

META LEADER

NLP & Coaching Center



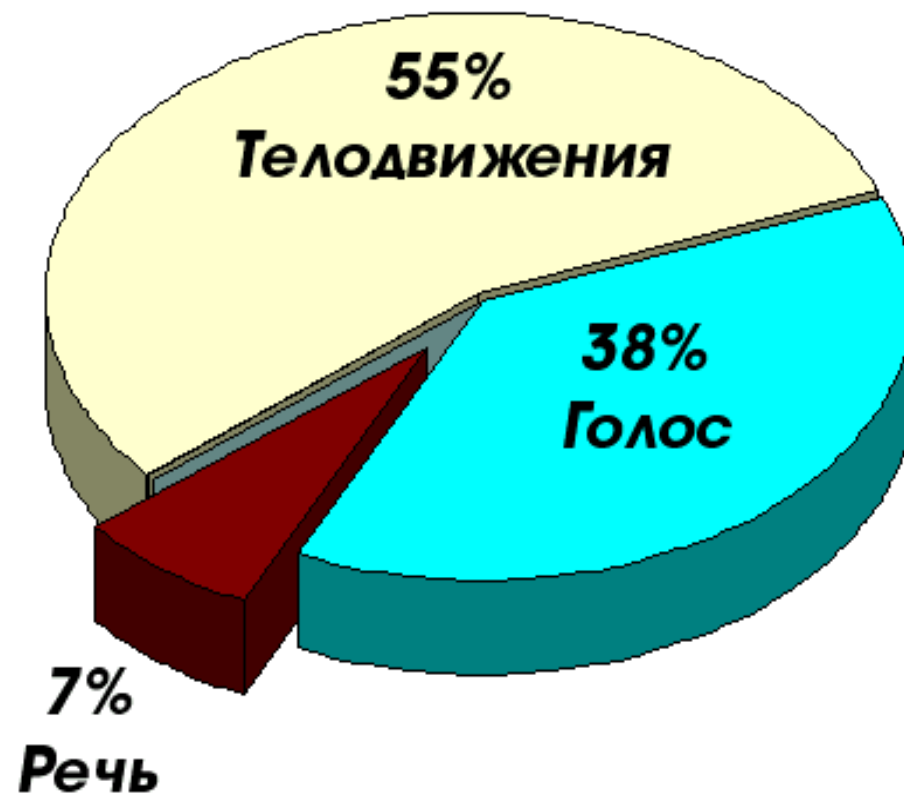
# Как понимать эмоции людей по телу. Техника НЛП.

# 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



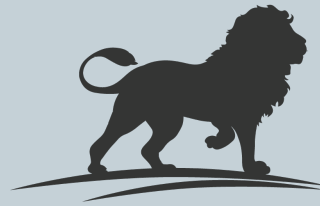
1. **Активный позитив**
2. **Пассивный позитив**
3. **Активный негатив**
4. **Пассивный негатив**
5. **Интерес**
6. **Принятие решения**
7. **Ответы: Да/Нет**
8. **Конгруэнтность/Не конгруэнтность**



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

**E-mail:** [info@metaleader.ee](mailto:info@metaleader.ee)

**Tel:** +372 56713832



**META LEADER**

NLP & Coaching Center