

# Коммуникация и цели

1. Взять несколько своих типовых коммуникаций (работа/дом/то, что часто повторяется) поставить к ним цели в формате SMART, хотя бы из пунктов S M R (конкретность, измеримость, важность)
2. Во время коммуникации раз в 30-60 секунд вспоминать свою цель и задавать себе вопрос «то, что я делаю сейчас, ведёт к моей цели?»
3. Потренировавшись, начать ставить цели ко всем важным коммуникациям
4. В любой спонтанной коммуникации периодически задавать себе вопросы «Что я сейчас делаю? Зачем? Почему? Я иду к цели или реагирую на раздражители?»

---

# Осознанность, как она есть

«Что я делаю прямо сейчас?» – поставить себе напоминалку и задаваться этим вопрос.

**Конкретно:** то, что я делаю сейчас, ведёт меня к какой-то цели? Или я просто реагирую на внешние или внутренние сигналы? Делаю ли я то, что действительно для меня хорошо? Стоит ли мне делать что-то другое?

Если то, что я делаю, нежелательно для моей жизни – почему я сейчас это делаю?

# Позитивное подкрепление

1. Выберите нехарактерный жест или иное легкодоступное действие, которое не делаете в обычной жизни.
2. Выберите то, что действительно вам нравится (это должно быть чем-то коротким и легкодоступным, например, небольшой кусочек вкусной еды).
3. Совершив желаемое поведение, похвалите себя, испытайте к себе приятные чувства (радость, самоуважение, подъём) настолько сильно, насколько можете себе позволить. Сделайте действия из пунктов 1 и 2.
4. Подкрепив таким образом желаемое поведение несколько раз, затем, продолжая п.1 постепенно убирайте пункт 2.
5. За один цикл обучения подкрепляете только один вид поведения.

# Способ прокачки концентрации:

*Выберите комфортный промежуток времени, первые разы достаточно 3-5 минут.*

Сосредоточьтесь на дыхании. По возможности замедлите его и начните дышать животом. Затем поддерживайте ваше внимание на дыхании или на любом заранее выбранном объекте. Если возникает любая мысль,неважно, ценная она или бесполезная, приятная или негативная – переключайте внимание с неё на дыхание или объект соответственно.

Во время работы аналогично выберите комфортный промежуток времени и поддерживайте концентрацию исключительно на работе. Отмечайте факторы отвлечения, но не реагируйте на них, возвращайте внимание на работу. Повторяйте несколько раз в течение рабочего дня. Важно – вы должны заранее выбрать, что делаете упражнение, спонтанная концентрация хорошо, но постфактум не засчитывается. Смысл в том, чтобы сделать концентрацию управляемой.

Примечания:

1. Это существенно сложнее, чем кажется, мозг будет пытаться избежать этого упражнения и обесценить его, будьте к этому готовы.
2. Многие люди отмечают, что когда они сосредоточены на дыхании или просто объекте, им через некоторое время начинают приходить очень ценные и очень важные мысли. Что с этим делать? Всё равно переключайтесь с них. Вы всегда можете ещё раз сделать упражнение специально с целью отслеживания таких мыслей.

# Технология SMART

В произвольной форме описываем то, что хотим поставить в качестве цели

**S – Specific /Конкретность:** Конкретизируем цель. Контрольная проверка – сторонний человек без дополнительных пояснений понимает, чего мы хотим достичь;

**M – Measurable /Измеримость:** Определяем, как именно можно будет узнать, достигнута ли цель. Контрольная проверка – метод однозначный: либо достигнута, либо нет. Без субъективных и двойных толкований;

**A – Achievable /Достижимость:** Пишем разумно детальный план достижения цели. Все его этапы нам понятны, и мы можем их осуществить исходя из текущих ресурсов. Контрольная проверка – это укладывается в наш текущий способ жить, т.е. если для изучения английского языка мне надо будет тратить по 3 часа в день, а я столько теоретически могу, а на практике нет – достижимость не выполняется;

**R – Relevant /Значимость:** Как изменится моя жизнь после достижения этой цели? Стоит ли это того?

**T – Time-bound /Определена во времени:** Стоит конкретный срок. Он коррелирует с планом из пункта достижимость.

Если все пункты успешно пройдены – приступаем к выполнению. Если цель долгосрочная – детализируем план и определяем промежуточные точки (к примеру, для годовой цели промежуточной точкой может быть полугодие). Для каждой точки прописываем промежуточную цель аналогично по SMART. Таким способом детализируем до недели. Из недельной цели определяем задачу на ближайший день. Такой подход 1) отвечает на вопрос «что мне делать сегодня, чтобы достичь годовой цели» 2) позволяет контролировать свой прогресс и оперативно реагировать на проблемы или новые ресурсы.

## Упражнение:

1. Поставить 1-2 мелких цели, чтобы понять, как работает технология. Вполне подходят такие цели как «я голоден, надо это решить» и «в квартире не убрано, надо решить» и т.п.
2. Выполнить, похвалить себя. Поставить недельную цель, потренироваться работать с планом
3. Наслаждайтесь, можете поставить цели на месяц, квартал, год по вкусу – теперь вы управляете вашей жизнью!

# Трехпозиционное описание

*Приятель Ходжи Насреддина как-то раз пришел к нему посоветоваться о деле. Изложив ему все, приятель в конце спросил: "Ну как? Разве я не прав?"*

*Ходжа заметил: "Ты прав, братец, ты прав..." На следующий день ничего не знавший об этом противник также пришел к Ходже. И он также рассказал ему дело, разумеется, в выгодном для себя свете.*

*"Ну, Ходжа, что ты скажешь? Разве я не прав?" – воскликнул он. И ему Ходжа ответил: "Конечно, ты прав..."*

*Случайно жена Насреддина слышала оба эти разговора и, вознамерившись пристыдить мужа, воскликнула:*

*"Эфенди, разве могут быть правы одновременно и истец и ответчик?" Ходжа спокойно посмотрел на нее и сказал: "Да, жена, и ты тоже права..."*

Использовать возможности перехода из ассоциированного в диссоциированное состояние и обратно полезно и в общении. Для сбора информации и оценки коммуникативной ситуации в НЛП используется так называемое трёхпозиционное описание – способ посмотреть на ситуацию с различных точек зрения. Что позволяет лучше разобраться в этой ситуации и найти наиболее удачное поведение в ней.

Другие названия: «три позиции восприятия», «позиционные переходы», «трехпозиционнка», а иногда просто «трёшка». Судя по количеству названий видно, что модель используется часто и со вкусом.

Трёхпозиционное описание часто используется:

1. Во время переговоров – для выяснения позиций сторон;
2. Во время консультирования – для понимания, чего «на самом деле» хочет клиент;
3. Во время конфликта – для взвешенной оценки ситуации;
4. При работе с собой – для понимания, чего хочешь сам;
5. и т.д.

Понятно, что точек зрения и способов оценки много, поэтому выбрали три наиболее полезные в большинстве ситуаций:

1-я позиция. Ассоциация в себя. Оцениваю ситуацию исходя со своей точки зрения.

2-я позиция. Ассоциация с другим. «Встаю на место» другого человека, «смотрю его глазами».

3-я позиция. Диссоциация. Оцениваю ситуацию как квалифицированный в данном контексте наблюдатель.

## 1-я позиция восприятия

Первая позиция восприятия предполагает, что человек оценивает ситуацию со своей точки зрения, исходя из собственных интересов и

ценностей. Несмотря на кажущуюся простоту это не всегда сделать достаточно легко – все три позиции восприятия в сознании могут быть «сцеплены» и человеку может быть трудно отделить свои интересы от интересов другого человека. Или от оценки ситуации со стороны.

В первой позиции восприятия человек обычно говорит о себе в первом лице: «Для меня важно сдать этот экзамен». Невербалика характерна для ассоциации – выраженные эмоциональные реакции, большая подвижность, высокий тонус мышц и т.д.

## **2-я позиция**

Ассоциация в другого – это очередной способ лучшего использования возможностей нашего бессознательного. Игра в другого человека. На время вы становитесь им, вживаетесь, максимально подстраиваетесь, думаете как он.

Это основа актёрского мастерства – становиться кем-то другим. Есть много историй, как готовясь к роли, актёры долго вживались в ситуацию. Когда Ричарду Гиру предстояло сыграть адвоката, он несколько месяцев перед этим проработал в юридической конторе. Вот только актёрам обычно достаются персонажи скорее выдуманные, чем реальные, а здесь же вы вживаетесь во вполне конкретного человека.

Если 1-я позиция всегда одна: «Я-сам», то 2-я позиция может быть весьма разнообразной. Вы можете «встать на место» вашего кота, свекрови, партнёра по переговорам, продавщицы в магазине, президента и т.д.

Собственно, это способ подсознательного моделирования.

Учтите, что главная задача, когда вы «входите в другого» – это научить себя отпускать. Не вы играете роль, а «роль играет вас». При чём тут будет одна забавная вещь – вы можете стать другим, но, пока вы не станете двигаться, говорить, оценивать ситуацию, заметить различия будет трудно. Информация будет всплывать откуда-то изнутри, она не будет постоянно находиться у вас в сознании.

Для того, чтобы эту информацию вытащить (вернее создать, её же там фактически нет, бессознательно просто создаёт её по мере надобности), нужно определить, что вам собственно нужно. Ответить на вопросы, высказать свою точку зрения.

Я-Сам (подчинённый): - Я попросил дать мне отпуск прямо сейчас. А он отказал. Ну не всё ли ему равно, когда я пойду в отпуск. Просто жлобство какое-то!

Я-Начальник: - Иванов просит отпуск. А нам нужно сдавать заказ через две недели. При том, если я ему дам отпуск сейчас, я не смогу отказать Петровой и Сидорову – они тоже захотят. Тогда вообще всё кувырком пойдёт. А он ведь меня жлобом сейчас считает!

То, что кажется совершенно правильным с одной стороны, может выглядеть совершенно иначе с другой.

Ассоциировавшись в другого человека, можно «изнутри» понять его цели, намерения, мысли, смоделировать его дальнейшее поведение или реакцию в определённой ситуации.

- Как войти во вторую позицию?

Большинство из нас это умеет, нас обучают с детства. Когда воспитательница в детском саду говорит воспитуемому: «А чтобы сказала по этому поводу мама?», для того, чтобы ответить на её вопрос, воспитуемый как раз и должен войти во 2-ю позицию. Рекомендации по тому, как это сделать присутствуют в языке, вспомните все эти «встать на его место» и «посмотреть его глазами». В большинстве случаев, эти рекомендации нужно понимать почти буквально, ведь это инструкция, описание внутренней стратегии перехода во вторую позицию:

1. Встань на его место;
2. Взгляни его глазами;
3. Почувствуй как он;
4. Посмотри на это с его точки зрения;
5. Посмотреть с его колокольни;
6. Походить в чужих башмаках (это английский вариант).

Обратите внимание, что часть инструкции более кинестетических: «встань на его место», походи в его башмаках»; а часть более визуальных: «взглянуть его глазами», «посмотреть с его точки зрения». В любом случае, вы как бы мысленно входите в образ его тела или надеваете этот образ на себя.

### **3-я позиция**

Это уже диссоциированная позиция. Главное – отсутствие эмоциональной включённости. Ведь недостатки ассоциированного состояния: «здесь и сейчас», трудности со взвешенной оценкой, эмоции могут захлёстывать – являются продолжением достоинств: в ассоциированном состоянии человек включён в ситуацию, он задействует эмоции и тело, он переживает, он отстаивает свои ценности, он мотивирован. В диссоциированном состоянии особой мотивации нет, но есть возможность трезвой безэмоциональной оценки и анализа ситуации.

Так что 3-я позиция позволяет проанализировать ситуацию, посмотреть в будущее, дать квалифицированный совет.

- То есть из третьей позиции мы узнаём правильную точку зрения?

Нет, мы узнаём другую точку зрения. Здесь мы вообще не говорим о правильной или неправильной точки зрения – трехпозиционное опи-



сание это всего-лишь способ сбора информации. Не более того. 3-я позиция - просто мнения человека, наблюдающего за событиями со стороны, эмоционально не включённого в ситуацию. Муж скандалит с женой, оба кричат, переживают, ругаются. С точки зрения стороннего наблюдателя обычный семейный конфликт. Но что он знает о переживаниях бедной женщины!? А более бедного мужчины?

Была как-то реклама, где «мужики» за кружкой пива «решают судьбу российского футбола». Они прекрасно знают, как надо бы поступить правильно. Тем, которые бегают по полю. Хотя скорее всего большинство из «мужиков» и по мячику-то не попадёт, а не то, чтобы по полю полтора часа побегать. Они же только смотрят со стороны, зато у них есть возможность видеть всю картину. Если вы встанете на место футболиста всё будет несколько иначе.

*«Главный изъян демократии в том, что только партия, лишённая власти, знает как управлять страной.»*

Лоренс Питер.

## **Упражнения:**

*«Описание ситуации»*

Расскажите о какой-то ситуации – политической, частной, личной - с каждой из трёх позиций:

1-я - со своей точки зрения;

2-я - встать на место одного из участников событий;

3-я – как беспристрастный наблюдатель.

*«Описание ситуации из 2-ой и 3-ей позиции»*

Выбираете фильм или мультфильм, который смотрели все. По очереди описываете ситуацию с точки зрения всех действующих лиц, а так же с точки зрения наблюдателя.

Например, сцена из мультфильма «Винни-пух и день забот», когда медвежонок пришёл к Сове:

Я-Винни-Пух: - Я очень волнуюсь за ослика Иа. Он такой печальный. Сова обязательно должна написать что-то очень приятное для Иа. У меня-то вряд ли что-то получится. Вместо мозгов у меня опилки. Но как будет радоваться ослик Иа, когда я ему принесу горшочек с надписью.

Я-Сова: - Этот Винни-Пух такой забавный. Но он отвлекает меня от дел. Поболтать – это одно, а вот писать совсем другое. Хотя приятно, когда понимаешь, что ты самая умная в лесу.

---

Я-Наблюдатель: - Один из героев мультфильма Винни-Пух хочет вывести другого героя мультфильма Ослика Иа из печального состояния. Узнав, что у него сегодня день рождения, он решает сделать ему подарок. Он приносит выбранный для подарка горшочек из под мёда третьему герою мультфильма Сове. Сова изображает из себя мудрое и грамотное существо, хотя это и не соответствует действительности. Винни-Пух просит сделать поздравительную надпись на горшочке, Сова сначала отказывается, но потом Винни-Пух смог её уговорить.

### *«Чужой взгляд»*

В парах. Расскажите о какой-то ситуации с точки зрения партнёра. Тот же рассказывает, насколько это похоже на его мнение.  
«3-х позиционное описание для анализа ситуации»

Определите сложную для вас ситуацию, связанную с участие других людей (их может быть несколько), и проведите её анализ используя 3-х позиционное описание.

В этом упражнении у вас нет задачи согласовать позиции, но есть задача собрать более полную информацию о позициях и интересах сторон. Соответственно, если в ситуации участвуют несколько человек, то вы должны ассоциироваться (встать во 2-ю позицию) с каждым из них.