

Приложение А

Модель *ROLE*

Термин «модель *ROLE*» был изобретен Робертом Дилтсом в 1987 г. для того, чтобы описать 4 основных элемента НЛП, входящих в моделирование когнитивных стратегий. Задача процесса *ROLE* заключается в том, чтобы идентифицировать существенные элементы мышления и поведения, с помощью которых можно добиться определенной реакции или результата. Это включает определение критических этапов психической стратегии и той роли, которую каждый этап играет в общей неврологической программе. В определении этой роли участвуют 4 следующих фактора, первые буквы которых составляют аббревиатуру *ROLE*: репрезентативные системы (*representational systems*), ориентация (*orientation*), связи (*links*), эффект (*effect*).

Репрезентативные системы связаны с тем, какие из 5 чувств доминируют на том или ином мыслительном этапе стратегии, и подразделяются на визуальную (зрение), аудиальную (слух), кинестетическую (тактильная чувствительность), обонятельную (обоняние) и вкусовую (вкусовая чувствительность) (рис. 1).



Рис. 1. Наши репрезентативные системы, связанные с 5 чувствами

Каждая репрезентативная система рассчитана на восприятие определенных базовых качеств переживаний. Сюда входят такие характеристики, как *цвет, яркость, тон, громкость, температура, давление* и т. д. Эти качества в НЛП получили название «субмодальности», поскольку являются составными компонентами каждой из репрезентативных систем.

Ориентация связана с тем, направлена ли конкретная сенсорная репрезентация на внешний мир или вовнутрь, на вспоминаемые или конструируемые переживания (рис. 2). Например, если вы видите что-либо, находится ли этот объект во внешнем мире, в вашей памяти или в вашем воображении?

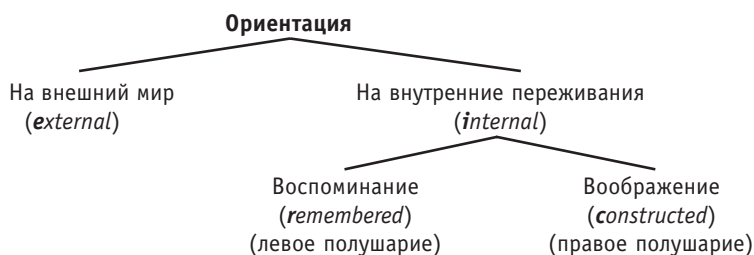


Рис. 2. Виды ориентации

Связи относятся к тому, как тот или иной шаг или сенсорная репрезентация связаны с другими репрезентациями. К примеру, связано ли то, что мы видим во внешнем окружении, с внутренними ощущениями, вспоминаемыми образами, словами? Связано ли данное ощущение с конструируемыми образами, воспоминаниями о звуках или другими ощущениями?

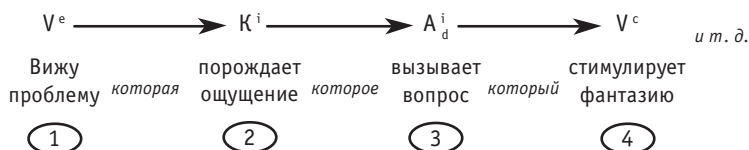


Рис. 3. Последовательные связи

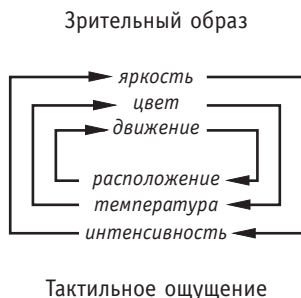


Рис. 4. Синестезические связи

Репрезентации могут быть связаны одним из двух способов: последовательно или одновременно. Последовательные связи (рис. 3) служат *якорями*, или «триггерами», так что одна репрезентация следует за другой в линейной цепочке событий.

Одновременные связи проявляются в так называемой *синестезии* (рис. 4), при которой происходит пересечение сенсорных репрезентаций. Определенные качества ощущений могут быть связаны с определенными качествами образов, например визуализация формы звука или слуховое ощущение цвета.

Разумеется, оба эти вида связей являются существенными для мышления, обучения, творчества и общей организации наших переживаний (рис. 5).

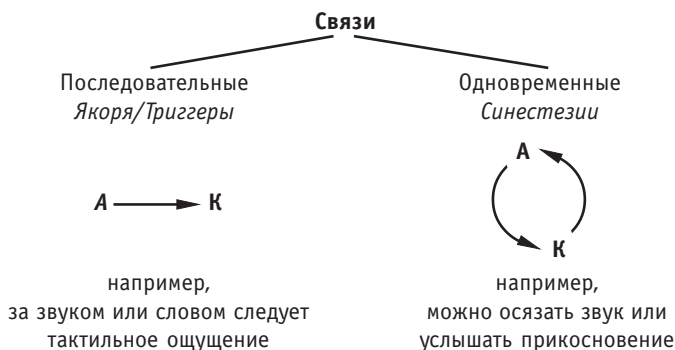


Рис. 5. Два вида связей

Эффект относится к результатам, последствиям или задаче каждого этапа мыслительного процесса (рис. 6). Например, функцией этих этапов может быть создание сенсорной репрезентации, проверка или оценка той или иной репрезентации, изменение какой-либо части переживания или поведения в связи с сенсорной репрезентацией.



Рис. 6. Функции этапов мыслительного процесса

Физиологические ключи: превращение *ROLE* в *BAGEL*

Элементы модели *ROLE* имеют отношение прежде всего к когнитивным процессам. Однако для осуществления этих ментальных программ необходимы определенные физические усилия и физиологические процессы. Эти соматические реакции играют важную роль при передаче или развитии определенных психических процессов, а также для их внешнего наблюдения и подтверждения. В число первичных поведенческих элементов, участвующих в моделировании *ROLE*, входят:

- поза (*body posture*);
- ключи доступа (*accessing cues*);
- жесты (*gestures*);
- движения глаз (*eye movements*);
- языковые паттерны (*language patterns*).

1. Поза (В)

Обычно люди, находясь в состоянии глубокой задумчивости, принимают закономерные, привычные позы. Эти позы могут

немало рассказать о репрезентативной системе, которую использует данный человек. Вот несколько типичных примеров:

- А. Визуальная репрезентативная система:** *наклон назад, голова поднята вверх, плечи подняты или ссутулены, дыхание поверхностное.*
- Б. Аудиальная репрезентативная система:** *тело наклонено вперед, голова поднята вверх, плечи отведены назад, руки сложены.*
- В. Кинестетическая репрезентативная система:** *голова и плечи опущены, дыхание глубокое.*

2. Ключи доступа (А)

В процессе размышления люди с помощью целого ряда способов, или ключей, вызывают определенные типы репрезентаций. В число этих ключей входят частота дыхания, невербальные «ворчание и стоны», выражение лица, щелканье пальцами, почесывание головы и т. д. Некоторые из них носят индивидуальный характер и нуждаются в «калибровке» применительно к конкретному человеку. Однако многие из ключей ассоциируются с определенными сенсорными процессами:

- А. Визуальная репрезентативная система:** *частое неглубокое дыхание, прищуривание глаз, высокий тон голоса, ускоренный темп речи.*
- Б. Аудиальная репрезентативная система:** *грудное дыхание, нахмуренные брови, меняющийся тон голоса и темп речи.*
- В. Кинестетическая репрезентативная система:** *глубокое брюшное дыхание, низкий голос с придыханием, медленный темп речи.*

3. Жесты (G)

Нередко люди с помощью жестов или прикосновений указывают на тот орган чувств, который участвует в процессе мышления. Вот типичные примеры таких жестов:

- А. Визуальная репрезентативная система:** *дотрагиваются до глаз или указывают на них.*

Б. Аудиальная репрезентативная система: *Указывают на уши, жестикулируют в этой области; дотрагиваются до губ или челюсти.*

В. Кинестетическая репрезентативная система: *дотрагиваются до грудной клетки и области желудка; жестикулируют ниже уровня шеи.*

4. Движения глаз (Е)

Автоматические, неосознанные движения глаз нередко сопровождают определенные мыслительные процессы, указывая на доступ к одной из репрезентативных систем. В НЛП эти ключи классифицированы следующим образом (рис. 7).

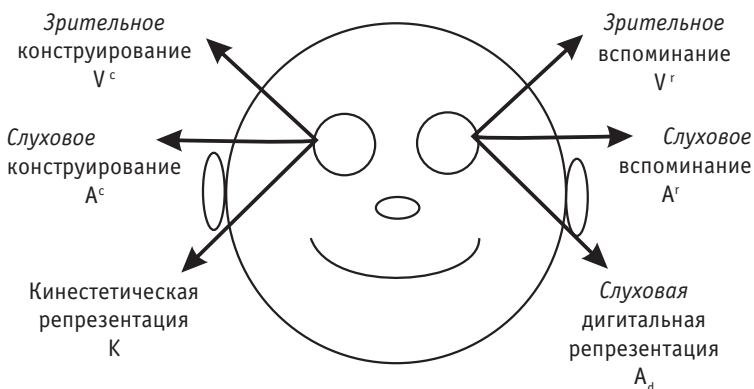


Рис. 7. Используемая в НЛП схема движения глаз

5. Языковые паттерны (L)

Основным методом нейро-лингвистического анализа является поиск определенных лингвистических паттернов, таких как «предикаты», которые указывают на ту или иную неврологическую репрезентативную систему или субмодальность, а также на то, как эта система или качество используются в общей мыслительной программе. Предикаты представляют собой

слова — глаголы, наречия и прилагательные, которые указывают на действия или качества, а не на предметы. Выбор этой категории языка обычно осуществляется на бессознательном уровне; таким образом, она отражает неосознаваемые структуры, лежащие в ее основе. Ниже приводится ряд распространенных предикатов, соответствующих определенным репрезентативным системам.

Визуальная	Аудиальная	Кинестетическая
видеть	слышать	хватать
смотреть	слушать	трогать
наблюдать	звучать	чувствовать
ясный	звучный	твердый
яркий	громкий	тяжелый
изображать	выражать	обращаться
туманный	шумный	грубый
высвечивать	звонить	связывать
показывать	рассказывать	двигать

Приложение Б

Паттерны метапрограмм

Понятие «метапрограмма» появилось в НЛП в конце 1970-х гг. Сначала Ричард Бэндлер предположил, что существует ряд паттернов, обеспечивающих «последовательность» мысленного программирования (наподобие «луча-ориентира» в оптической голограмме). Дальнейшие исследования возглавила Лесли Камерон-Бэндлер (вместе с Дэвидом Гордоном, Робертом Дилтсом и Мэрибет Мейерс-Андерсон). Как видно из названия, метапрограммы описывают другие программы, направляют и управляют другими мыслительными процессами. В частности, они определяют общие или характерные паттерны в стратегиях или стилях мышления того или иного человека, группы или культуры.

И паттерны метапрограмм, и значительная часть современной «технологии субмодальностей» появились вследствие попытки разобраться в функционировании когнитивных стратегий. В частности, они позволяют объяснить, каким образом люди, чьи стратегии основаны на одинаковых когнитивных структурах, могут достигать совершенно противоположных результатов. Допустим, два человека пользуются одинаковой стратегией решения $V_c \rightarrow K_i$; способом принятия решения является получение кинестетических ощущений (K_i) из сконструированного зрительного образа (V_c).

При этом человек может утверждать следующее: «Я представляю себе несколько возможностей и выбираю ту из них, с которой у меня сопряжено ощущение “правильности”». Другой же, наоборот, жалуется: «Я представляю себе несколько возможностей и прихожу в замешательство». Понятие «метапрограмма» родилось из попытки объяснить разницу между этими реакциями. Поскольку репрезентативная структура стратегий является одинаковой, было решено, что разли-

чия кроются в паттернах, являющихся для стратегии (или внутренней программы) внешними («мета»), т. е. в метапрограмме.

Паттерны метапрограммы и субмодальности определяют качества и взаимосвязи переживаний и информации, которая воспроизводится той или иной когнитивной стратегией. Они направлены на характеристики, связанные с эмпирической субстанцией того или иного образа, набора слов или ощущения, и влияют на воспроизведение, классификацию и пунктуацию переживаний. Кроме того, они определяют центр нашего внимания, выступая в роли фильтров восприятия.

Метапрограммы (по сравнению с субмодальностями) являются более абстрактными, чем специфические стратегии мышления, и определяют скорее наш общий подход к тому или иному вопросу, а не детали мыслительного процесса. Паттерны метапрограмм представляют собой описания различных способов работы с проблемным пространством или его элементами.

Как и в случае с другими понятиями НЛП, человек может применять один и тот же паттерн метапрограммы вне зависимости от содержания и контекста ситуации. Кроме того, эти паттерны не являются взаимоисключающими и могут использоваться в любых сочетаниях и пропорциях.

Обзор паттернов метапрограмм

Подходя к проблеме или цели, можно подчеркивать движение *по направлению* к чему-то *позитивному*, *прочь от* чего-то *негативного* или какое-либо сочетание обоих вариантов. Движение к позитивному подразумевает поиск способов воплощения желаемого видения, результатов и фантазий и склонно приветствовать предприимчивость и «проактивную установку». Бегство от негативного подразумевает попытку обойти потенциальные ошибки и проблемы и сопровождает более тщательный, консервативный и «реактивный» подход к планированию, принятию решений и решению проблем. Люди, направленные исключительно «вперед», способны принимать наивные и потенциально рискованные решения. Люди,двигающиеся исключительно «прочь», могут показаться чрезмер-

ными пессимистами или параноиками. Хорошие решения и планы обычно включают в себя ту или иную комбинацию обоих подходов.

Паттерн метапрограммы «уровень группирования» относится к степени конкретности или обобщения, на котором человек или группа анализируют проблему или проблемное пространство. Ситуацию можно анализировать в терминах различных степеней *детализации* («микрогруппы») или *обобщенности* («макрогруппы»). Слишком большое внимание, уделяемое деталям, приводит к тому, что человек теряет представление об «общей картине». Точно так же излишнее обобщение может привести к потере или ослаблению способности «завершить дело», поскольку человек перестает видеть отдельные шаги.

Цели или проблемные ситуации можно исследовать, ориентируясь на различные *временные фреймы*, т. е. долгосрочные, среднесрочные или краткосрочные последствия. Временной фрейм, в котором рассматривается проблема или результат, может оказывать огромное влияние на способ интерпретации и подход к объекту. Если мы уделяем слишком много внимания *краткосрочному* успеху, это может вызывать проблемы в отдаленном будущем (можно «выиграть битву, но проиграть войну»). С другой стороны, закрывая глаза на краткосрочные и *среднесрочные* потребности и сложности, мы ставим под угрозу успех *долгосрочных* целей («цепочка не бывает прочнее, чем самое слабое ее звено»).

Результаты и проблемы можно определять также по отношению к *прошлому*, *настоящему* или *будущему*. Иногда мы пытаемся повторить единожды достигнутый успех или избежать еще свежих в памяти недавних проблем. В других случаях мы пытаемся достичь или избежать более отдаленных по времени результатов или проблем. Некоторые из нас склонны искать решения скорее в истории, чем в будущем. Хорошим примером этого является разница между бывшим советским руководителем Михаилом Горбачевым и людьми, которые пытались свергнуть его в начале 1990-х, перед распадом Советского Союза. Один человек пытался подготовиться к будущему, другие пытались сохранить прошлое.

Локус контроля — еще один важный паттерн метапрограммы. *Внутренняя референция* — термин НЛП, описывающий процесс использования человеком собственных ощущений, репрезентаций и критериев в качестве основного источника действий и мерила успешности этих действий. «Внутреннюю референцию» можно противопоставить *внешней референции*, в которой локус контроля, или обоснование успеха, по отношению к тому или иному действию или решению, располагается вне индивида. Например, выбор работы на основе внутренней референции предполагает определение собственных потребностей и желаний и выбор позиции, максимально соответствующей этим потребностям и интересам. Выбор работы с опорой на внешнюю референцию подразумевает принятие того варианта, который доставит удовольствие другому человеку, или единственно возможного варианта. Таким образом, если мы делаем то, что «хотим» делать, мы в большей степени опираемся на внутреннюю референцию; если мы делаем то, что «должны» делать, или «что сказано», — используем внешнюю референцию. Успешное обоснование и процедуры обоснования, как правило, включают то или иное сочетание внутренней и внешней референции.

Успешность достижения цели или избежания проблемы можно оценить либо *соответствием* (поиском сходства), либо *несоответствием* (поиском различий) текущего состояния и желаемого состояния. Соответствие уделяет внимание тому, что достигнуто. Несоответствие подчеркивает недостающие элементы. Соответствие склонно поддерживать восприятие единства и консенсуса, тогда как несоответствие поощряет разнообразие и новаторство. Излишне «соответствующий» человек, однако, может показаться неискренним и подверженным влиянию других. Слишком «несоответствующий» человек кажется несговорчивым, чрезмерно критичным.

Проблемы и результаты можно рассматривать по отношению к выполнению *задачи* либо с учетом *взаимоотношений*, таких как «власть» и «аффилиация». Акцент на задачи или взаимоотношения достаточно значим для понимания культуры и гендерных особенностей. В частности, мужчины считаются в большей степени ориентированными на задачу, а жен-

щины нередко воспринимаются как более внимательные к отношениям. Вопрос соотношения между задачей и взаимоотношениям нередко оказывается существенным при работе с группами и командами. При выполнении задачи акцент может смещаться на цели, процедуры или возможности. (Это само по себе может привести к значительным различиям в подходе к решению проблемы или планированию; стратегия, *ориентированная на процедуры*, потребует «делать все по учебнику», тогда как подход, *ориентированный на возможности*, подразумевает поиск максимально возможного числа вариантов.) Вопросы, затрагивающие отношения, могут в различной степени акцентировать точку зрения самого человека, других людей или более крупной системы («компания», «рынок» и т. д.).

Стратегии подхода к проблемам могут делать упор на различные сочетания *видения, действия, логики* или *эмоций*. Тот или иной акцент на одну из когнитивных стратегий может породить общий *стиль мышления* на уровне группы или культуры. Видение, действие, логика или эмоция являются более общими выражениями элементов конкретной когнитивной стратегии, т. е. визуализации, движения, вербализации и ощущения. Стиль мышления в НЛП связывают с «первичной», или «предпочитаемой», репрезентативной системой.

Перечень ключевых паттернов метапрограммы

1. Подход к проблемам:
 - а) движение к позитивному;
 - б) бегство от негативного.
2. Временной фрейм:
 - а) краткосрочный — долгосрочный;
 - б) прошлое — настоящее — будущее.
3. Уровень группирования:
 - а) «макрогруппы» — обобщения;
 - б) «микрогруппы» — детали.

4. Локус контроля:
 - а) внутренняя референция — проактивная установка;
 - б) внешняя референция — реактивность.
5. Способ сравнения:
 - а) соответствие (черты сходства) — согласие;
 - б) несоответствие (различия) — конфронтация.
6. Подход к решению проблем:
 - а) задача (достижение):
 - выборы — цели;
 - процедуры — операции;
 - б) взаимоотношения (власть; аффилиация):
 - сам — *мой, я, мне*;
 - другие — *ты, его, их*;
 - контекст — *мы, компания, рынок*.
7. Стиль мышления:
 - а) видение;
 - б) действие;
 - в) логика;
 - г) эмоции.

Список литературы

- Bagley D. & Reese E. *Beyond Selling: How to Maximize Your Personal Influence*, Meta Publications, Capitola, CA, 1987.
- Bandler R. and Grinder J. *The Structure of Magic*, Vol. I, II, Science and Behavior Books, Palo Alto, CA, 1975, 1976.
- Bandler R. and Grinder J. *Frogs into Princes*, Real People Press, Moab, UT, 1979.
- Bass B. *Leadership and Performance Beyond Expectations*, The Free Press, New York, NY, 1985.
- Bass Avolio & Goodheim. *Biography and the Assessment of Transformational Leadership at the World-Class Level*, Journal of Management, XIII, 1 March 1987.
- Bateson G. *Steps to an Ecology of Mind*, Ballantine Books, New York, NY, 1972.
- Bateson G. *Mind and Nature*, E. P. Dutton, New York, NY, 1979.
- Bennis W. & Nanus B. *Leaders: the Strategies for Taking Charge*, Harper and Row, New York, 1985.
- Blanchard K. & Johnson S. *The One Minute Manager*, Berkley Books, New York, NY, 1985.
- Cameron-Bandler L., Gordon G. and Lebeau M. *Know How*, Future Pace, San Rafael, CA, 1984.
- Cameron-Bandler L., Gordon G. and Lebeau M. *The Emprint Method*, Future Pace, San Rafael, CA, 1985.
- Chomsky N. *Syntactic Structures*, Mouton, The Hague, The Netherlands, 1957.

- Chomsky N. *Language and Mind*, Harcourt Brace Jovanovich, Inc., New York, NY, 1968.
- DeLozier J. and Grinder J. *Turtles All The Way Down*, Grinder, DeLozier & Associates, Santa Cruz, CA, 1987.
- Dilts R., Grinder J., Bandler R. and DeLozier J. *Neuro-Linguistic Programming: The Study of the Structure of Subjective Experience*, Vol. I, Meta Publications, Capitola, CA, 1980.
- Dilts R. *Visionary Leadership Skills: Creating a World to which People Want to Belong*, Meta Publications, Capitola, CA, 1996.
- Dilts R. *The Law of Requisite Variety*, NLP University Press, Ben Lomond, CA, 1998.
- Dilts R. *An Overview of Learning*, NLP University Press, Ben Lomond, CA, 1998.
- Dilts R. *Effective Presentation Skills*, Meta Publications, Capitola, CA, 1994.
- Dilts R. with Bonissone G. *Skills for the Future: Managing Creativity and Innovation*, Meta Publications, Capitola, CA, 1993.
- Dilts R. B., Epstein T. and Dilts R. W. *Tools for Dreamers: Strategies of Creativity and the Structure of Innovation*, Meta Publications, Capitola, CA, 1991.
- Dilts R. *Changing Beliefs Systems with NLP*, Meta Publications, Capitola, CA, 1990.
- Dilts R., Hallbom T. and Smith S. *Beliefs: Pathways to Health and Well-Being*, Metamorphous Press, Portland, OR, 1990.
- Dilts R. *Applications of NLP*, Meta Publications, Capitola, CA, 1983.
- Dilts R. & Epstein T. *Dynamic Learning*, Meta Publications, Capitola, CA, 1995.
- Dilts R. *Strategies of Genius*, Vol. I, II, III, Meta Publications, Capitola, CA, 1994–1995.

- Dilts R. & Zolno S. *Skills for the New Paradigm: Lessons from Italy*, ASTD, Spring, 1991.
- Dilts R. *NLP and Self-Organization Theory*, Anchor Point, June 1995, Anchor Point Associates, Salt Lake City, UT.
- Dilts R. *NLP, Self-Organization and Strategies of Change Management*, Anchor Point, June 1995, Anchor Point Associates, Salt Lake City, UT.
- Dilts R., Epstein T. et al. *Pathways to Leadership* (audio tape series), Dynamic Learning Publications, Ben Lomond, CA, 1991.
- Dilts R. & Epstein T. *NLP in Training Groups*, Dynamic Learning Publications, Ben Lomond, CA, 1989.
- Dilts R. *NLP in Organizational Development*, OD Network Conference Papers, New York. NY, 1979.
- Dilts R. *Let NLP Work for You*, Real Estate Today, February, 1982, Vol. 15, No. 2.
- Early G. *Negotiations*, I/SS.M. Olsen, Holbaek, Denmark, 1986.
- Eicher J. *Making the Message Clear: Communicating for Business*, Grinder, DeLozier & Associates, Santa Cruz, CA, 1987.
- Gaster D. *A Framework for Visionary Leadership*, PACE, Henley-On-Thames, Oxon, England, 1988.
- Hersey P. *The Situational Leader*, Warner Book, New York, NY, 1984.
- Hersey P. & Blanchard K. *Management of Organizational Behavior: Utilizing Human Resources*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ, 1969.
- Kouzes & Posner. *The Leadership Challenge; How to Get Extraordinary Things Done in Organizations*, Jossey-Bass, San Francisco, CA, 1987.
- Laborde G. *Influencing With Integrity: Management Skills for Communication and Negotiation*, Syntony Inc., Palo Alto, CA, 1982.

- LeBeau M. *Negotiation: Winning More Than Money*, Future Pace, San Rafael, CA, 1987.
- Maron D. *Neurolinguistic Programming: The Answer to Change?* Training and Development Journal, 1979, 33(10), 68.
- McMaster M. and Grinder J. *Precision: A New Approach to Communication*, Precision, Los Angeles, CA, 1981.
- Moine D. *Patterns of Persuasion*, Personal Selling Journal, 1981, 1 (4), 3.
- Morgan G. *Images of Organization*, Sage Publications, Inc., Beverly Hills, CA, 1986.
- Nanus B. *Visionary Leadership*, Jossey-Bass, San Francisco, CA, 1992.
- Nicholls J. *Leadership in Organizations: Meta, Macro and Micro*, European Management Journal, 1 Spring 1988.
- O'Connor J. and Seymour J. *Introducing Neuro-Linguistic Programming*, Aquarian Press, Cornwall, England, 1990.
- Pile S. *Vision into Action: Creating a Generative Internal Model of Transformational-Transactional Leadership*, Masters Thesis, Pepperdine University, 1988.
- Renesch J. (Ed.) *New Traditions in Business: Spirit and Leadership in the 21st Century*, Sterling & Stone. Inc., San Francisco, CA, 1992.
- Richardson J. & Margoulis. *The Magic of Rapport*, Harbour, San Francisco, CA, 1981.
- Schein E. *Organizational Culture and Leadership*, Jossey-Bass, San Francisco, CA, 1988.
- Sculley J. *Odyssey*, Harper & Row Publishers, San Francisco, CA, 1987.
- Senge P. *The Fifth Discipline*, Doubleday, New York, NY, 1990.
- Smith S. & Hallbom T. *Augmenting the One Minute Manager*, The NLP Connection, Columbus, OH, 1988.

- Tichy N. & Devanna M. A. *The Transformational Leader*, John Wiley & Sons, New York, NY, 1986.
- Williams P. *New Focus in Differentiating Exceptional Leadership: Identifying and Developing the Potential for Organizational Leadership*, OD Network Conference Papers, New York, NY, 1986.
- Williams P. *Making Leaders Out of Managers*, Northern California Executive Review, August, 1987.
- Weatley M. *Leadership and the New Science*, Berrett-Koehler Publishers, Inc., San Francisco, CA, 1992.
- Yeager J. *Collection of Management Articles Related to NLP*, Eastern NLP Inst., Princeton, NJ, 1985.
- Zierden W. E. *Leading Through the Follower's Point of View*, Organizational Dynamics, Spring 1980.
- Zolno S. *Scoring a Place in OD: Skills for Transition*, ASTD, Winter 1992.

Роберт Дилтс

Моделирование с помощью НЛП

Серия «Эффективный тренинг»

*Перевод с английского языка А. Анистратенко
под научной редакцией М. Гринфельда*

Заведующий редакцией	<i>П. Алесов</i>
Выпускающий редактор	<i>Е. Егерева</i>
Редактор	<i>С. Комаров</i>
Художественный редактор	<i>С. Маликова</i>
Корректоры	<i>Т. Брылёва, Л. Ванькаева</i>
Верстка	<i>Е. Егерева</i>

Подписано в печать 02.11.07. Формат 84 × 108/32. Усл. п. л. 15,12.

Тираж 3500. Заказ

ООО «Питер Пресс», 198206, Санкт-Петербург, Петергофское шоссе, д. 73, лит. А29.

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2;
95 3005 — литература учебная.

Отпечатано с готовых диапозитивов в ОАО «Лениздат»
191023, Санкт-Петербург, наб. р. Фонтанки, 59.

КНИГА-ПОЧТОЙ



**ЗАКАЗАТЬ КНИГИ ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «ПИТЕР»
МОЖНО ЛЮБЫМ УДОБНЫМ ДЛЯ ВАС СПОСОБОМ:**

- по телефону: **(812) 703-73-74;**
- по электронному адресу: **postbook@piter.com;**
- на нашем сервере: **www.piter.com;**
- по почте: **197198, Санкт-Петербург, а/я 619,
ЗАО «Питер Пост».**

**ВЫ МОЖЕТЕ ВЫБРАТЬ ОДИН ИЗ ДВУХ СПОСОБОВ
ДОСТАВКИ И ОПЛАТЫ ИЗДАНИЙ:**



Наложенным платежом с оплатой заказа при получении посылки на ближайшем почтовом отделении. Цены на издания приведены ориентировочно и включают в себя стоимость пересылки по почте **(но без учета авиатарифа)**. Книги будут высланы нашей службой «Книга-почтой» в течение двух недель после получения заказа или выхода книги из печати.



Оплата наличными при курьерской доставке **(для жителей Санкт-Петербурга и Москвы)**. Курьер доставит заказ по указанному адресу в удобное для вас время в течение трех дней.

ПРИ ОФОРМЛЕНИИ ЗАКАЗА УКАЖИТЕ:

- фамилию, имя, отчество, телефон, факс, e-mail;
- почтовый индекс, регион, район, населенный пункт, улицу, дом, корпус, квартиру;
- название книги, автора, код, количество заказываемых экземпляров.

**Вы можете заказать бесплатный
журнал «Клуб Профессионал»**

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
ПИТЕР®
WWW.PITER.COM

КНИГА-ПОЧТОЙ

Серия «ЭФФЕКТИВНЫЙ ТРЕНИНГ»

К. Торн, Д. Маккей

ТРЕНИНГ. НАСТОЛЬНАЯ КНИГА ТРЕНЕРА. 2-е изд.

Вы держите в руках полностью переработанное издание ставшей бестселлером книги по проведению тренингов. Она представляет собой свободное от избыточной терминологии практическое руководство для тех, кто только открывает для себя мир тренинга, и для профессионалов в этой области, которые хотели бы повысить эффективность своей работы. В этом исчерпывающем издании рассматриваются все вопросы тренерской деятельности, от разработки программы тренинга, проведения занятий и оценки результатов до советов по развитию карьеры тренера. Во второе издание добавлен материал по использованию электронного обучения, ресурсов интранета и Интернета. В книгу также включены ценные рекомендации по созданию и развитию собственного бизнеса.

НОВИНКА



240 с., 14,5×21,
переплет

Предисловие ко второму изданию • Слова признательности • Введение • Глава 1. Быть профессионалом • Глава 2. Принципы обучения • Глава 3. Планирование программы тренинга • Глава 4. Проведение тренинга • Глава 5. Источники вдохновения • Глава 6. Оценка результатов тренинга • Глава 7. Тренер как... • Глава 8. Карьера тренера • Глава 9. Тренинг как бизнес • Глава 10. Электронное обучение • Приложение 1. Примеры и модели • Приложение 2. Полезная контактная информация и адреса веб-сайтов

КНИГА-ПОЧТОЙ

НОВИНКА



320 с., 14,5×21,
переплет

Серия «ЭФФЕКТИВНЫЙ ТРЕНИНГ»

Р. Дилтс

ФОКУСЫ ЯЗЫКА. ИЗМЕНЕНИЕ УБЕЖДЕНИЙ С ПОМОЩЬЮ НЛП

В бестселлере известного специалиста по нейро-лингвистическому программированию Роберта Дилтса отражены достижения в области НЛП за последние два десятилетия. Издание содержит систематическое описание основных речевых паттернов, применяющихся для создания у человека новых убеждений и изменения уже существующих, подкрепляя это примерами из реальной практики и различными упражнениями для усвоения изученного материала.

Книга предназначена для специалистов по НЛП и краткосрочной психотерапии, психологов, врачей, педагогов, культурологов, топ-менеджеров, но она будет также полезна всем интересующимся.

Предисловие научного редактора • Предисловие автора к русскому изданию • Благодарности • Предисловие • 1. Язык и опыт • 2. Фреймы и рефрейминг • 3. Группирование • 4. Ценности и критерии • 5. Убеждения и ожидания • 6. Базовая структура убеждений • 7. Внутренние состояния и естественный процесс изменения убеждений • 8. Мысли-вирусы и метаструктура убеждений • 9. Применение системы паттернов • 10. Заключение • Послесловие • Приложения • Список литературы

КНИГА-ПОЧТОЙ

Серия «ПРАКТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ»

НОВИНКА

Дж. Баррет

ПРОВЕРЬ СЕБЯ. ТЕСТЫ. 2-е изд.

При сегодняшней конкуренции на рынке труда все больше и больше компаний используют тесты для отбора претендентов на рабочие места и оценки своих сотрудников. Если вам предстоит пройти подобное испытание и вы хотите быть уверенными в том, что выдержите его с честью, эта книга — для вас. Если же вы просто хотите принять правильное решение при выборе профессии, то найдете в этой книге много полезных рекомендаций.



256 с., 14,5×21, обл

Введение • Глава 1. Способности к логическому рассуждению. Фигурный тест • Глава 2. Способности к логическому рассуждению. Числовой тест • Глава 3. Способности к логическому рассуждению. Словесный тест • Глава 4. Тест последовательного логического рассуждения • Глава 5. Тест пространственного распознавания • Глава 6. Тест «Три проекции» • Глава 7. Системный тест • Глава 8. Словарный тест • Глава 9. Профиль способностей и IQ • Глава 10. Личностный тест и удовлетворенность работой • Глава 11. Профориентационный тест 1: профессиональные занятия • Глава 12. Профориентационный тест 2: наименования профессий

КНИГА-ПОЧТОЙ

НОВИНКА



176 с., 14,5×21, обл

Серия «ПРАКТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ»

И. Скрипюк

111 БАЕК ДЛЯ ТРЕНЕРОВ: ИСТОРИИ, МИФЫ, СКАЗКИ, АНЕКДОТЫ

Цель данного издания — помочь ведущим тренингов, психологам, преподавателям (как начинающим, так и опытным) более эффективно использовать в своей работе те возможности, которые предоставляют различные виды повествований, применяемых в обучении, а также стимулировать поиск новых историй.

Книга предназначена тренерам, психологам, преподавателям, менеджерам, всем, кто по роду своей деятельности связан с обучением, а также разработкой и реализацией образовательных программ.

Глава I. Теория и практика повествований в жизни и деятельности человечества •
Глава II. Собрание баек разномастных на радость тренерской душе • Каталог баек

КНИГА-ПОЧТОЙ

Серия «ПРАКТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ»

НОВИНКА

А. Батаршев, И. Алексеева, Е. Майорова

ДИАГНОСТИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНО ВАЖНЫХ КАЧЕСТВ

Книга представляет собой практическое руководство, в котором приводятся психодиагностические методики и техники для определения профессионально важных качеств по основным группам профессий. От того, насколько эти качества будут развиты, зависит результативность как профориентационной работы, так и профессионального отбора в учебном заведении и на производстве. Книга предназначена для педагогических работников базовой профессиональной и общеобразовательной школ, а также для тех, кто интересуется проблемами профессионального отбора (подбора) и профессиональной пригодности рабочих и специалистов квалифицированного труда.



192 с., 14,5×21, обл

Введение • Глава 1. Профессионально важные качества личности как основа профессиональной пригодности • Глава 2. Адекватная самооценка и реалистический уровень притязаний как условие эффективного формирования профессионально важных качеств будущих квалифицированных рабочих и специалистов • Глава 3. Роль локализации контроля в определении социальной зрелости личности • Глава 4. Определение ценностных ориентаций учащихся профессиональных лицеев и колледжей • Глава 5. Коммуникативные качества в профессиональном самоопределении будущих квалифицированных рабочих и специалистов • Глава 6. Методические рекомендации по психодиагностике профессионально важных качеств будущих квалифицированных рабочих и специалистов • Литература • Приложение 1. Методика определения направленности личности • Приложение 2. Методика определения уровней работанности и совместимости • Приложение 3. Тренинг по профессиональному самоопределению будущих квалифицированных рабочих и специалистов • Приложение 4. Определение организаторских и коммуникативных качеств специалиста-профессионала • Приложение 5. Методика изучения мотивации профессиональной деятельности • Приложение 6. Методика определения личностного дифференциала

КНИГА-ПОЧТОЙ

НОВИНКА



368 с., 14,5×21,
переплет

Серия «ПРАКТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ»

А. Батаршев

ДИАГНОСТИКА ТЕМПЕРАМЕНТА И ХАРАКТЕРА. 2-е изд.

Психологическая диагностика человека — одна из самых интересных и важных проблем психологии. В этом издании автор раскрывает особенности и признаки различных типов темперамента, приводит конкретные тестовые методики по определению характерологических черт личности, рассматривает древние учения о характере: астрологию, физиогномику, хирологию, графологию, именологию и возможности их современного использования. Книга предназначена для всех, кто интересуется проблемами психологии характера и психодиагностическими методиками.

Введение • Часть 1. Темперамент и свойства высшей нервной деятельности • Часть 2. Характер. Психологическая диагностика • Часть 3. Характерология



Основанный Издательским домом «Питер» в 1997 году, книжный клуб «Профессионал» собирает в своих рядах знатоков своего дела, которых объединяет тяга к знаниям и любовь к книгам. Для членов клуба проводятся различные мероприятия и, разумеется, предусмотрены привилегии.

Привилегии для членов клуба:

- карта члена «Клуба Профessional»;
- бесплатное получение клубного издания — журнала «Клуб Профessional»;
- дисконтная скидка на всю приобретаемую литературу в размере 10% или 15%;
- бесплатная курьерская доставка заказов по Москве и Санкт-Петербургу;
- участие во всех акциях Издательского дома «Питер» в розничной сети на льготных условиях.

Как вступить в клуб?

Для вступления в «Клуб Профessional» вам необходимо:

- совершить покупку на сайте **www.piter.com** или в фирменном магазине Издательского дома «Питер» на сумму от **800** рублей без учета почтовых расходов или стоимости курьерской доставки;
- ознакомиться с условиями получения карты и сохранения скидок;
- выразить свое согласие вступить в дисконтный клуб, отправив письмо на адрес: postbook@piter.com;
- заполнить анкету члена клуба (зарегистрированным на нашем сайте этого делать не надо).

Правила для членов «Клуба Профessional»:

- для продления членства в клубе и получения **скидки 10%**, в течение **каждых шести месяцев** нужно совершать покупки на общую сумму от **800** до **1500** рублей, без учета почтовых расходов или стоимости курьерской доставки;
- Если же за указанный период вы выкупите товара на сумму от **1501** рублей, скидка будет увеличена до **15%** от розничной цены издательства.

Заказать наши книги вы можете любым удобным для вас способом:

- по телефону: (812) 703-73-74;
- по электронной почте: postbook@piter.com;
- на нашем сайте: www.piter.com;
- по почте: 197198, Санкт-Петербург, а/я 619 ЗАО «Питер Пост».

При оформлении заказа укажите:

- ваш регистрационный номер (если вы являетесь членом клуба), фамилию, имя, отчество, телефон, факс, e-mail;
- почтовый индекс, регион, район, населенный пункт, улицу, дом, корпус, квартиру;
- название книги, автора, количество заказываемых экземпляров.



Нет времени ходить по магазинам?



наберите:



www.piter.com



Здесь вы найдете:

Все книги издательства сразу

Новые книги — в момент выхода из типографии

Информацию о книге — отзывы, рецензии, отрывки

Старые книги — в библиотеке и на CD



**И наконец, вы нигде не купите
наши книги дешевле!**

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «ПИТЕР»
предлагают эксклюзивный ассортимент компьютерной, медицинской,
психологической, экономической и популярной литературы

РОССИЯ

Москва м. «Электrozаводская», Семеновская наб., д. 2/1, корп. 1, 6-й этаж;
тел./факс: (495) 234-3815, 974-3450; e-mail: sales@piter.msk.ru

Санкт-Петербург м. «Выборгская», Б. Сампсониевский пр., д. 29а;
тел./факс (812) 703-73-73, 703-73-72; e-mail: sales@piter.com

Воронеж Ленинский пр., д. 169; тел./факс (4732) 39-43-62, 39-61-70;
e-mail: pitervrn@comch.ru

Екатеринбург ул. Бебеля, д. 11а; тел./факс (343) 378-98-41, 378-98-42;
e-mail: office@ekat.piter.com

Нижний Новгород ул. Совхозная, д. 13; тел. (8312) 41-27-31;
e-mail: office@nnov.piter.com

Новосибирск ул. Немировича-Данченко, д. 104, офис 502;
тел./факс (383) 211-93-18, 211-27-18, 314-23-89; e-mail: office@nsk.piter.com

Ростов-на-Дону ул. Ульяновская, д. 26; тел. (8632) 69-91-22, 69-91-30;
e-mail: piter-ug@rostov.piter.com

Самара ул. Молодогвардейская, д. 33, литер А2, офис 225; тел. (846) 277-89-79;
e-mail: pitvolga@samtel.ru

УКРАИНА

Харьков ул. Суздальские ряды, д. 12, офис 10–11; тел./факс (1038067) 545-55-64,
(1038057) 751-10-02; e-mail: piter@kharkov.piter.com

Киев пр. Московский, д. 6, кор. 1, офис 33; тел./факс (1038044) 490-35-68, 490-35-69;
e-mail: office@kiev.piter.com

БЕЛАРУСЬ

Минск ул. Притыцкого, д. 34, офис 2; тел./факс (1037517) 201-48-79, 201-48-81;
e-mail: office@minsk.piter.com

 Ищем зарубежных партнеров или посредников, имеющих выход на зарубежный рынок.
Телефон для связи: **(812) 703-73-73**.
E-mail: fuganov@piter.com

 **Издательский дом «Питер»** приглашает к сотрудничеству авторов.
Обращайтесь по телефонам: **Санкт-Петербург — (812) 703-73-72,**
Москва — (495) 974-34-50.

 Заказ книг для вузов и библиотек: (812) 703-73-73.
Специальное предложение — e-mail: kozin@piter.com

Дальний Восток

Владивосток, «Приморский торговый дом книги»,
тел./факс (4232) 23-82-12.
E-mail: bookbase@mail.primorye.ru

Хабаровск, «Деловая книга»,
ул. Путевая, д. 1а,
тел. (4212) 36-06-65, 33-95-31
E-mail: dkniga@mail.kht.ru

Хабаровск, «Книжный мир»,
тел. (4212) 32-85-51, факс 32-82-50.
E-mail: postmaster@worldbooks.kht.ru

Хабаровск, «Мирс»,
тел. (4212) 39-49-60.
E-mail: zakaz@booksmirs.ru

Европейские регионы России

Архангельск, «Дом книги»,
пл. Ленина, д. 3
тел. (8182) 65-41-34, 65-38-79.
E-mail: marketing@avfkniga.ru

Воронеж, «Амиталь»,
пл. Ленина, д. 4,
тел. (4732) 26-77-77.
http://www.amital.ru

Калининград, «Вестер»,
сеть магазинов «Книги и книжечки»,
тел./факс (4012) 21-56-28, 65-65-68.
E-mail: nshibkova@vester.ru
http://www.vester.ru

Самара, «Чакона», ТЦ «Фрегат»,
Московское шоссе, д. 15,
тел. (846) 331-22-33.
E-mail: chaconne@chaconne.ru

Саратов, «Читающий Саратов»,
пр. Революции, д. 58,
тел. (4732) 51-28-93, 47-00-81.
E-mail: manager@kmsvrn.ru

Северный Кавказ

Ессентуки, «Россы», ул. Октябрьская, 424,
тел./факс (87934) 6-93-09.
E-mail: rossy@kmw.ru

Сибирь

Иркутск, «ПродаЛитЪ»,
тел. (3952) 20-09-17, 24-17-77.
E-mail: prodalit@irk.ru
http://www.prodalit.irk.ru

Иркутск, «Светлана»,
тел./факс (3952) 25-25-90.
E-mail: kkcbooks@bk.ru
http://www.kkcbooks.ru

Красноярск, «Книжный мир», пр. Мира, д. 86,
тел./факс (3912) 27-39-71.
E-mail: book-world@public.krasnet.ru

Новосибирск, «Топ-книга»,
тел. (383) 336-10-26, факс 336-10-27.
E-mail: office@top-kniga.ru
http://www.top-kniga.ru

Татарстан

Казань, «Таис»,
сеть магазинов «Дом книги»,
тел. (843) 272-34-55.
E-mail: tais@bancorp.ru

Урал

Екатеринбург, ООО «Дом книги»,
ул. Антона Валека, д. 12,
тел./факс (343) 358-18-98, 358-14-84.
E-mail: domknigi@k66.ru

Челябинск, ТД «Эврика», ул. Барбюса, д. 61,
тел./факс (351) 256-93-60.
E-mail: evrika@bookmagazin.ru
http://www.bookmagazin.ru

Челябинск, ООО «ИнтерСервис ЛТД»,
Свердловский тракт, д. 14,
тел. (351) 721-34-53, 721-26-52.
E-mail: zakup@intser.ru; mail@intser.ru
http://www.fkniga.ru