

**Методические материалы к курсу**

# «Мастер НЛП»

**Участник курса:**

Фамилия

---

Имя

---

## 1-я ступень курса

### «МЕТАПРОГРАММЫ»

**Оглавление**

Особенности уровня компетенции «Мастер НЛП» .....	2
Происхождение метапрограмм .....	3
Метапрограммные фильтры.....	4
Выявление метапрограмм .....	5
Что такое метапрограммы.....	6
1. Активный/рефлексивный .....	6
2. Предпочтения прошлому, настоящему, будущему.....	7
3. Сам/другой.....	8
4. Референция внутренняя/внешняя .....	9
5. Движение К / От .....	9
6. Предпочтения по поводу рабочих отношений .....	10
7. Сходства/различия.....	10
8. Процесс-результат .....	11
9. Возможности-процедуры.....	11
10. Глобальный (общее) / специфичный (детали) .....	12
11. Реакция на стресс.....	12
12. Система принятия решений.....	13
13. Точка выбора .....	13
14. Включенное время / сквозное время .....	14
15. Предпочтения по поводу организации работы .....	14
16. Паттерны сортировки: классификация по первичному интересу.....	15
17. Структуры и правила.....	15
18. Совпадать/не совпадать.....	15
Ролевая игра «ЖИЗНЬ, КАК ЗАДЕРЖКА В АЭРОПОРТУ».....	16
Ролевая игра «КТО ЕСТЬ КТО?» (Сортировка информации).....	16
Упражнение «Калибровка метапрограмм».....	16
Упражнение «Анализ метапрограмм» .....	17
Упражнение «Изменение метапрограмм» .....	17
Линейное изменение метапрограмм .....	17
Литература:.....	17

## ОСОБЕННОСТИ УРОВНЯ КОМПЕТЕНЦИИ «МАСТЕР НЛП»

### 1. Мастер все делает без усилий:

- Без намеренных попыток.
- Без внутреннего диалога.
- Без дополнительного мускульного напряжения: *оптимальное мышечное напряжение, без излишнего напряжения, внутреннее спокойствие вместо непрекращающегося внутреннего диалога. Мягкие глаза, панорамное, периферическое зрение, а не сфокусированное.*
- Без предварительного просмотра.

### 2. Присутствует сознательная и бессознательная интеграция навыков

Каким образом ориентацию на достижение результата можно интегрировать с «незнанием», любопытством и удивлением? До 1900 в языке жителей Бали не было слова «цель, смысл». Язык – это фильтр. Напряжение между целью и бесцельностью.

Цель в том, чтобы не иметь цели. Учись выражаться спонтанно.

- Опыт является смесью сознательных и подсознательных элементов.
- Конгруэнтность, взаиморасположение тела, разума, сердца и духа.
- Выравнивание вдоль уровней – спонтанность.

### 3. Сочетание практики и спонтанности

Мастер айкидо практикуется, чтобы действовать в состоянии незнания. Анализ и размышление придут позднее. Действовать и пытаться понять, что ты делаешь, приводит к расщепленному состоянию, плохо влияющему на овладение предметом.

### 4. Свободное изменение личных границ

Способность сознательно менять фокус внимания.

«Я» - это процесс, а не вещь.

(Бейтсон как-то спросил Джона Гриндера, является ли слово «я» номинализацией.)

*Примеры:* Гонщик чувствует дорогу через колеса машины.

Коммуникатор, умеющий переходить из 1 во 2-ую, 3-ю позиции, 4-ю позицию, оставаясь в состоянии конгруэнтности с собственным «я».

Метафора «Глаза слепого на кончике палки».

Я» как функция. Кого вы включаете, когда думаете «я»? Думаете обо всем своем теле или только о голове? О вашей одежде, вашей семье, вашей профессии? Только об этом моменте, или еще о прошлом и будущем?

Осознание множественных «я» и способность сдвигать личные границы. Выбор фильтров – способность изменять направление внимания по желанию, направить внимание на важные точки во времени (события и поступки). Эти точки могут быть внутренними или внешними.

Иными словами, эта способность правильно выбирать свои фильтры.

- внутрь / вовне
- сфокусировано / расфокусировано
- временная рамка

### 5. Поддержание конгруэнтности

- Конгруэнтность с союзником внутри себя – внутренняя Конгруэнтность.
- Конгруэнтность со снами – образ столь сильный, что начинаешь стремиться к нему со страстью.
- Конгруэнтность с сообществом создает контекст для проявления способностей и мастерства.

### 6. Множественное описание

Уровень мастера – это способность описывать события с разных точек зрения и использовать наиболее подходящую для достижения желаемого эффекта. Это легко, но не просто, или трудно, но не сложно.

Мастер умеет пользоваться множественным описанием моделей.

- Множественные позиции восприятия
- Множественные описания путем моделирования

## ПРОИСХОЖДЕНИЕ МЕТАПРОГРАММ

© Майкл Холл, Боб Боденхамер

Домен «метапрограмм» (программного обеспечения, находящегося в голове человека и обуславливающего его мысли, эмоции и т. д.) был впервые описан Лесли Камерон Бэндлер, когда она начала сотрудничать с Ричардом Вудсмоллом. Вудсмолл говорит, что на заре истории НЛП Лесли взялась за написание «учебника НЛП». При этом она обнаружила, что иногда процессы НЛП не работают. Почему? В итоге, благодаря подобным «неудачам», они с Ричардом сумели выявить исходный перечень метапрограмм НЛП. (Метапрограммы могут влиять на мощные процессы изменения!)

Метапрограммы — это такие программы в нашем «мыслительном аппарате», которые функционируют на уровне, выходящем за рамки нашего содержательного мышления (то есть на «мета-уровне»), и представляют собой *сортирующие устройства, или паттерны*, которые мы используем при восприятии, отборе, фиксации и обработке окружающих нас стимулов. Джекобсон (Jacobson, 1996) называет их «программами, которые управляют другими программами», то есть нашим поведением. Как таковые они описывают *установку, или ориентацию*, которую мы избираем в различных контекстах и ситуациях.



Человеческий мозг как система обработки информации обладает собственным *техническим обеспечением* в виде нервных клеток и образуемых ими структур, нейротрансмитеров, химических веществ, переносимых с током крови, рецепторов, физиологических систем и т. д.

Все эти органические элементы участвуют в восприятии, обработке и создании энергетических феноменов мира (в терминах «информации» или сообщений). *Программное обеспечение* человека состоит из наших паттернов мышления, наших понятийных категорий (мы мыслим и рассуждаем посредством «категорий» — Lakoff, 1987), наших убеждений, наших ценностных ориентиров (или ценностей — идей, которые мы считаем высокозначимыми), наших «программ» функционирования и т. д.

Таким образом, чтобы управлять нашими мыслями и эмоциями, нам необходимо, так сказать, *программное обеспечение*, которое содержит инструкции, определяющие *способ обработки мыслей и эмоций*. Подобные программы функционально представляют собой эквивалент некоей *операционной системы* — системы, которая связывает техническое и программное обеспечение, в результате чего физические структуры мозга и тела могут воспринимать, обрабатывать и продуцировать «информацию» в виде мыслей, идей, убеждений и т. д. В данной работе мы называем эту систему *метапрограммами*.

## МЕТАПРОГРАММНЫЕ ФИЛЬТРЫ

### 1. Классификация мира посредством:

<b>Люди</b>	<b>Вещи, действия</b>	<b>Ценности убеждения</b>	<b>Процесс, процедуры</b>	<b>Время</b>	<b>Место</b>
Кто?	Что?	Зачем?	Как?	Когда?	Где?

### 2. Способы организации информации:

#### А. Укрупнение \ Разукрупнение:

<b>Укрупнение</b>	<b>Разукрупнение</b>
Общее, боль, план	конкретное, детали

#### Б. Способ мышления:

<b>Дедуктивное</b>	<b>Индуктивное</b>	<b>По аналогии</b>
От общего к конкретному, разукрупнение	От конкретного к общему, укрупнение	Равенство отношений, аналогия

### 3. Фокус сравнения:

<b>Согласие</b>	<b>Несогласие</b>
выбор похожего	выбор непохожего
Что общего?	Чем отличается?

### 4. Мотивация:

#### А. Направление

<b>Приближение</b>	<b>Избегание</b>
в направлении к позитивному	прочь от неприятного

#### Б. Стиль ответственности

<b>Активный</b>	<b>Пассивный</b>
инициативный	реактивный
возможности	необходимость

### 5. Развитие:

#### А. На что ориентируется:

<b>Внутренняя</b>	<b>Внешняя</b>	
Сам	Другие	Контекст
я, мне, мой	он, она, они, им, ей, его, их	система, ситуация, компания

#### Б. Наиболее выраженная сенсорная система:

<b>К</b>	<b>А</b>	<b>В</b>	<b>Д</b>
чувственная	слуховая	зрительная	дигитальная

#### В. Фокус приоритета:

<b>Что есть</b>	<b>Что пропущено</b>
Подтверждение	Отрицание
Я могу / имею, здесь присутствует то-то	Я не могу, у меня нет, здесь не хватает

### 6. Время:

<b>Ориентация</b>	<b>Продолжительность</b>
Прошое (воспоминание) Настоящее (происходящее) Будущее (придумывается)	Во времени – сейчас, короткий промежуток Сквозь время – большой промежуток

## ОПРОСНИК МЕТАПРОГРАММ

© П. И. Барабаш

Консультант \_\_\_\_\_

Клиент \_\_\_\_\_

1. **Рассмотрите контекст:** работа, взаимоотношения, интимные отношения, спорт, отдых, другое
2. **Исследуйте метапрограммы мышления.** Задайте вопросы, например:
  - Что Вы хотите от работы?
  - Как случилось, что Вы выбрали свою прошлую работу?
  - Почему Вы выбрали эту работу?
  - Как Вы узнаете, что хорошо выполнили свою работу?
  - Какова связь между этой работой и той, которую Вы выполняли в прошлом году?
  - Какую работу Вы считаете для себя идеальной?
  - Что для Вас наиболее важно в работе?
  - Почему это так важно для Вас?
3. **Определите МП** и их уровень влияния на мышление: высокий, средний, низкий. Какие метапрограммы являются ведущими?

РЕАКЦИЯ	Активный		Рефлексивный			
ДВИЖЕНИЕ	От		К			
РЕФЕРЕНЦИЯ	внутренняя		внешняя			
ФОКУС СРАВНЕНИЯ	Сходство	Сходство с развитием		Различие		
САМ/ДРУГОЙ	Я	Другие		Контекст		
РЕАКЦИЯ НА СТРЕСС	Чувства	Среднее		Раздумья		
ПРОЦЕСС-РЕЗУЛЬТАТ	Процесс		Результат			
ПРОЦЕДУРЫ-ВОЗМОЖНОСТИ	Процедуры		Возможности			
РАЗМЕР ЧАНКА	Глобальный		Специфический			
Способ мышления	Дедуктивный		Абдуктивный		Индуктивный	
КЛАССИФИКАЦИЯ МИРА	Время	Вещи	Место	Люди	Процедуры	Ценности
ТИП ВРЕМЕНИ	Сквозное		Включенное			
СОВПАДЕНИЕ	Совпадать		Не совпадать			
ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ	Личность/действие		Процесс/действие			
ОРИЕНТАЦИЯ ВО ВРЕМЕНИ	Прошлое	Настоящее	Будущее	Без времени		
ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ	В	А	К	Д		
ТОЧКА ВЫБОРА	Число раз	Ценности	Период времени	Никогда не уверен		
СТРУКТУРЫ И ПРАВИЛА	Мои	Наши	Другие устанавливают	Мои - для меня, ваши для вас		

## ЧТО ТАКОЕ МЕТАПРОГРАММЫ

Метапрограммы являются характерными способами фокусирования внимания. Они действуют как избирательные фильтры в процессе восприятия, какая информация воспринимается, а какая опускается. Они могут определяться как маркеры для «картирования территорий». Каждая метапрограмма имеет два или более выборов, которые направляют внимание на альтернативные аспекты территории. Доступ ко всем альтернативам порождает наиболее полную информацию о мире и вместе с этим гигантское число выборов. Имея доступ к каждому измерению метапрограммы, вы обеспечиваете себе множественное описание и сбалансирование перспектив.

1. Метапрограммы – это лично принуждающие поведенческие верования.
2. Метапрограммы – это привычные фильтры или цензоры, которые мы применяем ко всему, что мы видим, слышим, чувствуем, обоняем и чувствуем на вкус. Эти программы предварительно отбирают то, что будет представлено сознанию прежде, чем оно достигает сознания. Информация сканируется на предмет смысла, который в первую очередь должен достигнуть порога нашего внимания.
3. Метапрограммы – это правила внимания, хранимые в долговременной памяти. Область нашего внимания, по-видимому, неоднородна. Как бы то ни было, наши Метапрограммы уже выбрали, рассортировали и предварительно сгруппировали содержание сознания, прежде чем мы его получаем. Внимание может свободно перемещаться, но внутри ограниченной области.
4. Девяносто девять процентов того, что мы узнаем и познаем в любой момент, выходит из осознания, будучи хорошо заученными последовательностями. Сознание ограничено  $7 \pm 2$  единицами информации.
5. Мы никогда не знаем, какую информацию наши метапрограммы отфильтровали, потому что мы не можем присутствовать при действиях фильтра, производящего селекцию. Метапрограммы действуют словно автономно, определяя, какие аспекты ситуации «захватывают наше внимание».
6. Паттерны метапрограмм со временем аккумулируются как бихевиоральные верования. В определенном смысле метапрограмма – как теория – своего рода неформальное, частное, не артикулированное предположение о природе событий, предметов и ситуаций, с которыми мы сталкиваемся в жизни.
7. Метапрограммы являются привычками. Привычки можно изменить. Экран нашего внимания (что мы берем для обдумывания) совершенно хрупкий и тонкий. Как бы то ни было, поскольку фильтры метапрограмм это просто ранее приобретенные привычки, обращение внимания на паттерны может модифицировать работу фильтра и изменить привычку.
8. Приобретение новой привычки занимает для большинства людей около трех недель. Его стадии таковы:
  - Бессознательная некомпетентность
  - Сознательная некомпетентность
  - Сознательная компетентность
  - Бессознательная компетентность

Важно задавать неспецифические вопросы, когда вы выявляете чьи-то метапрограммы. “Что вы хотите от вашей работы?” может оказаться более продуктивным, чем “в работе вы предпочитаете, чтобы вам давали конкретные задания, или вам нравится разрабатывать все процессы самому?”

### 1. Активный/рефлексивный

Вопросы для распознавания:

- Насколько данный человек использует действие?
- Насколько он откладывает действием?

ХАРАКТЕРИСТИКИ	АКТИВНЫЙ предпринимает действия выдвигает, проактивен	РЕФЛЕКСИВНЫЙ ждет других, реагирует
ПРАВИЛО	Важно делать, влиять на происходящее. Заставить что-то происходить.	Важны: анализ, понимание. знание. Обычно другие устанавливают временные рамки.
ПОЗА	Выражения и поза доминантны и ориентированы на действие. Характерно	Выражения и поза могут быть спокойными, даже "подчиненными". Су-

	твердое рукопожатие.	щественно: безразличное рукопожатие.
ГОЛОС	Часто подчеркивает идеи, меняя тональность.	Зачастую не меняет тональность, чтобы подчеркнуть идеи, сохраняя ровный тон голоса.
	Чаще больше говорит утверждениями, чем задает вопросы. Может «врубиться» в разговор, не нуждаясь в понимании.	Задаёт вопросы чаще, чем делает утверждения. Важно понимание.
ЯЗЫК	Характерна крепкая жесткая структура предложения и активные глаголы: «Я плачу по счетам». «Я решаю сделать это». «Вы направляетесь в это место».	Характерны сочиненные предложения и пассивные глаголы: Мне, должно быть, нравилось бы иметь возможность внести свой вклад в возможность оплаты счетов». «Прежде я думал, что я обычно это делал». «Предпочтительнее было бы, если бы вы шли туда».

## 2. Предпочтения прошлому, настоящему, будущему

Как Вы убеждаетесь в чем-либо? По прошлому опыту, по тому, что происходит сейчас или по будущим возможностям? Опознавательные ключи: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ, БУДУЩЕЕ: Что из этого имеет первоочередность? О чем идет разговор? Что имеет подчиненный характер?

ПРОШЛОЕ руководит действием	НАСТОЯЩЕЕ руководит действием	БУДУЩЕЕ руководит действием
<b>Характеристики:</b>	<b>Характеристики:</b>	<b>Характеристики:</b>
Время связано с сильными убеждениями о том, какими следует быть вещам.	Время – это нечто, что происходит сейчас.	Подчеркивается важность планирования будущего или ожиданий.
Особое значение придается тому, "как это обычно было".	Момент сейчас, настоящий момент – самый важный.	Будущие возможности или планы перевешивают настоящие или прошлые соображения, обстоятельства при руководстве действием.
Может ориентироваться на то, что традиционно или установленным образом руководит действием.	Настоящие источники, интересы, чувства перевешивают обстоятельства прошлого или будущего при руководстве действием.	Язык относится, главным образом, к будущему.
Язык относится, главным образом, к прошлому.	Язык относится, главным образом, к настоящему.	Воспоминания тяготеют к диссоциированной форме.
<b>Примеры</b>	<b>Примеры</b>	<b>Примеры</b>
Консервативные люди, в большинстве терапевты, пациенты, люди артистического склада. Ближе к категории Юнга – "Чувствователи".	Часто атлеты и делатели. Юнг называет их "Ощущатели" (в том смысле, что они испытывают свои ощущения в настоящее время).	Философы, люди, которые развивают новые идеи (Близки к тем, кого Юнг называет "интуиторы"). Вневременные люди – другая категория. Это часто люди науки, живущие вне времени. Юнг выделяет их в категорию "мыслители".
<b>Субординация</b>	<b>Субординация</b>	<b>Субординация</b>
Где во временном промежутке время, которое для Вас особенно значительно? Какой временной фрейм имеет первоочередность? Вы продолжаете ожидать от прошлого того, как это обычно бывало".	Важнее всего настоящий момент.	Когда будущее более реально, иногда цели ставятся в соответствии с потенциальными интенсивными состояниями. Человек сравнивает настоящее с ожиданиями того, как 'это должно было быть, у него никогда нет впе-

		чатления удовлетворения настоящим.
<b>Последовательность</b>	<b>Последовательность</b>	<b>Последовательность</b>
Обычно ориентируются по причинно-следственным соображениям, сравнениям и причинным связям.	Обычно ориентируются по контексту (где и когда) и по местоположению. События – это очень раздельные вещи, которые не тяготеют к тому, чтобы соединиться друг с другом. Такие люди держат события по отдельности.	Обычно ориентируются по причинно-следственным признакам и строят причинные связи. Будущее становится важным. Это значит, что время выглядит структурированным. Одно событие ведет к другим событиям. Такие люди замечают, что случилось сначала, а что – потом.
<b>Продолжительность</b>	<b>Продолжительность</b>	<b>Продолжительность</b>
Построение причинных связей – это метод сортировки, который подчеркивает прохождение времени.	Продолжительность настоящего момента. Ориентация по контексту приводит к тому, чтобы временно прерывать время: это \ это \ это \ это...	Ориентация на будущие события интенсифицирует впечатления прохождения времени. Продолжительность кажется длиннее.

### 3. Сам/другой

<b>Сортировка по принципу «Я сам»</b>	<b>Сортировка по принципу «другой»</b>
В большинстве взаимодействий внимание этого человека первоначально обращается на его собственный опыт и внутренние оценки. Он очень часто обращает первостепенное внимание на точность содержания и свои собственные чувства и оценки по поводу точности. Субъективные реакции тяготеют быть на периферии его внимания.	Составляет мнение о своей коммуникации с другими в первую очередь по их невербальным реакциям. В любом взаимодействии его автоматическое внимание следит за вашим поведением, и он продолжает сканировать ваши физические реакции. Если вы киваете, он кивает в ответ, он остается вовлеченным в контакт с вами, когда вы говорите.
Обычно хочет фактов и деталей.	Делает меньше усилий, гоняясь за фактами.
Он может давать короткие основные реакции, с ограниченным проявлением чувств или короткими высказываниями. Его трудно интерпретировать, потому что он обычно не дает много информации. Его сложно описать: "краткий" и "сдержанный".	Говоря, он часто хочет поделиться личными чувствами и поболтать. Может говорить довольно долго.
В работе вы можете быть им совершенно не удовлетворены, а для него работа прекрасная. Он не обязан доставлять удовольствие вам в частности.	В работе ваше удовлетворение его трудом, так же, как ваши мысли, чувства и реакции вообще, обычно важны для него. Он хочет знать, удовлетворены ли вы и обращает пристальное внимание на то, как вы реагируете.
В разговоре ваше понимание не всегда важно для него. (Он даже может рассматривать обеспечение Вас информацией как досадную обязанность).	В разговоре он заинтересован в вашем понимании.
Когда он выдает поток информации, его трудно остановить, и ему не нужна ответная реакция. Не проверяет, чтобы выяснить, следуете ли вы за ним.	Когда он выдает поток информации, его легко прервать. Он хочет обеспечить ваше понимание, так что он обращается к вам и говорит в ответ на вашу реакцию.
Иногда замечают у него другие застывшее, не реагирующее выражение лица («Лицо игрока в покер», «каменная стена»). Люди могут говорить, что он производит впечатление очень занятого человека, непробиваемого и осторожно-го.	Когда другие говорят, обычно показывает автоматические реакции, т.е. использует свои лицевые мускулы, чтобы дать вам знать о его реакциях в каждый момент. Часто автоматически кивает, нахмуривается, и улыбается в коммуникации с другими.
Глаза могут быть описаны как жесткие, серьезные, суровые. Когда слушает, нечасто идет на контакт глаз.	Когда слушает, идет на контакт глазами, «внимательные»



Ограниченное использование рук во время общения. Руки могут быть крепко сложены, прижаты или использоваться для показывания.	Во время общения часто жестикулирует.
Может отклоняться назад во время беседы от собеседника.	Может наклоняться вперед, с вопросительным выражением лица во время беседы.
Часто имеет монотонный голос.	Часто имеет выразительный, воодушевленный голос. Может использовать автоматические выражения типа «Ага» и «Да-да», чтобы вновь подтвердить, что он в контакте с вами.
Чаще это мужчина	Чаще это женщина

#### 4. Референция внутренняя/внешняя

Референция – означает кто решает (или оценивает), т.е. что важно, неважно, хорошо, плохо, правильно или неправильно и т.д. Если у меня внутренняя референция – я решаю. Я могу собирать информацию и мнения от других и т.д., но я решаю и полагаюсь на мое собственное суждение. Внешняя референция означает, что вы автоматически принимаете как правду правильное, хорошее и т.д. мнение какой-то внешней референции! Вы позволяете кому-то еще оценивать и решать. Это может быть религиозная доктрина или библия, босс, родитель, друг или учитель.

Внутренний фрейм референции	Внешний фрейм референции
Характеристики, которые следует искать	Характеристики, которые следует искать
Я сам устанавливаю свои собственные цели	Я принимаю директивы от других
Я решаю сам	Решают другие
Я пользуюсь своими собственными критериями, чтобы выбирать цели	Я пользуюсь оценками и выводами других людей, чтобы выбирать цели
Важно знание из внутренних источников	Важно внешнее подтверждение
Я действительно знаю!	Другие могут знать лучше
<p>Внутренняя референция или очень сильное к ней тяготение подходит для людей, занимающих позиции в так называемых штабных структурах (юрист, консультирующий директора, финансовый контролер), а также позиции, связанные с проверкой качества (контролер качества, налоговый инспектор, внутренний аудитор-ревизор).</p> <p>В подобных ситуациях очень хорошо, что, человек готов отстаивать свою точку зрения, не обращая внимания на одобрение других людей, в противном случае ему будет тяжело выполнять свои функции.</p> <p>Однако обратная сторона заключается в том, что человек с внутренней референцией часто не видит других версий и отстаивает свою точку зрения слишком жестко, может быть не достаточно клиентоориентированным и абсолютно не подходит к работе в нижнем звене организационной структуры, а также для работы с клиентами.</p>	<p>Внешняя референция или сильное к ней тяготение подходит для исполнительских позиций, а также для работы, связанной с постоянным соответствием ожиданиям клиента (например, секретарь на ресепшн, продавец, оператор).</p> <p>Это означает, что человек очень легко поддается чужому влиянию, ему трудно отказать другим, он очень сильно нуждается в советах. В этом есть как плюс: человек клиентоориентирован, легко управляем, так и минус: сильная подверженность внешнему влиянию и легкая смена мнения.</p> <p>Например, продавцы с ярко выраженной внешней референцией очень легко дают излишние скидки. Для позиций, связанных с принятием самостоятельных решений и отстаиванием своей точки зрения, внешняя референция не подходит.</p> <p>Хорошо работает по указаниям других, и предпочитает использовать их решения об избранных целях и их манеру понимания, каким образом лучше выполнить рабочее предписание.</p>

Смешанный тип референции является наиболее универсальным. Но при этом тяготение к тому или иному типу будет зависеть от вида работы и уровня должности в структуре.

#### 5. Движение К / От

К	От
Характеристики,	Характеристики,

которые следует искать	которые следует искать
<b>Поза</b>	<b>Поза</b>
Часто наклоняется вперед при высказывании. Жесты могут символизировать энергию, движение	Может отклоняться назад или стоять неподвижно во время разговора. Жесты могут подчеркивать осторожность защищенность, отстранение.
<b>Язык</b>	<b>Язык</b>
Язык использует позитивную структуру предложений. "Я хочу этого". Язык часто касается того, как достичь, что продвигает к цели.	Может использовать негативную структуру предложения. "Я не хочу этого". Язык часто касается того, как избежать: ~о что я надеюсь исключить, проблем, от которых надо избавиться, того, что останавливает от достижения целей.
Обращает внимание на то, что делать или иметь. Купить оборудование, которое профессионально хорошо переносит перевозку, уникально и интересно.	Обращается внимание на то, что не делать или не иметь. Купить оборудование, которое не выглядит дешево, не требует тщательного ухода, не выглядит так, как будто оно со свалки.

### 6. Предпочтения по поводу рабочих отношений

Один	На службе	Командный игрок
Эти люди любят работать независимо и выполнять свои собственные проекты. Для успеха работы не требуется и не желается никаких контактов с другими	Эти люди лучше всего работают в близком контакте с другими, но в то же время принимают на себя полную ответственность за проект	Эти люди полагаются на человеческие взаимодействия и получают удовольствие от совместных усилий и обратной связи
Лучше всего они работают, когда им предоставляется возможно большая автономия.		Кооперация с другими часто расценивается ими как причина любого успеха в работе
Разговаривая о лучших рабочих ситуациях, они редко упоминают, включают или специфицируют других. Другие люди часто не являются частью сообщения. «Я сам». «Я создал правила для обоснования бюджетов, используемых в промышленности».	Разговаривая о лучших рабочих ситуациях, они подчеркивают свою полную ответственность за работу или проект, выполненный вместе с другими. «Я на службе». «Я отвечал за обучение в классе по бюджетам для всего ведущего состава последние два года».	Разговаривая о лучших рабочих ситуациях, они подчеркивают, как объединенные усилия помогли всему произойти. «Мы, объединенными усилиями». «Мы сделали это вместе». «Я был частью ведущей команды по производству в 1984 году».

### 7. Сходства/различия

СХОДСТВА	СХОДСТВА С РАЗЛИЧИЕМ	РАЗЛИЧИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ
От 5 до 10 % населения	65 % населения	24 % населения
Чувствуют себя наиболее комфортно, когда мир остается тем же самым.	Принимают некоторые изменения, если они не происходят слишком часто.	Обожают приступать к чему-нибудь новому, революционному, исключительному.
Смотрят на одинаковость 'вещей с чем-либо еще	Хотят ВИДЕТЬ, КАК ВЕЩИ УЛУЧШАЮТСЯ	Хотят в вещах видеть новое, или различное, или изменяющееся
В работе они предпочитают рутину, стабильные ежедневные паттерны. Могут оставаться на ожидаемой рабочей рутине всю жизнь.	В работе любят делать похожее, но улучшенное или исправленное. Будут стремиться к удобным эволюционным изменениям каждый год. Хотят родственной прежней, но уникальной деятельности.	В работе обожают внедряться в новые области или создавать прототипы. Как только они в чем-то достигают успеха, они этого уже больше не хотят.
Не адаптивны к изменению в	Адаптивны к некоторым изме-	Не адаптивны к повторениям и

целях или дневном расписании. Могут быть стрессированы или уйти с работы, если происходит слишком много нарушений.	нениям в целях или расписании, если общее направление продолжено. Могут предлагать случайные "улучшения" или уникальные элементы.	работе. Будут форсировать изменения. Любят часто меняющееся окружение.
На них можно положиться в выполнении задания, если рабочее окружение остается стабильным и повторяющимся.	На них можно положиться в выполнении задания, если в рабочей рутине есть некоторые инновации или вариации.	Выполнение работы зависит от их верности проекту и возможности генерировать уникальные элементы
Время стабильности до 10 лет и более	Время стабильности от 3 до 7 лет.	Время стабильности 1 и 1/2 года и меньше
Используй язык, подчеркивающий черты сходства. «Это то же самое, как и то». «Находит общий элемент, схожесть с...» Продолжительность, повторение	В языке часто подчеркивает то же самое, а потом начинает замечать исключения. Долше, меньше, лучше или исключения, например: «У меня больше способностей в дизайне рекламы». «Теперь у меня лучший доступ к менеджменту.»	После выражения различий в начале некоторые из них выразят исключения, которые являются сходством. Например: «Это совершенно отлично от этого». «Я делаю совершенно новую работу». «Как черное и белое». «Это совершенно другое, за исключением...»

## 8. Процесс-результат

Ориентация на процесс	Ориентация на результат
<p>Люди, которые мыслят в категориях процессов могут сказать “сделать”, но в итоге они будут все-таки “делать”. Результат для них, это другая форма процесса, и в тех случаях, когда нужно получить результат, они будут его получать.</p> <p>Инструкция “копать от забора и до обеда” для них проста и логична, а постановка цели для них, определение ее критериев и контроль - это параллельный мир. Им намного проще делать что-то, когда перед ними уже есть четкая поставленная задача, а за достижением ими результата тоже кто-то следит. Если можно еще и не иметь никакой ответственности за результат - то вообще замечательно!</p> <p>Если дело им по-настоящему нравится и они увлеклись им, то они входят в состояние “потока”, и весь остальной мир для них исчезает. Делать что-то с любовью - это их воздух. Но иногда они так увлекаются, что проскакивают через результат, когда он уже давным-давно достигнут.</p> <p>Позитивной мотивацией для них является удовольствие от самого процесса или интерес к делу, который иногда может быть выражен через возможность творчески проявиться в нем, найдя свой способ реализации.</p>	<p>Для этих людей “сетка координат”, по которой они ориентируются во всем, что они делают и о чем думают, выражена в результатах. Процессы для них либо не существуют вовсе, либо существуют как нечто постороннее и на уровне последней важности.</p> <p>У этих людей, как правило, все очень хорошо с постановкой реалистичных целей, определением их критериев и контролем. Среди них больше встречается тех, кто достиг успеха в делах и в работе, потому что успех для них конкретен и измерим.</p> <p>Их позитивная мотивация строится на получении удовольствия от достижения результата, а негативная - на страхе его не достичь (или негативном результате), и это прекрасно работает для них в качестве стимула.</p> <p>Для них не существует слова “делать”, они говорят “сделать”. Однако, сам путь к результату не всегда приносит им радость, так как в большинстве случаев они воспринимают его как работу, которую нужно сделать. Это добавляет существенную ложку дегтя в их бочку меда - радость в жизни для них это порой мимолетные моменты побед, между которыми делятся долгие рабочие будни.</p>

## 9. Возможности-процедуры

Ориентация на возможности	Ориентация на процедуры
Делаете ли вы то, что хотите делать?	Делаете ли вы то, что необходимо делать?
Характеристики, которых следует искать	Характеристики, которых следует искать
Воодушевлен теми возможностями, которые	Мотивирован главным образом необходимо-

можно развить	стью. «Приходится» и «должен». Правильный образ действия, правильный процесс!
Талантлив в развитии новых процессов, нахождении «лучших путей». Обычно не любит следовать установленным процедурам.	Любит следовать проверенным процедурам, которые уже работают. Это обычно гораздо менее эффективно в ситуациях, где не имеется заранее организованного и спланированного курса действий.
Заинтересован в новых сложностях и любит внедряться в новую область.	Предпочитает продолжать то, что уже было предварительно организовано.
Заинтересован в том, что неизвестно. Мотивирован на исследование и раскрытие многообразия опыта.	Заинтересован в том, что известно и может быть изучено, как информация. Ищет надежного, безопасного, эффективного или существенного.
Описывая сделанный выбор (работа, дом, избранный объект) часто отвечает оценочными критериями о хорошем качестве, правоте, уместности или специальных качествах.	Описывая сделанный выбор (дом, работа, избранный объект) часто рассказывает историю о том, как это произошло или дает фактическое изложение событий.
«Это волнует, стимулирует, это важно» и т.п.	«Консультанту по обучению понравилась моя работа и он предложил мне место...»
Примерно соответствует категории Майерс Бриггс «Интуитор».	Примерно соответствует категории Майерс Бриггс «Ощущатель».
Подчеркивает желание учиться, интерес или возможности.	Подчеркивает известные варианты выбора и процедуры, т.е. то, что доступно и безопасно, то за что он ответствен или обязан делать.
Нанимайте, если вашей компании нужен творческий импульс, или она начинает осваивать новое поле деятельности.	Нанимайте, если вашей компании нужен тщательный и существенный менеджмент в области, где уже все организовано и спланировано.

### 10. Глобальный (общее) / специфичный (детали)

ГЛОБАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ	СПЕЦИФИЧЕСКАЯ ОРИЕНТАЦИЯ
Характеристики, которых следует искать.	Характеристики, которых следует искать.
Естественно тяготеет суммировать задания или внешние события, создает "обзор".	Естественно тяготеет описывать компоненты задания.
Концентрируется на глобальных уровнях обобщения и общей рамке работы.	Концентрируется на деталях работы. Использует увеличительную линзу.
Чувствует себя комфортабельно, говоря о направлении, целях и задачах, используя абстрактные примеры и большую рамку.	Чувствует себя комфортабельно, говоря о фактических деталях или о том, что произошло. Может использовать последовательную серию рамок для описания конкретных шагов, т.е. Сначала это, потом это и т.д.
Может опускать детали, чтобы подчеркнуть общую идею.	Может использовать конкретные примеры с модификаторами и собственными именами, чтобы лучше выразить детали - кто, что, когда, где и как.
Говорит так, как будто другие заинтересованы или убеждены прежде всего в общей концепции или идеале. Детали – во вторую очередь.	Говорит так, как будто другие сначала думают о том будут ли работать отдельные части, а затем система в целом.
Часто акценты на временных рамках ставятся на "от настоящего к будущему".	Часто акценты на временных рамках ставятся "от прошлого к настоящему".
«Я люблю работу, требующую изобретательности и напряжения».	«Джон Парсонс приходил сюда к 11.00 подписать приказ на покупку 49.000 партий. Официальный чек его компании на 3456.00 находился в пути в банк к 12.00. Мэри Джонс в отделении покупок заканчивает инвентаризацию выплаты».

### 11. Реакция на стресс

Какова глубина психологического сдвига, который происходит в индивидууме, когда он переживает сильный стресс? Насколько индивидуум меняет эмоциональное состояние, реагируя на принуждение?

<b>Чувство (ассоциировано)</b>	<b>Выбор</b>	<b>Раздумья (диссоциировано)</b>
Высокая эмоциональная отзывчивость. Некоторые люди помнят эмоциональные реакции из прошлого и стрессовые ситуации, как при включенном времени.	От 50 до 65 % населения обладают гибкостью в своих эмоциональных реакциях.	Индивидуум помнит былые реакции на нажим и стрессовые ситуации, как при сквозном времени.
Эти люди тяготеют к тому, чтобы оставаться и ассоциироваться с эмоциями, которые они затрагивают, и могут казаться слишком эмоциональными.	Они могут соприкасаться с эмоциями и затем быстро отдаляться от них по своему собственному выбору.	Они тяготеют к тому, чтобы реагировать на происходящее в настоящее время давление без эмоций и оставаться диссоциированными от эмоций.
Вы можете заметить изменения в дыхании, изменения цвета кожи лица, взгляд вниз или изменение тона, тем-па, громкости или высоты голоса.		Эти люди часто реагируют не эмоционально, даже когда чувства этого требуют, и другие могут описывать их как холодных и бесчувственных.
Могут с трудом справляться с высокострессовыми ситуациями	В зависимости от ситуации, ОНИ МОГУТ выбирать, реагировать ли им чувствами или раздумьями.	Способны хорошо справляться с высокострессовыми ситуациями.

## 12. Система принятия решений

По какому каналу или каналам человек убеждается в чем-либо? Каковы главные механизмы, которые человек использует, чтобы собрать информацию, согласно которой он будет действовать?

<b>ВИЗУАЛЬНЫЙ</b> Я вижу	Человек, когда принимает решение, должен иметь внутреннюю или внешнюю картинку, которая его убеждает. Человек знает, как действовать по тому как это выглядит.
<b>АУДИАЛЬНЫЙ</b> Я слышу	Человек, когда он принимает решение, должен иметь внутреннее или внешнее звуковое послание, часто в определенной тональности, которое его убеждает. Человек знает как действовать по тому как это звучит.
<b>КИНЕСТЕТИЧЕСКИЙ</b> Я чувствую	Человек, когда принимает решение, должен иметь непосредственное внутреннее чувство, которое является сигналом двигаться вперед. Человек знает, как принимать решение, через делание или ощущение «руки чешутся».
<b>ДИГИТАЛЬНЫЙ</b> Я читал или информирован о правильной информации	Некоторые люди главным образом верят в написанную информацию, и они не будут действовать, пока у них не будет правильной написанной информации.

## 13. Точка выбора

Как человек узнает, как ему действовать, или приходит к выводу с определенностью, что он сделал правильный выбор?

<b>КОЛИЧЕСТВО РАЗ</b>	Специфическое число примеров (часто от 3 до 7) необходимо для уверенности.
<b>ПЕРИОД ВРЕМЕНИ</b>	Определенный период положительной обратной связи (часто от 1 до 6 месяцев) необходим, чтобы быть уверенным.
<b>ПРИНЯТЫЕ ЦЕННОСТИ</b>	Уверенность приобретается, базируясь на ожиданиях и предварительно сформированных выборах.

<b>НИКОГДА НЕ УВЕРЕН</b>	Никогда до конца не убежден. Будет все время продолжать оценивать и проверять варианты.
--------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------

**14. Включенное время / сквозное время**

<b>ВКЛЮЧЕННОЕ ВРЕМЯ</b>	<b>СКВОЗНОЕ ВРЕМЯ</b>
<b>ОРИЕНТАЦИЯ</b>	<b>ОРИЕНТАЦИЯ</b>
Пойман во время. Ассоциирован с контекстом "когда", когда происходит конкретное событие. Время - это событие, которое происходит внезапно. Не очень ответственный за прохождение времени. Менее упорядочен, воспринимает все так, как это приходит.	Тяготеет к тому, чтобы осознавать продолжительность времени и быть "на" "где" "времени". Линейное, последовательное время простирается от прошлого к будущему. Осознает абсолютную ощутимость времени. Осознание продолжительности Хорошо планирует.
<b>ОСОЗНАНИЕ ВРЕМЕНИ</b>	<b>ОСОЗНАНИЕ ВРЕМЕНИ</b>
Тяготеет быть пойманным любым переживанием, в которое он вовлечен в настоящий момент и не имеет чувства прохождения времени. Может опаздывать и не осознавать этого. Работа и игра - это как бы одно и то же. Часто называют Арабским временем.	Когда опаздывает, осознает это. Ожидает пунктуальности. Работа и игра – это определенно разные вещи. Часто называют Англо-европейским временем.
<b>ИНТЕНСИВНОСТЬ</b>	<b>ИНТЕНСИВНОСТЬ</b>
"Тогда в прошлом" как бы случилось "здесь и сейчас" В памяти то же самое ВАК (эмоциональное состояние) происходит, как будто время не прошло. Часто сильно отмечается будущее. Человек также может отправляться в прошлое и оставаться там более легко.	Интенсивность уменьшается со временем. Приобретает осознание событий через время Тяготеет к тому, чтобы помнить в гештальтах и обобщениях Приспосабливает личное мнение и ассоциации к новым критериям.
<b>ЯКОРЕНИЕ</b>	<b>ЯКОРЕНИЕ</b>
Тяготеет к ассоциированной позиции и образы тоже чаще ассоциированы. Интенсивные якоря. Чем более интенсивный якорь, тем более переживания находятся во включенном времени.	Тяготеет к диссоциации и воспоминания чаще диссоциированы. Нуждается в частом восстановлении якоря, с "ли только это не очень свежий якорь." Тяготеет к тому, чтобы якорить и сохранять сильные убеждения и выводы. Так что люди могут верить, что это случай успеха или неуспеха. Время и ценность эквивалентны. Человек более ассоциирован с ценностями
<b>СПОСОБНОСТЬ К ФОКУСИРОВКЕ</b>	<b>СПОСОБНОСТЬ К ФОКУСИРОВКЕ</b>
Может концентрироваться и фокусироваться легко. Но с глаз долой – из сердца вон.	Имеет меньший фокус и меньшую способность к концентрации, но обращает внимание на время и приобретает способность его видеть и завершать различные вещи.

**15. Предпочтения по поводу организации работы**

<b>Личность/действие</b>	<b>Процесс/действие</b>
Часто, когда говорит, использует слово "люди" или индивидуальные имена.	Не часто упоминает людей или индивидуумов при разговоре.
Организует свои интересы вокруг личностей или людей и их чувств. Люди и их деятельность или чувства являются главными компонентами используемых предложений.	Организует свои интересы вокруг вещей, процессов или систем, или информации. Системы, вещи, информация и действия вокруг них.
Пример: Людям нравится расположение мастерской? Им это нравится? Я работал (действие) с Томом Джеймсом (личность) главным	Пример: Сколько заплачено за регистрацию мастерской? Все ли идет гладко ? Я работал (действие), чтобы развить новую ветвь в систе-

координатором по продажам в системе продаж Денверской группы.	ме продаж (вещь) для Денверского рынка (вещь).
---------------------------------------------------------------	------------------------------------------------

## 16. Паттерны сортировки: классификация по первичному интересу

### Как вы классифицируете?

Люди предварительно сортируют мир по 6-ти категориям:

Люди	Вещи, действия	Ценности	Процесс	Время	Место
Кто?	Что?	Зачем?	Как?	Когда?	Где?

Способ, по которому вы сортируете ваши воспоминания, контекстуален, то есть от обстоятельств зависит, будете ли вы первоначально сортировать по одной из вышеуказанных категорий или по другой. Иногда способ, по которому вы сортируете, не зависит от контекста. Для некоторых людей паттерны сортировки остаются замечательно стабильными, невзирая на контекст. Для других они более разнообразны, но именно они остаются теми же самыми, и благодаря им вырисовывается наш характер, то есть то, какими знают нас другие люди.

## 17. Структуры и правила

### Черты для узнавания

Как человек организует свой мир неписаных правил и структур

<b>Мои - Мои</b> (Мои правила для меня - мои правила для вас)	Я верю, что я понимаю, как устроен мир Я хочу рассказать вам.
<b>Других - мои</b> (Для меня правил нет - мои правила для вас)	Мне нужен кто-нибудь еще (мой босс), чтобы определить правила и политику в этом случае (Я не уверен, что я прав по поводу того, как устроен мир). Насколько я знаю правила, я хочу рассказать вам.
<b>Мои - и тех, кто заинтересован</b> (Мои правила для меня - и для тех, кто заинтересован)	Я верю, что я понимаю как устроен мир, но я уверен, что не хочу беспокоить вас, рассказывая вам об этом.
<b>Мои - Ваши</b> (Мои правила для меня - ваши правила для вас)	Я верю, что я понимаю, как устроен мир для меня. Я бы не настаивал на рассказывании моих правил вам. Я не знаю, что должны делать другие.

## 18. Совпадать/не совпадать

Подходить и не подходить - это поведенческие паттерны ежеминутной реакции в разговоре.

<b>СОВПАДАТЬ</b>	<b>НЕ СОВПАДАТЬ</b>
<b>Совпадать с тем же размером обобщения</b>	<b>Полярно противоположная реакция.</b>
Человек стремится к разговорному соглашению и к тому, как вещи совпадают Хороший день, не правда ли? – Правда. Определенно хороший день. Леона хорошо одевается. – Вы тоже. Наши цифры по продажам улучшились. – Да, я согласен, наши данные по продажам улучшились.	Абсолютно противоположное. Хороший день, не правда ли? – Нет, и особенно этот противный ветер, который уже поднимается. Леона хорошо одевается. – Нет, эта модель ей не идет. Наши данные по продажам улучшились. – Если бы эти данные были в два раза больше, это было бы улучшение.
<b>Совпадать с разукрупнением</b>	<b>Противоположные примеры</b>
Хороший день, не правда ли? – ... согласен. Воздух такой свежий и прохладный от этого легкого бриза. Леона хорошо одевается. – Мне особенно нравится сочетание ее жакета с этой юбкой. Наши данные по продажам	Да, но или за исключением исключения или сравнения (разукрупнение). Хороший день, не правда ли? – Конечно, если бы не этот противный ветер, который уже поднимается. Леона хорошо одевается. – Да, но эта модель ей не идет.

улучшились. Да особенно благодаря продажам на второй неделе и продвижению Оттавы.	Наши данные по продажам улучшились. – Да, за исключением того, что продажи в Австралию уже уменьшились.
<b>Совпадать с укрупнением</b>	<b>Мега несовпадение</b>
Хороший день, не правда ли? – Да. Это вообще был отличный уикенд. Леона хорошо одевается. – Здесь все женщины хорошо одеваются, вам не кажется? Наши данные по продажам улучшились. – Наши данные по продажам улучшились. – Может быть, это наш лучший год.	Выход из предложенной рамки, чтобы отпустить комментарий о говорящем. Хороший день, не правда ли? – Я думаю действительно найдутся люди, которые назвали бы эту погоду хорошей. Леона хорошо одевается. – Ну, я не удивлен, что такой человек как вы, может так думать. Наши данные по продажам улучшились. – Интересно, что вы думаете, что 5% можно назвать улучшением.

### Ролевая игра «ЖИЗНЬ, КАК ЗАДЕРЖКА В АЭРОПОРТУ»

(5-6 человек, 10 минут)

**СЦЕНАРИЙ:** Разразилась большая гроза. Вы проделываете полет из Хабаровска в Москву через Норильск, но во время заправки в Норильске все отложено, пока не успокоится ветер. Ожидая, вы узнали, что вылет задерживается на четыре часа. *«Пожалуйста, устраивайтесь поудобнее и отдыхайте»* - говорит агент авиакомпании. Обратитесь к пяти вашим спутникам и поговорите с ними, хотя бы коротко обращая внимание на качество ваших впечатлений. *«Что интересует вас в этом человеке? Какие темы вы выбрали, с кем, что заинтересовало вас, что показалось вам скучным?»*

В конце упражнения подумайте несколько минут в своем кресле, с кем бы вы предпочли провести время, если бы действительно застряли в аэропорту (запишите их имена в каком-нибудь незаметном месте вашей записной книжки, чтобы заглянуть туда позже, вам не надо раскрывать эту информацию). Какие темы вы бы с удовольствием обсудили, если бы вы застряли вместе с этими людьми?

### Ролевая игра «КТО ЕСТЬ КТО?» (Сортировка информации)

Группа 3 человека.

- **Часть 1 (3 раунда по 10 минут, 30)**

Разбираете карточки и играете роли, беседуя на любую интересующую вас тему. Тему выбираете предварительно. Цель потренироваться в использовании и определить паттерны собеседников.

- **Часть 2 (3 раунда по 10 минут, 30 мин.)**

Выбираете по две карточки. Тему выбираете предварительно. Цель - определить паттерны собеседников 3 раунда по 2 минуты.

- **Часть 3 (3 раунда по 10 минут, 30 мин.)**

**ПОСЕТИТЕЛЬ** - играет роль покупателя, на основании карточек, которые ему попались.

**ПРОДАВЕЦ** - подстраивается и ведет с целью установить вербальный и невербальный раппорт и доверие. Завершает продажу.

1. Установите невербальный раппорт (подстройтесь к тону, темпу, громкости, высоте голоса, положению тела покупателя).
2. Установите вербальное доверие путем подстройки к паттернам сортировки.
3. **ПОМОЩНИК** - сдает карточки. Помогает продавцу правильно определить паттерны сортировки и репрезентативные системы. Следит за речью Покупателя и помогает ему соответствовать выбранной роли. 3 раунда по 15 минут.

### Упражнение «Калибровка метапрограмм»

1. Участники выбирают метапрограммный набор и ассоциируются с ним в поведении.
2. Группа выбирает тему дискуссии и организуют групповую дискуссию.
3. Все участники выходят в 3-ю позицию и калибруют метапрограммы друг друга.
4. Рефлексия. Метавыводы.



### Упражнение «Анализ метапрограмм»

Определите собственную конфигурацию метапрограмм и проанализируйте, как она по

1. влияла,
2. влияет,
3. еще повлияет

на вашу жизнь

### Упражнение «Изменение метапрограмм»

1. Выберите метапрограммы, которые хуже всего сказались на вашей деятельности.
2. Измените метапрограммы на более экологичные.

### Линейное изменение метапрограмм

Начинаете с конструирования пространственной метафоры метапрограммы. Для этого на полу (земле и т.п.) проводится линия длиной шагов в 6-7. Ее концы чем-нибудь отмечаются (напр., листками бумаги). Линия будет шкалой, а ее концы — крайними, экстремальными проявлениями метапрограммы, ее полюсами.

Например, если мы работаем с референтностью, то один конец будет представлять полную, абсолютную внешнюю референтность ("всегда и во всем полагаюсь на чужое мнение"), а другой — столь же полную внутреннюю ("только собственное мнение, чужие всегда игнорирую"). А вдоль линии размещается бесконечное множество промежуточных точек ("обычно полагаюсь на чужое мнение, но в некоторых случаях..." и т.п.)

1. Определите свое нынешнее положение — точку на этой линии-шкале. К какому полюсу оно ближе? Насколько близко? Подумайте о ситуациях, где вы испытываете проявления этой метапрограммы, ощутите, как она действует. Встаньте в эту точку (нынешнее состояние), повернувшись спиной к дальнему полюсу. Почувствуйте свое состояние.
2. Теперь начинайте медленно, спиной вперед, двигаться к дальнему полюсу, постепенно усиливая его действие. (Например, вы "все больше и больше учитываете чужое мнение"). Отмечайте, как меняются ваши ощущения.
3. Остановитесь в той точке, где они станут новыми, непривычными. Запомните свои ощущения в этой "непривычной" точке (установите внутренний якорь доступа). Вы можете повторить этот процесс несколько раз, каждый раз немного расширяя доступный диапазон.
4. Выйдите из линии. Перейдите в 3-ю позицию ("наблюдаю за собой со стороны"). Посмотрите поочередно на концы линии (полюса метапрограммы). Создайте и разместите на полюсах их визуальные метафоры. (Может быть, это будут человечки в определенных позах, может быть — абстрактные фигуры, какие-то символы, цвета...)
5. Посмотрите сначала на созданные визуальные метафоры, потом на "непривычную" точку. Теперь мысленно двигайте эти образы к точке... позвольте им трансформироваться по дороге... смотрите, как они сольются и образуют новый, цельный образ... можете помочь им руками... Одновременно физически переместите те объекты, которыми были отмечены полюса, в эту точку. Посмотрите, как изменяется, трансформируется новый образ... позвольте ему развиваться, набрать силу... ..и войдите в него... встаньте на эту точку, почувствуйте почву под ногами, ассоциируйтесь с этой новой метафорой... ощутите, как она сливается с вашим телом... уделите этому столько времени, сколько потребуется.
6. Проверьте результат. Как изменяется ваше поведение, ваши чувства в тех ситуациях, где проявляется данная метапрограмма?

### ЛИТЕРАТУРА:

1. Светлана Новикова. Кандидат, новичок, сотрудник/Инструменты управления персоналом, которые реально работают на практике. «Эксмо», 2005
2. Майкл Холл. Боб Боденхамер. 51 метапрограмма НЛП. «Прайм-Еврознак», 2007
3. Майкл Холл. Боб Боденхамер. Высшая магия НЛП. НЛП-мастер. «Прайм-Еврознак», 2010.

4. Мерилен Аткинсон. Раздаточный материал к курсу «Мастер НЛП», 1995 год.