

## Программы мышления – что это такое?

Это «правила» сортировки и оценки информации, которые человек бессознательно использует, когда получает новую информацию или принимает решение - о том, как реагировать; о покупке; о совместной работе; о том, можно ли доверять собеседнику... О ТОМ, «ЧТО ЭТО ДЛЯ МЕНЯ ОЗНАЧАЕТ»

### Почему важно научиться распознавать метапрограммы?

- Чтобы понимать свои собственные метапрограммы, которыми мы руководствуемся
- Чтобы понимать критерии, по которым наш собеседник, клиент, партнер, сотрудник оценивает информацию и принимает решения
- Чтобы общаться и убеждать эффективнее, в соответствии с «картиной мира» собеседника
- Чтобы точно знать что именно предложить или чего избегать в общении с клиентом, партнером, сотрудником
- Чтобы знать, кого брать на работу и что ожидать от сотрудника...

### 7 важных Метапрограмм, которые нужно знать и уметь применять

Всего в НЛП выявлено около 20 метапрограмм. Их число варьируется у разных авторов, в зависимости от того, какие метапрограммы считать основными, а какие - разновидностью основных. Мы предлагаем семь метапрограмм, которые наиболее часто встречаются и которые легко выявить при помощи вопросов:

- 1) Мотивация к цели... \от проблемы...
- 2) Внутренняя\внешняя референция
- 3) Фокус на результат\процесс
- 4) Сортировка информации по сходству\различию
- 5) Восприятие информации - большая картина\детали
- 6) Оценка информации с ориентацией на прошлое\настоящее
- 7) Необходимые критерии для создания внутренней уверенности

## Вопросы для выявления метапрограмм

### 1) К цели... от проблемы...

Вопрос для выявления: «Что бы Вы хотели получить в результате нашей совместной работы?»

### 2) Внутренняя\внешняя референция

Вопрос для выявления: «Как Вы определяете, что это хороший специалист?»

### 3) Результат\процесс

Вопрос для выявления: «Что для Вас самое важное в нашей совместной работе?»

### 4) Сходство\различие

Вопрос для выявления: «Чем Вас привлекает этот продукт?»

### 5) Большая картина\детали

опрос для выявления: «Что Вы хотели бы узнать в первую очередь о нашей компании?»

### 6) Прошлое\настоящее

Вопрос для выявления: «с какими людьми (в каких условиях) Вам комфортнее работать?»

### 7) Критерии для создания уверенности

Вопрос для выявления: «При каких условиях Вы обычно принимаете решение о покупке?»

На что обращать внимание в ответе:

1) Канал восприятия - когда я вижу\слышу\чувствую\знаю...

2) Период времени или количество повторений для создания уверенности (например, «если эта вещь побудет в моем доме пару дней», «если несколько человек скажут, что они довольны Вашей услугой», «Если я постоянно вижу рекламу этого продукта по телевизору»)

Рекомендации по применению:

1) Определить свои собственные метапрограммы и научиться определять метапрограммы окружающих

2) Тренироваться в применении этих знаний в общении, в продажах, в убеждении...



Открыта регистрация в Школу Стратегического Коучинга.

<http://irinaleadercoach.com/school2/>

Сразу после завершения регистрации Вы получите свое Первое задание и Тест на выявление Ваших ведущих потребностей, которые являются Вашей мотивацией к достижению любых жизненных целей:

**С точки зрения Стратегического Коучинга, для того, чтобы помочь человеку, мы стремимся прежде всего понять, что он хочет и почему он этого хочет – каковы его ведущие потребности. Затем мы помогаем ему создать стратегии поведения и план действий, которые заполняют пробел между тем, где человек находится сейчас, и где он хочет быть.**

Цель и Миссия нашей Школы Стратегического Коучинга – обеспечить наилучшие ресурсы, которые существуют, для создания исключительного качества жизни. Мы обучаем людей тому, как можно изменить свою жизнь, и мы верим в способность каждого выбирать и контролировать свою судьбу. Коучинг - это не только востребованная профессия, но и новый стиль жизни.

Ваша задача - в том, чтобы научиться использовать эти ресурсы и помочь себе и другим достичь того, чего они хотят в жизни.

- Вы научитесь особым методам «присоединения и ведения», чтобы наиболее эффективно помогать людям вносить позитивные перемены в жизнь.
- Вы сможете создавать стратегические модели поведения и давать клиентам «предписания», таким образом, что они будут их выполнять и получать желаемый результат.
- Вы будете помогать другим создавать новую само-идентификацию, которая будет поддерживать изменения и новые результаты в долгосрочной перспективе.

**Используйте** этот уникальный шанс СЕЙЧАС:

<http://irinaleadercoach.com/school2/>