



Обновление разума

*Метапрограммы: Ключ к пониманию
стилей мышления и поведения*

Обновление разума

**Метапрограммы: Ключ
к пониманию стилей
мышления и поведения**

«Автор»

2025

разума О.

Метапрограммы: Ключ к пониманию стилей мышления и поведения / О. разума — «Автор», 2025

Раскройте код мышления и поведения! Этот практический мануал по метапрограммам – ваше руководство к пониманию ключевых фильтров восприятия реальности. Узнайте, как диагностировать паттерны (например, мотивация «К» или «От», внутренний/внешний референт) по речи и поведению, и главное – как применять эти знания для сверхэффективной коммуникации, точного подбора персонала, индивидуальной мотивации и убедительного маркетинга. От теории – к практике за один шаг.

© разума О., 2025

© Автор, 2025

Содержание

Часть 1. Основные метапрограммы: Глубокий взгляд на паттерны фильтрации информации	5
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Обновление разума

Метапрограммы: Ключ к пониманию стилей мышления и поведения

Часть 1. Основные метапрограммы: Глубокий взгляд на паттерны фильтрации информации

Метапрограммы – это неврологические фильтры, автоматически определяющие, на что мы обращаем внимание, как обрабатываем информацию и принимаем решения. Понимание их позволяет "читать" стиль мышления человека. Рассмотрим ключевые пары:

Мотивация: "К" чему-то (Approach) или "От" чего-то (Avoidance)

Суть: Определяет, что первично движет человеком: стремление к желаемому состоянию или избегание нежелательного.

"К" (Приближение, Достижение):

Фокус: Цели, награды, выгоды, возможности, успех, "что я получу?".

Речь: "Я хочу добиться...", "Преимущество в том, что...", "Цель – это...", "Возможность получить...", "Выгода заключается...".

Поведение: Энергичен в погоне за целями, может игнорировать риски, мотивируется амбициями и новыми вызовами. В рекламе реагирует на сообщения о выгодах и возможностях ("Заработай больше!", "Достигни успеха!").

"От" (Избегание, Предотвращение):

Фокус: Проблемы, риски, потери, ошибки, опасности, "чего я избегаю?".

Речь: "Нужно избежать...", "Главное – не допустить...", "Риск состоит в...", "Это поможет решить проблему...", "Избавься от...".

Поведение: Осторожен, тщательно анализирует риски, мотивируется необходимостью исправить положение или предотвратить ущерб. В рекламе реагирует на сообщения об устранении проблем и защите ("Избавься от боли!", "Защити свои сбережения!", "Предотврати потери!").

Нюансы: Большинство людей используют оба паттерна, но один доминирует. Важно начинать коммуникацию с доминирующего паттерна. В продажах: для "К" – описать выгоды; для "От" – показать решение проблемы.

Референт: Источник оценки (Internal vs External)

Суть: Определяет, где человек ищет главные доказательства правильности или успешности: внутри себя или во внешних источниках.

Внутренний референт:

Фокус: Собственные чувства, убеждения, стандарты, опыт. "Я сам знаю, что для меня правильно/хорошо".

Речь: "Я чувствую, что это правильно", "Мне кажется...", "Я считаю...", "Для меня важно...", "Я решил, что...". Могут игнорировать внешние мнения.

Поведение: Уверен в своих решениях, независим в суждениях, может быть упрям. Сложно мотивировать внешним давлением. Нуждается в признании их точки зрения. В подборе персонала важно дать им возможность выразить свое мнение.

Внешний референт:

Фокус: Мнения авторитетов, данные, отзывы, стандарты, сравнения с другими. "Мне скажут, что хорошо".

Речь: "Что думают эксперты?", "Каковы цифры?", "Как это принято делать?", "Что сказал начальник?", "Мне нужен отзыв...", "Докажите, что это работает".

Поведение: Ищет подтверждения извне, ориентирован на обратную связь, следует правилам и инструкциям. Легко мотивируется похвалой, статусом, сравнением с другими. В рекламе эффективны ссылки на экспертов, статистику, отзывы ("9 из 10 врачей рекомендуют", "Лидер рынка").

Нюансы: Существует смешанный референт (сначала внутренняя проверка, потом внешнее подтверждение, или наоборот). Влияние: для Внутреннего – подчеркивать соответствие их ценностям; для Внешнего – предоставлять доказательства и авторитетные мнения.

Действие: Способ инициации активности (Proactive vs Reactive)

Суть: Определяет, как человек начинает действовать: сам проявляет инициативу или ждет внешнего стимула/инструкций.

Инициатива (Проактивность, Самозапуск):

Фокус: Быстрое начало действий, опережение событий, "сделаю сейчас".

Речь: "Давайте начнем!", "Я уже сделал...", "Почему бы не...?", "Не будем ждать", "Возьму на себя".

Поведение: Не ждет указаний, берет ответственность, может быть импульсивным, склонен к риску. В работе хорош на ролях, требующих самостоятельности и быстрого старта проектов.

Реакция (Реактивность, Внешний запуск):

Фокус: Ожидание, анализ, получение инструкций, реакция на внешние события. "Сделаю, когда нужно/скажут".

Речь: "Надо подумать...", "Подождем развития событий", "Что говорит план?", "Мне нужны четкие инструкции", "Отреагирую, когда...".

Поведение: Тщательно планирует, осторожен, исполнитель, надежен при наличии четких задач. Может упускать возможности. В работе хорош на ролях, требующих методичности, следования процессам, анализа.

Нюансы: Контекст влияет (человек может быть проактивен в хобби и реактивен на работе). В управлении: Инициативам нужна свобода, Реактивным – четкие рамки и сроки.

Работа с информацией: Уровень детализации (Global/Specific, General/Detail)

Суть: Определяет, предпочитает ли человек сначала видеть общую картину (лес) или фокусироваться на конкретных деталях (деревья).

Общее (Глобальное, Крупный план, Big Picture):

Фокус: Общие принципы, стратегия, концепции, взаимосвязи, конечный результат, "зачем?".

Речь: "В целом...", "Основная идея...", "Стратегически...", "Суть в том...", "Как это связано с общей целью?", "Главный вывод...". Могут пропускать детали.

Поведение: Мыслит масштабно, видит возможности, хорош в стратегическом планировании. Может казаться " витающим в облаках" или невнимательным к мелочам. Теряет интерес при избытке деталей.

Детали (Специфичное, Мелкий план, Details):

Фокус: Конкретные факты, цифры, шаги, последовательности, нюансы, "как именно?".

Речь: "Конкретно...", "Шаг за шагом...", "Точные данные...", "А как насчет этого нюанса...?", "Давайте уточним...", "Во-первых, во-вторых...".

Поведение: Тщателен, точен, внимателен к нюансам, хорош в реализации и контроле качества. Может "за деревьями не видеть леса", увязать в деталях. Теряет нить при отсутствии конкретики.

Нюансы: Идеальная коммуникация часто требует сначала дать Глобальному общую картину ("Это поможет нам достичь цели X"), а потом Детальному предоставить конкретику ("Для этого нужно: 1. ... 2. ..."). При постановке задач Глобальным – говорить о результате и смысле, Детальным – о шагах и сроках.

Направление внимания: Собственное или других (Self/Other Referenced)

Суть: Определяет, на ком фокусируется внимание человека в коммуникации и взаимодействии: на себе (своих чувствах, потребностях, мнении) или на других (их чувствах, потребностях, мнении).

Я-референция:

Фокус: Собственный опыт, чувства, потребности, мнение, "я", "мне", "мое".

Речь: "Я думаю...", "Мне важно...", "Я чувствую...", "По моему опыту...", "Я хотел бы...". Могут меньше задавать вопросов о собеседнике.

Поведение: Может казаться эгоцентричным, но часто просто глубоко погружен в свой внутренний мир. Хорошо осознает свои потребности. В переговорах важно признавать их точку зрения и чувства.

Другой-референция:

Фокус: Чувства, потребности, реакции, мнения других людей, "вы", "мы", "они".

Речь: "Как вы себя чувствуете?", "Что вам нужно?", "Как нам лучше поступить?", "Вы думаете...?", "Чтобы им было комфортно...".

Поведение: Эмпатично, ориентировано на других, хорошие командные игроки, заботливы. Могут пренебрегать собственными потребностями. В мотивации важно подчеркивать пользу для команды или других.

Нюансы: Паттерн может меняться в зависимости от роли (руководитель vs подчиненный) или контекста (работа vs семья). Ключ к эффективной коммуникации – осознанно смещать фокус в зависимости от собеседника.

Сортировка времени: Ориентация во временном континууме (Past/Present/Future)

Суть: Определяет, в каком временном периоде человек преимущественно "живет" и откуда черпает ресурсы для решений: прошлое, настоящее или будущее.

В прошлое:

Фокус: Опыт, традиции, история, "как было раньше", уроки, доказательства из прошлого.

Речь: "Раньше мы делали так...", "По моему опыту...", "История показывает...", "Мы всегда так поступали...", "В прошлый раз...".

Поведение: Консервативно, ценит стабильность и проверенные методы, учится на ошибках. Может сопротивляться новому. Мотивируется стабильностью и уважением к традициям.

В настоящее:

Фокус: "Здесь и сейчас", текущие ощущения, сиюминутные возможности, спонтанность, процесс.

Речь: "Сейчас важно...", "В данный момент...", "Давайте сделаем это немедленно!", "Чувствую, что...", "Что происходит сейчас?".

Поведение: Импульсивно, адаптивно, наслаждается моментом. Может не думать о долгосрочных последствиях. Мотивируется немедленными результатами и удовольствием от процесса.

В будущее:

Фокус: Цели, планы, возможности, потенциал, тренды, "что будет", видение.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.