

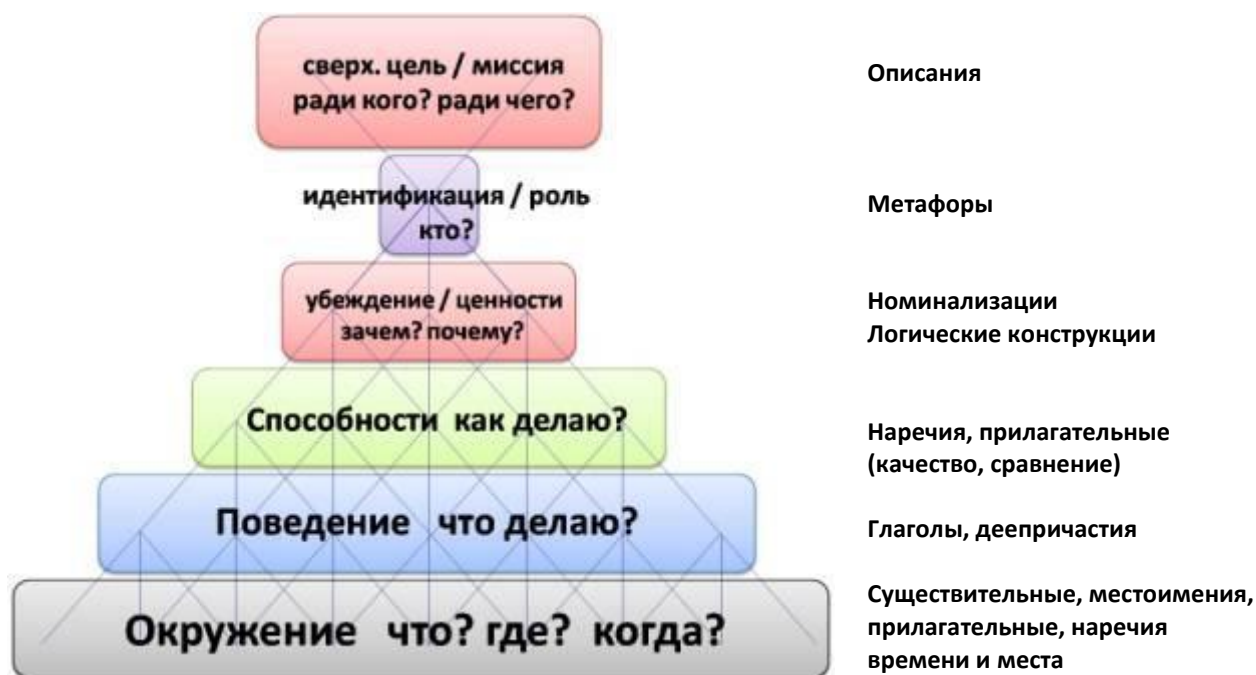


Вологодский
тренинговый
центр

4 ступень
«МАНИПУЛЯЦИИ, ВЛИЯНИЕ, ПЕРЕГОВОРЫ»

Вологда
2013

Логические уровни



Окружение. Этот уровень у человека заполнен окружающими его людьми, предметами, событиями. *У меня есть компьютер с процессором Intel Core I7 и жестким диском на 500 гигабайт.*

Поведение. Если есть предметы, то с ними можно что-то делать. Возникает новый уровень, связанный с поведением человека. *Я работаю на компьютере.*

Способности. Если ты что-то делаешь с предметами, то некоторые последовательности поведения (паттерны) ведут к определённым результатам. Так рождаются навыки и новый уровень способностей и стратегий. *Я умею программировать на компьютере.*

Убеждения/ценности. Имея некоторые способности, человека формирует убеждения и ценности. *То, что у меня есть компьютер очень важно для меня...*

Личностное своеобразие. Имея в себе убеждения и ценности, человек как-то себя идентифицирует в жизни, имеет личностное своеобразие. *Я лучший в городе программист.*

Миссия. Синергетическое взаимодействие с системой большего уровня.

Логические уровни разделяются на «диапазоны опыта» и «категории».

Уровни «Окружение» и «Поведение» могут наблюдаться в опыте по каналам восприятия (**ВАКОГ**), поэтому они называются уровнями **сенсорной очевидности** и относятся к «диапазонам опыта».

Уровни, находящиеся выше, являются результатами обобщения содержания уровней, находящихся ниже, т.е. являются результатами последовательной категоризации, и относятся к «категориям».

Также существует важное правило: **при изменениях на каком-то логическом уровне, обязательно происходят изменения на нижних логических уровнях, а на верхних могут происходить изменения, а могут и не происходить.**

Смещение ЛУ в речи

«Любая коммуникация предполагает ожидаемую реакцию, и поэтому - манипулятивна»
Милтон Эриксон

Речевая манипуляция – это управление коммуникацией. Базовая пресуппозиция НЛП о том, что смысл любой коммуникации состоит в той реакции, которую она вызывает, определяет ответственность коммуникатора за результат общения. Манипуляция дословно означает управление результатом коммуникации.

Внедрение диапазона опыта в категорию – это способ манипуляции поведением («настоящий мужчина дарит подарки не реже, чем раз в неделю»).

Допустимость манипуляции определяется содержащимся в ней намерением. Манипуляции бывают позитивные (комплимент, вызывание позитивной реакции). И вместе с тем люди часто (порой неосознанно) используют манипулятивные речевые конструкции, не задумываясь, насколько они приемлемы для собеседника. Очень часто это встречается в различного рода рекламе.

В данном материале мы рассматриваем **манипуляции путем смещения логических уровней**. В речи человека логические уровни присутствуют в чистом и смешанном виде. Речевой манипуляцией путем смещения логических уровней называется логическое связывание верхнего логического уровня, чаще всего «Идентичность» или «Ценности» с желаемым «Поведением» или «Окружением» («Если вы современный руководитель, вы воспользуетесь нашим предложением»).

Тренировка:

- В первую очередь научитесь слышать, когда подобные смещения летят в ваш адрес. Насколько обоснованы эти смещения? Или это просто запрятанная манипуляция?
- Во-вторых, научитесь слышать, когда подобные фразы произносите вы сами! Насколько осознаны эти ваши высказывания?

Порядок реагирования

- Находимся в достаточном раппорте
- Отмечаем наличие смещения.
- Определяем позитивное намерение и наличие скрытой манипуляции.
- При необходимости реагируем.

Манипуляции путем смешения логических уровней

Смешение	Варианты фраз
Идентичность => Поведение	Если Вы умный человек, ты Вы поймете то, что я Вам объясняю. Ты же мужчина – прибей гвоздь
Идентичность => Способности	Каждый руководитель должен свободно пользоваться Интернетом.
Идентичность => Окружение	Если ты профессионал, то имей свой ноутбук.
Ценности => Поведение	Настоящие красота и косметика фирмы «Влагостой» неразделимы!
Ценности => Поведение	Если ты меня любишь, то купишь мне шубу.
Ценности => Поведение	Если для Вас важен быстрый успех Вашего предприятия, то вы, конечно, согласитесь на наше предложение.
Ценности => Поведение	Если уважаешь, выпьешь с нами
Идентичность => Способности	Вы, как профессионал, должны справиться с этой работой за два дня
Поведение => Ценности	Если ты споришь со мной, значит, тебе не важны наши отношения.
Ценности => Поведение	Ты не уважаешь нас - опять опоздал на работу.
Идентичность => Способности	Хороший начальник должен заботиться о подчинённых.
Ценности => Поведение	Мне нужно экономить средства, поэтому я не воспользуюсь Вашим предложением.

1. Переопределение

Прием заключается в том, что мы даем другое определение любой части убеждения.

Если уважаешь, выпьешь с нами

- *Если я выпью с Вами, это будет означать не уважение, а алкоголизм.*

Если Вы умный человек, ты Вы поймете то, что я Вам объясняю.

1. *Это называется не понять, а найти хоть какой-нибудь смысл.*

Ты же мужчина – прибей гвоздь

2. *Настоящий мужчина – это то, что не втыкает свой гвоздь куда попало.*

Каждый руководитель должен свободно пользоваться Интернетом.

3. *Руководитель это не тот, кто сам ищет информацию, а тот, кто может организовать тех, кто найдет её для него.*

Если ты профессионал, то имей свой ноутбук.

4. *Да, это так, если речь идет о профессиональном пользователе ноутбуков.*

Настоящие красота и косметика фирмы «Влагостой» неразделимы!

5. *Точнее сказать, что они не «неразделимы», а связаны. Вами в этой фразе ☺*

Если ты меня любишь, то купишь мне шубу.

6. *Тогда назови уже это не любовью, а системой материального обеспечения*
7. *Я тебя люблю, и поэтому буду разумно относиться к нашему общему бюджету.*

Если для Вас важен успех Вашего предприятия, то вы быстро согласитесь на наше предложение.

8. *Если я быстро соглашусь на ваше предложение – это будет означать важность успеха не столько нашего, сколько Вашего предприятия.*

Вы, как профессионал, должны справиться с этой работой за два дня

9. *Если я сделаю эту работу за два дня, то это будет означать не профессионализм, а торопливость.*

Если ты споришь со мной, значит, тебе не важны наши отношения.

10. *Это не спор, это искренность. Разве, ты не хочешь, чтобы я был честен с тобой?*

Ты не уважаешь нас - опять опоздал на работу.

11. *Да, я пришёл позже, чем Вы ожидали.*

Хороший начальник должен заботиться о подчинённых.

12. *Да, но он не должен превращать взрослых людей в своих детей.*

Мне нужно экономить средства, поэтому я не воспользуюсь Вашим предложением.

13. *Скупость – это не повод наступать на горло своим желаниям.*

2. Стратегия реальности

Вы не спорите, Вы уточняете. Вы искренне пытаетесь понять, критерии, заявленные в манипуляции, а для этого спрашиваете о многочисленных деталях.

Если уважаешь, выпьешь с нами

14. *Скажите, а входит ли в Ваше понимание уважения еще и необходимость совместно закусить?*

Если Вы умный человек, ты Вы поймете то, что я Вам объясняю.

15. *Если я скажу Вам, что понял Вас, то буду умным или вежливым?*

Ты же мужчина – прибей гвоздь

16. *Сколько и куда гвоздей я должен вогнать, что бы ты назвала меня хорошим мужчиной?*

Каждый руководитель должен свободно пользоваться Интернетом.

17. *Есть ли что-то еще кроме Интернета, что может делать человека руководителем?*

Если ты меня любишь, то купишь мне шубу.

18. *Как связаны мои светлые чувства к тебе и шкура убиенного животного?*

Если для Вас важен успех Вашего предприятия, то вы быстро согласитесь на наше предложение.

19. *Как связан успех моего предприятия с тем, что деньги за заказ получите Вы?*

Если ты споришь со мной, значит, тебе не важны наши отношения.

20. *А что мне нужно сказать, чтобы ты почувствовала себя лучше?*

Ты не уважаешь нас - опять опоздал на работу.

21. *С которой секунды задержка для Вас превращается в опоздание?*

Хороший начальник должен заботиться о подчинённых.

- *И как это должно проявляться?*

Мне нужно экономить средства, поэтому я не воспользуюсь Вашим предложением.

22. *А какая сумма позволит Вам, и осуществить свое желание, и суметь сэкономить?*

3. Изменение размера фрейма

В узкой рамке часто тесно. И результат предопределён. Поэтому, когда Вам задают некоторые рамки, вы из них выходите. Расширять рамку (фрейм)

Если Вы умный человек, то Вы поймете то, что я Вам объясняю.

23. *Я если я умный человек, я смогу понять не только, что Вы объясняете, но и насколько доходчиво Вы это делаете.*

Ты же мужчина – прибей гвоздь

24. *Не так важно прибить гвоздь, как выбрать достойное для этого место.*

Каждый руководитель должен свободно пользоваться Интернетом.

25. *Не только пользоваться, а еще и принимать решение нужно ли ему это.*

Настоящие красота и косметика фирмы «Влагостой» неразделимы!

26. *А еще больше чем с «Влагостоем» красота связана со здоровым питанием, прогулками на свежем воздухе, закаливанием и здоровым сном.*

Если ты меня любишь, то купишь мне шубу.

27. *Любовь не равна подаркам. Она больше, чем жизнь.*

Если для Вас важен успех Вашего предприятия, то вы быстро согласитесь на наше предложение.

28. *Если я быстро соглашусь на ваше предложение – это будет означать важность успеха не столько нашего, сколько Вашего предприятия.*

Вы, как профессионал, должны справиться с этой работой за два дня

29. *Если я сделаю эту работу за два дня, то это будет означать не профессионализм, а торопливость.*

Хороший начальник должен заботиться о подчинённых.

30. *Да, мы всегда ждём от старших заботу, но что мы делаем ради этого?*

Мне нужно экономить средства, поэтому я не воспользуюсь Вашим предложением.

31. *Мы живём один раз. Глупо отказывать себе в попытках получить и пользу и удовольствие.*

4. Противоположный пример

Логика гласит: один контрпример доказывает ложность обобщения. Ищите исключение, и будет Вам счастье!

Если Вы умный человек, то Вы поймете то, что я Вам объясняю.

32. *А вот профессор Гинзбург умный человек, говорит, что все понимать совсем не обязательно, многое можно доверить бессознательному разуму.*

Ты же мужчина – прибай гвоздь

33. *Я знаю, что образцом настоящего мужчины ты и твои подруги считаете губернатора Калифорнии. Интересно, много ли гвоздей он Вам вбил?*

Настоящие красота и косметика фирмы «Влагостой» неразделимы!

34. *А вот победительницы конкурса «Мисс Москва» Наталья Переверзева и Наталья Федотова утверждают, что пользуются совсем другой косметикой.*

Если ты меня любишь, то купишь мне шубу.

35. *Я тебя и так люблю. Я же тебя поцеловал.*

Вы, как профессионал, должны справиться с этой работой за два дня

36. *А специалисты компаний «IBM» и «Microsoft» обычно делают такую работу годами, при этом вроде бы остаются профессионалами.*

Если для Вас важен успех Вашего предприятия, то вы быстро согласитесь на наше предложение.

37. *А вот Дмитрий ценит успех своих предприятий и поэтому всегда берет время на принятие решений.*

Хороший начальник должен заботиться о подчинённых.

38. *Генри Форд не заботился, но был хорошим начальником.*

Мне нужно экономить средства, поэтому я не воспользуюсь Вашим предложением.

39. *Разве Вам никогда ничего не приходилось покупать в кредит?*

5. Иерархия критериев (Весы)

Люди любят говорить о важном. И ещё любят сравнивать важность. Вот этим пусть и займутся, а мы для этого будем ссылаться на высшие ценности.

Если Вы умный человек, то Вы поймете то, что я Вам объясняю.

40. *Что для Вас важнее: чтобы я здесь и сейчас Вас сказал, и что понял Вас, или же на само деле научиться выражать свои мысли интересно и доходчиво?*

Ты же мужчина – прибей гвоздь

41. *Тебе что важнее: что бы твой мужчина вбивал гвоздь в стенку или же занялся чем-то более волнительным для тебя.*

Настоящие красота и косметика фирмы «Влагостой» неразделимы!

42. *Что для тебя важнее здоровье кожи или модная косметика?*

Если ты меня любишь, то купишь мне шубу.

43. *Что для тебя важнее: мои подарки или моя любовь?*

Если для Вас важен успех Вашего предприятия, то вы быстро согласитесь на наше предложение.

44. *Что для вас важнее надежность партнерства или скорость принятия решений?*

Вы, как профессионал, должны справиться с этой работой за два дня

45. *Вам быстро или качественно?*

Вы не уважаете свой коллектив, потому что опять опоздали.

- *Не думаете, что результаты моей работы важнее времени прихода на работу.*

Мне нужно экономить средства, поэтому я не воспользуюсь Вашим предложением.

- *Ваши навыки то, как Вас воспринимают окружающие важнее сэкономленных денег.*

6. Аналогия (метафора)

Мы не будем обсуждать предложенный вопрос – мы нарисуем картинку, исходя из которой, нужный нам выход очевиден. И собеседник, согласившись с аналогией, сам сделает нужный вывод.

Если уважаешь, выпьешь с нами

46. *Это все равно, что сказать: если ты мне друг, выпей со мной яду.*

Настоящие красота и косметика фирмы «Влагостой» неразделимы!

47. *А я знаю одну «красавицу», которая неразделима со своим пластическим хирургом.*

Ты меня не любишь - не купил мне шубу.

48. *Да, я не люблю, когда с меня требуют жертвоприношений.*

Вы, как профессионал, должны справиться с этой работой за два дня

49. Не стреляйте в пианиста – он играет, как умеет.

Хороший начальник должен заботиться о подчинённых.

50. Не стоит семилетнего ребёнка кормить с ложечки.

Мне нужно экономить средства, поэтому я не воспользуюсь Вашим предложением.

51. Если речка пересохла – это не повод не пойти к роднику

52. Разве дождется всходов крестьянин, который жалеет семена?

53. «Что посеешь, то пожнешь. Если вложиться в хорошее зерно для посева, то будет хороший урожай...»

7. Доведение до абсурда (последствия)

Намеренное утрирование заявленной в манипуляции связи и указание на возможные абсурдные последствия заявленных в ней правил.

Ты же мужчина – прибей гвоздь

- *Т.е. если я мужчина, то должен прибить это гвоздь? А если хороший мужчина, я должен вбить десяток? А если очень-очень хороший, тогда мне нужно утыкать гвоздями все стены и мебель? А может быть, настоящий мужчина в совершенстве владеет совсем другим инструментом?*

Вы, как профессионал, должны справиться с этой работой за два дня

- *То есть, если за полтора дня, то еще лучший профессионал? А если за день? А за полдня? А если вообще не работал? Получается, что профессиональнее всех тот, кто ничего не делает вообще?*

8. Другой результат

Дело даже не в том, что прочтете ли вы то, что тут написано, а в том сумеете ли использовать эту возможность обучиться.

Если Вы умный человек, то Вы поймете то, что я Вам объясняю.

54. Дело не в том, смогу ли понять я то, что вы хотите мне объяснить, а в том, сумеете ли вы сами найти хоть какую-то логику в своем рассказе.

Ты же мужчина – прибей гвоздь

55. Я могу вбить для тебя и не один гвоздь, вопрос в том, достаточно ли тебе вбитого гвоздя, что бы в полной мере всю мощь моей мужественности?

Если ты меня любишь, то купишь мне шубу.

56. Шуба – не вопрос, вопрос в том, не захочется ли тебе после этого бриллиантовое ожерелье.

57. Дело даже не в подарке, а в том, что ты связываешь шубу и наши отношения.

Если для Вас важен успех Вашего предприятия, то вы быстро согласитесь на наше предложение.

58. *Дело не том, сумеете ли вы уговорить меня сейчас, в том захочется ли мне воспользоваться вашими услугами еще раз.*

Хороший начальник должен заботиться о подчинённых.

59. *Суть не в моей заботе, суть в вашей самостоятельности.*

9. Модель мира

Мир многообразен. Взгляд на манипуляцию глазами представителя другой социальной группы.

Если Вы умный человек, то Вы поймете то, что я Вам объясняю.

60. *Представляю, что бы ответил вам на это Альберт Эйнштейн.*

Ты же мужчина – прибей гвоздь

61. *Интересно, это слова любящей жены или завхоза?*

Настоящие красота и косметика фирмы «Влагостой» неразделимы!

62. *Мой врач косметолог утверждает, что подбор косметики – задача профессионала.*

Если ты меня любишь, то купишь мне шубу.

63. *Представляешь, как бы изменился сюжет великой пьесы, если бы Джульетта это сказала Ромео?*

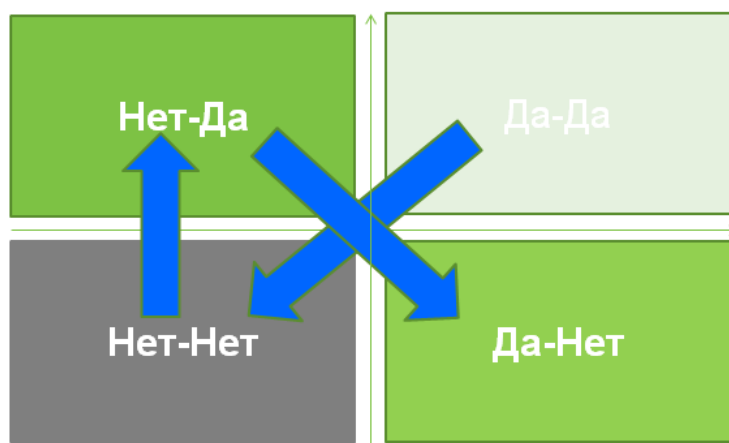
Если для Вас важен успех Вашего предприятия, то вы быстро согласитесь на наше предложение.

64. *Как продавец услуг, вы, безусловно, правы. А вот хорошие хозяйственники любят пословицу «Семь раз подумай, один раз отстегни!»*

Вы, как профессионал, должны справиться с этой работой за два дня

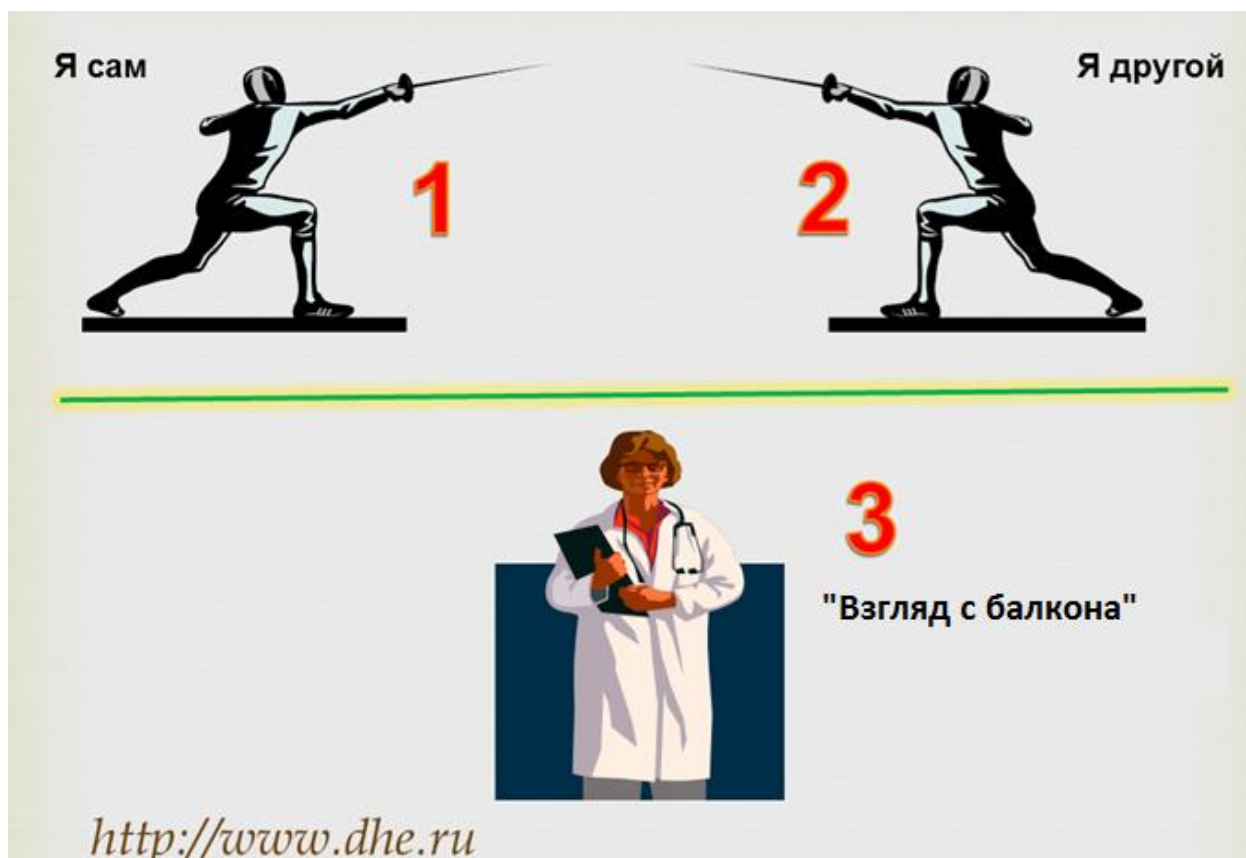
65. *Билл Гейтс никогда не торопит своих сотрудников, именно поэтому на ожиданиях клиентов он стал самым богатым программистом в мире.*

10. Картезианский квадрат



На иллюстрации указан рекомендованный порядок прохождения. Квадратом пользоваться дозировано и при уверенности, что Ваша скорость мышления быстрее, чем собеседника.

Позиции восприятия

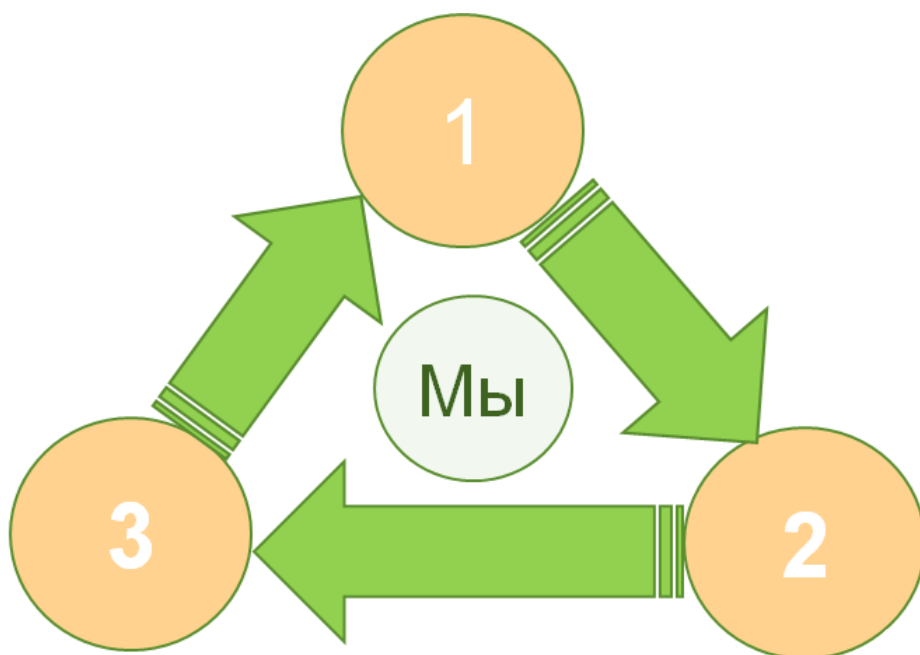


	Эгоист	1	Ценности, убеждения и цели свои Эмоции свои Время настоящее, короткий фрейм
	Альтруист	2	Ценности, убеждения и цели другого Эмоции другого Время будущее, фрейм большой
	Наблюдатель	3	Принятые правила, экспертные мнения Эмоции отсутствуют Большой фрейм времени

Трехпозиционное описание

1. Определение контекста ситуации, требующей разрешения и воспроизведение части диалога, непосредственно предшествовавшей её возникновению.
2. Ассоциация с ресурсной ситуацией успешного разрешения конфликтов. Ставится ресурсный якорь.
3. Определение **пространственных якорей** для 1, 2 и 3 позиций.
4. **1 позиция**
 - Ассоциация с собой.
 - Диссоциированное описание партнера со сбором субмодальностей.
 - Намерение партнера из своей позиции
 - **Позитивное намерение** свое.
5. **3 позиция.**
 - Диссоциированное и сенсорно очевидное (ВАК) описание каждого из участников на уровне окружения и поведения (как выглядят, что делают, что говорят).
 - Сбор субмодальностей.
 - Оценка ситуации (метафора, вероятность разрешения)
6. **2 позиция.**
 - Ассоциация с партнером.
 - Диссоциированное описание себя самого со сбором субмодальностей.
 - Намерение себя самого с позиции партнера
 - **Позитивное намерение** партнера в этой ситуации.
7. **3 позиция**
 - Что могло бы помочь разрешить эту ситуацию? Какие ресурсы нужны этим людям? Откуда их можно взять?
 - Добавляем ресурсы в 1 позицию.
8. **1 позиция**
 - Ассоциированное описание **принятия ресурса** со сбором субмодальностей. Где и в виде чего он находится? Это комфортно (иначе это не ресурс)?
 - Что изменилось в облике партнера (субмодальности)?
 - Насколько целесообразно продолжать так же? Можно ли достигнуть этой цели другим путем?
 - Что изменилось в своем поведении
9. **3 позиция**
 - Отмечаем изменения
10. **2 позиция**
 - Что изменилось в облике партнера (субмодальности)?
 - Прогноз продолжения. Зачем Вам это (на уровне способностей, ценностей)? Что даст примирение Вам и Вашему партнеру? Что дает этот конфликт Вашему партнеру? Нужно ли Вам примирение, не проще ли сделать следующий шаг в конфликте («провокация», указывающая на возможности партнера, с которым Вы сейчас ассоциированы)
11. **3 позиция**
 - Что изменилось (новая метафора)?
 - Какие перспективы?
 - Советы и ресурсы в 1 позицию.
12. **1 позиция**
 - Якорь на состояние новой коммуникации
 - Проверка экологии.
 - Подстройка к будущему.

Правила позиционного превосходства



Позиция оппонента	Наши действия
1	Показываем, что он неправ, исходя из правил и мнений экспертов
3	Правила важны, но сможете ли оппонент использовать уникальные возможности конкретного случая, если будет механически им следовать? Вы просто исключение. Если оппонент встанет на наше место, он это поймет.
2	Требуем реализации своих краткосрочных целей, здесь и сейчас.

Он	Я	Задача	ФЯ	Лингвистический паттерн
1	2	Подстройка, коммуникация	Намерение	<i>Вам важно, для вас существенно, т.е. Вы сказали</i>
3	2	Поиск уникальности для критериев партнера	Другой результат Иерархия критериев	<i>Дело даже не в том, что мы выполним требования закона, а в том, сумеете ли Вы воспользоваться уникальностью данного случая. Что для вас важнее: правила или прибыль?</i>
3	1	Перетащить во 2 позицию	Применение к себе	<i>«Да, правила таковы, но чтобы Вы делали на моем месте?»</i>
1	3	Перетащить в 3 позицию	Модель мира ИРФ Метафрейм Переопределение	<i>Да мы выяснили, что важно для Вас, и теперь давайте посмотрим, что по этому поводу говорит деловая практика.</i>

Лингвистические паттерны позиционного превосходства

I. Перевод 1 => 3

1. **Соглашаемся с требованием и ссылаемся на правила «Да, но»**
 - *(+) Оппонент не видит прямого противостояния и его гнев «вырабатывается»*
 - *(-) Потребуется восстановление раппорта.*
2. **Диссоциация человека от его целей**
 - *Давайте поговорим как профессионалы*
 - *Ну, давайте посмотрим на ситуацию, когда двое разговаривают и один начинает требовать*
3. **Переключение внимания оппонента в рамку его внутренних проблем с метасообщением «Коктейль Молотова»**
4. **Радикальная отстройка (1 ШЗГП)**
5. **Разрушение целей оппонента методом «ХРР»**
6. **Переопределение намерения или цели и встраивание чувства вины**
 - *Вам нужна не скидка, а внимание, и вы его уже получили*
 - *Вы хотите качественного обслуживания, а я-то в чем виноват?*
7. **Противопоставление желаниям остального коллектива**
 - *Вы хотите, что бы я вам отдал чьи деньги?*
 - *Пока вы тут скандалите, люди ждут*
8. **Разрыв «стратегии реальности» оппонента**
 - *А как вы поняли, что я должен это сделать (и ждем, когда оппонент уйдет во внутренний диалог)?*
 - *Уверены?*
 - *Ну что замолчали, говорите! (Далее переводим в рамку проблемы)*

II. Подстройка из 2 к 3

1. **Комплементарный раппорт**
2. **Подчеркивание собственного чувства важности оппонента, как эксперта.**
 - *Вы же знаете все до мелочей. Только вы можете оценить исключительность момента.*
 - *Уважение к правилам, которые заявляет оппонент*
3. **Подстройка к ценностям оппонента**
4. **Указание на уникальность возможностей с использованием ФЯ**
 - *Да, правила важны*
 - *И поэтому так важно относиться к правилам, как возможностям (или как к процедурам достижения результата)*
 - *ФЯ «Другой результат»: «Дело даже не в том, что мы выполним требования закона, а в том, сумеете ли Вы воспользоваться уникальностью имеющихся возможностей»*
 - *ФЯ «Иерархия критериев»: Что для вас важнее: правила или прибыль?*
 - *ФЯ «Последствия»: За что вас будут благодарить ваши дети, за то, что вы соблюдали правила, или за то, что вы обеспечили их будущее?*
5. **Использование навыков Эриксоновского гипноза для ассоциации клиента в позитивные возможности принятия предложения.**
6. **Эмоция**
 - *Поддержание у оппонента эмоции «Интерес»*
 - *Метасообщение эмоции «Радость»*
7. **Переход в рамку «Мы»**

III. Подстройка из 2 к 1

1. Рамка комплементарного рапорта
2. Приемы активного слушания
3. «Да» реакция
4. Эмоции
 - *Метасообщение «Интерес»*
 - *Вызывание у оппонента эмоции «Радость» (активное поддержание коммуникации)*
5. Ассоциация человека в возможные позитивные для него последствия сотрудничества
6. Присоединение к ценностям
 - *Заинтересованность в ценностях оппонента*
 - *Указание на неожиданно позитивные эффекты сотрудничества в будущем*
 - *Поддержание большой и стабильной временной петли*
7. Внедрение в ХСР оппонента
8. Засеивание внушений

IV. Перевод 3 => 2

1. Важен раппорт и рамка «Мы»
2. Подчеркивание собственного чувства важности оппонента, как эксперта.
 - *Вы же знаете все до мелочей. Только вы можете оценить исключительность момента.*
 - *Что бы вы делали на моем месте, как человек, знающий все детали?*
3. Использование личной заинтересованности и симпатии
 - *Посылайте в решать вопросы в ГИБДД эффектную блондинку*
 - *Давайте взглянем на ситуацию, когда двое разговаривают и один начинает требовать*
4. Нытье или истерика
 - *Создаем поспешность оппонента за счет дискомфортного общения (рассказ Чехова)*
5. Демонстрация собственной недееспособности и просьба о помощи
 - *«Пока этот чек заполнишь, 10 раз вспотеешь»*
6. Пресуппозиция нужных ценностей
 - *Когда люди помогают друг другу, в будущем им всегда воздается сторицей*
 - *Благородство имеющего все преимущества состоит в его великодушии*
7. Создание ресурсного настоящего и протяжка его в будущее
 - *«В отличие от ваших коллег с вами всегда приятно иметь дело»*
 - *Вот в батальоне нормальные люди, не то что «спецрота»*
8. Создание общего прошлого в рамке «Мы»
9. Использование навыков Эриксоновского гипноза для ассоциации оппонента во 2 позицию

Техника «Глазами любви»

*Удобно устройтесь в спокойном для вас месте. Прикройте глаза, расслабьтесь и успокойтесь.
Представьте себя перед экраном компьютера с клавиатурой или перед листом чистой бумаги с ручкой.*

Теперь начинайте писать свою автобиографию.

Подумайте о ком-то, кто вас любит. Или о ком-то, кто испытывает к Вам искреннюю и глубокую благодарность. Обратите внимание, что это любящий Вас или тот, с кем у Вас взаимная любовь. Отыщите его в настоящем, прошлом или даже придумайте его в будущем.

А сейчас представьте, как в дверях комнаты, в которой вы пишете письмо, останавливается человек, который вас любит. И смотрит на Вас с любовью и благодарностью.

Теперь мысленно покиньте свое тело. Пусть ваше сознание поднимется над вами, проплывет под потолком комнаты. Обратите внимание на себя и на этого человека, на его взгляд, мимику. Отметьте, как Вы понимаете, что он любит Вас, благодарен Вам.

А сейчас пусть Ваше сознание продолжит движение и переместится за спину любящего Вас человека. Посмотрите на себя из-за его плеча.

Теперь ассоциируйтесь, войдите в тело этого человека, словно пройдя между его лопаток. Когда вы целиком проникните в тело этого человека, ассоциируйтесь во всех системах восприятия (ВАКОГ). Ощутите свою мимику, позу, жесты. Обратите внимание на окружающий воздух, возможные запахи. Как Вы воспринимаете себя, свою историю.

Взгляните его глазами на себя, пишущего письмо. Отведите достаточное количество времени на то, чтобы по заслугам оценить все свои черты, все достоинства, которые вы, возможно, только сейчас открыли в себе, глядя на себя глазами любви.

Хорошо запомнив все только что увиденное и прочувствованное, медленно и спокойно поднимитесь под потолок, взгляните на вас обоих и затем возвращайтесь в свое тело. Повторите это путешествие еще с одним или двумя, любящими Вас или благодарными Вам людьми.

Сделайте «протяжку» открытых в себе ресурсов во времени.

Что бы изменилось в Вашей жизни, если Вы осознавали эти свои достоинства на протяжении предыдущего года?

*Что улучшится в Вашей жизни, если Вы будете осознавать их в течение последующего года?
Как это может изменить Вашу жизнь в ближайшем настоящем?*

Это упражнение поможет вам сосредоточиться на качествах, которые делают вас особыми и незаменимыми. Многие тратят на беспокойство о своих недостатках больше времени, чем на концентрацию на своих силах. Осознание собственных достоинств повышает вашу самооценку. Если я внутри себя считаю себя хорошим, то так и интерпретирую реакцию окружающих на себя. Тем самым в системе моих взаимоотношений с окружающими создается устойчивая позитивная петля обратной связи.

Попробуйте осознать, как эта техника, связана с базовой пресуппозицией НЛП о дружелюбности и изобильности Вселенной. Как она помогает максимально полезно оценивать реакцию окружающих людей на Вас.

Техника основана на работах Лесли Камерун Бендлер, описанных в книге «И с тех пор они жили счастливо».

«НЛП Практик» ступень «Манипуляции, влияние, переговоры»

Ф.И.О.	
Телефоны	
Электронная почта РАЗБОРЧИВО печатными буквами!	
Личная страница в интернет	
Почтовый адрес	
Общее впечатление о данной ступени.	
Что особенно запомнилось?	
Что, на Ваш взгляд можно было бы добавить?	
Имеете ли намерение пройти цикл «НЛП Практик» полностью?	
Что для Вас особенно важно в изучении НЛП?	
Изменилось ли Ваше представление об НЛП сейчас и, если да, то как?	
Напишите, пожалуйста, откуда Вы о нас узнали	