

Содержание

	Об авторе	3
	От автора	5
	Предисловие	7
Часть I	Общие сведения	13
	Что такое метапрограммы	13
	История возникновения и использования метапрограмм	23
	Классификации метапрограмм	25
Часть II	Описание метапрограмм	32
	Метапрограмма «Классификация мира»	32
	Метапрограмма «Стиль организации информации»	49
	Метапрограмма «Сенсорная репрезентативная система»	49
	Метапрограмма «Размер информационного блока»	56
	Метапрограмма «Способ мышления»	61
	Метапрограмма «Фокус сравнения»	65
	Метапрограмма «Мотивация»	74
	Метапрограмма «Направление мотивации»	74
	Метапрограмма «Стиль реакции»	83
	Метапрограмма «Референция»	86
	Метапрограмма «Время»	94
	Метапрограмма «Ориентация во времени»	94
	Метапрограмма «Временные координаты»	100
	Метапрограмма «Убедители»	103
	Дополнительные метапрограммы	107
	Метапрограмма «Направление внимания»	107
	Метапрограмма «Стрессовая реакция»	108
	Метапрограмма «Предпочтение условий сотрудничества»	110

	Метапрограмма «Структура правил»	112
	Модели человеческой мотивации	114
	Основные положения, касающиеся всех метапрограмм	120
Часть III	Метапрограммы в работе менеджера по персоналу	122
	Подбор персонала	123
	Составление метапрограммного профиля для вакансии	127
	Составление объявления о вакансии с учетом метапрограммного профиля нужного нам кандидата	140
	Анализ резюме кандидата на должность	143
	Проведение телефонного собеседования	146
	Проведение личного собеседования либо интервью	147
	Адаптация	154
	Мотивация	154
	Оценка и развитие	154
Часть IV	Управление людьми	156
Часть V	Продажи и переговоры	170
Часть VI	Проведение презентаций	179
Часть VII	Коучинг	180
Часть VIII	Саморазвитие	187
	Калибровка, или распознавание, метапрограмм	190
	Навык мыслить и говорить через разные метапрограммные фильтры	190
	Развитие собственных метапрограмм	191
	Использованные источники	194

ОТ АВТОРА

С моделью метапрограмм я впервые познакомилась в 2003 году и с 2005 года активно использую ее в самых разных сферах деятельности – при продажах, переговорах, подборе персонала и управлении им и, конечно, в личной жизни. Я люблю эту модель за эффективность и легкость ее практического применения.

Как правило, модель метапрограмм изучают на специализированных курсах, а открытой и доступной информации об этой модели для тех, кто не является специалистом НЛП, очень мало, при том что метапрограммы являются великолепным и результативным инструментом и для профессиональной деятельности, и для личного развития.

Основная цель этой книги – дать четкие и понятные рекомендации относительно того, как можно применять метапрограммы в бизнес-контексте. Естественно, этого нельзя сделать, не описав, что же представляют собой метапрограммы и как их выявлять в речи человека. Поэтому книга состоит из двух частей.

Первая часть – описание метапрограмм, которое хорошо известно специалистам НЛП и не представляет собой ничего нового или уникального в данной области. Это скорее синтез того, что я знаю о метапрограммах благодаря:

- Евгению Лещенко, тренеру НЛП и коучу, который познакомил меня с моделью метапрограмм и вдохновил на изучение и применение их в работе;
- Андрею Плигину, основателю «Центра НЛП в Образовании», и Александру Герасимову, его директору (г. Москва, Россия);
- Юрию Чекчуруну, основателю и директору «НЛП-Факультета», НЛП-тренеру «Института НЛП» (г. Новосибирск, г. Москва, Россия);
- множеству источников и книг на русском и английском языке, посвященных НЛП в целом и модели метапрограмм в частности.

Андрею Плигину и Александру Герасимову я хотела бы выразить особую благодарность за разработанную ими и приведенную в этой книге классификацию метапрограмм, за большое количество метафор и примеров в описании метапрограмм, которые использованы в книге и которые своим рождением обязаны Андрею и Александру, а также за подход к преподаванию данной темы в целом, практикуемый ими.

гическими инструментами моделирования и организации консультирования на его основе.

В этой книге довольно подробно представлен один из таких инструментов – «*метапрограммы*», описывающий глубинные и универсальные фильтры, ментальные и поведенческие предпочтения людей: стили организации информации, направление мотивации, особенности принятия решений, предпочтения ко времени и т. д.

В целом это системное и относительно простое описание довольно значимых индивидуальных особенностей, которые позволяют составить общий психологический профиль человека. Люди давно мечтали раскрыть психологические основы нашей уникальности и неповторимости, чтобы лучше понимать друг друга и учитывать наши предпочтения для улучшения коммуникации, повышения качества обучения и труда, достижения высочайших результатов в профессиональной деятельности.

Преимущество метапрограммного подхода состоит в том, что он позволяет быстро, динамически (а не статически, как это бывает в «портретных» описаниях) определить и затем учесть наиболее важные особенности людей.

В рамках общепсихологической теории (на языке академической психологии) метапрограммы следует отнести к индивидуальным стилям (когнитивному стилю, стилю деятельности и т. д.).

Несмотря на большую популярность метапрограмм среди специалистов НЛП, широкое использование этих знаний среди менеджеров в бизнесе – рекламе, командообразовании, отборе кадров, тайм-менеджменте, рекрутинге, PR-технологиях и т. д., до сих пор не написано популярной и простой книги, в которой можно было бы получить качественное и системное понимание этого великолепного инструмента.

Данное издание представляет собой именно такой практико-ориентированный вариант изложения метапрограмм, заслуживающий всяческих похвал! Его автор не только собрал многое воедино, но и сделал вполне оправданные упрощения, следуя четко выбранной логике, привел необходимые примеры и изложил основы применения данных знаний, пропустив их сквозь собственный опыт.

Многое из представленного в этой книге мы преподаем на своих семинарах и тренингах в «Центре НЛП в Образовании», однако изложенный здесь материал несколько расширяет нашу классификацию с учетом разработок различных авторов НЛП. Некоторые моменты могут быть дискуссионными, но с практической точки зрения они полезны.

Выражу уверенность, что эта книга поможет многим специалистам в области построения коммуникации, подбора и развития персонала легко и быстро познакомиться с эффективным и глубоким инструментом! Конечно, будет замечательно, если читатель, заинтересовавшись метапрограммами, пройдет еще и тренинг, чтобы знания сделать практикой («из разума – в мышцы»).

А.А. Плигин,
научный руководитель «Центра НЛП в Образовании»,
доктор психологических наук

Вряд ли мы кого-то удивим, если напомним, что все люди разные. У нас разные телосложение и цвет глаз, разные привычки и предпочтения. Как говорится, о вкусах не спорят, потому что у нас еще и разные критерии относительно окружающей жизни и мы верим в разное. И есть еще одно, что нас отличает, – разное мышление, и действуем в этом чудесном и удивительном мире мы тоже по-разному.

При этом у нас у всех есть много общего. Мы – люди, у нас общий генетический код и общая структура организма, у нас часто общие идеи и ценности. И даже бывает, что совпадают убеждения и образ мыслей. Когда на нашем пути встречается кто-то, кто думает так же, как мы, с этим человеком нам обычно легко общаться, работать и достигать успеха или просто проводить время. А вот вопрос: как же мы думаем? Каковы механизмы нашего мышления и восприятия? Чем они отличаются и в чем сходны?

Одна из моделей, описывающих то, как мы воспринимаем мир и как мыслим, – метапрограммы.

Что такое метапрограммы

Метапрограммы – это привычки мышления. Они являются фильтрами восприятия и отображают структуру мышления человека.

Вокруг нас в мире существует множество информации. Что-то из нее мы воспринимаем осознанно, однако большую часть – бессознательно. Все мы каким-то образом фильтруем, что из окружающего мира будет воспринято и обработано, а что – нет. Многим известно «магическое число Миллера 7 ± 2 »¹, которое показывает, что одновременно человек может сознательно воспринимать количество единиц информации, равное 7 ± 2 . Если единиц информации будет больше, часть ее теряется, проходит мимо сознания.

Знаете, как бывает, когда два человека стали свидетелями одного и того же события и потом рассказывают о нем? Порой слушаешь и поражаешься: как будто они о разных событиях говорят, настолько могут отличаться их истории.

¹ «Магическое число Миллера 7 ± 2 » – закономерность, обнаруженная американским ученым-психологом Джорджем Миллером, согласно которой кратковременная человеческая память, как правило, не может запомнить и повторить более 7 ± 2 элементов. Эта закономерность была изложена в его работе «The Magical Number Seven, Plus or Minus Two: Some Limits on our Capacity for Processing Information», увидевшей свет в 1956 году в «Psychological Review».

Естественно, возникает вопрос: по какому принципу информация либо попадает в сознание, либо пропускается? Какие критерии существуют для этого? Что это за фильтры, которые «управляют» поступающими потоками информации? Как эти фильтры распределяют их, выделяя важные и игнорируя незначимые?

Одними из таких фильтров и являются *метапрограммы*. Наиболее привычные для нас метапрограммы – свойственный нам тип и способ мышления – определяют, какую информацию из окружающего мира нам стоит воспринимать и запоминать, а какой можно пренебречь. В некоторой мере они, являясь фильтрами, начинают «управлять» нашим восприятием.

Мышление имеет определенную структуру. По сути, структура есть практически у любых систем – организмов, механизмов или явлений, равно как и у мышления. Мы определенным образом обрабатываем поступающую информацию, определенным образом сортируем ее и каким-то своим особым способом выстраиваем взаимосвязи. У кого-то эти способы похожи, у кого-то они отличаются. Те, кто сходным образом обрабатывает информацию, легче находят друг с другом общий язык и взаимопонимание – еще бы, ведь у них информация отсортирована и распределена одинаково, они мыслят в одном направлении! А есть такие люди, у которых структура мышления отличается, и тогда им бывает труднее понять друг друга.

Наше мышление имеет отображение в речи и поведении, на что указывал Ноам Хомский. Структура мышления непосредственно отражается в структуре нашей речи (устной и письменной), в том, как мы выражаем свои мысли, как расставляем акценты. Соответственно, слушая человека и определяя структуру речи, мы можем понять и структуру его мышления.² Важным здесь является то, что метапрограммы передают именно структуру мышления, а не его содержание. Они не говорят нам ничего о самом человеке – добрый он или злой, умный или глупый и прочее, а только о том, **как** он мыслит.

Отображая структуру мышления и являясь фильтрами восприятия, метапрограммы также – и это очень важно понимать! – являются привычками мышления. Это, в сущности, такие же наши привычки, как и любые другие. Мы просто когда-то приучились воспринимать информацию, пропуская ее через определенные фильтры, приучились ду-

² Ноам Хомский – американский лингвист, политический публицист и теоретик. Профессор лингвистики Массачусетского технологического института, автор классификации формальных языков, называемой *иерархией Хомского*. Его работы о порождающих грамматиках внесли значительный вклад в развитие когнитивных наук, в частности его работа «Синтаксические структуры» помогла установить новые связи между лингвистикой и когнитивной психологией и легла в основу психолингвистики.

мать определенным образом. А привычки, как вы знаете, бывают очень устойчивыми – особенно привычки, с которыми мы живем годами. Некоторые привычки настолько устойчивы, что они сохраняются (пусть на какое-то время) даже тогда, когда условия жизни или обстоятельства изменились. Например, если выключатель в комнате находится в определенном месте, мы так привыкаем к этому, что, если его куда-либо перенести, мы еще какое-то время будем автоматически тянуть руку туда, где он был раньше.

В том, что метапрограммы являются привычками, есть два положительных аспекта. Первый – раз это привычки, значит, их можно менять. Если человек осознанно занимается изменением и развитием своих метапрограмм, то через какое-то время они могут измениться, следовательно, может измениться и способ мышления. Второй – эти привычки достаточно сильны и устойчивы. Соответственно, поменять их можно, но это требует времени (по нашим наблюдениям, обычно не менее полугода осознанного развития). И если мы определим метапрограммы человека, то можем быть уверены, что завтра, послезавтра, через месяц и более человек будет использовать те же фильтры и ту же структуру мышления, как и в момент нашего знакомства с ним. Если же человек не занимается осознанно развитием своих метапрограмм, то они могут либо поменяться произвольно в результате изменений контекста, среды, в которой он находится, либо оставаться одними и теми же на протяжении многих лет или даже десятилетий. Первое случается довольно редко и требует намного больше времени, чем полгода.

Для чего же нам могут быть полезны метапрограммы и как их применять? Где пригодятся знания о них и навыки работы с ними?

Основными областями применения метапрограмм являются:

- коммуникации любого рода и вида;
- Human Resource Management (HRM): подбор, мотивация, оценка, развитие;
- управление людьми;
- продажи, переговоры;
- маркетинг и реклама;
- презентации;
- саморазвитие;
- личная эффективность.