



АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ

УСПЕШНЫЙ
КЕЙС В НЛП

23 февраля | онлайн

От сомнений и страхов до уверенности и спокойствия

Хондо Валерия Борисовна





Валерия Хондо

С Благодарностью к моим
учителям, тренерам и
наставникам:

Силенок Инна Казимировна

Силенок Петр Федорович

Рэбэ Шлита Мелех Амошиах М.

М. Шнеерсон

Рав Байтман

Рав Булочник

Звонок на ГЛ ПП



Молодой человек 22 года

Робко спросил можно ли пообщаться с психологом...

« у меня такие мысли...я не могу успокоиться...от этих мыслей мне становится тяжело...»



ТЕХНИКА СУБМОДАЛЬНОГО ИЗМЕНЕНИЯ УБЕЖДЕНИЙ

(Ричард Бэндлер)



- 1. Ограничивающее убеждение.**
Сформулируйте ограничивающее убеждение, от которого вы хотели бы избавиться. Выявите, как оно представлено для вас в виде зрительного образа, каково содержание этой картинки и каковы ее субмодальности.



2. Новое убеждение.

Сформулируйте новое желательное убеждение. Важно предъявить его в позитивных терминах и на логическом уровне способностей («Я могу...»). Предположите, какое содержание будет у картинки, соответствующей новому убеждению.



В НЛП выделяются три базовые позиции восприятия, с которых осуществляется сбор и интерпретация информации: первая позиция (собственная точка зрения человека), вторая позиция (восприятие ситуации с точки зрения другого человека) и третья позиция (рассмотрение ситуации с точки зрения незаинтересованного наблюдателя)



Идея **Позиции восприятия** исходит от **Ричардом Бэндлером** и **Джоном Гриндером**, основателей НЛП. Они разработали модель с тремя центральными позициями, которые позволяют воспринимать опыт с разных точек зрения:

- **Первая позиция:** Восприятие с собственной точки зрения («Я-позиция»).
- **Вторая позиция:** Восприятие с точки зрения другого человека («Ты-позиция»).
- **Третья позиция:** Наблюдение с дистанцированной, нейтральной точки зрения («Метапозиция»).

Вторая позиция служит в частности для того, чтобы *увеличить гибкость восприятия*, развить эмпатию и более осознанно строить межличностные отношения. Она является центральным элементом многих техник НЛП, направленных на коммуникацию, разрешение конфликтов и эмоциональный интеллект.



3. Сомнение. Подумайте о любом реальном сомнении, которое существует в данный момент. Его тема не имеет значение, выявите лишь субмодальности сомнения.



4. Сравнение субмодальностей. Определите субмодальные различия между убеждением и сомнением. Выявите критические субмодальности, изменение которых значительно меняет восприятие убеждения. Для этого по очереди проверьте каждую различающуюся субмодальность, чтобы выяснить, какие из них наиболее эффективны при превращении веры в сомнение. Проверив одну субмодальность, верните ее в исходное состояние, прежде чем проверять другую. Выявите 2-3 критические субмодальности, которые надо будет менять в первую очередь.



5. Экологическая проверка нового убеждения.



6. Перевод ограничивающего убеждения в сомнение. Оставляя содержание неизменным, превратите ограничивающее убеждение в сомнение, изменяя критические субмодальности убеждения на субмодальности сомнения



**7. Изменение содержание
сомнения. Замените прежнее
содержание сомнения на
содержание нового убеждения**



8. Перевод сомнения в убеждение. Измените субмодальности сомнения обратно на субмодальности убеждения, оставляя картинку нового убеждения.

Подстройка к будущему. Подумайте о ситуациях в будущем, где должно проявиться новое убеждение. Откалибруйте реакцию



Следует всегда думать о чем-то хорошем. Пустой ум-вакуум, поджидающий разрушительных мыслей.

Где Ваши мысли там и Вы сами. Постарайтесь всегда быть в хорошем месте.

Вера-не только результат опыта. Она-факт, происходящий изнутри и порождающий опыт. Нечто произойдет потому, что Вы верите в то , что оно произойдет.

Рэбэ М. М. Шнеерсон.



ast-academy.ru