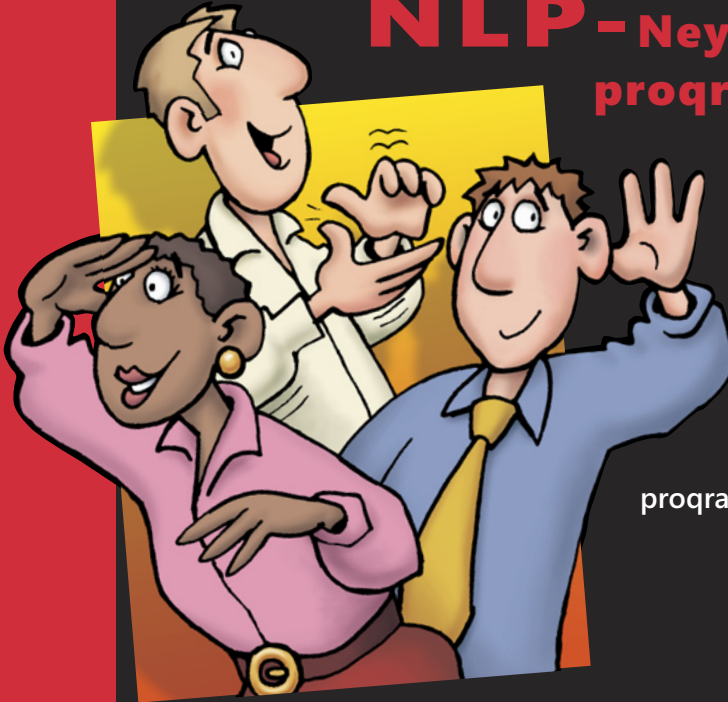


NLP – Neyrolinqvistik proqramlaşdırma



Uğur qazanmağınıza
və həyatınızda
müsbət dəyişiklik
yaratmağınıza
yardım üçün
neyrolinqvistik
proqramlaşdırma tövsiyələri

Cillian Börn

"Cillian Börnün "NLP" kitabı öz sadəliyi ilə gözəl, eyni zamanda təəccüblü dərəcədə əhatəlidir. Yaxşı tərtib olunmuş və oxunaqlı "NLP" kitabı oxucunu NLP-nin ən yaxşı nailiyyətlərində praqmatik və faydalı macərəyə çıxarır. Bu çox gözəl xülasədir və mən onu NLP ilə maraqlanan hər kəsə təkidlə tövsiyə edirəm".

Robert Dilts, NLP yazarı və təlimçisi

"Cillian ilk baxışda hədsiz mürəkkəb görünən mövzunun asanlıqla başa düşülməsini təmin edərək oxucunun təcrübədə tətbiq etmək üçün tələsdiyi qiymətli bir kitab ərsəyə gətirib. Kökə hekayəsindən xüsusi zövq aldım".

Qeyl Skott, "Managed Occupational Health Ltd" şirkətində müştərilərə xidmət üzrə direktor

NLP

First published as the NLP Pocketbook by Gillian Burn. (c) Gillian Burn 2005. Azerbaijani translation published by arrangement with Management Pocketbooks Ltd.



**COPYRIGHT
NOTICE**
Please Read

The contents of this electronic book (text and graphics) are protected by international copyright law. All rights reserved.

The copying, reproduction, duplication, storage in a retrieval system, distribution (including by email, fax or other electronic means), publication, modification or transmission of the book are **STRICTLY PROHIBITED** unless otherwise agreed in writing between the purchaser/licensee and Management Pocketbooks.

Depending on the terms of your purchase/licence, you may be entitled to print parts of this electronic book for your personal use only. Multiple printing/photocopying is **STRICTLY PROHIBITED** unless otherwise agreed in writing between the purchaser and Management Pocketbooks.

If you are in any doubt about the permitted use of this electronic book, or believe that it has come into your possession by means that contravene this copyright notice, please contact us.



**MANAGEMENT
POCKETBOOKS**

Wild's Yard, The Dean,
Alresford, Hampshire
SO24 9BQ UK

Tel: +44 (0)1962 735573
Fax: +44 (0)1962 733637
sales@pocketbook.co.uk
www.pocketbook.co.uk

Kitablar seriyası barədə deyilən xoş sözlər:



"Əla seriyadır, cəfəngiyyətə yer verilmir, birbaşa mətləbə keçilir. İllüstrasiyaları çox xoşuma gəlir".

"İdarəetmə kitabları" seriyasını çox bəyənirəm. İdarəetmə mövzusu ilə yeni tanış olan biri kimi, deyə bilərəm ki, kitablar mükəmməl tərtib olunub və əsaslandırılıb, mətnləri isə yığcam və konkretir".

"Kitablar kiçik incilərə bənzəyir: bu qədər genişhəcmli məlumatı onlara anlaşılıq və əyləncəli formada sığdırmaq mümkün olub".

MÜNDƏRİCAT



GİRİŞ

5

NLP ilə qısa tanışlıq; NLP nədir, kimin üçündür, sizə necə kömək edə bilər; niyyətlərin müəyyənləşdirilməsi



NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPİ

13

Etibarlı münasibətin qurulması; nəticələrin formalaşdırılması; hissiyyətin inkişaf etdirilməsi; vəziyyətə uyğunlaşma bacarığı



NLP MÜSBƏTƏ DOĞRU DƏYİŞİKLİYİ NECƏ YARADA BİLƏR

31

Nəyə görə yaxşı nəticə verir; modelləşdirmə; biznesdə üstünlüklər; çətin vəziyyətlərə fərqli perspektivdən yanaşma

MÜNDƏRİCAT



İSTƏR İNANIN, İSTƏRSƏ DƏ YOX 39

İnanc, dəyər, xatirə və keçmiş təcrübələrin təsiri; əlverişli və məhdudlaşdırıcı inancların sizə necə təsir edə biləcəyinin başa düşülməsi; pozitiv inancların yaradılması



BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ 49

Beyniniz; beyin cığırları; üç zona; emosiyalar və düşüncə; yuxu; vərdişlərin formalaşması; vərdiş virusu; necə düşündüyünüz; düşüncənin yenidən Formalaşdırılması; şüurlu zehin/təhtəlsüzür; qəfil xatirələr; zehin/bədən bağlılığı; düşüncə haqqında hekayə



NƏ DEDİNİZ? 67

Dil modelləri, filtrləri; daxili səsizin; neqativ və pozitiv dil; ehtiyatla işlətməli olduğunuz sözlər; pozitiv təsir və inandırma



DƏYİŞİKLİYİN MƏNTİQİ SƏVIYYƏLƏRİ 85

Müxtəlif səviyyələrin icmalı; səviyyələr necə faydalı ola bilər; dəyişikliklərin başa düşülməsi, müəyyənləşdirilməsi və istifadəsi



ŞƏXSİ RESURLARINIZ 95

Bacarıqlarınızdan istifadə imkanı; doqquz qayda; resurs bankının yaradılması; mükəmməllik dövrəsi; lövbərlərin yaradılması; gələcəyin məşqi və "SCORE" üsulu ilə addımlama



CƏLBƏDİCİ TƏDBİRLƏR 111

Baryerlərin müəyyənləşdirilməsi üçün inancların qiymətləndirilməsi; vaxt qrafiki prosesi; məqsədlərinizin reallaşdırılması; uğurunuzun göz önündə canlandırılması və ilk addımın atılması; "GEO" məqsəd müəyyənləşdirmə modeli; ustalıqın yaradılması

*"Canlıların ən
güclüləri və ya ağıllıları
deyil, dəyişikliyə ən yaxşı
uyğunlaşanları sağ qalır".*

Çarlz Darvin



GİRİŞ

GİRİŞ

ŞƏXSİ NLP TƏCRÜBƏSİ



NLP ilə 1999-cu ildə tanış olmuşam. Sağlamlıq sahəsində konsultasiya şirkətimi yenidən təsis etmişdim, korporativ müştərilər üçün təlim kursları, materialları hazırlayırdım və təmin edirdim. NLP haqqında eşitmişdim və materiallarıma "bir qədər NLP əlavə etmək" istəyirdim, yaxud mən belə güman edirdim!

Bu hazırda da davam edən heyratəmiz macəranın başlanğıcı idi. Təsadüf nəticəsində və ya xoşbəxtlikdən, ağılıma bu fikri salan bir həmkarımla danışdım. Bir neçə günə bir kursun başlayacağını öyrənib qrafikimdə yer açdım və mütəxəssis təliminə başladım. Bundan sonra magistr təhsili aldım, NLP sağlamlıq sertifikatı əldə etdim və s. Hər bir proqram mənə qiymətli məlumat, bacarıqlar, praktik təcrübə və özünəinam qazandırdı. Çox sayda insana dəstəyinə görə minnətdaram və hansısa məlumatları ötürmüş ola biləcəyimə görə üzr istəyirəm (bax: "Əlavə materiallar" bölməsi). İstinadlar kitab boyunca göstərilir.

Hər gün peşəkar və şəxsi həyatımda, təlim kursları keçərkən, yazılarımda, ünsiyyət və kouçinq zamanı NLP bacarıqlarımdan yararlanmağa davam edirəm. Həmçinin NLP prinsiplərini gördüyüm hər işə qeyri-şüari olaraq daxil edirəm. Bu kitabdən istifadə etdikcə heyratəmiz və maraqlı anlardan bəzilərini öyrənəcəyinizə, şəxsi və peşəkar həyatınızda öz NLP bacarıqlarınızı inkişaf etdirməkdən zövq alacağınıza ümid bəsləyirəm.

GİRİŞ

NLP İLƏ MÜKƏMMƏLİYƏ NAİL OLMAQ



Hər gün dedikləriniz, etdikləriniz, bədən diliniz, hətta üz ifadəiniz və ya təbəssümünüzlə insanlarla qarşılıqlı ünsiyyət qurursunuz. Üz-üzə, telefonla və ya poçt vasitəsilə təmas qura bilərsiniz. Qarşılıqlı ünsiyyət özünüzü necə hiss etdiyinizə, müəyyən vəziyyətə necə reaksiya verə biləcəyinizə, başqası üzərində yarada biləcəyiniz effektə təsir göstərir. Neyrolinqvistik proqramlaşdırma (NLP) ev və iş yerində sizə yardım üçün bu alət və üsulları təqdim edir:

- effektiv ünsiyyət;
- özünü və başqalarını motivasiya etmək;
- pozitiv düşüncə;
- müsbətə doğru dəyişiklik üçün tədbirlərin formalaşdırılması.

Alətlər sizə özünüz və başqalarının necə işlədiyini başa düşməkdə yardım göstərəcək, şəxsi və peşəkar həyatınızda mükəmməlliyə nail olmaq üçün lazımı bacarıqları təmin edəcək.



GİRİŞ

NLP NƏDİR?



NLP insan mükəmməlliyinin araşdırıldığı sahə kimi təsvir olunur və effektiv ünsiyyət, başqalarına təsir üsullarını nümayiş etdirir. NLP 1970-ci illərdə insan davranışını təhlil etmək üçün uğurlu insanları araşdıran bir qrup psixoloq tərəfindən yaradılmışdır. Qrupa Riçard Bendler (psixoloq), Con Qrinder (dilçi) və Qreqori Beytson (antropoloq) daxil idilər. Onlar dil tərz, beyinin iş modelləri, söz və hərəkətlərin müəyyən proqram və ya davranış ardıcılığını əmələ gətirmək üçün bir-birinə necə bağlı olduğunu araşdırırdılar.

O vaxtdan bəri NLP daha da inkişaf edib, düşüncə prosesləri, dil modelləri və insan davranışı haqqında daha dərin biliklər qazanılıb. NLP insan təcrübələrini şərh etməyə, insanların necə düşündüyünü, nələr duyduğunu, necə reaksiya verdiyini başa düşməyə köməklik göstərən proses təklif edir.

NLP ünsiyyətin effektivlik və təsirinin yüksəldilməsi üçün vacib bacarıq hesab olunur. İnsan təcrübələrini, zəhin, bədən, emosiya və hərəkət arasında əlaqəni başa düşməyə kömək edir. Zehinin dilindən istifadə sizə arzu edilən nəticələrə davamlı şəkildə nail olmağa yardım edə bilər.

*"Mükəmməlliyin
psixologiyası".*

*"Ünsiyyətdə fərq
yaradan fərq".*

GİRİŞ

NLP NƏDİR?



Neyro – beyinlə və zehninizdə baş verənlərlə əlaqəlidir.

Linqvistik – dillə və ondan necə istifadə edə biləcəyinizlə əlaqəlidir.

Proqramlaşdırma – öyrəndiyiniz və təkrar etdiyiniz davranış modelləri ilə əlaqəlidir.

NEYRO



Əhatəsində olduğunuz dünyanı şərh etmək üçün duyğu orqanlarından istifadə. Nevroloji proseslər düşüncə, emosiya, fiziologiya və sonrakı davranışınıza təsir edir.

LİŦQVİSTİK



Başqaları ilə ünsiyyət və təcrübənizə təsir göstərmək üçün dildən necə istifadə edirsiniz.

PROQRAM- LAŞDIRMA



Sizə müəyyən vəziyyətləri qiymətləndirmək, problemlərin həllinə nail olmaq və qərar verməkdə kömək edən düşüncə və davranış modelləri.

GİRİŞ

NLP KİMİN ÜÇÜNDÜR?



Kiçik və ya beynəlmiləl müəssisədə çalışdıgınızdan asılı olmayaraq, NLP biznesin bütün aspektlərində istifadə edilə bilər. Bu bacarıqlar ünsiyyət, komanda və layihələrin idarə edilməsi, çətin vəziyyətlərin öhdəsindən gəlmək ehtiyacı yarandıqda və insanlarla qarşılıqlı fəaliyyəti nəzərdə tutan hər bir halda faydalıdır. NLP-dən biznes, təhsil və həyatın bütün mərhələlərində istifadə oluna bilər.

Aletlər davranış modellərini, fərdlərin fərqli vəziyyətlərdə necə reaksiya verə biləcəyini dərinədən başa düşməyə, daha səmərəli və effektiv işləməyə kömək edir. Bu bacarıqlardan hər kəs, o cümlədən iş adamları, idmansevərlər, aktyorlar, tələbələr, liderlər, siyasətçilər, təlimçilər faydalana bilərlər.

Bəzi əsas prinsipləri təsvir edən bu deyimə nəzər salın:

"Zehninizin sakit olmasını istəyirsinizsə, bunları diqqətlə müşahidə edin: kimin haqqında danışsınız, kiminlə, necə, nə vaxt və harada danışsınız".

Anonim.

GİRİŞ

NLP NECƏ KÖMƏK EDƏ BİLƏR



Cəlb olunduğunuz bəzi gündəlik fəaliyyətlər haqqında düşünün:

- toplantılar;
- komanda üzvləri ilə ünsiyyət;
- müştərilərlə iş;
- məhsulların satış və ya marketinqi;
- qiymətləndirmə və müsahibələr;
- istehsalın planlaşdırılması;
- yeni məlumatın öyrənilməsi;
- təhsil, imtahanlar;
- təqdimatların hazırlanması və həyata keçirilməsi.

Öz işinizlə əlaqədar gündəlik fəaliyyətləri əlavə edin, kitabda yer verilən alət və üsullarla tanış olduqca onları nəzərdə saxlayın. Gələcəkdə müəyyən vəziyyətlərin öhdəsindən fərqli qaydada gəlməyin yolları haqda düşünün.



GİRİŞ

NİYYƏTİNİZİ MÜƏYYƏNLƏŞDİRMƏK

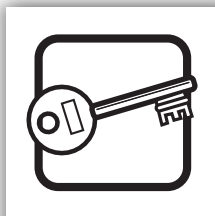


Gəlin NLP-ni sizin üzərinizdə tətbiq etməklə başlayaq.

NLP prinsiplərindən biri nə istədiyinizi anlamaqdır: məsələn, məqsədləriniz və ya nəticələri. Taksi sürücüsünə haraya getmək istədiyinizi dediyiniz kimi, niyyətlərinizi aydın müəyyənləşdirmək də arzuladığınız nəticəni yaratmağa kömək edir. Əvvəlki səhifədə bəhs edilən gündəlik prioritetləriniz haqqında düşünün və aşağıdakı suallara cavab verməklə şəxsi niyyətlərinizi müəyyənləşdirin:

- Nəyi təkmilləşdirmək istəyirsiniz?
- İşinizin hansı aspektlərini daha yaxşı başa düşmək istərdiniz?
- Niyə müxtəlif vəziyyətlərə müxtəlif cür reaksiya verirsiniz?
- Hansı vərdiş və ya davranış modellərini çox vaxt təkrar edirsiniz?
- Başqaları ilə ünsiyyət şəklinizi təkmilləşdirə bilərsinizmi?

NLP-nin əsas prinsiplərini öyrənərkən bu fikirləri nəzərdə saxlayın.



NLP-NIN DÖRD ƏSAS PRİNSİPİ

NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPİ

PRİNSİPLƏRİN İCMALI



NLP-nin kökündə dörd əsas prinsip dayanır. Bu prinsipləri əvvəlcədən başa düşməyiniz sizə müxtəlif NLP üsullarını öyrəndikcə istinad edə biləcəyiniz bazanı təmin edəcək.

Bu prinsiplərin hər biri öz və başqaları ilə qarşılıqlı həyatınızla əlaqəlidir. Ünsiyyəti necə qurduğunuz, məqsədlərin planlaşdırılması, həyatda nəyə nail olmaq istədiyiniz, istifadə edə biləcəyiniz bacarıqlar diqqət mərkəzində dayanır.

Peşəniz və ya çalışdığınız sahədən asılı olmayaraq, sizi NLP-nin hansı sahəsinin maraqlandırdığını, hansı sahələrdə özünüzü rahat hiss etdiyinizi və diqqətinizi daha çox haraya yönəltmək istədiyinizi qərarlaşdırma bilirsiniz.

Əsas prinsiplər bunlardır:



NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPI

PRİNSİPLƏRİN İCMALI



1. Etibarlı münasibət

- Özünüzlə harmoniya – hərəkətlərinizə, həyat yolunuza görə narahatlığın duyulmamansı.
- Başqaları ilə söhbətlərdə, qarşılıqlı fəaliyyətlərdə etibarlı münasibətlərin qurulması.
- Bədən dili və ünsiyyətin sürəti, yaxud tempi.
- Vəziyyətlərin başqa insanların perspektivindən başa düşülməsi.

2. Nəticələr

- Diqqətinizin istədiyiniz nəticələr üzərində cəmləşdirilməsi.
- Biznes və şəxsi həyatınızda niyyət və məqsədləriniz.

3. Hisslər

- Bütün duyğu orqanlarınızdan fəal istifadə: görmə və görüntü, eşitmə və səs, lamisə və toxunuş, iyilmə və iy, dad.

4. Vəziyyətə uyğunlaşma bacarığı

- Vəziyyətə yanaşmanın uyğunlaşdırılması, yeni perspektivlərin yaradılması.
- Vəziyyəti başqalarından fərqli şəkildə şərh edə biləcəyinizin dərkisi.

NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPİ

1. ETİBARLI MÜNASİBƏT



Etibarlı münasibət effektiv ünsiyyət üçün əsasdır. Etibarlı münasibət insanlar arasında qarşılıqlı hörmət tələb edir və çox vaxt intuitiv şəkildə formalaşır. Başqa yerdə olmağı arzulamaq əvəzinə, mövcud vəziyyətin fərfinə varmaq üçün diqqəti toplamaq və konsentrasiya tələb edilir!

Etibarlı münasibətdə səmimi maraq, qarşınızdakı şəxsin dediklərinizə necə reaksiya verdiyi və istifadə olunan əsas söz və ya ifadələri müşahidə etmək zəruridir. Etibarlı münasibət yalnız dediklərinizdə deyil, həm də qeyri-şüuri şəkildə ortaya çıxan hərəkət və bədən dilinizdə əks olunur.

Ünsiyyət qurma şəkliniz müxtəlif vəziyyət və ünsiyyət metodlarından asılıdır, məsələn, telefon, e-poçt, üz-üzə söhbət və s.

Etibarlı münasibət qurmaq üçün insanların necə ünsiyyət qurduğunu, jest, səs tonu və sözlərdən necə istifadə edəcəyinizi, bədəninizi necə mövqələndirəcəyinizi və s. bilməlisiniz.

NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPİ

1. ETİBARLI MÜNASİBƏT

UYĞUNLAŞMA VƏ ƏKSETDİRMƏ



Etibarlı münasibətlərin qurulmasının aspektlərindən biri Milton Erikson tərəfindən klinik hipnoterapiya ilə işi zamanı 1970-ci illərin əvvəllərində yaradılmış uyğunlaşma və əksetdirmə üsuludur. Bu üsul həmsöhbətinizin bədən dilinə uyğunlaşmaq istədiyiniz hallarda bədən dilinə tətbiq edilir. Bunu bir-birinin bədən dilini qeyri-şüurlu şəkildə təqlid edən yeni cütlüklərin hərəkətlərində aydın görmək olar, belə ki, onlar saçlarına bənzər qaydada toxunurlar, hər ikisi ya əyləşir, ya da ayaqüstə dayanır və ya eyni qaydada irəli əyirir və s. Restoran və ya barda insanları müşahidə etsəniz, insanların öz qruplarındakı digər insanlarla necə uyğunlaşdığını və davranışlarını necə əks etdirdiyini görə bilərsiniz.

Normal ünsiyyət zamanı uyğunlaşma və əksetdirmə, adətən, hiss olunmadan və qeyri-şüurlu baş verir. Bu, qarşıdakı şəxslə eyni duruşu, bənzər jest, davranış tərzini, səs tonu və sürətindən istifadəni ehtiva edir. Kiminləsə etibarlı münasibət qurmaq üçün effektiv üsuldur.



NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPI

1. ETİBARLI MÜNASİBƏT

UYĞUNLAŞMA VƏ ƏKSETDİRMƏ – ÇALIŞMA



Uyğunlaşma və əksətdirmənin güclü təsirini müşahidə etmək üçün bu çalışmanı dostlarınızla sınaqdan keçirin:

Üçnəfərlik qrupda kimin A, B və ya C olacağını seçin:

- A zövq aldığı nəşə haqqında bir dəqiqə danışır, məsələn, hobbi, ziyafət, tətil.
- B qulaq asır və əvvəl A-nın bədən dili və jestlərinə uyğunlaşır, sonra A danışmağa davam etməyə çalışarkən B bunun əksini edir (başqa sözlə, həmsöhbətinin bədən dilinə uyğunlaşmır). Sonra B yenidən A-nın bədən dilini, hərəkətlərini, duruşunu təqlid etməyə başlayır.
- C bu vəziyyəti müşahidə edir.

Çalışmaya bədən dilinin uyğunlaşdırılması, sonra əks davranışın nümayiş etdirilməsi və yenidən uyğunlaşdırılması daxildir. Çalışmadan sonra rolları dəyişdirin. C-yə imkan verin ki, müşahidəçi rolunda ikən diqqətini nəyin cəlb etdiyini bildirsin. B-nin qarşısındakına uyğunlaşmayan bədən dilini əks etdirdiyi vaxt A danışmağa davam etməkdə, adətən, çətinlik çəkir.

Növbəti dəfə bar və ya restoranda ikən kimin öz həmsöhbətinin bədən dilinə uyğunlaşdığını müşahidə etmək üçün ətrafınıza nəzər yetirin!

NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPİ



1. ETİBARLI MÜNASİBƏT

TEMP VƏ YÖNLƏNDİRMƏ

Bu üsul çox hallarda faydalıdır, məsələn, kouçinq zamanı və ya məyus bir şəxslə ünsiyyətdə ikən. Qarşınızdakı şəxsin nitq tempini izləyir, növbəti mövzuya yalnız həmsöhbətiniz buna hazır olduqda keçirsiniz. Çox vaxt bu, söhbət zamanı "TEMP, TEMP, TEMP" və "YÖNLƏNDİRMƏ" kimi təsvir edilir.

Nəyinsə sizi məyus etdiyini təsəvvürünüə gətirin. Rasional düşünməmişdən əvvəl çox vaxt dostunuz və ya iş yoldaşınızla danışaraq öz gərginliyinizi azaltmaq ehtiyacını duyursunuz. Tempin izlənməsi də bənzər qaydadadır. Öz gündəliyinizi müzakirə etməyə başlamamışdan əvvəl qarşınızdakı şəxsə onun üçün vacib olanı söyləmək imkanını verməlisiniz.

Çalışma

Yaşlı bir şəxslə danışarkən öz gündəliyinizi müzakirə etməmişdən əvvəl onun söhbət sürətini izləyin. Bu, həmsöhbətinizə qeyri-adekvat hesab etdiyiniz, onun üçünsə çox vacib olan nəyisə müzakirə etmək imkanını vermək deməkdir. Sonra o sizin dediklərinizə diqqət yetirə və qulaq asa bilər. Daha sürətlə danışması üçün həmsöhbətinizin sözünü kəsdiyə, adətən, bunun tamamilə əks təsirinə nail olursunuz!

NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPİ

2. NƏTİCƏLƏR



Nə istəyirsiniz?

Kitabın "Giriş" hissəsində sizdən nəticə və niyyətinizi nəzərdən keçirmək xahiş olunub. Hər vəziyyət üçün vacibdir ki, hansı nəticəni əldə edəcəyinizi aydın şəkildə təsəvvürə gətirəsiniz. Bu, təhtəlşüurunuzla sizin üçün faydalı ola biləcək hər hansı məlumat barədə xəbərdarlıq signalını verən anteniniz varmışcasına məlumatları emal etməyə başlamaq imkanını verir.

Nəticənin aydın müəyyən edilməsi düşüncələrinizi və sonrakı ünsiyyəti adekvat, həmçinin effektiv şəkildə istiqamətləndirməyə imkan verir. O cümlədən sizə düzgün qərarlar verməyə və seçimlər etməyə yardım göstərir.

Nəticənin müəyyənləşdirilməsi məqsədiniz və ya nəyə nail olmaq istədiyinizi nəzərdən keçirmək üçün vaxtın sərf olunmasını tələb edir – sizin üçün nə vacib olacaq, nə qazanacaq-sınız, məqsəd şəxsi və peşəkar cəhətdən ümumi planınızla nə dərəcədə əlaqəlidir.

Çox sayda insan məqsədlər müəyyən edir və onlara nail olmadığına təəccüblənir. Əksər vaxt bunun səbəbi insanların öz diqqətini məqsədə çatmaq üçün atılmalı olan pozitiv addımlar əvəzinə, öhdəsindən gəlməyəcəyi məsələlər üzərində cəmləşdirməsidir.

NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPİ



2. NƏTİCƏLƏR

"SMART" MƏQSƏDİN MÜƏYYƏNLƏŞDİRİLMƏSİ

"SMART" məqsəd müəyyənləşdirmə strategiyası razılaşdırılmış vaxt çərçivəsində daha aydın fokusu təmin edir. **SMART** məqsədin müəyyən edilməsi "Konkret", "Ölçüləbilən", "Əlçatən", "Realist", "Vaxta əsaslanan"dır.

- S** "Specific" – konkret və pozitiv;
- M** "Measurable" – ölçüləbilən və sizin üçün məna kəsb edən;
- A** "Achievable" – əlçatən, həyatın bütün sahələrini əhatə edən, hazırda nail olunmuşcasına indiki zamanda bəyan edilən;
- R** "Realistic" – realist və sizin üçün doğru;
- T** "Timed" – vaxta əsaslanan və məqsədyönlü.

"**SMART**" məqsəd müəyyənləşdirməsindən əlavə, NLP "yaxşı formalaşdırılmış nəticə yaradılması" prosesini də ehtiva edir.

NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPİ



2. NƏTİCƏLƏR

YAXŞI FORMALAŞDIRILMIŞ NƏTİCƏNİN YARADILMASI

Yaxşı formalaşdırılmış nəticənin yaradılması sizə məqsədinizə aydınlaşdırmaqda kömək edəcək bir sıra sualların verilməsidir. Bu suallar sizə məqsədin özünü nə qədər vacib olduğunu dəqiqləşdirmək, məqsədi təkrar qiymətləndirmək, reallaşma ehtimalını artırmaq imkanını verir.

Nəticə ilə əlaqəli yaxşı formalaşdırılmış suallar:

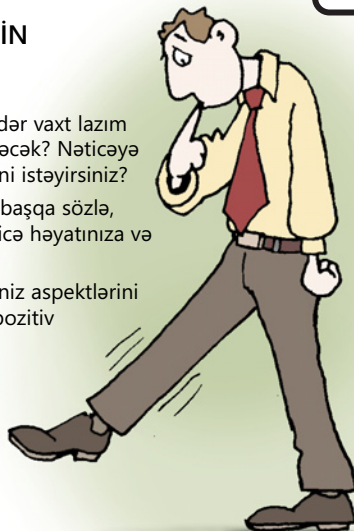
1. Məqsəd pozitiv formada bəyan ediləmi? Nə istəyirsiniz? (Məsələn, zərərin **azaldılması** haqqında bəyanat əvəzinə, şirkət mənfəətini **artırmaq** istəmək.)
2. Məqsədinizə nail olmaq üçün lazımı prosesə özünüzlə başlaya, prosesi davam etdirə və nəzarətdə saxlaya bilərsinizmi?
3. Məqsəddə bütün hisslər nəzərə alınmışdır? Məqsəddə nail olduğunuzu necə biləcəksiniz? Məqsəddə nail olduqda nə hiss edəcək, görəcek və eşidəcəksiniz? Məqsədinizə nail olduğunuz zaman başqaları nə hiss edəcək, görəcek və söyləyəcəklər?

NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPI

2. NƏTİCƏLƏR

YAXŞI FORMALAŞDIRILMIŞ NƏTİCƏNİN YARADILMASI

4. Kontekst aydın müəyyənləşdirilibmi? Nə qədər vaxt lazım olacaq? Kim cəlb olunacaq? Harada baş verəcək? Nəticəyə necə nail olunacaq? Nə vaxt təmin edilməsini istəyirsiniz?
5. Nəticə sizin üçün uyğun və ya mənalıdırımı, başqa sözlə, vaxt və vəsait sərf etməyinizə dəyərmi? Nəticə həyatınıza və kimliyinizə uyğun gəlirmi?
6. Məqsəd hazırkı vəziyyətin saxlamaq istədiyiniz aspektlərini mühafiz edəcəkmi, başqa sözlə, istədiyiniz pozitiv elementlər dəstəklənəcəkmi?
7. Lazımı resurslar – artıq malik olduğunuz və əldə etməyə ehtiyac duyduğunuz resurslar müəyyənləşdirilibmi?
8. Atmalı olduğunuz ilk addım nədir? Növbəti addımlar nədən ibarətdir?



NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPİ

3. HİSSLƏR



Beş əsas duyğu orqanı mövcuddur (görmə, eşitmə, lamisə, dad və qoxu). Sizi əhatə edən dünyanı anlamaq üçün onlardan istifadə edirsiniz. Hisslərdən müntəzəm qaydada istifadə ünsiyyətin effektivliyini artırmağa bilər. Bu sizə vəziyyətləri qiymətləndirməyə, hadisələrin təhlilini aparmağa, ətrafınızı şərh etməyə yardım göstərir.

Hər kəs beş duyğu orqanına malik olsa da, informasiya fərqli şərh edilir, məsələn, bəzi insanlar qəhvə ətrini sevirlər, digərləri isə ona nifrət edirlər! Bu, insanların informasiyanı necə şərh etdiyini və üstünlük verdiyi hissini nə olduğunu anlamağa kömək edir.

Təsəvvürünüzdə bir bağ gətirin. Kimsə təzə biçilmiş ot iyini sevə bilər, başqa biri bitkilərin rəngindən, üçüncü bir şəxs isə quşların nəğməsini dinləməkdən zövq ala bilər. Hansı hissə üstünlük verildiyindən asılı olaraq, eyni mənzərə müxtəlif insanlar üçün fərqli mənə kəsb edə bilər. Hissləri bədənimizin üzdə olan hissələri ilə qeyd alır, lakin daxildə emal və hadisələri fərqli şərh edirik.



NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPI

3. HİSSLƏR



- **Görmə** – gördükləriniz, şəkil, rəng və dekorasiyadan istifadə, informasiyanın qrafiki və əyani surətdə təqdim edilməsinə üstünlük verilməsi.
- **Eşitmə** – eşitdikləriniz, səs və musiqi, şifahi təqdim edilən məlumatın emal oluna bilməsi.
- **Lamisə** – hiss etdikləriniz, toxunmaq və şəxsən təcrübədən keçirməyə üstünlük verilməsi, sınaq və həyata keçirmə üsulu ilə yaxşı mənimsəmə.
- **İybilmə** – duyduğunuz qoxular (ətir), əhval və xatirələrlə güclü bağlılıq.

Vacib qeyd: digər duyğu orqanları ilə müqayisədə qoxu limbik sistemə daha sürətlə çıxış əldə edir. Kişilərlə müqayisədə qadınların qoxulara 1000 dəfə daha həss olduğu hesab edilir!

- **Dadbilmə** – daddıqlarınız, yemək və içki ilə əlaqəli cavab reaksiyaları.

Gündəlik ünsiyyətdə ən çox ilk üç hissədən istifadə edilir. Bu üç hissi yadda saxlamaq üçün "VHF" (çox yüksəktəziqli) radionu yadınıza salın – "Visual" (görmə), "Hearing" (eşitmə) və "Feeling" (lamisə).



NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPİ

3. HİSSLƏR



Aşağıdakı sözlərdən/ifadələrdən danışanın dominant duyğu orqanını bildirmək üçün istifadə olunur. Kiminləsə üstünlük verdiyiniz tərzdə danışmaq etibarlı münasibət və ünsiyyəti təkmilləşdirir.

Üstünlük verdiyiniz hissi dəqiqləşdirmək üçün aşağıdakı sözlərin hansından daha çox istifadə etdiyinizi nəzərdən keçirin:

VİZUAL – GÖRMƏ



"Nə demək istədiyinizi başa düşürəm".
"Mənzərəni görürəm".
"Düzgün görünür".
"Təsəvvür edə bilirəm".
"Zehnimin gözü ilə".
"Mənə dəlil göstərin".
"Gələn uzunmüddətli perspektivdən baxaq".
"Mənim əvəzimə, işlərə göz qoy".

AUDIO – EŞİTMƏ



"Nə dediyinizi başa düşürəm".
"Düzgün səslənir".
"Tanış gəlir".
"Diqqət kəsilin..."
"Tanış səslənir".
"Yeni ideyalara köklənin".
"İnsanların ağızını yoxlamalıyam".
"O, fərqli dalğaya köklənmişdi".

KİNESTETİK – LAMİSƏ



"Düzgün olduğunu hiss edirəm".
"Asanlıqla öhdəsindən gəldim".
"Əsəbimə toxunur".
"...ilə vurğulaya bilərəm!".
"İndi başa düşürəm".
"Reallıqdan bərk yapışın".
"Həyatınızda balansı qoruyun".
"Yeni tendensiyaları izləyin".

NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPİ



3. HİSSLƏR

ALTMODALLIQLAR

Hər bir hiss daha da dəqiqləşdirilə bilər. Sonda yaranan incə fərqlər altmodallıqlar adlanır. Pozitiv və neqativ vəziyyətlərlə qarşılaşdıqda hissələrinizi/emosiyalarınızı dəyişmək məqsədilə təfərrüatlara kiçik düzəlişlər edərək altmodallıqları tənzimləyə bilərsiniz. Məsələn, zehninizdəki şəkli rənglidən rəngsizə dəyişməklə onun canlılığını azalda, sonra özünü vəziyyətdən bir addım kənara çəkərək emosiyalarınızdan təcrid edə bilərsiniz. Yaxud qarşınızdakı şəxsi cizgi filmi qəhrəmanı kimi təsəvvür edərək çətin vəziyyətə yumor qata bilərsiniz. Dəyişikliklər həmin anda və ya zehninizə xatırlamağa icazə verdikdə sonradan oluna bilər.

GÖRMƏNİN ALTMODALLIQLARI



Rəng – qara və ya ağ
Parlaqlıq
Kontrast
Hərəkət və ya hərəkətsizlik
Bulanıq və ya dəqiq
Yaxın və ya uzaq
Ölçü – böyük və ya kiçik
Çərçivədə və ya mənzərə

EŞİTMƏNİN ALTMODALLIQLARI



Səsin səviyyəsi – ucadan
və ya astadan
Ton
Müddət
Məkan
Stereo, mono və ya kvadrofonik
Söz və ya səslər
Səsin yüksəkliyi – yüksək və ya alçaq
Temp və ritm – sürətli və ya asta

LAMİSƏ ALTMODALLIQLARI



Temperatur – isti və ya soyuq
Məkan
İntensivlik
Tekstura – hamar və ya nahamar
Çəki – ağır və ya yüngül
Təzyiq – yüksək və ya aşağı
Müddət
Ölçü

NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPİ

4. VƏZİYYƏTƏ UYGUNLAŞMA



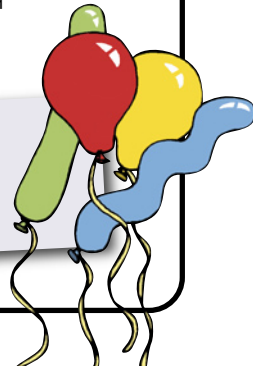
Vəziyyətə uyğunlaşa bilmək hər kəsin vəziyyətə öz qavrayışı ilə, **öz reallığını yaratmaqla** yanaşdığını qəbul etməkdir.

Təcrübələr fərdidir və hər kəs hadisələr barədə özünəməxsus təsəvvürə malikdir. Bu, sözügedən şəxsin duyğuları (görmə, eşitmə, dad, hiss və qoxu) necə yaşadığından, məlumatı ürəyində necə şərh etdiyindən asılıdır. Hər bir şəxs fərqli "**dünya xəritəsi**" yarada bilər.

Mühitin hər zaman dəyişməsi ilə vəziyyətlər də dəyişir. Vəziyyətə uyğunlaşmaq dəyişikliklərə açıq olmaq, dəyişikliyə qarşı deyil, onun dinamikası ilə çalışmaq deməkdir.

Nümunə

Şar haqqında düşünün və onu mənə təsvir edin: hansı rəng, ölçü və formadadır, harada yerləşir? Bu sualı bir neçə şəxsə ünvanlasam, fərqli şar növləri və rəngləri təsvir ediləcək, belə ki, hər kəsin zehində cürbəcür xatirə və ideyalar mövcuddur, buna görə də şar haqqında təsəvvürlər də müxtəlifdir.



NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPI

4. VƏZİYYƏTƏ UYGUNLAŞMA

Vəziyyətə uyğunlaşmaq həmçinin çoxsaylı seçim, alternativ və variantları əhatə edir – xüsusilə istədiyinizə birinci dəfədən cəhd etmədikdə!

Vəziyyətə uyğunlaşa bilmək müxtəlif mənbə, fərqli perspektiv və baxış bucaqlarından məlumat toplamaq imkanını verir. Daha çox məlumat topladıqca əsaslandırılmış seçimlər etmək imkanınız artır.

Başqasının hərəkəti, hərəkətsizliyi, ya da şərhləri sizi təəccübləndirdikdə və ya qıcıqlandırdıqda özünü xəatırladın ki, o, vəziyyəti fərqli "dünya xəritəsi"ndən qavraya bilər. Hamımızın vəziyyətə fərqli perspektivdən yanaşa biləcəyimizi anlamaq narahatlığı azaltmaqda, bizə çətin və dəyişkən vəziyyətlərdə daha dözümlü olmaqda kömək edə bilər.



NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPI

4. VƏZİYYƏTƏ UYGUNLAŞMA NÜMUNƏ



Toplantıda iştiraka fərqli yanaşmaları əks etdirən aşağıdakı nümunəni nəzərdən keçirin.

Nümunə

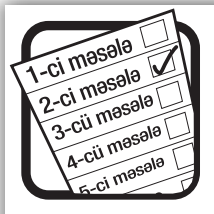
Üç biznes tərəfdaşı toplantı planlaşdırır:

Daniela layihə materialları ilə dolu, üstünə də kağızlar qalaqlanmış iri qutu ilə gəlir.

Onun ardınca **Sancay** etikətlənmiş qovluqlarla gəlir, onlara əvvəlki toplantıların qeydləri, layihə məlumatları, maliyyə hesabatı və toplantının hər bir şəxs üçün çap edilmiş gündəliyi daxildir.

Piter isə toplantıya gecikir və içəriyə tələsik, hər hansı sənədsiz daxil olur, Danieladan qələm və kağız xahiş edir!

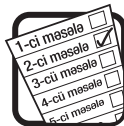
Hər bir şəxsin toplantıya hazırlığa fərqli yanaşma və fərqli davranış tərzı var. Bu, fərdlərin unikal xarakteri, biznes həyatı və şəxsi həyatda tələb olunan çeşidlilik və çevikliyin bir hissəsidir. Bu fərqləri və necə reaksiya verə biləcəyinizi başa düşmək NLP-nin əsasını təşkil edir.



NLP MÜSBƏTƏ DOĞRU DƏYİŞİKLİYİ NECƏ YARADA BİLƏR

NLP MÜSBƏTƏ DOĞRU DƏYİŞİKLİYİ NECƏ YARADA BİLƏR

NLP NİYƏ YAXŞI NƏTİCƏ VERİR



NLP vəziyyətləri izah etməyə, hiss və düşüncələrinizi aydınlaşdırmağa kömək edir. O, proaktiv və pozitiv şəkildə irəli getmək üçün təməl daşlarını təmin edir.

Əvvəla, təkrarlanan düşüncə və davranış modellərini, vərdisləri, mental proqramları tədricən necə formalaşdırmalı olduğumuzu başa düşməliyik. Sonra zehnimizi yenidən proqramlaşdırmağın üsullarını nəzərdən keçirməli, uğura nail olmaq üçün yeni nevroloji çıxışlar yaratmalıyıq.

Zehnimizdə məlumatları təcrübələr, hisslər əsasında saxlayırıq. Məlumat müəyyən insan, yer və ya vəziyyətlərlə əlaqəlidir və pozitiv, yaxud neqativ ola bilər. Resurs bankının formalaşdırılması üçün pozitiv təcrübələrdən istifadə qaydasını anlamaq vacibdir. Təkrarlanan keçmiş vərdislərin dayandırılması üçün neqativ vəziyyətlərin öhdəsindən gəlmək də eyni dərəcədə vacibdir.

NLP MÜSBƏTƏ DOĞRU DƏYİŞİKLİYİ NECƏ YARADA BİLƏR

MODELLƏŞDİRMƏ



NLP üsullarından biri vəziyyətə yanaşmanın ən yaxşı yolunu müəyyənləşdirməkdən, sonra təqlid vasitəsilə yaxşı nəticə verən prosesləri modelləşdirməkdən ibarətdir. Mükəmməliyin modelləşdirilməsi işin necə yaxşı görüldüyünün müəyyənləşdirilməsi və mükəmməliyin təkrar olunmasıdır.

Nümunələr

- Uşaqlar böyüdükcə (xüsusilə 7 və 14 yaş arasında) davranışlarının müəyyən aspektləri ətraflarındakı böyüklərdən gördükləri əsasında modelləşə bilər. Valideynlər bunu nəzərə almaq istəyə bilərlər!
- İdmanda insanlar oyunlarını təkmilləşdirmək üçün yaxşı qolf və ya tennis oyunçusunun etdiklərini modelləşdirirlər.
- Biznesdə əməkdaşların davranışı idarəetmə tərzini əks etdirir, məsələn, ətrafda dolaşan, əməkdaşları dinləyən, onlara cavab verən idarəedicilər direktor və ya əksinə, dominantlıq və itaət mədəniyyəti yaradan idarəedicilər direktorun.



NLP MÜSBƏTƏ DOĞRU DƏYİŞİKLİYİ NECƏ YARADA BİLƏR BİZNES ÜSTÜNLÜKLƏRİ



Biznesdə çətinliklər çoxsaylı və müxtəlifdir. Aşağıdakı çətinliklərin bəzilərini nəzərdən keçirin, onları NLP-yə necə daxil edə biləcəyinizi götür-qoy edin:

- ünsiyyətin qurulması, məsələn, başqaları ilə etibarlı münasibət yaratmağın öyrənilməsi, bütün duyğu orqanlarından istifadənin başa düşülməsi;
- məqsədin müəyyənləşdirilməsi və reallaşdırılması, məsələn, uğurun göz önündə canlandırılması, mükəmməllik standartının müəyyən olunması, vaxtın idarə edilməsi;
- dəyişikliklərin öhdəsindən gəlinməsi, məsələn, vəziyyətə uyğunlaşma, müxtəlif perspektivlərdən xəbərdar olma.

NLP prinsiplərinin işgüzar (və şəxsi) həyata inteqrasiya edilməsi yeni fikir və fərqli yanaşmaları kəşf etməyə, beləliklə, başqaları ilə qarşılıqlı davranış və ünsiyyətinizi təkmilləşdirməyə, özünəhörmət və motivasiyanı artırmağa kömək edir.

NLP MÜSBƏTƏ DOĞRU DƏYİŞİKLİYİ NECƏ YARADA BİLƏR ÖZÜNÜ BAŞQASININ YERİNƏ QOYMAQ

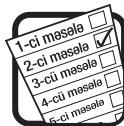


Bu üsul işgüzar və ya şəxsi xarakterli çətin vəziyyətlərə fərqli perspektivdən baxmağa kömək edir. Bu zaman vəziyyət və ya hadisəni başqa cür, yəni sözün əsl mənasında, başqasının yerində dayanmışcasına təcrübə edirsiniz. NLP-də bu, **meta əksetdirmə** adlanır. Evin bütün pəncərələrindən növbə ilə baxdığınızı, hər dəfə bağ mənzərəsinin fərqli aspektini gördüyünüzü təsəvvürünüə gətirin.

Çətin vəziyyətlərdə yalnız bir istiqamətdə düşünərək qapalı dövrədə ilişib qala bilərsiniz. Meta əksetdirmə üsulu sizə müxtəlif perspektivləri təcrübə etməyə, irəli apararı alternativ üsulları nəzərdən keçirməyə kömək edir:

1. Sizin perspektivinizdən – **ilk mövqe** kimi tanınır, başqa sözlə, öz yerinizdə olmaq. Ətrafınızdakılardan asılı olmayaraq nə istəyir, hiss edir, nəyə inanırsınız?
2. Özünüzü başqasının yerinə qoymaq – **ikinci mövqe** kimi tanınır. Vəziyyəti başqasının yaşadığı kimi, onun perspektivindən, onun hiss etdiyi və ya gördüyü kimi təsəvvür edin.
3. "Divardakı milçək" yanaşması – **üçüncü mövqe** kimi tanınır, başqa sözlə, vəziyyəti müşahidə edən müstəqil mövqedən çıxış etmək. Bu, vəziyyətin hər iki tərəfdən obyektiv müşahidə edilməsinə imkan yaradır.

NLP MÜSBƏTƏ DOĞRU DƏYİŞİKLİYİ NECƏ YARADA BİLƏR ÖZÜNÜ BAŞQASININ YERİNƏ QOYMAQ



Bu üsuldən fərqli perspektivin faydalı ola biləcəyi adi vəziyyətlərdə istifadə edilə bilər. Həmçinin gərgin, qəzəbli, qorxuducu və s. vəziyyətlərdə tətbiq oluna bilər.

Nümunə

İki iş yoldaşı olan Ceyms və Con eyni otağı bölüşürlər. Ceyms çox səliqəli və təmizkardır. Con isə yaradıcı olsa da, səliqəsiz və dağınıqdır.

Otağa daxil olub Conun kağızları döşəmə və hər iki masanın üstünə səpələdiyini gördükdə Ceymsin özünü necə hiss etdiyini təsəvvürünüzə gətirin. Con otaqdan çıxır və qayıdanda Ceymsin bütün kağızları toplamayıb səliqəyə saldığını görür, lakin o axtardığı heç nəyi tapa bilmir!

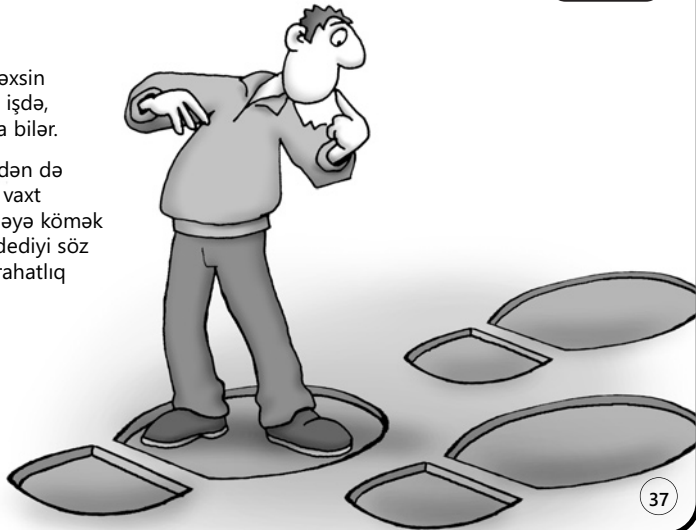
1-ci mövqe – Ceyms 2-ci mövqe – Con 3-cü mövqe – "divarda milçək"

NLP MÜSBƏTƏ DOĞRU DƏYİŞİKLİYİ NECƏ YARADA BİLƏR ÖZÜNÜ BAŞQASININ YERİNƏ QOYMAQ



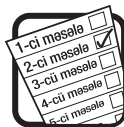
Vəziyyəti qarşınızdakı şəxsin gözləri ilə görmək həm işdə, həm də evdə faydalı ola bilər.

Problemi üç perspektivdən də nəzərdən keçirmək çox vaxt vəziyyəti yüngülləşdirməyə kömək edir, məsələn, kiminsə dediyi söz və ya etdiyi hərəkət narahatlıq yaratdıqda.



NLP MÜSBƏTƏ DOĞRU DƏYİŞİKLİYİ NECƏ YARADA BİLƏR

NLP-DƏ META ƏKSETDİRMƏ



Üç subyektiv möqedən çıxış edərək fərqli perspektivlər yaratmaq üçün aşağıdakı çalışmanı sınaqdan keçirin (ilk dəfə 1988-ci ildə Robert Dilts tərəfindən tətbiq olunub). Çalışma otağa üç stul yerləşdirib onlar arasında fiziki keçid etməyə köməklik göstərir.

Birinci mövqe:

vəziyyətə şəxsi perspektivdən yanaşmaq üçün birinci stulda əyləşin – nə düşünür, nə duyur, nə eşidir, özümə nə deyir, qarşı tərəfi təmsil edən ikinci stula baxdıqda nə hiss edirəm?

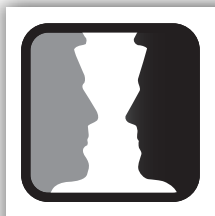
İkinci mövqe: başqa bir şəxs olduğunuzu

təsəvvür etmək üçün ikinci stula keçin – o, birinci stulda əyləşən şəxsə baxarkən nə hiss edir, nə düşünür, nə yaşayır?

Üçüncü mövqe:

digər stullardakı insanları müşahidə etmək üçün üçüncü stula keçin. İndi bu iki insanın bir-birinə və vəziyyətə necə reaksiya verdiyini nəzərdən keçirin. Özünü birinci mövqedə müşahidə edin və özünüzdən hansı məsləhətə ehtiyac olduğunu soruşun.

Özünü necə hiss etdiyinizi, fərqli perspektivlərdən baxdıqdan sonra vəziyyətin necə dəyişdiyini yoxlamaq üçün stullarda yenidən əyləşməklə çalışmanı təkrar edə bilərsiniz. Hadisəyə yanaşmanızda baş verən hər hansı dəyişikliyə, üzə çıxan alternativ variantlara diqqət yetirin. Bundan sonra sözügedən şəxs və ya vəziyyətlə bağlı hissləriniz dəyişmiş ola bilər.



**İSTƏR İNANIN,
İSTƏRSƏ DƏ YOX**

İSTƏR İNANIN, İSTƏRSƏ DƏ YOX

FƏRZİYYƏLƏR



NLP-nin əsasında praktik təcrübələrə əsaslanan, həyatboyu formalaşan fərziyyə və ya inanclar silsiləsi dayanır. Onlara fərziyyə deyilməsinin səbəbi insanlar onları həqiqət hesab etməsidir.

Bəzi hökmlərin şüurlu şəkildə fərqudə olsanız da, bəzilərinə nəzərinizə çatdırılana qədər bixəbər qala bilərsiniz. Şüurlu şəkildə fərqudəsinizsə, fərziyyənin həqiqət olub-olmadığı, müəyyən vəziyyətdə sizə necə kömək edə biləcəyi barədə qərar qəbul edə bilərsiniz. Fərziyyə nümunələrinə daxildir:

"Xəritə ərizə deyil – mənim zehnimdəki dünya xəritəsi sizinkindən fərqlənir".

Bu, NLP-nin əsas fərziyyələrindən biridir və təcrübənizin hər zaman reallıqdan bir qədər uzaq olduğunu nəzərdə tutur. NLP-nin tətbiqi reallığın deyil, xəritənin dəyişdirilməsidir. O, beyninizdə şəxsi xəritənizi yaratmaqla dünyanı duyğu orqanlarınız vasitəsilə necə təcrübə etdiyinizi əks etdirir. Daxili xəritə heç vaxt real vəziyyətin dəqiq surəti ola bilməz. Sizin xəritəniz də başqasının xəritəsindən fərqlənir.

İSTƏR İNANIN, İSTƏRSƏ DƏ YOX

FƏRZİYYƏLƏR



"İstədiyinizə nail olmaq üçün bütün lazımi resurslar daxilinizdə gizlidir".

Resurslardan istifadə edə bilmək üçün resurslarınızın olduğunu və onlardan istifadə qaydasını bilməlisiniz. Eyni zamanda öyrəndikcə və inkişaf etdikcə yeni resurslar əldə etməli ola bilərsiniz. Diqqət mərkəzində daxili düşüncələriniz və əlverişli zehni vəziyyətin yaradılmasıdır.

"Hər bir davranış pozitiv niyyətə əsaslanır".

Hər bir davranış hansısa səbəbdən ortaya çıxır və məqsədi dəyərli nəyəyə nail olmaqdır. Söhbət özünüzdün və başqalarının davranışından gedə bilər. Lakin niyyət pozitiv olsa belə, davranışı neqativ kimi şərh edə bilərsiniz.

"Uğursuzluq yoxdur, yalnız rəy mövcuddur".

Beyinin işi sınaq-yanılma üsuluna əsaslanır, belə ki, kimsə hələlik uğur qazanmasa belə, uğur qazanmaq ehtimalı dəyişməz qalır. Həyatınız boyunca çoxsaylı səhvlərə yol verə bilərsiniz. Lakin hər bir səhvə necə reaksiya verməyi, ondan nəyə öyrənilib-öyrənməməyi özünü seçirsiniz. Səhvlər öyrənmək və inkişaf etmək üçün fürsətə çevrilə bilər.

İSTƏR İNANIN, İSTƏRSƏ DƏ YOX

FƏRZİYYƏLƏR



"Ünsiyyətin mənası onun yaratdığı reaksiyadadır".

İnsanlar, onların fikrincə, nəzərdə tutduğunuza cavab verirlər, onların bu zənni isə dəqiq və ya qeyri-dəqiq ola bilər. Bu kontekstdə ünsiyyətə həm şifahi, həm də sözsüz işarələr daxildir. Bu fərziyyə insanlara deyil, insanlarla danışmağın, insanların dediyinizə necə cavab verdiyinin (nə eşitdiklərinin) fərqində olmağının və ünsiyyətinizi müvafiq qaydada tənzimləməyin əhəmiyyətinə işıq salır.

"Zehin və bədən bir-birinə bağlıdır; birinə təsir etdikdə digərinə də təsir göstərmiş olursunuz".

Müasir elm zehin və bədən arasında əlaqəni aydın göstərmişdir. İmmun sistemi beyin fəaliyyəti ilə sıx bağlıdır, məsələn, zehni stres immun sisteminin performansına mane ola, xəstəliklə mübarizə bacarığınızı azalda bilər. Düşüncələr bədən daxilində neyroötürücülər vasitəsilə ötürülür. Bu kimyəvi maddələr mesajları sinir və hüceyrələr arasında daşıyır, beyin və bədənin qalan hissəsi arasında ünsiyyət forması yaradır, beləliklə, bədəniniz faktiki olaraq düşüncənizi ifadə edir.

İSTƏR İNANIN, İSTƏRSƏ DƏ YOX

İNANC, XATİRƏ VƏ DƏYƏRLƏR



İnanc, xatirə, dəyər və təcrübələriniz hazırda həyat hadisələrini, biznesin çətinliklərini necə qəbul və şərh etdiyinizə təsir göstərir. Onlar emosiyalarla əlaqələnmiş ola, cari vəziyyətlərin öhdəsindən necə gəldiyinizə təsir edə bilər.

İnanclar bunlar daxildir: həqiqət olduğuna güvəndikləriniz, yerinə yetirə biləcəyiniz və ya bilməyəcəyinizə inandıqlarınız. İnanclar pozitiv, yaxud neqativ ola, uğur yarada və ya davranışınızı məhdudlaşdırmağa bilər. Çoxsaylı qeyri-şüari üsullarla – valideyn, müəllim, dost və digərlərinin təsiri ilə inanclar formalaşdırırsınız. Sizə həmçinin başqalarının neqativ inancları, nəyi edəcəyiniz haqqında fərziyyələr təsir göstərə bilər. Məsələn, əməkdaş sənəmə şəkildə tərifləyən pozitiv rəhbərin və əksinə, əməkdaşından daim gileylənən rəhbərin göstərdiyi təsir haqqında düşünün.

İnanclar sizi əhatə edən dünyaya məna qatmaqda köməklik göstərir, həmçinin sizə uğura nail olmaq üçün gücləndirə və ya irəliləyiş haqqında düşüncənizi məhdudlaşdırmağa bilər.

İSTƏR İNANIN, İSTƏRSƏ DƏ YOX

İNANC, XATİRƏ VƏ DƏYƏRLƏR



Xatirələr indiki zaman və gələcəyə təsir göstərə bilər. Keçmiş xatirələr indiki vəziyyətlərə reaksiyanızın əsasını təşkil edə bilər. Yeni təcrübələr keçmiş xatirə və emosiyaları qaytara bilər və siz hazırkı vəziyyət yerinə, keçmiş xatirə və emosiyaya reaksiya verirsiniz. Məsələn, məktəbdə imtahandan kəsildiyinizə görə peşəkar sahənin üzrə imtahan zamanı özünüzü narahat hiss edə bilərsiniz.

Dəyərlər qiymətləndirmə filtri kimidir, sizin üçün nəyin vacib olduğunu, özünüzü yaxşı hiss etməyinizə nəyin rəvac verdiyini şərh edir. Ətrafınızdakı hər şeydən dəyər yaradırsınız, məsələn, ailə, dostlar, məktəb, media və ya iş yoldaşları. Dəyərlər davranışınıza təkan verərək sizi ya həvəsləndirir, ya da həvəsdən salır. Dəyərlər həmçinin dost, hobbisi və marağı seçiminizə, vaxtınızı necə keçirdiyinizə təsir edir. Dəyər nümunələrinə daxildir: dürüstlük, qayğı, uğur, maliyyə təhlükəsizliyi, dəstək və açıqfikirlilik.



İSTƏR İNANIN, İSTƏRSƏ DƏ YOX

İNANC NƏYƏ GÖRƏ VACİBDİR



Təcrübələriniz dil və başqa ünsiyyət formaları ilə (şəkillər, səslər, hisslər, dadlar, qoxular) kodlaşdırılır, sıralanır, saxlanılır və yenidən canlandırılır. Onlar bənzər vəziyyət və ya hadisələr ortaya çıxana qədər zehninizdə mühafizə olunurlar.

Təcrübəni neqativ formada yadda saxlamısınızsa, bənzər vəziyyət yaranan kimi zehniniz əvvəlki xoşagəlməz təcrübəni xatırlayır. Bu, inanclarınıza təsir edir və bədəninizi neqativ reaksiya ilə yükləyir.

İnanc və xatirələrin xarakteri bundan ibarətdir ki, beyniniz düşüncələrinizi baş vermiş olduğunu düşüncələrinizlə uyğunlaşdırmaq üçün xatırladıqlarınızın çox hissəsini uydurur. Müəyyən vəziyyət haqqında xatırlamaq istədiklərinizi xatırlayırsınız.



İSTƏR İNANIN, İSTƏRSƏ DƏ YOX

MÜKƏMMƏLİYƏ DAİR İNANCLAR



Təcrübə haqqında düşünmək üsulunu dəyişməklə neqativ inanc və ya dəyəri dəyişə bilərsiniz. Məsələn, müəyyən inanc və dəyərlər haqqında düşünərkən hisslərinizdən necə istifadə etdiyinizə diqqət yetirə bilərsiniz. Düşüncənizi dəyişərək hisslərinizi azaltmaq üçün altmodal-lıqlara düzəliş edə bilərsiniz – məsələn, şəklin rəngi, xatirənin yaratdığı hissi və ya xatirənin səsinin intensivliyi. Sonra sınamaq istədiyiniz pozitiv inanc və ya dəyərləri artırma bilərsiniz.

Mükəmməllik və ya uğura nail olmaq üçün hansısa inancı həqiqət imiş kimi sınaqdan keçirin. Yaxşı nəticə verərsə, deməli, pozitiv inancın sizinlə qalmaq, mükəmməlliyə daha çox nail olmağınıza yardım etmək ehtimalı yüksəlidir. Yaddaş və ya keçmiş təcrübə üsulu ilə toplanmış hər hansı məhdudiyəti aradan qaldırırsınız.

Bir mil məsafəni qaçış üzrə rekord qıran Rocer Bannisteri xatırlayın. O vaxt insanın dörd dəqiqədən az müddətdə bir mil məsafəni qaçmasının qeyri-mümkün olduğu düşünülürdü. Rocer doqquz il hazırlanmış, çoxsaylı cəhdlər etmiş, nəhayət, 1954-cü ilin may ayında rekordla imza atmışdı. Yalnız 6 həftə sonra 4 dəqiqə baryeri yenidən aşılmışdı və növbəti 9 il ərzində bu rekordu daha 200 nəfər yenilədi. Bunun qeyri-mümkün olduğuna dair inam dəyişmişdi.

İSTƏR İNANIN, İSTƏRSƏ DƏ YOX

ƏLVERİŞLİ VƏ MƏHDUDLAŞDIRICI İNANCLAR



İnanclarımız pozitiv və əlverişli, yaxud məhdudlaşdırıcı və neqativ ola bilər.

Pozitiv təsiri olan əlverişli inanclar



"Bunu edə bilərəm".
"...yaxşı bacarıram".
"Məqsədlərimə nail oluram".
"Yeni bacarığa yiyələnirəm".
"Fərqli olmaq yaxşıdır".
"Köməklik göstərsəniz, bunu edə bilərəm".
"Stakanın yarıya qədər dolu olduğunu,
ələvə maye üçün hələ yerin qaldığını
görürəm".
"Qoy sınayım".

Neqativ təsirə malik məhdudlaşdırıcı inanclar



"İmtahanda uğursuz olmaq ağırlıdır".
"Mahnı oxuya bilmirəm".
"...heç bacarmıram".
"...heç vaxt edə bilməmişəm".
"Hər zaman səhv edirəm".
"...yaxşı edə bilmirəm, eləcə də..."
"Mən... həddən artıq qısa, arıq, kök,
hündürboyam".
"Hədsiz çətindir".
"Məni bəyənməyəcəklər".

Yuxarıdakı nümunələrin hansı ilə öz aranızda bənzərlik görürsünüz? Nümunələrə nəzər salaraq məhdudlaşdırıcı, yoxsa əlverişli inanclara daha çox meyilli olduğunuzu müəyyən edin.

İSTƏR İNANIN, İSTƏRSƏ DƏ YOX

POZİTİV İNANCIN YARADILMASI

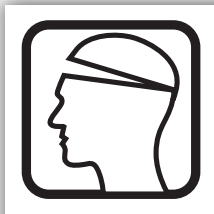
ÇALIŞMA



Sizi narahat edən, yaxın gələcəkdə gözlənilən bir vəziyyət haqqında düşünün, məsələn, potensial çətin biznes toplantı, qəliz söhbət və ya vacib təqdimat.

1. Gələcəkdə baş verəcək hadisəni zehniniz ilə təsəvvürünüə gətirin. Hadisə haqqında düşünərkən yuxarı və irəliyə baxdığınızı hiss edəcəksiniz.
2. İndi isə gələcəyə elə baxın, sanki zamanda irəliyə gedərək tədbirin müvəffəqiyyətlə başa çatmasından 15 dəqiqə sonranı görürsünüz. Gördüklərinizə, eşitdiklərinizə, hiss etdiklərinizə diqqət yetirin, tədbirin uğurla keçməsi ilə əlaqəli bütün hissələri işə salın.
3. Növbəti addımda hadisənin özü haqqında bir daha düşünün və hazırda uğurla bağlı nə hiss etdiyinizə diqqət yetirin.
4. Hazırkı zamanda qalmaqla narahatlıq və ya təşviş səviyyənizin dəyişib-dəyişmədiyini yoxlayın.

Bu üsul uğurun zehində məşq edilməsi ilə məhdudlaşdırıcı inancları dəyişməyə kömək edir. Hadisə faktiki olaraq baş verdikdə, artıq məşq edilmiş olur, beləliklə, narahatlıq azalır, özünəinam artır.



BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ

BEYNİN İÇİNƏ BAXIŞ

BEYNİNİZ



NLP-nin "neyro" hissəsində beyninizdə baş verənlərdən, təcrübələr və başqaları ilə qarşılıqlı davranışlar haqqında necə düşündüyünüzdən bəhs edilir.

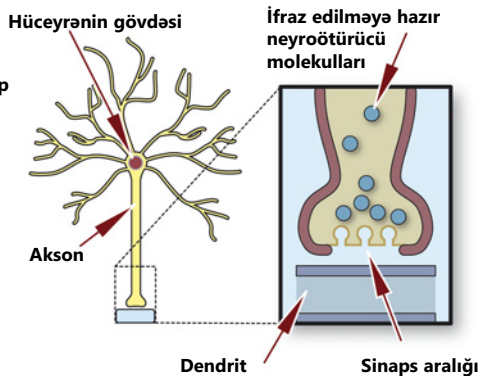
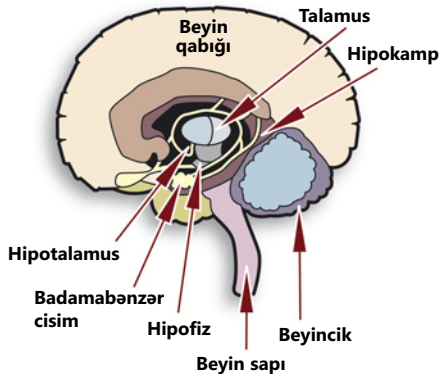
Düşüncəni necə yaratdığınızı, beyin çıxırlarının necə inkişaf etdiyini anlamaq müəyyən vəziyyətlərin öhdəsindən şüurlu və qeyri-şüuri şəkildə necə gəldiyinizi izah edən dərin qənaətlər formalaşdırır. Vərdişləri necə dəyişə, düşüncənizi necə yenidən formalaşdırma biləcəyinizi öyrənmək vəziyyətə daha yaxşı uyğunlaşmaq, çətin vəziyyətlərdə yeni yanaşmalar yaratmaq üçün dəyərli vasitədir.

Beyin haqqında faktlar:

- çəkisi 1400 q təşkil edir, bu da yarım paket şəkər tozuna ekvivalentdir;
- 75–80 % su, 10 % yağ, 8 % zülaldan ibarətdir;
- 100 milyard neyron (beyin hüceyrəsindən) təşkil olunur və populyar düşüncənin əksinə, bədən hər gün minlərlə yeni beyin hüceyrəsi yaradır.

BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ

BEYNİNİZ



Neyron və sinaps

BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ

NEYRONLAR VƏ BEYİNİN CİĞİRLARI



Beyin hüceyrələri və ya neyronlar düşüncə prosesinizə cavabdehirlər. Siz düşündükdə, xəyal etdikdə və ya nəşə öyrəndikdə mesajlar beyin hüceyrələri arasında ötürülərək neyron yolu formalaşdırır. Hər bir neyron neyroötürücü adlı kimyəvi maddələrin ifrazı yolu ilə məlumat mübadiləsi edir ki, bu neyroötürücülər də mesajları neyronlar arasında daşıyır.

Dendrit və aksonlar hər bir neyronu birləşdirir. Dendritlər məlumatı alır, aksonlar isə onları ötürür. Hər bir neyron arasında neyroötürücüləri ötürən kiçik aralıqlar, yaxud sinapslar mövcuddur. Neyronlar arasında sinaptik bağlantılar böyüyüb möhkəmləndikcə beyin davamlı olaraq dəyişir. İstifadə edilməyən bağlantılar zəifləyir və nəhayət, yox olub gedir.

Müntəzəm istifadə onları güclü və sağlam saxlayır. Zehni fəaliyyət neyron bağlantılarını stimullaşdırır və təkmilləşdirir. "Ya işlət, ya da itir" şüarını yadda saxlamağa dəyər.

Beyniniz sonsuz potensiala malikdir, lakin bu potensialdan istifadə edə biləcəyiniz göstərici 5 %-dən də azdır!

"Beyin bədəndəki ən mürəkkəb və özünüqəşf potensialı ən yüksək olan orqandır".

**Professor Robert
Vinston**

BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ

DÜŞÜNME



Beynin düşünmə prosesində iştirak edən üç hissəsi:

Beyin qabığı

- "Düşüncə örtüyü" adlanan sağ və sol yarımkürəcik.
- Vizual, səs və toxunuş məlumatlarını emal edir, danışma, görmə, eşitmə, əsaslandırma, düşünmə kimi zehni proseslərə nəzarət edir.
- Bu hissə vəziyyəti nəzərdən keçirir, əvvəlki xatirələr əsasında necə reaksiya verməli olduğunu qərarlaşdırır.

Məməli beyini (limbik sistem)

- Badamabənzər cisim, hipotalamus, talamus və hipokampı əhatə edir.
- Uzunmüddətli yaddaş və emosiyalarda vacib rol oynayır.
- Seksuallıq və instinktiv davranışa nəzarət edir, məsələn, stresə "döyüş, yoxsa qaçış" cavabı.
- Qan təzyiqini qoruyub saxlayır, bədən temperaturunu, qanda şəkər səviyyələrini tənzimləyir.

Sürünən beyin (beyin sapı)

- Yuxuya nəzarət edir, qaməti dəstəkləyir.
- Tənəffüs və ürək ritmini qoruyub saxlayır.
- Sensor məlumatları aşkar edir, beyini ayıq və sayıq saxlayır.

BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ

EMOSİYALAR VƏ DÜŞÜNCƏ İLƏ ƏLAQƏLİ LİMBİK SİSTEM



Limbik sistem emosiyalarımızın olduğu yer kimi bilinir. İnformasiya limbik sistemə doğru gedərkən beyində mühafizə edilməsi üçün emosiya və ya xatirə ilə əlaqələnir. Bundan sonra emosiyalar bir daha lazım olanadək bir kənara yerləşdirilir.

Badamabənzər cisim – emosiyaları hiss etdiyimiz badamşəkilli struktur.

Hipotalamus – məlumatı qəbul edən və müvafiq mesajları ötürən emal mərkəzi. Həmçinin hipofizə də nəzarət edir ki, o da hormonlar ifrazına cavabdehdir. Bu hormonlara "döyüş, yoxsa qaçış" cavabları ilə əlaqəli olanlar da daxildir.

Talamus – sensor məlumatların əlaqələndirilməsinə cavabdehdir.

Hipokamp – uzunmüddətli xatirələri mühafizə edir, xatırlayır və təqribən üç yaşında yetkin formaya çatır.

Döyənək cismi – aralarında ünsiyyət imkanı yaratmaq üçün beyinin sağ və sol yarımkürələrini əlaqələndirir (düşüncə və davranışda vacib aspekt).

Qadınlar niyə kişilərdən fərqli ola bilərlər!

Qadınlarda döyənək cismi bir qədər böyükdür, neyral bağlantıların sayı çoxdur, buna görə də döyənək cismi beyinin hissələri arasında daha sürətli ünsiyyəti təmin edir. Araşdırmalar göstərir ki, bu aspekt qadınlara eyni vaxtda bir neçə tapşırığı yerinə yetirmək, ünsiyyət qurmaq, emosiyaları ifadə etmək və başqalarının emosiyalarını başa düşməkdə kömək edir!

BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ

BİZ YATARKƏN...



Yuxu yadda saxlamaq və öyrənmək üçün vacib bir vaxtı təmin edir. Biz yuxuda ikən beyin informasiyanı götür-qoy edər, yeni modelləri möhkəmləndirər və yaddaşımıza həkk edə bilir. Adekvat yuxu ilə tapşırıqların öhdəsindən daha sürətlə gəlirik.

Yuxu təhtəlüurumuzun günün hadisələrini emal etdiyi, xatirələri çeşidlədiyi, təcrübələrdən öyrəndiyi, gələcək üçün plan qurduğu vaxtdır. Yuxular yaddaşa lazım olmayanlardan qurtulmaqda kömək edir.

*"Yuxu zamanı
neyroötürücülərimiz yaddaşı
təmizləməyə, müvafiq
informasiyanı saxlayıb artıq olanı
atmağa kömək edir!"*
Ceyms Bauer, 1993

*"Yuxular beyinin
tullantı qabıdır".*
**Frensis Krik və
Qrem Mitçison,
1983**

(Əlavə məlumat üçün bax: Professor Robert Vinston "İnsan zehni və ondan maksimum dərəcədə yararlanmağın yolu" ("The Human Mind and How to Make the Most of it"))

BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ

VƏRDIŞLƏRİN FORMALAŞMASI



Yeni bacarıq öyrənərkən beyninizdə yeni model formalaşır. Hər dəfə bacarığı təkrarlayarkən model daha da aydınlaşır, beyin hüceyrələri arasında bağlantı güclənir. Bu proses insan beyninin kimyasında yeni model və ya yeni vərdiş inşa edir. Yeni bacarığı nə qədər çox məşq etsəniz, beyninizdə bir o qədər çox bağlantı inkişaf edər.

Əvvəllər ayaq basılmamış meşədə addımladığınızı təsəvvürünüzə gətirin – sizi 200 nəfər təqib etsə, çığır daha da aydınlaşar. Eyni qaydada insan beynində də çığır və davranış modelləri formalaşır.

Avtomobil idarə etməyi öyrənərkən nəzarət elementləri və təhlükəsiz idarəetmə prosedurlarına alışmaq bir qədər vaxt tələb edə bilər. Hərçənd yerinə yetirəcəyiniz işi öyrənmək üçün yeni beyin çıxırları inkişaf etdikcə bu, ikinci təbiətinizə çevrilir. Bənzər qaydada, müntəzəm şəkildə getdiyiniz yolda avtomatik pilotda idarə etdiyinizi hiss edə bilərsiniz. Hətta bir gün görə bilərsiniz ki, lazım olmadığı halda, hansısa istiqamətdə gedirsiniz, bunun səbəbi zehninizin tanış marşruta proqramlaşdırılmasıdır.

*"Siz öyrəndikcə
beyninizin dövrləri
də öyrənir".*

**Professor Robert
Vinston, 2003**

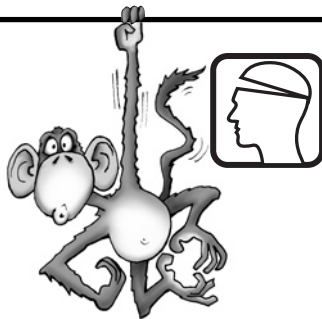
BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ

VƏRDIŞ VİRUSU

Araşdırma zamanı beş meymun qəfəsə yerləşdirilir. Qəfəsin içinə nərdivan yerləşdirilir və yuxarisına yetişmiş bananlar qoyulur. Meymunlardan biri bananlara doğru yönəlir, lakin nərdivanın yuxarisında su püskürdücüsü gizlədilib. Su püskürdüldükdən sonra meymun bananı yemək cəhdindən əl çəkir. İkinci meymun cəhd edir, elə ona da su püskürdüldür. Hər bir meymun növbə ilə cəhd edir və su püskürdüldükdən sonra, nəhayət, məqsədindən əl çəkir.

Sonradan su püskürdücüsü qapadılır, meymunlardan biri qəfəsdən çıxarılaraq yenisi ilə əvəzlənir. Yeni meymun bananları görür və nərdivana dırmanmağa dərhal cəhd göstərir. Lakin qalan meymunlar irəliyə atılıb qarşısını alaraq onu qorxudurlar. Tədqiqatçılar tədricən bütün meymunları başqaları ilə əvəzləyirlər. Hər dəfə yeni gələn meymun nərdivana dırmanmaq istədikdə qalanları onu dayandırirlar. Qalan meymunların heç birinə su püskürdülmədiyinə baxmayaraq, onlar bananları götürmək üçün nərdivana yaxınlaşmırlar. Sadəcə, onlar hər zaman belə olunduğunu bildiklərinə görə bu vərdiş formalaşır.

Şirkət siyasətinin başlaması və digər biznes praktikaları ilə bənzərliklər?



BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ

NECƏ DÜŞÜNÜRSÜNÜZ



Beyinin içindəki düşüncələr vəziyyətə reaksiyanızı, necə ünsiyyət qura biləcəyinizi və ya müəyyən bir hadisəni necə şərh edəcəyinizi müəyyənləşdirir.

Düşüncələriniz emosiyalarınıza, bunun sonrasında isə başqalarına qarşı davranışınıza təsir edir. Düşüncələrinizi nəzərdən keçirməklə emosiyalar və davranışınıza pozitiv təsir göstərə bilərsiniz.

Düşüncənizi yenidən formalaşdırmaq yeni çıxır və vərdislər yaratmağa kömək edən dəyərli vasitədir. Bu nümunələr düşüncənin yenidən formalaşdırılmasının faydalarını əks etdirir:

- yeni perspektivin qazanılması;
- yeniliklərin sınılanması;
- neqativ fikirlərin pozitiv düşüncələrlə əvəzlənməsi;
- məhdudlaşdırıcı fikirlərin əlverişli düşüncələrlə əvəzlənməsi;
- yeni ideyalar və yaradıcılığın təşviq edilməsi;
- köhnə vərdislərin dəyişdirilməsi;
- vəziyyətlərə yeni yanaşmaların formalaşdırılması.

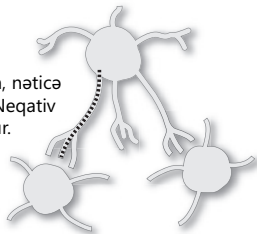
BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ

DÜŞÜNCƏNİN YENİDƏN FORMALAŞDIRILMASI



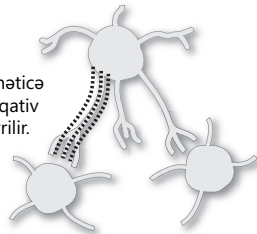
1

"Edə bilmirəm, nəticə olmayacaq". Neqativ cığır formalaşır.



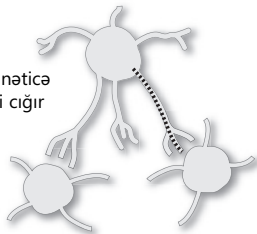
2

"Edə bilmirəm, nəticə olmayacaq". Neqativ cığır vərdişə çevrilir.



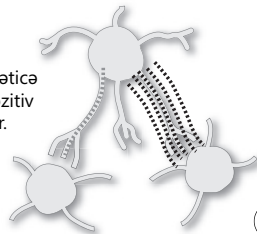
3

"Edə bilərəm, nəticə ola bilər". Yeni cığır yaradılır.



4

"Edə bilərəm, nəticə olacaq". Yeni pozitiv vərdiş formalaşır.



BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ

DÜŞÜNCƏNİN YENİDƏN FORMALAŞDIRILMASI



Düşüncənizi yenidən formalaşdırmaq üçün riski qəbul etmək, işləri fərqli üsulla yerinə yetirmək istəməlisiniz. Hətta işə gedib-gələrkən fərqli yoldan istifadə çevikliyi təşviq edir və beyində yeni cığırın formalaşmasına təkan verir.

Çalışma

Qollarınızı qarşınızda bir cür, sonra da başqa cür çarpazlayın. İkinci üsulda özünüzü narahat hiss etdiyinizi görəcəksiniz. Bu çalışmanı nə qədər çox təkrar etsəniz, hərəkət sizə bir o qədər tanış gələcək, daha çox beyin cıgırı formalaşacaq və yeni vərdişə öyrəşəcəksiniz.

Biz eyni üsulla yeni düşüncələr, yeni düşüncə üsulları, vəziyyətə müxtəlif yanaşmalar formalaşdırıla bilər. Yeni bacarıq qazanılarkən yeni beyin cıgırının formalaşması vaxt tələb edir. Məsələn, tennisdə yeni zərbə növünü öyrənirsinizsə, yeni bacarığa yiyələnmək üçün xeyli məşq etməli ola bilərsiniz. Nə qədər çox məşq etsəniz, o qədər də çox öyrənəcəksiniz! Hesablamalara görə, yeni vərdişin yaranması və yeni proseslərin vərdişə çevriləcəyi yeni beyin cıgırının formalaşması üçün 21 gün tələb olunur.

BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ

ŞÜUR/TƏHTƏLŞÜUR

BEYİNİN NEQATİVƏ REAKSIYASI



Təhtəlşüür reallıq ilə təxəyyül arasındakı fərqi bilmir və neqativ mənalı sözləri birbaşa emal etmir. Təhtəlşüür neqativi başa düşməkdə çətinlik çəkir.

Beyin neqativləri silir və pozitiv əməllərlə daha səmərəli işləyir. Beyin cümlədəki inkar formasına laqeyd qalır və yalnız təsdiq forma haqqında düşünür. "Mavi fil haqqında düşünmə" deməyiniz üçün zehniniz əvvəlcə bu mavi fil barədə düşünməlidir!

Kiminsə, sözün əsl mənasında, nə etməsini istəyirsinizsə, onu deməlisiniz.

Qarşınızdakı şəxsin eşidəcəyi sözlər haqqında düşünün. Sözlünüzü olmasını istədiyiniz şəkildə deyin!

Qeyri-adekvat istifadə:

"Qışqırmayın".

"Etməyin".

"Hədəfdən yayınmayın".

"Narahat olmayın".

"Tənqidi dayandırın".

"Problemdir".

"Bunu əldən buraxa bilməzsiz".

"Bu marşrutla getməyin".

Alternativ istifadə:

"Sakit olun".

"Əvəzində bunu sınayın".

"Hədəfə nail olduqda bizə bildirin".

"İstirahətə vaxt ayırın".

"Pozitivə işarə edin".

"Bunu sizin üçün edə bilərəm".

"Tapmaq asandır".

"Bu yolla gedin".

BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ



TƏHTƏLŞÜURUMUZ NƏYƏ REAKSIYA VERİR

- **Hissə ölçüsü 7 +/- 2 fakt** – Zehniniz, adətən, bir dəfəyə 7 +/- 2 məlumat parçasını emal edir, qalanlarını isə silir ("American Psychologist", Corc Miller, Harvard, 1956). Məsələn, telefon nömrəsi üç-üç qruplaşdırıldıqda onu yadda saxlamaq, adətən, daha asan olur: 591 624 958.
- Zehin yaddaşı möhkəmləndirmək, **vərdiş** formalaşdırmaq üçün məlumatın **təkrarlanması** və müntəzəm şəkildə nəzərdən keçirilməsinə ehtiyac duyur. Məsələn, təqdimat və ya mühazirənin sonunda əsas məlumatların təkrar edilməsi, yeni öyrəndiyiniz tapşırıqda daha yaxşı bələd olana qədər təkrar olunması, yeni materialın növbəti gün və sonradan müntəzəm intervallarla nəzərdən keçirilməsi.
- Zehin simvollara yaxşı reaksiya verir, onlar məlumatın şərh edilmə sürətini artırır və göz yaddaşı güclü olan insanlar üçün çox effektivdirlər. Bundan əlavə, vizual ipucları hər iki beyin yarımkürəsini birlikdə işləməyə təşviq edir və mesajı daha da möhkəmləndirir, məsələn:

Simvollar vizual yaddaşla əlaqə yaradır və zehinin ilk baxışdan daha sürətli reaksiya verməsinə kömək edir.



BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ

QƏFİL XATİRƏLƏR



Qəfil xatirələr adlanan fenomen əhəmiyyətli hadisə ilə əlaqəli konkret məlumatları xatırlaya bildikdə üzə çıxır. Məsələn, 11 sentyabr hadisələri, şahzadə Diananın ölümü və ya prezident Kennedinin qətli haqqında eşidərkən harada olduğunuzu və nə etdiyinizi dəqiq xatırlaya bilərsiniz.

Zehninizə məlumatı xatırlamağa yardım etmək üçün şüurunuz informasiyanı emosiya, hadisə və ya yeni faktlarla əlaqələndirməlidir. Daxil olan məlumatların yeniliyi və emosiyaların intensivliyi, məlumatların təkrarlanma və ya qarşıya çıxma tezliyi ilə birlikdə xatirənin nə dərəcədə yaxşı mühafizə olunduğunu müəyyən edir.

Elə yadımdadır,
sanki dünən
olub.



BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ

ZEHİN/BƏDƏN BAĞLILIĞI



Zehin və bədən arasında bağlılıq getdikcə daha yaxşı başa düşülür. Nə düşündüyünüz və nə hiss etdiyiniz sağlamlığınıza, özünüzü fiziki baxımdan necə hiss etdiyinizə təsir göstərir. Təhtəlüürünüz həmçinin sonrakı hərəkət və davranışlarınıza təsir edir.

Psixo-neyro-immunologiya sahəsində aparılan araşdırmalarda bədən-zehin bağlılığının immun sistemi və sağlamlığa necə təsir etdiyi öyrənilib (Dr K.B.Pert. Əlavə material üçün bax: səh. 126).

Özünüzü yaxşı hiss etməyiniz sağlam qalmaq şansınızı yüksəldir. Əksinə, özünüzü məyus və ya depressiv hiss etdikdə immun sisteminiz zəifləyir.

- Qorxu hissi immun sistemini zəiflədə, sağlamlığa mənfi təsir göstərə bilər.
- Xoşbəxtlik və gülüş endorfinin ("xoşbəxtlik hormonları") ifrazına, bu da, öz növbəsində, sağlamlığa fayda göstərir və onun bərpasına kömək edir.



BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ

DÜŞÜNCƏLƏR TALEYİMİZƏ NECƏ TƏSİR EDİR



*Düşüncələrinizə fikir
verin, onlar sözlərə çevrilir.*

Sözlərinizə fikir verin, onlar hərəkətlərə çevrilir.

Hərəkətlərinizə fikir verin, onlar vərdişlərə çevrilir.

Vərdişlərinizə fikir verin, onlar xarakterə çevrilir.

Xarakterinizə fikir verin, onlar taleyinizə çevrilir.

Frenk Autlou

BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ



PEÇENYE OĞRUSUNUN HEKAYƏSİ



çantasını açır. Lakin təəccüb içində görür ki, öz peçenye paketi düz gözünün önündədir! Qadın paylaşmağa çalışırmış! Üzr istəmək üçün artıq gec idi və qadın dəhşət içində anladı ki, kobud tərəf və "peçenye oğrusu" elə özü imiş.

Hava limanında gözləyən qadın özünə kitab və bir paket peçenye alır, çantalarını yanına yerləşdirərək əyləşir. Kitabını oxuduqca yanında əyləşən insanın aralarındakı paketdən peçenye yeməyə başladığını hiss edir. Qadın qalmaqal yaratmaq istəmədiyindən buna fikir verməməyə çalışır, lakin peçenylərinin belə həyasızlıqla oğurlanmasından dəhşətə gəlir.

Yanındakı şəxs peçenyedən götürdükcə qadın daha da qıcıqlanır. Nəhayət, paketdə yalnız bir peçenye qalır. Qadın onun nə edəcəyini maraqla gözləyir. Yanındakı şəxs gülümsəyir və peçenyeni gülə-gülə bölüb yarısını ona təklif edir, digər yarısını isə özü yeyir. Qadın öz yarısını qəzəblə qapır və onun kobudluğundan və təşəkkür etməməsindən dəhşətə gəlir.

Uçuş vaxtı çatdıqda darvazaya yönələn qadın rahat nəfəs dərir. Yerinə əyləşdikdən sonra kitabını götürmək üçün anlıyır ki, peçenyəsi çantasındadırsa, deməli, digər paket yanındakı şəxsin imiş və o öz peçenyəsindən paylaşmağa çalışırmış! Üzr istəmək üçün artıq gec idi və qadın dəhşət içində anladı ki, kobud



NƏ DEDİNİZ?

NƏ DEDİNİZ?

DİL MODELLƏRİ



Ünsiyyət üçün dildən istifadə şəkliniz NLP-nin əsas sahələrindən biridir. Nə dediyiniz və necə dediyiniz insanlara müxtəlif cür təsir edə və ya onları yola gətirə bilər. Qarşınızdakı şəxsin istifadə etdiyi ifadə/söz üslubunun fərqi varmaq üçün onun nə dediyinə diqqətlə qulaq asmalısınız.

Dil üslubu çox vaxt qeyri-şüuri olaraq formalaşır və insanlar bənzər üslublardan istifadə edərkən ünsiyyət təkmilləşir. NLP-də **meta proqramlar** kimi tanınan dil modelləri həyatınız boyunca formalaşır. Fərqli həyat təcrübələri bu modellərdən necə istifadə etdiyinizə çox vaxt təsir göstərir.

İstifadə olunan sözlər vasitəsilə dil modelləri insanların vəziyyəti necə qavradığı və şərh etdiyini bildirir. Məsələn, bəzi insanlar, sadəcə, "böyük mənzərə" haqqında məlumat almaq, digərləri isə hər kiçik təfərrüatı bilmək istəyir – bunlara "böyük hissə", "kiçik hissə" üslubları deyilir.



NƏ DEDİNİZ?

DİL MODELLƏRİ META PROQRAMLARI



Özünüz və başqalarının nəyə üstünlük verdiyini başa düşmək etibarlı münasibət və effektiv ünsiyyət qurmağa kömək edir. Bənzər dil modelləri olan insanlar çox vaxt bənzər davranış modelləri nümayiş etdirirlər. Meta proqramlarının effektivliyi üçün qarşınızdakı şəxsə uyğun söz və ifadələrdən istifadə etməli, yəni *müvafiq* vaxtda *müvafiq* sözləri *müvafiq* üsulla söyləməlisiniz.

Qarşınızdakı şəxsin, adətən, hansı meta proqramdan istifadə etdiyini müəyyənləşdirin, eyni ünsiyyət vasitələrindən siz də yararlanın. Bu, həmsöhbətinizin sizin dediklərinizi daha tez, daha effektiv eşitməsi və anlamasına kömək edəcək.

Məsələn, "nədənsə uzaqlaşmaq" meta proqramından istifadə edən şəxsdən işini davam etdirməsini istəsəniz, bu zaman "işdən sonra əlavə işləməli olmayacaqsınız" demək əvəzinə, "evə tez gedə bilmək üçün" dedikdə daha yaxşı cavab ala bilərsiniz.

Meta proqramların bəzi nümunələri ilə növbəti səhifələrdə tanış olacaqsınız.

NƏ DEDİNİZ?

DİL MODELLƏRİ

META PROQRAM NÜMUNƏLƏRİ



NƏDƏNSƏ UZAQLAŞMAQ

Tərz: yayınmaq, istisna etmək, problemləri anlamaq, olmamaq, qarşısını almaq

Neqativdən uzaqlaşmaq, problemlərdən yayınmaq

Lazımdır: insanı vəziyyətdən uzaqlaşdıran sözlərdən/ifadələrdən istifadə, məsələn:

"Bu layihəni yerinə yetirməsəniz... üzərində çalışa bilərsiniz". "Hədəfə nail ola bilməsəniz..."

NƏYƏSƏ DOĞRU İRƏLİLƏMƏK

Tərz: qazanmaq, nail olmaq, əldə etmək, daxil etmək, hədəfləmək, müvəffəq olmaq, həyata keçirmək

Pozitivə meyil, məqsədyönlülük

Lazımdır: insanı hədəfə **doğru** aparan sözlərdən/ifadələrdən istifadə, məsələn:

*"Gəlin gələn həftə üçün hədəfimizi 20 % artıraq".
"Bonus əldə etməyin üstünlüyü..."*

BÖYÜK HİSSƏ – QLOBAL

Tərz: xülasə, böyük mənzərə, ixtiyari sıra

Ümumiləşdirmələr

Lazımdır: böyük mənzərə haqqında sözlərdən/ifadələrdən istifadə, məsələn:

"Ümumilikdə, bu nə demək olacaq?"

SMALL CHUNK – DETAIL

Tərz: təfərrüatlar, ardıcılıqlar, dəqiqlik, müəyyənlik

Təfərrüatlar və konkretlik

Lazımdır: kiçik təfərrüatlar haqqında sözlərdən/ifadələrdən istifadə, məsələn:

"Gələn ilin 3-cü rübünə qədər artım 15 % təşkil edəcək".

NƏ DEDİNİZ?

DİL MODELLƏRİ

META PROQRAM NÜMUNƏLƏRİ



DAXİLİ

Tərz: daxili məniyini anlamaq, öz hisslərindən istifadə

Nəzarət yeri "mən"dir, öz qərarlarını qəbul etməyi sevir.

Lazımdır: şəxsi hissləriniz haqqında sözlərdən/ ifadələrdən istifadə, məsələn:

"Qərarı siz verirsiniz, sizdən asılıdır".

XARİCİ

Tərz: başqalarına, fakt və rəqəmlərə etibar
Nəzarət yeri başqa insandır – rəy almağa ehtiyac duyur.

Lazımdır: başqaları haqqında sözlərdən/ifadələrdən istifadə, məsələn:

"Rəhbərim deyir ki, bunu edə bilmirəm".
"Başqaları bunun yaxşı nəticə verdiyini müəyyən edəblər".

VAXT ORİYENTASIYASI: KEÇMİŞ

Tərz: diqqətin keçmiş üzərində cəmləşdirilməsi
Keçmiş diqqət mərkəzində saxlayır.

Lazımdır: keçmiş haqqında sözlərdən/ifadələrdən istifadə, məsələn:

"Son dəfə bu təqdimatı edərkən..."

VAXT ORİYENTASIYASI : GƏLƏCƏK

Tərz: gələcəyə baxış
Gələcəyi diqqət mərkəzində saxlayır.

Lazımdır: gələcək haqqında sözlərdən/ifadələrdən istifadə, məsələn:

"İstəyirəm ki, beş il içində..."

NƏ DEDİNİZ?

DİL MODELLƏRİ

META PROQRAM NÜMUNƏLƏRİ



VARIANTLAR

Tərz: yeni üsulların sınaqması, seçimlərin təklif edilməsi

Çeşidliliyi və müxtəlif imkanları sevir. Layihələrə start verir, lakin heç də hər zaman sona çatdırmır.

Lazımdır: variantlar haqqında sözlərdən/ifadələrdən istifadə, məsələn:

"İstədiyiniz rəngdə sifariş edə bilərsiniz".

PROSEDURLAR

Tərz: müəyyən edilmiş qaydalardan istifadə

Nəzarət yeri "mən"dir, öz qərarlarını qəbul etməyi sevir. Dəqiq təlimatları sevir, sürət həddinə riayət edir!

Lazımdır: aydın prosedurlar haqqında sözlərdən/ifadələrdən istifadə, məsələn:

"1-dən 10-a qədər addımlara dəqiq əməl etməlisiniz".

PROAKTİV

Tərz: işlərin görülməsi, nəzarətin ələ alınması, tədbirin görülməsi

Öhdəlik götürməyi, həll yolları tapmağı sevir. Daha sürətli tempə hərəkət edir.

Lazımdır: hərəkət haqqında sözlərdən/ifadələrdən istifadə, məsələn:

"Artıq bunu bu üsulla edə bilərsiniz".

REAKSİYAYA ƏSASLANAN

Tərz: başqalarının liderliyi öz üzərinə götürməsini gözləməsi

Seçimləri, məqsədləri təhlil edir, təlimat gözləyir. Daha aşağı tempə hərəkət edir, vəziyyət barədə düşünür.

Lazımdır: şəçim təklif edən sözlərdən/ifadələrdən istifadə, məsələn:

"Gəlin rəhbərin nə deyəcəyini gözləyək".

NƏ DEDİNİZ?

TƏKRARLANAN DİL MODELLƏRİ

META PROGRAM TƏRCİHLƏRİ



Əvvəlki nümunələrdən istifadə ehtimalınızın yüksək olduğunu düşündüyünüz ifadələr haqqında düşünün, üstünlük verdiyiniz fikirləri əks etdirən xananı ✓ ilə işarələyin:

Nədənə uzaqlaşmaq	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nəyəsə doğru getmək
Böyük parça	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Kiçik parça
Daxili	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Xarici
Zaman oriyentasiyası: keçmiş	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Zaman oriyentasiyası: gələcək
Seçimlər	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Prosedurlar
Proaktiv	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Reaktiv

NƏ DEDİNİZ?

DİL FİLTRLƏRİ



Söhbət zamanı bu filtr və ya proseslərdən qeyri-şüuri olaraq istifadə edirik – silinmə, təhrif və ümumiləşdirmə (Riçard Bendler tərəfindən "NLP-yə təkan verən mühərrik" adlandırılır). Filtrlər duyğularımızla yaşadığımızı daxili düşüncələrə çevirir. Onlar təcrübələrimizi aydınlaşdırır, insanların dediklərində gizlənən əsl mənanı yozmağa yardım edir. Onlar pozitiv və ya neqativ təsir göstərə bilər.

İşlətdiyi ifadədəki işarələrə qulaq asmaqla insanın istifadə etdiyi filtrləri müəyyənləşdirə bilərsiniz (nümunələrlə tanış olmaq üçün bax: səh. 77–79). Hansısa modeldən istifadə olduğunu anladıqda əsl mənanı dəqiqləşdirmək üçün konkret sual verə bilərsiniz (Bu konkret suallar ilk dəfə 1975-ci ildə Riçard Bendler və Con Qrinder tərəfindən formalaşdırılıb və NLP-də "Meta model" adlandırılır).



NƏ DEDİNİZ?

DİL FİLTRLƏRİ



Filtrlər aşağıdakılardır:

Məlumatların silinməsi – təcrübələr arasında seçim etmək, müəyyən məlumatları ötürməyi seçməklə mənanın bir hissəsinin itirilməsinə səbəb olmaq, məsələn, vacib mərhələlər tamamlandığına görə layihənin yaxşı getdiyini söyləmək, lakin xərclərin yüksəldiyi və layihə büdcəsinin aşıldığı haqqında məlumatı ötürmək.

Məlumatların təhrif edilməsi – başqalarının sözü və ya hərəkətlərindən mütləq həqiqət olmaya biləcək və ya minimum dəlilə əsaslanmağa biləcək məna yaratmaq, məsələn, ofisdə kimsə gülür və onun sizə güldüyünü güman edirsiniz; yaxud partnyorunuz sizə çiçək alır və bu hərəkətin onun sizi sevdiyini bildirdiyinə inanırsınız.

Ümumiləşdirmə – məhdud təcrübə əsasında nəyinsə ümumi həqiqət olduğuna inanmaq. Düzgün ümumiləşdirmə aparmasanız, ümumi məna itirilə bilər. Siz ümumiləşdirmələrlə doğru ola biləcək və ya bilməyəcək qayda və inancları qeyri-şüari şəkildə formalaşdırırsınız. İstifadə edilən sözlər, adətən, bunlar olur: hamı, heç vaxt, hər, hər zaman. Məsələn: "Bilirəm ki, hər zaman komanda toplantılarında kimisə məyus edirəm".

NƏ DEDİNİZ?

DİL FİLTRLƏRİ

META MODEL SUALLARI

Dil filtrinin müəyyən edilməsindən sonra nəyisə daha yaxşı anlamaq üçün daha konkret suallar formalaşdırıla bilər. Suallar aşağıdakılara kömək edir:

- nəyin nəzərdən qaçdığını anlamaq üçün daha çox məlumatın toplanması;
- dəlillər həqiqi mənasından uzaqlaşdırıldıqda mənanın aydınlaşdırılması;
- məlumat ümumiləşdirilmiş olduqda daha çox seçim təklif etmək üçün məhdudiyyətin müəyyənləşdirilməsi.



NƏ DEDİNİZ?

DİL FİLTRLƏRİ

META MODEL SUALLARI



FİLTR Silinmə – məlumatın ötürülməsi

İstifadə edilən ifadələrə nümunələr

"Yaxşı idi".

"Məni qəzəbləndirdi".

"Müştərilər vəziyyəti çox çətinləşdirə bilirlər".

Verilməli olan suallar

"Konkret olaraq hansı aspekt yaxşıdır?"

"Nə ilə?"

"Hansı müştəri?" "Vəziyyət necə çətinləşəcək?"

MƏQSƏD Aydın nəticə əldə etmək və ya mesajı aydınlaşdırmaqdan ötrü əlavə məlumat toplamaq.

NECƏ Daha çox məlumat əldə etmək üçün sual verin, məsələn, "Daha ətraflı məlumat verin", "Başqa hansı məlumatlar var?" "Harada, nə vaxt, necə, nə, kim?" Bundan əlavə, "dəqiq", "konkret" kimi sözlərdən istifadə edin.

NƏ DEDİNİZ?

DİL FİLTRLƏRİ

META MODEL SUALLARI



FİLTR Təhrif – mənanın dəyişdirilməsi

İstifadə edilən ifadələrə nümunələr

"Bu qalstukda taxmağınız işə ciddi yanaşmadığınızı bildirir".

"Şirkət naharında idarəedici direktorun yanında əyləşmək vəzifənin yüksələcəyini göstərir".

"Şərhiniz əhvalımı korladı".

Verilməli olan suallar

"Bu qalstukda konkret olaraq nə var ki, sizi belə düşünməyə vadar edir?"

"Bu, vəzifənin yüksələcəyinə necə zəmanət verir?"

"Dediklərim sizin əhvalınızı məhz necə korladı?"

MƏQSƏD Gizli mənanı dəqiqləşdirmək.

NECƏ

Qənaətə nəyin əsasında vardığınız, dəlilin nə olduğu haqda suallar verin.
"Kim deyir?" "Haradan bilirsiniz?" kimi suallardan istifadə edin.

NƏ DEDİNİZ?

DİL FİLTRLƏRİ

META MODEL SUALLARI



FİLTR Ümumiləşdirmə – konkret təcrübələr əsasında ümumi prinsipin yaradılması (məsələn, "hamısı", "heç vaxt", "hər biri", "hər zaman" kimi sözlərdən istifadə)

İstifadə edilən ifadələrə nümunələr

"Bütün işlər tərs gedir".

"Hər zaman belə olur".

"Hər kəs mane olur".

Verilməli olan suallar

"Hər şey, yoxsa bir aspekt?"

"Hər zaman, yoxsa bəzən?"

"Hər kəs, yoxsa kimsə?"

MƏQSƏD Söhbəti insanın yaratdığı sərhədlərdən kənara daşımaq.

NECƏ Problemin hər zaman yaranıb-yaranmadığını yoxlamaq üçün suallar verin. "Hər zaman?", "Növbəti addımda nə baş verəcək?", "Sizi dayandıran nədir?" suallarından istifadə edin.

NƏ DEDİNİZ?

DAXİLİ SƏSİNİZ



Daxili səsizin güclü və kifayət qədər gur ola bilər! O, təhtəlşüurunuzla əlaqəlidir, vacib mesajlar və problemlərə cavabları təmin edə bilər. Daxili səsizin dediklərini qəbul edin, sonra özünüzdən soruşun:

- Bu, faydalı düşüncədirmi?
- Daha pozitiv düşüncə nə ola bilər?
- Daxili səsində bilməli olduğum xəbərdarlıq/mesaj gizlidirmi?
- Daxili səsimin mesajının arxasında pozitiv səbəb/niyyət mövcuddurmu?

Zehninizdəki hər düşüncə zehin və bədəni əlaqələndirən neyroötürücülər vasitəsilə ötürülür. Fiziki və emosional cəhətdən özünüzü necə hiss etdiyiniz performansınıza təsir göstərir. Daxili səs və düşüncələrinizin fərqiində olmaq problem və ya çətinliklərlə əlaqədar cavab təmin edə, daha yaradıcı və pozitiv cavab verməyinizə yardımçı ola bilər.

NƏ DEDİNİZ?

NEQATİV VƏ POZİTİV DİL

(MƏHDUDLAŞDIRICI VƏ ƏLVERİŞLİ İNANCLARLA ƏLAQƏLİ)



Neqativ düşüncələr, məsələn:

- Heç bir işim düz getmir.
- Heç kim məni sevmir.
- Heç vaxt bacarmayacağam.
- Sadəcə, baş tutmayacaq.

Hesablamalara görə, ingilis dilində neqativi ifadə edən sözlərin sayı pozitiv mənalı sözlərlə müqayisədə üç dəfədən çoxdur!



Neqativ düşüncələrinizi daha rasionel və faydalı pozitiv fikirlərlə əvəzləməyi məşq edin, məsələn:

- Həyatımda nə düz gedir?
- Kiminlə yola yaxşı gedirəm?
- Layihənin hansı aspektlərini artıq yerinə yetirmişəm?
- Nə yaxşı nəticə verir?



NƏ DEDİNİZ?

EHTİYATLA İSTİFADƏ ETMƏLİ OLDUĞUNUZ SÖZLƏR!



Aşağıdakı sözlərdən ehtiyatla istifadə olunmalıdır:

LAKİN

– Cümlənin özündən əvvəl gələn hissəsini inkar edir. Əvəzində, istifadə edin, "Gəlin növbəti dəfə..."

ETMƏLİSİNİZ

– Təlimat verir və bəlkə də, günah hissi oyadır.

ETMƏYİN

– Real mesajı eşitməmişdən əvvəl beyini neqativ aspektlə assosiasiya yaratmağa yönəldir. Məsələn: "Hələ layihə haqqında düşünməyin" cümləsi dinləyicini əvvəl layihəyə, sonra onun haqqında düşünməməyə yönəldir!

CƏHD EDİN

– Nəyisə edə bilməyəcəyinizin gözləndiyini bildirir.

NİYƏ?

– Nəyəsə bəraət qazandırmalı olduğunuzu nəzərdə tutur. Alternativ olaraq, "Necə"dən istifadə edin?

NƏ DEDİNİZ?

POZİTİV TƏSİR VƏ İNANDIRMA



Dil çox güclü ola və emosional reaksiyaları körükləyə bilər. Dilə diqqət yetirmək təkrarlanan davranış modellərinə işıq salmağa kömək edə bilər. Bənzər dil modellərindən istifadə edən insanlar, adətən, başqaları ilə müqayisədə daha tez etibarlı münasibət qururlar. Başqalarına pozitiv təsir etmək və onları inandırmaq üçün:

- nə deyildiyinə və necə deyildiyinə diqqətlə qulaq asın – bu, üstünlük verilən dil üslubunu aşkara çıxara bilər. Məşhur deyimdə deyildiyi kimi, "İki qulağınız, bir ağızınız var...";
- söhbətin tempini izləyin, "temp, temp, temp", sonra "yönləndirmə" mərhələlərini unutmayın;
- dil üslubları və meta proqramlarını izləyin – qarşınızdakı şəxsin xoşladığına bənzər sözlərdən/ifadələrdən istifadə edin (məsələn, böyük mənzərə və ya təfərrüat, məqsədə doğru hərəkət və ya problemdən uzaqlaşma);



NƏ DEDİNİZ?

POZİTİV TƏSİR VƏ İNANDIRMA



- qarşınızdakı şəxsın istifadə etdiyi meta modelə diqqət yetirin – məlumatı silir, təhrif edir, yoxsa ümumiləşdirir?;
- özünü və başqalarının qrafikini nəzərə alın. Suallar yağdırmağa başlamamışdan əvvəl onlar üçün nəyin əhəmiyyət daşdığını dəqiqləşdirin, başqa sözlə, davranışınızı uyğunlaşdırmağı, başqa ideyalara açıq olmağı məşq edin;
- hər bir şəxsın hörmətlə qarşılıdığı bir vəziyyət yaradın;
- tələb olunan məlumatları əldə etmək üçün adekvat suallar verin – *"İstədiyiniz konkret olaraq nədir?" "İrəli getməyinizə mane olan nədir?" "Bunu necə edəcəksiniz?"*;
- pozitiv dildən istifadə edin – təhtəşüurun diqqətini cəmləşdirə biləcəyi neqativ sözlərdən yayının;
- ünsiyyətinizi zənginləşdirmək üçün bütün duyğu orqanlarından istifadə edin.



DƏYİŞİKLİYİN MƏNTİQİ SƏVİYYƏLƏRİ

DƏYİŞİKLİYİN MƏNTİQİ SƏVIYYƏLƏRİ

İCMAL



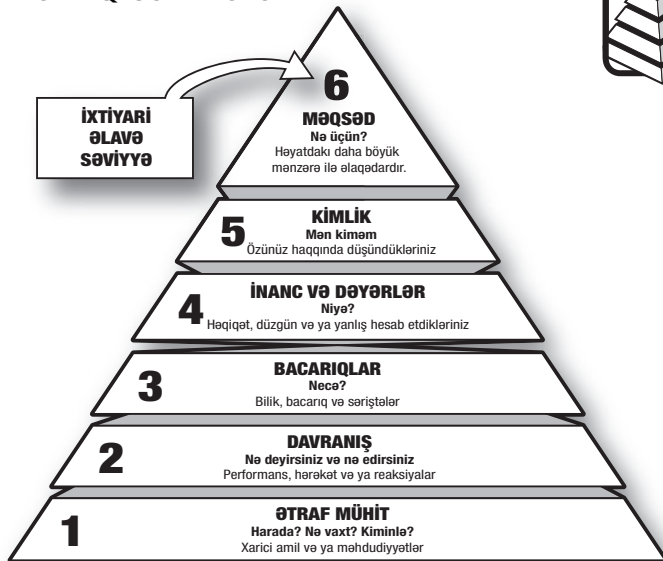
"Məntiqi səviyyələr" ünsiyyət zamanı istifadə olunan və etibarlı münasibətlərin qurulmasına təsir göstərən konkret informasiya kateqoriyalarını ifadə edən NLP terminidir. Robert Dilts tərəfindən Qreqori Beytsonun dəyişiklik modeli əsasında yaradılan bu anlayış həmçinin zehində baş verən fikirlərlə əlaqəliliyi bildirmək üçün "nevroloji səviyyələr" adlandırılır.

Səviyyə və ya kateqoriyalar vəziyyətlər haqqında necə düşündüyünüzə əlaqəlidir. Hər bir səviyyə nə baş verdiyinin, irəliləyiş zamanı qarşılaşdığınız çətinliklərin başa düşülməsinə yardım üçün müxtəlif məlumatlar təmin edir.

Beş səviyyə və kontekstdən asılı olaraq, ixtiyari altıncı səviyyə mövcuddur. Hər bir səviyyə növbəti səviyyə ilə əlaqəlidir, hər bir səviyyə digərinə təsir edir və iyerarxiyanı xatırladır. Hər bir səviyyəni şəxsən nəzərdən keçirə və ya birlikdə çalışdığınız komandanı cəlb edə bilərsiniz. Hər bir səviyyə qavrayışınızın aydınlaşdırılması üçün fərqli məlumatlar təmin edir.

DƏYİŞİKLİYİN MƏNTİQİ SƏVIYYƏLƏRİ

İCMAL



DƏYİŞİKLİYİN MƏNTİQİ SƏVİYYƏLƏRİ

FAYDALARI NƏLƏRDİR



Məntiqi səviyyələr aşağıdakılara yardım edə bilər:

- vəziyyəti necə qavradığınızı aydınlaşdırmaq, məsələn, düşüncələr, ideyalar, real problemlər nələrdir;
- dəyişikliyə nail olmaq üçün işin hansı səviyyədə görülməli olduğunun və ya necə müdaxilə edə, yaxud qarşılıqlı fəaliyyət göstərə biləcəyinizin aydınlaşdırılması;
- problemin nədən irəli gəldiyinin müəyyənləşdirilməsi, məsələn, irəliləyiş üçün həll yolunu tapmaqda yardım üçün təşkilat daxilində və ya münasibət çərçivəsində.

Öyrənmə və dəyişiklik müxtəlif səviyyələrdə baş versə də, dəyişiklik, adətən, birinci səviyyə "mühit"ində daha asanlıqla ərsəyə gəlir, məsələn, mebelin yerinin dəyişdirilməsi. Daha yüksək məntiqi səviyyədə dəyişiklik, adətən, daha aşağı səviyyələrə təsir edir. Lakin daha aşağı səviyyədə dəyişiklik daha yuxarı səviyyədə dəyişikliyə heç də hər zaman təsir göstərmir.

Buna görə də bir səviyyədə problemi həll etmək üçün əvvəlcə fərqli səviyyədə dəyişiklik tələb oluna bilər. Məsələn, davranışınızı dəyişmək istəyirsiniz, lakin dəyişikliyin əvvəl müdaxilə etməli olduğunuz başqa məntiqi səviyyə ilə bağlılığı səbəbindən çətinlik çəkirsiniz.

DƏYİŞİKLİYİN MƏNTİQİ SƏVİYYƏLƏRİ

SƏVİYYƏLƏRİN BAŞA DÜŞÜLMƏSİ



1. **Ətraf mühit** – harada olduğunuz, sizə lazım olan insanlar, günün vaxtı (səhər və ya axşam işləməyə üstünlük verirsinizə), fiziki baxımdan gərəkli olduğunuz yer, ofisin tərtibatı, iş sahəsi (ümumi iş sahəsi və ya şəxsi kabinet), otağın rəngi daxil olmaqla, xarici amillər.
2. **Davranış** – tapşırığın yerinə yetirilməsi üçün zəruri fəaliyyətlər, etdikləriniz, konkret addımlarınız, məsələn, layihənin tamamlanması, hesabatın yazılması, yeni tapşırığın başladılması.
3. **Bacarıqlar** – davamlı şəkildə təkrar edə bildiyiniz fiziki və zehni bilik, bacarıq və istedadınızla əlaqəlidir, məsələn, musiqi alətində ifa etmək, müəyyən idman növündə bacarıqlı olmaq, tətbiq proqramları paketindən istifadə qaydasını bilmək.



DƏYİŞİKLİYİN MƏNTİQİ SƏVİYYƏLƏRİ

SƏVİYYƏLƏRİN BAŞA DÜŞÜLMƏSİ



4. **İnanc və dəyərlər** – həqiqət hesab etdiyiniz daha dərin, şəxsi səviyyə ilə bağlı inandıqlarınızla əlaqəlidir və motivasiyanı möhkəmləndirir, məsələn, layihənin sizə dəyər qatacağına inanırsınız mı, hansı amillər sizin üçün vacibdir, yeni bacarığın öyrənilməsində hansı dəyəri görürsünüz?
5. **Kimlik** – mənlik hissiniz, kimsiniz, özünüzü necə təsvir və ifadə edirsiniz.
6. **Məqsəd** – həyatdakı missiya və ya "şövq" səviyyəniz, məsələn, nəyə nail olmaq istəyirsiniz, şirkət missiyası və ya şəxsi missiyanız, hansı töhfəni vermək istəyirsiniz, şəxsi güclü cəhətləriniz.

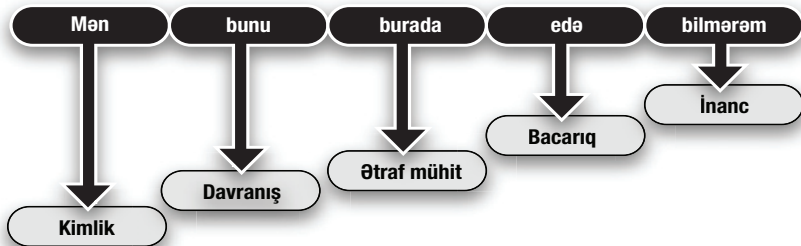


DƏYİŞİKLİYİN MƏNTİQİ SƏVIYYƏLƏRİ

MÜXTƏLİF SƏVIYYƏLƏRİN MÜƏYYƏNLƏŞDİRİLMƏSİ



Aşağıdakı cümlə beş əsas səviyyəni vurğulayır. Vurğunun hansı söz üzərinə düşməsi çox vaxt fəaliyyətə başlamaq üçün hansı səviyyəyə müraciət edilməli olduğuna işıq salır.



Müxtəlif səviyyələri başa düşmək üçün vurğu və intonasiyanın yerini dəqiqləşdirməkdən ötrü diqqətlə qulaq asmaq vacibdir. Sonra pozitiv dəyişiklik etmək və ya irəli getmək üçün konkret səviyyə ilə əlaqəli əlavə suallar verilə bilər.

DƏYİŞİKLİYİN MƏNTİQİ SƏVİYYƏLƏRİ

MÜXTƏLİF SƏVİYYƏLƏRİN MÜƏYYƏNLƏŞDİRİLMƏSİ



Mən bunu burada
edə bilmərəm.

Mən bunu burada
edə **bilmərəm**.

Mən burada bunu
edə bilmərəm.

Mən burada **bunu**
edə bilmərəm.

Mən **burada** bunu
edə bilmərəm.

Vurğu KİMLİK səviyyəsinə düşür.
Məs.: tapşırığı **kim** edə bilər və ya **siz** nə edə bilərsiniz?

Vurğu İNANC səviyyəsinə düşür.
Məs.: davam etməyiniz üçün **hansı** amillər **niyə** vacibdir?

Vurğu BACARIQ səviyyəsinə düşür.
Məsələn: davam etmək üçün əlavə bacarıq və ya biliyə
ehtiyacınız varmı, hansı şəkildə var?

Vurğu DAVRANIŞ səviyyəsinə düşür.
Məsələn: sözügedən şəxs **hansı** tədbirləri görə bilər?
Tapşırıq pozitiv niyyətlə, şəxsi inkişafınızla əlaqədirmi?

Vurğu ƏTRAF MÜHİTƏ düşür.
Məsələn: **harada**, **nə vaxt** və ya **kiminlə** tədbir görə bilərsiniz?
İşi harada görməlisiniz? Günün hansı saati ən uyğun olar?
Tapşırığı yerinə yetirmək üçün harada olmalısınız?

DƏYİŞİKLİYİN MƏNTİQİ SƏVIYYƏLƏRİ

PRAKTİK TƏTBİQ SAHƏLƏRİ



*"Əhəmiyyətli
problemlər yaradıldığı
düşüncə səviyyəsi ilə
həll edilə bilməz".*

Albert Eynşteyn

Dəyişiklik yaratmağa yardım üçün məntiqi səviyyələrdən müxtəlif biznes vəziyyətlərində istifadə oluna bilər. Vəziyyət və ya problemin hansı məntiqi səviyyədə meydana gəldiyini dəqiqləşdirmək üçün suallar verin, sonra irəli getmək üçün yol tapmaq məqsədilə konkret səviyyə ilə əlaqədar suallar formalaşdırın.

- **Layihənin idarə edilməsi:** məsələn, tapşırıqların prioritet sırası və cavabdehliklərin müəyyən edilməsi. "Kimlik" səviyyəsində tapşırığı yerinə yetirə bilməyəcəyinizi təyin edə, komandada başqa kimin bunun öhdəsindən gələ, yaxud hansı tapşırığı özünüzdün edə biləcəyinizi düşünürsünüz.
- Fərqli biznes məsələlərinin həlli üçün **strukturun təmin edilməsi** – hər bir məntiqi səviyyənin əhatə olunması, məsələn, harada yerinə yetiriləcəyi (mühit), nə edilməli olacağı (davranış), tapşırığın necə tamamlanacağı (bacarıq), vacib olmasının səbəbi (inanc), kimin cavabdehlik daşması (kimlik).
- **Problemlərin həlli:** məsələn, problemin hansı səviyyədə yarandığının, harada və hansı müdaxilənin tələb olunduğunun başa düşülməsi. Bu, düşüncə tərzini dəyişməyə kömək edə, irəli getmək üçün marşrut təmin edə bilər, məsələn, işlədiyiniz yer (mühit) və ya nəyinsə önəmli olub-olmadığına dair inancınızı (inanc) dəyişmək.

DƏYİŞİKLİYİN MƏNTİQİ SƏVİYYƏLƏRİ

PRAKTİK TƏTBİQ SAHƏLƏRİ



- **Münasibət və komanda işinin təkmilləşdirilməsi**, məsələn, hər bir səviyyə ilə əlaqədar sualların verilməsi – Kimə kömək lazımdır? Nə deyilib? Etibarlı münasibətin gücləndirilməsi üçün nə edilməlidir?
- **Biznes dəyişikliyi ilə iş**: məsələn, dəyişiklik sahələrinin önə çəkilməsi və prioritet sırasının müəyyənləşdirilməsi, dəyişikliyə kimin cəlb ediləcəyi (kimlik), hansı bacarıqların lazım olacağı (bacarıq), dəyişikliyin harada baş verəcəyi (mühit), bu nə üçün əhəmiyyət daşıdığı (inanclar) və tam mənzərə haqqında məlumatın verilməsi (məqsəd).
- **Məlumatların toplanması və ya təqdimatların hazırlanması**: Struktur və təfərrüatın təmin edilməsi üçün kompleks yanaşmanın yaradılması, hər bir məntiqi səviyyənin əhatə olunmasının təmin edilməsi.
- **Vəziyyətlərin monitorinqi və qiymətləndirilməsi**: məsələn, real problem hansı səviyyədədir, vəziyyəti yaxşılaşdırmaq üçün həmin səviyyədə nə edilməlidir? Məsələn, rəhbər komanda üzvlərindən birinin gözlənilən nəticələri göstərmədiyinə görə məyusdur. Rəhbər onun nəticələrə nail olmaq üçün NƏYƏ ehtiyacı olduğunu dəqiqləşdirmək əvəzinə ("*Sizi tapşırığı yerinə yetirməyə nə sövq edə bilər?*"), ona kimlik səviyyəsində yanaşır ("*Niyə SİZ bunu etməmişiniz?*").



ŞƏXSİ RESURSLARINIZ

ŞƏXSİ RESURSLARINIZ

BACARIQLARINIZDAN İSTİFADƏ EDƏ BİLMƏK



Şəxsi resurslarınız içində olan, çoxsaylı həyat təcrübələriniz zamanı formalaşmış bacarıqlardır. Mövcud bacarıqlarınızdan istifadə edə bilmək üçün dost və həmkarlarınızdan kömək istəyə, yeni sahələrdə təlim vasitəsilə yeni bacarıqlar qazana bilərsiniz.

NLP-də tez-tez istifadə edilən inanclar:

"Bütün lazımı resurslarımız var, sadəcə, onlara necə çıxış əldə edə biləcəyimizi öyrənməliyik ki, mükəmməliyə nail olaq".
(Zehni vəziyyətimizlə əlaqəli)

"İnsana heç nəyi öyrətmək mümkün deyil. Yalnız nəyisə öz içində kəşf etməyinə yardım edə bilərsiniz".
Qaliley

"Birillik fırvanlıq istəyirsinizsə, toxum əkin, 10 illik fırvanlıq istəyirsinizsə, ağac əkin, 100 illik fırvanlıq istəyirsinizsə, insan yetişdirin".
Çin atalar sözü

İNSAN OLMAQ ÜÇÜN DOQQUZ QAYDA



"Doqquz qayda" inanclarınızla əlaqəli bəzi pozitiv resurslara işiq salır. Hansıların sizə aid olduğunu düşünün:

1. Ürəyinizə yatsa da, yatmasa da, bədəniniz var – sizindir, ondan yaxşı istifadə edin.
2. Ürəyinizcə olsa da, olmasa da, həyatdan dərslər öyrənirsiniz.
3. Səhv yoxdur, yalnız aldığımız dərslər mövcuddur – baş tutmayan eksperimentlər prosesin bir hissəsidir.
4. Dərslər müxtəlif formalarda öyrənilənə qədər təkrar olunur.
5. Öyrənilməli olan dərslər bitmir – hər zaman öyrəniləsi daha çox dərslər var.
6. Ora heç də buradan yaxşı deyil, lakin hər zaman buradan yaxşı görünəcək!
7. Başqaları sizin güzgünüzdür – hisslərinizdən asılı olaraq, onları sevmə, ya da onlara nifrət edə bilərsiniz. Onlar sizdə nəyi əks etdirirlər?
8. Zəruri olan bütün alətlərə maliksiniz – onlardan necə istifadə edəcəyinizə özünüzdə qərar verirsiniz.
9. Cavablar içindədir – sadəcə, baxın, dinləyin və etibar edin.

Şeri Karter-Skottun "Həyat oyundursa, qaydaları bunlardır" əsərindən adaptasiya olunub.

ŞƏXSİ RESURLARINIZ

RESURS BANKININ YARADILMASI



Ən yaxşı versiyanıza çevrilmək, bacardığınız qədər yaxşı işləmək üçün nəyə ehtiyacınız olduğu barədə fikir xəritəsi yaratmaq məqsədilə aşağıdakı nümunədən istifadə edin.



ŞƏXSİ RESURLARINIZ

MÜKƏMMƏLLİK DÖVRƏSİ



"Mükəmməllik dövrəsi" gələcəkdəki bir vəziyyəti zehninizdə məşq etmək üçün güclü üsuldur. O sizə ehtiyac duyacağınız resurslardan istifadə imkanı qazanmağa, baş verməmişdən əvvəl özünüzü hadisənin içində təsəvvür etməyə yol açır. Atılmalı olan addımlar aşağıdakılardır:

1. Çənbər və ya kəndir parçasından istifadə edərək, yaxud sadəcə, təsəvvürünüzə gətirərək döşəmənin üstündə çevrə yaradın.
2. Gələcəkdəki çətin vəziyyət barədə düşünün – məsələn, təqdimat, müsahibə və ya ağır toplantı. Təqdimatı nümunə qismində götürməklə auditoriya, əsas mesajlar, üstünlük verilən tərz, arzu edilən nəticə, verilən vaxt və s. haqqında düşünün.
3. Hansı bacarıqlara/resurslara ehtiyac duyacağınızı qərarlaşdırın. Təqdimat üçün lazım olanlar özünəinam, məqsədlərin aydınlığı, audio-videoavadanlıqlarla tanışlıq, suallara cavab vermək üçün sərbəst düşünmək bacarığı, vaxtın yaxşı idarə edilməsi, düzgün qamət, tənəffüsə/əsəblərə nəzarət, mövzu haqqında bilik, etibarlı münasibət yaratmaq bacarığı və s.-dir.

ŞƏXSİ RESURLARINIZ

MÜKƏMMƏLLİK DÖVRƏSİ

4. Yeni çətinliyin öhdəsindən gəlmək üçün ehtiyac duyduğunuz resursları onlara malik olduğunuz keçmiş təcrübələrdən xatırlayın (məsələn, keçmişdə etdiyiniz uğurlu təqdimat).
5. Dövrənin içinə adlayın və həmin keçmiş təcrübəni yenidən yaşayın. Bütün duyğu orqanlarınızdan istifadə edin: özünüzü təsəvvürünüzə gətirin, hissləri yaşayın və səsləri dinləyin. Pozitiv resurs haqqına düşünərkən körükləyici üsuldan istifadə edin – məsələn, qolunuza toxunun və ya baş barmağınızla orta barmağınızı birləşdirin.
6. Ehtiyac duyduğunuz resursların hər biri üçün 5-ci addımı təkrar edin (bu, resursları gücləndirir). Özünüzü nə dərəcədə fərqli hiss etdiyinizə diqqət yetirin.



ŞƏXSİ RESURLARINIZ

MÜKƏMMƏLLİK DÖVRƏSİ



7. Özünüzü bütün bacarıqlarınız/resurslarınız varmış kimi, bədəninizin içinə dolurmuşcasına və hadisə zamanı təsəvvür edin, hadisəni zehninizdə canlandırın.
8. Dövrədən kənara adlayın.
9. Hansısa əlavə resursun tələb olunub-olunmadığını müəyyənləşdirmək üçün çətin bir hadisə haqqında düşündükdə özünüzü necə hiss etdiyinizi yoxlayın. Təqdimat nümunəsinə qayıdarsaq, sanki *hazırda* baş vermişçəsinə uğurla təqdimat etdiyinizi duyun, eşidin və görün. Mümkün qədər çox təfərrüatı əhatə edin, nə geyindiyinizi, insanların nə dediyini, öz duyğularınızı və s. qeyd edin.

Gələcəyin məşqi: gələcəkdə üzləşə biləcəyiniz başqa çətinliklər haqqında düşünün. Əlavə təqdimatlar nəzərdə tutulursa, artıq müəyyənləşdirdiyiniz resurslarla uğurla çıxış etdiyinizi təsəvvürünüzə gətirin.

ŞƏXSİ RESURLARINIZ

MÜKƏMMƏLLİK DÖVRƏSİ

POZİTİV RESURLARA NÜMUNƏLƏR



ŞƏXSİ RESURLARINIZ

EMOSIONAL KÖRÜKLƏYİCİLƏR



Körükləyici sizə hadisələri xatırladan, vəziyyətinizi pozitiv və ya neqativ istiqamətdə dəyişən stimuldur. Körükləyici bütün duyğu orqanlarını (məsələn, gördükləriniz, eşitdikləriniz, hiss etdikləriniz, daddıqlarınız və ya iylədiklərinizi) əhatə edə, daxili və ya xarici xarakterli ola bilər.

Daxili körükləyici zehninizdə yaranır, məsələn, müəyyən duyğuları oyandıran vizual görüntünü xatırlayarkən. Xarici körükləyici isə, məsələn, sizə gözəl bir tətil və ya təcrübəni xatırladan melodiyanı eşidərkən aktivləşə bilər.

Onlardan nə vaxt istifadə etməli

Özünüzü yaxşı hiss etmədikdə və ya neqativ əhvali-ruhiyyədə olduğda zehin və bədəninizdə pozitiv körükləyiciləri aktivləşdirməklə daha əlverişli vəziyyət yarada bilərsiniz. Həmçinin gələcəkdə narahatlığınıza səbəb olacaq hansısa bir vəziyyət üçün pozitiv körükləyicilər yaratmaq mümkündür (bax: "Gələcəyin məşqi", səh. 107).

ŞƏXSİ RESURLARINIZ

POZİTİV HİSSLƏRİ KÖRÜKLƏMƏK ÜÇÜN STİMULLAR

NÜMUNƏLƏR

- Sevimli melodiya – onu ilk dəfə eşidərkən yaranan hiss və assosiasiyaları geri gətirəcək.
- Rayihə – təzə dəmlənmiş qəhvə, ətir və s.
- Açıq hava mənzərəsi – məsələn, sakit bir bağın mənzərəsi və ya seyri sizə bir anda dinclik verə bilər.
- Ən yaxşı formada ikən nəyinsə öhdəsindən uğurla gəldiyinizə dair xatirə – məsələn, mükafat qazanmaq və ya müsabiqədə qalib gəlmək.
- Özünüzü çox rahat hiss etdiyiniz xüsusi istirahət yeri.
- Özünüzü rahat və ətraf mühitlə harmoniyada hiss etdiyiniz bina və ya otaq.
- Sevimli geyim əşyası – onu geyinmək sizə özünəinam hissi verəcək.



ŞƏXSİ RESURLARINIZ

POZİTİV KÖRÜKLƏYİCİLƏRİN YARADILMASI



- Arzu edilən əlverişli vəziyyətə nail olmaq üçün fiziki, zehni və ya emosional baxımdan özünüzü necə hiss etmək istədiyinizi müəyyənləşdirin.
- Özünüzü ən yaxşı hiss etdiyiniz vəziyyətləri xatırlayaraq ən əlverişli zehni vəziyyətlərinizin ətraflı siyahı və ya mənzərəsini yaradın. Aşağıdakı körükləyicilərdən istifadə edin: **lamisə**: baş və orta barmaqlarınızı birləşdirmək, əlinizi qarnınızın üstünə qoymaq, əllərinizi birləşdirmək, ayaq üstə düz dayanmaq və ya dərindən nəfəs almaq; **eşitmə**: özünü inam qazandırmaq üçün hansısa ifadədən istifadə və ya lazımı ab-havanı yaratmaq üçün musiqidən istifadə; **görmə**: rəng və ya mənzərə vasitəsilə körükləmə.
- Seçdiyiniz hərəkət, ifadə və ya şəkli körükləmək istədiyiniz pozitiv vəziyyətlə əlaqələndirmək üçün çalışmanı bir neçə dəfə təkrarlayın. Körükləyiciləri daha da gücləndirmək üçün çoxsaylı yaxşı təcrübələri körükləməyi məşq edin.
- Körükləyiciləri yaratmaq üçün bütün hissələrdən istifadə edin: **Görmə** – pozitiv görüntü, rəng və ya mənzərə; **Eşitmə** – pozitiv deyim, melodiya, ifadə; **Lamisə** – özünə inam hissi; **İybilmə** – uğurla əlaqələndirdiyiniz və ya sizə özünə inam verən ətir; **Dadbilmə** – əhvalınızı yüksəldən dad.

ŞƏXSİ RESURSLARINIZ

POZİTİV KÖRÜKLƏYİCİLƏRİN YARADILMASI

İDMAN NÜMUNƏLƏRİ

- Gərək ki, Conni Vilkinsonun 2003-cü ildə Reqbi üzrə Dünya Kuboku zamanı məşq etdiyi körükləyicini xatırlayırsınız. O, qol vurmaq üçün çevik vəziyyətə keçmək üçün əllərini xüsusi üsulla birləşdirirdi.
- Qolf ilə məşğul olan gənc uğurlu qolf yarışları ilə bağlı pozitiv stimullar yaratmaqla sürücülük imtahanından ilk dəfədən keçir. Onun stimullarına pozitiv ifadə, zehində bir rəngi görmək və dərin nəfəs almaq daxildir. Bunlar ona zehni cəhətdən ayıq və uğurlu olmaq üçün əlverişli vəziyyətə keçməyə kömək edir.



ŞƏXSİ RESURSLARINIZ

GƏLƏCƏYİN MƏŞQİ VƏ ZEHNİ MƏŞQ



Gələcəyin məşqi formalaşdırdığınız emosional stimulları gələcək vəziyyətlərə daşır. Özünüzü vəziyyətin öhdəsindən əminliklə gələrkən və ya tapşırığı pozitiv əhvalla tamamlayarkən təsəvvür edə bilərsiniz.

Zehni məşq zehin və bədəninizə bacarıqlarınızı məşq etmək, faktiki olaraq, baş verməmişdən əvvəl uğurunuzu dəstəkləmək imkanını verir.

Lamisə körükləyicilərindən istifadə və ya informasiyanı qeyd etmək də bədən əzələlərinizə mesaj ötürür və üsulu daha da möhkəmləndirir.

*"Nə qədər ki onu
əzələlərimizdə hiss etmirik,
bilik söz-söhbət olaraq qalır".*
**Amerika hindularına
məxsus qədim deyim**

ŞƏXSİ RESURLARINIZ

"SCORE" MODELİ



"SCORE" modeli sizə məqsədlərinizə nail olmaqda, çətin vəziyyətdən çıxış ilə əlaqəli problemlərin öhdəsindən gəlməkdə kömək edir. Hərflərin hər biri modelin bir aspekti ilə əlaqəlidir:

"SYMPTOMS" (Əlamətlər) Diqqətinizi nə cəlb edir, hazırkı problem və problemləli vəziyyətdə nəyi dəyişdirmək istərdiniz.

"CAUSES" (Səbəblər) Problemin kökü və nədən irəli gəlir.

"OUTCOMES" (Nəticələr) Məqsədiniz, nə istəyirsiniz.

"RESOURCES" (Resurslar) Problemin həlli üçün nə tələb olunur, məsələn, bacarıqlar, alətlər, inanclar.

"EFFECTS" (Effektlər) Gələcəkdə nəyi fərqli edəcəksiniz, nəticəyə nail olmağın daha uzunmüddətli effekti.

Mənbə: Cudit DeLozye və Robert Dilts

ŞƏXSİ RESURLARINIZ

"SCORE" MODELİ İLƏ NECƏ ADDIMLAYA BİLƏRSİNİZ



Əlamətlər
Problemli vəziyyət

Nəticələr
Nə istəyirsiniz

EFFEKTİLƏR
Nəticəyə nail olmağın
daha uzunmüddətli
effektini

SƏBƏBLƏR
Problem nədən
irəli gəlir

RESURLAR
Nə tələb olunur

ŞƏXSİ RESURSLARINIZ

"SCORE" MODELİ İLƏ NECƏ ADDIMLAYA BİLƏRSİNİZ



NÜMUNƏ

Layihənin yerinə yetirilməsi gecikir və onu vaxtında təhvil verməlisiniz. Aşağıda böyük hərflərlə yazılmış 5 sözü ayrı-ayrı vərəqlərdə qeyd edin və döşəmədə yerləşdirin. Hər bir sözün üstünə göstərilən sıra ilə adlayın və məqsədinizlə əlaqəli suallar haqqında düşünün:

1. Əvvəl **NƏTİCƏNİ** müəyyənləşdirin – nəyə nail olmaq istəyirsiniz (məsələn, layihənin razılaşdırılmış vaxt çərçivəsində uğurla tamamlanmasını təmin etmək).
2. Arzu edilən **EFFEKTİ** təyin edin – daha uzunmüddətli perspektivdə nə istəyirsiniz (məsələn, gələcəkdə layihələrin vaxtında tamamlanması üçün prosesin müəyyən edilməsi).
3. **SİMPTOMU** müəyyənləşdirin – tapşırığın tamamlanmasına mane olan nədir. Məqsədinizə nail olmağa maneə törədən hər hansı baryeri müəyyən edin (məsələn, işin möhlətin son tarixində təhvil verilməməsi, müştərilərin şikayətləri).
4. **SƏBƏBİ** müəyyənləşdirin (məsələn, layihəni idarə edən şəxs tələb olunan bacarıqlara/təcrübəyə malik deyil).
5. Vərəqdəki sözlərdən kənara çəkilin və yuxarıdakılar əsasında gəldiyiniz qənaətlər haqqında düşünün. Bu, tələb olunan məqsədə uyğun davranışı müəyyənləşdirməyə kömək edir.
6. Arzu edilən nəticəyə nail olmaq üçün sizə gərəkli **RESURSLARI** müəyyən edin (məsələn, təlim, əlavə kadrlar, ayrıca layihə rəhbəri).



CƏLBƏDİCİ TƏDBİRLƏR

CƏLBEDİCİ TƏDBİRLƏR



İNANCLARINIZA ƏSASLANAN FƏALİYYƏT QARŞISINDA BARYERLƏRİN MÜƏYYƏNLƏŞDİRİLMƏSİ

Baryerlər bütün həyatınıza təsir göstərə, məqsəd və xəyallarınıza nail olmağınızı gecikdirə bilər. Baryerlər bacarıqlarınız, məqsədin aydınlığı, imkan və tapşırıqlarla əlaqəli ola bilər. Aşağıdakı cümlələr başlamağınız və irəli getməyinizi yubada biləcək sahələrə işıq salmağa kömək edir. Onlar sizə məqsədinizə nail olmağınıza yardım üçün nəyə ehtiyac duyduqlarınızı dəqiqləşdirməyə köməklik göstərir.

1. Məqsədim arzuolunan və diqqətəlayiqdir.	1 2 3 4 5
2. Məqsədimə nail olmaq mümkündür.	1 2 3 4 5
3. Məqsədimə çatmaq üçün nə etməli olduğum aydındır, adekvatdır və gözlənilən nəticə həyat tərzimə uyğundur.	1 2 3 4 5
4. Məqsədimə nail olmaq üçün lazımi bacarıqlara malikəm.	1 2 3 4 5
5. Məqsədimə nail olmağa dəyər.	1 2 3 4 5



İNANCLARINIZA ƏSASLANAN FƏALİYYƏT QARŞISINDA BARYERLƏRİN MÜƏYYƏNLƏŞDİRİLMƏSİ

Çalışma

- Bu çalışma üçün bir məqsəd seçin, zehninizdə aydın formalaşması məqsədilə vərəqə qeyd edin.
- Məqsədinizi əvvəlki səhifədəki beş cümləyə daxil edin, sonra hər bir cümləni ucadan oxuyun.
- Hər bir cümləyə, 1 ən aşağı, 5 ən yüksək inanc səviyyəsi olmaqla, nə dərəcədə inandığınızı qiymətləndirin. Ən aşağı ballar üzərində birinci növbədə işləməli olduğunuz sahələri, daha yüksək ballar isə özünüzü daha əmin hiss etdiyiniz sahələri bildirir.
- Hər bir cümləni qiymətləndirərkən özünüzü necə hiss etdiyinizə və düşüncələrinizə diqqət yetirin. Bu düşüncələr çalışma müddətində bəzi faydalı mesajlar verə bilər.
- Önə çıxan sahələr üzərində işləmək üçün daha nəyə ehtiyacınızın olduğu ilə bağlı özünüze sula verin. Məsələn, 4-cü cümləyə aşağı bal vermişinizsə, məqsədinizə nail olmaqdan ötrü lazımı bacarıqları qazanmaq üçün konkret şəkildə nə etməli olduğunuzu düşünməlisiniz.
- Bu inanc sahələrində özünəinam dərəcəni qiymətləndirdikdən sonra bunları nəzərə alın: "Gərəkli başqa resurslar varmı? Başqa insanların hər hansı yardımına ehtiyacınız varmı?"

CƏLBEDİCİ TƏDBİRLƏR

VAXT QRAFİKİ PROSESİ



Vaxt qrafiki ("Time Line®") prosesinin əsası Ted Ceyms tərəfindən qoyulub. Bu prosesdən şəxsi inkişaf və problem həllinin çoxsaylı aspektləri üçün istifadə olunur. Vaxt qrafiki insanın vaxtı necə planlaşdırdığını göstərir. O sizə vaxtı harada gördüyünüzü, vaxtla münasibətinizin necə olduğunu qrafik formasında göstərə bilər. Hər bir şəxs fərqli olduğuna görə düzgün və ya səhv üsul mövcud deyil. Vaxtla münasibətinizin necə olduğunu anlamaq real məqsədlərin yaradılması üçün vacib addımdır. Zamana münasibətiniz aşağıdakılardan biri kimi ola bilər:

- Bəzi insanlar özlərini "an"da görür, daha spontan hərəkət edir, həyatı olduğu kimi qəbul edir, planlaşdırmamağa və ya möhlətin qoyulmamasına üstünlük verirlər. NLP-də bu "vaxtın içində" adlandırılır. Əksinə, bəzi insanlar hadisələri ardıcılıqla görür, planlaşdırma və qərar qəbuluna daha çox vaxt sərf edirlər. Bu hal "vaxtın içindən" adlandırılır.
- Şəkillə təsəvvür – vaxtı həm də fərqli cür görə bilərsiniz, məsələn, bəzi insanlar irəli baxmaqla gələcək, geriye baxmaqla keçmiş haqqında düşünürlər. Alternativ olaraq, keçmiş haqqında düşünərkən sola, gələcək haqqında düşünərkən sağa baxa bilərsiniz və ya əksinə.

CƏLBEDİCİ TƏDBİRLƏR

MƏQSƏDLƏRİN YARADILMASI ÜÇÜN VAXT QRAFİKİ PROSESİ



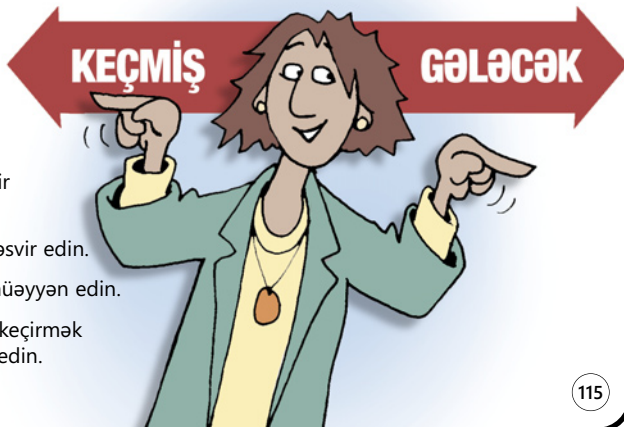
Məqsədin vaxt qrafikinə daxil edilməsi üçün aşağıdakı prosedən istifadə oluna bilər. Əvvəl narahat edilməyəcəyiniz sakit bir yer tapın, sonra işə:

Addım 1. Nail oluna biləcək bir nəticə yaradın.

Addım 2. Məqsədinizi aydın təsvir edin.

Addım 3. Öz vaxt qrafikinizi müəyyən edin.

Addım 4. Məqsədinizi həyata keçirmək üçün vaxt qrafikindən istifadə edin.



CƏLBEDİCİ TƏDBİRLƏR



MƏQSƏDLƏRİN YARADILMASI ÜÇÜN VAXT QRAFİKİ PROSESİ

Addım 1 – Nail oluna biləcək nəticə, öz məqsədinizi yaradın.

Məqsədinizin nə olduğunu, arxasında hansı niyyətin dayandığını dəqiq bəyan edin. Bu bəyanat, sözün əsl mənasında, indiki zamanda məqsədinizi həyata keçirmişcəsinə ifadə edilərək indiki zamanda və pozitiv yöndə olmalıdır.

Addım 2 – Məqsədinizi aydın təsvir edin.

Məqsədinizi "canlandırmaq", arzu etdiyiniz nəticəyə, sözün əsl mənasında, nail olduğunuzu təsəvvür etmək üçün bütün duyğu orqanlarınızı işə salın. Bütün müvafiq səs və duyğuları bədəninizdə hiss etməklə mümkün qədər canlı və real mənzərəni təsəvvürünüzdə canlandırmağa çalışın:

- Mənzərə necə görünəcək?
- Nə eşidəcəksiniz və ya insanlar nə deyəcək?
- Nə hiss edəcəksiniz?

Bu mərhələdə enerjini məqsədə yönləndirmək üçün bir neçə dəfə dərin nəfəs almaq bəzi insanlar üçün faydalı olur. Bu, şəxsi seçimdir. Lakin aydındır ki, nəfəs almağı xatırlamaq və sakit qalmaq da eyni dərəcədə vacibdir!

CƏLBEDİCİ TƏDBİRLƏR

MƏQSƏDLƏRİN YARADILMASI ÜÇÜN VAXT QRAFİKİ PROSESİ



Addım 3 – Öz vaxt qrafikinizi müəyyən edin.

Öz vaxt qrafikinizi dəqiqləşdirməyə yardım üçün aşağıdakı iki suala cavab verin. Cavab verən zaman nəzərlərinizi haraya çevridiyinizə və ya haraya işarə etdiyinizə diqqət yetirin. İlk reaksiyalar və qeyri-şüuri hərəkətinizi müşahidə etmək üçün kimdənsə bu sualları sizə verməyi xahiş edə bilərsiniz:

- *Keçmiş* haqqında düşündükdə haraya baxır və ya haraya işarə edirsiniz?
- *Galəcək* haqqında düşündükdə haraya baxır və ya haraya işarə edirsiniz?

Düzgün və ya səhv cavab yoxdur, vacib olan budur ki, vaxtı harada aşkar edirsiniz. Bəzi insanlar keçmiş haqqında düşündükdə sola baxa və ya özündən arxaya işarə edə, bəziləri isə gələcək haqqında düşündükdə, instinktiv olaraq, sağa və ya irəli baxa bilərlər.

Haraya baxdığınızı dəqiqləşdirmək üçün keçmişdən gələcəyə doğru xəttin uzandığını təsəvvür edin. Bu xətt sizin üzərində işlədiyiniz məqsədlə birlikdə istifadə olunacaq. Bəziləri xətti kəndir kimi təsəvvür edir və ya sevimli ciğirları ilə bağın o başına doğru, yaxud çimərlik boyunca addımladığını düşünürlər. Başqaları isə vaxt qrafikini, sadəcə, öz ətrafında hiss edirlər.

CƏLBEDİCİ TƏDBİRLƏR

MƏQSƏDLƏRİN YARADILMASI ÜÇÜN VAXT QRAFİKİ PROSESİ



Addım 4 – Məqsədinizi həyata keçirmək üçün vaxt qrafikindən istifadə edin.

Bu addım məqsədinizi vaxt qrafikinə vizuallaşdırma vasitəsilə daxil edir. Başınız üzərində süzdüyünüzü təsəvvürünüzdə gətirin: xəyali vaxt qrafikinizdə gələcəyə doğru hərəkət edin. Məqsədinizlə əlaqələndirdiyiniz (2-ci addımda müəyyən edilən) aydın şəkil, səs və hissləri özünüzlə aparın. Məqsədinizə nail olmaq istədiyiniz xəyali yer və zamana çatdıqda məqsədinizin sizdən aşağıda qalan vaxt qrafikinə daxil edilməsinə imkan verin.

Məqsədinizə nail olmağa yardım üçün müəyyən hadisələrin dəyişdiyini zehninizlə görə və insanların proses boyunca sizə kömək edəcəyindən xəbərdar ola bilərsiniz. Bu zaman məqsədinizə nail olmağınıza yardım üçün gərəkli əlavə resurslar haqqında da düşüncə bilərsiniz. Məqsədinizin vaxt qrafikinizdə sabitləndiyini bildikdən sonra təsəvvürünüzdə geri süzülün.

Bu model məqsədinizi indiki zamana daşımağınıza, zehninizdə, faktiki olaraq, baş verməmişcəsinə məşq edib əzələlər və bədəninizdə duymağınıza rəvac verir. Bu bölməni oxuyarkən ağılınıza gələn ilk məqsəd üçün bu prosesdən istifadə etməyə başlayın!

CƏLBEDİCİ TƏDBİRLƏR

VAXT QRAFİKİ PROSESİ: İCMAL



Məqsədinizə nail olmaq və uğurlu nəticənizi gözünüzdə canlandırmaq üçün:

KEÇMİŞDƏN GƏLƏCƏYƏ DOĞRU VAXT QRAFİKİNİ MÜƏYYƏN EDİN

1. Vaxt qrafikində özünüzü indiki anda görün.
2. 5 il əvvələ qayıdın – harada idiniz, inanclarınız nə idi və bunun sizə hazırkı təsiri nədən ibarətdir?
3. Özünüzü gələcəyə, bundan beş il sonraya proyeksiya edin.
4. Nəyi davam etdirmək, hansı sahədə daha çox şeyə nail olmaq istəyirsiniz: fiziki, ruhi, emosional və sosial cəhətdən?
5. Həyat tərzi, vərdislər, istirahət, karyera və sağlamlığınız haqqında düşünün.
6. Malik olmaq istədiyiniz 10 xüsusiyyət haqqında düşünün.
7. Beş il irəliyə gedin və ideal kimliyinizi gözünüzdə canlandırın. Gələcək kimliyinizi təcrübədən hərtərəfli keçirin.
8. Yenidən indiki kimliyinizə nəzər salın – hansı addımları atmalısınız?
9. Gələcəkdəki ideal kimliyinizi görmək üçün indiki zamana qayıdın.

CƏLBEDİCİ TƏDBİRLƏR



MƏQSƏDLƏRİNİZ REALLAŞDIRILMASI VƏ TƏSƏVVÜRÜNÜZDƏ CANLANDIRILMASI

Duyğu orqanları və təxəyyülünüzdən istifadə məqsədlərin reallıq və cəlbediciliyi baxımından güclü təsirə malik ola bilər. Məqsədinizi hazırda reallaşırımı kimi təsəvvür edərək nə qədər çox təfərrüat əlavə etsəniz, bu üsul məqsədlərinizin reallığa çevrilməsi üçün bir o qədər güclü və effektiv olar. Nə istədiyinizi, hansı maneələri aşmalı olduğunuzu dəqiq müəyyən edin. Nəticənizi artıq reallaşmışcasına "görməli" və "yaşamalısınız". Bu halda, cəlbedici məqsəd yaratmış olacaqsınız.

Məqsədin müəyyən edilməsi üçün 10 addım:

1. Həyatınızın bütün sahələri ilə əlaqədar məqsədiniz olmalıdır – biznes, peşə, karyera, ailə, sağlamlıq, maliyyə və s.
2. Həm uzunmüddətli, həm qısamüddətli məqsədləri daxil edin.
3. Təkcə arzu şəklində qalmaması üçün məqsədlərinizi yazın. Məqsədlərin yazılmasının onların reallaşması ehtimalını 50 % artırdığını göstərən dəlillərin sayı artmaqdadır.
4. Məqsədlərinizi pozitiv formada ifadə edin:
 - Nə istəyirsiniz?
 - Sizin üçün faydası nə olacaq?



CƏLBEDİCİ TƏDBİRLƏR

MƏQSƏDLƏRİNİZ REALLAŞDIRILMASI VƏ TƏSƏVVÜRÜNÜZDƏ CANLANDIRILMASI



5. Məqsədlərinizə nail olduğunuzu təsəvvürünüze gətirin, məqsədinizə necə çatdığınızı təsəvvürünü aydın şəkildə quraraq və özünüzü bu prosesdə görərek əldə etdiyiniz uğuru xəyalınızda canlandırın.
6. Bütün duyğu orqanlarınızdan istifadə edərək nəticənin konkret şəkildə necə olacağını təsəvvürünüze gətirin:
 - Məqsədinizə nail olduğunuzu necə *biləcəksiniz?*
 - Məqsədinizə nail olduqda gözünüzün qarşısında nə *görəcəksiniz?*
 - Məqsədinizə nail olduqda nə *eşidəcəksiniz?*
 - Məqsədinizə nail olduqda nə *hiss edəcəksiniz?*
 - Məqsədinizə nail olduqda *başqaları məhz nə etdiyinizi görəcəklər?*
 - Məqsədinizə nail olduqda nə *dediyinizi eşidəcəksiniz?*
7. Ehtiyac duyduğunuz resursları təmin edin.
8. Məqsədlərinizə nə vaxt nail olmaq istəyirsiniz? Aydın müəyyən edilmiş vaxt çərçivəsi olmalıdır.
9. Atmalı olduğunuz ilk addımı müəyyən edin, sonra növbəti addımları qərarlaşdırın.
10. Nə vaxt başlayacaqsınız? Başlayacağınız tarix və ya vaxtı təsdiq edin.

CƏLBEDİCİ TƏDBİRLƏR

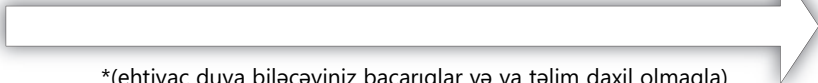
"GEO" MƏQSƏD MÜƏYYƏNLƏŞDİRMƏ MODELİ



"GEO" modeli sizə əsas elementləri müəyyənləşdirməkdə kömək edir. Model sizə məqsəd, dəlil və arzu edilən nəticələrin əsas aspektlərini əhatə etməkdə yardımçı olur, məqsədlərinizi aydınlaşdırmaq üçün rəy verilməsini təmin edir. Həmçinin məqsədinizə yaxınlaşdığınızı necə anlamalı və məqsədinizə çatmaq üçün hansı addımları atmalı olduğunuzu öyrənirsiniz.

"GOAL" (Məqsəd): Haradasınız (hazırkı vəziyyət), harada olmaq istəyirsiniz (arzu edilən vəziyyət) və məqsədinizə nail olmaq üçün gərəkli resurslar.

HAZIRKI VƏZİYYƏT + RESURLAR ≡ ARZUEDİLƏN VƏZİYYƏT



*(ehtiyac duya biləcəyiniz bacarıqlar və ya təlim daxil olmaqla)

"EVIDENCE" (Dəlil): Sensor əsaslıdır, məqsədinizə nail olduğunuzu bu cür biləcəksiniz.

"OUTCOME/OPERATION" (Nəticə/Əməliyyat): Məqsədinizə nail olmaq üçün tədbirlər.

CƏLBEDİCİ TƏDBİRLƏR

"GEO" MƏQSƏD MÜƏYYƏNLƏŞDİRMƏ MODELİ



Məqsədləriniz üzərində çalışmağa başlamaq üçün aşağıdakı cədvəli doldurun.

MƏQSƏDLƏR	DƏLİL	DƏLİL
Hazırkı vəziyyəti və ya problem: – Haradasınız? Arzu edilən vəziyyət və ya nəticə: – Haraya getmək istəyirsiniz?	Məqsədlərinizə nail olduğunuzu bu yolla anlayacaqsınız. Necə görünəcək? Necə hiss olunacaq? İnsanlar nə deyəcəklər? Başqaları necə xəbər tutacaqlar? Qarşılıqlı səmərəli vəziyyətdirmi?	Nəticəyə nail olmaq üçün fəaliyyətlər və ehtiyat plan. Hansı gözlənilməz hal tədbirləri lazım olacaq?
Məqsədləriniz:	Dəliliniz:	Tədbirləriniz:

Robert Diltsin işindən adaptasiya

CƏLBEDİCİ TƏDBİRLƏR

MÜDRİK SÖZLƏR



*"Görmək istədiyimiz
dəyişikliyə çevrilməliyik".*
Mahatma Gandhi

*"Əsas baş verən hadisə
deyil, cavabında nə etdiyinizdir".*
**Nelson Mandela bu fikri liderlik
etmək üçün hazırladığı
həbsxana kamerasında hər
gün söyləmişdir.**

*"Gözləməyin, ən münasib vaxt heç
vaxt gəlməyəcək. Olduğunuz yerdən və
əlinizdəki alətlərlə başlayın, daha yaxşı
vasitələr yolda tapılacaq!"*
Napoleon Hill

CƏLBƏDİCİ TƏDBİRLƏR

ÖYRƏNMƏ VASİTƏSİLƏ USTALIĞIN YARADILMASI



NLP kimi yeni bir bacarığın öyrənilməsi üçün dörd mərhələ mövcuddur:

QEYRİ-ŞÜURİ SƏRİŞTƏSİZLİK

İlk dəfə yeni bacarıq öyrənmək və bilmədiyini bilməmək.

ŞÜURLU SƏRİŞTƏSİZLİK

Nəyi bilmədiyini və hələ öyrənməli olduğunu anlamaq.

ŞÜURLU SƏRİŞTƏLİLİK

Yeni bacarıq formalaşdırmaq və ona daha çox yiyələndiyini hiss etmək.

QEYRİ-ŞÜURİ SƏRİŞTƏLİLİK

Alətlərdən ikinci əlinizmişçəsinə ustalıqla yararlanmaq, məsələn, avtomobil idarə etmək kimi.

NLP ilə öz ustalığınızı yaratmaqdan zövq alın!

ƏLAVƏ MATERIALLAR/RESURLAR

"Anchor Point".

NLP haqqında məqalə və nəşrlər
www.nlpanchpoint.com

"International Teaching Seminars" (ITS)

NLP təlim kursları və seminarlar
www.itsnlp.com

Tel: +44 (0)1268 777 125

(Yan MakDermott,
Robert Dilts, Tim Hobom –
timh@nlpca.com, Syuzi Smit –
www.suzismith.net daxil olmaqla)

"John Seymour Associates"

NLP təlim kurslarının keçilməsi
www.john-seymour-associates.co.uk
Tel: +44 (0) 845 658 0654

NLP Universiteti

NLP-yə dair təlim və resursları təklif edir
www.nlp.u.com (Robert Dilts,
Cudit DeLozye)

NLP resursları kataloqu

"The Anglo American Book Company Ltd" müəssisəsindən əldə edilə bilər
www.nlpbooks.com
Tel: +44(0) 1267 211 880
www.anglo-american.co.uk

"Performance Partnership Ltd"

NLP təlim kursları
www.performancepartnership.com
Tel: +44 (0) 208 992 9523
(Devid Şepard daxil olmaqla)

"PPD Learning Ltd"

NLP təlim kursları
www.ppdlearning.co.uk
Tel: +44 (0) 807 7744 321 (Cudit Lou,
Cozef O'Konnor, Devid Qordon, Cudit
DeLozye, Çarls Folkner, Kristina Holl
daxil olmaqla)

Robert Dilts

E-poçt: rdilts@nlpu.com
Tel: 001 (831) 438 8571

Syu Spencer-Nayt

NLP təlim kursları
www.sueknight.co.uk
Tel: +44 (0) 1628 604 438

"Time Line Therapy® Association Inc,"

"Time Line" Terapiya Assosiasiyası, Ted
Ceyms, www.nlpcoaching.com

"The Lazarus Consultancy"

Ceremi Lazarus NLP və "Time
Line Therapy®" təlim kursları keçir
www.thelazarus.com
Tel: +44 (0) 20 8349 2929

"University Press"

NLP ilə əlaqədar seminar,
kitab və materiallar təmin edir.
www.nlpuniversitypress.com



Kitablar

"Özünü yaxşı hiss etmək üçün bilməli olduqlarınız" ("*Everything You Need to Know to Feel Good*")
Dr K.B.Pört, "Hay House", 2006

"Emosiya molekulları" ("*Molecules of Emotions*")
Dr K.B.Pört, "Simon & Schuster", 1999

"Kütbeyinlər üçün NLP" ("*NLP for Dummies*")

Romilla Redi və Keyt Börtön,
"Wiley", 2004

"İnsan zehni və ondan maksimum faydalanmağa əldə edilə bilərsiniz" ("*The Human Mind and How to Make the Most of it*")

Professor Robert Vinston,
"Bantam Press", 2003

"İş yerində zehninizi" ("*Your Mind at Work*")

İsraıl, Vitten və Şaffran,
"Kogan Page", 2000

"NLP tədbirləri" ("*NLP Events*")

Birləşmiş Krallıqda NLP tədbirlərinin siyahısı
www.nlpevents.co.uk

Müəllif haqqında

Cillian Börn (idman və sağlamlıq üzrə magistr dərəcəsi)

Cillian ölkə səviyyəsində fərd və şirkətlər üçün sağlamlıq və həyat keyfiyyətinin təkmilləşdirilməsi üzrə konsultasiya xidmətləri göstərən "Health Circles Ltd" şirkətinin direktorudur. O, sağlamlıq sahəsində 25 ildən artıq müddətdə geniş iş təcrübəsinə malik olub tibb bacılığı, mamaçılıq və xəstələrə yerində baş çəkilməsi kimi işlərdə çalışmışdır.

Cillian neyrolinqvistik proqramlaşdırma (NLP) və "Time Line Therapy®" üzrə mütəxəssisdir. O bu sərəfəsindən şirkətlər üçün təmin etdiyi seminarlarda və fərdlərə kouçinq xidməti göstərərək yararlanır. Cillianın seminarlarında insanlara enerji və performanslarını yüksəltmək üçün zehin və bədənlərdən istifadə etmək öyrədilir. Buraya qidalanma və idman haqqında məsləhətlər, zehin və bədən arasında bağlılığın başa düşülməsi, həyatımızda balansın yaradılması, yaradıcılıq və effektivliyin artırılması üçün üsullar daxildir.

O, Toni Byuzenin fikir xəritəsi üsullarının öyrədilməsi üzrə lisenziyalı təlimçidir, həmçinin sürətli oxu və yaddasaxlama üsulları haqqında təlimlər və bu sahələrdə təlim kursları keçir. Əlavə olaraq, Cillian "Body Control Pilates" akademiyasında lisenziyalı təlimçidir. Cillianın məqsədi sözlərini təcrübədə tətbiq etməkdir! O, Temza çayında avar çəkir, üzmək, piyada gəzinti, yoqa və pilatesdən zövq alır.

Əlaqə

Cillian ilə +44 (0) 1628 666 069 nömrəsi və www.healthcircles.co.uk ünvanı vasitəsilə əlaqə saxlaya bilərsiniz

