

به نام پروردگار دانایی

کتاب کار NLP

راهنمای عملی برای دستیابی به نتایج مورد نظر

نویسنده: جوزف اوکانر

مترجمان: دکتر معصومه صالحی

مهندس مهدی عرب زاده

برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد سمینارها، دوره ها، کارگاه ها
و بسته های آموزشی ما میتوانید با شماره های زیر تماس حاصل
فرمایید:

۰۹۱۹۷۴۷۴۱۹۷

۰۹۳۸۲۱۵۰۵۵۷

 www.AcademicNLP.com

وبسایت:

 info@academicnlp.com

ایمیل:

 [@academic_nlp](https://t.me/academic_nlp)

تلگرام:

فهرست

۱۳	مقدمه
۱۹	بخش اول: NLP چیست؟
۲۲	اصول NLP
۲۳	پیش فرض های NLP
۲۵	NLP چه کار می کند؟
۲۷	اکولوژی
۲۹	ضمیر خودآگاه و ضمیر ناخودآگاه
۳۰	برنامه عملی
۳۳	بخش دوم: اهداف
۳۴	فکر کردن در مورد اهداف
۳۵	چگونگی شکل گرفتن اهداف
۳۹	HUGGS اهداف بزرگ
۴۰	باورها
۴۱	امکان پذیر بودن
۴۲	توانایی
۴۲	شایستگی
۴۴	جملات تاکیدی
۴۵	برنامه عملی
۴۷	بخش سوم: یادگیری
۴۸	سطوح یادگیری
۵۰	منطقه یادگیری
۵۱	یادگیری ساده و مولد
۵۳	سطوح عصب شناختی
۵۶	زبان سطوح عصب شناختی
۵۷	همسوسازی سطوح عصب شناختی
۶۰	جایگاه های ادراکی
۶۲	آینه برتر در NLP
۶۴	الگوی جلسه موثر
۶۶	برنامه عملی

۶۹	بخش چهارم: رابطه
۷۰	ارتباط موثر و اعتماد
۷۱	همراهی و هدایت
۷۲	همراهی با خودتان
۷۲	همگام سازی و ناهمگام سازی
۷۷	برنامه عملی
۸۰	بخش پنجم: حواس پنجگانه
۸۰	توجه
۸۲	تهیه فهرست شخصی
۸۳	سیستم معرف
۸۵	نشانه های شناسایی
۸۷	نشانه های شناسایی از طریق حرکات چشم
۸۸	سایر الگوهای چشمی
۸۹	سوالاتی به منظور تشخیص نشانه های چشمی
۹۰	دیدن تصاویر ذهنی
۹۰	تقویت تصویرسازی
۹۲	شنیدن صداهاى ذهنی
۹۲	تقویت شنوایی
۹۳	تماس پیدا کردن با احساسات
۹۵	تقویت آگاهی لامسه ای
۹۶	سیستم معرف ترجیحی
۹۷	سیستم معرف اصلی
۱۰۰	همپوشانی
۱۰۱	حس متقارن
۱۰۲	یکپارچه سازی حرکت چشم
۱۰۴	زبان حسی
۱۰۶	کلمات و عبارات غیرحسی
۱۱۰	برنامه عملی
۱۱۴	بخش ششم: حالت روحی
۱۱۵	حالت ها و توانایی ها

۱۱۶	حالت پایه شما
۱۱۷	خوداحساسی و دگر احساسی
۱۲۰	آنکرها
۱۲۲	ایجاد آنکرها
۱۲۴	خنثی سازی و قطع کننده الگو
۱۲۵	آنکراژ منابع
۱۲۶	استخراج حالت منبع
۱۲۷	ارزیابی حالت
۱۲۹	آنکرهای زنجیره ای، انباشته و سقوط کننده
۱۳۱	بازسازی گذشته
۱۳۴	حالت ها و فراحالت ها
۱۳۶	تغییر حالت
۱۳۸	برنامه عملی

بخش هفتم: درون ذهن

۱۴۳	
۱۴۴	ساب مدالیته های دیجیتال و آنالوگ
۱۴۹	زبان و ساب مدالیته ها
۱۵۰	استخراج ساب مدالیته ها
۱۵۳	تحلیل بین ساب مدالیته ها
۱۵۵	سویش
۱۵۷	دگر احساسی دیداری / لامسه ای
۱۵۹	درس گرفتن از تجربه
۱۶۳	خطوط زمان
۱۶۵	استفاده از خطوط زمان
۱۶۸	برنامه عملی

بخش هشتم: استراتژی ها

۱۷۲	
۱۷۵	NLP در TOTE
۱۷۷	مقابله TOTE ها
۱۷۹	استخراج استراتژی
۱۸۱	یادداشت برداری از استراتژی
۱۸۳	طراحی استراتژی ها

۱۸۴	نصب کردن استراتژی ها
۱۸۵	استراتژی خلاقیت دیزنی
۱۸۸	تولید کننده رفتار جدید
۱۸۹	مدل برداری
۱۹۱	برنامه عملی

بخش نهم: زبان

۱۹۶	زبان به عنوان یک سیستم
۲۰۲	ساختار عمقی و ساختار سطحی
۲۰۳	پرش ها و جستجوهای استخراجی

بخش دهم: متامدل

۲۰۹	متامدل چه کاری انجام می دهد؟
۲۰۹	الگوهای متامدل: حذف
۲۱۱	الگوهای متامدل: مقایسه
۲۱۳	الگوهای متامدل: قضاوت
۲۱۴	الگوهای متامدل: قوانین جهانی
۲۱۷	الگوهای متامدل: عامل وجهی
۲۲۰	الگوهای متامدل: اسمی سازی
۲۲۴	الگوهای متامدل: ذهن خوانی
۲۲۵	الگوهای متامدل: تساویهای پیچیده
۲۲۷	الگوهای متامدل: علت و معلول
۲۲۹	الگوهای متامدل: پیش فرض
۲۳۱	الگوهای متامدل: خلاصه
۲۳۶	استفاده از متامدل
۲۳۹	برنامه عملی

بخش یازدهم: میلتون مدل

۲۴۶	خلسه
۲۴۷	نشانه های خلسه
۲۵۱	زبان خلسه
۲۵۳	میلتون مدل و متامدل
۲۵۴	الگوهای میلتون مدل

۲۵۶	استفاده از میلتون مدل
۲۵۷	همراهی با تجربه شخص
۲۵۷	پرت کردن حواس ضمیر خودآگاه
۲۶۱	استعاره
۲۶۲	سیاست، فروش و تبلیغات
۲۶۲	برنامه عملی
۲۶۷ 	بخش دوازدهم: استعاره
۲۶۸	استعاره های روزمره
۲۷۰	انواع استعاره
۲۷۵	برنامه عملی
۲۷۸ 	بخش سیزدهم: نوشتار
۲۷۹	نوشتار واضح
۲۸۱	زبان دیجیتال
۲۸۲	زبان حسی
۲۸۵	برنامه عملی
۲۸۷ 	بخش چهاردهم: فهمیدن
۲۸۸	فیلتر تجربه
۲۹۰	بخش بندی
۲۹۵	مذاکره و میانجی گری
۲۹۷	مهارت های مذاکره
۲۹۹	خلاصه کردن
۳۰۲	همسوکردن جایگاه های ادراکی
۳۰۴	یکپارچه سازی قسمت ها
۳۰۶	مذاکره درونی: برخورد با قسمت های ناسازگار
۳۰۷	هماهنگی و ناهماهنگی
۳۱۲	برنامه عملی
۳۱۷ 	بخش پانزدهم: چهارچوب بندی
۳۱۹	چهارچوب های اصلی NLP
۳۲۶	رفتار، ارزش ها و منظور
۳۲۸	چهارچوب بندی مجدد

۳۳۲	ساختار چهارچوب بندی مجدد
۳۳۶	برنامه عملی
۳۳۹	بخش شانزدهم: جمع بندی
۳۳۹	NLP و تفکر سیستمی
۳۴۳	عناصر اصلی NLP
۳۴۵	الگوهای اعمال نیرو
۳۴۶	بکارگیری الگوهای NLP
۳۵۱	راهنمای الگوهای NLP
۳۵۷	زندگی کردن با پیش فرض های NLP
۳۶۰	قانون ۸۰/۲۰
۳۶۱	چگونه بیشترین استفاده را از NLP ببریم؟
۳۶۳	برنامه عملی
۳۶۷	پیوست ۱
۳۷۱	پیوست ۲
۳۷۸	واژه نامه
۳۸۹	درباره نویسنده

این فایل صفحات ابتدایی "کتاب کار NLP" است. این کتاب شامل ۳۹۰ صفحه می باشد.

اگر می خواهید نسخه کامل این کتاب را تهیه کنید، کفایت به آدرس زیر مراجعه نمایید:

www.Academicnlp.com/shop/nlpworkbook

مقدمه نویسنده

به کتاب کار NLP خوش آمدید. این کتاب کاملترین راهنمای موجود برای برنامه ریزی عصبی-زبانی (NLP) می باشد و شامل تمرینات، راه حل ها و منابع مفید برای دانشجویان است. با استفاده از تمرینات این کتاب شما قادر خواهید بود تا خود و جهان پیرامون خود را تغییر دهید. این کتاب بسیار راحت، قابل درک و سرگرم کننده است.

من امیدوارم این کتاب به شما در جهت بهتر دیدن، شنیدن و احساس کردن جهان به منظور شناخت بهتر خود و دیگران کمک کند. در صورتی که شما از قبل اطلاعاتی در مورد NLP داشته باشید، این کتاب منبعی ارزشمند برای تکمیل دانسته ها و ارائه نظریات جدیدتر خواهد بود.

در ابتدا از این کتاب به عنوان کتاب کار NLP برای دانشجویان خودم استفاده شد. من آن کتاب راهنما را با بازنگری، تغییر و کم و زیاد کردن، تبدیل به کتاب موجود کرده ام و بیشتر مطالب را به صورت مختصر و مفید از کتاب اصلی در آورده ام.

کتاب حاضر شامل چندین بخش می باشد که هر بخش به موضوعی می پردازد و در قسمت انتهایی توضیح می دهد که چگونه می توان تمامی این موارد را باهم ترکیب نمود و چه تکنیک و راه حلی در چه موقعیتی استفاده می شود. NLP تا حدودی شبیه به یک جعبه ابزار جادویی است. شما از خود می پرسید که کجا می توانم از این ابزار استفاده کنم و این کتاب به سوال شما پاسخ می دهد.

همچنین بخش نهایی به شما می گوید که چگونه ابزارهای شخصی خود را ایجاد کرده و آنها را به جعبه خود اضافه کنید.

چگونه از این کتاب استفاده کنیم؟

شما می توانید از هر جایی شروع کنید، هر قسمتی از کتاب را که برایتان جالب است، مطالعه کنید. در صورتی که به اعتقاد من اگر به ترتیب پیش بروید، به دیدگاه بهتری برای فهم این هولوگرام دست خواهید یافت.

در صورتی که شما تازه وارد هستید، مطالب بسیاری را در این کتاب خواهید یافت. همچنین نظریات بسیاری را کشف خواهید کرد تا بتوانید خود را در جهت هر نوع ارتباط و یا پیشرفت مهارت های شخصی سازگار نمایید.

در انتهای هر بخش، یک برنامه عملی با تمرین ها و پیشنهاداتی برای ایجاد مهارت و تبدیل نظریات به حقیقت وجود دارد. این برنامه ها تا زمانی که شما آنها را درک نکرده و کاری را با آن انجام ندهید باورکردنی نیستند و در واقع تمرین هایی در جهت زندگی روزمره می باشند. لازم نیست که این تمرینات پیش از آن که شما بتوانید صفحه بعد را بخوانید تکمیل شوند. اگر من از همه انتظار داشته باشم که همه ی آن کارها را انجام دهند، خودم را دست انداخته ام. اینها همگی پیشنهاد هستند. هر چیزی را که شما دوست دارید و برایتان موثر است را انتخاب کنید.

ممکن است که بخوانید از این کتاب بیشتر به صورت خلاقانه استفاده کنید مانند کتاب فال چینی .

زمانی که شما مشکلی دارید و قصد دارید تا به برخی از توصیه ها عمل کنید، کتاب را به صورت اتفاقی باز کنید و یک صفحه را بخوانید. کاربرد آن به این صورت است که مشکل و مفهومی را که از خواندن کتاب بدست می آورید، هر دو از یک مکان یعنی ذهن شما می آیند. این کتاب در مورد زمینه های جالب از تجربیات ما می باشد. برخی از روزها شگفت انگیزند. ما بدون اشتباه کارهایمان را طوری انجام می دهیم که کس دیگری نمی تواند آن را انجام دهد. برخی از روزها نیز وحشتناک هستند. انگار همه عوامل دست به دست هم داده اند تا کارهای ما را خنثی کنند و ما قادر به انجام هیچ کاری به شکل صحیح نیستیم.

این اتفاقات چگونه رخ می دهند؟ NLP به این سوالات پاسخ می دهد و در این صورت شما قادر خواهید بود تا هر روز را راحت پشت سر بگذارید و یاد بگیرید که چگونه محدودیت های قبلی را کاهش دهید.

مقدمه مترجم

از حدود ۱۵ سالگی که نخستین جرقه های کشف چرایی تفاوت در نوع نگرش انسانها به زندگی در ذهنم شکل گرفت تا امروز که ۲۰ سال از آن زمان می گذرد، هیچ گاه به این اندازه خوشحال نبوده ام.

NLP دریچه ای را به سوی من گشود تا توسط آن، پاسخ تمامی سوالات فراوان خود در مورد سیستم برنامه ریزی ذهن در مسیر موفقیت را بدست آورم و هر چقدر بیشتر آموختم، بیشتر متوجه عمق نگاه NLP در بررسی تمام عوامل موثر بر این برنامه ریزی شدم و زمانیکه با آموزه های NLP، رسالت و ماموریت اصلی خود در جهان هستی را شناسایی نمودم، بیش از پیش متوجه این اشتیاق فراوان در مطالعه، تحقیق و تدریس این دانش فوق العاده گشتم.

کتابی که در اختیار شماست، کتابی کاملا کاربردی در زمینه دانش نوین NLP می باشد. جوزف اوکانر که خود یکی از برجسته ترین نویسندگان دنیا در این زمینه می باشد، با نگاهی هوشمندانه طریقه کنترل و برنامه ریزی ذهن را آشکار می سازد. توصیه می کنم این کتاب را با دقت و حوصله مطالعه نمایید و حتما تمرینات عملی آن را انجام دهید.

از کلیه اساتید گرانقدری که فرآیند یادگیری دانش نوین NLP را مدیون آنها هستم، صمیمانه تشکر می کنم.

از دوست و همکار گرانقدر، سرکار خانم دکتر معصومه صالحی از دانش آموختگان NLP که در ترجمه این کتاب همراه من بودند، سپاسگزارم.

و تشکر ویژه دارم از همکار عزیز و پرتوان، سرکار خانم نسیم اینانلو که زحمت ویراستاری، تایپ و صفحه آرایی این کتاب را بر عهده گرفتند. این کتاب را تقدیم می کنم به همه علاقمندان نیک پنداری که تصمیم دارند کنترل ذهنشان را به دست گیرند و در مسیر موفقیت گام بردارند.

با کمال احترام

مهندس مهدی عرب زاده

مربی برنامه ریزی عصبی-زبانی (NLP)

بخش اول

NLP چیست؟

<NLP> چیست؟ شما نمی‌توانید NLP را منحصر به یک تعریف بکنید. تفاسیر بسیاری از NLP وجود دارد که هرکدام مانند پرتوی درخشان از زوایای گوناگون شکل و شمایل کلی موضوع را نشان می‌دهد.

NLP به مطالعه و بررسی اینکه چگونه افراد و سازمان‌های موفق به نتایج مطلوب رسیده‌اند، می‌پردازد. این روش‌ها در صورتی که به دیگران هم آموخته شود، آنها نیز به همان نتایج مشابه و مطلوب می‌رسند. این فرایند مدل برداری نامیده می‌شود.

بر این اساس NLP نشان می‌دهد که ما چگونه تجربیات ذهنی خود را شکل دهیم، در مورد ارزش‌ها و باورهایمان بیندیشیم، چگونه حالات هیجانی و عاطفی را در خود ایجاد نماییم و با این تجارب دنیای درونی خود را بسازیم و به آن معنی بدهیم. هیچ رویدادی به تنهایی در درون خود دارای معنی نیست و این ما هستیم که به آن معنی می‌دهیم و ممکن است که افراد دیگر به همان رویداد، معنی دیگری بدهند.

NLP با مطالعه ارتباط برترین درمانگران آغاز شد و از دل آن مطالعه هدفمند روابط انسانی بیرون کشیده شد و با اضافه کردن ابزارهای تمرینی و روش‌های استخراج شده از مدل افراد استثنایی گسترش یافت. سپس از این ابزارها در ورزش، تجارت، حقوق و ... نیز استفاده شد. هر چند NLP چیزی بسیار فراتر از مجموعه‌ای از تکنیک‌ها می‌باشد.

NLP همچنین راهی است برای تفکر. چهارچوبی ذهنی که بر پایه کنجاوی، اکتشاف و سرگرمی بنا نهاده شده است. نام NLP برگرفته شده از سه چیز است:

N عصب شناسی: ذهن و اینکه ما چگونه فکر می کنیم.
 L کلامی: چگونه از کلام استفاده می کنیم و کلام چگونه بر ما تاثیر می گذارد.
 P برنامه ریزی: برای رسیدن به اهداف، چگونه فعالیت هایمان را دنبال می کنیم.

در زیر تعدادی از تعاریف NLP آمده است. در صورتی که آنها در کنار یکدیگر قرار گیرند به تعاریف مفیدی در مورد NLP پی می برید.
 - NLP مطالعه ساختار تجربیات ذهنی است.
 - NLP استراتژی یادگیری سریع در جهت شناسایی و بهره برداری از الگوهای موجود در جهان می باشد. (جان گریندر)
 - NLP شناخت و آگاهی برای بازگشت به چیزی است که ما گم کرده ایم. یک وضعیت مطلوب. (جان گریندر)
 - NLP هرچیزی است که کار می کند. (رابرت دیلتز)
 - NLP یک گرایش اصول شناسی است که دنباله ای از تکنیک ها را پشت سر خود دارد. (ریچارد بندلر)
 - NLP نفوذ زبان بر روی ذهن ما و رفتار متعاقب با آن است.
 - NLP مطالعه سیستمی روابط انسانی است. (الکس دان اوهن)
 - NLP روش مدل برداری های موثر است که می تواند تکثیر پیدا کند.

و حالا دو داستان (داستان ها همواره منابع قدرتمندتری نسبت به تعریف مستقیم در انتقال مطالب هستند).

پسری از مادرش پرسید: "NLP چیست؟"

مادرش گفت: "پاسخ تو را خواهم داد. اما ابتدا تو باید کارهایی انجام دهی تا بتوانی بفهمی. به پدربزرگت بر روی صندلی اش نگاه کن. برو و از او بپرس امروز درد مفاصلش چگونه است؟"

پسر به سمت پدربزرگ رفت و از او پرسید: "پدربزرگ، امروز وضعیت آرتروزت چگونه است؟" پدربزرگ گفت: "آه. مقداری بد است و این جمله را تکرار کرد. همیشه در هوای مرطوب بد است. امروز به سختی می توانم انگشتانم را حرکت دهم." و چهره اش در هم فرو رفت.
 پسر پیش مادرش برگشت و گفت: "او گفت که بد است. من گمان می کنم که این درد

او را آزار می دهد. حالا می خواهی به من بگویی که NLP چیست؟"

مادر گفت: "یک دقیقه صبرکن، قول می دهم. حالا نزد پدربزرگ برو و از او بپرس که جالب ترین کاری که تو در دوران کودکی انجام دادی چه بود؟"

پسر نزد پدربزرگ رفت و این سوال را از پدربزرگ پرسید. چهره پدربزرگ گشوده شد و خندید. سپس گفت: "خاطرات، زیاد بود. زمانی بود که تو و دوستت در حال بازی بابائونل بودید و پودر تالک را در تمام حمام پاشیدید، انگار که برف آمده بود. من حسابی خندیدم. اما آنجا را تمیز نکردم." پیرمرد دقایقی در حالی که به جایی خیره شده بود، می خندید. "روزی تو را برای پیاده روی بیرون بردم. یک روز دوست داشتنی بود و تو داشتی شعری کودکانه را که یاد گرفته بودی با صدای بلند می خواندی. مردی از پشت سر نگاه تندی به تو کرد. فکر کرد که تو خیلی شلوغ می کنی از من خواست تا تو رو ساکت کنم. تو به دور خود چرخیدی و به او گفתי اگر تو شعر خواندن مرا دوست نداری میتوانی بروی و سر خود را در دیگ جوشان بکنی و سپس با صدای بلندتر ادامه دادی..." پیرمرد می خندید. پسر نزد مادرش برگشت و به او گفت: "شنیدی که پدربزرگ چه گفت؟" مادر گفت: "بله. تو احساس او را با چند خاطره کوتاه تغییر دادی. این همان NLP است."

مردی خردمند در مسیر سفر خود به یک روستای کویری رسید. او در حال پیاده شدن از شتر، از یکی از روستاییان تقاضای آب کرد. روستایی به او یک لیوان آب داد. مرد همه آب را خورد و از روستایی تشکر کرد و گفت: "کمکی از دست من بر می آید که برای شما انجام دهم؟" روستایی گفت: "بله، ما در خانواده مشاجره ای داریم. ما سه برادر هستیم که من از همه جوانترم. پدرم اخیراً فوت شد. تمام دارایی او یک گله کوچک شامل ۱۷ شتر بود. او وصیت کرد که نیمی از شترها به برادر بزرگتر برسد، یک سوم به برادر میانی و یک نهم به من. اما حالا ما چگونه ۱۷ شتر را تقسیم کنیم؟ ما که نمی توانیم شترهای به این باارزشی را تکه تکه کنیم." مرد گفت: "مرا به خانه ات ببر. آنها رفتند و در آنجا مرد روستایی دو برادر و مادر خود را دید که در حال مشاجره بودند. مرد جوان حرف آنها را قطع کرد و دوست خود را معرفی کرد. مرد مسافر گفت: "من فکر می کنم که می توانم به شما کمک کنم. من شتر خود را به شما هدیه می دهم. حالا شما ۱۸ شتر دارید. ۹ تا به برادر بزرگ، ۶ تا به برادر وسطی و ۲ تا به دوست من (برادر کوچک) می رسد." برادر کوچک گفت: "جمع آنها که ۱۷ تا می شود."

مرد گفت: "بله با یک تطابق مناسب، شتری که گم شد، همانی است که من به تو دادم. اگر شما آن را به من برگردانید، من به سفر خود ادامه خواهم داد." جریان NLP نیز همین طور است زیرا آن هم در موقعیت های مختلف برای حل سریع مشکلات به کار گرفته می شود و سپس سریعاً ناپدید می گردد. انگار که هیچ وقت وجود نداشته است.

اصول NLP

NLP دارای ۶ اصل اساسی است که به عنوان ارکان NLP شناخته می شوند.

۱- شما، حالت روحی و سطح مهارتی شما

شما مهمترین بخش در هر مرحله ازتغییر با NLP هستید. شما با کاری که انجام می دهید، NLP را واقعی می سازید.

NLP می تواند هم به عنوان ابزاری سودمند برای خلق اثری زیبا و هم برعکس به صورت مخرب مورد استفاده قرار گیرد. موفقیت شما بستگی به این دارد که منابع و مهارت های شما چه چیزهایی هستند. هر چقدر بین اهداف، ارزش ها و باورها که با رفتارها و کلام سنجیده می شود، تناسب بیشتری وجود داشته باشد، شما موفق تر خواهید بود.

۲- پیش فرضهای NLP

پیش فرضهای NLP، اصول راهنمای آن هستند. باورها و نظریاتی که برای خود و دیگران باید مورد توجه قرار گیرد.

۳- ارتباط موثر: کیفیت رابطه

ارتباط موثر، ارتباطی است که منجر به اعتماد متقابل می شود. شما ارتباط موثر را با شناخت و احترام به دیدگاه افراد دیگر نسبت به جهان بدست می آورید مانند صحبت کردن به زبان دیگران. ارتباط موثر برای برقراری اعتماد ضروری است. با ارتباط موثر دیگران شما را تایید خواهند کرد و به سرعت پاسخگوی شما خواهند بود. ارتباط موثر در سطوح بسیاری امکان پذیر است. اما همگی شامل توجه و احترام به دیگران است و در تمامی موارد منجر به اعتماد می شود.

۴- هدف: دانستن چیزی که می خواهید

یکی از مهارت های اصلی در NLP، مشخص کردن چیزی است که شما می خواهید و

توانایی فهمیدن چیزهایی که دیگران می خواهند. NLP بر پایه نتایج حاصل از تفکر دائمی در وضعیت های گوناگون می باشد. بنابراین شما همیشه در حال عمل کردن در مسیر پر فایده هستید. هدف آن چیزی است که شما می خواهید. تمرین زیر کاری است که برای رسیدن به آن انجام می دهید:

تفکر اثربخش که بر پایه سه اصل زیر انجام می گیرد:

وضعیت کنونی: در حال حاضر چه وضعیتی دارید؟

وضعیت مطلوب: به کجا می خواهید برسید؟

طراحی استراتژی: چگونه با استفاده از منابعی که در اختیار دارید و یا ایجاد می کنید به هدف مورد نظر برسید.

۵- بازخورد: چگونه خواهید فهمید که در حال بدست آوردن چیزی هستید که می خواهید؟

تنها شما می دانید که چه می خواهید. شما باید به چیزی که در حال بدست آوردن آن هستید، توجه دقیق داشته باشید. بنابراین شما می فهمید که در آینده چه کاری را انجام دهید و به چه چیزی توجه کنید و آیا بازخورد شما دقیق و جامع است؟ در بیشتر مواقع این به معنای توجه بسیار دقیق به حواس بینایی، شنوایی و لامسه است که دقیقاً چه اتفاقی در حال انجام است. حواس شما تنها راه دستیابی به بازخورد مطلوب است. اطلاعاتی که از حواس خود به دست می آورید، به شما اجازه می دهد تا بفهمید که آیا در مسیر هدف خود هستید یا خیر.

۶- انعطاف پذیری: در صورتی که کاری که در حال انجام آن هستید جواب نمی دهد، کار دیگری را انجام دهید.

زمانی که شما می دانید که چه می خواهید و در حال بدست آوردن چه چیزی هستید، هر چه استراتژی های بیشتری برای دستیابی به هدف داشته باشید، شانس موفقیت تان بیشتر خواهد بود. هر چه گزینه های بیشتری در مورد حالت روحی و نحوه برقراری ارتباط و دیدگاه خود در اختیار داشته باشید، به نتایج بهتری دست خواهید یافت. NLP باعث می شود که ما در روابط موثر و آگاهانه خود، گزینه های هدفمند بیشتری را در اختیار داشته باشیم.

پیش فرض های NLP

پیش فرض های اصلی NLP، ۱۳ مورد هستند. اینها اصولی هستند که مجبور نیستید آنها را قبول کنید. بنابراین اول امتحان می کنید و اگر درست بود به آن عمل می کنید. در واقع این موارد اصول رفتاری مناسب برای زندگی را شکل می دهند.

۱- افراد به تجربه خود پاسخ می دهند، نه به خود واقعیت
 ما نمی دانیم که واقعیت چیست. احساسات، باورها و تجارب گذشته به ما نقشه ای از جهان را نشان می دهد که براساس آن عمل می کنیم، اما یک نقشه هرگز نمی تواند دقیق باشد. در هر صورت نقشه می تواند شبیه محیطی باشد که آن را پوشش می دهد. ما سرزمین را نمی شناسیم. بنابراین برای ما نقشه به عنوان سرزمین تلقی می شود. برخی از نقشه ها بهتر از نقشه های دیگر مسیر را به ما نشان می دهند. مسیریابی ما در زندگی مانند یک کشتی در یک منطقه خطرناک دریا است که یک نقشه مناسب آن را از خطرات اصلی نجات خواهد داد. وقتی یک نقشه ناقص باشد، ما در خطر شکست خوردن هستیم. NLP هنر تغییر دادن این نقشه ها می باشد، به طوری که ما آزادی عمل بیشتری داشته باشیم.

۲- داشتن یک گزینه بهتر از نداشتن آن است.

همیشه سعی کنید که نقشه ای در اختیار داشته باشید که تعداد زیادی گزینه را پیش رویتان قرار دهد. گزینه های خود را افزایش دهید تا به آزادی عمل و تاثیر بیشتری دست بیابید.

۳- افراد بهترین گزینه ممکن را در هر زمان انتخاب می کنند.

افراد همیشه بهترین انتخاب را با توجه به نقشه خودشان از جهان، انجام می دهند. این انتخاب ممکن است بر علیه خود آنها، نامناسب و عجیب و غریب باشد. اما برای آنها به عنوان بهترین راه برای حرکت رو به جلو به حساب می آید. اگر به آنها گزینه بهتر را بدهید، به سمت آن می روند. حتی بهتر از آن، به آنها یک نقشه عالی با حق انتخاب زیاد بدهید.

۴- افراد از نظر خود، کار بدون عیب و کامل را انجام می دهند.

هیچ کس خطا کار یا شکست خورده نیست. ما مسئول اجرای بدون نقص استراتژیهایمان هستیم. اما ممکن است این استراتژی ها، ضعیف و بی تاثیر باشد. ببینید شما و دیگران چگونه عمل می کنید. بنابراین یک استراتژی می تواند به صورتی مفید و مطلوب تغییر کند.

۵- تمام واکنش ها (کارهای) ما هدفمند هستند.

رفتارهای ما اتفاقی نیستند. ما همیشه در تلاش برای رسیدن به چیزی هستیم. هرچند ممکن است از آن چیز مطلع نباشیم.

۶- هر رفتاری دارای منظوری مفید و مثبت است.

هر کدام از رفتارهای ما دارای حداقل یک منظور مثبت می باشد که از نظر ناخودآگاه برای ما ارزشمند است و به ما سود می رساند. NLP منظور نهفته در پشت یک عمل را از خود عمل جدا می کند. رفتار یک شخص نشان دهنده شخصیت او نیست. هنگامی که شخصی

گزینه رفتاری بهتری در اختیار دارد که منظوره‌های مفید و مثبت او را تامین کند، آن را انتخاب خواهد کرد.

۷- ضمیر ناخودآگاه، ضمیر آگاه را متعادل می‌کند.

ضمیر ناخودآگاه چیزی است که در لحظه حاضر آگاهانه نیست و شامل تمام منابعی است که ما برای زندگی متعادل به آن نیاز داریم.

۸- معنی ارتباط تنها این نیست که شما آنچه را که می‌خواهید و همچنین پاسخی را که انتظار دارید، دریافت کنید.

این پاسخ ممکن است برخلاف خواسته شما باشد. اما پاسخ‌ها و بازخوردها به تنهایی به شکست در ارتباط نمی‌انجامند. اگر به هدف نمی‌رسید کاری که در حال انجام آن هستید را تغییر دهید. در برابر ارتباطات، مسئولیت پذیر باشید.

۹- ما از قبل تمامی منابع لازم را در اختیار داریم و یا می‌توانیم آنها را ایجاد نماییم.

هیچ انسانی بدون در اختیار داشتن منابع کافی وجود ندارد. تنها وضعیت‌های ذهنی هستند که نامناسب هستند.

۱۰- ذهن و جسم متاثر از یکدیگر هستند.

ذهن و جسم در تعامل با یکدیگر هستند و برهم‌تأثیر می‌گذارند. تغییر در یکی بدون تأثیر بر دیگری امکان‌پذیر نمی‌باشد. زمانی که متفاوت فکر می‌کنیم، بدن ما تغییر می‌کند و زمانی که متفاوت عمل می‌کنیم، افکار و احساساتمان تغییر می‌کند.

۱۱- ما تمامی اطلاعات مرتبط با حواسمان را پردازش می‌کنیم.

تقویت حواس به منظور تیزحسی بیشتر به شما اطلاعات بهتری می‌دهد و به شما برای اینکه دقیق‌تر فکر کنید کمک می‌کند.

۱۲- مدل برداری از افراد نابغه شما را به سمت برتری هدایت می‌کند.

اگر یک نفر بتواند کاری را انجام دهد، این امکان وجود دارد تا با مدل برداری از او و یاد دادن به دیگران، هر کسی بتواند در مسیر خود به نتایج بهتری دست پیدا کند. شما به خود فردی که از او مدل برداری می‌کنید تبدیل نمی‌شوید. شما از او یاد می‌گیرید.

۱۳- اگر می‌خواهید بفهمید، پس عمل کنید.

یادگیری در عمل کردن است.

NLP چه کار می‌کند؟

NLP با تغییر شخصی آغاز می‌گردد. در ابتدا شما از آن استفاده می‌کنید تا بر روی خود به منظور تبدیل شدن به شخصی که واقعا علاقه مند هستید کار کنید و سپس بتوانید بر روی دیگران، تاثیر بگذارید.

من سفرهای زیادی را با هواپیما انجام می‌دهم و در شروع هر پرواز زمانی که شما بر روی صندلی نشسته اید و کمربند خود را بسته اید، خدمه پرواز شما را تحت کنترل دارند و به امور ایمنی می‌پردازند. در این زمان، مسافرین پر تردد خطوط هوایی مشغول مطالعه ی مجله داخل هواپیما می‌شوند زیرا آنها تمام آن موارد را قبلا شنیده اند و بعضی می‌توانند آن را از حفظ بخوانند. اما من همیشه یک چیز را در مورد آن دستورالعمل‌های ایمنی بخاطر می‌آورم. اگر فشار کابین کم شود ماسک‌های اکسیژن پایین می‌افتند و شما باید آنها را استفاده کنید قبل از آنکه کسی به شما کمک کند. چرا؟ زیرا اگر شما ماسک خود را قرار ندهید، ممکن است بمیرید و این اتفاق خوشایندی برای هیچ کس نیست. نه شما و نه دیگری.

پیشرفت شخصی معادل قرار دادن همان ماسک شخصی در ابتدا می‌باشد. هر چقدر بیشتر در مورد خودت بدانی، بیشتر می‌توانی به دیگران کمک کنی. NLP در مورد کمک به دیگران و غافل شدن از خود نیست.

ابتدا ماسک خود را قرار دهید.

هنگامی که شما به تغییر و پیشرفت شخصی نزدیک می‌شوید، نیاز دارید که هماهنگ شوید. به عبارت دیگر شما نیاز دارید که برای موفقیت مصمم باشید و به آنچه انجام می‌دهید باور داشته باشید. هماهنگی به این معناست که شما متعهد به ایجاد تغییر شوید، به طوری که خود را تخریب نکنید.

دوم اینکه شما نیازمند برقراری ارتباط موثر هستید. به عبارت دیگر شما بر اساس یک رابطه متاثر از اعتماد متقابل، عمل می‌کنید.

سوم: شما نیازمند فراهم کردن آن چیزی هستید که برای رسیدن به تغییر می‌خواهید.

سپس شما می‌توانید یکی از الگوها، تکنیک‌ها و یا ترکیبی از الگوهایی که NLP برای تغییر و یادگیری ارائه داده است را به کار ببرید.

اهداف شما باید اکولوژیک باشد، به این منظور که دارای نتایج مخرب برای خود و دیگران نباشد.

در نهایت، گام آخر این است که شما به صورت ذهنی، تغییر جدید را تکرار کنید و یاد بگیرید. این تقویت ذهنی به این معنی است که شما به خاطر خواهید سپرد که هنگامی که زمان تست

چیزی که یاد گرفته اید فرا می رسد، متفاوت عمل کنید.

اکولوژی

اکولوژی علاقه مندی به سیستم جهانی است. بررسی اکولوژی یعنی توجه به ارتباط میان تغییر در حال انجام و سیستم جهانی. در واقع شما بررسی می کنید که چیزی که به نظر یک تغییر مناسب است، موجب ایجاد مشکلات در قسمت های دیگر نشود. بسیاری از تغییرات فردی و سازمانی به شکست می انجامد زیرا سیستم جهانی بسیار با دقت طراحی شده است و عوارض جانبی آن مانند یک داروی نامناسب است که اگر چه سبب درمان بیمار می شود، ولی ددرسرهای بزرگی را نیز ایجاد می کند.

در NLP بررسی اکولوژیکی برای رسیدن به یک هدف اهمیت فراوان دارد. به طوری که دستیابی به هدف موجب ضرر و زیان دیگران نشود.

تمامی اعمال ما دارای نتایجی در زمینه های خاص هستند. زندگی ما پیچیده است و یک تغییر مانند سنگی است که داخل آب می افتد و موج ایجاد می کند. برخی از تغییرات، امواج قویتری از برخی دیگر ایجاد می کنند. برخی از امواج همه چیز را با خود می برند و برخی ممکن است بیش از آنچه فکر می کنید مخرب باشند.

اکولوژی داخلی

اکولوژی داخلی هنگامی به کار می رود که شما احساس می کنید که انجام برخی از کارها برای ادامه دادن منطقی خواهد بود. اکولوژی فیزیکی بدنی در سلامت جسمی نشان داده می شود. اکولوژی ذهنی به وسیله احساسات شما از هماهنگی یا نا هماهنگی مشخص می گردد.

ناهماهنگی زمانی است که شما احساس می کنید که تغییر مورد نظر عواقب نامشخصی دارد (پس به اطلاعات بیشتری نیاز دارید) یا اینکه احساس می کنید تغییرات منفی هستند (نیاز دارید که بیشتر فکر کنید). ناهماهنگی بد نیست، اما شما نیاز دارید که آگاهانه متوجه شوید که چرا این احساسات را دارید.

سوالاتی که در بررسی اکولوژی داخلی باید پرسیده شود:

نتیجه اصلی انجام این کار چیست؟

چه چیزی را از دست خواهم داد اگر این تغییر را انجام دهم؟
 چه چیز اضافه ای را بدست خواهم آورد؟
 آیا ارزشش را دارد؟
 اگر این تغییر را انجام دهم، به چه چیزی خواهم رسید؟
 قیمت این تغییر چقدر است و آیا من مایل به پرداخت آن خواهم بود؟
 جنبه های مثبت وضع موجود کدامند؟
 چگونه می توانم این جنبه های مثبت را حفظ کنم در حالی که به تغییری که می خواهم دست یابم؟

با دقت به جواب هایتان گوش بدهید، نگاه کنید و احساس کنید.
 پاسخ ناهماهنگ همراه با احساس اضطراب معمولاً در ناحیه معده اتفاق خواهد افتاد.
 عبارت متداول در مخالفت این است: بله، اما...

گاهی اوقات زمانی که شما بررسی اکولوژی را انجام می دهید، نتایج نامطلوب ممکن است بسیار واضح باشد و ممکن است شما به تجدید نظر در هدف خود نیاز داشته باشید. در دیگر مواقع شما ممکن است به علائمی دست پیدا کنید که همه چیز خوب نیست مگر اینکه بتوانید علتی برای آنها پیدا کنید. این در واقع نشانه ای از جانب ضمیر ناخودآگاه است مبنی بر این که تغییر به طور کامل اکولوژیک نیست. همیشه به علائم و احساسات ناهماهنگ خود توجه کنید.

اکولوژی خارجی

اکولوژی داخلی، اکولوژی خارجی را تحت تاثیر قرار می دهد. زیرا همه ما بخشی از یک سیستم گسترده از ارتباط هستیم. اکولوژی داخلی و خارجی دو چشم انداز متفاوت از همان سیستم هستند. بررسی اکولوژی خارجی نشان می دهد که چگونه اهداف شما بر دیگر افراد مهم در زندگیتان تاثیر خواهد گذاشت.

تجسم کنید و به آنچه تجسم کرده اید تبدیل شوید.

تغییر شما چگونه بر آنها اثر خواهد گذاشت؟

آیا این تغییر در جهت مخالف ارزش های آنهاست؟

آیا این اهمیت دارد؟

آنها چگونه واکنش نشان خواهند داد؟

بررسی های اکولوژی بخشی از سیستم تفکر می باشند. به عنوان مثال فرض کنید که مردی که از اضافه وزن خود رنج می برد در یک لحظه عصبانی می شود و تصمیم به کاهش وزن می گیرد. او به بازی اسکواش می پردازد و سه بار در هفته به باشگاه ورزشی می رود و تصور می کند هرچه بیشتر این کار را انجام دهد، به اندام مناسب تری دست خواهد یافت. اما به دلیل اینکه بدن او آماده فعالیت نشده است، ماهیچه هایش کشیده می شود و خسته و بی رمق می گردد. حالا دیگر قادر به تمرین نیست و در نتیجه ناراحت و رنجور می شود. فعالیت هایش کم شده و وزنش حتی از قبل نیز سنگین تر می شود و مجبور به پرداخت هزینه های زیادی برای فیزیوتراپی می شود.

ضمیر خودآگاه و ناخودآگاه

هر تغییری در ابتدا در سطح ناخودآگاه انجام می شود.

سپس ما از آن مطلع می شویم.

NLP نگاه ویژه ای به ضمیر خودآگاه و ناخودآگاه دارد که با بیشتر سیستم های روانشناسی متفاوت است. در NLP ضمیر خودآگاه به هرچیزی گفته می شود که در لحظه حاضر آگاهانه باشد. ما می توانیم حدود هفت قسمت از اطلاعات را به صورت آگاهانه در هر زمان نگهداری کنیم. البته قسمتی از آن بستگی به این دارد که چگونه اطلاعات را سازماندهی می کنیم.

یک شماره تلفن ممکن است شامل ۷ رقم باشد. شما می توانید این ۷ رقم را به خاطر بسپارید، اما اگر شما آن را به عنوان یک شماره تلفن در نظر بگیرید و به عنوان یک بخش کلی به خاطر بسپارید، می توانید ۷ شماره تلفن را در حافظه کوتاه مدت خود ذخیره کنید.

ضمیر ناخودآگاه در NLP برای نشان دادن هرچیزی که آگاهانه نباشد، مورد استفاده قرار می گیرد. بنابراین ضمیر ناخودآگاه بسته ای از افکار بسیار زیاد و متفاوت، احساسات، هیجانات و منابع و امکاناتی است که شما در هیچ زمانی به آنها توجه نمی کنید و هرگاه بر آنها تمرکز کنید متوجه آنها خواهید شد.

بسیاری از ارزش ها و باورها به صورت ناآگاهانه باقی می مانند، اما زندگی شما را بدون اینکه هرگز به قدرت آنها پی ببرید هدایت می کنند. برخی از قسمت های فیزیولوژی شما همیشه به صورت ناخودآگاه باقی می مانند: غلظت دی اکسید کربن خون، چگونگی ضربان قلبتان و چگونگی کارکرد کبدتان.

بسیار زجرآور بود اگر شما مجبور بودید، آگاهانه ضربان قلب خود را بخاطر آورید، گوارش خود

را تنظیم کنید و یا استخوان های خود را احیا کنید.

ذهن آگاه مانند یک سوارکار اسب است که هدایت و راهنمایی و هدف گذاری و جهت یابی مسیر اسب را بر عهده دارد. اما تمامی این برنامه ریزی ها در ضمیر ناخودآگاه اتفاق می افتد و سپس ما برای رسیدن به آنها به رفتار می کنیم. ضمیر ناخودآگاه همانند همان اسبی است که کار می کند تا سوارکار را به جایی که می خواهد برساند. این ایده خوبی نیست که به اسب اجازه داده شود تا جهت را انتخاب کند و یا اینکه سوارکار تلاش کند تا به اسب بفهماند که پاهایش را دقیقا در هر مرحله از مسیر کجا قرار دهد. ضمیر ناخودآگاه و آگاه با مشارکت با یکدیگر باعث شکل گیری تعادل می شوند.

هرکسی تمام منابع لازم برای تغییر را در اختیار دارد و یا می تواند آنها را ایجاد کند. اگر چه مردم اغلب بر این باورند که منابع لازم را در اختیار ندارند، زیرا نسبت به آنها در زمینه های خاص مورد نظرشان آگاه نیستند. تحقیقات برخی از روانشناسان نشان می دهد که هر تجربه ای که ما قبلا در جایی ذخیره کرده ایم می تواند در شرایط مناسب قابل دسترسی باشد. همه ما تجربه اتفاقات فراموش شده طولانی مدت در ذهنمان را داریم که به صورت افکار سرگردان در ذهن رها شده اند. برخی از سیستم های روانشناسی به ضمیر ناخودآگاه به عنوان یک انبار ذخیره تحت فشار از مواد فرو رفته در هم نگاه می کنند.

NLP مطرح می کند که ضمیر ناخودآگاه تمام تجربه هایی که ما برای ایجاد تغییر نیاز داریم را در اختیار دارد.

برنامه عملی

۱- یکی از پیش فرض های NLP را که برای شما جذاب است، انتخاب کنید. حالا به مشکل یا وضعیت دشواری که با شخص دیگر دارید، فکر کنید. اگر از آن پیش فرض استفاده می کردید، این وضعیت چگونه تغییر می کرد؟

به عنوان مثال یکی از دوستانم، یکی از اعضای تیم پروژه بود. یکی از اعضای دیگر تیم با او به طور دائم مخالفت می کرد و او را عصبانی می کرد و (به عقیده دوست من) خیلی زود وارد جزئیات می شد و وقت را تلف می کرد. پیش فرضی که به ذهنم رسید این بود که افراد کامل و بی نقص عمل می کنند. همکار او یک استراتژی عالی برای مرتب کردن اطلاعات داشت، اما آن را در جای نامناسب به کار می برد. به ذهن سپردن این پیش فرض به دوستم کمک کرد که همکارش را بشناسد، با او صبور باشد، ارتباط موثر را حفظ کند و به او کمک کند تا

به سوالاتش به شکل دیگر و در زمان مناسب پاسخ دهد.

۲- حالا یکی از پیش فرض هایی را که بیشترین شک را نسبت به آن دارید انتخاب کنید. وضعیت مشکل دیگری در زندگیتان را انتخاب کنید. اگر از آن پیش فرض استفاده می کردید، این وضعیت چگونه تغییر می کرد؟

۳- فیلم «ماتریکس»^۱ را نگاه کنید، حتی اگر قبلا آن را دیده اید. اگر شما بازیگر نقش اول فیلم بودید، قرص آبی را انتخاب می کردید یا قرص قرمز؟

این فایل صفحات ابتدایی «کتاب کار NLP» است. این کتاب شامل ۳۹۰ صفحه می باشد.

اگر می خواهید نسخه کامل این کتاب را تهیه کنید، کفایت به آدرس زیر مراجعه نمایید:

www.Academicnlp.com/shop/nlpworkbook

بخش دوم

اهداف

چه می خواهید؟ این سوالی ارزشمند در NLP می باشد. هدف وضعیت مطلوبی است که شما لازم دارید و در حال حاضر آن را ندارید. اهداف وقتی خود را نشان می دهند که ما به آنها می رسیم و اولین قدم برای رسیدن به آنها فکر کردن با دقت به آنها می باشد. چرا این اهداف را می خواهید و اینکه آیا باید آنها را بخواهید، سوالاتی هستند که به پاسخ نیاز دارند. اهداف مطلوب آنهایی هستند که به دقت بررسی شده اند و دارای شرایط خاصی هستند که آنها را واقعی، انگیزه بخش و دست یافتنی می کند.

با تنظیم یک هدف ما از تفاوت میان آنچه داریم و آنچه می خواهیم آگاه می شویم. تفاوت مساله اینجاست که وقتی شما هدفی را انتخاب می کنید و نسبت به وضعیت مطلوب مورد نظرتان آگاهید، آنگاه می توانید برای حرکت برنامه ریزی کنید. شما تبدیل به فردی فعال می شوید که مسئولیت مشکلات با خودتان است و شروع می کنید به حرکت برای پیدا کردن راه حل. وقتی ندانید چه می خواهید افراد زیادی پیدا می شوند که شما را به خدمت بگیرند تا به اهداف خود برسند (وقتی هدف ندارید مستخدم دیگران هستید).

هدف یک وظیفه یا کار محسوب نمی شود. چیزی است که شما می خواهید. تا زمانی که اهدافتان را تنظیم نکرده اید، وظایفتان را انجام ندهید.

تغییر در واقع سفری است از وضعیت نامطلوب کنونی به سمت یک وضعیت مطلوب و شما در طول این سفر از منابع گوناگونی کمک می گیرید. مشکلات حل نمی شوند، مگر اینکه هدف داشته باشید.



(استراتژی های ذهنی، زبان، فیزیولوژی، حالات هیجانی، باورها و ارزش ها)

تغییر اساسی با NLP

برای رسیدن به موفقیت شما نیاز دارید تا به این چهار پرسش اساسی پاسخ دهید:

- ۱- من دنبال چه چیزی هستم؟ (هدف یا وضعیت مطلوب)
- ۲- چرا در حال حرکت به سمت آن هستم؟ (ارزش هایی که شما را راهنمایی می کند)
- ۳- چگونه به مقصد می رسم؟ (استراتژی های سفر)
- ۴- اگر چیزی اشتباه پیش برود چه کاری باید انجام شود؟ (انعطاف پذیری در هدف)

فکر کردن در مورد اهداف

اهداف دو جنبه دارند:

- ۱- فکر کردن در مورد هدف: تصمیم گیری برای اینکه از موقعیت موجود چه می خواهید؟
 - ۲- جهت گیری هدف: تفکر مستمر درباره اهداف و داشتن یک جهت مشخص در زندگی. تا زمانی که فقط به خواسته ها توجه کنید کارهایتان بی هدف و نتایجتان تصادفی خواهد بود. جهت گیری هدف باعث می شود که شما بر مسیر حرکت کنترل داشته باشید. شما در زندگی شخصی به این جهت گیری نیاز دارید و این جهت گیری یک امر ضروری است.
- خلاف این مساله، "فکر کردن به مشکل" است که بر روی چیزی که اشتباه است متمرکز می شود. جامعه ما گرفتار فکر کردن به مشکل است. ما فقط به اشتباهات فکر می کنیم و سپس شروع به سرزنش خود و دیگران می نماییم. بسیاری از مردم در دخمه پر پیچ و خم مشکلاتشان گم می شوند و سرنوشت و درآمد و عواقب خود را در آن جستجو می کنند و

سوالاتی مانند زیر را از خود می پرسند:

کی شروع شد؟

تقصیر چه کسی است؟

چه چیزی اشتباه است؟

چند وقت است که اشتباه است؟

چرا هنوز حل نشده است؟

این سوالات بر روی گذشته یا حال تمرکز دارد. این سوالات کاری می کنند که احساس شما را در مورد مشکل، بدتر کنند زیرا به صورت واقعی شما را در مشکل غرق می کنند.

زمانی که ما غرق در مشکل شویم، احساس بدی پیدا می کنیم و در نتیجه نمی توانیم به صورت دقیق و مفید به راه حل بیندیشیم. فکر کردن به مشکلات، مشکل را سخت تر می کند.

خیلی مفید است که در مورد مشکلات به میزان نقش افراد توجه کنیم و از خود بپرسیم:

نقش دیگری در این مشکل چه بود؟

نقش و سهم من چه بود؟

چگونه دخالت و نقش آنها به مشکل اضافه کرد؟

این سوالات جهت بهتری به ما می دهد:

بجای آن چه می خواهیم؟

قصد داریم چه کاری انجام دهیم؟

چگونگی شکل گیری اهداف:

هنگامی که می خواهید اهداف برای شما دست یافتنی شوند و انگیزه های لازم در مسیر حرکت به سمت هدف را در خود حفظ کنید، نیازمند پاسخ گویی به سوالات ۹ گانه زیر هستید:

۱- چه می خواهید؟

اهداف باید به صورت مثبت بیان شوند. این هیچ ارتباطی به تفکر یا احساس مثبت ندارد. مثبت در اینجا به معنی جهت دادن به آن چیزی است که می خواهید نه آن چیزی که نمی

خواهید. پس از خود بپرسید: من چه می خواهم؟ نه اینکه چه نمی خواهم یا می خواهم از

آن اجتناب کنم؟

به عنوان مثال: وقتی بگویید می خواهم وزن خود را کم کنم یا سیگار را ترک کنم دستیابی

به این اهداف مشکل می شود. با پرسیدن اینکه من به جای آنها چه می خواهم و پیدا کردن پاسخ مناسب، این اهداف منفی به هدف های مثبت تبدیل می شوند.

۲- شاهد: چگونه می فهمید که به موفقیت رسیده اید یا در مسیر موفقیت هستید؟

بسیار مهم است که بدانید در مسیر هدف هستید. شما نیازمند یافتن بازخوردی مناسب می باشید و این کار نیازمند دقت است. وقتی هدفی را انتخاب می کنید باید فکر کنید که چگونه میزان پیشرفت خود را و با چه دقتی محاسبه خواهید کرد.

دو نوع شاهد وجود دارد:

الف: اینکه چگونه بفهمید در مسیر هدف هستید؟

ب: شواهدی از اینکه چگونه می فهمید که به هدف رسیده اید و آن را به دست آورده اید؟ از خود پرسید:

چگونه می فهمم که در حال حرکت به سمت هدف هستم؟ یا چه چیزی را می خواهم محاسبه کنم؟ از کجا بفهمم به هدفم رسیده ام؟ وقتی به هدفم می رسم چه می بینم، چه می شنوم و چه احساسی خواهم داشت؟

۳- جزئیات: کجا، چه زمانی و با چه کسی؟

هدف را در کجا می خواهید به دست آورید؟ به طور خاص کجا؟ ممکن است مکان و شرایطی باشد که شما آن را نخواهید. ممکن است به عنوان مثال خواهان افزایش بهره وری باشید اما تنها در یک بخش خاص. ممکن است بخواهید خانه بخرید اما نه با نرخ سود بیش از یک مقدار مشخص.

چه زمانی می خواهید به هدف برسید؟ شاید شما بخواهید حداکثر در یک تاریخ مشخص به هدف برسید یا اینکه نخواهید قبل از یک زمان خاص به هدف برسید. از خود پرسید: دقیقا این هدف را در چه جایی می خواهم؟ دقیقا چه زمانی می خواهم به هدف برسم؟ در کدام زمینه می خواهم به هدف برسم؟

۴- منابع: چه منابعی در اختیار دارید؟

منابع خود را در ۵ دسته یادداشت کنید:

۱. تجهیزات: به عنوان مثال لوازم دفتری و اداری از قبیل کتاب های مناسب، تلویزیون و

- برنامه های ویدیویی، اطلاعات، نوارهایی که می توانید گوش کنید و ...
۲. افراد: به عنوان مثال خانواده، دوستان، آشنایان، همکاران و ...
۳. مدل یا الگو: کسی را می شناسید که در حال حاضر به این هدف رسیده باشد؟ با چه کسی می توانید در این مورد صحبت کنید؟
۴. ویژگی های فردی: برای رسیدن به هدف به چه ویژگی هایی نیاز دارید؟ به تمام مهارت ها و قابلیت های فردی خود فکر کنید
۵. پول: آیا به اندازه کافی پول دارید؟ و آیا می توانید به میزان مناسب پول خود را افزایش دهید؟

۵- کنترل: آیا می توانید این هدف را شروع کنید و از آن نگهداری نمایید؟
چه مقدار از این هدف تحت کنترل مستقیم شما می باشد؟ چه کارهایی می توانید انجام دهید و دیگران چه نقشی دارند؟ گاهی اوقات در نظر نگرفتن این موارد تبدیل به یک دردسر بزرگ تر نسبت به وضعیت اول می شود.

- ۶- اکولوژی: عواقب گسترده تر چه هستند؟
- این هدف به چه میزان زمان و تلاش نیاز دارد؟ رسیدن به هرچیز هزینه بردار است، صرف زمان و تلاش برای بدست آوردن یک چیز باعث نادیده گرفته شدن چیزهای دیگر می شود.
 - چه کسان دیگری تحت تاثیر هدف شما قرار می گیرند؟ دیدگاه های مختلف را در نظر بگیرید. در زندگی کاری مدیر، مشتریان، تامین کنندگان و مردمی را که با آنها سر و کارید در نظر بگیرید و در زندگی شخصی، همسر، فرزندان و دوستان خود را. وقتی به اکولوژی هدف فکر می کنید، ممکن است تصمیم بگیرید آن را تغییر دهید یا به راه دیگری برای رسیدن به آن بیندیشید.
 - تا زمان رسیدن به هدف مجبور هستید از چه چیزهایی دست بکشید؟ شما هر چیزی را که بخواهید می توانید به دست آورید، اگر آمادگی پرداخت هزینه برای بدست آوردن آن را داشته باشید (این هزینه الزاماً پول نیست).
 - چه چیزی در همین وضعیت مطلوب است؟ چه چیزی را می خواهید حفظ کنید؟ از دست دادن جنبه های باارزش وضع موجود، بزرگ ترین دلیل مقاومت در برابر تغییرات فردی، خانوادگی و حرفه ای است.

- وقتی به هدف می رسید چه اتفاق دیگری ممکن است روی دهد؟ پیامدهای ثانویه همیشه وجود دارند و گاهی اوقات اینها تبدیل به چیزی بیش از یک مشکل نسبت به موقعیت اولیه می شوند.

۷- هویت: آیا این هدف در راستای هویت شما (آن کسی که هستید) می باشد؟

شما می توانید از این مورد در هر دو سطح اهداف فردی یا سازمانی استفاده کنید. ابتدا اهداف فردی: فرض کنید که شما می خواهید مدیریت یک پروژه را بر عهده بگیرید. درگیر شدن با این پروژه ممکن است به معنای دور شدن از محیط خانه به میزان زیادی باشد. ممکن است به معنای رها کردن پروژه های دیگر باشد. ممکن است شما را از مسیر اصلی زندگی حرفه ای خود دور کند. اگر چه شاید شما علاقه مند به درگیر شدن با این پروژه باشید، ولی این پروژه با ارزش های شما در تضاد باشد. شما ممکن است بپرسید انجام این پروژه برای من چه سودی خواهد داشت؟ اگر جواب بدست آوردن تجربه ای ارزشمند باشد، این تجربه ممکن است در پروژه های دیگر هم وجود داشته باشد یا ترجیح دهید از طریق مشاوره یا آموزش به این هدف برسید.

مشابه این قضیه در سطح سازمان هم اتفاق می افتد. هر شرکت دارای یک فرهنگ خاص و مجموعه ای از ارزش های اصلی است که معرف هویت آن سازمان است. اهداف سازمان نیاز به این دارند که در تراز با خود شرکت قرار بگیرند. بسیاری از شرکت ها به تنوعات پیچیده ای در مناطقی می پردازند که تجربه نشده است و مناسب هویت آنها نیست. بسیاری از شرکت ها دارای هویتی قوی هستند که این از ویژگی های بنیان گذار آنها می باشد و می تواند به نفع آن شرکت باشد. ریچارد برانسون از شرکت ویرجین شروع به تاسیس یک شرکت هواپیمایی کرد که با موسیقی که شغل اصلی او بود بسیار متفاوت بود، اما او و شرکت به نوآوری مشهور هستند. بنابراین این حرکت سودمند بود.

۸- چگونه اهداف شما با هم متناسب می شوند؟

چگونه یک فیل را می خورید؟ در هر زمان یک گاز به فیل می زنیم و آن را می خوریم. اگر هدف بیش از حد بزرگ است، تمام موانعی که شما را از رسیدن به آن باز می دارد، یادداشت کنید و هدف های کوچکتر را انتخاب کنید. برای برداشتن این موانع، از خود بپرسید چه چیزی مانع رسیدن من به هدف می شود؟

وقتی تا زانو در باتلاقی که پر از تمساح است فرو رفته باشید، به یاد آوردن راه خروج بسیار سخت خواهد بود.

وقتی که هدف آن قدر کوچک است که شما احساس بی‌انگیزگی می‌کنید و حس می‌کنید که گرفتار جزئیات هستید، از خود بپرسید: این هدف کوچک چه چیزی به من می‌دهد؟ جزئیات را به هدف انگیزه بخش تری متصل کنید.

۹- برنامه عملی: حالا چه باید بکنید؟

هنگامی که طرح خود را بر اساس این پرسش‌ها بررسی کردید، آماده عمل یا شاید آماده واگذار کردن آن به دیگری هستید. هنگام واگذاری وظایف به دیگران نقشه گسترده‌ای از هدف را به آنها بدهید تا بتوانند وظایفشان را به هدف بزرگ متصل کنند. مطمئن شوید که آنها می‌دانند چگونه به نتایجی که برایشان دارد فکر می‌کنند. این اطمینانی است که نشان می‌دهد وظایف آنها هم راستا با هدف شما می‌باشد.

داستان آن دو معمار را به یاد آورید: وقتی از آنها پرسیدند که چه کاری را انجام می‌دهند، یکی گفت: من آجرها را پهن می‌کنم و دیگری گفت: من در حال ساخت یک ساختمان شگفت‌انگیز هستم. حدس بزنید کدامیک از آن دو با انگیزه‌تر بود و بهتر کار می‌کرد؟

HUGGS (اهداف بزرگ)

برخی از اهداف مهمتر از بقیه هستند. من دوست دارم تا مهم‌ترین اهداف را HUGGS بنامم (اهداف بزرگ، باورنکردنی و عالی). به همه اهداف HUGGS اطلاق نمی‌شود. آنها اهداف

بزرگ هستند و هدف‌های خیلی مهم و بزرگ دارای کیفیات زیر هستند:

- بلند مدت می‌باشند (بین ۵ تا ۳۰ سال).

- شفاف، واضح، قوی و به راحتی قابل فهم هستند.

- با ارزش‌های ما سازگار هستند.

- هر زمان که به آنها فکر می‌کنید، احساس خیلی خوبی دارید.

- در وهله اول شاید به نظر برسد که غیرممکن است، اما هر چقدر زمان می‌گذرد، خود را بیشتر نشان می‌دهند.

- این اهداف، باعث نمی‌شوند که لحظه حال را فدای آینده (هرچند خیلی خوب) کنید.

این اهداف می‌توانند شکل زندگی شما را تعیین کنند و چون طولانی مدت هستند و با

ارزش های اصلی شما سازگار می باشند، عموماً به صورت پیش بینی نشده و حتی رویایی، طوری به آنها می رسید که انگار یک جادو اتفاق افتاده است.

این اهداف به شما انگیزه می دهند. باید بدانیم که گاهی اوقات بزرگترین هدف های ما در زندگی با دست کشیدن و توقف یک سری از مسائلی که در مسیر ما به عنوان مانع عمل می کنند، بدست می آیند.

اهداف بزرگ هدف هایی مانند موارد زیر هستند:

تبدیل شدن به یک نویسنده مشهور

تأسیس شرکت های موفق خصوصی

ایجاد یک بنیاد خیریه

مهاجرت به کشوری دیگر

میلیاردر شدن

کسب مدال طلا در بازی های المپیک

اهداف بزرگ، اهدافی هستند که خود شما به صورت خلاقانه آنها را در نظر می گیرید و بیانگر ارزش های والای شما هستند و آنها را از دیگران کپی برداری نمی کنید.

اهداف خود را پیگیری و به طور منظم بررسی کنید و زمانی که به آنها می رسید به خودتان پاداش بدهید و از آنها لذت ببرید. شما برای آنها زحمت کشیده اید و شایسته آنها هستید. از آن لحظات عکس بگیرید و به عنوان تصاویری زیبا برای آلبوم یا قطعات عکس یک دفترچه جمع آوری کنید و برای افزایش انگیزه در آینده از آنها استفاده کنید.

باورها:

باورها قوانینی هستند که ما با آنها زندگی می کنیم. اصولی که مدل های ذهنی ما را شکل می دهند و اینکه از دریچه همین باورها به دنیا نگاه می کنیم. خیلی از مواقع باورهایمان را با واقعیت ها اشتباه می گیریم. در مورد خود یا بستگانمان و یا توانایی های خود باورهایی داریم که ممکن است درست نباشند. همچنین بر روی باورهای خود سرمایه گذاری می کنیم.

" من به تو گفتم. بنابراین..." یک عبارت رضایت بخش برای ما می باشد و این معنی را می دهد که باورهای ما درست بوده است و باعث افزایش اعتماد به نفس در ما می شود. برخی از پدیده ها، تحت تاثیر باورهای ما قرار ندارند. مثلاً قانون جاذبه زمین هرگز تغییر نخواهد کرد، حال چه ما آن را باور داشته باشیم و چه نداشته باشیم. گاهی ما باورهایمان را در مورد

پدیده های دیگر تغییر می دهیم. در هر صورت باورها به عنوان موتور محرک ما در مسیر زندگی عمل می کنند و دنیای اجتماعی ما را شکل می دهند.

آنها به عنوان عامل و یا مانع دستیابی به توانایی های ما عمل می کنند. اگر باور داشته باشید که فردی دوست داشتنی نیستید، در مسیری حرکت می کنید که شاید مردم را از خود دور کنید تا باور خود را تایید کنید، حتی اگر نخواهید که این اتفاق بیفتد. اگر باور داشته باشید که دوست داشتنی هستید، بیشتر به سمت مردم جذب خواهید شد و گشاده رو تر با آنها برخورد خواهید کرد و آنها تمایل بیشتری به تایید باور شما دارند.

NLP اعتقاد دارد که باورها به عنوان پیش فرض های ما در زندگی محسوب می شوند و الزاما درست یا واقعی نیستند. از نظر NLP، باورها اصول رفتاری ما هستند و ما با فرض اینکه آنها درست هستند، عکس العمل نشان می دهیم. حالا اگر نتایج دلخواه را بدست آوریم، آنها را درست می پنداریم و به مسیر ادامه می دهیم. اگر باورهایمان اهداف مورد انتظار ما را فراهم نکنند، آنها را تغییر خواهیم داد. هر چند خیلی از مردم باور ندارند که باورها، قابل تغییر هستند. درستی یا نادرستی باورها در عمل مشخص می شود و نه ایده های پوچ و تو خالی.

باورها و اهداف:

شما نیاز دارید تا به سه چیز در مورد اهداف خود باور داشته باشید:

- دستیابی به آنها امکان پذیر است.
 - شما قادر به دست یابی به آنها هستید.
 - شما شایستگی رسیدن به آنها را دارید.
- امکان، توانایی و شایستگی، سه کلید دست یابی به موفقیت است.

امکان پذیر بودن:

بسیاری از ما، امکان پذیر بودن یک عمل را با صلاحیت داشتن انجام عمل، اشتباه می گیریم و فکر می کنیم وقتی ما واقعا نمی دانیم که چه کاری باید انجام دهیم، پس آن کار امکان پذیر نیست. این درست است که همه ما دارای یک سری از محدودیت های فیزیکی هستیم و معمولا نمی دانیم که این محدودیت ها چه چیزهایی هستند ولی شما نمی توانید یک چیز منفی را ثابت کنید، بنابراین هرگز نمی توانید ثابت کنید که در آن چیز ناتوان هستید و فقط می توانید بگویید که هنوز آنرا به دست نیاورده اید.

در ابتدا، این صحبت مطرح بود که امکان ندارد که یک نفر بتواند یک مایل را در کمتر از چهار دقیقه طی کند. اما پس از آنکه راجر بانیستر^۱ در ۶ مه ۱۹۵۴ در آکسفورد این کار را انجام داد، ورزشکاران زیادی در سطح جهان موفق به پیمودن یک مایل در کمتر از ۴ دقیقه شدند و امروز، آن چیز غیرممکن، کاری معمولی به نظر می‌رسد.

توانایی:

آیا برای خواسته‌های خود یک سقف ذهنی قرار داده‌اید؟ ما اغلب خود را با این باور که نمی‌توانیم کاری را انجام دهیم، محدود می‌کنیم. اما باورها واقعیت نیستند. آنها فقط بهترین گزینه‌های ما در لحظه هستند.

یک باور اساسی و درست داشته باشید. شما هنوز به محدوده توانایی خود دست نیافته‌اید. یک ذهن باز داشته باشید و هرگز به دیگران اعلام نکنید که نمی‌توانید کاری را انجام دهید، حتی اگر فکر می‌کنید که نمی‌توانید. خوب گوش بدهید. خواهید شنید که مردم چگونه باورهای خود را در مورد عدم توانایی انجام کارها بیان می‌کنند. مردم آمادگی بیشتری دارند تا بیشتر به موارد منفی توجه کنند تا به موارد مثبت.

محدودیت‌هایی که برای خودتان تنها یک فرضیه است را بزرگ نکنید.

صحبت‌های منفی، تنها شما را در محدودیت‌های خود ساخته تان گرفتار می‌کند. اگر متوجه شدید که شما نیز اینگونه فکر می‌کنید، کلمه "هنوز" را به انتهای آن اضافه کنید. این گونه است که واقع بین می‌شوید.

در مسیر پیشرفت خود هرگز بهانه تراشی نکنید و حتماً برای اهداف خود به دنبال پاسخ و دلایل محکم برای اینکه می‌خواهید به هدف برسید، باشید. بهانه تراشی به معنای آماده شدن برای شکست است.

شایستگی:

آیا شما سزاوار رسیدن به این هدف هستید؟

فقط خود شما هستید که می‌توانید به این سوال جواب دهید.

NLP در مورد اینکه اهداف شما از نظر اخلاقی درست هستند یا نه، قضاوتی نمی‌کند. بلکه به شما کمک می‌کند تا به هدف برسید. بررسی سبز و اکولوژیک بودن هدف به معضلات

اخلاقی احتمالی هدف می پردازد. شما فقط می توانید تصمیم بگیرید که چگونه این معضلات را از میان بردارید.

پس از اینکه اهداف خود را ایجاد کردید برای هر هدف این طور بگویید:

- این هدف ممکن است؟

- من توانایی رسیدن به آن را دارم؟

- من سزاوار رسیدن به آن هستم؟

به هر احساس نامطلوبی توجه کنید. آنها موانع و تردیدهای شخصی شما را نشان می دهند. حالا موانع ممکن را جستجو کنید. چه چیزی ممکن است شما را متوقف کند؟ به درون خود نگاه کنید (من به این هدف نمی رسم. زیرا...) و سپس تمام دلایل ممکن را که به ذهنتان می رسد فهرست کنید.

این موانع معمولا به ۵ دلیل اتفاق می افتند:

۱- شما منابع کافی در اختیار ندارید. افراد، زمان، مکان، تجهیزات و ...

۲- شما منابع کافی در اختیار دارید، اما نمی دانید چه باید بکنید.

۳- شما می دانید چه باید بکنید، اما اعتقاد ندارید که از مهارت کافی برخوردارید.

۴- شما مهارت کافی دارید، اما به نظر نمی رسد که این مهارت ارزشمند باشد.

۵- ارزشمند است اما به نوعی متعلق به شما نیست.

حالا که فهرست اعتراضات درونی خود را تهیه نموده اید، فکر کنید که چه تعداد از آنها موانع واقعی هستند و چه تعداد از آنها باورهای شما می باشند.

سه امکان وجود دارد:

۱- موانع واقعی وجود دارد که رسیدن شما به هدف را غیرممکن می سازد. اگر واقعا این طور است، هدف را رها کنید. دنبال کردن آن در حال حاضر اتلاف وقت است، اگرچه شرایط ممکن است در آینده تغییر کند.

۲- موانعی واقعی هستند که اگر تصمیم بگیرید زمان و تلاش کافی برای رسیدن به هدف اختصاص دهید می توانید آنها را از میان بردارید (موانع محیطی) و اگر نمی خواهید این کار را انجام دهید هدف را کنار بگذارید.

۳- این موانع باورهایی در مورد خود یا دیگران است و شما واقعا نمی دانید که آنها درست هستند یا نه.

در اینصورت به این فکر کنید که چگونه می توانید آن باورها را امتحان کنید. آیا این موانع تنها

در ذهن شما وجود دارند؟ و آیا این باورها واقعی هستند؟ حالا که این امتحان را انجام دادید این مانع در یکی از دو موقعیت بالا (۱ یا ۲) قرار می‌گیرد. این کار شما را نسبت به تصمیم‌گیری برای هدف مسوول می‌سازد.

کلیدهای موفقیت:

- این هدف امکان‌پذیر است.
- من می‌توانم آن را انجام دهم.
- من شایستگی آن را دارم.

جملات تاکیدی:

جملات تاکیدی به شما کمک می‌کنند تا به اهدافتان برسید. یک جمله تاکیدی وضعیتی مختصر و مفید از هدف شما می‌باشد که باعث می‌شود هدف برای شما قابل دسترس شود و ذهنتان بر روی آن تمرکز کند.

این جملات مانند باورهای ما می‌تواند بسیار قدرتمند ظاهر شود اما باید آنها را دقیق بررسی کنیم. زمانی که برای پیشرفت شخصی خود از یک جمله تاکیدی استفاده می‌کنید، تصور کنید که هدف در همین لحظه در حال رخ دادن است. به عنوان مثال: اگر هدف شما کسب آرامش بیشتر است جمله تاکیدی می‌تواند این‌گونه باشد "من در حال تبدیل شدن به شخصی با آرامش بیشتر و بیشتر هستم" و یا "من احساس بهتر و بهتری در مورد خودم دارم".

جملات تاکیدی را به صورت زمان حال یعنی اینکه چیزی اتفاق افتاده است تعبیر نکنید. مثلاً اگر بگویید من دارای آرامش هستم چون هنوز این احساس را ندارید ناخودآگاه می‌گویید: "نه، تو آرام نیستی".

به جملات تاکیدی خود تاریخ دهید. به عنوان مثال: "در سه ماه آینده من باید به فردی با آرامش بیشتر تبدیل شوم." بهتر است از ابتدا یک بازه زمانی را برای این کار در نظر بگیریم. اهداف خود را در قالب جملات تاکیدی یادداشت نمایید. اینکار باعث می‌شود تا با نگاه کردن چندین باره به آنها در طول روز، در ذهن شما باقی بماند و ضمیر ناخودآگاه شما برای رسیدن به آنها برنامه ریزی‌های لازم را انجام دهد.

وقتی به یکی از اهداف خود می‌رسید، آن هدف را تحت عنوان یک داستان موفقیت، مکتوب نمایید و آن را در جای مناسب قرار دهید و هرگاه احساس انگیزه پیدا کردید به آن نگاه کنید و لذت ببرید تا دوباره انگیزه در شما زنده شود.

برنامه عملی:

- ۱- حداقل ۱۰ هدف خود را که می خواهید در طول هفته آینده به آنها برسید یادداشت کنید.
- ۲- اهداف شش ماهه خود را بنویسید. از این اهداف حداقل دو تای آنها در یکی از گروه های زیر قرار دارد:

- زندگی حرفه ای

- سلامت شخصی

- روابط

- ثروت

- پیشرفت فردی

- رشد معنوی

هر کدام از این اهداف را با حداکثر جزئیات ممکن یادداشت کنید. پس از پایان دوره شش ماهه به آنها نگاه کنید و برای شش ماه آینده بازنویسی کنید و اهداف جدید را با اهدافی که به آنها رسیده اید جایگزین نمایید. آنها را با دقت یادداشت نمایید یا تایپ کنید. ضمیر ناخودآگاه شما به اهدافی که به طور نامنظم روی یک برگه کتیف نوشته شده اند اهمیت نمی دهد. بنابراین آنها را طوری بنویسید که انگار خیلی مهم هستند و طوری آنها را انجام دهید که انگار می توانند زندگی شما را تغییر دهند زیرا واقعا همین طور است.

۳- سه هدف بزرگ (HUGGS) خود را یادداشت کنید.

۴- فیلم «رستگاری در شائوشنگ»^۱ را تماشا کنید، حتی اگر قبلا دیده اید. توجه کنید منبع کلیدی بازیگر اصلی فیلم در هنگامی که در زندان به سر می برد چه بود؟

۵- به زمان هایی توجه کنید که خود را ارزان می فروشید. شکست هایتان را مطرح می کنید و یا به دیگران می گوید که توانایی انجام کاری را ندارید. این موارد ممکن است به باورهای شما تبدیل شوند. همچنین توجه کنید که در طول شبانه روز چقدر مردم تلاش می کنند تا شما را متقاعد کنند که توانایی انجام کاری را ندارید.

این فایل صفحات ابتدایی "کتاب کار NLP" است. این کتاب شامل ۳۹۰ صفحه می باشد.

اگر می خواهید نسخه کامل این کتاب را تهیه کنید، کفایست به آدرس زیر مراجعه نمایید:

www.Academicnlp.com/shop/nlpworkbook