

## Використання НЛП у спілкуванні з лідером класу

*У словах, які ми добираємо, криється величезна сила. За допомогою вдало підібраних слів можна досягнути своєї мети. Пропонуємо кілька прийомів нейролінгвістичного програмування, які допоможуть педагогу скерувати учня у напрямі співпраці й конструктивної взаємодії*



### Три «так»

Аби лідер класу погодився на щось, поставте йому два легких запитання, на які він точно відповість «так». Потім ставте головне запитання або формулюйте пропозицію — з високою ймовірністю він погодиться.



### Підкреслення позитивної дійсності

Ви називаєте позитивну якість лідера як аргумент на користь його очікуваних дій. Приміром, «Ти ж неодноразово збирав команди на змагання. У тебе це чудово виходить».



### Пастка внеску

Організуйте справу так, щоб лідер зробив певний внесок у неї — доклав силу, приділив час, виявив творчість. Витрачені зусилля змусять його залишатися вашим союзником. Наприклад, попросіть лідера зробити ксерокопію матеріалів для додаткових занять і розрізати їх на картки. Тоді з високою ймовірністю він відвідає заняття і переконає інших так само прийти.



### Опора на три репрезентативні системи

Люди сприймають інформацію за допомогою зору, слуху, дотику. Формулюйте мету, якої ви хочете досягти під час роботи з лідером і (або) класом, і вживайте слова, що домінують:

- візуально — «дивіться», «побачите», «помітно»;
- аудіально — «скажіть», «я говорю, що ... », «чую»;
- кінестетично — «відчуєте», «таке відчуття», «спробуйте».

У такий спосіб ви «достукаєтеся» до лідера та інших учнів, оскільки інформація буде для них «жива».