказать, например, следующую фразу:

«А теперь начинай возвращаться в эту комнату. И по мере того, как ты будешь делать это, твое настроение будет улучшаться, ты будешь становиться более энергичным и бодрым. И именно в тот момент, когда ты откроешь глаза, ты осознаешь, насколько изменилось твое самочувствие».

НАДЕЖНАЯ ТЕХНИКА НАВЕДЕНИЯ ТРАНСА

(© Росси)

1. Поднимите руки перед собой, согнув в локтях, ладони – параллельно друг другу. Отдайте себе отчёт в том, что между ладонями существует электромагнитное поле. Дайте себе время почувствовать это поле, поток энергии между ладонями.
2. А сейчас я хочу, чтобы вы начали думать о слове «Да» и, делая это, вы можете обнаружить, как ваши ладони начнут сближаться или удаляться друг от друга в то время, как ваше тело говорит: «Да».
3. А сейчас я хочу, чтобы вы начали думать только о слове «Нет» и обнаружили, начнут ваши ладони удаляться или сближаться в то время, как ваше тело говорит: «Нет». По мере того, как вы почувствуете, что медленно входите в транс – и только тогда - ваши руки начнут медленно опускаться на колени.
4. И ваше сознание может задать вопрос, на который может ответить только ваше подсознание, и это единственный вопрос, на который может ответить только ваше подсознание». Какой палец «поднимет ваше подсознание, подавая сигнал «Да»? И вы можете думать только о слове «Да» и с любопытством ждать, какой палец поднимет ваше подсознание.
5. А сейчас вы можете подумать о том, какой палец «поднимает» ваше подсознание, когда вы будете думать о слове «Нет». Подумайте о слове «Нет» и с любопытством ждите, какой палец «поднимет» ваше подсознание.
6. По мере того, как я буду считать до десяти, с каждой цифрой вы будете погружаться в транс все глубже, и когда я скажу «десять», вы можете обнаружить, что находитесь в глубоком трансе. Один... глубже... глубже... три... глубже... ещё глубже... и десять, глубокий транс.
7. И когда вы ужегрузились в глубокий транс, то есть только сейчас, находясь в глубоком трансе, вы можете понять, что вы можетегрузиться в транс ещё глубже... Одиннадцать... глубже... двенадцать... глубже... тринадцать, глубже... четырнадцать, ещё глубже... пятнадцать... и, наконец, двадцать... в два раза глубже, чем вы себе представляли раньше.
8. И вы можете начать исследовать внутренний мир, открывшийся перед вами. Когда вы идёте по коридору, глубоко внутри себя, на одной стене вы можете видеть образы и картины, представляющие все то, что вы любите в жизни и чему от всей души говорите: «Да», вы слышите соответствующие звуки... Ну, а на другой стене вы видите картины, изображающие все то, что вам в жизни не нравится, и вы испытываете соответствующие чувства, говоря всему этому «Нет».
9. И, продолжая идти по коридору, который опускается вниз, вы продолжаете видеть картины на стенах. Возможно, это будут портреты людей из вашего прошлого или прошлого других

людей, с которыми вас связывают определённые отношения в настоящем, или тех, с кем вы хотели бы общаться в будущем.

10. И продолжая идти, вы можете увидеть стену с картинами, изображающими все, о чём вы мечтаете, на что надеетесь... ваши мечты и надежды... вы можете услышать музыку... эмоциональную мелодию вашей жизни... Символы всего важного, что вам удалось понять в вашей жизни.
11. И ещё дальше и глубже, и вы видите зеркала на обеих стенах коридора. Зеркала отражаются в зеркалах, и вы видите бесконечное множество отражающих друг друга образов, и видите себя в бесконечном количестве зеркал, и находитесь в бесконечном количестве мест.
12. И размышляя над одним образом, потом над другим, над третьим... вы можете понять, что У ВАС ЕСТЬ ВСЕ РЕСУРСЫ, КОТОРЫЕ КОГДА-ЛИБО МОГУТ ВАМ ПОНАДОБИТЬСЯ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ РЕАЛИЗОВАТЬ ВАШИ МЕЧТЫ И ОСУЩЕСТВИТЬ НАДЕЖДЫ, КОТОРЫЕ ТАК ВАЖНЫ ДЛЯ ВАС. И дайте себе время испытать в полной мере ощущение безопасности и уверенности... Это ваше собственное чувство... И только тогда, когда вы почувствуете себя в безопасности и ощутите уверенность в том, что способны учиться и развиваться, начинайте медленно возвращаться в эту комнату, в настоящий момент.

ТЕХНИКА «ХРУСТАЛЬНАЯ РАДУГА»

© Стивен Гиллиген

1. Создайте над горизонтом радугу. Описывая, укажите «начало» радуги (обычно слева) и «конец». Приукрасьте это описание. Я часто упоминаю, описывая (правый) конец радуги, что мифы и легенды утверждают, будто там можно найти горшок золота.
2. Установите на радуге семь хрустальных шаров, в которых клиент будет видеть образы. Расскажите о хрустальных шарах гадалок, в которые можно заглядывать, чтобы видеть образы.
3. Шар, представляющий СЕЙЧАС, устанавливается на вершину радуги. (Это шар №1). Попросите клиента взглянуть на шар, представляющий СЕЙЧАС, и увидеть образ себя в настоящем.
4. Шар, обозначающий Точку Возникновения проблемной ситуации, устанавливается в начале радуги. (Шар №2). Предложите, чтобы клиент позволил возникнуть в этом шаре на левом конце радуги образу, представляющему начало проблемы, с которой вы работаете.
5. Шар, обозначающий Будущий (Желаемый) Результат, помещается в конце радуги. (Шар №3). Обратите внимание клиента на правый конец радуги. Это то место, где зарыт горшок золота. Скажите им, что в этом шаре появится образ, представляющий собой их самих в будущем, когда нынешняя проблема будет полностью решена.
6. Обзор. Ещё раз пройдите по структуре радуги, местам расположения хрустальных шаров и их значению.
7. Развитие ситуации (Шары № 4 и №5). Предложите клиенту увидеть два образа, представляющих развитие ситуации, в двух шарах, расположенных между началом и СЕЙЧАС. Это развитие может принять форму возникновения новых проблем, или открытий, или решения пройти терапию и т. д.
8. Повторите обзор всей структуры. Как и раньше, просто напомните клиенту, что у вас уже есть, указывая на разные образы и их места на радуге справа налево. Напустите тумана. Можно поговорить с клиентом о тумане или другом опыте, когда он не мог ясно видеть вещи.

Чтобы «смягчить переход», можно сказать клиенту: «Может показаться странным, что мы говорим о тумане, но я знаю, что странные вещи могут быть очень интересны и особенно полезны...»

9. Установите два «затуманенных» шара на радугу между СЕЙЧАС и будущим. (Шары №6 и №7). Верните клиента к радуге и напомните, что есть ещё два шара, о которых речь ещё не шла. Поскольку мы не можем знать, как именно будут происходить предстоящие изменения, есть смысл в том, что эти образы несколько расплывчаты, шары наполнены туманом. Дайте клиенту достаточно времени, чтобы его подсознание могло продумать, что же может быть в этих шарах.
10. Ассоциация с последним шаром. Предложите клиенту развернуть радугу на 90 градусов, так, чтобы шар с результатом (Шар №3) оказался в центре тела клиента (голова, сердце, солнечное сплетение, – что угодно, что подходит клиенту).
11. «Прочувствуйте» будущее. Предложите клиенту испробовать, как ощущается шар будущего, и узнать, как он действительно будет чувствовать себя в будущем. Убедитесь, что они ассоциированы и переживают эти события, как если бы они происходили сейчас.
12. Обзор из будущего. Скажите клиентам, что теперь, из этого места в будущем, они могут взглянуть назад, на радугу, и увидеть, как историю все образы, находящиеся в других шарах (Возникновение, Развитие, сейчас и два других, расплывчатых, затуманенных образа). Предложите клиенту обратить внимание на то, как по-другому они могут смотреть в прошлое отсюда, из будущего. (Когда говорите о шаре «сейчас», сохраняйте ориентацию клиента. Например, скажите, что они могут увидеть там этот день, тогда, в ..., когда там вы проводите этот сеанс, когда вы вдвоём обсудили эту проблему и сделали некоторые важные изменения).

ТЕХНИКА «ЛЕВИТАЦИЯ РУКИ»

© Спарк

1. Подготовка:
 - 1.1. Расскажите пару анекдотов о людях, проявивших спонтанные, бессознательные реакции.
 - 1.2. Продемонстрируйте, как будет двигаться рука, сначала – толчками, затем – плавно.
2. Сосредоточение:
 - 2.1. Предложите партнёру посмотреть на свои руки.
 - 2.2. Предложите ему ощутить поверхность одежды.
 - 2.3. Предложите ему отдать себе отчёт в том, что мышцы руки напрягаются, когда у него возникает намерение что-либо сделать.
3. Движение:
 - 3.1. Задайте вопрос, на который может ответить только подсознание: «Какая из рук начнёт подниматься – правая или левая?»
 - 3.2. Дайте инструкцию сосредоточиться на едва заметном треморе руки, которая начнёт пониматься... Усилить тремор...
 - 3.3. Повышая голос, произнести слова: «Рука поднимается» в тот момент, делает вдох.
 - 3.4. Если рука остаётся неподвижной, используйте метафоры (воздушный шарик на верёвочке или резиновая лента, соединяющая руку и лоб).
 - 3.5. Упомяните о том, что рука может согнуться в локте, плечо – принять более удобное положение. Может коснуться локтя и плеча.
4. Прикосновение:
 - 4.1. Проявите любопытство относительно того, в каком месте рука коснётся лица.
 - 4.2. Заметьте, что голова тоже склонна двигаться навстречу руке.
 - 4.3. Предложите клиенту закрыть глаза, когда рука коснётся лица.

4.4. Предложите клиенту глубоко вдохнуть и ещё глубже погрузиться в транс, когда рука коснётся лица.

4.5. Предложите клиенту вспомнить ситуацию, когда он был уверен в себе и делал что-то очень хорошо.

5. Переориентация:

5.1. Предложите клиенту начать опускать руку.

5.2. Предложите клиенту открыть глаза, когда рука коснётся колена (бедра).

КОНСТРУИРОВАНИЕ ТЕРАПЕВТИЧЕСКИХ МЕТАФОР

УПРАЖНЕНИЕ «Х – это как что?» (группа 3 человека)

1. «А» начинает предложение, например – «*Жизнь похожа на ...*»
2. «Б» заканчивает предложение, связав его с утверждением, например – «*банан*».
3. «В» связывает метафору с жизнью. Например – «он перезревает и темнеет, если его оставляют надолго», или «он никогда не бывает прямым», и др.
4. «А» повторяет это три раза, при этом каждый раз «А» предлагает новую метафору
5. Далее «Б» строит 3 метафоры, затем «В».

УПРАЖНЕНИЕ «Метафора результата» (группа 3 человека)

1. «А» выбирает заявляет проблему, над которой он хочет работать, скажем, компанию, и говорит: «*Моя компания похожа на ...*».
2. «Б» и «В» совместно с «А» придумывают метафору, например – «*свора диких собак*».
3. Затем все они работают над метафорической связью, например, «*они хватают друг друга за пятки*».
4. Затем А, говорит: «*Я хочу, чтобы компания была, как ...*»
5. «Б» и «В» совместно с «А» придумывают метафору, например – «*лайки в одной упряжке*».
6. И далее втроем придумывают метафорическую связь, например – «*дружно идущие за лидером*».
7. Каждый по очереди предлагает свою тему.

УПРАЖНЕНИЕ «Коучинг через метафору» (4 человека)

Работа в группах по 4 человека: (А, Б) и (В, Г).

«А» и «В» – гипнологи, «Б» и «Г» – клиенты.

АС – актуальная ситуация (проблема), ЖС – желаемое состояние (цель, результат)

ЧАСТЬ 1

1. «Б» консультирует «Г».
2. Клиент кратко описывает проблемную ситуацию своей жизни.
3. Терапевт и другие члены группы входят в это описание, чувствуют, как это: находиться «там», и каждый из них создаёт аналогию для АС
4. Исследуйте совместно с клиентом как каждая из этих аналогий, подходит и не подходит к АС.
5. Клиент предлагает собственную аналогию для АС. Терапевт и другие помогают расширить и обогатить метафору клиента.
6. Клиент описывает ЖС.
7. Клиент предлагает собственную аналогию для ЖС.
8. Теперь терапевт «В» консультирует «Б». Выполните шаги 3-7.

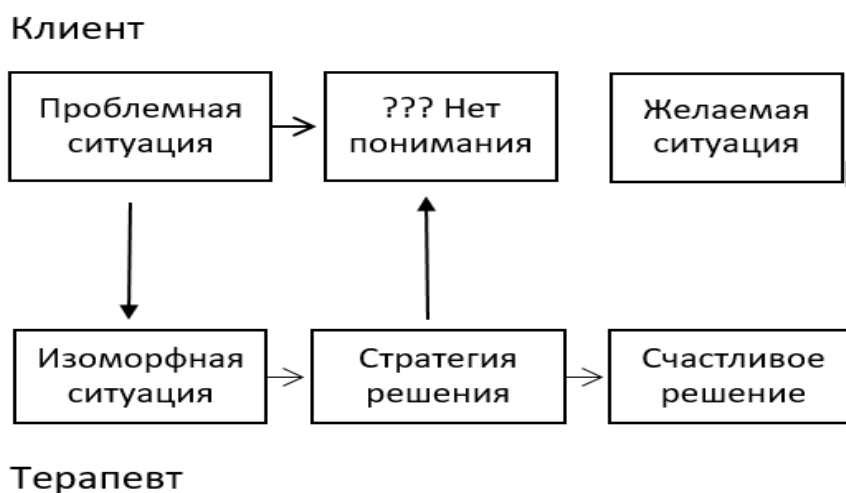
ЧАСТЬ 2

1. Каждая пара создаёт метафору изменений для клиента: (А, Б) для «Г», (В, Г) для «Б».
2. Проанализируйте информацию АС. Что хочет «клиент» (ЖС)?
3. Какое убеждение, поведение клиента противоречат получению ЖС?
4. Каковы неприятные последствия развития проблемы (АС)?
5. Какой ресурс (убеждение, поведение, позиция) является более подходящим для клиента в данной ситуации?
6. Какие последствия, приятные или полезные (эффект) при достижении ЖС?
7. Создайте аналогию, отображающие АС клиента и ЖС.
8. Используйте изоморфизм для наложения карты АС (потребность, нынешнее поведение и убеждения, неприятные следствия и т.д.) на аналогию при создании метафоры.
9. Создайте кризис, который заставляет протагониста предпринять (новое) действие, ведущее к изменению.
10. Запишите метафору на листке бумаги.

ЧАСТЬ 3

1. Группы собираются в составе (А, Б, В, Г)
2. (А, Б) работают с «Г».
3. В трансе расскажите метафору (можно в паре, передавая раппорт).
4. Получите обратную связь от клиента и других участников.
5. Исследуйте те элементы истории, которые оказали воздействие, а также интересные моменты, относящиеся к тому, как эта история была рассказана.
6. (В, Г) работают с «Б». Выполняются шаги 3-5.

СХЕМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТАФОРЫ



ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРОТОКОЛ ПО РАБОТЕ С МЕТАФОРой

© Спаркс

Шаги продвижения	Пример
Какое поведение или какая позиция этого человека являются в данной ситуации вредными?	<i>Она делает себя слишком доступной; всегда отвечает «Да» на запросы других. «Если я сделаю других счастливыми, они будут любить меня и сделают что-то для меня».</i>
Каковы неприятные, неподходящие следствия этого?	<i>Нет времени для себя самой; все воспринимают это как должное; физически и эмоционально переутомлена.</i>
Выясните желаемый результат.	<i>Постоять за себя и не позволять другим «возить на себе воду».</i>
Какое поведение или отношение является более подходящим для этого человека в данной ситуации?	<i>Учитывать свои потребности и желания при выборе реагирования на просьбы других.</i>
Какое восприятие или убеждение могло естественным образом привести к такой более полезной реакции?	<i>«Чтобы быть способной помочь тем, кого я люблю, я обязана заботиться о себе и иногда давать им возможность позаботиться обо мне»</i>
Какие последствия, приятные и полезные, могла бы иметь такая реакция?	<i>Ее потребности учтены и часто удовлетворяются; другим дана возможность продемонстрировать любовь к ней.</i>
Придумайте <i>аналогию</i> , отображающую нынешнее поведение/отношение этого человека.	<i>Она словно покрытая травой поляна рядом с тропой; всякий проходящий чувствует, что может посидеть, прогуляться или поиграть на ней.</i>
Создайте <i>метафору</i> , используя <i>изоморфизм</i> для наложения карты аналогии на детали, присущие актуальной проблемной ситуации этого человека.	<i>Поляна довольна, что может принести столько удовольствия и не быть в одиночестве. Но затем приходит много людей, чтобы воспользоваться ей, оставляя мусор и вытопанные места.</i>
Создайте кризис, вынуждающий протагониста..... вести себя иным образом, что позволяет решить проблему и ведет к принятию необходимых изменений в убеждениях.	<i>Когда идет дождь, ей одиноко и вода размывает оголенные участки. Трава вянет. Поляна становится такой неказистой, что больше на нее никто не приходит. Говорят, что ее вообще хотят убрать. В надежде спрятаться она окружает себя высокими сорняками, так что больше не видна со стороны тропинки. Вскоре и трава снова вырастает. Только те, кто готов заглянуть за заросли высоких сорняков, могут ее найти.</i>
Или принять необходимое изменение в убеждениях, которое ведет к новому поведению, что решает проблему. В любом случае, результатом является <i>решение</i> , которое поддерживает <i>желаемый результат</i> .	<i>Она осознает, что только те, кому она действительно необходима, заслуживают отдых, а ее мягкой траве, и поэтому она окружает себя мягкими зарослями. Поляна теперь меньше посещается, но те немногие, кто сюда приходят, ценят ее и оберегают. И она всегда готова предложить им прелестное место для отдыха.</i>