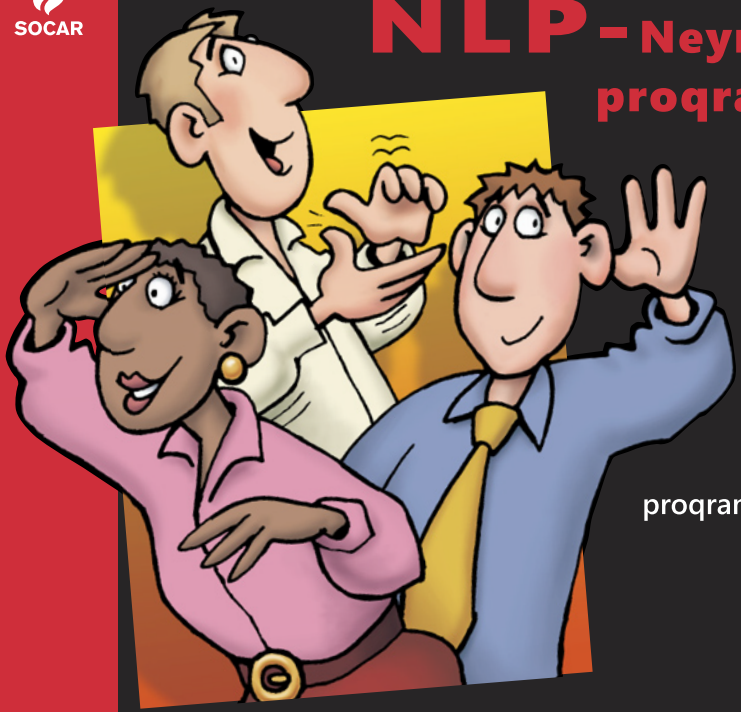
SOCAR

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 macəraya çıxarır. Bu çox gözəl xülasədir və mən onu NLP ilə maraqlanan hər kəsə təkidlə tövsiyə edirəm".

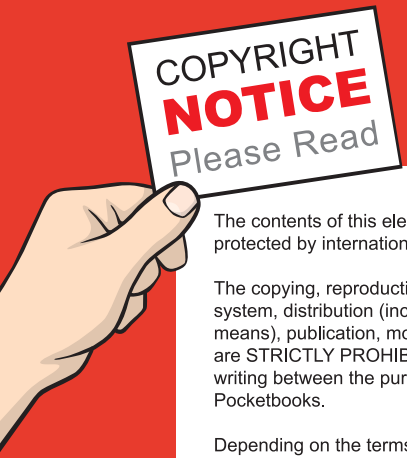
Robert Dilts, NLP yazarı və təlimçisi

"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.



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.

SOCAR

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

Azerbaijani translation published by arrangement with Management Pocketbooks Ltd.

Kitablar seriyası barədə deyilən xoş sözlər:

"Əla seriyadır, cəfəngiyyata 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 konkretdir".

"Kitablar kiçik incilərə bənzəyir: bu qədər genişhəcmli məlumatı onlara anlaşıqlı 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; hissiyyatın 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/təhtəlşüur; qəfil xatirələr; zehin/bədən bağlılığı; düşüncə haqqında hekayə



NƏ DEDİNİZ? 67
Dil modelləri, filtrləri; daxili səsiniz; neqativ və pozitiv dil; ehtiyatla işlətməli olduğunuz sözlər; pozitiv təsir və inandırma



DƏYİŞİKLİYİN MƏNTİQİ SƏVİYYƏLƏRİ 85
Müxtəlif səviyyələrin icmalı; səviyyələr necə faydalı ola bilər; dəyişikliklərin başa düşülməsi, müəyyənləşdirilməsi və istifadəsi



ŞƏXSİ RESURSLARINIZ 95
Bacarıqlarınızdan istifadə imkanı; doqquz qayda; resurs bankının yaradılması; mükəmməllik dövrəsi; lövbərlərin yaradılması; gələcəyin məşqi və "SCORE" üsulu ilə addımlama



CƏLBEDİCİ TƏDBİRLƏR 111
Baryerlərin müəyyənləşdirilməsi üçün inancların qiymətləndirilməsi; vaxt qrafiki prosesi; məqsədlərinizin reallaşdırılması; uğurunuzun göz önündə canlandırılması və ilk addımın atılması; "GEO" məqsəd müəyyənləşdirmə modeli; ustalığın yaradılması

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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

Çarlz Darvin

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



GİRİŞ

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

GİRİŞ

ŞƏXSİ NLP TƏCRÜBƏSİ



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

Bu hazırda da davam edən heyrətamiz macəranın başlanğıcı idi. Təsadüf nəticəsində və ya xoşbəxtlikdən, ağlıma 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 bacarıqlarından yararlanmağa davam edirəm. Həmçinin NLP prinsiplərini gördüyüm hər işə qeyri-şüuri olaraq daxil edirəm. Bu kitabdan istifadə etdikcə heyrətamiz və maraqlı anlardan bəzilərini öyrənəcəyinizə, şəxsi və peşəkar həyatınızda öz NLP bacarıqlarınızı inkişaf etdirməkdən zövq alacağınıza ümid bəsləyirəm.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

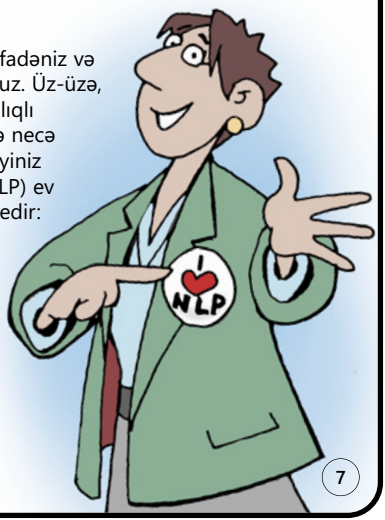
GİRİŞ

NLP İLƏ MÜKƏMMƏLİYƏ NAİL OLMAQ

Hər gün dediklərіniz, etdiklərіniz, bədən diliniz, hətta üz ifadəniz 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 lazımi bacarıqları təmin edəcək.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

NLP NƏDİR?

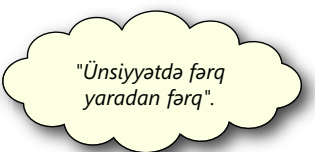


NLP insan mükəmməlliyinin araşdırıldığı sahə kimi təsvir olunur və effektiv ünsiyyət, başqalarına təsir üsullarını nümayiş etdirir. NLP 1970-ci illərdə insan davranışını təhlil etmək üçün uğurlu insanları araşdıran bir qrup psixoloq tərəfindən yaradılmışdır. Qrupa Riçard Bendler (psixoloq), Con Qrinder (dilçi) və Qreqori Beytson (antropoloq) daxil idilər. Onlar dil tərzi, beyinin iş modelləri, söz və hərəkətlərin müəyyən proqram və ya davranış ardıcıllığını əmələ gətirmək üçün bir-birinə necə bağlandığını 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, zehin, bədən, emosiya və hərəkət arasında əlaqəni başa düşməyə kömək edir. Zehinin dilindən istifadə sizə arzuedilən nəticələrə davamlı şəkildə nail olmaqda yardım edə bilər.





Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

NLP NƏDİR?

Neyro – beyinlə və zehnizdə 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.



LİNQVİSTİK

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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

NLP KİMİN ÜÇÜNDÜR?



Kiçik və ya beynəlmiləl müəssisədə çalışdığınızdan 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.

Alətlər davranış modellərini, fərdlərin fərqli vəziyyətlərdə necə reaksiya verə biləcəyini dərindən 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 danışırsınız, kiminlə, necə, nə vaxt və harada danışırsınız".
Anonim.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPİ

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPİ

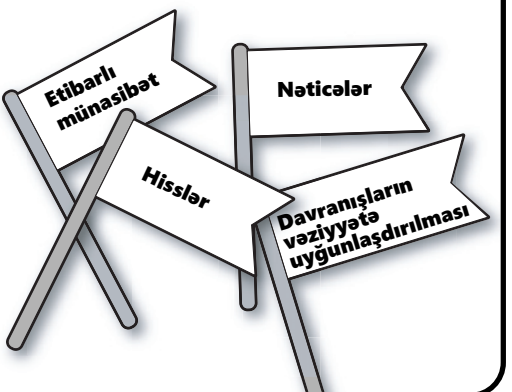
PRİNSİPLƏRİN İCMALI

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 qərarlaşdıra bilərsiniz.

Əsas prinsiplər bunlardır:



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPİ

PRİNSİPLƏRİN İCMALI



1. **Etibarlı münasibət**
   - Özünüzlə harmoniya – hərəkətlərinizə, həyat yolunuza görə narahatlığın duyulmamaması.
   - 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, iybilmə və iy, dad.
4. **Vəziyyətə uyğunlaşma bacarığı**
   - Vəziyyətə yanaşmanın uyğunlaşdırılması, yeni perspektivlərin yaradılması.
   - Vəziyyəti başqalarından fərqli şəkildə şərh edə biləcəyinizin dərki.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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 fərqinə 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 mövqeləndirəcəyinizi və s. bilməlisiniz.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPİ

1. ETİBARLI MÜNASİBƏT

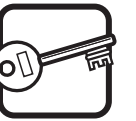
UYĞUNLAŞMA VƏ ƏKSETDİRMƏ

Etibarlı münasibətlərin qurulmasının aspektlərindən biri Milton Erikson tərəfindən kilinik 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 əyirlir 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-şüuri baş verir. Bu, qarşıdakı şəxslə eyni duruşu, bənzər jest, davranış tərzi, səs tonu və sürətindən istifadəni ehtiva edir. Kiminləsə etibarlı münasibət qurmaq üçün effektiv üsuldur.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



1. ETİBARLI MÜNASİBƏT

UYĞUNLAŞMA VƏ ƏKSETDİRMƏ – ÇALIŞMA

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

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

- A zövq aldığı nəsə 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!

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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 təsəvvürünüzə 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 kəsdikdə, adətən, bunun tamamilə əks təsirinə nail olursunuz!

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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, təhtəlşüurunuza sizin üçün faydalı ola biləcək hər hansı məlumat barədə xəbərdarlıq siqnalını 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 qazanacaqsınız, 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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



2. NƏTİCƏLƏR

"SMART" MƏQSƏDİN MÜƏYYƏNLƏŞDİRİLMƏSİ

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

S "Specific" – konkret və pozitiv;

M "Measurable" – ölçüləbilən və sizin üçün məna kəsb edən;

A "Achievable" – əlçatan, 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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



2. NƏTİCƏLƏR

YAXŞI FORMALAŞDIRILMIŞ NƏTİCƏNİN YARADILMASI

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

Nəticə ilə əlaqəli yaxşı formalaşdırılmış suallar:

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

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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 mənalıdırmı, 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. Lazımi resurslar – artıq malik olduğunuz və əldə etməyə ehtiyac duyduğunuz resurslar müəyyənləşdirilibmi?
8. Atmalı olduğunuz ilk addım nədir? Növbəti addımlar nədən ibarətdir?



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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 artıra bilər. Bu sizə vəziyyətləri qiymətləndirməyə, hadisələrin təhlilini aparmağa, ətrafınızı şərh etməyə yardım göstərir.

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



Təsəvvürünüzə 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 məna kəsb edə bilər. Hissləri bədənimizin üzdə olan hissələri ilə qeydə alır, lakin daxildə emal və hadisələri fərqli şərh edirik.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

3. HİSSLƏR



- **Görmə** – gördüklərіniz, şəkil, rəng və dekorasiyadan istifadə, informasiyanın qrafiki və əyani surətdə təqdim edilməsinə üstünlük verilməsi.
- **Eşitmə** – eşitdiklərіniz, səs və musiqi, şifahi təqdim edilən məlumatın emal oluna bilməsi.
- **Lamisə** – hiss etdiklərіniz, toxunmaq və şəxsən təcrübədən keçirməyə üstünlük verilməsi, sınama 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 hissdən istifadə edilir. Bu üç hissi yadda saxlamaq üçün "VHF" (çox yüksəktəzyiqli) radionu yadınıza salın – "Visual" (görmə), "Hearing" (eşitmə) və "Feeling" (lamisə).

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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".
"Gəlin uzunmüddətli perspektivdən baxaq".
"Mənim avazıma, işlərə göz qoy".

AUDİO – EŞİTMƏ

"Nə dediyinizi başa düşürəm".
"Düzgün səslənir".
"Tanış gəlir".
"Diqqət kəsilin..."
"Tanış səslənir".
"Yeni ideyalara köklənin".
"İnsanların ağzını 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".

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



3. HİSSLƏR

ALTMODALLIQLAR

Hər bir hiss daha da dəqiqləşdirilə bilər. Sonda yaranan incə fərqlər altmodallıqlar adlanır. Pozitiv və neqativ vəziyyətlərlə qarşılaşdıqda hisslərinizi/emosiyalarınızı dəyişmək məqsədilə təfərrüatlara kiçik düzəlişlər edərək altmodallıqları tənzimləyə bilərsiniz. Məsələn, zehninizdəki şəkli rənglidən rəngsizə dəyişməklə onun canlılığını azalda, sonra özünüzü 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

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPİ

4. VƏZİYYƏTƏ UYĞUNLAŞMA

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 zehnində cürbəcür xatirə və ideyalar mövcuddur, buna görə də şar haqqında təsəvvürlər də müxtəlifdir.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

NLP-NİN DÖRD ƏSAS PRİNSİPİ

4. VƏZİYYƏTƏ UYĞUNLAŞMA



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 özünüzə xatırladın 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.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



4. VƏZİYYƏTƏ UYĞUNLAŞMA

NÜMUNƏ

Toplantıda iştiraka fərqli yanaşmaları əks etdirən aşağıdakı nümunəni nəzərdən keçirin.

Nümunə

Üç biznes tərəfdaşı toplantı planlaşdırır:

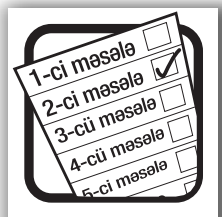
Daniela layihə materialları ilə dolu, üstünə də kağızlar qalaqlanmış iri qutu ilə gəlir.

Onun ardınca **Sancay** etiketlənmiş 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 tərzi 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.

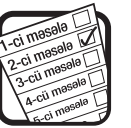
Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



NLP MÜSBƏTƏ DOĞRU DƏYİŞİKLİYİ NECƏ YARADA BİLƏR

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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, vərdişləri, mental proqramları tədricən necə formalaşdırmalı olduğumuzu başa düşməliyik. Sonra zehnimizi yenidən proqramlaşdırmağın üsullarını nəzərdən keçirməli, uğura nail olmaq üçün yeni nevroloji cığırlar 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 vərdişlərin dayandırılması üçün neqativ vəziyyətlərin öhdəsindən gəlmək də eyni dərəcədə vacibdir.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

MODELLƏŞDİRMƏ



NLP üsullarından biri vəziyyətə yanaşmanın ən yaxşı yolunu müəyyənləşdirməkdən, sonra təqlid vasitəsilə yaxşı nəticə verən prosesləri modelləşdirməkdən ibarətdir. Mükəmməlliyin modelləşdirilməsi işin necə yaxşı görüldüyünün müəyyənləşdirilməsi və mükəmməlliyin 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 təkmilləşidmək üçün yaxşı qolf və ya tennis oyunçusunun etdiklərini modelləşdirirlər.
- Biznesdə əməkdaşların davranışı idarəetmə tərzini əks etdirir, məsələn, ətrafda dolaşan, əməkdaşları dinləyən, onlara cavab verən idarəedici direktor və ya əksinə, dominantlıq və itaət mədəniyyəti yaradan idarəedici direktorun.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



BİZNES ÜSTÜNLÜKLƏRİ

Biznesdə çətinliklər çoxsaylı və müxtəlifdir. Aşağıdakı çətinliklərin bəzilərini nəzədən 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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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 təsəvvürünüzə gətirin.

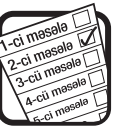
Çətin vəziyyətlərdə yalnız bir istiqamətdə düşünərək qapalı dövrədə ilişib qala bilərsiniz. Meta əksetdirmə üsulu sizə müxtəlif perspektivləri təcrübə etməyə, irəli aparan alternativ üsulları nəzərdən keçirməyə kömək edir:

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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

NLP MÜSBƏTƏ DOĞRU DƏYİŞİKLİYİ NECƏ YARADA BİLƏR

ÖZÜNÜ BAŞQASININ YERİNƏ QOYMAQ



Bu üsuldan 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 topalayıb səliqəyə saldığını görür, lakin o axtardığı heç nəyi tapa bilmir!

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

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

NLP MÜSBƏTƏ DOĞRU DƏYİŞİKLİYİ NECƏ YARADA BİLƏR

ÖZÜNÜ BAŞQASININ YERİNƏ QOYMAQ



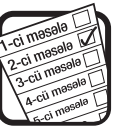
Vəziyyəti qarşınızdakı şəxsin gözləri ilə görmək həm işdə, həm də evdə faydalı ola bilər.

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



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

NLP-DƏ META ƏKSETDİRMƏ



Üç subyektiv mövqedən 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. Özünüzü birinci mövqedə müşahidə edin və özünüzdən hansı məsləhətə ehtiyac olduğunu soruşun.

Özünüzü necə hiss etdiyinizi, fərqli perspektivlərdən baxdıqdan sonra vəziyyətin necə dəyiş-diyini 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 hisslərinizdə dəyişmiş ola bilər.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



İSTƏR İNANIN, İSTƏRSƏ DƏ YOX

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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 fərqində olsanız da, bəzilərindən nəzərinizə çatdırılana qədər bixəbər qala bilərsiniz. Şüurlu şəkildə fərqindəsinizsə, 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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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 nəyəsə nail olmaqdır. Söhbət özünüzün və başqalarının davranışından gedə bilər. Lakin niyyət pozitiv olsa belə, davranışı neqativ kimi şərh edə bilərsiniz.

"Uğursuzluq yoxdur, yalnız rəy mövcuddur".
Beyinin işi sınama-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 nəsə öyrənib-öyrənməməyi özünüz seçirsiniz. Səhvlər öyrənmək və inkişaf etmək üçün fürsətə çevrilə bilər.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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 göstərib. 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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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.

İnanclara bunlar daxildir: həqiqət olduğuna güvəndiklərinizə, yerinə yetirə bilə və ya bilməyəcəyinizə inandıqlarınız. İnanclar pozitiv, yaxud neqativ ola, uğur yarada və ya davranışınızı məhdudlaşdıra bilər. Çoxsaylı qeyri-şüuri üsullarla – valideyn, müəllim, dost və digərlərinin təsirilə inanclar formalaşdırırsınız. Sizə həmçinin başqalarının neqativ inancları, nəyi edə bilib-bilməyəcəyiniz haqqında fərziyyələr təsir göstərə bilər. Məsələn, əməkdaşı səmimi 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 məhdudlaşdıra bilər.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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 sahəniz 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, hobbi və maraq seçiminizə, vaxtınızı necə keçirdiyinizə təsir edir. Dəyər nümunələrinə daxildir: dürüstlük, qayğı, uğur, maliyyə təhlükəsizliyi, dəstək və açıqfikirlilik.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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 düşündüklərinizi baş vermiş olduğunu düşündüklərinizlə uyğunlaşdırmaq üçün xatırladıqlarınızın çox hissəsini uydurur. Müəyyən vəziyyət haqqında xatırlamaq istədiklərinizi xatırlayırsınız.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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 altmodallıqlara düzəliş edə bilərsiniz – məsələn, şəklin rəngi, xatirənin yaratdığı hissi və ya xatirənin səsinin intensivliyi. Sonra sınamaq istədiyiniz pozitiv inanc və ya dəyərləri artıra 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 yüksəlir. Yaddaş və ya keçmiş təcrübə üsulu ilə toplanmış hər hansı məhdudiyyəti 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 hazırlaşmış, çoxsaylı cəhdlər etmiş, nəhayət, 1954-cü ilin may ayında rekorda 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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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".
"Stəkanın yarıya qədər dolu olduğunu, əlavə maye üçün hələ yerin qaldığını görürəm".
"Qoy sınayım".

Neqativ təsirə malik məhdudlaşdırıcı inanclar

"İmtahanda uğursuz olmaq ağrılıdır".
"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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

İSTƏR İNANIN, İSTƏRSƏ DƏ YOX



POZİTİV İNANCIN YARADILMASI

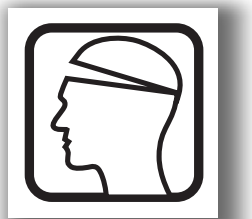
ÇALIŞMA

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 təsəvvürünüzə 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 hissləri işə salın.
3. Növbəti addımda hadisənin özü haqında 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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

BEYNİNİZ



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

Düşüncəni necə yaratdığınızı, beyin çığırlarının 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 formalaşdıra biləcəyinizi öyrənmək vəziyyətə daha yaxşı uyğunlaşmaq, çətin vəziyyətlərdə yeni yanaşmalar yaratmaq üçün dəyərli vasitədir.

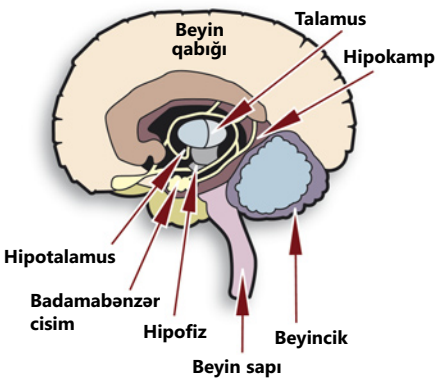
Beyin haqqında faktlar:

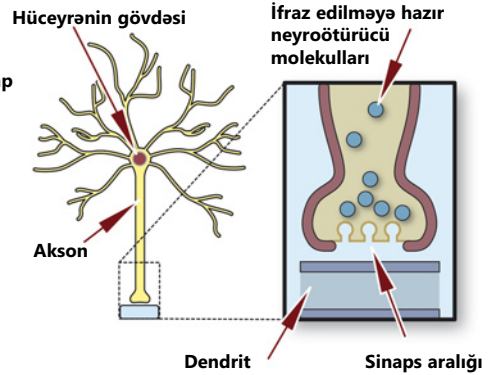
- çəkisi 1400 q təşkil edir, bu da yarım paket şəkər tozuna ekvivalentdir;
- 75–80 % su, 10 % yağ, 8 % zülaldan ibarətdir;
- 100 milyard neyrondan (beyin hüceyrəsindən) təşkil olunur və populyar düşüncənin əksinə, bədən hər gün minlərlə yeni beyin hüceyrəsi yaradır.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ

BEYNİNİZ





Neyron və sinaps

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ

NEYRONLAR VƏ BEYİNİN CIĞIRLARI



Beyin hüceyrələri və ya neyronlar düşüncə prosesinizə cavabdehdirlər. Siz düşündükdə, xəyal etdikdə və ya nəsə 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 özünükəşf potensialı ən yüksək olan orqandır*".
Professor Robert Vinston

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



DÜŞÜNMƏ

Beyinin 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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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!

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

BİZ YATARKƏN...



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

Yuxu təhtəlşüurumuzun 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"))

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ

VƏRDİŞLƏRİN 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, cığır daha da aydınlaşar. Eyni qaydada insan beynində də cığır və davranış modelləri formalaşır.

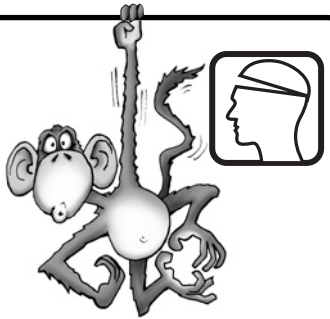
"*Siz öyrəndikcə beyninizin dövrələri də öyrənir*".
Professor Robert Vinston, 2003

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 cığırları 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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ

VƏRDİŞ VİRUSU



Araşdırma zamanı beş meymun qəfəsə yerləşdirilir. Qəfəsin içinə nərdivan yerləşdirilir və yuxarısına yetişmiş bananlar qoyulur. Meymunlardan biri bananlara doğru yönəlir, lakin nərdivanın yuxarısında su püskürdücüsü gizlədilib. Su püskürdüldükdən sonra meymun banan yemək cəhdindən əl çəkir. İkinci meymun cəhd edir, elə ona da su püskürdülür. 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 dayandırırlar. 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?

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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 cığır və vərdişlər yaratmağa kömək edən dəyərli vasitədir. Bu nümunələr düşüncənin yenidən formalaşdırılmasının faydalarını əks etdirir:

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

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

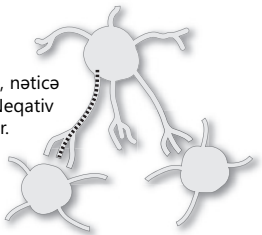
BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ

DÜŞÜNCƏNİN YENİDƏN FORMALAŞDIRILMASI



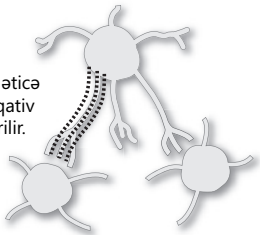
1

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



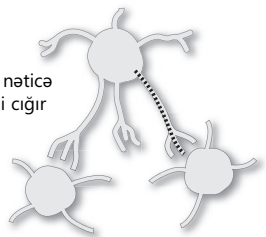
2

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



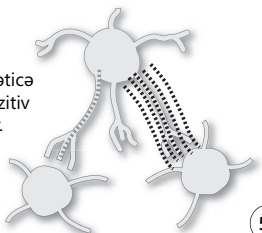
3

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



4

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



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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 cığırların 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 cığırı formalaşacaq və yeni vərdişə öyrəşəcəksiniz.

Biz eyni üsulla yeni düşüncələr, yeni düşüncə üsulları, vəziyyətə müxtəlif yanaşmalar formalaşdıra bilərik. Yeni bacarıq qazanılarkən yeni beyin cığırlarının 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 cığırının formalaşması üçün 21 gün tələb olunur.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



ŞÜUR/TƏHTƏLŞÜUR

BEYİNİN NEQATİVƏ REAKSİYASI

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

Beyin neqativləri silir və pozitiv əmrlərlə 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. Sözünüzü olmasını istədiyiniz şəkildə deyin!

Qeyri-adekvat istifadə:	Alternativ istifadə:
"Qışqırmayın".	*"Sakit olun".*
"Etməyin".	*"Əvəzində bunu sınayın".*
"Hədəfdən yayınmayın".	*"Hədəfə nail olduqda bizə bildirin".*
"Narahat olmayın".	*"İstirahətə vaxt ayırın".*
"Tənqidi dayandırın".	*"Pozitivə işarə edin".*
"Problemdir".	*"Bunu sizin üçün edə bilərəm".*
"Bunu əldən buraxa bilməzsiniz".	*"Tapmaq asandır".*
"Bu marşrutla getməyin".	*"Bu yolla gedin".*

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

BEYİNİN İÇİNƏ BAXIŞ

TƏHTƏLŞÜURUMUZ NƏYƏ REAKSİYA 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 tapşırığa 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.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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. Təhtəlşüurunuz 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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

PEÇENYE OĞRUSUNUN HEKAYƏSİ



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 peçenyelərinin 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 çantasını açır. Lakin təəccüb içində görür ki, öz peçenye paketi düz gözünün önündədir! Qadın anlayır ki, peçenyesi çantasındadırsa, deməli, digər paket yanındakı şəxsin imiş və o öz peçenyesindən paylaşmağa çalışırmış! Üzr istəmək üçün artıq gec idi və qadın dəhşət içində anladı ki, kobud tərəf və "peçenye oğrusu" elə özü imiş.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



Nə dediniz?

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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 fərqinə 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.


FİLAN!
FİLAN!
FİLAN!

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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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, ardıcıllıqlar, dəqiqlik, müəyyənlik
Təfərrüatlar və konkretlik

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

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

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

NƏ DEDİNİZ?

DİL MODELLƏRİ

META PROQRAM NÜMUNƏLƏRİ



DAXİLİ

Tərz: daxili mənliyini anlamaq, öz hisslərindən istifadə
Nəzarət yeri "mən"dir, öz qərarlarını qəbul etməyi sevir.

Lazımdır: şəxsi hisslərinizə 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 ediblər*".

VAXT ORİYENTASİYASI: KEÇMİŞ

Tərz: diqqətin keçmiş üzərində cəmləşdirilməsi
Keçmişi diqqət mərkəzində saxlayır.

Lazımdır: keçmiş haqqında sözlərdən/ifadələrdən istifadə, məsələn:

"*Son dəfə bu təqdimatı edərkən...*"

VAXT ORİYENTASİYASI : GƏLƏCƏK

Tərz: gələcəyə baxış
Gələcəyi diqqət mərkəzində saxlayır.

Lazımdır: gələcək haqqında sözlərdən/ifadələrdən istifadə, məsələn:

"*İstəyirəm ki, beş il içində...*"

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

NƏ DEDİNİZ?



DİL MODELLƏRİ

META PROQRAM NÜMUNƏLƏRİ

VARİANTLAR

Tərz: yeni üsulların sınanması, 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 templə 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 templə hərəkət edir, vəziyyət barədə düşünür.

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

"*Gəlin rəhbərin nə deyəcəyini gözləyək*".

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

NƏ DEDİNİZ?



TƏKRARLANAN DİL MODELLƏRİ

META PROQRAM TƏRCİHLƏRİ

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

Nədənsə uzaqlaşmaq						Nəyəsə doğru getmək
Böyük parça						Kiçik parça
Daxili						Xarici
Zaman oriyentasiyası: keçmiş						Zaman oriyentasiyası: gələcək
Seçimlər						Prosedurlar
Proaktiv						Reaktiv

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

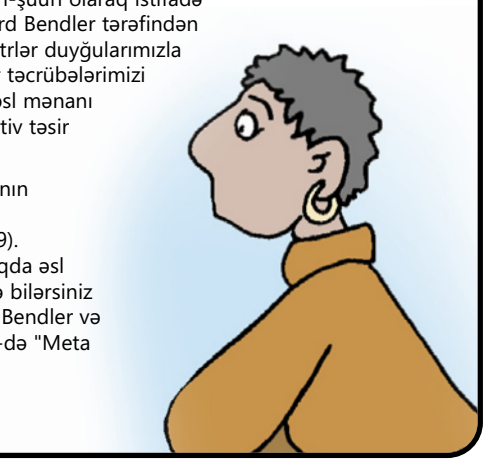
NƏ DEDİNİZ?

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 yaşadıqlarımızı 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 olunduğunu 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).



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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 əsaslana 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-şüuri şəkildə formalaşdırırsınız. İstifadə edilən sözlər, adətən, bunlar olur: hamı, heç vaxt, hər, hər zaman. Məsələn: "Bilirəm ki, hər zaman komanda toplantılarında kimisə məyus edirəm".

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



DİL FİLTRLƏRİ

META MODEL SUALLARI

FİLTR	**Silinmə – məlumatın ötürülməsi**
İstifadə edilən ifadələrə nümunələr	**Verilməli olan suallar**
"*Yaxşı idi*". "*Məni qəzəbləndirdi*". "*Müştərilər vəziyyəti çox çətinləşdirə bilərlər*".	"*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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

NƏ DEDİNİZ?



DİL FİLTRLƏRİ

META MODEL SUALLARI

FİLTR **Təhrif – mənanın dəyişdirilməsi**

İstifadə edilən ifadələrə nümunələr	**Verilməli olan suallar**
"Bu qalstuku taxmağınız işə ciddi yanaşmadığınızı bildirir".	*"Bu qalstukda konkret olaraq nə var ki, sizi belə düşünməyə vadar edir?"*
"Şirkət naharında idarəedici direktorun yanında əyləşmək vəzifənizin yüksələcəyini göstərir".	*"Bu, vəzifənin yüksələcəyinə necə zəmanət verir?"*
"Şərhiniz əhvalımı korladı".	*"Dediklərim sizin əhvalınızı məhz necə korladı?"*

MƏQSƏD Gizli mənanı dəqiqləşdirmək.

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

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



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	**Verilməli olan suallar**
"*Bütün işlər tərs gedir*".	"*Hər şey, yoxsa bir aspekt?*"
"*Hər zaman belə olur*".	"*Hər zaman, yoxsa bəzən?*"
"*Hər kəs mane olur*".	"*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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

NƏ DEDİNİZ?

DAXİLİ SƏSİNİZ



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

- Bu, faydalı düşüncədirmi?
- Daha pozitiv düşüncə nə ola bilər?
- Daxili səsimdə 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 fərqində olmaq problem və ya çətinliklərlə əlaqədar cavab təmin edə, daha yaradıcı və pozitiv cavab verməyinizə yardımçı ola bilər.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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 rasional 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?



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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 gözlənildiyini bildirir.

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

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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 ağzınız 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);

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

NƏ DEDİNİZ?

POZİTİV TƏSİR VƏ İNANDIRMA



- qarşınızdakı şəxsin istifadə etdiyi meta modelə diqqət yetirin – məlumatı silir, təhrif edir, yoxsa ümumiləşdirir?;
- özünüz və başqalarının qrafikini nəzərə alın. Suallar yağdırmağa başlamamışdan əvvəl onlar üçün nəyin əhəmiyyət daşıdığını dəqiqləşdirin, başqa sözlə, davranışınızı uyğunlaşdırmağı, başqa ideyalara açıq olmağı məşq edin;
- hər bir şəxsin hörmətlə qarşılandığı 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 – təhtəlşüurun diqqətini cəmləşdirə biləcəyi neqativ sözlərdən yayının;
- ünsiyyətinizi zənginləşdirmək üçün bütün duyğu orqanlarından istifadə edin.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



DƏYİŞİKLİYİN MƏNTİQİ SƏVİYYƏLƏRİ

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

İCMAL



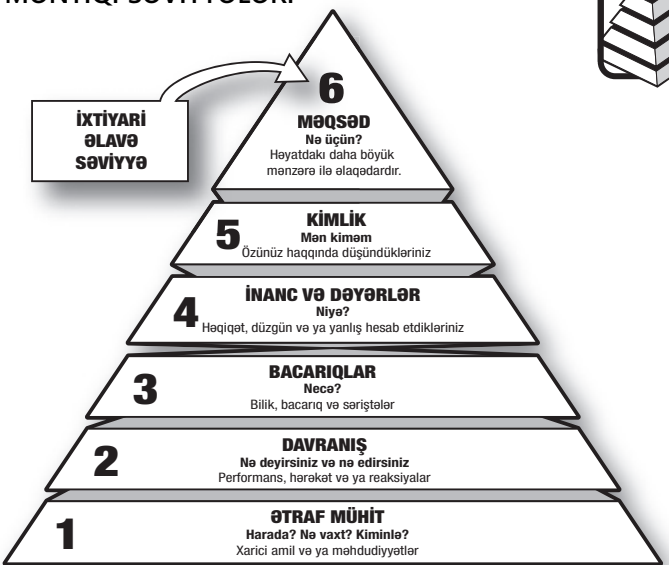
"Məntiqi səviyyələr" ünsiyyət zamanı istifadə olunan və etibarlı münasibətlərin qurulmasına təsir göstərən konkret informasiya kateqoriyalarını ifadə edən NLP terminidir. Robert Dilts tərəfindən Qreqori Beytsonun dəyişiklik modeli əsasında yaradılan bu anlayış həmçinin zehində baş verən fikirlərlə əlaqəliliyi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

Səviyyə və ya kateqoriyalar vəziyyətlər haqqında necə düşündüyünüzlə 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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

İCMAL



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

SƏVİYYƏLƏRİN BAŞA DÜŞÜLMƏSİ

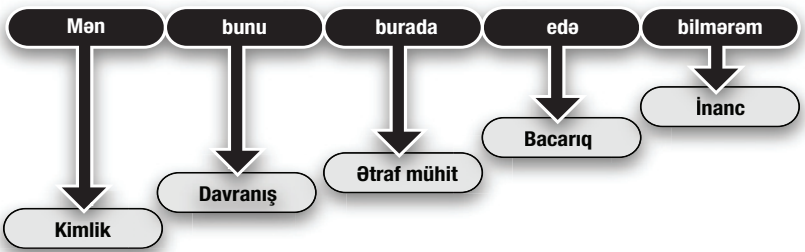
4. **İnanc və dəyərlər** – həqiqət hesab etdiyiniz daha dərin, şəxsi səviyyə ilə bağlı inandıqlarınızla əlaqəlidir və motivasiyanı möhkəmləndirir, məsələn, layihənin sizə dəyər qatacağına inanırsınızmı, hansı amillər sizin üçün vacibdir, yeni bacarığın öyrənilməsində hansı dəyəri görürsünüz?
5. **Kimlik** – 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.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

MÜXTƏLİF SƏVİYYƏLƏRİN 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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

DƏYİŞİKLİYİN MƏNTİQİ SƏVİYYƏLƏRİ

MÜXTƏLİF SƏVİYYƏLƏRİN MÜƏYYƏNLƏŞDİRİLMƏSİ



Mən bunu burada edə bilmərəm.	Vurğu KİMLİK səviyyəsinə düşür. Məs.: tapşırığı **kim** edə bilər və ya **siz** nə edə bilərsiniz?
Mən bunu burada edə **bilmərəm**.	Vurğu İNANC səviyyəsinə düşür. Məs.: davam etməyiniz üçün **hansı** amillər **niyə** vacibdir?
Mən burada bunu **edə** bilmərəm.	Vurğu BACARIQ səviyyəsinə düşür. Məsələn: davam etmək üçün əlavə bacarıq və ya biliyə ehtiyacınız varmı, hansı şəkildə var?
Mən burada **bunu** edə bilmərəm.	Vurğu DAVRANIŞ səviyyəsinə düşür. Məsələn: sözügedən şəxs **hansı** tədbirləri görə bilər? Tapşırıq pozitiv niyyətlə, şəxsi inkişafınızla əlaqəlidirmi?
Mən **burada** bunu edə bilmərəm.	Vurğu ƏTRAF MÜHİTƏ düşür. Məsələn: **harada**, **nə vaxt** və ya **kiminlə** tədbir görə bilərsiniz? İşi harada görməlisiniz? Günün hansı saatı ən uyğun olar? Tapşırığı yerinə yetirmək üçün harada olmalısınız?

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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 özünüzün 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 daşıması (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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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 etməmisiniz?*").

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



Şəxsi
RESURSLARINIZ

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

ŞƏXSİ RESURSLARINIZ

BACARIQLARINIZDAN İSTİFADƏ EDƏ BİLMƏK



Şəxsi resurslarınız içinizdə 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 lazımi 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 firavanlıq istəyirsinizsə, toxum əkin, 10 illik firavanlıq istəyirsinizsə, ağac əkin, 100 illik firavanlıq istəyirsinizsə, insan yetişdirin".
Çin atalar sözü

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

İNSAN OLMAQ ÜÇÜN DOQQUZ QAYDA



"Doqquz qayda" inanclarınızla əlaqəli bəzi pozitiv resurslara işıq 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 dərs var.
6. Ora heç də buradan yaxşı deyil, lakin hər zaman buradan yaxşı görünəcək!
7. Başqaları sizin güzgünüzdür – hisslərinizdən asılı olaraq, onları sevə, ya da onlara nifrət edə bilərsiniz. Onlar sizdə nəyi əks etdirirlər?
8. Zəruri olan bütün alətlərə maliksiniz – onlardan necə istifadə edəcəyinizə özünüz qərar verirsiniz.
9. Cavablar içinizdədir – sadəcə, baxın, dinləyin və etibar edin.

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

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

RESURS BANKININ YARADILMASI

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



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

ŞƏXSİ RESURSLARINIZ

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, arzuedilən 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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

MÜKƏMMƏLLİK DÖVRƏSİ



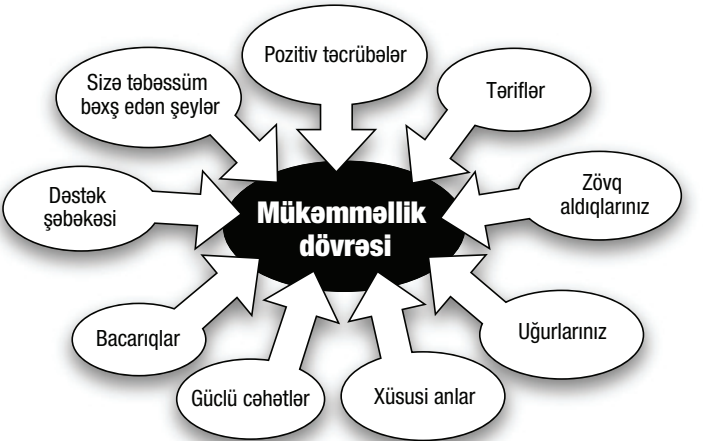
7. Özünüzü bütün bacarıqlarınız/resurslarınız varmış kimi, bədəninizin içinə dolurmuşcasına və hadisə zamanı təsəvvür edin, hadisəni zehninizdə canlandırın.
8. Dövrədən kənara adlayın.
9. Hansısa əlavə resursun tələb olunub-olunmadığını müəyyənləşdirmək üçün çətin bir hadisə haqqında düşündükdə özünüzü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

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

MÜKƏMMƏLLİK DÖVRƏSİ

POZİTİV RESURSLARA NÜMUNƏLƏR



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

ŞƏXSİ RESURSLARINIZ

EMOSİONAL KÖRÜKLƏYİCİLƏR



Körükləyici sizə hadisələri xatırladan, vəziyyətinizi pozitiv və ya neqativ istiqamətdə dəyişən stimuldur. Körükləyici bütün duyğu orqanlarını (məsələn, gördüklərinizi, eşitdiklərinizi, hiss etdiklərinizi, 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 olduqda 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).

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

POZİTİV HİSSLƏRİ KÖRÜKLƏMƏK ÜÇÜN STİMULLAR

NÜMUNƏLƏR

- Sevimli melodiya – onu ilk dəfə eşidərkən yaranan hiss və assosiasiyaları geri getirəcək.
- 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.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

ŞƏXSİ RESURSLARINIZ

POZİTİV KÖRÜKLƏYİCİLƏRİN YARADILMASI



- Arzuedilən 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**: özünüzə inam qazandırmaq üçün hansısa ifadədən istifadə və ya lazımi 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 hisslərdən istifadə edin: **Görmə** – pozitiv görüntü, rəng və ya mənzərə; **Eşitmə** – pozitiv deyim, melodiya, ifadə; **Lamisə** – özünəinam hissi; **İybilmə** – uğurla əlaqələndirdiyiniz və ya sizə özünəinam verən ətir; **Dadbilmə** – əhvalınızı yüksəldən dad.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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, zehnində bir rəngi görmək və dərin nəfəs almaq daxildir. Bunlar ona zehni cəhətdən ayıq və uğurlu olmaq üçün əlverişli vəziyyətə keçməyə kömək edir.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

GƏLƏCƏYİN MƏŞQİ VƏ ZEHNİ MƏŞQ



Gələcəyin məşqi formalaşdırdığınız emosional stimulları gələcək vəziyyətlərə daşıyır. 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

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

"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 problemli 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.

Mənba: Cudit DeLozye və Robert Dilts

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

"SCORE" MODELİ İLƏ NECƏ ADDIMLAYA BİLƏRSİNİZ



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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. Arzuedilən **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 manea 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 məqsədəuyğun davranışı müəyyənləşdirməyə kömək edir.
6. Arzuedilən nəticəyə nail olmaq üçün sizə gərəkli **RESURSLARI** müəyyən edin (məsələn, təlim, əlavə kadrlar, ayrıca layihə rəhbəri).

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



CƏLBEDİCİ TƏDBİRLƏR

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



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

(Növbəti səhifədəki çalışmaya baxın.)

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

CƏLBEDİCİ TƏDBİRLƏR



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 özünüzə sula verin. Məsələn, 4-cü cümləyə aşağı bal vermisinizsə, məqsədinizə nail olmaqdan ötrü lazımi bacarıqları qazanmaq üçün konkret şəkildə nə etməli olduğunuzu düşünməlisiniz.
- Bu inanc sahələrində özünəinam dərəcənizi qiymətləndirdikdən sonra bunları nəzərə alın: "Gərəkli başqa resurslar varmı? Başqa insanların hər hansı yardımına ehtiyacınız varmı?"

Adaptasiya: Robert Dilts, Syuzi Smit və Tim Holbom

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

CƏLBEDİCİ TƏDBİRLƏR

VAXT QRAFİKİ PROSESİ

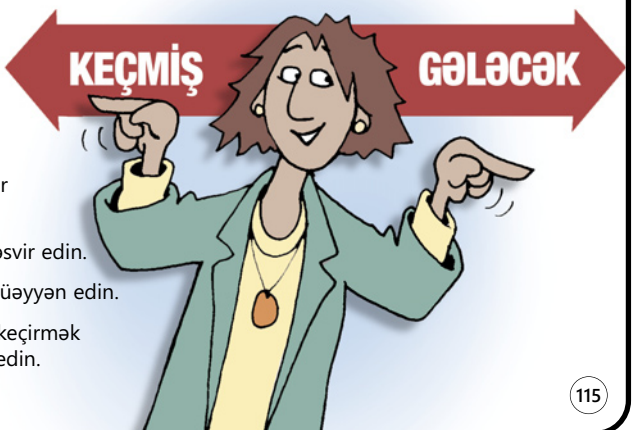


Vaxt qrafiki ("Time Line®") prosesinin əsası Ted Ceyms tərəfindən qoyulub. Bu prosesdən şəxsi inkişaf və problem həllinin çoxsaylı aspektləri üçün istifadə olunur. Vaxt qrafiki insanın vaxtı necə planlaşdırdığını göstərir. O sizə vaxtı harada gördüyünüzü, vaxtla münasibətinizin necə olduğunu qrafik formasında 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 ardıcıllıqla 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, geriyə baxmaqla keçmiş haqqında düşünürlər. Alternativ olaraq, keçmiş haqqında düşünərkən sola, gələcək haqında düşünərkən sağa baxa bilərsiniz və ya əksinə.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

MƏQSƏDLƏRİN YARADILMASI ÜÇÜN VAXT QRAFİKİ PROSESİ



Məqsədin vaxt qrafikinizə daxil edilməsi üçün aşağıdakı prosesdən istifadə oluna bilər. Əvvəl narahat edilməyəcəyiniz sakit bir yer tapın, sonra isə:

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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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!

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



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. İlkin 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?
- *Gələcək* 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 cığırları ilə bağın o başına doğru, yaxud çimərlik boyunca addımladığını düşünürlər. Başqaları isə vaxt qrafikini, sadəcə, öz ətrafında hiss edirlər.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



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 təsəvvürünüzə gətirin: xəyali vaxt qrafikinizdə gələcəyə doğur 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 düşünə bilərsiniz. Məqsədinizin vaxt qrafikinizdə sabitləndiyini bildikdən sonra təsəvvürünüzdə geri süzülün.

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

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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, vərdişlər, 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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



MƏQSƏDLƏRİNİZ REALLAŞDIRILMASI VƏ TƏSƏVVÜRÜNÜZDƏ CANLANDIRILMASI

Duyğu orqanları və təxəyyülünüzdən istifadə məqsədlərin reallıq və cəlbediciliyi baxımından güclü təsirə malik ola bilər. Məqsədinizi hazırda reallaşırmış 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?



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

CƏLBEDİCİ TƏDBİRLƏR



MƏQSƏDLƏRİNİZ REALLAŞDIRILMASI VƏ TƏSƏVVÜRÜNÜZDƏ CANLANDIRILMASI

5. Məqsədlərinizə nail olduğunuzu təsəvvürünüzə gətirin, məqsədinizə necə çatdığınızın təsəvvürünü aydın şəkildə quraraq və özünüzü bu prosesdə görərək əldə etdiyiniz uğuru xəyalınızda canlandırın.
6. Bütün duyğu orqanlarınızdan istifadə edərək nəticənin konkret şəkildə necə olacağını təsəvvürünüzə 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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

"GEO" MƏQSƏD MÜƏYYƏNLƏŞDİRMƏ MODELİ



"GEO" modeli sizə əsas elementləri müəyyənləşdirməkdə kömək edir. Model sizə məqsəd, dəlil və arzuedilən 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 (arzuedilən vəziyyət) və məqsədinizə nail olmaq üçün gərəkli resurslar.

HAZIRKI VƏZİYYƏT + RESURSLAR = 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.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

CƏLBEDİCİ TƏDBİRLƏR

"GEO" MƏQSƏD MÜƏYYƏNLƏŞDİRMƏ MODELİ



Məqsədləriniz üzərində çalışmağa başlamaq üçün aşağıdakı cədvəli doldurun.

MƏQSƏDLƏR	DƏLİL	DƏLİL
Hazırkı vəziyyəti və ya problem: – Haradasınız? Arzuedilən 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

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

MÜDRİK SÖZLƏR



"*Görmək istədiyimiz dəyişikliyə çevrilməliyik*".
Mahatma Gandhi

"*Əsas baş verən hadisə deyil, cavabında nə etdiyinizdir*".
Nelson Mandela bu fikri liderlik etmək üçün hazırlaşdığı 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

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

CƏLBEDİCİ 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 əlinizmişcəsinə ustalıqla yararlanmaq, məsələn, avtomobil idarə etmək kimi.

NLP ilə öz ustalığınızı yaratmaqdan zövq alın!

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

ƏLAVƏ MATERİALLAR/RESURSLAR

"Anchor Point".
NLP haqqında məqalə və nəşrlər
www.nlpanchorpoint.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.nlpu.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

"Özünüzü 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 Börton, "Wiley", 2004

"İnsan zehni və ondan maksimum faydanı necə əldə edə bilərsiniz" ("The Human Mind and How to Make the Most of it")
Professor Robert Vinston, "Bantam Press", 2003

"İş yerində zehniniz" ("Your Mind at Work")
İsrail, Vitten və Şaffran, "Kogan Page", 2000

"NLP tədbirləri" ("NLP Events")
Birləşmiş Krallıqda NLP tədbirlərinin siyahısı
www.nlpevents.co.uk

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

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, mamaçalıq və xəstələrə yerində baş çəkilməsi kimi işlərdə çalışmışdır.

Cillian neyrolinqvistik proqramlaşdırma (NLP) və "Time Line Therapy®" üzrə mütəxəssisdir. O bu səriştəsindən şirkətlər üçün təmin etdiyi seminarlarda və fərdlərə kouçinq xidməti göstərərkən yararlanır. Cillianın seminarlarında insanlara enerji və performanslarını yüksəltmək üçün zehin və bədənlərindən 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

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd