Автор: admin
17.04.2011 18:32 -

Что такое метапрограммы нашего сознания? Часть 2

Продолжим наш разговор о метапрограммах – то есть о путях и дорожках, по которым мы идем к своим целям. В предыдущем материале мы с вами уже выяснили, что существуют несколько программ:

- программа достижения поставленной задачи – «к цели» или «от наказания»;
- фокус референции (ответственности, возлагаемой на себя или на других);
- фокус сравнения (поиск в любом новом явлении в первую очередь сходства или же различия). А есть ли что-то еще? Да!

Четвертая мета-программа – это уровень разбивки информации. Существуют люди «целостности», так называемые
«глобалисты»
, они легко и свободно делают обобщения любой сложности и любого объема материала, легко воспринимают в любой идее глобальную, общую цель. В речи их преобладают слова «большой», «значительный», «в самом общем случае», «подводя итоги», «итак»… Глобалист чрезвычайно хорош на руководящем посту, в теоретических научных специальностях, в творческих профессиях: там все его особенности – на своем месте.

А вот в роли бухгалтера, методиста, корректора цены не будет **«деталисту»** – человеку, идущему в обратном направлении – от частного к общему (даже речь таких людей изобилует словечками «в частности, «более детально», «скрупулезно»). Руководитель или исследователь из них никакой – такой шеф или ученый просто увязнет в деталях и за кусочками не увидит целого. Но вот в профессиях, где важны мелочи и частности – цены ему нет (а представьте главбуха-глобалиста!).

Есть и категория профессий, в которых нужны **универсалы** – это психологи, учителя, специалисты по кадрам. Для выявления ведущей метапрограммы достаточно задать простой вопрос типа «Кто, по-вашему, настоящий друг?»: деталист обязательно приведет конкретный пример, глобалист же даст общее, теоретическое описание.

Последняя мета-программа – это способы классификации мира. Здесь возможных

вариантов больше всего (обычно у человека бывает 1-2 ведущих критерия): «люди», «процессы/процедуры», «цели/ценности/результаты», «вещи», «время», «место».

Человек с преобладающей классификацией **«люди»** всю информацию о мире привязывает к конкретному человеку («такое же было с моим братом», «на лекции были Маша и Женя», «мы с женой едем на море», «кто здесь жил до нас?»). В речи человека такого типа упоминается всегда очень много имен, главной ценностью для него являются люди. Это можно использовать: к примеру, преподаватель с таким типом классификации мира всегда акцентируется на персоналиях, и горе тому студенту, который не удосужится запомнить всех корифеев – положительной отметки ему не видать. А вот если материал знает слабо, но имена светил-авторов перечисляет с легкостью – полного провала гарантированно не будет!

Человек с преобладающим акцентированием **на процессах** фиксируется именно на действии. В речи такого человека множество глаголов. Описывая свой день, он будет говорить что-то вроде: «Встал, побрился, порезался, позавтракал, прибежал на работу, сдал отчет шефу, тот не принял, поругался с ним, хлопнул дверью, поехал домой и с горя надрался». Естественно, что, если вы хотите достичь взаимопонимания с подобным субъектом, бессмысленно цветисто перемежать свою речь эпитетами и упоминать массу знакомых ему лиц или авторитетов – он вас не услышит и не поймет: только «на своей волне» человек лучше всего воспринимает информацию.

В отличие от него **«человеку процедуры»** важны не просто действия, а их последовательность, порядок. В речи такого человека постоянно мелькает «во-первых», «во-вторых», «первым делом», «в то время, как…» Такие люди – мечта следователей: они – самые лучшие свидетели происшествий. Они же лучше и толковей остальных пишут инструкции, программы и тому подобные вещи, где действия должны быть строго последовательны и алгоритмизированы. Много ли вы знаете людей, которые, купив новый телефон, сначала читают инструкцию или требуют пошагового инструктажа у консультанта, и лишь потом тычут в кнопочки? Если знаете – будьте уверены: перед вами – точно «человек процедуры».

Для **«людей цели»**, как понятно из названия, приоритетом является цель. В их речи обязательно звучат обороты вроде «для чего», они всегда уточняют, ради чего, ради какой цели и какого результата нужно нечто, чего от них хотят. Если же цель им неясна, весь процесс лишается смысла.

«Люди-ценности» выделяют не просто цель, а нечто главное, важное в любом деле.

«Человек вещи» в полном соответствии с названием ценит вещи, предметы в первую очередь. В их речи множество существительных, и даже процессы они умудряются представить в таком виде: там, где «человек-процесс» скажет «я отдыхаю», «человек вещи» скажет «у меня отдых», вместо «я обедаю» – «у меня обед» (то есть глаголы повсеместно заменяются отглагольными существительными). Замечено, что именно эти люди очень любят коллекционирование чего бы то ни было.

«Человек времени» абсолютно все старается привязать к более или менее точной дате. В его речи в первую очередь упоминается, когда происходило событие, и лишь потом – все остальное, связанное с ним (где, с кем и что, собственно, вообще случилось). Он всегда конкретизирует временные промежутки, и, получив задание от начальства, ему намного важнее четко регламентировать для себя время и разбить задачу на временные промежутки (что сколько времени займет), нежели даже уяснить ее цель.

Наконец, **«человек места»** во главу угла ставит место, где происходит некий процесс или встречен некий человек. Его внутренний мир похож на географическую карту, и даже в разговоре он всегда начинает именно с места действия: «В Крыму этим летом я встретил свою будущую жену». Он всегда уточняет именно место, где находится: «Привет, я сейчас на Пушкинской, еду к тебе, буду в 10». Казалось бы, ну какая разница собеседнику (если он и сам не таков же), где его приятель находится, если все равно пока не доехал? Ан нет, человеку места это важно.

Для чего же важно уметь «читать» метапрограммы собеседника? Во-первых, если вы постоянно общаетесь с определенными людьми (ну хотя бы с членами собственной семьи), а тем более работаете в области преподавания, рекламы или продаж, всегда лучше и удобнее настроиться на волну собеседников – ведь если вы преподнесете им информацию в удобном для НИХ виде, она гарантированно будет воспринята. Помните, как говорил Дейл Карнеги: даже если вы сами очень любите землянику со сливками, рыбу надо ловить все же на червяка.

Во-вторых, если вам предстоит распределить обязанности в коллективе, знания о метапрограммах будут просто палочкой-выручалочкой и в этом деле. Впрочем, любая мета-программа может быть «наработана», натренирована, всегда можно освоить и противоположный тип мышления – было бы желание и стимул. Удачи!

Автор - **Наталья Проценко**
Источник