مدرسه موفقیت
کار برای زندگی

دورمهندسی ذهن

برنامه ریزی عصبی- کلامی

دوره نهم NLP PRACTITIONER-1

دکتر محمد رضا ماجد

DBA, MBA, CFA, NLP

www.WFL.ir
www.MMajed.ir
@Mmajed.ir
02188063197
02188210538
09022424911

فهرست مطالب

سرفصل ها:

- شناخت ضمیر ناخود آگاه و نحوه ی عملکرد سیستم عصبی در انسان
  - تفکر
    - فکر > گفتار > کردار > عادت > شخصیت > سرنوشت
      - قیاسی
      - استقرایی
  - قوانین ذهن
    - خصوصیات ذهن
      - تطبیق پذیر
      - لجباز
      - اضداد
  - سیستم عصبی
    - مرکزی
    - پیرامونی
  - نیمکره های چپ و راست
    - چپ: استدلالی، عقلانی، منطقی
    - راست: شهودی، قیاسی، احساسی
  - قوانین ضمیر ناخودآگاه
    - ساده لوح
    - قانون عادت ها
    - عدم شناخت فعل
    - قدرت مافوق تصور
    - اصل تعمیم، تحریف، حذف
    - تولید باور
    - دریافت اطلاعات از حواس
    - محل ثبت خاطرات دائمی
    - برنامه ریزی بر حسب آخرین اطلاعات
    - زبان برنامه ریزی: تصویر، تمثیل و احساس
  - روش های دسترسی به ضمیر ناخودآگاه: جمله کوتاه، مثبت، زمان حال
    - خاطرات دوران کودکی
    - شرایط احساسی شدید
    - جملات تاکیدی مثبت
    - استفاده از امواج مغزی
      - آلفا
      - دلتا
      - تتا
      - گاما
    - شرایط خواب طبیعی

سرفصل ها - ادامه

- پیش فرض های NLP
  - برای انجام دادن هر کاری و یا رسیدن به هر چیزی نیازمند نقشه می باشیم.
  - نقشه با سرزمین یکی نیست.
  - برای رسیدن به هدف باید انعطاف پذیر بود.
  - مدل شخصیتی همه ی افراد قابل احترام است و نباید به مدل شخصیتی آنها بی احترامی نمود.
  - شکست وجود ندارد و هر چیزی که وجود دارد بازخورد است.
  - اگر کسی که راهی را رفت و به نتیجه ای رسید پس افراد دیگر هم می توانند همان راه را بروند و به همان نتیجه برسند.
  - ما نمی توانیم ارتباط برقرار نکنیم.
  - همه ی انسانها برای رسیدن به اهدافشان منابعی را در اختیار دارند و می توانند از این منابع استفاده کنند.
  - در پشت هر رفتاری منظور مفیدی پنهان است.
  - مدل سازی
- اصول ارتباط موثر
  - همراهی
  - همگام سازی
    - گفتاری
    - رفتاری
  - کالیبراسیون
    - میکرو رفتار
    - ماکرو رفتار
  - کانال ترجیحی
    - بینایی
    - شنوایی
    - لامسه
- اصول هدف‌سازی: چیز قابل اندازه گیری مشخص
  - نوشتن: جمله مثبت، کوتاه، زمان حال
  - سبز بودن
  - اولیت بندی
  - سازگاری با درون
  - واقعی و در دسترس
  - تحت کنترل کامل فرد
  - تقسیم به مراحل کوچکتر
  - دارای بازه زمانی
  - ترسیم بر روی پلکان
  - تجسم هر بخش از هدف
- رفع موانع ذهنی
  - متامدل ها
  - Swish
  - انکراژ ساده
  - انکراژ کامل
  - وضعیت اعلی، حلقه
  - ساب مدالیته
- رفع احساس های ناخوشایند از حمله (استرس ، اضطراب ، ترس ، خشم ، خجالت و .....)
- از بین بردن تصاویر نامطلوب و خاطرات تلخ گذشته

ارتباط موثر

ارتباطات و NLP

- ارتباط موثر در ان ال پی شباهت بسیار زیادی به روش درمان مراجع محور **کارل راجرز** دارد.
- در این روش اصل بر احترام و محبت و پذیرش صد در صد مراجع است
- روان‌شناس در ابتدا روش درمانی خاصی پیشنهاد نمی‌کند؛ بلکه با پذیرش کامل مراجع و احترام به ارزش والای انسان مراجع را در طی جلسات متناوب به سمت درمان هدایت می‌کند.
- دانش ان ال پی این تکنیک را از مدل‌سازی کارهای میلتون اریکسون گرفته است.

کارل راجرز CARL ROGERS

- زاده ۸ ژانویهٔ ۱۹۰۲ - مرگ ۴ فوریهٔ ۱۹۸۷، در سن ۸۵ سالگی
- روانشناس آمریکایی، یکی از نظریه‌پردازان معروف شخصیت و یکی از چهره‌های اصلی در رویکرد روان‌شناسی انسان‌گرایانه و اگزیستانسیالیستی در روانشناسی است.

  راجرز به عنوان یکی از پدرهای تحقیقات روان‌درمانی شناخته می‌شود و به دلیل تحقیقات پیشرویی که انجام داده‌است، نشانِ مشارکت علمی برجسته از سوی انجمن روان‌شناسی آمریکا در سال ۱۹۵۶ به او تعلق گرفت.

انواع ارتباط

- **۱- ارتباط محترمانه:**
- ارتباط محترمانه، ارتباطی است که بر مبنای احترام بنا نهاده شده است. مانند ارتباط میان اعضای خانواده، ارتباط با همکاران، اقوام و ...
- **۲- ارتباط صمیمی:**
- ارتباط صمیمی وقتی شکل می‌گیرد که می‌توانیم برخی از مسائل خصوصی خود را به طرف مقابل بگوییم، مانند ارتباط بین دو دوست قدیمی.
- **۳- ارتباط ناموثر:**
- این مدل ارتباط که متاسفانه بسیار هم شایع می‌باشد، ارتباطی است که بر پایه "**سازش**" یا "**مدارا**" بنا نهاده شده است. در این ارتباط یکی از طرفین خود را برتر می‌بیند و یا رفتارهایش اینگونه نشان می‌دهد و به نوعی برخی از منافع طرف مقابل را پایمال می‌کند.
- گاهی اوقات نفر اول، خود از این مساله آگاه نیست، مانند همان پزشک خوشنامی که به مراجعه‌کننده خود اجازه صحبت نمی‌دهد و نمی‌تواند شرایط او را درک کند.
- **۴- ارتباط موثر**
- کامل‌ترین تعریف ارتباط موثر در NLPاین است: **"ارتباطی که باعث شکل‌گیری یک احساس مشترک میان شما و مخاطبتان می‌گردد و اساس آن "ایجاد اعتماد" بر سر موضوع مورد ارتباط است".**

ارتباط موثر

۱. تشخیص حباب حفاظتی افراد

۲. کالیبراسیون

۳. تشخیص کانال تر جیحی

۴. همگام سازی

۵. همراهی

حباب حفاظتی





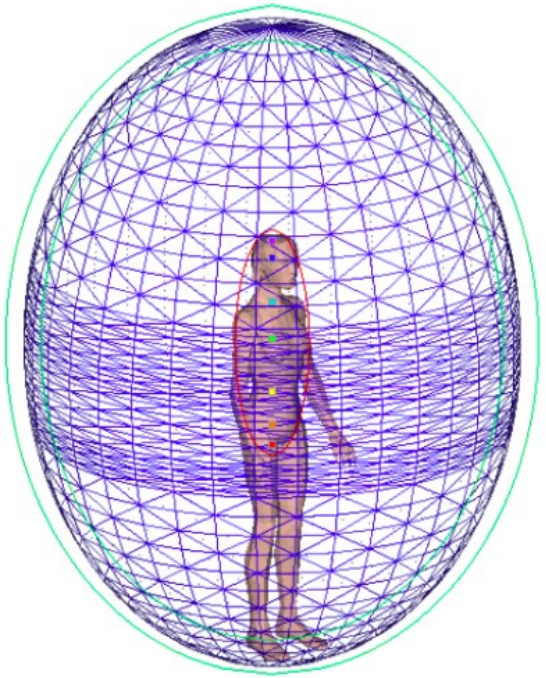
- همه جان داران داری حباب حفاظتی از جنس انرژی هستند
- در انسان نیز این حباب حفاظتی بصورت محدوده متراکم از انرژی و احساس در اطراف بدن است.
- اندازه حباب حفاظتی در شرایط مختلف انرژی بدن متفاوت و برای افراد مختلف نیز متغییر است

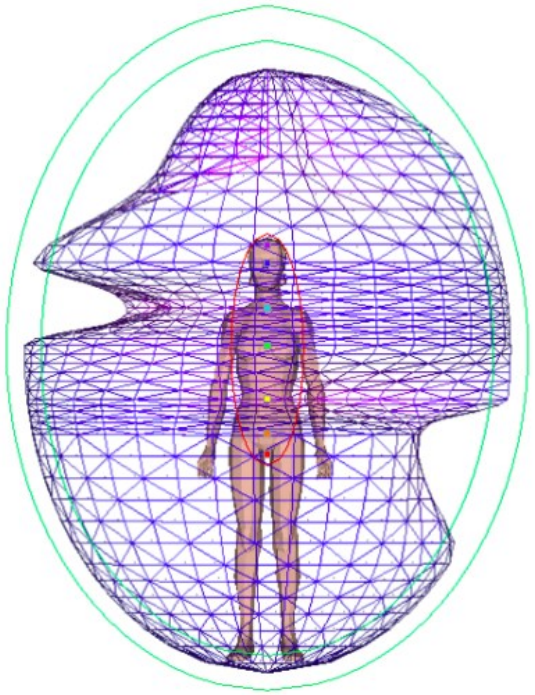
حباب حفاظتی



: شکل واقعی ما

- سبک زندگی ما اندازه حباب حفاظتی را تغییر می دهد
- وقتی انرژی بدن ما دچار اختلال می شود بیمار میشویم در این حال شکل حباب حفاظتی ما تغییر می کند





در وضعیت بهم خوردن انرژی و بیماری:

حباب حفاظتی

- وضعیت حباب حفاضتی در فواصل مختلف





کالیبراسیون



- انسان ها واکنش های مختلفی در برابر پدیده های مختلف از خود نشان می دهند.
- کالیبراسیون صورت بخوبی نشان می دهد در درون فرد چه می گذرد

کالیبراسیون

تشخیص اینکه سوژه در چه وضعیت روحی قرار دارد کالیبراسیون نامیده میشود و برای متخصصین ان ال چی بسیار مهم است.

همسویی و نا همسویی

- به هماهنگی خاص بین بدن و بیان ، **همسویی** و به عدم هماهنگی بین بدن و بیان، **نا همسویی** گفته میشود.

- با استفاده از تکنیک همسویی و نت همسویی می توانیدبراحتی متوجه شوید که سوژه به چیزی که می گوید اعتقاد دارد یا خیر.

نحوه ارتباط بین دو فرد

- ۷% تاثیر گذاری از طریق کلمات
- ۳۸% تاثیر گذاری از طریق لحن
- ۵۵% تاثیر گذاری از طریق زبان بدن

کانال ترجیحی

- بصری
- سمعی
- حسی

واکو به چه معنی است؟

- به کانال‌های ترجیحی سیستم VAKOیا VAKOGهم می‌گویند.
- Vاولین حرف کلمه Visualاست که به معنی حس بینایی است.
- Aاولین حرف کلمه AUDIOاست که معنی این کلمه حس شنوایی است.
- Kاولین حرف کلمه Kinesthetic است که به معنی حس لامسه است.
- Oاولین حرف کلمه Olfactoryاست که به معنی حس بویایی است.
- Gاولین حرف کلمه Gustatoryاست که به حس چشایی مربوط است.
- اگر این حروف را کنار یکدیگر بگذاریم کلمه VAKOGبه دست می‌آید. به همین دلیل است که به این سیستم می‌گوییم سیستم واکو یا واکوگ

روشهای تشخیص کانال ترجیحی افراد

۱- گوش دادن به صحبت کردن افراد و دقت به کلمات آن‌ها.

۲- دقت به جهت حرکت چشم‌ها

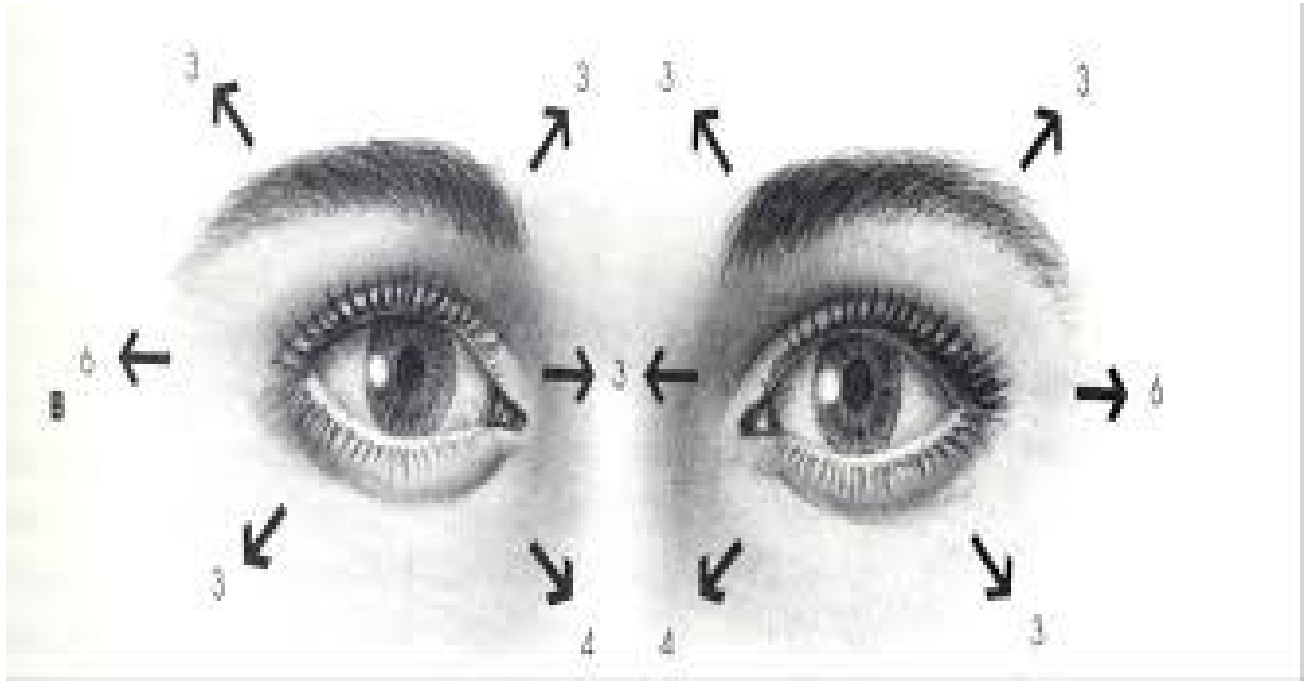
پرسشهایی برای تشخیص کانال ترجیحی

- چه آهنگی دوست دارید ؟
- اگر یک گربه صدای سگ دهد چه میشود؟
- اگر بجای زنگ خانه با چکش به در می زدید چه میشد ؟
- برای خرید آینده چه چیزهایی لازم دارید ؟
- گرمای خورشید را روی سر خود حس کنید ؟
- یک تکه یخ را داخل پیراهن خود حس کنید ؟
- نزدیک خانه شما چند مغازه وجود دارد ؟

تمرین تشخیص کانال ترجیحی

- برای این‌که بهتر موضوع چشم خوانی را درک کنید با یکی از دوستان خود در یک مکان بی سر وصدا بنشینید و سوالات زیر را از او بپرسید و به سرنخ‌های چشمی او توجه کنید.
- **سوالات خاطره دیداری:**
- در جلوئی خانه شما چه رنگی است؟
- موی کدامیک از دوستان شما از همه بلندتر است؟

روشهای تشخیص کانال ترجیحی افراد از چشمها



- سمت چپ یادآوری گذشته
- سمت راست خلق آینده
- بالا بینائی
- وسط شنوایی
- پائین حسی
- برای مثال:
- بالا چپ : به یاد اوردن تصویر گذشته
- بالا راست : خلق تصویری در حال و آینده

- **سوالات خاطره شنیداری:**
- قسمتی از موسیقی دلخواهتان را در ذهن خود بشنوید
- قسمتی آخر سرود ملی تان را در ذهن خود بشنوید
- **سوالات گفتگوی درونی:**
- وقتی با خودتان صحبت می کنید، از چه لحنی استفاده می کنید؟
- وقتی مشکلی برایتان به وجود می آید به خودتان چه میگوئید؟

- آنچه که در این تمرین مهم است فرآیند تفکر است و نه پاسخ‌های حقیقی. سرنخ‌های چشمی به سرعت ایجاد می‌شوند و شما باید با دقت همه‌ی آن‌ها را مشاهده کنید.