

## **ЯКОРІННЯ як одна з основних технік НЛП**

Якір – створення взаємозв'язку між стимулом та реакцією. Це речі, з якими асоціюється той чи інший стан психіки. Якорі є у всіх живих істот.

Класифікація якорів – за системами сприйняття людини: візуальні (жести, вираз обличчя, міміка, колір, одяг і т.ін.), кінестетичні (дотики, м'язові відчуття, смакові /яскраво – у рекламі/), інші (час, простір). Нас цікавлять передусім аудіальні якорі – те, що ми чуємо: тон голосу, повторення слів, телефонний дзвінок, звук імені, варіант імені, цитати. Аудіальні «якорі» -- метод Сократа: тричі говоримо «так» у відповідь на запитання, а далі «так» ми повторюємо автоматично.

Наприклад, відеофрагмент з фільму «Майстер і Маргарита», де Азазелло вперше спілкується з Маргаритою на Патріарших ставках і остаточно схиляє її до спілкування цитатою зі знищеного рукопису Майстра тощо.

Властивість якоря: ставиться на піку стану, емоцій, легко відтворюється в потрібний момент, є унікальним.

Види якорів: «якір на нуль», якір на негатив, якір сум'яття.

Рапорт.

Ресурсне якоріння.