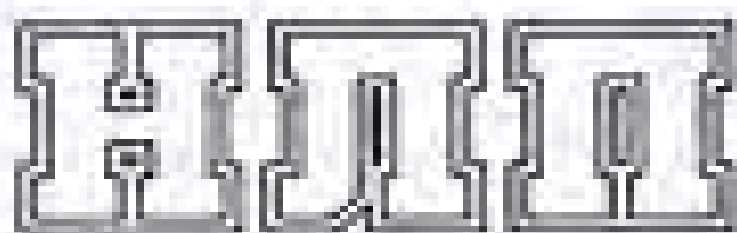




ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО



ТОЛКОВЫЙ СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

ECOLOGY ЭКОЛОГИЯ

Изучение воздействия отдельных действий на более крупные системы. Применительно к личности _ изучение воздействия отдельных компонентов терапии на более общую картину всей личности. В процессах НЛП экологическая проверка встроена изначально для обеспечения гармонии.

ELICITATION ИЗВЛЕЧЕНИЕ

Обнаружение и наблюдение некоторых внутренних процессов.

ENVIRONMENT ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА

Внешний контекст, в котором происходит поведение. Наша окружающая среда _ это то, что мы воспринимаем как происходящее "вне" нас. Это не часть поведения, а скорее нечто, на что мы должны реагировать.

EMBEDDED COMMANDS ВСТРОЕННЫЕ КОМАНДЫ

Подчеркнутые тоном голоса или жестикующей части фразы, которые складываются в команды, так что их воспринимают не сознательно, а только подсознательно.

EYE ACCESSING CUES ГЛАЗНЫЕ КЛЮЧИ ДОСТУПА

Движения глаз в определенных направлениях, указывающие на визуальное, аудиальное или кинестетическое мышление. Имейте в виду, что они могут быть разными у разных людей; кроме того, уже доступная информация не требует извлечения, и потому заметных движений глаз не наблюдается.

Вэ _ визуальная эйдетика (вспоминание): (глаза вправо вверх) вспоминание виденных образов такими, какими они были. Вопросы, обычно вызывающие такого рода обработку информации: "Какого цвета глаза у твоей матери?", "Как выглядит твое пальто?" и т. п.

Вк _ визуальная конструкция: (глаза влево вверх) создание образов, которых человек никогда не видел, или изменение виденного. Задайте, например, вопрос: "Как выглядел бы оранжевый в пурпурную крапинку бегемот?"

Аэ _ аудиальная эйдетика: (глаза направо) вспоминание слышанных ранее звуков. Спросите: "Как звучит твой будильник?"

Ак _ аудиальная конструкция: (глаза налево) конструирование никогда не слышанных звуков. Спросите: "Как звучал бы хлопок в ладоши, превращающийся в птичий щебет?"

Ац _ аудиальная цифровая информация: (глаза вниз направо) разговор с собой. Попросите, например, прочесть про себя "У попа была собака".

К _ кинестетика: (глаза вниз налево) переживание эмоций, тактильные (прикосновения) или проприоцептивные (чувство движения мышц) ощущения. Спросите: "Как ты чувствуешь себя, когда счастлив?", "Что ты ощущаешь, прикасаясь к сосновой шишке?"

EPISTEMOLOGY

ЭПИСТЕМОЛОГИЯ

Изучение того, как мы знаем то, что мы знаем.

FOUR TUPLE (OR 4-TUPLE)

ЧЕТВЕРКА*

Способ быстрой записи структуры любого конкретного переживания. Способ основан на том, что каждое переживание должно состоять из некоторой комбинации основных репрезентативных классов _ А, В, К, О, где А _ аудиальное, В _ визуальное, К _ кинестетическое и О _ ольфакторное/густаториальное.

FRAME

ОГРАНИЧИТЬ*

Установить контекст или способ толкования чего-либо.

FUTURE PACING

ПРИСОЕДИНЕНИЕ К БУДУЩЕМУ (ПРОТЯЖКА)

Мысленная репетиция некоторой будущей ситуации, помогающая убедиться в том, что желательное поведение произойдет естественно и автоматически.

GENERALIZATION

ГЕНЕРАЛИЗАЦИЯ (ОБОБЩЕНИЕ)

Один из трех универсальных компонентов моделирования у людей; процесс, в результате которого отдельное переживание начинает представлять целую категорию, членом которой является.

GESTALT

ГЕШТАЛЬТ

Набор воспоминаний, в котором воспоминания связаны друг с другом или объединены одной темой.

GUSTATORY

ГУСТАТОРИАЛЬНЫЙ

Относящийся ко вкусу или чувству вкуса.

HIERARCHY

ИЕРАРХИЯ

Организация вещей или идей таким образом, что более важные получают более высокий ранг.

IDENTITY

ИДЕНТИЧНОСТЬ (САМОИДЕНТИЧНОСТЬ)

Наше понимание того, кто мы. Наша идентичность организует наши убеждения, умения и поведения в единую систему.

IMPASSE

ТУПИК

Дымовая завеса. Когда человек терпит неудачу или приходит в замешательство при работе с ним по какому-то поводу.

INCONGRUENCE

НЕКОНГРУЭНТНОСТЬ

Оговорки, неполная сосредоточенность на желаемом результате, внутренний конфликт, выражающийся в поведении.

INSTALLATION

УСТАНОВКА

Процесс помощи в приобретении новой стратегии или поведения. Новая стратегия может быть установлена некоторой комбинацией якорения, ключей доступа, метафор и протяжки.

INTEGRITY

ЦЕЛОСТНОСТЬ

Конгруэнтность и честность. Личная целостность и этичность необходимы для высокого развития навыков НЛП.

INTENTION

НАМЕРЕНИЕ

Цель или желаемый результат любого поведения.

INTROJECTS

ИНТРОЕКТЫ*

Подсознательные правила, управляющие поведением.

INTUITION ИНТУИЦИЯ

Верные суждения, делаемые людьми (обычно без объяснения того, как эти суждения сделаны). В языковых системах _ способность носителей языка делать верные суждения о предложениях этого языка; например, их способность решить, какие предложения построены правильно, а какие _ нет.

INTERNAL REPRESENTATION ВНУТРЕННЕЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ

Информационные структуры, которые мы создаем и сохраняем как комбинации изображений, звуков, чувств, запахов и вкусов. Способ хранить и кодировать воспоминания.

KINAESTHETIC КИНЕСТЕТИЧЕСКИЙ

Относящийся к телесным ощущениям. В НЛП этот термин используется как собирательное название всех ощущений, включая тактильные, висцеральные (во внутренних органах) и эмоциональные.

LEADING ВЕДЕНИЕ

Изменение своего поведения с сохранением раппорта, чтобы другой за ним последовал. Подстройка и ведение _ важная часть НЛП. Вы должны войти в мир клиента и подвести его к тому, чтобы он сам пришел к нужным для достижения желаемого результата заключениям.

LEAD SYSTEM ВЕДУЩАЯ СИСТЕМА

Предпочитаемая для предоставления информации сознанию система представления (визуальная, аудиальная, кинестетическая).

LEARNING ОБУЧЕНИЕ

Процесс приобретения знаний, навыков, опыта или системы ценностей при обучении, действиях или тренировке.

LEARNING CYCLE ЦИКЛ ОБУЧЕНИЯ

Стадии обучения для построения привычных навыков:

1. Бессознательная некомпетентность
2. Сознательная некомпетентность

3. Сознательная компетентность

4. Бессознательная компетентность

LEARNING STRATEGIES

СТРАТЕГИИ ОБУЧЕНИЯ

Последовательности образов, звуков и ощущений, ведущих к обучению.

LEARNING STYLES

СТИЛИ ОБУЧЕНИЯ

Предпочитаемые способы учиться. Есть много различных моделей, включающих разные чувства, метапрограммы или понятия-структуру-использование. Некоторые предпочитают видеть вещи, для других лучше, если они читают, а некоторые обучаются лучше всего тогда, когда слышат, как кто-то рассказывает им материал.

LOGICAL LEVELS

ЛОГИЧЕСКИЕ УРОВНИ

Внутренняя иерархия, в которой каждый следующий уровень более психологически емок и оказывает большее воздействие. В порядке убывания значимости эти уровни включают:

- (1) духовность,
- (2) идентичность,
- (3) убеждения и ценности,
- (4) способности,
- (5) поведение и
- (6) окружение.

LOOP

ПЕТЛЯ*, ЦИКЛ

Не соответствующее ситуации, часто компульсивное повторение какого-то поведения.

MAP OF REALITY

КАРТА РЕАЛЬНОСТИ

(модель мира). Уникальное представление о мире, создаваемое каждым человеком из его или ее собственных чувственных данных и опыта.

MATCHING

ПОДСТРОЙКА

Повторение части поведения другого человека для усиления раппорта.

META

META

Греческий предлог, означающий "между", "после", "через".

META-COGNITION

МЕТАЗНАНИЕ*

Знание о знании; способность не только продемонстрировать навык, но и объяснить, как вы это делаете.

META MODEL

МЕТАМОДЕЛЬ

Модель, разработанная Джоном Гриндером и Ричардом Бэндлером, которая определяет категории неполных или двусмысленных языковых паттернов. Метамоделю основана на трансформационной грамматике и используется для того, чтобы распознавать обычные искажения, опущения и обобщения, делающие неясной глубинную структуру (действительный смысл высказывания). Модель содержит вопросы для ее выяснения, с помощью которых можно восстановить этот действительный смысл. Метамоделю восстанавливает связи между языком и опытом и может быть использована для сбора информации, выяснения смысла, обнаружения ограничений и увеличения числа выборов.

META PROGRAM

МЕТАПРОГРАММА

Внутренние программы, определяющие, как мы сортируем свой опыт, ориентируемся в нем и организуем его. Наши метапрограммы более абстрактны, чем конкретные стратегии мышления, и определяют скорее общий подход к некоторой теме, чем детали процесса мышления.

META MESSAGE

МЕТАСООБЩЕНИЕ

Сообщение о сообщении. Ваше невербальное поведение постоянно передает другим людям метасообщения о вас и предоставляемой вами информации.

Метасообщение _ это сообщение более высокого уровня о:

1. Типе посылаемого сообщения.
2. Состоянии/положении передающего сообщение.
3. Состоянии/положении принимающего сообщение.
4. Контексте, в котором передается сообщение.

META MIRROR

МЕТАОТРАЖЕНИЕ*

Метаотражение, разработанное Робертом Дилтсом, это четвертая позиция, добавленная к первой (глядя собственными глазами), второй (глядя глазами другого) и третьей (наблюдая и себя и другого).

Четвертая позиция -- это то, как вы относитесь к "себе" в отношениях с другим из третьей позиции. Дилтс отмечает, что часто то, как некто к вам относится, является отражением (отсюда "метаотражение") того, как вы относитесь к себе. Метаотражение создает контекст, в котором можно двигать позиции восприятия внутри и вне проблемных отношений, пока не будут найдены наиболее подходящие и экологичные отношения.

METAPHOR

МЕТАФОРА

Размышление о ситуации или явлении как о чем-то другом, например, в историях, притчах и аналогиях.

MILTON MODEL

МОДЕЛЬ МИЛТОНА

Обращение метамодели, использование искусственно расплывчатых языковых конструкций для подстройки к переживанию другого человека и доступа к подсознательным ресурсам. Основана на языке, использовавшемся доктором медицины Милтоном Х.

Эриксоном.

MIRRORING

ОТРАЖЕНИЕ

Подстройка под элементы поведения человека.

MISMATCHING

НЕСООТВЕТСТВИЕ

Уничтожение раппорта для изменения направления, прерывания или завершения беседы с помощью иных, чем у собеседника, паттернов поведения.

MODEL

МОДЕЛЬ

Практическое описание того, как нечто работает. Цель модели -- быть полезной.

MODEL OF THE WORLD

МОДЕЛЬ МИРА

Внутреннее представление человека о состоянии мира.

MODELLING

МОДЕЛИРОВАНИЕ

Процесс наблюдения и отображения успешного поведения других людей. В НЛП это включает в себя поведение/физиологию, убеждения и ценности, внутренние состояния и стратегии.

MULTIPLE DESCRIPTION

МНОЖЕСТВЕННОЕ ОПИСАНИЕ

Процесс описания одного и того же с разных точек зрения.

NEURO-LINGUISTIC PROGRAMMING (NLP)

НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ (НЛП)

Поведенческая модель и набор явно указанных навыков и техник.

Основано Джоном Гриндером и Ричардом Бэндлером в 1975 году.

Определяется как изучение субъективного опыта. НЛП изучает паттерны, или "программы", созданные взаимодействием мозга (нейро), языка (лингвистическое) и тела, которые создают как эффективное, так и неэффективное поведение. Навыки и техники были выведены из наблюдения "паттернов совершенства" у экспертов в различных областях профессиональной коммуникации, включая психотерапию, бизнес, гипноз, закон и образование.

NEW BEHAVIOUR GENERATOR STRATEGIES

СТРАТЕГИИ ГЕНЕРАЦИИ НОВЫХ ПОВЕДЕНИЙ (ГЕНЕРАТОР НОВЫХ ПОВЕДЕНИЙ)

Процесс, в котором человек пересматривает ситуацию, в которой ведет себя не так, как ему нравится, а затем добавляет в эту ситуацию новые ресурсы. Он может либо

(1) выбрать ресурс, к которому имел доступ в прошлом, либо

(2) притвориться, что у него есть ресурс, либо

(3) найти кого-нибудь, у кого есть ресурс, и смоделировать его.

NON-VERBAL

НЕВЕРБАЛЬНЫЙ

Без слов. Обычно относится к аналоговой части нашего поведения, например, тону голоса или другому внешнему поведению.

OLFACTORY

ОЛЬФАКТОРНЫЙ

Относящийся к запаху или чувству обоняния.

OPEN FRAME

ОТКРЫТАЯ РАМКА*

Возможность для каждого выступить с любыми комментариями или вопросами по интересующему их материалу.

OUTCOMES

РЕЗУЛЬТАТЫ

Цели или желаемые состояния, которых стремится достигнуть человек или организация.

OUT FRAMING

ИСКЛЮЧАЮЩАЯ РАМКА*

Установка рамки, исключающей возможные возражения. "Я отвечу на все вопросы кроме вопросов о том, кто где должен сидеть". Очень важная для проведения собраний и презентаций концепция.

OVERLAP

НАЛОЖЕНИЕ

Использование одной системы представления для получения доступа к другой, например, переход от зрительного представления сцены к звукам в ней.

RACING

ПОДСТРОЙКА

Метод, используемый коммуникаторами для быстрого установления раппорта приведением определенных аспектов их поведения в соответствие с поведениями того, с кем они общаются -- соответствие или отзеркаливание поведения.

PARTS

ЧАСТИ

Метафорическое описание независимых программ и стратегий поведения. Программы или "части" часто обзаводятся "личностью", становящейся одной из их отличительных особенностей.

PAST RACING

ПОДСТРОЙКА К ПРОШЛОМУ

Установка воспоминаний о том, как желаемое изменение уже было достигнуто когда-то ранее, чтобы создать воспоминания о том, как желаемое изменение уже было достигнуто в прошлом.

PATTERN INTERRUPT

РАЗРЫВ ШАБЛОНА

Прерывание привычного паттерна до того, как он завершится.

PERCEPTUAL FILTERS

ФИЛЬТРЫ ВОСПРИЯТИЯ

Уникальные идеи, опыт, убеждения и язык, формирующие нашу модель мира.

PERCEPTUAL POSITION

ПОЗИЦИЯ ВОСПРИЯТИЯ

Конкретная перспектива или точка зрения. В НЛП есть три основных позиции, которые человек может занять, воспринимая определенное переживание. Первая позиция -- наблюдение своими глазами, ассоциированное с самим собой. Вторая -- наблюдение с точки зрения другого человека. Третья позиция -- отойти назад и наблюдать происходящее между вами и другими диссоциированно.

PHONOLOGICAL AMBIGUITY

ФОНЕТИЧЕСКАЯ НЕОДНОЗНАЧНОСТЬ

Два слова, которые одинаково звучат, но означают разное.

PHYSIOLOGY

ФИЗИОЛОГИЯ

Относящееся к физической части человека.

PROBLEM SPACE

ПРОСТРАНСТВО ПРОБЛЕМЫ*

Пространство проблемы определяется как физическими, так и нефизическими элементами, создающими или вносящими свой вклад в проблему. Решения исходят из "пространства решений" ресурсов и альтернатив. Для получения адекватного решения необходимо, чтобы пространство решений было шире пространства проблемы.

PROCESS AND CONTENT

ПРОЦЕСС И СОДЕРЖАНИЕ

Содержание -- это то, что делается, тогда как процесс -- то, как это делается. То, что вы говорите, -- содержание, а как вы это говорите -- процесс.

POLARITY

ПОЛЯРНОСТЬ

Разум сравнивает сенсорные данные с хранимыми им моделями или идеями того, как реальность воспринималась и была организована раньше. Получив сенсорное впечатление, разум сравнивает его с запомненными образами. Если человек сначала

замечает совпадения, это называется позитивной реакцией. Если человек сначала замечает различия, это называется негативной реакцией или полярностью. (Есть также вероятность нейтральной реакции, если стимул не имеет для человека кинестетического значения.) Если основным паттерном является выяснение в первую очередь того, что именно неверно по сравнению с идеальными образами, полярно реагирующих обычно называют сопротивляющимися, спорщиками или скептиками. Все эти три паттерна приобретенные и могут быть изменены с любого на любой в зависимости от того, что требуется.

PREDICATES

ПРЕДИКАТЫ

Процессные слова (глаголы, наречия и прилагательные), которые человек выбирает для описания объекта. Предикаты используются в НЛП для выяснения системы представления, используемой человеком, а последовательно предпочитаемые сенсорные предикаты -- в общении, для углубления раппорта.

PREFERRED SYSTEM

ПРЕДПОЧИТАЕМАЯ СИСТЕМА

Система представления, которую человек обычно чаще всего использует, чтобы сознательно думать и организовывать свой опыт.

PRESUPPOSITION

ПРЕСУППОЗИЦИЯ

Основное глубинное допущение, необходимое, чтобы высказывание приобрело смысл. В языковых системах -- предложение, которое должно быть истинным, чтобы некое другое предложение имело смысл. Мастерское использование пресуппозиций -- один из ключевых элементов превосходного владения НЛП.

PUNCTUATION AMBIGUITY

ПУНКТУАЦИОННАЯ НЕОДНОЗНАЧНОСТЬ

Неоднозначность, создаваемая объединением двух предложений в одно кончается и начинается другое.

QUOTES

КАВЫЧКИ

Паттерн, в котором ваше сообщение включается в цитату, как будто это сказал кто-то другой.

RAPPORT
РАППОРТ

Установление доверия, гармонии и сотрудничества во взаимоотношениях.

REFRAMING
РЕФРЕЙМИНГ

Используемый в НЛП процесс, в котором проблемное поведение отделяется от положительного намерения внутренней программы, или "части", ответственной за это поведение. Затем часть, ответственная за старое поведение, берет на себя ответственность за внедрение других поведений, удовлетворяющих тому же самому положительному намерению, но лишенных создававших проблему побочных эффектов, что создает новые поведенческие выборы.

RELEVANCY CHALLENGE
ПРОВЕРКА УМЕСТНОСТИ*

Выяснение, каким образом отдельное утверждение или поведение помогает достичь нужного результата.

REPRESENTATIONAL SYSTEM PRIMACY
ГЛАВЕНСТВО СИСТЕМЫ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

Систематическое предпочтение одного чувства другим при обработке

и организации опыта. Главенствующая система представления будет

определять многие личностные черты, а также способность к обучению.

REPRESENTATIONAL SYSTEMS
СИСТЕМЫ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

Пять чувств: зрение, слух, осязание (эмоции), обоняние и вкус.

REFERENCE STRUCTURE
РЕФЕРЕНТНАЯ СТРУКТУРА

Весь жизненный опыт человека. Кроме того, наиболее полное представление, из которого происходят другие представления в какой-либо системе; например, Глубинная Структура служит референтной структурой для Поверхностной Структуры.

REQUISITE VARIETY
НЕОБХОДИМОЕ РАЗНООБРАЗИЕ

Гибкость мысли и поведения. Умение изменяться на пути к результату или цели.

RESOURCES

РЕСУРСЫ

Любые средства, которыми можно достичь результата: физиология, состояния, мысль, стратегии, опыт, люди, события или имущество.

RESOURCEFUL STATE

РЕСУРЧНОЕ СОСТОЯНИЕ

Психическое и физиологическое переживание ресурсности.

R.O.L.E. MODEL

МОДЕЛЬ R.O.L.E.

Цель моделирования -- создать рабочую карту, "модель" некоторого феномена, чтобы с ее помощью любой желающий мог его воспроизвести.

R EPRESENTATIONAL SYSTEM (система представления) -- визуальное, аудиальное, кинестетическое, языковые паттерны, субмодальности.

O RIENTATION (ориентация) -- внешнее, вспоминаемое, конструируемое.

L INKS (связи) -- последовательное или цифровое, одновременное или аналоговое, синестезия.

E FFECT (эффект) -- доступ, оценка, получение данных, организация, использование.

S.C.O.R.E. MODEL

МОДЕЛЬ S.C.O.R.E.

Разработана Робертом Дилтсом и Тоддом Эпстином, определяет необходимые для эффективной организации информации о любом изменении элементы. Необходимы следующие пять элементов:

S YMPTOM (симптом) -- наиболее заметный в проблеме.

S AUSE(S) (причины) -- скрытые элементы, ответственные за возникновение проблемы.

O UTCOME (результат) -- цель или желаемое состояние, которое позаботится о симптомах.

R ESOURCES (ресурсы) -- элементы, ответственные за создание и поддержку результата.

E FFECT (эффект) -- причина или мотивация желать результата.

SENSORY ACUITY

СЕНСОРНАЯ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ

Процесс научения восприятию более тонких и полезных различий в информации, поступающей из внешнего мира.

SENSORY-BASED DESCRIPTION

СЕНСОРНО ОБОСНОВАННОЕ ОПИСАНИЕ

Информация, легко наблюдаемая и проверяемая органами чувств. Это разница между "Ее губы сильно растянуты, так что видна часть зубов, и углы рта выше средней линии рта" и "Она счастлива" (последнее -- интерпретация).

SLIDING ANCHOR

ПОЛЗУНКОВЫЙ ЯКОРЬ*

Якорь, действующий как регулятор реакции, навреде ползунковых потенциометров на аудиотехнике. Ползунковый якорь может и усиливать, и ослаблять в зависимости от того, как он установлен. Ричард Бэндлер комбинирует ползунковые и наложенные якоря, чтобы создавать оптимальные состояния.

SLIGHT-OF-MOUTH PATTERN

ЛОВКОСТЬ РТА*

Разработанная Робертом Дилтсом модель языковых паттернов Ричарда Бэндлера. Эти паттерны приложимы к любой комплексной эквивалентности или причинно-следственной цепочке как языковой способ изменения убеждений.

SECOND POSITION

ВТОРАЯ ПОЗИЦИЯ

Видение мира с точек зрения других людей, чтобы понять их реальность.

SECONDARY GAIN

ВТОРИЧНАЯ ВЫГОДА

Некоторая позитивная функция, которая на самом деле существует на некотором другом уровне в поведении, кажущемся негативным или проблемным. Например, курение может помогать человеку расслабиться или войти в некий образ себя.

STATE

СОСТОЯНИЕ

Все текущие психические и физические условия, исходя из которых человек действует. Наше состояние воздействует на наши

способности и интерпретацию опыта.

STIMULUS RESPONSE

РЕФЛЕКС

Ассоциирование опыта и следующей за ним реакции; естественный процесс обучения, показанный Иваном Павловым, совместившим звонок с выделением слюны у собак.

STRATEGY

СТРАТЕГИЯ

Набор явно указанных мыслительных и поведенческих шагов, приводящих к определенному результату. В НЛП наиболее важная часть стратегии -- системы представления, используемые для выполнения каждого шага.

SOFTENERS

СМЯГЧЕНИЕ

Уменьшение влияния прямого вопроса смягчением голоса или вводной фразой вроде "Не хотите ли рассказать мне о ...?"

SPATIAL MARKING

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ РАЗМЕТКА

Последовательное использование различных мест в пространстве для различных действий, чтобы связать место и действие.

SORT

СОРТИРОВКА

Компьютерный термин, означающий переупорядочивание и/или отбор информации в процессе переупорядочивания.

STACKING ANCHORS

НАЛОЖЕННЫЕ ЯКОРИ

Наложение якорей -- это многократное использование одного якоря, чтобы получить комбинационный якорь, вызывающий несколько воспоминаний. Эффект куммулятивен, таким образом можно создать очень мощные комбинированные якоря.

SUB-MODALITIES

СУБМОДАЛЬНОСТИ

Отдельные сенсорные качества, воспринимаемые каждым чувством. Например, зрительные субмодальности включают цвет, форму, движение, яркость, объемность и т. д., слуховые субмодальности включают громкость, высоту, темп и т. д.,

кинестетические субмодальности включают давление, температуру, текстуру, место и т. д.

SURFACE STRUCTURE

ПОВЕРХНОСТНАЯ СТРУКТУРА

Слова или язык, используемые для описания (или вместо) действительного первоначального сенсорного представления, хранимого мозгом.

SWISH PATTERN

ВЗМАХ

Субмодальный процесс, задающий мозгу другое направление. Очень эффективен для изменения привычек или нежелательных поведений в новые, конструктивные.

SYNAESTHESIA

СИНЕСТЕЗИЯ

Процесс перекрывания систем представления, характеризуемый такими явлениями, как цепи вижу-чувствую, в которых человек выводит чувства из того, что видит, и цепи слышу-чувствую, в которых человек испытывает чувства от того, что слышит. Могут быть связаны любые две модальности.

SYNTACTIC AMBIGUITY

СИНТАКСИЧЕСКАЯ НЕОДНОЗНАЧНОСТЬ

Неоднозначность, вызванная возможностью по-разному истолковать слово, которое может быть либо одной, либо другой частью речи. В английском языке это просто...

SYSTEMIC

СИСТЕМНЫЙ

Относящийся к системам; взгляд на отношения и последствия во времени и пространстве, а не как на линейную причинно-следственную цепочку.

THIRD POSITION

ТРЕТЬЯ ПОЗИЦИЯ

Когда вы видите себя и других.

TIMELINE

ЛИНИЯ ВРЕМЕНИ

То, как мы храним картинки, звуки и ощущения нашего прошлого, настоящего и будущего.

TONAL MARKING

АНАЛОГОВОЕ МАРКИРОВАНИЕ

Использование тона голоса для выделения важности отдельных слов.

T.O.T.E

Термин Миллера, Галантера и Прибрама, означающий последовательность Test-Operate-Test-Exit (проверка-действие-проверка-выход), описывающий основную петлю обратной связи, нужной для направления любого поведения.

TRANCE

ТРАНС

Измененное состояние со вниманием, сфокусированным на немногих внутренних стимулах.

TRIPLE DESCRIPTION

ТРОЙНОЕ ОПИСАНИЕ

Процесс восприятия переживания через первую, вторую и третью позиции.

TRANSDERIVATIONAL SEARCH

ТРАНСДЕРИВАЦИОННЫЙ ПОИСК

Процесс поиска среди воспоминаний и представлений исходного события, из которого вытекает текущее поведение или реакция.

TRANSLATING

ПЕРЕВОД

Процесс перефразирования высказываний, изменяющий предикаты одной системы представления на предикаты другой.

UNCONSCIOUS INCOMPETENCE

БЕССОЗНАТЕЛЬНАЯ НЕКОМПЕТЕНТНОСТЬ

Первая стадия цикла обучения, на которой мы не знаем о навыке.

UNCONSCIOUS COMPETENCE

БЕССОЗНАТЕЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ

Четвертая стадия обучения, на которой навык полностью интегрирован и стал привычным.

UPTIME

АПТАЙМ

Состояние, при котором внимание и чувства устремлены наружу.

UTILIZATION

УТИЛИЗАЦИЯ

Техника подстройки или отражения определенной последовательности стратегий для влияния на реакцию другого человека.

VALUES

ЦЕННОСТИ

То, что для нас важно и управляет нашими действиями.

VISUAL

ВИЗУАЛЬНЫЙ

Относящийся к зрению или чувству зрения.

VISUALIZATION

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ

Процесс мысленного видения картинок.

VISUAL SQUASH

ВИЗУЛЬНОЕ СЖАТИЕ

Процесс переговоров между двумя внутренними частями или полярностями, включающий в себя определение частей, идентификацию позитивного назначения или намерения каждой и переговоры для достижения согласия, с последующей интеграцией.

VOICE QUALITY

КАЧЕСТВО ГОЛОСА

Второй по важности канал общения и влияния. По данным исследований, 38% информации при общении передается качеством голоса.

WELL-FORMEDNESS CONDITIONS

УСЛОВИЯ ХОРОШЕЙ ФОРМУЛИРОВКИ

Набор условий, которым нечто должно соответствовать, чтобы привести к эффективному и экологичному результату. В НЛП цель считается хорошо сформулированной, если она:

- (1) выражена позитивно,
- (2) определена и оценена на основе сенсорных данных,
- (3) инициирована и поддерживается тем, кто хочет ее добиться,
- (4) сохраняет положительные побочные эффекты текущего состояния и
- (5) должным образом контекстуализирована, чтобы соответствовать внешним экологическим требованиям.