

7 техник НЛП для эффективной коммуникации

Для эффективной коммуникации важны несколько элементов: внимательное наблюдение, приемы присоединения и ведения собеседника, уверенность в себе

1. Отзеркаливание

Цель: создать доверие через «отражение» собеседника, используя подобие, как основу согласия

Копируйте позу, жесты оппонента, особенно повторяющиеся. Не копируйте вычурные жесты – оппонент может вас «раскусить».

2. Подстройка по ритму дыхания

Синхронизируйте свое дыхание с дыханием собеседника: вдох со вдохом, выдох с выдохом. Если это сложно в разговоре, можете поддерживать ритм речи собеседника не своим дыханием, а жестами кивком головы, движением ладони и т.п.

3. Подстройка по ключевым словам

Отслеживайте в речи человека слова, которые произносятся с ударением на них, эмоциональным накалом. Используйте их в своей речи – это значимые слова для собеседника, он услышит в этом согласие с его ценностями.

4. Калибровка состояния

Научитесь считывать эмоции по невербальным сигналам. Будьте внимательны к проявлениям эмоций человека. Это особенно уместно при длительном контакте, когда вы можете видеть разные эмоциональные состояния.

Особое внимание обращайте на мимику и цвет лица, изменения позы (скрещивание рук, убирание ног под себя, поворот корпуса, отклонение назад или при движении вперед), изменения дыхания, тембра речи.

Понимание эмоциональной реакции собеседника на ваши слова – ключ к успеху переговоров.

5. Установление якорей

Якорь - это любой стимул или сочетание стимулов (внутренних или внешних), которые запускают соответствующие представления или поведение. Установление якорей напоминает концепцию “стимул - реакция” в поведенческих моделях. Якорь можно установить, используя любую из наших сенсорных модальностей (органов чувств):

выражение лица, жесты (зрительная);

тон и темп голоса (слуховая);

прикосновения (кинестетическая);

запахи и вкусовые ощущения (обоняние/вкус) и др.

Следует вызвать или откалибровать эмоциональную реакцию собеседника, и в этот момент произвести воздействие в той или иной сенсорной модальности. Воздействие должно быть специфичным: необычный жест; фраза, сказанная определенным тоном голоса, надавливание на места, где кости близко под кожей (запястья, локти, колени и др.) Не используйте кисти рук, там много разных якорей!

Якорение необходимо проводить на пике эмоционального состояния оппонента.

Когда вам нужно определенное состояние собеседника, воспроизведите якорь (повторите воздействие).

6. Рефрейминг

Рефрейминг - это техника создания нового позитивного обрамления (или негативного) опыта человека. Имеются два основных типа рефрейминга:

1. Рефрейминг содержания (смысла) - изменение значения содержания, оставляющее контекст прежним. Вы можете придать ему значение, которое сделает его полезным, послужить переходом от жалобы на поведение к хотя бы частичному признанию, чем ценно это поведение.

Чтобы достичь наибольшего эффекта, Вам нужно будет знать, какие критерии важны для человека, с которым Вы собираетесь проводить рефрейминг (см. Подстройка по ключевым словам). Так *жадный* становится *бережливым*, а *трусливый* - *осторожным*.

2. Рефрейминг контекста - изменение контекста на такой, в котором данная реакция представляет ценность. Вы меняете контекст, оставляя содержание прежним. Тогда драчун становится человеком, способным защитить беззащитного, а «ботаник» - кладезем знаний на экзамене.

РЕАКЦИИ НА ЭФФЕКТИВНЫЙ РЕФРЕЙМИНГ: расслабление, более легкое дыхание, порозовение кожи лица улыбка...

И еще одна техника для подготовки себя к эффективному общению:

7. ГЕНЕРАТОР НОВОГО ПОВЕДЕНИЯ

1. Определите в будущем ситуацию, в которой вам будет нужно иметь больше поведенческих выборов и ресурсов.

2. Придумайте поведение на случай такой ситуации.

Определите место, где располагаете своего «двойника» обладающего необходимым поведением и ресурсами для его осуществления. Следует максимально точно визуализировать «двойника», может быть даже «вылепить» образ руками.

3. Определите, подходит ли выбор к ситуации. Когда выбрали вариант/варианты нового поведения, проиграйте в выбранной месте фильм будущего события. Увидьте себя, обладающего новыми способностями.

4. Соединитесь с новым поведением (делая шаг в образ, надевая его на себя и т.д.)

5. Определите пусковой момент нового поведения. Проиграйте не менее трех ситуаций в будущем, где новое поведение будет запускаться от этого пускового момента.

6. Поблагодарите себя за проделанную работу. Используйте с пользой.