

Екатерина Гайдученко

Метапрограммы для бизнес-практиков

Современные инструменты
понимания людей и влияния на них



BEST FOR BUSINESS
Днепропетровск
Баланс Бизнес Букс
2013

ОБ АВТОРЕ



Екатерина Гайдученко

Бизнес-тренер, консультант.

М.А. in NLP. Сертифицированный тренер НЛП.

По первому образованию врач.

Имеет опыт применения метапрограмм в бизнесе и коучинге с 2005 года. Тренинги по метапрограммам ведет с 2008 г.

Основная специализация:

1. Персональное консультирование и коучинг в сфере HR, управления персоналом и продаж
2. Индивидуальное консультирование и коучинг в сфере повышения личностной эффективности
3. Создание комплексных систем в области HR (подбор, адаптация, оценка, развитие и обучение персонала) и продаж
4. Проведение семинаров и тренингов по направлениям:
 - Human Resource Management (подбор, адаптация, оценка, развитие и обучение)
 - Метапрограммы
 - Эмоциональный интеллект
 - Навыки продаж
 - Эффективная коммуникация
 - НЛП в HR
 - НЛП в продажах

Контакты: Украина, г. Киев

тел. +38 (067) 409-59-14

e-mail: k.gaiduchenko@gmail.com

skype: kategayduchenko

Содержание

	Об авторе	iii
	От автора	v
	Предисловие	vii
Часть I	Общие сведения	1
	Что такое метапрограммы	1
	История возникновения и использования метапрограмм	10
	Классификации метапрограмм	13
Часть II	Описание метапрограмм	19
	Метапрограмма «Классификация мира»	19
	Метапрограмма «Стиль организации информации»	36
	Метапрограмма «Сенсорная репрезентативная система»	36
	Метапрограмма «Размер информационного блока»	43
	Метапрограмма «Способ мышления»	48
	Метапрограмма «Фокус сравнения»	52
	Метапрограмма «Мотивация»	61
	Метапрограмма «Направление мотивации»	61
	Метапрограмма «Стиль реакции»	70
	Метапрограмма «Референция»	73
	Метапрограмма «Время»	81
	Метапрограмма «Ориентация во времени»	81
	Метапрограмма «Временные координаты»	87
	Метапрограмма «Убедители»	90
	Дополнительные метапрограммы	94
	Метапрограмма «Направление внимания»	94
	Метапрограмма «Стрессовая реакция»	95
	Метапрограмма «Предпочтение условий сотрудничества»	97
	Метапрограмма «Структура правил»	99

	Модели человеческой мотивации	101
	Основные положения, касающиеся всех метапрограмм	107
Часть III	Метапрограммы в работе менеджера по персоналу	109
	Подбор персонала	110
	Составление метапрограммного профиля для вакансии	114
	Составление объявления о вакансии с учетом метапрограммного профиля нужного нам кандидата	126
	Анализ резюме кандидата на должность	130
	Проведение телефонного собеседования	133
	Проведение личного собеседования либо интервью	133
	Адаптация	141
	Мотивация	141
	Оценка и развитие	141
Часть IV	Управление людьми	143
Часть V	Продажи и переговоры	157
Часть VI	Проведение презентаций	165
Часть VII	Саморазвитие	167
	Калибровка, или распознавание, метапрограмм	170
	Навык мыслить и говорить через разные метапрограммные фильтры	170
	Развитие собственных метапрограмм	171
	Использованные источники	174

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 потеряется, проходит мимо сознания.

Знаете, как бывает, когда два человека стали свидетелями одного и того же события и потом рассказывают о нем? Порой слушаешь и

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».

поражаешься: как будто они о разных событиях говорят, настолько могут отличаться их истории.

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 Хомский². 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. 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

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.

и любые другие. Мы просто когда-то приучились воспринимать информацию, пропуская ее через определенные фильтры, приучились думать 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.

Естественно, существует еще множество сфер, в которых понимание и знание того, как мыслит другой человек, дают огромные преимущества, выгоды и возможности или просто являются необходимостью. Поговорим сейчас о наиболее значимых из них.

Коммуникация

Везде, где происходит коммуникация (письменная или устная), нам важно учитывать особенности мышления и речи нашего собеседника. Если мы хотим, чтобы наша коммуникация была эффективной, обычно важно не только понять собеседника самому, а и сделать так, чтобы он понял и услышал нас, принял наши идеи и аргументы. Мы, люди, как существа социальные много общаемся, и большая часть областей и контекстов жизни, в которые мы погружены, предполагает общение. В основе многих конфликтов часто лежат недопонимание и разные взгляды на один и тот же предмет. Чем лучше мы будем понимать, как мыслит другой человек, тем проще нам будем выстроить с ним общение наилучшим образом.

Human Resource Management

Подбор персонала. Устройство мышления человека очень тесно связано с тем, какую работу и как он будет выполнять. Очевидно, чтобы эффективно работать, например, бухгалтером, продавцом активных продаж или генеральным директором компании, важно обладать разными стилями и структурой мышления, разными фокусами внимания. Одно и то же кому-то будет даваться легко, а кому-то – с большим трудом. То, что один будет делать качественно и с удовольствием, другому может быть в тягость. Метапрограммы помогают нам понять, как мыслит человек, как он проявляется, как будет выполнять ту либо иную работу.

Также некоторые метапрограммы позволяют спрогнозировать не только то, на какой позиции и насколько качественно человек станет работать, но и как долго это будет продолжаться.

Метапрограммы также тесно связаны с мотивацией человека, что является важнейшим аспектом в работе эйчара.

Оценка и развитие персонала. Одним из способов оценки может стать оценка с помощью метапрограмм, которая показывает не только то, какие характеристики и особенности мышления у человека уже развиты, а и то, какие у него имеются области и пространства для развития, что особенно важно, если в компании существует возможность внутреннего роста, когда формируется кадровый резерв. Зная

метапрограммы человека на данный момент и те, которые важны для качественной работы на новой должности, мы можем выстраивать его систему обучения таким образом, чтобы развивать необходимые метапрограммы.

Управление людьми

Разные люди не только по-разному выполняют свою работу, а и по-разному проявляются и мотивируются. То, что одному легко, другому – сложно. То, что кого-то будет вдохновлять, у кого-то может вызывать скуку и раздражение. Зная структуру мышления ваших подчиненных, вы получаете ключ к тому, как выстраивать с ними общение, как ими управлять, какие задания давать и как мотивировать. Учитывая сильные и слабые стороны мышления ваших сотрудников, вы можете распределять задачи так, чтобы люди выполняли именно ту работу и именно таким способом, которые будут максимально соответствовать их умениям и сильным сторонам. Тогда они все сделают точно в срок и качественно.

Мотивация персонала. Одной из функций управления персоналом является мотивация. Метапрограммы весьма тесно связаны с тем, какая работа и какие условия труда будут человека мотивировать, а какие – демотивировать, какие стили руководства ему подходят (иначе говоря, способствуют эффективной и качественной работе), а какие – будут создавать затруднения.

Продажи, переговоры

Многое из того, что мы делаем в жизни, можно рассматривать как продажу или переговоры. Часто нам важно убедить другого человека в необходимости что-то сделать, донести свою мысль, «продать» ему свою идею даже в том случае, если мы не работаем менеджерами по продажам. Мы «продаем» свои идеи и мысли, свое время и свои цели. И тогда через призму продажи мы можем посмотреть на общение с коллегами, подчиненными, руководителями, знакомыми и другими людьми, с которыми мы встречаемся.

В области продаж метапрограммы применяются в нескольких направлениях.

Во-первых, большинство успешных продаж и переговоров во многом зависит от того, взаимоотношения какого качества мы создаем. И тем чаще это является основополагающим фактором, чем больше развиты общество и рынок. Один из самых эффективных способов формирования качественных доверительных взаимоотношений –

создание раппорта (состояния взаимопонимания и доверия). Кому мы обычно доверяем? Тем, кто на нас похож, кто думает, как мы, и благодаря этому нас понимает. Идея общности, схожести лежит в основе построения раппорта. Можно создавать невербальный (через присоединение по позе, жестам, дыханию, голосу) и вербальный раппорт. Один из путей построения вербального раппорта – это присоединение по метапрограммам. Метапрограммы отражают структуру мышления человека, и, если мы будем вести разговор, учитывая его структуру мышления, его фильтры восприятия, наш собеседник будет воспринимать нас как того, кто мыслит, как он, говорит с ним на одном языке в прямом смысле этих слов. Он будет нас слушать и воспринимать наши слова как важные и осмысленные. На самом деле тут все еще серьезней: если мы не учитываем метапрограммы нашего партнера по коммуникации, его структуру мышления, то он либо может просто не понять, либо даже не услышит, настолько вне его картины мира и мышления будет наша речь. Нам же при продаже и во время переговоров, как правило, нужно, чтобы, во-первых, нас услышали и, во-вторых, приняли наши аргументы как правильные. Метапрограммы очень сильно связаны с тем, что для человека будет являться аргументом, а что – нет, на что в наших словах он обратит внимание как на значимое и важное, а что – пропустит как незначимое и бессмысленное. Зная метапрограммы человека, можно любую мысль, идею представить так, чтобы человек легко ее понял и принял, чтобы приводимые нами аргументы оказывали на него именно то влияние, которое мы хотим оказать.

Маркетинг, реклама

Маркетинг, стратегия продвижения продукта и реклама строятся во многом на особенностях и характеристиках целевой аудитории. Каждую целевую аудиторию можно проанализировать с точки зрения метапрограмм, а не только общепринятых характеристик, которые обычно учитываются при ее анализе. Разным аудиториям важны разные вещи, одни люди больше обратят внимание на те аспекты и аргументы, которые другие просто пропустят. Зная ключевые метапрограммы целевой группы, мы можем выстраивать стратегию продвижения продукта, создавать рекламу таким образом, чтобы «попадание» в целевую аудиторию было максимально точным.

Презентации

Когда мы делаем презентацию для одного человека, то принцип использования метапрограмм сходен с тем, что применяется при про-

дажах и переговорах, – это присоединение к ведущим метапрограммам человека во время презентации и донесение информации через его метапрограммы, т. е. с учетом его фильтров восприятия и способа мышления. Когда же мы проводим презентацию для группы, вариантов несколько. Если это достаточно однородная по ведущим метапрограммам группа, то мы будем в презентации использовать преимущественно именно их. Если же мы не знаем людей, для которых проводим презентацию, и предполагаем, что они могут быть разными по своему мышлению и восприятию, идеальным вариантом станет выстраивание презентации через все метапрограммные фильтры – так, чтобы охватить аудиторию в целом, а не только ее часть.

Саморазвитие

Наша эффективность во многом связана с тем, насколько гибкими мы являемся. Умеем ли мы посмотреть на ситуацию с разных сторон или только с одной? Способны ли мы изменять свое мышление и поведение в зависимости от обстоятельств или же у нас есть только один способ реагирования в самые разные моменты жизни? Есть у нас гибкость или нет?

Безусловно, у каждого из нас имеется тенденция говорить и писать через свои привычные метапрограммы, и для того, чтобы научиться предоставлять информацию через разные фильтры и структуры, необходима тренировка. Более того, большинству людей свойствен так называемый перенос, или проекция, когда в других мы видим черты, присущие нам самим. Поэтому нужно учиться не приписывать собеседнику наши излюбленные метапрограммы, которые у него на самом деле не являются ведущими.

Каждая из метапрограмм имеет свои преимущества. Нет метапрограмм «хороших» или «плохих». Все метапрограммы «хорошие» – для каждой существуют те виды деятельности и контексты, где она будет наиболее уместна и полезна. Нюансы появляются тогда, когда мы, как говорит Майкл Холл (один из разработчиков модели метапрограмм, автор книги «51 метапрограмма НЛП»), начинаем злоупотреблять какой-либо из метапрограмм, ограничивая для себя другие способы восприятия мира и структурирования информации. А ведь они могут оказаться более подходящими и эффективными.

Относительно метапрограмм саморазвитие заключается в умении быстро и легко переключаться с одной метапрограммы на другую по желанию или необходимости. В таком случае мы не зациклены на одном способе, который априори ограничен и не может быть эффективен везде и всегда, но имеем доступ к любому фильтру восприятия, любой

структуре мышления. Таким образом, мы обогащаем свое мышление, делаем его гибче, разнообразнее, эффективнее и начинаем получать расширенные возможности, дополнительный выбор и, следовательно, большую свободу.

Согласно теории Дарвина в эволюции побеждает не самый сильный, как можно было бы подумать, вид, а самый гибкий и умеющий лучше приспособливаться, быстрее адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям жизни. Так, первые млекопитающие были гораздо меньше и слабее большинства динозавров, однако в борьбе за существование победили именно млекопитающие как наиболее приспособленный и умеющий хорошо адаптироваться вид животных. Если использовать это как аналогию, то гибкость, адаптируемость означают хорошее владение любыми метапрограммами, умение быстро и легко переключаться с одной на другую либо с одного способа мышления на другой в зависимости от необходимости и/или желания.

И еще несколько слов о том, что же такое метапрограммы

Метапрограммы стоят над нашими обычными программами мышления и поведения. Это определенные законы, принципы, которые указывают, что из окружающего мира воспринимать, а что – пропустить, как обработать поступившую информацию, каким образом разложить ее по полочкам, как именно упорядочить «архив» нашей жизни, что передвинуть вперед, а что поместить в самый дальний угол, куда вообще редко заглядывают.

Естественно, многое в нашей жизни мы делаем автоматически. Привычки и автоматизм – очень важные особенности нашего организма, которые позволяют экономить энергию и не учиться каждый раз заново открывать дверь, завязывать шнурки, ходить, читать и т. д. При этом привычки настолько сильно иногда начинают управлять нашей жизнью, что лишают нас альтернативы. Наши привычки представляют собой соединения нейронов головного мозга в определенные цепочки, сети, связи. Эти нейронные цепочки, включающие одни и те же нейроны в одной и той же последовательности, срабатывают каждый раз одинаково, когда мы действуем привычным образом.

Это может быть похоже на хорошо накатанную дорогу, шоссе. Оно настолько привычно и удобно, что, даже если приходится решать, двигаться ли по шоссе или идущей сбоку еле заметной тропинке, мы часто выбираем шоссе. Порой мы выбираем это шоссе сами, но иногда мы едем по нему оттого, что научились ездить только по знакам и

указателям, расположенным на дороге. Эти указатели, определяющие направление нашего внимания, и есть метапрограммы. Продолжая сравнение, скажем, что знакомое шоссе нас очень часто выручало и помогало достигать цели и получать результаты. Оно чудесно, удобно и хорошо всем, кроме одного, – оно одно. Представьте, насколько расширятся ваши возможности и свобода передвижения, если у вас будет не одно шоссе, а множество разных дорог и вы сможете сами выбирать, куда, когда и как ехать!

Метапрограммы удобно представить также как некий диапазон. Человек в своем восприятии и мышлении может находиться в этом диапазоне на любой позиции – ближе к одной или другой границе либо посередине, это увеличивает гибкость и многообразие при использовании и понимании метапрограмм.

Или представим себе драгоценное кольцо из сплава, например, золота и серебра. Кольцо будет чисто золотым или чисто серебряным (крайние положения диапазона) или с любым соотношением золота и серебра – чего-то больше, чего-то меньше. У человека тоже может быть такой «сплав», и мы при помощи определенных инструментов и маркеров имеем возможность определить соотношение, условно говоря, «золота» и «серебра» в нем в тот либо иной момент.

Также представление о метапрограммах можно составить из сравнения, которое предлагают Андрей Плигин и Александр Герасимов – основатель и директор Центра НЛП в Образовании (г. Москва, Россия). Что такое НЛП, будет объяснено далее. У человека две руки. Большинство пишет, рисует, ест и т. п. правой рукой. Если человек поставит себе задачу научиться писать (рисовать, есть) левой рукой, сможет ли он это сделать? Безусловно. При этом по привычке человек чаще использует правую руку, однако при желании или необходимости сможет успешно действовать и левой. Точно так же, развивая ту часть диапазона метапрограмм, которая нам наименее свойственна, мы в результате получаем равный доступ ко всем его частям – по очереди или одновременно.

Важно также заметить, что у каждого человека есть **все** метапрограммы и **все** диапазоны, просто одни развиты больше, другие – меньше, и понятно, что первыми он пользуется чаще. Это очень существенный момент, потому что иногда люди вешают на себя ярлыки, говоря: «Я визуал» или «Я достиженец» и забывая, что каждый располагает всеми возможными способами восприятия и мышления, всеми метапрограммами. Просто мы выбираем некоторые из них как излюбленные (выбираем сами, или это следствие воспитания, или так сложились обстоятельства). Метапрограммы, которые человек использует в

своим мышлением и речи чаще всего, являются для него **ведущими**. Как же их определить? Ведь в нашей речи, конечно же, звучат самые разные слова, и так как у всех нас есть все метапрограммы, то мы говорим, используя многие метапрограммы одновременно. При этом некоторых слов и лингвистических конструкций, относящихся к определенным метапрограммам, окажется больше (если посчитать в процентном отношении). Они и помогают установить ведущие метапрограммы человека.

Эти метапрограммы становятся основными и организующими для его восприятия мира, его стиля мышления и его фильтров. Обычно ведущих метапрограмм несколько. Остальные же развиты в средней степени или же человек может гибко переключаться с одной на другую.

Практически для каждого диапазона метапрограмм есть свои достаточно четкие лингвистические маркеры, индикаторы, которые указывают, что в данный момент человек пользуется именно этой метапрограммой. Многие метапрограммы определенным образом проявляются в поведении.

Рассказывая о каждой из метапрограмм, мы дадим ее общее описание, укажем слова-маркеры, приведем примеры проявления данной метапрограммы в речи и назовем виды деятельности, в которых она будет наиболее полезна и эффективна.

Сразу скажем, что, описывая какую-либо метапрограмму, мы будем давать несколько утрированные примеры ее проявления в речи – как будто у человека есть только одна эта ведущая метапрограмма. Мы делаем так для того, чтобы проще было понять суть той либо иной метапрограммы и легче научиться ее распознавать среди других. Начнем с простого, а к сложному подойдем позже.

История возникновения и использования метапрограмм

Существуют разные версии того, как возникла сама идея метапрограмм и появились их первые описания. Точно известно одно: метапрограммы как инструмент впервые были описаны в конце 70-х годов XX века в рамках такого направления и области человеческого знания, как НЛП – нейролингвистическое программирование.

НЛП было создано в начале 70-х годов Джоном Гриндером, профессором лингвистики, и Ричардом Бендлером, в то время студентом, изучавшим психологию и математику. Основная суть

НЛП – это моделирование успешного человеческого опыта. Если кто-то умеет делать что-либо отлично и мастерски, мы можем узнать, КАК он это делает (изучить структуру его опыта и действий), научиться делать так же и затем научить этому других. Для НЛП всегда представляло интерес то, как устроены человеческое мышление и восприятие и что именно в мышлении, восприятии, действиях гениальных людей или мастеров своего дела отличает их от других. Естественно, чтобы понять, КАК такие люди мыслят и БЛАГОДАРЯ ЧЕМУ действуют эффективно, нужно исследовать и смоделировать то, как они действуют и как чувствуют, на нейроуровне, как они думают и говорят – на лингвистическом уровне, а также выяснить, как все это должно сочетаться, чтобы привести к наилучшему результату, на уровне программирования.

Моделируя людей, которые были гениальны в своей сфере деятельности, специалисты НЛП открыли множество интересных, полезных и высокоэффективных паттернов и способов, которые оформились затем в ряд инструментов. Многие из них давно уже перешли в область бизнеса, менеджмента, обучения, причем так успешно прижились там, что зачастую люди, применяющие подобные инструменты или обучающие пользованию ими других, даже не предполагают, что это имеет отношение к НЛП. Некоторые инструменты (скорее всего, со многими из них вы уже знакомы, если посещали бизнес-тренинги) мы перечислим:

- раппорт (присоединение, отзеркаливание);
- якоря;
- ВАК (визуальная, аудиальная и кинестетическая системы);
- нейро-логические уровни (окружение – поведение – способности – убеждения/ценности – идентичность – миссия);
- три позиции восприятия (первая – «я сам», вторая – «другой человек», третья – «взгляд со стороны»);
- хорошо сформулированный результат (формат постановки целей в НЛП: цель сформулирована позитивно и утвердительно; цель подконтрольна человеку; цель описана в полном ВАК; цель описана в подходящем контексте – где, когда и с кем человек хочет достичь цели; цель экологична);
- стратегия творчества Уолта Диснея (мечтатель – реалист – критик)
- и многие другие...

Метапрограммы как инструмент разработали специалисты НЛП. Кто же первый начал моделирование различных способов мышления,

известных нам сейчас как метапрограммы? Разные источники называют Ричарда Бендлера и Лесли Кэмерон. В первых рядах разработчиков были также Роберт Дилтс, Дэвид Гордон, Джудит Делозье. В скором времени к ним присоединились Брайан Ван дер Хорст, Росс Стьюард, Роджер Бейли и другие. Также развитием и исследованием темы метапрограмм занимались Тед Джеймс и Уайт Вудсмолл. Позже (1985–1986 гг.) Росс Стьюард и Роджер Бейли создали на основе метапрограмм «LAB Profile» (Language and Behavior Profile) – инструмент, ныне широко применяемый при работе с персоналом и коммуникации.

В бизнесе метапрограммы успешно используются с начала 80-х годов XX века. Насколько мы знаем, первой применила их в октябре 1982 г. компания «Southwest Airlines». К метапрограммам там обратились при подборе персонала. Хочется отметить, что компания «Southwest Airlines» – это легендарная компания, признанная журналом «Fortune» одним из самых лучших работодателей в США.

За последние десятилетия метапрограммы успешно вошли во многие области бизнеса как эффективный инструмент для подбора персонала и управления им, продаж и переговоров, маркетинга и рекламы, презентаций и коммуникации любого рода.

Хочется рассказать об одном интересном факте. 1 ноября 2004 г. консалтинговой компании CDA (www.cdaperform.co.uk) была представлена Британским психологическим обществом (BPS) аккредитация уровня B, считающаяся эталонным стандартом, за психометрический тест **cdaq®**, основанный на метапрограммах. Как заявил технический директор CDA, когда они исследовали феномен НЛП и концепцию метапрограмм, выяснилось, что данные идеи, подкрепленные четкой психологической теорией, создают базис для понимания человеческого поведения и мышления. Указанный тест в течение нескольких лет проходил проверку, в том числе и во многих известных частных и государственных организациях, таких как «Toyota GB», «Alpha Airports Group», «Northern Foods» и «Essex County Council» и др. Он был успешно применен в различных контекстах, включая обучение, подбор персонала, развитие личности, командообразование и коучинг. Также при получении свидетельства об аккредитации было подчеркнуто, что данный тест является хорошей альтернативой для организаций, желающих заменить устаревшие психометрические тесты новыми с высоким уровнем качества и эффективности.