



**Вологодский
тренинговый
центр**

1 ступень

«ОБЩЕНИЕ ПО ПРАВИЛАМ И БЕЗ»

**Вологда
2013**

Что такое НЛП?

Нейролингвистическое программирование — это наука, изучающая структуру субъективного опыта людей, занимающаяся разработкой языка его описания, раскрытием механизмов и способов моделирования успешного опыта с целью совершенствования и передачи выявленных моделей другим людям.

Почему НЛП так называется?

- **«Нейро»** указывает на то, что для описания опыта человека необходимо знать и понимать «языки мозга» — те нейрологические процессы, которые отвечают за хранение, переработку и передачу информации. Особых успехов НЛП добилось в понимании устройства внутреннего восприятия.
- **«Лингвистическое»** подчеркивает важное значение языка в описании особенностей механизмов мышления и поведения, а также в организации процессов коммуникации.
- **«Программирование»** определяет системность мыслительных и поведенческих процессов: «программа» в переводе с греческого означает «четкая последовательность шагов, направленных на достижение какого-либо результата». Главным вопросом НЛП является «как?», и ответами на него — четкие последовательные стратегии гарантированного достижения результата.

Таким образом, это название указывает на то, что НЛП относится к жизни и к субъективному опыту людей как к системным процессам, имеющим собственную структуру. Именно это делает возможным их изучение и выявление наиболее успешного опыта того, что мы зачастую называем интуицией, талантом, природной одаренностью.

НЛП можно рассматривать и как научную область знаний, и как искусство, поскольку оно может быть представлено как на уровне практических инструментов и технологий, так и на уровне духовности. НЛП основывается на целостном подходе к рассмотрению опыта человека исходя из концепции единства разума, тела и духа.

Основателями НЛП считаются математик и программист Ричард Бэндлер, военный медик Фрэнк Пьюселик и профессор лингвистики Джон Гриндер. Создание НЛП датируется 1972 годом.

К соавторам НЛП также можно отнести Джудит Делозье, Роберта Дилтса, Дэвида Гордона, Лесли Камерун, Стива, Кониру и Тамару Андреасов. В настоящий момент НЛП мощно развивается и пополняется все более и более новыми разработками, а круг соавторов постоянно растет.

Уникальная особенность тренингов НЛП состоит в том, что в результате прохождения курса Вы получите реальные инструменты, позволяющие:

- *быстро и эффективно разрешать любые конфликты, создавать зону комфортного общения;*
- *выяснить, если ли в Ваших отношениях с близким человеком любовь;*
- *научиться рисковать и преодолевать внутренние барьеры;*
- *ощутите потрясающую близость с другими людьми, которые Вас интересуют;*
- *сумеете максимально эффективно пройти путь от знакомства, к дружбе и любви;*
- *научитесь принимать правильные решения;*
- *стать эффективным и успешным в своей области и попробовать себя в новых начинаниях;*
- *пройдете самый лучший тренинг продаж;*

- *использовать полученные навыки и знания, как в бизнесе, так и в психотерапии;*
- *решить имеющиеся задачи, преодолеть трудности;*
- *научиться принимать правильные решения и делать правильные выборы;*
- *научиться доверять собственному бессознательному;*
- *наметить новые цели и задачи и продвинуться в их реализации;*
- *узнать много нового о себе и об индивидуальных особенностях каждого человека;*
- *познакомиться с новыми людьми (в группах НЛП собираются очень приятные люди, активно интересующиеся личностным и профессиональным ростом), завязать полезные и приятные знакомства;*
- *научиться получать больше удовольствия от жизни.*

Предварительная регистрация ОБЯЗАТЕЛЬНА! Телефоны: 8 911 5207316, 8 921 1432021.

Программа курса «НЛП Практик»

1 ступень «Общение по правилам и без». Основы профессиональной коммуникации. Опыт и его составляющие. Диапазон опыта и репрезентативные системы. На какие скрытые аспекты коммуникации важно и нужно обращать внимание. На что обращают внимание профессионалы переговорщики, психотерапевты и управляющие группами людей? Управление вербальной и невербальной частью коммуникации. Создание и расширение «зоны доверия». Эта ступень позволит научиться управлять своим и мышлением других людей через понимание закономерностей этого процесса.

2 ступень «Властелин эмоций». Структура эмоций и перевод одной эмоции в другую у себя или у других людей. Защита от воздействия на Ваши эмоции извне. Выявление и использование естественной системы якорей личности. Работа с визуальными, аудиальными, кинестетическими и пространственными якорями. Техники «Личностного редактирования». Вы научитесь создавать мотивацию и заинтересованность простым изменением характеристик вашей речи и жестикуляции.

3 ступень «НЛП в публичных выступлениях и работе аудиторией» . На данной ступени вы освоите основные методы профессиональной коммуникации с аудиторией: научитесь управлять своими эмоциями, владеть голосом и телом, выстраивать содержание и драматургию собственного выступления, формировать и использовать личную харизму.

Особое внимание будет уделено следующим темам:

- Форма и содержание речи.
- Профессиональное владение первым впечатлением, как ключ к успешному выступлению
- Контакт с аудиторией
- Язык встроенных команд
- Гипнотические приемы в работе с аудиторией
- Уверенность на публике
- Энергетика речи
- Развитие креативности, остроумия и юмора, как инструментов управления аудиторией
- Мастерство импровизации.

Ступень позволит освоить приемы вербального и невербального управления аудиторией. Вы получите доступ к волшебству незаметного воздействия на сознание аудитории. Научитесь искусству коротких прицельных мотивирующих выступлений.

4 ступень «Манипуляция и мотивация». Вы научитесь выстраивать общение с учетом ценностных критериев собеседника. Узнаете способы манипуляции сознанием и получите навыки распознавания манипуляции и защиты от них. Вы получите инструменты мотивации и само-

мотивации. Освойте методы экспресс-анализа глубинного и поверхностного содержания речи.

5 ступень «Управление реальностью». Наверняка, в Вашей жизни были цели, которые Вы не достигли, и они так и остались несбыточной мечтой. Хорошая новость состоит в том, что есть точные процедуры, которые позволят Вам воплотить в жизнь даже самую амбициозную мечту, окружить себя результатами ее достижения и в полной мере ощутить особую ценность ее достижения, насладившись радостной атмосферой победы. На тренинге Вы определите главные цели своей жизни. Сделаете их достижимыми и самореализующимися с нужными для вас «отложенными последствиями». Вы получите навыки мотивации, самомотивации и быстрого «включения» состояний творчества и высокой продуктивности. Из вашей жизни исчезнут конфликты и недоразумения в общении с близкими, друзьями и сослуживцами. В этом вам поможет техника разрешения конфликтных ситуаций. И самое главное, Вы будете получать удовольствие от того, чем Вы занимаетесь, и заниматься тем, что Вам действительно нравится!

6 ступень «Путешествие к высшему Я». Если Вы обнаружили у себя повторяющиеся поведенческие реакции, которые Вам не нравятся, значит, Вам повезло. После прохождения этой ступени они изменятся, и новое экологичное поведение станет для Вас приятным сюрпризом. Другая часть ступени посвящена избавлению от зависимостей и созависимостей, включая эмоциональные и любовные, курение, переедание, страхи, долгие часы в интернете. Вы выйдете на новый уровень управления собой, и одновременно получите навык помощи другим людям. И супер бонус! Волшебная техника, которая подарит Вам возможность легко и в любое время достигать «Сущностных Состояний» Любви, Целостности, Гармонии, Самодостаточности, не требуя подтверждения своих достоинств у окружающих.

7 ступень «Приручи своих драконов». Навыки создания и поддержания трансов. Основы вербального и невербального гипноза. Использование трансa для доступа к личным ресурсам и диалога с бессознательным. Милтон модель языка. Речевые парадоксы. Основы работы с пресуппозициями. Речь является одним из ключевых компонентов, из которых мы строим наши внутренние модели мира. Мы освоим речевые приемы изменения ограничивающих убеждений в самых разных контекстах: от личной жизни до деловой коммуникации. Вы очистите свой разум и свое поведение от страхов, фобий и других «фантомов» из прошлого.

8 ступень «Интеграция и Сертификация». Интеграция всего курса. Курс "НЛП Практик" предстанет для вас единым целым. Вы создадите собственную карту НЛП. Закрепите навыки собственного личностного редактирования, коучинга, консультирования, переговоров, работы с аудиторией. Получите профессиональную и подробную обратную связь от высокого качества от тренеров и мастеров. Вы получите сертификат профессионального НЛПера и примете участие в неформальном общении в обществе по духу очень интересных людей.

Обращаем Ваше внимание, что преподавание НЛП в соответствии со Стандартами Качества Международного и Российского сообществ НЛП разрешается только сертифицированным тренерам НЛП. Ведущие тренеры нашего курса обладают квалификацией "Сертифицированный Тренер НЛП" и прошли сертификацию в т. ч. у основателей НЛП Джона Гриндера и Фрэнка Пьюселика.

Тренерский состав

Дмитрий Ющенко

- Сертифицированный Тренер НЛП международной категории (Certified NLP Trainer),
- Сертифицированный Мастер НЛП международной квалификации (M.A.NLP),
- Сертифицированный гипнолог
- Коуч и консультант
- Действительный член Профессиональной Психотерапевтической Лиги
- Член Интернациональной ассоциации тренеров НЛП
- Дипломированный психолог

В настоящее время:

Руководитель Вологодского тренингового центра. Тренер сертификационных программ «НЛП Практик», «НЛП Мастер», «НЛП Тренер», «Практик Эриксоновского гипноза», «Мастер Эриксоновского гипноза», специализированных программ «Боевое НЛП» (совместно с Институтом НЛП, г. Москва), «Манипуляции в коммуникации», «Жесткие переговоры», «Харизма оратора», «Юмор, творчество и импровизация», «Переговоры», «Работа с возражениями», «Управление стрессом», «Управление конфликтами», «Флиртomanия», «Искусство личного обаяния». Автор ряда статей, участник телевизионных передач.

Наталья Царева

- Сертифицированный Тренер НЛП
- Сертифицированный "НЛП Мастер" международной квалификации (M.A.NLP)
- Сертифицированный «Практик Эриксоновской терапии и гипноза»
- Бизнес-тренер
- Индивидуальный консультант, генеративный коуч

В настоящее время:

Тренер сертификационных программ «НЛП Практик», «Практик Эриксоновского гипноза», специализированных программ, «Управление стрессом», «Управление конфликтами», «Как найти работу своей мечты?», «Качественный сервис», «Искусство системных продаж», «НЛП 3 Поколения». Ведущая корпоративных программ, индивидуальный консультант и коуч.

Татьяна Панова, супервизор группы

- Сертифицированный "НЛП Мастер" международной квалификации (M.A.NLP),
- Сертифицированный «Практик Эриксоновской терапии и гипноза»,
- Индивидуальный консультант, коуч

В настоящее время:

Супервизор сертификационных программ «НЛП Практик», «Практик Эриксоновского гипноза». Специалист по организации тренинговых программ. Индивидуальный консультант и коуч.

НЛП – это система критериального описания субъективного опыта, позволяющая описать любую успешную стратегию и разработать способ ее встраивания и применения.

Основная формула изменений в НЛП

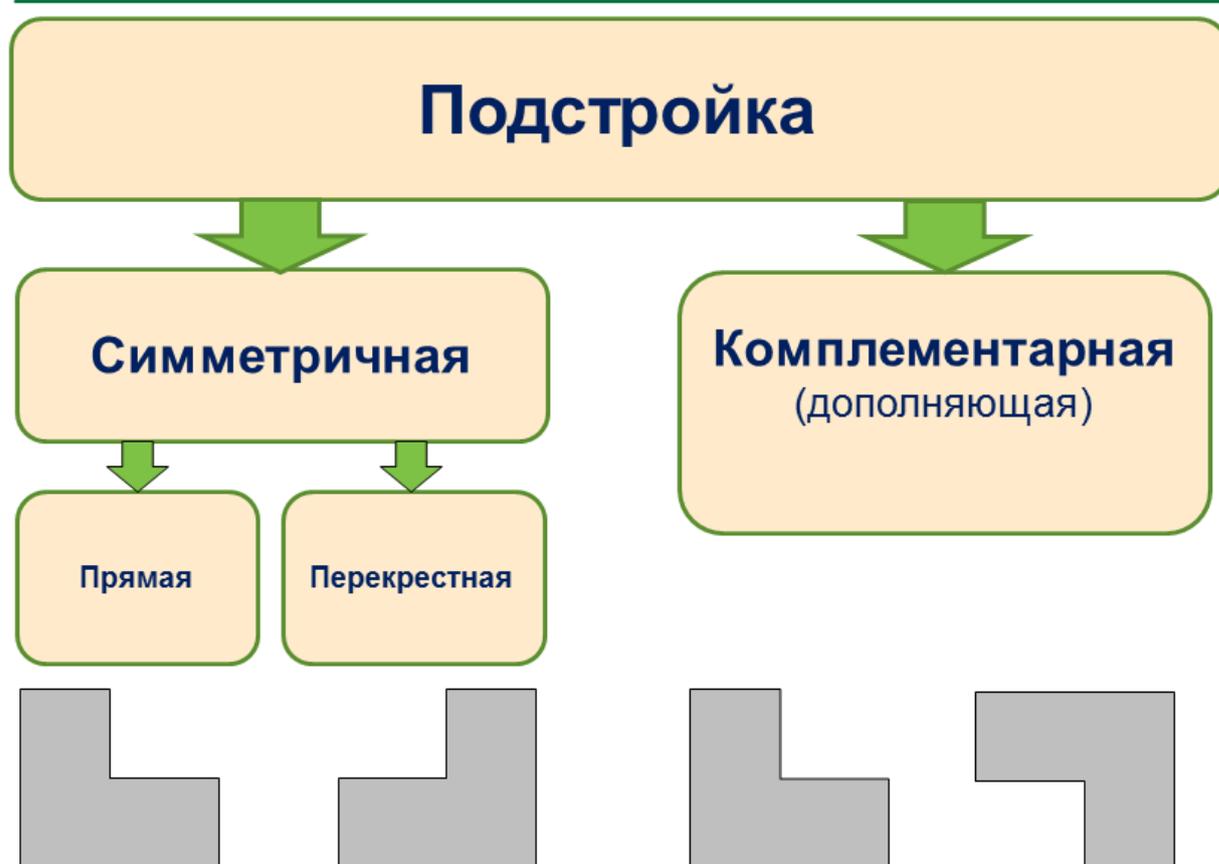
АС + R = ЖС

- АС – актуальное состояние, которое хочется изменить,
- ЖС – желаемое состояние, которое хочется получить в результате изменений,
- R – ресурс, изменяющий актуальное состояние на желаемое.

Раппорт - установление специфического контакта, включающего определенную меру доверия или взаимопонимания с человеком или группой людей, а также само состояние такого контакта. В раппорт входят подстройка и ведение.

Виды раппорта





Калибровка - установление изменения состояния собеседника по сенсорно наблюдаемым признакам.

Сообщение в коммуникации передается в виде посланий двух логических типов: буквального и метафорического.

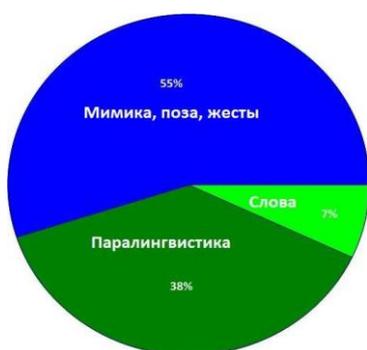
Конгруэнтность – тождественность посланий на буквальном (формальном) и метафорическом уровнях сообщения.

Метасообщение – метафорическая часть послания. Включает в себя невербальное сообщение и использованные аллюзии и речевые метафоры.

Манипуляция – это **целенаправленное** управление коммуникацией.

Манипуляция – это **ответственность** за результат коммуникации.

Манипуляция – может быть сознательной и бессознательной



Базовые пресуппозиции НЛП

1. Карта не равна территории.

- У каждого человека своя карта окружающего мира и ни одна из них не равна территории.

2. Вселенная дружелюбна, изобильна и полна ресурсов.

- У каждого человека уже есть все ресурсы для совершения перемен достижения успеха.
- Весь наш жизненный опыт закодирован в нашей нервной системе
- Изменения могут быть мгновенными.

3. Смысл любой коммуникации заключается в том результате, который она вызывает

- Не имеет никакого значения, что Вы хотели сделать или сказать. Важно, как в результате изменилось поведение человека (окружающих)
- Ответственность за результат коммуникации лежит всегда на ее авторе. Это очень позитивное утверждение. Потому, что если мы отвечаем за результат, значит, мы можем им управлять.
- Иногда это называют манипуляцией. Тогда манипуляция – это ответственность за результат коммуникации.

4. Не бывает ошибок, есть только обратная связь.

- То что, получено в результате является не ошибкой, а только информацией, как нужно изменить свое поведение
- Если нечто получилось иначе чем, ты ожидал, значит, измени свое поведение. Сделай иначе.

5. Память равна воображению

«Процессы воспоминания и воображения физиологически почти идентичны». © Из нейрофизиологии

- Ресурс можно найти как в опыте, так и в воображении.
- Если что очень нужно пока еще не произошло, можно поступать так, «как если бы» оно уже имело место.

6. Любое поведение представляет собой наилучший выбор, который он считает доступным в данном времени и обстоятельствах

- Намерение любого поведения позитивно относительно системы взаимоотношений.
- Позитивное намерение собеседника – это не средство калибровки, это средство управления коммуникацией.
- Оценки события потом происходят в изменившихся обстоятельствах,
- Если мы поможем человеку считать доступными одни варианты и недоступными другие, то мы можем управлять его поведением,
- Если поддерживать устраивающие нас выборы и не поддерживать не устраивающие, поведением человека можно управлять.

7. Разум и тело есть части единой системы.

- Хотите воздействовать на тело, можете воздействовать через психику
- Хотите воздействовать на психику, можете воздействовать через тело.
- Изменения в теле приводят к изменениям в психике.

- Изменения в психике отражаются в изменении поведения. На этом основана калибровка.

8. Чтобы описать систему и управлять ею надо выйти за ее пределы

- Наиболее полно описать систему может элемент, сумевший выйти за ее пределы и посмотреть на нее из позиции наблюдателя.
- Опыт имеет структуру.
- Если один человек, умеет нечто делать эффективно, то этому могут научиться другие.
- Во всяком поведении, всегда можно найти элемент, на который легче всего воздействовать. Для управления поведением человека, достаточно управлять одним элементом структуры.

«Изменение одного элемента, ведет к изменениям в системе в целом» © Из системного анализа

9. Системой управляет наиболее гибкий её элемент.

- Системой управляет элемент, имеющий наибольшее число выборов своего поведения.
- Коммуникацией управляет человек, владеющий большим числом навыков.

10. Изменения могут быть мгновенными

- Или постепенными, это уж как захотим ☺. Люди часто очень уважают свои качества, поэтому иногда убеждены, что их изменение достойно длительной работы. Им так легче изменяться ☺
- НЛП дает возможность мгновенных изменений.

Поскольку НЛП представляет собой моделирование поведения успешных людей, наиболее эффективно обучаются НЛП успешные люди.

Домашнее задание: каждые несколько дней выбирать новую базовую пресуппозицию и «жить с ней», обращая внимание на то, как она реализуется и подтверждается в окружающем мире.

Речевые предикаты
различных сенсорных репрезентативных систем.

Визуальные	Аудиальные	Кинестетические	Внемодальные
Ясно видеть	Звучно	Я чувствую	Понимать
Прозреть	Слышать	Кислый	Воспринимать
В четких рамках	Рассказывать	Ухватить	Отсутствующий
Обозревать	Глухой	Подбивать	Повторять
Вспыхнуть	Немой	Жаркий	Соглашаться
Светящийся	Скрипящий	Шевелиться	Верить
С блеском	Свистеть	Чувствительный	Считать
Ослеплять	Журчание	Ласкать	Знать
Облачный	Мелодичный	Влажный	Сознавать
Мерцать	Громкий	Шероховатый	Обдумывать
Графический	Гулко	Окунуться	Убедительно
Видеть	Слышать	Чувствовать	Решено
Близорукий	Аккорд	Активный	Прикольно
Взгляд	Акцент	Кинуть	Хулиганить
Взглянуть	Беседовать	Держать	Глумиться
Вид	Визжать	Выуживать	Распинаться
Видный	Визгливо произнести	Горячий	Сердитый
Видение	Вопрошать	Давление	Невменяемый
Вообразить	Вопить	Двигаться	Молодец
Вспыхнуть	Высказываться	Движение	Дурак
Высвечивать	Выражаться словами	Задетый	Шизофрения
Выявить	Говорить	Закидывать удочку	Маркетинг
Глядеть	Греметь	Зарядить	Программировать
Горизонт	Громкий	Застрять	Энергия
Заметить	Громогласный	Касаться	Болезненный
Заметный	Диссоциирующий	Легкий	Исследование
Загуманить	Допрашивать	Массивный	Эмоциональный
Зрелище	Заглушать	Мягкий	Панический
Изображать	Заявить	Нести	Лично
Иллюзия	Звенеть	<i>Нежный</i>	Известить
Иллюстрировать	Звонить	Напор	Гармонизировать
Кругозор	Звучать	Неподвижный	Бессмысленно
Красить	Звучный	Вялый	Вести процедуру
Картина	Интервьюировать	Огрубелый	Просчет
Мутный	Молчаливый	Основание	Свободно
Наблюдать	Молчание	Острый	Проблема
Наглядный	Обсуждать	Отпечаток	Важность
Обрисовать	Орать	Шокировать	Правильно
Осветить	Объявить	Переместить	Сместить людей
Осмотр	Петь	Перемещаться	Решать
Образ	Пределы слышимости	Поверхностный	Озадачиваться
Осмотреть	Провозгласить	Потерпеть крах	Разводиться
Появляться	Произнести	Пожатие	Влюбчивая
Показать	Разглашать	Преграда	Любопытствовать
Перспектива	Разговаривать	Предчувствие	Смельчак
Пределы видимости	Рассказать	Пресмыкаться	Капитулировать
Предварительный просмотр	Реветь	Прочный	Клёвый
Приукрасить	Сигнал	Растравить	Разумный довод
<i>Продемонстрировать</i>	Свистеть	Соединить	Умелый
Прозрачный	Сказать	Сокрушить	Монстр
Прояснить	Скрипеть	Слабый	Справиться
Разглядеть	Слух	Щупать	Долги
Рассмотреть	Слушать	Сокрушить	Научиться
Смутный	Слышать	Схватить	Стервозничать
Сфокусировать	Слышимый	Кинуть взгляд	Оперативно
Темный	Сообщить	Твердый	Грамотно

Точка зрения	Сплетня	Теплый	Оберегать
Угол зрения (перспектива)	Спрашивать	Тереть	Заботиться
Увидеть	Тональность	Течь	Хранить
Цветной	Увеличить громкость	Толчок	Надеяться
Явный	Упомянуть	Трогать	Лихо
Яркий	Устный	Тупой	Причинять зло
Ясный	Членораздельный	Тяжелый	Хранить тайну
Обзор	Шум	Удар	Доверять
Подглядывать	Щелкнуть	Устойчивость	Тупить

Параллельные предикаты различных сенсорных репрезентативных систем.

Визуальные	Аудиальные	Кинестетические	Внемодальные
Ясно видеть	Созвучно	Врубиться	Понимать
Смотреть	Слышать	Прикасаются	Воспринимать
Рассматривать	Вслушиваться	Ощупывать/вникать	Изучать
Пересмотреть	Пересказать	Пройтись еще раз	Повторять
Показывать	Рассказывать	Преподносить	Демонстрировать
Слепой	Глухой	Бесчувственный	Не воспринимающий
Общая точка зрения	В одной тональности	Соприкасаются	Соглашаться
Пристально смотреть	Повышать голос	Давить	Принуждать
Тусклый, серый	Монотонный	Безвкусный/сухой	Неинтересный
Ослепительный	Пронзительный	Обжигаящий	Интенсивный
Перспектива, точка зрения	Комментарий, мнение	Направление, уклон, стойка	Установка
Осветить	Обговорить	Прочувствовать	Обдумать
Высматривать, выслеживать	Выслушивать, подслушивать	Добиваться, упорствовать, держаться	Проявлять настойчивость
Сиять, лучиться, искриться	Звучать, резонировать	Дрожать, вибрировать	Испускать что-либо
Быть чистым	Быть оглушенным, безмолвным	Онеметь, замереть	Отсутствовать
тусклый	однозвучный, приглушенный	вялый, дряблый, безвкусный	Обычный, привычный
Яркий, показной, цветистый, бросающийся в глаза	Громкий, оглушительный	Прилипчивый, упорный, поразительный	Заметный, привлекающий внимание
Присматриваться, приглядываться	Прислушиваться	Беспокоиться, волноваться	Быть внимательным
Упускать из виду	Не услышать	Не почувствовать, пропустить	Игнорировать
Выставить на вид, проявит	Провозгласить, огласить	Выдвигать вперед, выставлять	Сделать заметным, привлекающим внимание
Осматривать	Вслушиваться	Вчувствоваться	Замечать
Сделать обзор	Обговорить	Пройтись по	Воспроизвести
Просмотреть, обозреть	Проговорить	Прогнать	Повторить
Показать	Рассказать	Провести	Изложить
Вообразить	Напеть, припомнить звучание	Ухватить, охватить	Придумать
Выглядеть знакомым	Согласоваться с чем-либо созвучным	Состыковаться, соприкасаются	Напомнить о чем-нибудь
Указать	Намекнуть	Коснуться	Привлечь внимание к чему-либо
Я не вижу о чем идет речь	Это звучит непонятно	То, о чем ты говоришь не достигает меня	Я не понимаю тебя
Тебе это ясно?	Это звучит убедительно для тебя?	Ты прочувствовал эту идею?	Ты понимаешь меня?
Я хочу тебе что-то показать	Послушай что я тебе	Я хочу с тобой поделиться	Я хочу тебя чему-то

	скажу		научить
Обрисуй мне свою ситуацию	Расскажи мне еще что-нибудь о себе	Введи меня ближе в свою ситуацию	Позволь узнать о тебе больше
Перспектива, точка зрения	Комментарий, мнение	Направленность, уклон, стойка	Установка
Осветить	Обговорить	Прочувствовать	Обдумать
Высматривать, выслеживать	Выслушивать, подслушивать	Добиваться, упорствовать, держаться	Проявлять настойчивость
Показать	Объяснить	Раскидать, вытащить, рассортировать	Продемонстрировать
Сиять, лучиться, искриться	Звучать, резонировать	Дрожать, вибрировать	Испускать что-либо
Быть пустым, чистым	Быть оглушенным, безмолвным	Онеметь, замереть	Отсутствовать
Тусклый	Однозвучный, приглушенный	Вялый, дряблый, безвкусный	Обычный, привычный
Яркий, показной, цветистый, бросающийся в глаза	Громкий, оглушительный	Прилипчивый, упорный, поразительный	Заметный, привлекающий внимание
Присматриваться, приглядываться	Прислушиваться	Беспокоиться, волноваться	Быть внимательным
Упускать из виду	Не услышать	Не почувствовать, пропустить	Игнорировать

Я хочу показать вам ...	Послушайте внимательно, что я вам скажу ...	Я хочу, чтобы вы ощутили...	Я хочу, чтобы вы поняли...
Как это сегодня выглядит?	Как это звучит теперь?	Что вы сейчас чувствуете?	Что это значит для вас?
Я вижу (не вижу) то, о чем вы говорите.	Я ясно вас слышу (не слышу).	Я схватываю (не схватываю) смысл. Я улавливаю (не улавливаю), о чем вы говорите.	Я не понимаю...
Видите, какая вырисовывается картина?	Ну и что вы мне скажете?	Я чувствую (не чувствую) что это правильно.	Мне кажется, что это бессмысленно.
Видите, что я вам показываю?	Это звучит для вас правильно?	Вы усваиваете?	Вы поняли?
Вы сфокусированы на проблеме?	Вы слышите, когда что-то не в ладу?	Вы чувствуете свои ощущения?	Вы осознали?
Покажите мне ясную картинку того, что вы сейчас видите.	Сообщите мне больше деталей.	Поделитесь, что вы чувствуете в данный момент.	Позвольте мне узнать, что для вас это значит.
Это проясняет для вас картину?	То, что я говорю, звучит для вас внятно?	Вас это согревает? Вам легче?	Вам лучше?
Какова картина на сегодняшний день?	Все гудит от напряжения, как и раньше?	Вы нашли, как управляться с трудностями?	Все теперь понятно, правда?
Все в фокусе	Все настроено в лад	Я чувствую контакт	Здорово!
Картина неясна.	Что-то мне подсказывает, что гармонии нет.	Я холоден к этой идее. Она тяжела для меня.	Как-то это бессмысленно...
Перспектива ясна.	Помех не слышно.	Все идет гладко.	Все хорошо.
Это выглядит ярко.	Это здорово звучит для меня.	То, что мы делаем, мне действительно приятно.	Вот теперь все хорошо.



Паттерны	Визуал	Кинестетик	Аудиал	Дигитал
ПРЕДИКАТЫ	представляете взгляд яркий перспектива фокус красочный	чувствую схватывать касание прочный теплый спокойно	тон громкий отзвук послышался звучит как... ритмичный	<i>Глаголы осознания и понимания</i> <i>Логические связки</i> <i>Цифровая информация</i>
ПОЗА	Прямая, расправленная, голова и плечи приподняты	Расслабленная, голова и плечи опущены. Сидит с наклоном вперед.	Голова набок, "телефонная поза", посадка прямая	Скрещенные руки, прямая осанка, поднятая голова.
ТИП ТЕЛА	Как "тощий" так и "тучный"	Пухлый, округлый, мягкий.		
ДВИЖЕНИЯ	Быстрые, на уровне верхней части туловища.	Свободные, плавные, обычно на уровне нижней части туловища.	Ритмичные, на уровне средней части туловища.	Иногда резкие движения, часто застывшая поза.
ФОРМА ГУБ	Тонкие, узкие	Пухлые, мягкие.	Различная.	Узкие, стянутые.
ДЫХАНИЕ	Высокое, грудное.	Низкое, брюшное.	В полном объеме.	
ГОЛОС	Высокий, чистый, быстрый, громкий.	Низкий, медленный, грудной	Мелодичный, ритмичный, меняющийся.	Монотонный. прерывистый, густой.
НАПРАВЛЕНИЕ ВЗГЛЯДА	Над окружающими	Под окружающими	Глаза опущены или в стороны на среднем уровне.	Смотрит над толпой.
ПРАВИЛА ОБЩЕНИЯ	"Посмотри, чтобы услышать".	Прикасается при симпатии. Дистанция существенно определяется отношением к собеседнику. Контроль личного пространства.	"Чтобы услышать, не смотри".	Избегает зрительного контакта.
ДИСТАНЦИЯ	Большая, чтобы видеть. Прикосновений не любят.	Очень близкая, чтобы коснутся	Небольшая, но предохраняются от прикосновений.	Отдаленная.
ХАРАКТЕРНАЯ ЧЕРТА	Не хотят быть ниже собеседника.	Из стресса выходят, беря вину на себя.	Очень многословны, нет риторических вопросов.	При стрессе становятся сверхрациональны.
ГЛАВНОЕ СЛОВО	КРАСИВО	УДОБНО	ТИХО	ФУНКЦИОНАЛЬНО