



META LEADER

NLP & Coaching Center



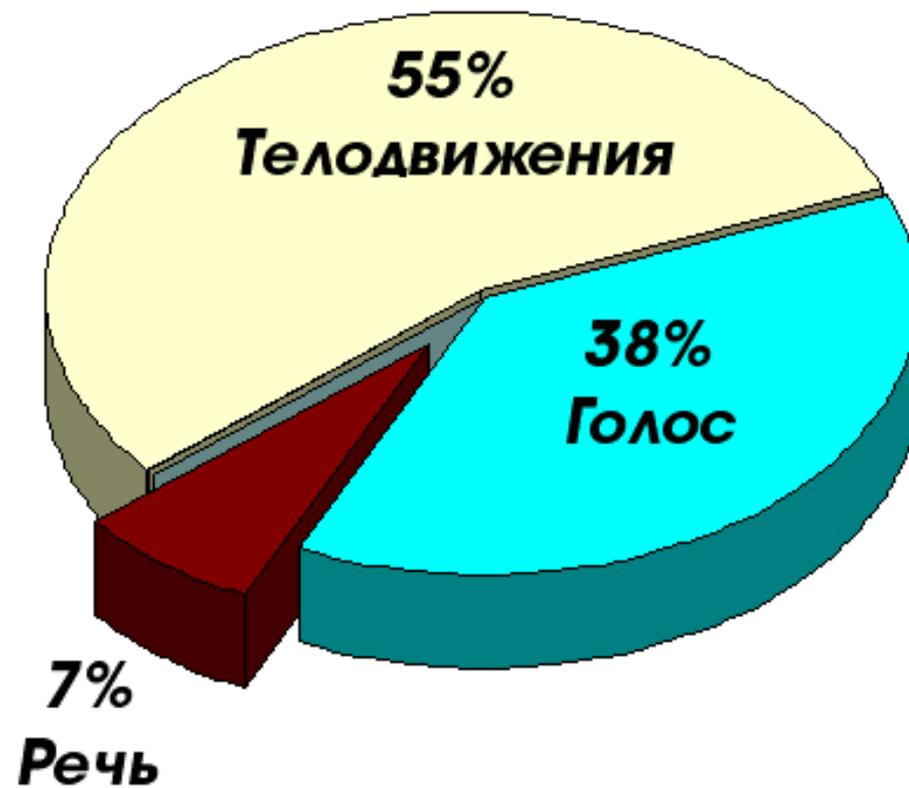
Как понимать эмоции людей по телу. Техника НЛП.

Сенсорная чувствительность



- **Калибровка, подстройка и ведение, как основа эффективной коммуникации.**
- Что такое калибровка в НЛП?..
- Что означает состояние «аптайм» (сенсорная острота).
- Как «подстраиваться» (присоединяться) к людям для установления раппорта.
- Как подстраиваться к невербальным аспектам опыта.

Значение невербального восприятия



Развиваем сенсорную остроту



На что обращать внимание при калибровке?

Наблюдайте за:

1. дыханием (быстро/медленно; глубоко/поверхностно)
 2. изменениями цвета лица
 3. малейшими изменениями мышечного тонуса
 4. изменениями формы нижней губы
 5. звучанием/тоном голоса/скоростью речи
 6. наклоном туловища/головы
 7. ритмом тела
- Вся конфигурация из выше перечисленных параметров будет составлять единую **телесную модель** того или иного состояния. **Например:** состояние ресурса/не ресурса/вины/страха/радости и так далее..
 - Язык описания телесных проявлений состояния, должен быть максимально критериальным.

Аптайм/Даунтайм состояния



- Аптайм – моё внимание направлено наружу, внешний мир.
- Даунтайм – моё внимание направленно вовнутрь, в мой накопленный сенсорный опыт.
- Для эффективной калибровки необходимо «быть снаружи», - в состоянии Аптайм. И использовать пресуппозицию «Карта не территория».

Тренировка Аптайм состояния



1. Ответьте на вопрос: как вы понимаете, что вы снаружи, а не внутри? По каким критериям вы это понимаете?
2. Ответьте на вопрос: как вы понимаете, что вы внутри, а не снаружи?
3. Участник А говорит, о чём-то.
4. Участник В слушает и не пытается, что-либо понимать. Просто собирает информацию о том, как говорил собеседник, и как его тело проявляло себя.
5. Участник В делится своими наблюдениями.
6. Участник С следит за тем, что В не увидел и не услышал и потом высказывает это в форме ОСВК.

Основные состояния для калибровки



1. **Активный позитив**
2. **Пассивный позитив**
3. **Активный негатив**
4. **Пассивный негатив**
5. **Интерес**
6. **Принятие решения**
7. **Ответы: Да/Нет**
8. **Конгруэнтность/Не конгруэнтность**



Web: <https://metaleader.ee/>

E-mail: info@metaleader.ee

Tel: +372 56713832



META LEADER

NLP & Coaching Center