

ЯЗЫКОВЫЕ ПАТТЕРНЫ (ПРЕДИКАТЫ).

*«...Смотри, небо становится ближе...
Слышишь, небо становится ближе...
Знаешь, небо становится ближе
С каждым днем».*
Б. Гребенщиков.

- *«...Например, если на вопрос «Вы хотите получить хороший магнитофон?» вы получаете ответ «угу», то это значит, что вы не смогли показать покупателю свой товар таким образом, чтобы он затронул его душу, вы не смогли затронуть его воображение. Так как если человек пришел сюда за магнитофоном, то неужели же он не может ответить, хочет ли он магнитофон? Ведь он может купить и БУМБОКС. Вы ведь можете купить и просто коробку, чтобы она стояла «для мебели». Или вы можете спросить: «Вы хотите, чтобы музыка окружала вас, проникала в душу и чувствовалась всем телом, или Вы хотите, чтобы купленная вами вещь отлично смотрелась? Вот эта штука окунет вас в море звука, но хотите ли вы, чтобы этот звук был превосходно чистым? Вам ведь нужно нечто такое, на что можно положиться, и каждый раз, когда вы будете смотреть на него, вы будете отлично себя чувствовать, ведь это больше, чем музыка - это ваше настроение! Хотите ли вы, чтобы ваше настроение было статичным, или вы хотите погружаться в различные состояния: расслабления, возбуждения - тогда, когда захотите, по своему выбору!». Кстати, это называется составными утверждениями. Теперь не думайте о магнитофонах, задумайтесь о составных утверждениях...»*
- Р. Бэндлер,
- Дж. Лавалль.
- «Искусство убеждать»

Предикаты

- **Предикаты** – слова, обозначающие процесс (такие как глаголы, наречия и прилагательные), которыми пользуются для описания подлежащего. В НЛП предикатами пользуются для определения нейрологической репрезентативной системы или субмодальности, и на то, как данная система или субмодальность используется в мыслительном процессе.

- К предикатам относятся такие части речи, как глаголы, наречия и прилагательные, которые обозначают действия и качества в противоположность предметам.
- Предпочтение тех или иных предикатов, как правило, осуществляется бессознательно и, таким образом, речь выявляет процессы, происходящие в человеке, его глубинные структуры.
- Ниже приводится список наиболее типичных предикатов, которые указывают на использование одной из репрезентативных систем.

- Поэтому для быстрого установления раппорта (в том числе его вербальной составляющей) важно уметь определять «сенсорный язык» партнера, и самому легко и непринужденно говорить на разных «сенсорных языках».
- И если вам удалось подстроиться к вашему партнеру по репрезентативной системе, то вы легко сможете повести его за собой и передать ему вашу информацию через наиболее подходящий для этого канал восприятия.
- Вот некоторые примеры – как можно было бы «перевести» привычные нам выражения с одного сенсорного языка на другой.

Речевые предикаты

- Вместе с понятием репрезентативная система стоит определение речевые предикаты – это слова, которые отражают эту самую систему. К ним относятся такие части речи, как:
 - - глаголы;
 - - прилагательные;
 - - наречия;
 - - причастия;
 - - деепричастия.
- Существует также понятие «несенсорные речевые предикаты» - слова, по которым нельзя определить принадлежность информации к какой-либо репрезентативной системе.
- В пример можно привести такие фразы:
 - 1. «Рад слышать вас» (аудиальная репрезентативная система).
 - 2. «Он с головой окунулся в работу» (кинестетическая)
 - 3. «Мне все предельно ясно» (визуальная).
 - 4. «Считаю, что это полезно» (дигитальная).
- Заметив в речи собеседника конкретные речевые предикаты, можно сказать какую репрезентативную систему он использует в данный момент.

Сенсорные речевые предикаты (глаголы, прилагательные и наречия)—

- **Сенсорные речевые предикаты (глаголы, прилагательные и наречия)—** это слова, определяющие принадлежность выражаемой человеком информации к конкретной сенсорной репрезентативной системе.
- **Несенсорные речевые предикаты (внемодальные)** — это слова, которые не точно отражают принадлежность информации к какой-либо конкретной сенсорной репрезентативной системе (часто, но не всегда они отражают принадлежность информации к аудиально-дигитальной системе).

- Обращая внимание на используемые человеком речевые предикаты, вы способны получить информацию о том, как он репрезентирует свой опыт при передаче его другим людям на уровне языковой коммуникации.
- Из всего набора ключей доступа выбор речевых предикатов — наиболее осознаваемый человеком процесс, так как иногда он может сознательно подбирать слова для описания своего опыта.

Репрезентативная система

- Репрезентативная система – термин, используемый в нейролингвистическом программировании.
- Он означает способ получения информации из окружающей среды конкретным человеком.
- Проще говоря, человек воспринимает мир через несколько каналов – слуховой, зрительный и кинестетический (телесные ощущения).
- **В рамках нейролингвистического программирования особенности восприятия человеком информации используются с определенной целью - воздействовать на мысли человека.**

Сенсорные Репрезентативные Системы

- Каким образом мы с Вами воспринимаем окружающий нас мир и информацию, которая поступает снаружи?
- Могу я попросить Вас подумать о лимоне?
- Сначала Вы увидели лимон?
- Или ощутили его кислый вкус?
- Или, может быть, услышали звук брызг лимонного сока?

- В любом случае, не зависимо от того, что было раньше, Вы использовали так называемые три канала восприятия: - визуальный (увидели картинку с лимоном) - кинестетический (кислый вкус) - аудиальный (услышали звук).

- **В НЛП эти каналы восприятия называются сенсорными репрезентативными системами. Иначе их можно назвать «фильтрами восприятия». То, при помощи чего мы обрабатываем информацию.**

- Так же в НЛП выделяют ведущую репрезентативную систему.
- **Это та, при помощи которой вы чаще всего воспринимаете и обрабатываете поступившую информацию.**
- **Можно сказать, что репрезентативные системы – это три языка, на которых люди привыкли общаться.**
- Кому-то больше нравится визуальный язык (и они все будут описывать в красках), другим – кинестетический (и для них будет важным в точности передавать описания запахов, вкусов и ощущений), третьим – аудиальный (эти люди придают большое значение звукам).
- **Разумеется, как и все в нашей жизни, ведущая репрезентативная система может меняться в зависимости от «среды обитания» и других внешних факторов. Поэтому мы не можем «прикреплять ярлычки», говоря о людях, что они аудиалы, визуалы или кинестетики.**
- Зато мы можем обращать внимание при общении, в какой из репрезентативных систем находится человек и использовать эту информацию.

Физиологические маркеры

(невербальное проявление репрезентативных систем)

	Визуальная репрезентативная система	Аудиальная репрезентативная система	Кинестетическая репрезентативная система
Дыхание	частое, высокое (на уровне ключиц)	легкое, ровное в диафрагме	глубокое, низом живота
Цвет кожи	бледный	промежуточный между В и К	розовый
Тональность голоса	высокий тон, напряжение в голосе	широкий диапазон интонаций	низкий, грудной голос
Темп и ритм голоса	Быстрый, торопливый, отчетливые гласные	ровный, ритмичный хорошо артикулирован	медленный, с паузами
Напряжение мускулов	в шее, плечах и животе	ровное малозаметное	расслабленные мускулы и движения
Положение тела и жесты	резкие движения, жесты выше средней линии	плавные движения, жесты на средней линии	расслабленные движения, жесты ниже средней линии

Разновидности репрезентативных систем

-
- Различаются такие системы как:
-
- 1. Визуальная – опирается на образы, которые воспринимаются посредством зрения.
- 2. Аудиальная – опирается, соответственно, на слуховое восприятие.
- 3. Кинестетическая – основывается на обонянии и осязании.
- 4. Дигитальная (или дискретная) – осмысление поступающей извне информации посредством логики, при помощи знаков, символов, цифр.
- **Один из основателей НЛП, Д. Гриндер, был сторонником мнения, что дигитальная репрезентативная система не является таковой системой, так как входящая информация уже прошла обработку.**

Речевые предикаты различных сенсорных репрезентативных систем.

Визуальные	Аудиальные	Кинестетически	Внемодальные
Ясно видеть	Звучно	Я чувствую	Понимать
Прозреть	Слышать	Кислый	Воспринимать
В четких рамках	Рассказывать	Ухватить	Отсутствующий
Обозревать	Глухой	Подбивать	Повторять
Вспыхнуть	Немой	Жаркий	Соглашаться
Светящийся	Скрипящий	Шевелиться	Верить
С блеском	Свистеть	Чувствительный	Считать
Ослеплять	Журчание	Ласкать	Знать
Облачный	Мелодичный	Влажный	Сознавать
Мерцать	Громкий	Шероховатый	Обдумывать
Графический	Гулко	Окунуться	Убедительно
Видеть	Слышать	Чувствовать	Решено
Близорукий	Аккорд	Активный	Прикольно

Параллельные предикаты различных сенсорных репрезентативных систем.

Визуальные	Аудиальные	Кинестетически е	Внемодальные
Ясно видеть	Созвучно	Врубиться	Понимать
Смотреть	Слышать	Прикасаться	Воспринимать
Рассматривать	Вслушиваться	Ощупывать/вника ть	Изучать
Пересмотреть	Пересказать	Пройтись еще раз	Повторять
Показывать	Рассказывать	Преподносить	Демонстрировать
Слепой	Глухой	Бесчувственный	Не воспринимающий
Общая точка зрения	В одной тональности	Соприкасаться	Соглашаться
Пристально смотреть	Повышать голос	Давить	Принуждать

Визуальные	Аудиальные	Кинестетическ ие	Внемодальные
Сиять, лучиться, искриться	Звучать, резонировать	Дрожать, вибрировать	Испускать что- либо
Быть пустым, чистым	Быть оглушенным, безмолвным	Онеметь, замереть	Отсутствовать
Тусклый	Однозвучный, приглушенный	Вялый, дряблый, безвкусный	Обычный, привычный
Яркий, показной, цветистый, бросающийся в глаза	Громкий, оглушительный	Прилипчивый, упорный, поразительный	Заметный, привлекающий внимание
Присматриваться , приглядываться	Прислушиваться	Беспокоиться, волноваться	Быть внимательным
Упускать из виду	Не слышать	Не почувствовать, пропустить	Игнорировать

Параллельные предикаты различных сенсорных репрезентативных систем (предложения).

хочу показать вам ...	Послушайте внимательно, что я вам скажу ...	Я хочу, чтобы вы ощутили...	Я хочу, чтобы вы поняли...
Как это сегодня выглядит?	Как это звучит теперь?	Что вы сейчас чувствуете?	Что это значит для вас?
Я вижу (не вижу) то, о чем вы говорите.	Я ясно вас слышу (не слышу).	Я схватываю (не схватываю) смысл. Я улавливаю (не улавливаю), о чем вы говорите.	Я не понимаю...
Видите, какая вырисовывается картина?	Ну и что вы мне скажете?	Я чувствую (не чувствую) что это правильно.	Мне кажется, что это бессмысленно.
Видите, что я вам показываю?	Это звучит для вас правильно?	Вы усваиваете?	Вы поняли?
Вы сфокусированы на проблеме?	Вы слышите, когда что-то не в ладу?	Вы чувствуете свои ощущения?	Вы осознали?

Внутренние стратегии

Не существует людей, которые использовали бы только одну из вышеперечисленных репрезентативных систем, поэтому стоит выделить такое понятие, как «внутренние стратегии». Высказываясь, человек, чаще всего использует предикаты всех репрезентативных систем и делает это в определенной последовательности.

- К примеру: вижу – слышу – чувствую. Заметив такую цепочку, можно подстроиться к человеку, выстраивая свою речь в соответствии с внутренней стратегией собеседника. сделав это, можно удивиться как сильно воздействие «правильных» слов. Пример:
- Речь человека к которому нужно подстроиться: «Откровенно говоря, это было бы очень ярко, если бы это было легко» (речевые предикаты воспроизводятся в строгой последовательности «аудиальные-визуальные-кинестетические»). Подстройка: «Мы вас сейчас послушали, и у нас возникло представление, что у нас есть возможности для тесного сотрудничества».
- Задумав воспользоваться этими знаниями, помните, что внутренние стратегии в разных ситуациях, чаще всего, разные. Это значит, что увидев последовательность «вижу-слышу-чувствую», нельзя сказать, что именно так человек думает всегда, это говорит только о том, как он мыслит в конкретной ситуации.