

ТРЕНИНГ ПАВЛА БАРАБАША

НОВЫЙ ГИПНОЗ

ТЕХНИКИ ЭРИКСОНОВСКОГО ГИПНОЗА

В КОММУНИКАЦИИ, КОУЧИНГЕ, И ТЕРАПИИ



Твое имя?

Кто ты?

Зачем ты здесь?

2



Павел Барабаш

- психолог, гипнолог, коуч;
- кандидат физико-математических наук;
- член-корр. Сп. МАПН;
- действительный член ОППЛ;
- NLP-Master (1994);
- NLP-Trainer (1995);
- автор книг и литературных рассказов;
- провел более 700 тренингов.

Изданные книги Павла Барабаша



4

ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ НА ТРЕНИНГЕ

1. Выключайте мобильный телефон.
2. Кофе и чай пейте в отведенное время.
3. Соблюдайте тайну исповеди.
4. Опоздал? — Принеси шоколадку!



Расстрел ГИПНОТИЗЕРА



ГИПНОЗ

Старый

Эстрадный

Лабораторный

Религиозный

Эриксоновский

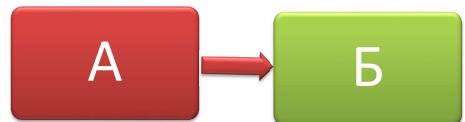
НЛП (NLP)

Генеративный

Новый



Директивная коммуникация



“И **навел** Господь Бог

на человека **крепкий сон**;

и, когда он **уснул...**

взял одно из ребер его

и закрыл то место плотью.

И создал Господь Бог

из ребра, взятого у человека, жену,

и привел ее к человеку”

(Бытие, 2, 21—22).



И сказал Господь Моисею:

«Еще одну казнь **НАВЕДУ** я на фараона и на Египет:
после того как он отпустит вас отсюда.

Когда же он будет отпускать,

ВНУШИ народу (тайно),

Чтобы каждая женщина у ближней своей
ВЫПРОСИЛА вещей серебренных
и вещей золотых»

(Исход, 11. 1-2)

Эстрадный гипноз

Контекст

Сцена

Цель

Поразить, развлечь

Фокус внимания

Гипнотизёр

Типы воздействия

Прямые команды

Задача субъекта

Необычное поведение

Длительность наведения

Быстрая

Причины неудачи

Сопротивление



Лабораторный гипноз

Контекст

Лечение

Цель

Исследовать

Фокус внимания

Субъект

Типы воздействия

Прямые внушения

Задача субъекта

Следовать указаниям

гипнотизера

Незначительная 10-20 минут

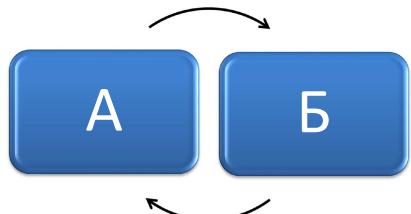
Длительность наведения

Невосприимчивость

Причины неудачи



Коммуникация с обратной связью



Новый гипноз

Контекст

Коучинг

Цель

Создать условия для изменений

Фокус внимания

Взаимодействие

Типы воздействия

Косвенные внушения

Задача субъекта

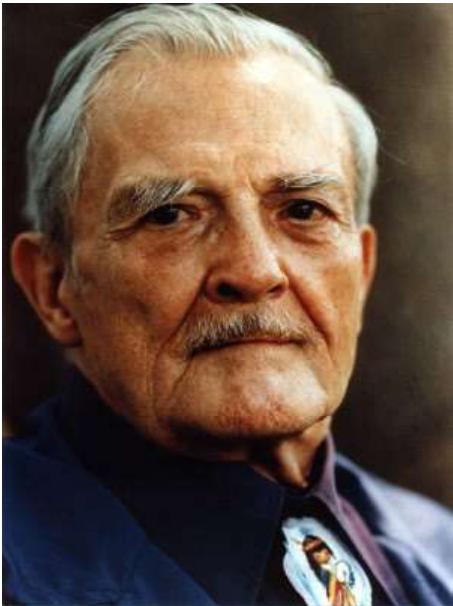
Испытать интимные ощущения

Длительность наведения

Большая - от 30 до 60 мин.

Причины неудачи

Плохой rapport



Милтон Эриксон

1901-1980

Выдающийся
американский психиатр
и один из самых известных
психотерапевтов
двадцатого века.



Подход М.Эрикsonа

- Всякая личность уникальна.
- Гипноз – чувственный процесс передачи идей.
- Каждый человек располагает продуктивными ресурсами.
- Транс активизирует необходимые ресурсы.
- Транс естественен.
- Бессознательное может работать продуктивно и автономно.

Стадии Гипноза

Легкий
20%

Средний
60%

Глубокий
20%

Летаргия
Расслабление
Каталепсия

Блокировка цифр
Амнезия
Аnestезия

Автоматизм
Галлюцинации
Внушения



Левое полушарие

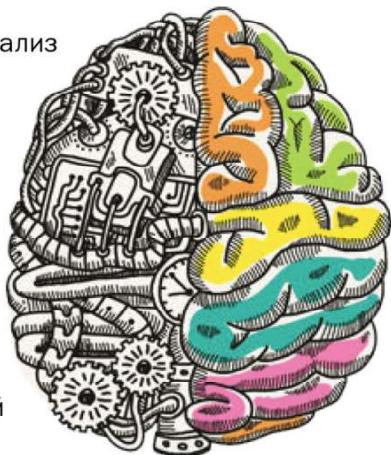
Логика и анализ

Факты

Числа

01100
10110
11110
Алгоритмы

Буквальный смысл слов



Правое полушарие

Визуальные образы

Анимация

Музыка

Дизайн

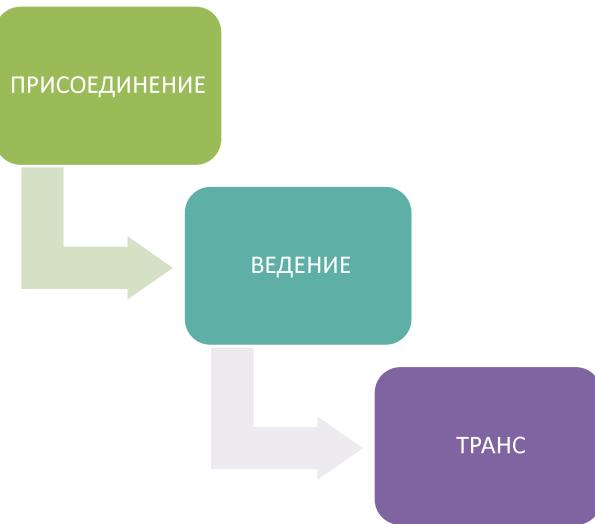
Идеи и мечты

Наведение транса

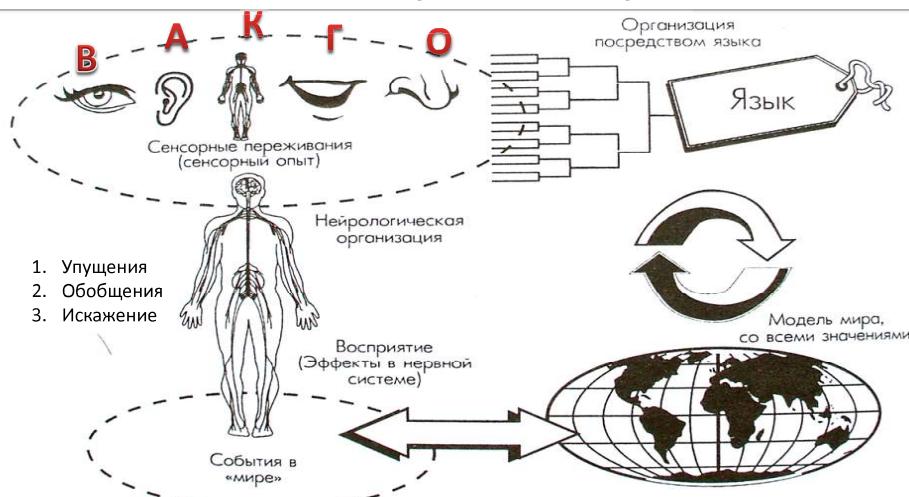
ПРИСОЕДИНЕНИЕ

ВЕДЕНИЕ

ТРАНС



Моделирование мира



КАРТЫ БЕССОЗНАТЕЛЬНОГО

- Карта — не территория
- Наши карты не идентичны
- У каждого своя карта Реальности.
- Мир изменчив, поэтому карты устаревают.
- Проблемы всегда в качестве карт Реальности.
- Карты важно обновлять.



СОЮЗЫ (S)

и, в то время как, поэтому,
потому что, по мере того как,
но, когда, поскольку

СИСТЕМЫ РЕПРЕЗЕНТАЦИИ

В – визуальная

А – аудиальная

К – кинестетическая

УПРАЖНЕНИЕ

Предложение «В» S предложение «А», S

Предложение «А» S предложение «К», S

Предложение «К» S предложение «А», S

Предложение «А» S предложение «В», S

Предложение «В» S предложение «К», S

Предложение «К» S предложение «В», S

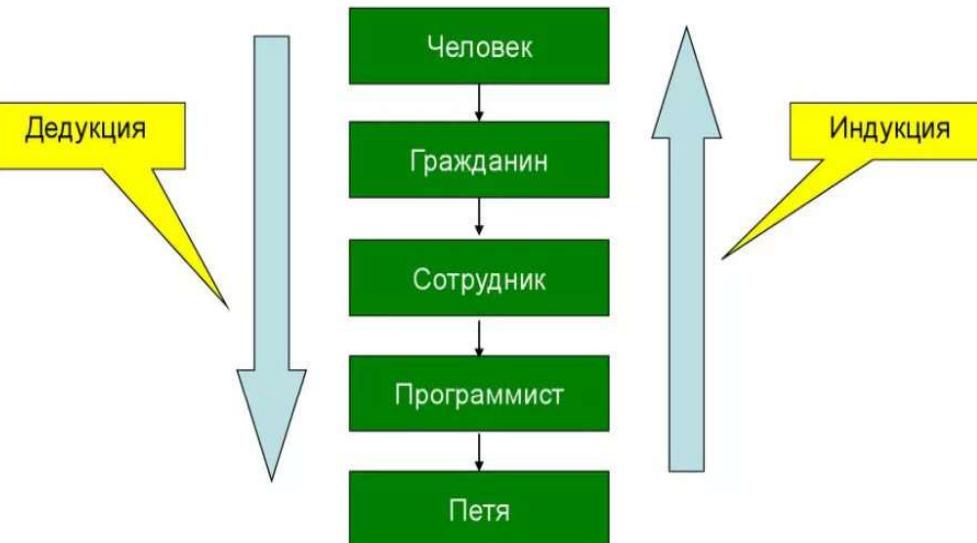
СХЕМА ГИПНОТИЧЕСКОГО СЕАНСА

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



SMART –

самая известная система постановки целей



Связующий язык: Конъюнкция

X и X и X и Y

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

Связующий язык: Дизъюнкция

X или X или X но Y

Я не знаю, желаете ли вы слушать меня сейчас,
или смотреть на меня,
или смотреть на кого-то,
но я знаю, что вы можете осознано **войти в транс прямо сейчас**, который будет прекрасно соответствовать вашим потребностям.

Связующий язык: Каузатив

Если X, то Y

Когда X, то Y

Когда сейчас вы вспоминаете как вы отдыхали на берегу моря этим летом,
вы можете **погружаться в комфортный транс**.

Шаблон “5-4-3-2-1”

Количество утверждений					
“Вы видите во внешнем мире”	ВНУШЕНИЕ	“Вы слышите во внешнем мире”	ВНУШЕНИЕ	“Вы чувствуете”	ВНУШЕНИЕ
4	1	4	1	4	1
3	2	3	2	3	2
2	3	2	3	2	3
1	4	1	4	1	4
0	5	0	5	0	5

Техника самогипноза

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

ДИССОЦИАЦИЯ СОЗНАТЕЛЬНОГО И БЕССОЗНАТЕЛЬНОГО

по мере того как, в то время как, и, но

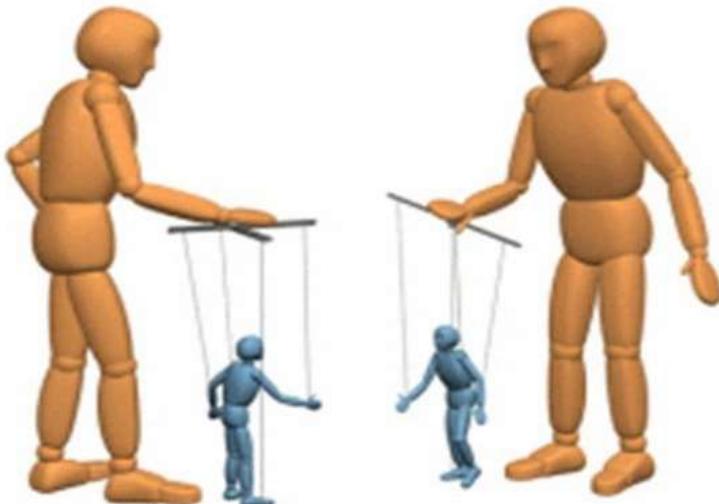
Ваше сознание
Ваш ум
Ваш разум
Ваша одна часть
Вы анализируете
Вы думаете

Ваше Бессознательное
Ваше тело
Другая часть
Вы чувствуете
Вы ощущаете
Вы погружаетесь

Утверждение «Х»

Утверждение «У»

6 стратегий манипуляции сознанием



Стратегия «ТРИОИЗМ»

ПРИМЕРЫ ИЗ ЖИЗНИ

Жизнь меняется с каждой секундой.

НАВЕДЕНИЕ ТРАНСА

Каждый погружается в транс по-своему.

УСТАНОВКА НА ОБУЧЕНИЕ

Опыт - великий учитель!

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 знают.

Стратегия «ДОПУЩЕНИЯ»

ПРИМЕРЫ ИЗ ЖИЗНИ

Прежде чем вы совершите у нас покупку, скажите, вам потребуется доставка товара на дом?

НАВЕДЕНИЕ ТРАНСА

Прежде чем вы войдете 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 начнете забывать то, что вы узнали, вы можете начать выпрямлять свою спину, продолжая сидеть на стуле.

Стратегия «ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВНИМАНИЯ»

ПРИМЕРЫ ИЗ ЖИЗНИ

Любопытно, а знаете ли вы, что, покупая компьютер в нашем магазине, вы сможете приобретать программное обеспечение по льготным ценам?

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 извлечете 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 начнет подниматься.

АМНЕЗИЯ

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

Стратегия «ПРОТИВОПОСТАВЛЕНИЯ»

ПРИМЕРЫ ИЗ ЖИЗНИ

Чем быстрее вы оплатите платежные документы, тем быстрее мы сможем доставить необходимый вам товар.

НАВЕДЕНИЕ ТРАНСА

Чем сильнее Вы стараетесь оттянуть входжение 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 легким будет решение.

ЛЕВИТАЦИЯ РУКИ

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

АМНЕЗИЯ

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

Стратегия «ВЫБОР БЕЗ ВЫБОРА»

ПРИМЕРЫ ИЗ ЖИЗНИ

Вы желаете оплатить товар наличными или чеком?

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 начнете 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?

Стратегия «ПРАВО ВЫБОРА»

ПРИМЕРЫ ИЗ ЖИЗНИ

Вы можете приобрести у нас престижный лазерный принтер, или недорогой струйный принтер, или вам более всего подойдет надежный матричный принтер, или вы предпочитаете купить комбайн: принтер, копир и сканер в одном исполнении?

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 отчет в том, что Вы узнали, или же оставаться в неведении. Или, возможно, Вы вообще ничего не поняли.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЫТА, ПОЛУЧЕННОГО В ТРАНСЕ

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 еще тяжелее.

АМНЕЗИЯ

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

ТРАНС ЧЕРЕЗ ЗАМЕШАТЕЛЬСТВО

Основные этапы:

1. Выявить стереотип
2. Подстроиться к стереотипу
3. Вызвать замешательство, прерывая или перегружая.
4. Усилить замешательство
5. Утилизировать замешательство



Схема использования метафоры

Клиент



ЧАСТЬ 1 (40 МИНУТ)

1. «Б» консультирует «А».
2. Клиент описывает АС своей жизни.
3. Терапевт и другие члены группы входят в это описание, чувствуют, как это: находится «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. Совместно создайте метафору ЖС для клиента.
8. Теперь терапевт «В» консультирует «Г». Выполните шаги 3-7.

ЧАСТЬ 2 (40 МИНУТ)

1. Образуются две креативные пары. Каждая пара создаёт метафору изменений для клиента: (Б, Г) для «А», (В, А) для «Г».
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 protagonista предпринять (новое) действие, ведущее к изменению.
10. Запишите метафору на листке бумаги.

ЧАСТЬ 3 (40 МИНУТ)

1. Группы собираются в составе (А, Б, В, Г)
2. «Б» и ассистент «Г» работают с «А».
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. Теперь «В» и ассистент «А» работают с «Г». Выполняются шаги 3-5.

ТРАНС-КОУЧИНГ

ТВОРЧЕСКОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ СОЗНАНИЯ

В ГЕНЕРАТИВНОМ ТРАНСЕ

СЕРТИФИКАЦИОННЫЙ КУРС

НЛП-ПРАКТИК

8 ступеней

16 дней

144 часа

БАЗОВЫЙ тренинг НЛП

СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ

www.myNLP.ru