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:

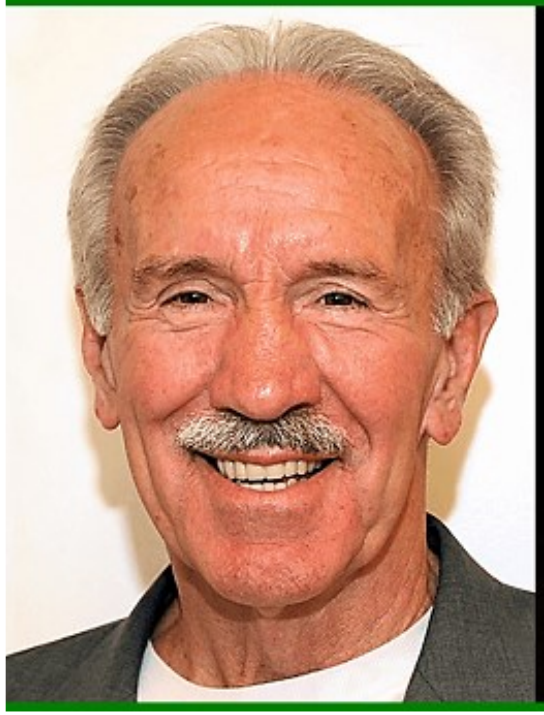
- شناخت ضمیر ناخود آگاه و نحوه ی عملکرد سیستم عصبی در انسان
  - تفکر
    - فکر > گفتار > کردار > عادت > شخصیت > سرنوشت
      - قیاسی
      - استقرایی
  - قوانین ذهن
    - خصوصیات ذهن
      - تطبیق پذیر
      - لجباز
      - اضداد
  - سیستم عصبی
    - مرکزی
    - پیرامونی
  - نیمکره های چپ و راست
    - 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

معرفی NLP

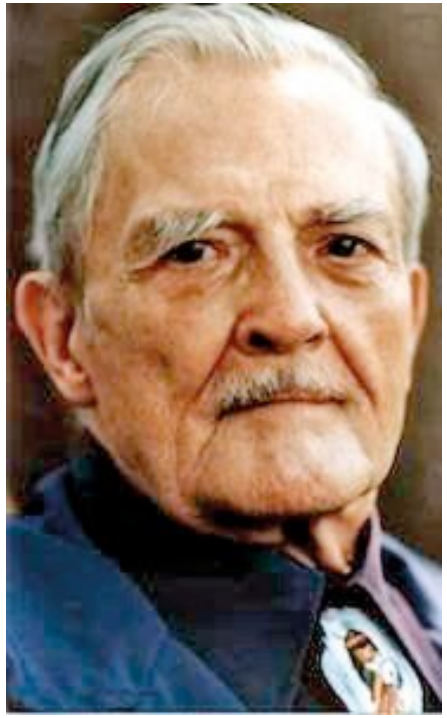
بنیانگذاران NLP

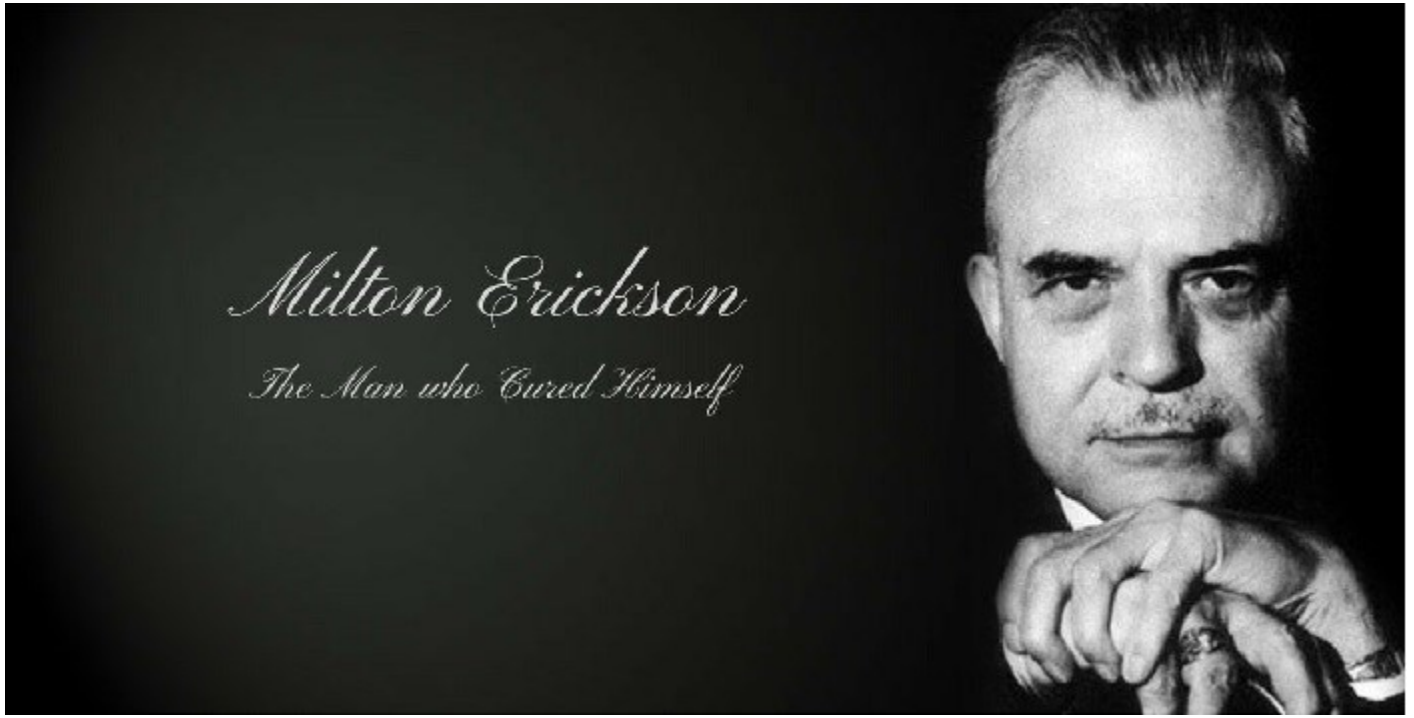
John Grinder	Richard Bandler	Robert Dilts
جان گریندر	ریچارد بندلر	رابرت دیلتز
		

تاریخچه شکل‌گیری NLP

- **ریچارد بندلر و جان گریندر به عنوان بنیانگذاران** اصلی روش NLP شناخته می‌شوند.
- این دو پس از انجام تحقیقات متعدد بر فعالیت‌های یک هیپنوتراپیست مشهور به نام میلتون اریکسون و بررسی مطالعاتی که بر اساس زندگینامه افراد موفق مانند ویرجینیا ساتیر و فریتز پرلز صورت گرفته بود، به نتایج جالبی دست یافتند.
- آنها به این نتیجه رسیدند که ضمیر ناخودآگاه انسان مدام در حال برنامه ریزی برای زندگی انسان است و اینکه فرد در زندگی خود موفقیت‌ها و شکست‌های متعددی را تجربه می‌کند، همه و همه وابسته به خود شخص بود و قابل تغییر است.
- پس از شکل‌گیری NLP در دهه ۷۰ میلادی توسط ریچارد بندلر و جان گریندر، روز به روز به طرفداران این روش افزوده شد و اشخاص دیگری مانند **رابرت دیلتز**، تد جیمز، استفان گلیگان، لسی کامرون، استیو کونرا، دیوید گوردون و ...سایر افراد با نوآوری‌هایی که در این زمینه داشتند، در رشد و پیشرفت NLP بسیار موثر بوده‌اند.

میلتون اریکسون مردی که خود را درمان کرد





زندگی نامه میلتون اریکسون

- **میلتون اریکسون** Milton H. Erickson زادهٔ ۵ دسامبر ۱۹۰۱ – درگذشتهٔ ۲۵ مارس ۱۹۸۰) روان‌درمانگر و روانشناس اهل ایالات متحده آمریکا با تخصص هیپنوتیزم و خانواده‌درمانی بود.
- میلتون اریکسون وقتی هفده ساله بود دچار فلج شد. ده ماه بعد شنید که پزشکی به مادرش گفت: پسرتان شب را تا صبح دوام نمی‌اورد.
- اریکسون صدای گریه مادرش را شنید. فکر کرد شاید اگر شب را دوام بیاورم مادرم اینطور زجر نکشد... تصمیم گرفت تا سپیده دم صبح بعد نخوابد وقتی خورشید بالا آمد به طرف مادرش فریاد زد: من هنوز زنده‌ام! چنان شادی عظیمی درخانه در گرفت که تصمیم گرفت همیشه تمام تلاشش را بکند که یک شب دیگر درد و رنج خانواده‌اش را عقب بیندازد.
- اریکسون در سال ۱۹۸۰ در هفتاد و هشت سالگی در گذشت و از خود چندین کتاب مهم درباره ظرفیت عظیم انسان برای غلبه بر محدودیت‌هایش بجا گذاشت.

- میلتون اریکسون بنیانگذار تراپی استراتژیک و برنامه ریزی ذهنی می باشد که سیستم روان درمانی او را هیپنوتیزم اریکسونی می نامند.
- میلتون اریکسون در طول زندگی اش حتی در زمان کودکی کارهای خارق العاده ای از خود نشان داد، طوریکه حتی برادرها و خواهرهای بزرگترش نیز از میلتون به عنوان یک نابغه ذهنی یاد می کردند.
- در سن ۱۸ سالگی بیماری "ام اس" وجود او را در برگرفت و باعث زمین گیر شدنش شد. اما میلتون اریکسون که همزمان صاحب یک خواهر شده بود، با پیروی "مدل برداری" از این نوزاد توانست سلامتی و توانایی جسمانی اش را به راحتی و در کمتر از یک سال دوباره بازیابد.
- پس از آن میلتون اریکسون به رشته پزشکی روی آورد و در این رشته، دکترای خود را گرفت و به علت علاقمندی به سیستم روانی، در روان درمانی و حتی نورولوژی نیز به درجه ی دکترا رسید.

- میلتون اریکسون در اوایل زندگی اش و پس از تحصیلاتش به شهرهای مختلفی سفر کرد و در سمت های گوناگونی، در تیمارستان ها و بیمارستان های عصبی فعالیت کرد و سرانجام به فنیکس، محل تولد خود بازگشت و مشغول به درمان، تنها از طریق استراتژی و برنامه ریزی ای که از ابداعات خود وی بود شد.
- موفقیت میلتون اریکسون چنان چشمگیر بود که از همه نقاط امریکا به سراغش می آمدند و کسانی که نتوانسته بودند هیچ درمانگر خوبی را بیابند و از همه جا ناامید گشته بودند، با مراجعه به وی، به نتیجه دلخواه خود و به یک درمان واقعی می رسیدند.
- میلتون اریکسون علیرغم ثروت قابل توجه اش، در منزلی ساده در فنیکس زندگی می کرد و محل کارش همواره در منزل خودش قرار داشت، مخصوصاً که سعی می کرد بیمارانش با نوع زندگی وی که در خانواده ای متوسط بود آشنا شوند.
- خانواده ای که در آن، اعضاء خانواده نسبت به هم احترام خاصی داشتند و هر شخص مسئولیت خاص خود را به عهده داشت. برای میلتون اریکسون مهم بود افرادی که به وی مراجعه می کنند، شاهد این ارتباط باشند

- **کتاب درمانهای عجیب میلتون اریکسون**
- هرچند که **بیماری "ام اس" در سن ۶۰ سالگی** دیگربار به سراغش آمده بود و مانع نوشتن میلتون اریکسون می شد، خودش نیز زیاد مایل به نوشتن نبود.
- با این همه، شاگردانش گفته ها و سمینارهایش را روی کاغذ می آوردند و بنابراین صدها مقاله از خود بر جای گذاشت.
- از شاگردان وی می توان به جی هالی و گریگوری بتسون اشاره کرد.
- علاوه بر درمان های استراتژیکی که از طریق میلتون اریکسون به دنیای درمان اختلالات روانی وارد شده بود، متافور نیز که قسمت دیگری از بخش های درمانی اختلالات ذهنی است توسط وی شکل گرفت.
- برای میلتون اریکسون ایجاد یک متافور در هر لحظه و هر موقعیتی امکان پذیر بود و بدین ترتیب توسط متافور که نوعی درمان از طریق ایجاد داستانی غیرواقعی و حتی یک تشابه ساخته شده بود، تأثیرات بسیار زیادی بر روی مشکل فرد می گذاشت.

- از طریق متافور می توانیم در ضمیر ناخودآگاه وی مدلی مشخص از سوژه و مشکلش نمایان کنیم که باز از طریق همین متافور می توان راه حل مشکل را مشخص کرده و در جهت استفاده از این راه حل قدم برداریم.
- دکتر میلتون اریکسون در دانشگاه ویسکانسین در رشته روانشناسی درس خواند. آنجا بود که هیپنوتیزم کردن را یاد گرفت.
- او بعداً از بیمارستان عمومی کلورادو مدرک پزشکی گرفت و بعد در بیمارستان ایالتی رود آیلند به روان درمانی پرداخت.

- در فاصله سالهای ۱۹۳۰ و ۱۹۳۴ دکتر میلتون اریکسون در بیمارستان ایالتی ورسستر کار می کرد. در آنجا به مقام روانپزشک ارشد رسید.
- در سال ۱۹۵۷، دکتر میلتون اریکسون و تعدادی از همکاران جامعه آمریکا هیپنوتیزم بالینی تأسیس کردند.
- دکتر میلتون اریکسون همچنین مؤسس مجله آمریکایی هیپنوتیزم بالینی بود و به عنوان سردبیر به مدت ۱۰ سال خدمت کرد.
- در سال ۱۹۷۰ دکتر به خاطر وضعیت جسمی اش مجبور به محدود شدن در خانه اش شد، دکتر میلتون اریکسون سمینارهایی برای حرفه ای ها به صورت روزانه انجام داد.
- دکتر میلتون اریکسون در ۲۵ مارس ۱۹۸۰ در سن ۷۸ سالگی درگذشت،دکتر اریکسون میراث کتبی بیش از ۱۴۰ مقاله علمی و پنج کتاب در هیپنوتیزم دارد.

NLP چیست ؟

- مخفف کلمات :

- N: **Neuro** عصبی
- L: **Linguistic** کلامی
- P: **Programing** برنامه ریزی

- ذهن انسان برنامه ریزی شده و قابل برنامه ریزی مجدد است.
- رفتار انسان تحت تاثیر برنامه ریزی ذهن او صورت می گیرد.
- رفتار انسان شخصیت انسان و در نهایت سرنوشت انسان را رقم می زند.
- پس با شناخت برنامه ریزی ذهن و تغییر آن سرنوشت خود را رقم می زنیم .

NLP چیست؟

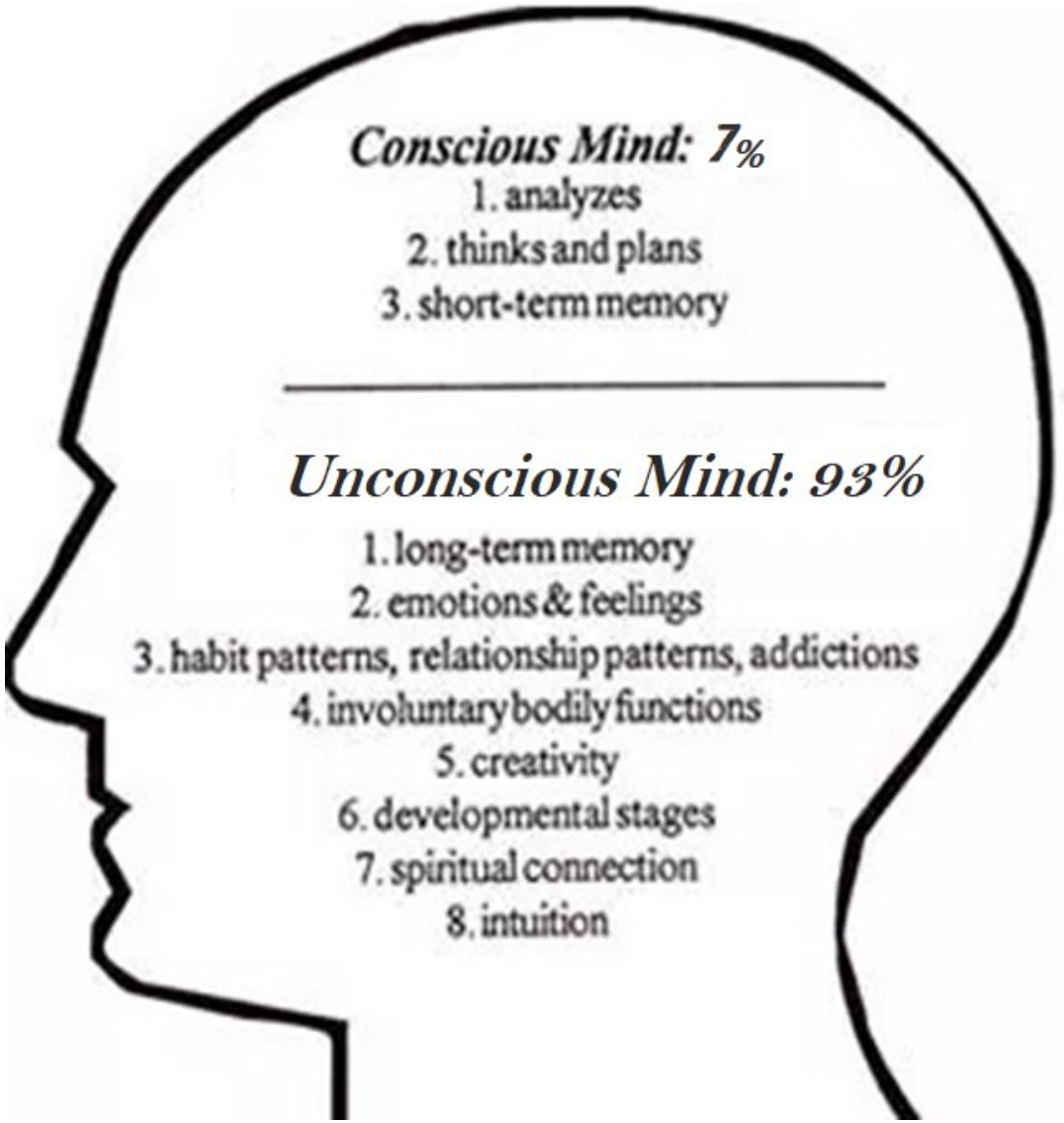
NLP به مطالعه و بررسی اینکه چگونه افراد و سازمان های موفق به نتایج مطلوب رسیده اند، می پردازد. این روش ها در صورتی که به دیگران هم آموخته شود، آنها نیز به همان نتایج مشابه و مطلوب می رسند. این فرایند مدل برداری نامیده می شود.

بر این اساس NLP نشان می دهد که ما چگونه تجربیات ذهنی خود را شکل دهیم، در مورد ارزش ها و باورهایمان بیندیشیم، چگونه حالات هیجانی و عاطفی را در خود ایجاد نماییم، 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 ان معنی می دهیم و ممکن است که افراد دیگر به همان رویداد، معنی دیگری بدهند.

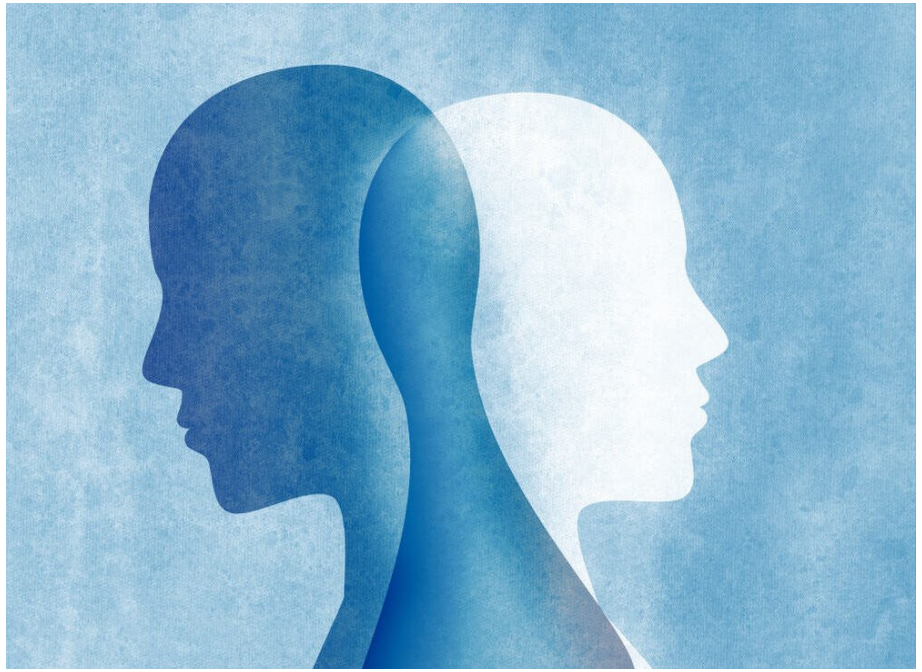
اهداف برنامه ریزی عصبی

- بهبود ارتباط با دیگران
- افزایش مهارت متقاعد کردن دیگران
- افزایش اعتماد به نفس و عزت نفس
- استفاده از اصول تمرکز برای رسیدن به اهداف با توجه به استعداد و توانمندی
- کنترل بر احساسات و هیجانات درونی
- به وجود آوردن عادت های مثبت و مفید و ترک عادت های بد
- استفاده از ذهن خلاق برای ایجاد ایده های جدید
- لذت بردن از زندگی و قدردان نعمت ها بودن
- ایجاد زندگی هدفمند
- بالا بردن سطح کارایی
- رسیدن به هدف هایی که زمانی رسیدن به آنها غیر ممکن بود

خودآگاه و نا خود آگاه
CONSCIOUS AND UNCONSCIOUS



تفاوتهای ضمیر خود آگاه و نا خود آگاه



- ضمیر خودآگاه ترتیبی و منطقی است در حالی که ضمیر ناخودآگاه لحظه ای است و اطلاعات را به صورت لحظه ای پردازش می کند.
- ضمیر ناخودآگاه توانایی عملکرد چندتکلیفی را دارد اما ضمیر خودآگاه این توانایی را ندارد.
- ضمیر ناخودآگاه می تواند ارتباطات و خطوطی را بین فکر ها و ایده های زیاد ایجاد کند اما ضمیر خودآگاه خطی است و در قالب علت و معلول فکر می کند.
- ضمیر ناخودآگاه می داند که چرا اما ضمیر خودآگاه به دنبال آن است که بفهمد چرا.
- ضمیر ناخودآگاه **تشخیص** می دهد و **حس** می کند در حالی که ضمیر خودآگاه عقلانی فکر می کند.
- درحالیکه ضمیر خودآگاه در بیداری فعالیت میکند، ضمیر ناخودآگاه با رویاها، افکار عمیق، مراقبه و تعمق و حتی خواب فعالیت می کند.
- ضمیر خودآگاه مجبور است برای حرکت دادن قسمت های مختلف بدن تلاش کند اما ضمیر ناخودآگاه این کار را به صورت غریضی انجام می دهد.

تاثیرات ان ال پی بر ضمیر ناخودآگاه

- یکی از کاربرد های تکنیک ان ال پی، تاثیر بر ضمیر ناخودآگاه می باشد.
- فرض کنید فرد، پیامی را توسط یکی از حواس پنجگانه خود دریافت می کند، در این هنگام در مغز این فرد، مسیر عصبی ایجاد می شود که نورون ها در این مسیر با یک دیگر تبادل اطلاعات می کنند.
- با بیشتر شدن تبادل اطلاعات نورون ها، یک رفتار شکل می گیرد.
- حال اگر این رفتار زشت و بد باشد، ان ال پی برای تغییر آن از تکنیک هایی بهره می گیرد که **در ذهن، مسیر عصبی جدیدی ساخته شده و رفتار دیگری را جایگزین** آن می کند.
- شما می توانید عاداتی مثل اعتیاد، پرخوری، میگرن های شدید، استرس و... را به وسیله ضمیر ناخودآگاه کنترل کرده و آنها را تغییر دهید.

ان ال پی در سه حوزه فعالیت دارد

۱. ارتباطات موثر

۲.هدف سازی موثر

۳.شناسایی و حذف موانع ذهنی

مغز، ذهن و ضمیرها

انواع رفتار در انسان

- دو نوع رفتار از انسان سر می زند:
- رفتار آگاهانه
- رفتار نا آگاهانه /غیر ارادی / عادتی
- فروید معتقد بود ۸۰% رفتار انسان ها ناخودآگاه و ۲۰% رفتار خود آگاه هستند
- تحقیقات جدید نشان می دهد ۹۳% رفتار ناخودآگاه و فقط ۷% رفتار ما خودآگاه است.

رفتار خودآگاه چیست ؟

- رفتار خود آگاه رفتاری است که ما آگاهانه و ارادی انتخاب و انجام می دهیم مانند :
- جابجا کردن یک کتاب از روی میز ، برداشتن یک لیوان آب و نوشیدن و ...
- برای انجام رفتار خود آگاه ما نیازی را احساس می کنیم ، تصمیم می گیریم و آن کار را انجام می دهیم و کاملا به اراده خود با آگاهی و هوشیاری و با اشراف بر آن موضوع ، عمل صورت می گیرد
- این رفتار توسط بخش خود آگاه ذهن مدیریت می شوند.

رفتار نا خود آگاه چیست ؟

- رفتاری که کاملا ناهوشیارانه یا غیر ارادی انجام می پذیرد مانند :
- راه رفتن در حین فکر کردن ، دستها را غیر ارادی بهم مالیدن
- پشت سر را خاراندن در حین صحبت ، رانندگی فردی که سالهاست رانندگی می کند
- حرکت مردمک چشم به یک طرف در موقع فکر کردن و ...
- این رفتار غیر ارادی ، بدون هوشیاری و آگاهی انجام می شوند .
- این رفتار توسط بخش ناخودآگاه ذهن مدیریت می شوند.
- با دقت در رفتار های ناخودآگاه فرد و زبان بدن وی ما می توانیم به آنچه درون فرد می گذرد واقف شویم مانند دروغگویی ، مخفی کاری ، قصد اغفال و ...

بخش مهمتر فعالیت بخش ناخودآگاه ذهن

- علاوه بررفتارهایی که در بیرون بوسیله بدن و زبان شکل می گیرند فعالیتهای ناخودآگاه دیگری نیز اتفاق می افتد که بسیار مهم تر است و ما در NLP به دنبال شناسایی و مدیریت آنها هستیم مانند :

- ما تلاش می کنیم ثروتمند شویم اما نمی شویم ؟

- ما تلاش می کنیم رابطه خوبی را برقرار کنیم اما مرتی سوتفاهم شده و رابطه خراب میشود

- ما تلاش می کنیم کسب و کار موفقی را راه اندازی کنیم اما مرتب شکست می خوریم

- ما علاقمندیم درسی یا کتابی را بخوانیم اما مرتب اهمال کاری می کنیم و به عقب می اندازیم.

- ما تلاش می کنیم رانندگی را شروع کنیم اما نمی شود

- ما تلاش می کنیم نواختن سازی را بخوبی انجام دهیم اما میسر نمی شود

موانع هدف

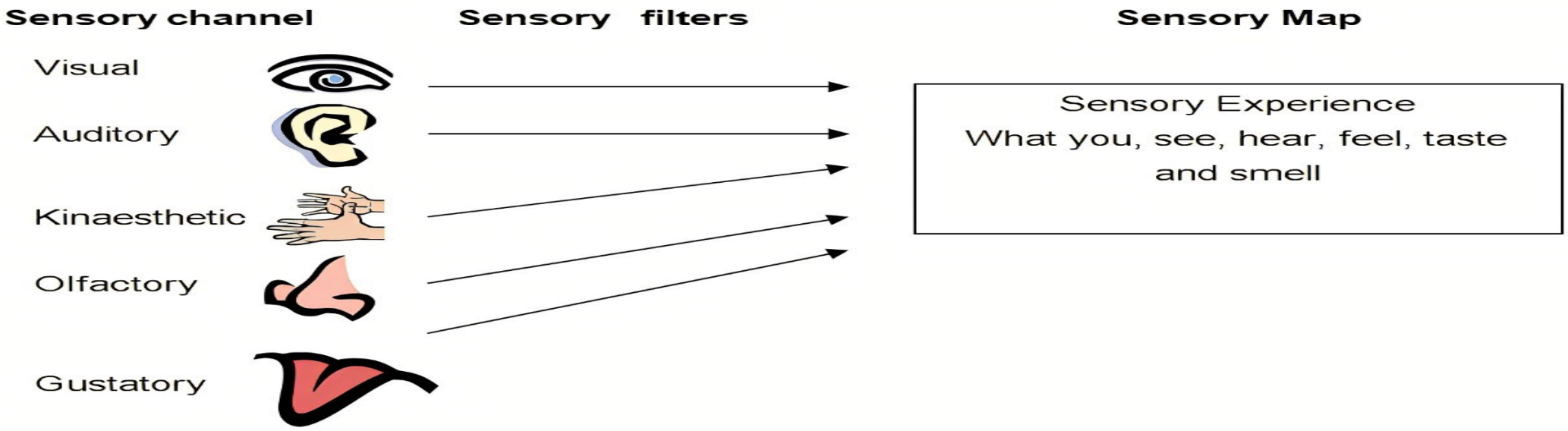
- ما به موانعی که بصورت غیر آگاهانه باعث می شوند ما به هدفی که آگاهانه داریم نرسیم می گوئیم موانع هدف.
- موانع هدف در بخش نا آگاهانه مغز ما و بر اساس باورهای ما تولید می شوند ، باورهایی که شاید اصلا آنها را نمی شناسیم و نمی دانیم از کجا شکل گرفته اند.

شکل گیری رفتار و ضمیر خود آگاه

- بخشی از رفتارهای مستقیما تحت کنترل ماست به بخشی از ذهن ما که این رفتار ها را کنترل می کند ضمیر خود آگاه می گویند.
- بخش خود آگاه بین ۷ تا ۲۰ درصد رفتار ما را برنامه ریزی می کند.
- رفتارهایی مانند برنامه ریزی خرید ، برنامه ریزی برگزاری یک کلاس و ... رفتار آگاهانه ما و بوسیله ضمیر خود آگاه برنامه ریزی و به اجرا در می آید.

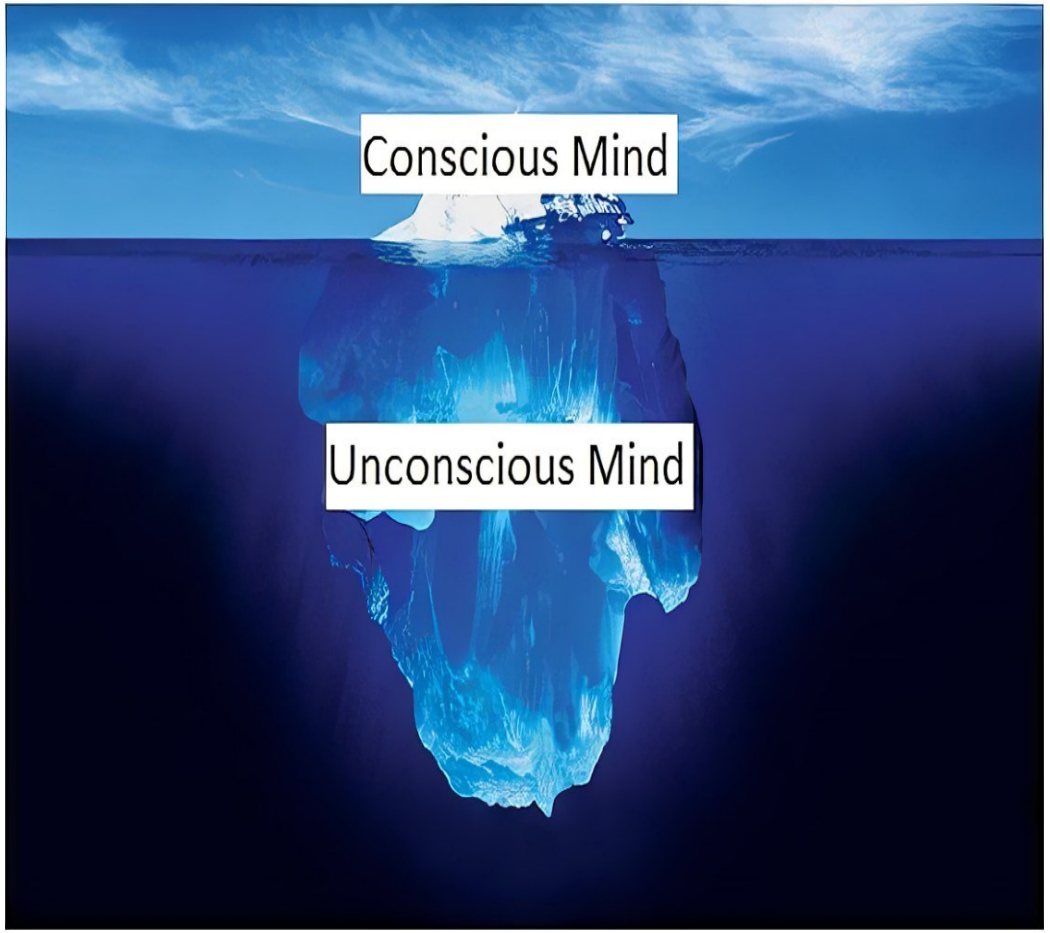
شکل گیری رفتار و ضمیر نا خودآگاه

- بخشی از رفتارها در اختیار مستقیم ما نیست مانند عصبانیت و خشم ، دلهره و استرس رنگ پریدن ، تپش قلب و ...
- این رفتارها توسط بخش دیگری از ذهن به نام ضمیر نا خود آگاه برنامه ریزی می شود.
- بیش از ۸۰ تا ۹۳% رفتارهای ما توسط ضمیر ناخود آگاه برنامه ریزی می شوند.
- وظیفه اصلی ضمیر نا خودآگاه امنیت ، آسایش و رفاه انسان است.



- **ضمیر نا خود آگاه** اطلاعات خود را توسط حواس پنجگانه بینایی ، شنوایی ، لامسه ، بویایی و چشایی از محیط پیرامون دریافت و بر اساس الگوریتم خاص خود ذخیره ، پردازش، طبقه بندی و بازیابی می کند (به این عمل **یادگیری** گفته می شود) بدین ترتیب رفتارهای ناخود آگاه شکل می گیرد که همگی برمبنای رفاه ، آسایش و امنیت انسان (وظیفه اصلی ضمیر ناخودآگاه) است.

برنامه ریزی ذهن



- قبلا توضیح دادیم که رفتار به دو دسته خود آگاه و نا خود آگاه تقسیم می شوند.
- همینطور توضیح دادیم که رفتار نا خودآگاه حدود ۹۳% تا ۹۷% و رفتار خود آگاه۳% تا ۷% از رفتار ما را تشکیل می دهند
- پس کاملا قابل درک است که بخش نا خود آگاه ما که متولی ساخت رفتار نا خود آگاه ماست حدود 15 تا 30 برابر قوی تر از ذهن خود آگاه ماست

سه قانون حاکم بر ذهن

1. **لجبازی**: ذهن بسیار لجباز است و فرد برای انجام هر کار با پاسخ منفی ذهن خود روبرو می شود.

زیرا ذهن می خواهد در همان وضعیت باقی بماندو نمی خواهد شرایط فعلی را از دست دهد.

هر تصمیم حتی در شرایط سخت و نامناسب با ممانعت ذهن روبرو می شود به همین دلیل تغییر در انسانها امری سخت است.

۲. **تطبیق**: ذهن انسان خود را با هر شرایطی تطبیق می دهد .

انسان وقتی می تواند خود را مطابق شرایق جدید کند که از ذهن گذشته باشد.به عبارت دیگر انسان باید از ذهن خود لجباز تر باشد تا به تغییر و تطبیق سرعت دهیم .

می توان به قطب شمال رفت و به هوای آنجا عادت کرد .

به صدای کولر به حدی عادت کرده ایم که با خاموش شدن آن تازه متوجه صدا می شویم .

۳. **شرایط و عادت:**

ذهن ما به منفی بودن عادت کرده است

به دلیل این عادت افزایش فاکتورهای منفی برای ذهن تفاوتی ندارد.

مانند دندان درد که باز دندانها را روی هم می فشاریم

تمرین دفترچه کنترل افکار منفی

۱. نوشتن افکار منفی و مقابل آن معادل مثبت آنی بدون قضاوت
۲. در شرایطی که دفتر چه نیست با انگشتمان در هوا می نویسیم
۳. به مدت ۴۰ روز ادامه و در صورت وقفه از اول شروع میشود.
۴. در زمانهایی که ذهن منفی و ملامتگر خیلی پر سر و صداست ، ساکت کردن آن با نهیب زدن : ساکت باش بنشین ...

تعاریف

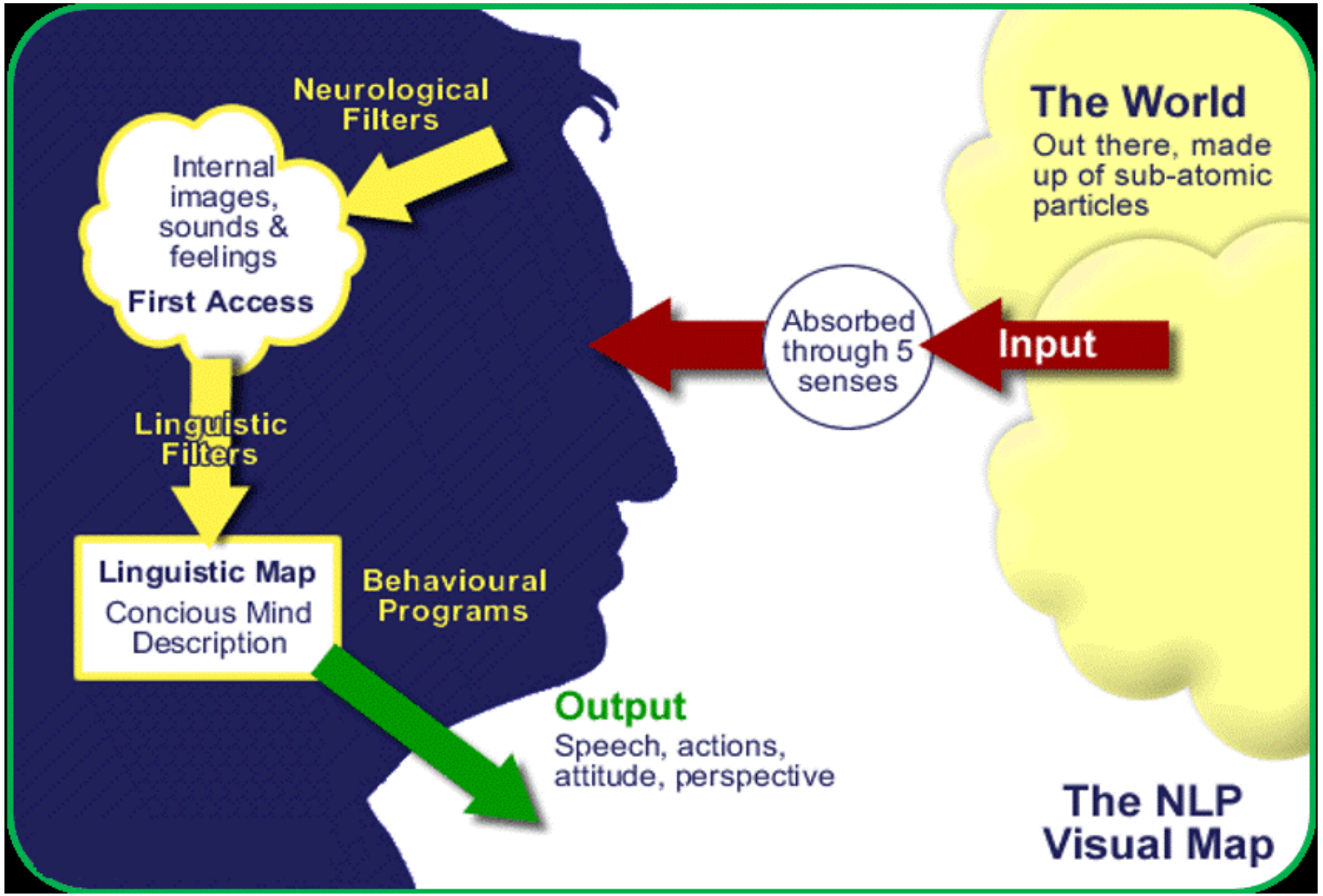
- **ذهن** : محصول کارکرد مغز
- **شعور** :هر پدیده ای که بین اجزای آن ارتباط وجود داشته باشد
- **هوش** : اگر پدیده ای که شعور دارد بتواند خود به تنهایی به سمت تکامل برود دارای هوش است.

این سه تعریف برای بیان این موضوع است که :

- در سیستم عصبی بدن ما اعصاب خودکار وجود دارند که کنترل آنها ارادی نیست مانند تپش قلب ، گردش خون ، تنفس و ...
- در سیستم عصبی ما نورون های آینه ای وجود دارند که دارای شعور و هوش هستندو ما از طریق نورون های آینه ای با دیگر افراد ارتباط موثر برقرار می کنیم
- چشم ما در هر ثانیه تعداد محدودی عکس (۳۰-۴۰ فریم) از محیط می گیرد اما نورون های آینه ای در هر ثانیه هزاران اسکن از اطراف می گیرند.

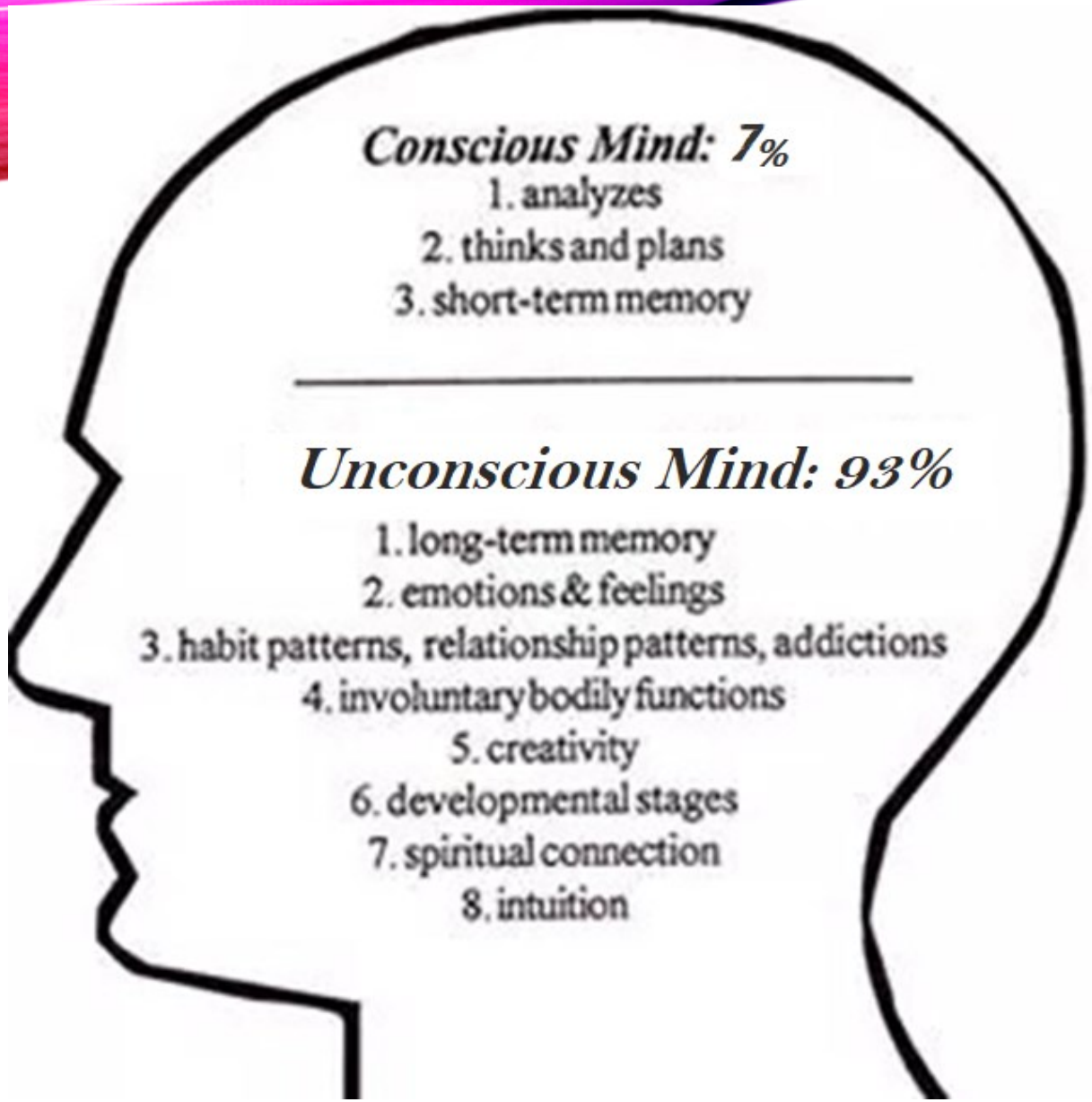
- نورون های حرکتی و ارتباط ، دریافت و انتقال اطلاعات از درون و بیرون بدن فرد را انجام می دهند.
- نورون ها بر اساس اطلاعاتی که وارد میشوند واکنش نشان می دهند و دارای شعور هستند
- اطلاعات دریافتی از نورون ها به غده هیپوتالاموس داده میشود و یک حس تولید می شود.
- برای مثال یکبار دست ما با کتری آب جوش می سوزد و از این پس به آن واکنش نشان می دهیم.
- این واکنش توسط نورون های مغز و سیستم عصبی انجام می شود.

مکانیزم تولید رفتار

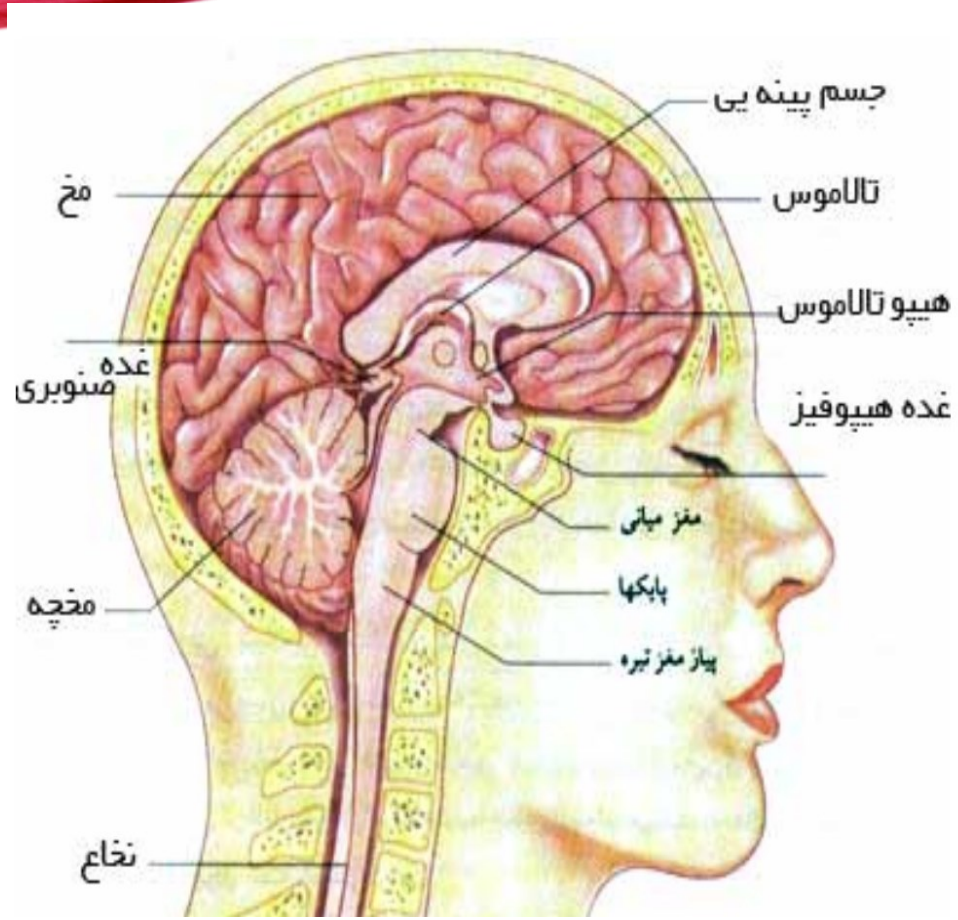


خودآگاه و نا خود آگاه

CONSCIOUS AND UNCONSCIOUS



ساختار مغز انسان (نتایج بررسی های تجربی مجروحان جنگ جهانی دوم و جنگ ویتنام)





نیمکره های چپ وراست و جایگاه ضمیر خود آگاه و ناخود آگاه

- کلیه کارهای ارادی و
- طبق آخرین نظریه ها ضمیر ناخودآگاه قسمتی از فعالیت نیمکره راست ، پشت و پائین مغز است.
- فعالیت نیمکره راست مغز از وضعیت حساس تری برخوردار بوده معمولا قابلیتهای ظریف تری را در انسان تحت کنترل دارد و از آنجا که این قابلیتها عموما تحت کنترل مستقیم و خودآگاه انسان نیست جایگاه ضمیر نا خود آگاه تلقی می شود.
- اگر بتوان از فعالیت هر دو نیمکره بطور همزمان بهره برد راندمان مغز حداقل به ۵ برابر حالت عادی خواهد رسید

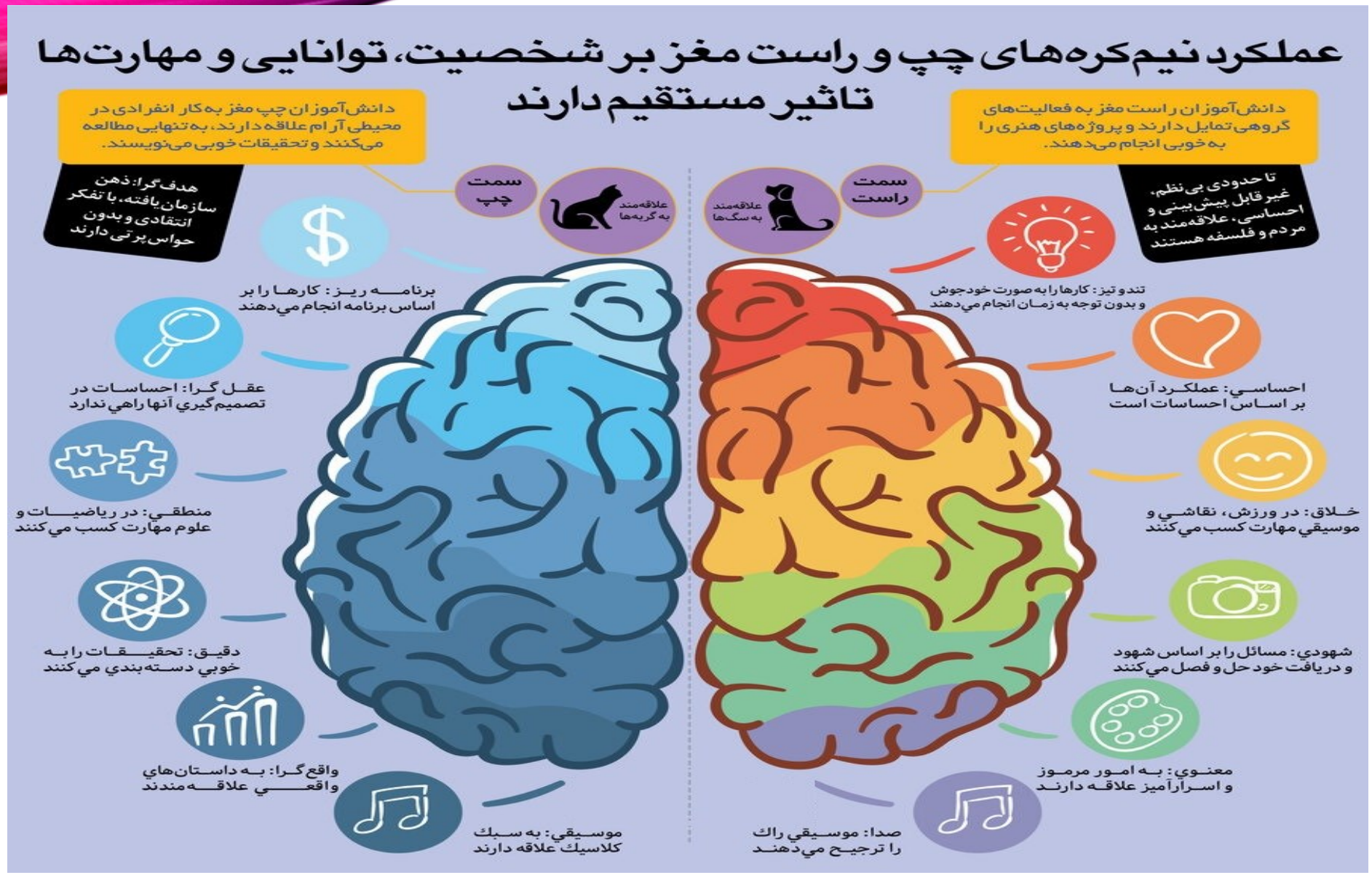
وظایف نیمکره چپ مغز

- کنترل قدرت بیان و زبان و تکلم
- خواندن و نوشتن
- کنترل حرکات فیزیکی سمت راست بدن
- تفکر بصورت کلامی
- قابلیت حافظه کوتاه مدت
- انجام اعمال ریاضی و استدلال منطقی و تحلیلی
- پردازش دردها

وظایف نیمکره راست مغز

- نیمکره راست
- کنترل سمت چپ بدن
- به خاطر سپردن تصاویر ، چهره ها و تصاویر بدن
- ایجاد هماهنگی در گفتار و آهنگ کلام
- کیفیت آواز خواندن و دشنام دادن
- کنترل زبان بدن
- درک صدا های محیط مانند صدای پرنده ها
- درک موسیقی و نواختن سازها
- تفکر همراه با کیفیتهای فرعی مانند رنگ و بو مزه و ..
- ثبت خاطرات و هیجانات کودکی
- استدلال شهودی
- کل نگری
- درک منظور و معنای نهفته
- گرفتن و پرتاب نمودن اشیا
- حفظ تعادل مانند دوچرخه سواری
- قابلیت انجام رقص
- ایجاد رویا و تصاویر دیداری و هیجانی در خواب
- تاثیر پذیری در خصوص رنگ ، بو ، مزه و موسیقی
- ثبت خاطرات دائمی و بلند مدت


کنجکاوی
ادراک
خلاقیت
بی نظمی
تخیل
توجه به کل
نیمکره
راست مغز
منطق
استراتژی
عقلانیت
زبان
هدفمند
توجه به جزییات
نیمکره
چپ مغز


عملکرد نیم‌کره‌های چپ و راست مغز بر شخصیت، توانایی و مهارت‌ها
تاثیر مستقیم دارند
دانش‌آموزان چپ مغز به کار انفرادی در محیطی آرام علاقه دارند، به تنهایی مطالعه می‌کنند و تحقیقات خوبی می‌نویسند.
هدف‌گرا: ذهن سازمان‌یافته، با تفکر انتقادی و بدون حواس‌پرتی دارند
سمت چپ
علاقه‌مند به گربه‌ها
برنامه ریز: کارها را بر اساس برنامه انجام می‌دهند
عقل گرا: احساسات در تصمیم‌گیری آنها راهی ندارد
منطقی: در ریاضیات و علوم مهارت کسب می‌کنند
دقیق: تحقیقات را به خوبی دسته‌بندی می‌کنند
واقع‌گرا: به داستان‌های واقعی علاقه‌مندند
موسیقی: به سبک کلاسیک علاقه دارند
دانش‌آموزان راست مغز به فعالیت‌های گروهی تمایل دارند و پروژه‌های هنری را به خوبی انجام می‌دهند.
تا حدودی بی‌نظم، غیرقابل پیش‌بینی و احساسی، علاقه‌مند به مردم و فلسفه هستند
سمت راست
علاقه‌مند به سگ‌ها
تند و تیز: کارها را به صورت خودجوش و بدون توجه به زمان انجام می‌دهند
احساسی: عملکرد آن‌ها بر اساس احساسات است
خلاق: در ورزش، نقاشی و موسیقی مهارت کسب می‌کنند
شهودی: مسائل را بر اساس شهود و دریافت خود حل و فصل می‌کنند
معنوی: به امور مرموز و اسرارآمیز علاقه دارند
صدا: موسیقی راک را ترجیح می‌دهند

وظایف اصلی ضمیر ناخودآگاه

۱. کنترل کامل ببر اعضای بدن اعم از حرکات سلول ها ، متابولیسم ، سیستم گردش خون ، تنفس ، مکانیزم رشد و کلیه حرکات نا خودآگاه

۲. کنترل سیستم اعصاب خودکار شامل سمپاتیک و پاراسمپاتیک

۳. ایجاد رفتار ، اخلاق و عادات مثبت و منفی منطبق با نوع اطلاعات ورودی و ایجاد انواع خصوصیات اخلاقی

۴. دریافت اطلاعات از حس ششم و برنامه ریزی برای آنها و ارسال پیامهای درونی

سیستم سمپاتیک و پاراسمپاتیک

- **سیستم سمپاتیک** :بخشی از سیستم عصبی خودکار است که در نزدیکی ناحیه قفسه سینه و کمر در نخاع قرار دارد.
- عملکرد اصلی این سیستم، تحریک سیستم جنگ یا گریز در بدن انسان است که این کار را از طریق تنظیم ضربان قلب، سرعت تنفس، اندازه مردمک چشم و ... انجام می دهد.
- این سیستم بدن را آماده واکنش به موقعیت های استرس زا یا اورژانسی آماده می کند
- سیستم پارا سمپاتیک :این سیستم بین نخاع و بصل النخاع قرار دارد و واکنش های استراحت و گوارش یا خوردن و تولیدمثل را کنترل می کند.
- سیستم پاراسمپاتیک وظیفه محافظت و ترمیم اندام ها را بر عهده دارد.
- این سیستم با کاهش ضربان قلب و فشار خون، کاهش سرعت تنفس، کمک به گوارش غذا و سیستم گوارش بدن را در حالت آرامش قرار می دهد.

۳. کنترل و هدایت کلیه سیستمهای بدن در هنگام خواب

۴. ارسال اطلاعات و پیام از عالم رویا به عالم محسوسات توسط سمبل های خاص

۵. ایجاد ارتباط بین ذهن و عالم فرای ماده

۶. طبق اطلاعات دریافتی در ما تولید باورهای مثبت یا منفی می کند

قوانین ضمیر نا خودآگاه

۱. ضمیر نا خودآگاه دارای قدرتی مافوق تصور انسان است.

۲. ضمیر ناخودآگاه اطلاعات دریافتی را پرورش می دهد و در آنها غلو و بزرگ نمایی می کند.

۳. ضمیر ناخودآگاه در اثر تمرکز روی یک موضوع قسمتهایی از اطلاعات ورودی را در سطح خودآگاه حذف می کند.

۴. ضمیر ناخودآگاه قدرت تشخیص خوب از بد را ندارد و ساده لوحانه اطلاعات دریافتی را ذخیره و سپس برنامه ریزی می کند.

۵. هیچ عادت و رفتاری برای ما برنامه ریزی نمی شود مگر منظور مفید و مثبت.

۶. ضمیر ناخودآگاه اطلاعات را از طریق حواس پنجگانه دریافت می کند

۷. ضمیر ناخودآگاه اطلاعات را از طریق حس ششم نیز دریافت می کند.

۸. در ضمیر ناخودآگاه چون محل ثبت اطلاعات دائمی است از حافظه بسیار قوی برخوردار است.۲/۵ میلیون گیگا بایت

۹. دارای قدرتی مافوق حواس است.

۱۰. ضمیر ناخودآگاه قادر به برنامه ریزی افعال منفی نیست و آنها را نمی شناسد و درک و ترجمه نمی کند (دست نزن ، آنجا نرو ، اینکار را نکن ، به کسی نگو و ....)

۱۱. ضمیر ناخودآگاه را می توان توسط کلام ، تصاویر ذهنی ، احساس و تمثیل ها برنامه ریزی کرد.

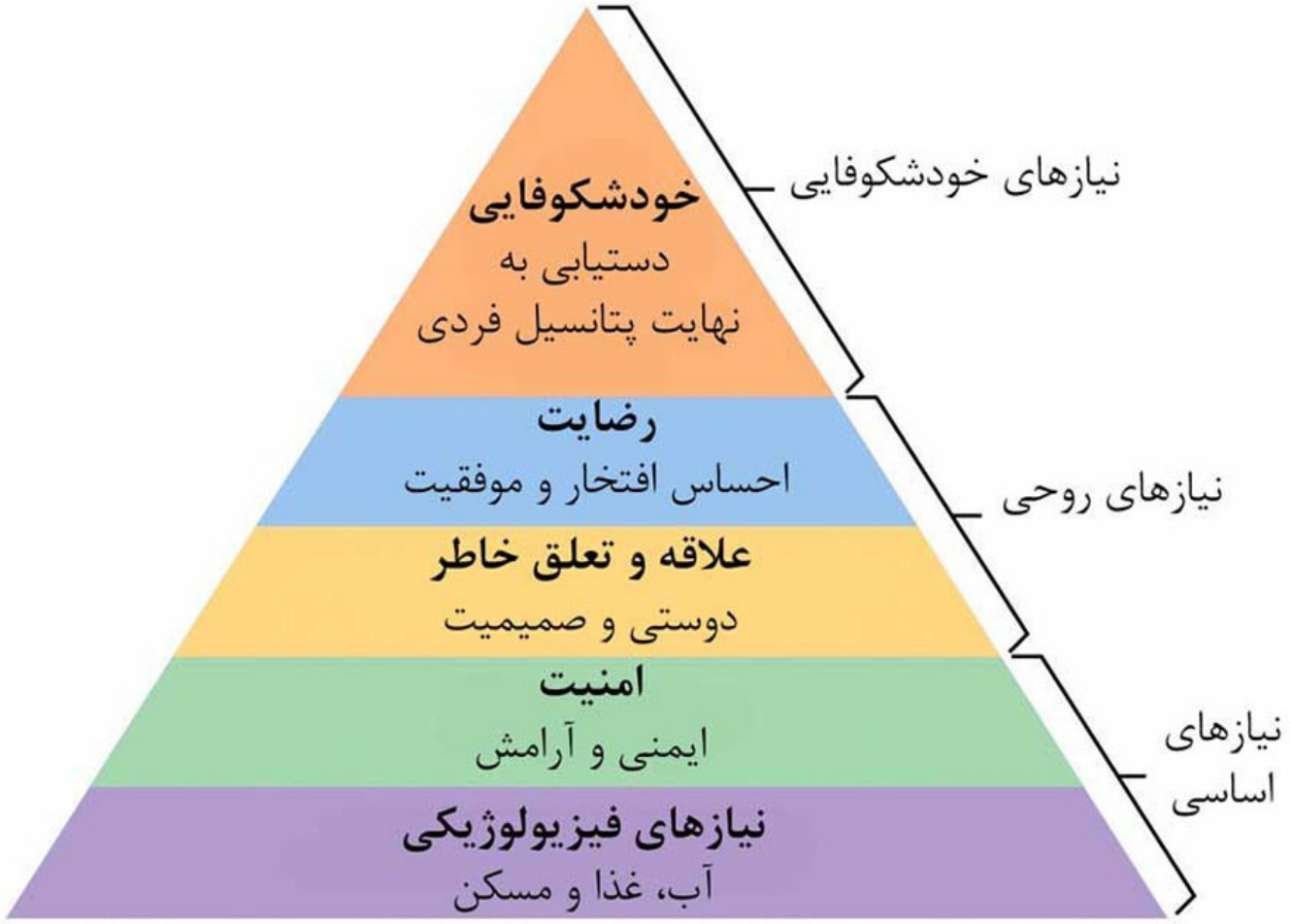
۱۲. ضمیر ناخودآگاه اطلاعات غیر مستقیم را بسیار سریعتر جذب می کند

۱۳. ضمیر ناخودآگاه نسبت به آخرین اطلاعات دریافتی در خصوص هر چیز برنامه ریزی را انجام می دهد.

هرم نیازهای مازلو

مازلو برای اولین بار مفهوم خود از سلسله مراتب نیازهای انسان را در مقاله خود در سال ۱۹۴۳ با عنوان "نظریه انگیزه انسانی" و کتاب بعدی خود "انگیزه و شخصیت" عنوان کرد.

این سلسله مراتب نشان می‌دهد که افراد قبل از اینکه سراغ نیازهای بزرگ‌تر خود بروند، برای برآوردن نیازهای اساسی خود انگیزه دارند.



هرم دیلتز

هرم دیلتز :یکی از مدلهای NLP در فرایند یادگیری و تغییر

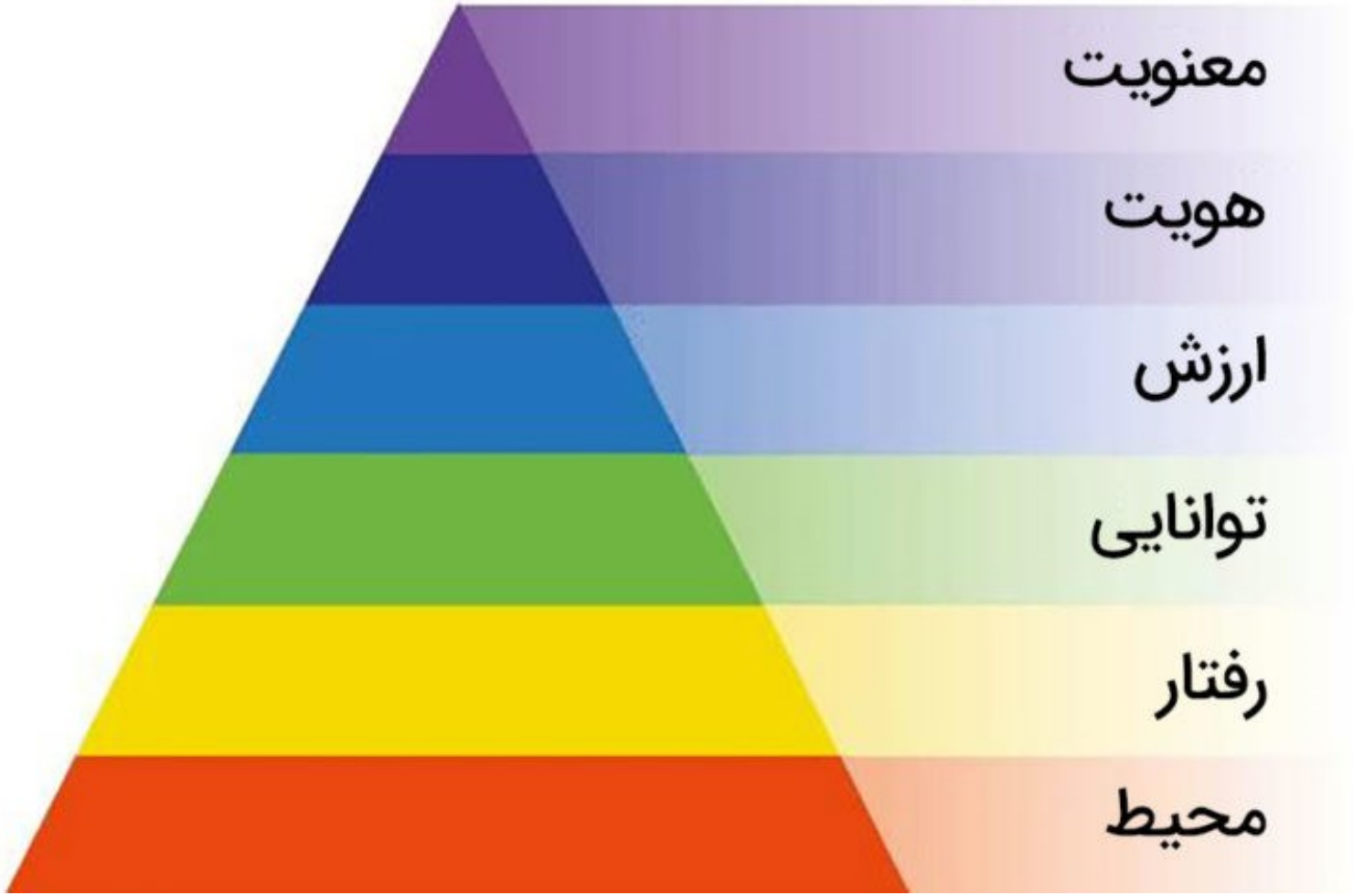
- یکی از مدلهای NLP که در فرایند یادگیری و تغییر ، نقش بسیار موثری را ایفا می‌کند، توسط رابرت دیلتز و با اقتباس از آثار گری گوری بیتسون طراحی شده است.
- این مدل، "سطوح عصب شناختی" نام دارد و به هرم دیلتز در NLPنیز معروف است.

این هرم به شکل وسیعی در تفکر NLPمورد استفاده قرار گرفته است و دارای ۶ سطح می‌باشد: ۱. محیط ۲. رفتار ۳. توانایی ها ۴. باورها و ارزشها ۵. هویت ۶. دنیای معنوی

- رویکرد NLP در باره نیازهای انسان توسط این هرم بیان می گردد.
- همه نیازهای انسان در بخشی از این هرم قرار می گیرد.
- این هرم شامل دو بخش زمینی و دنیای معنوی است.

گرگوری بیتسون GREGORY BATESON

- ۹ مهٔ ۱۹۰۴ – ۴ ژوئیهٔ ۱۹۸۰ در سن ۷۶ سالگی در گذشت
- یک دانشمند ساکن ایالات متحده آمریکا بود. او یک زیست‌شناس، فیلسوف و دانشمند علوم اجتماعی و انسان‌شناسی (آنتروپولوژی) بود
- زمینهٔ اصلی پژوهش‌هایش متمرکز بر مطالعات انسان‌شناسانه، معرفت‌شناسی، تئوریهای ارتباط، زبان‌شناسی، بوم‌شناسی، فلسفهٔ طبیعت و نظریه‌های یادگیری بود.
- بیتسون حوزه‌های علمی یاد شده را به صورت جنبه‌ها و اجزای مختلف مجموعه‌ای واحد در نظر می‌گرفت که نشاندهندهٔ نظام فکری منسجم سایبرنتیک اوست.
- اندیشه‌ها و پژوهش‌های بیتسون در درجهٔ اول تحت تأثیر افکار فلسفی افلاطون، تحقیقات روانشناسی زیگموند فروید و کارل گوستاو یونگ، نظریهٔ نوع‌های برتراند راسل و نظریه‌پردازان دانش سایبرنتیک مانند نوربرت وینر Norbert Wiener، وارن مک کولوک Warren McCulloch، جان فن نومن John von Neumannو نظریهٔ اطلاعات کلاود شانون Claude Shannonبود.


معنویت
هویت
ارزش
توانایی
رفتار
محیط



کودکانی که از درس ورزش خوششون نمیاد

برآورده کردن نیازها با هدف گذاری یا سطوح منطق

- پاسخی به سر در گمی ها
- تاثیر بر چگونگی رسیدن به هدفها
- کشف موانع هدف
- باورهام در راستای ارزشهام هست یا نه؟



۱. محیط ENVIRONMENT

نیاز های محیطی مانند پول ، شغل ، ازدواج ، تحصیل و ... این نیازها توسط مباحث زیر در NLP توضیح داده می شوند

- هدف
- ارتباط موثر
- موانع ذهنی



محیط - ادامه

- محیط در NLP به مکان، زمان و افراد اطلاق می‌شود و به عنوان اولین عامل در فرایند تغییر تلقی می‌گردد.
- یعنی یک **محیط مناسب** می‌تواند ما را به سمت **موفقیت** سوق دهد و یک محیط نامناسب به عنوان مانعی در مسیر موفقیت ما عمل کند.
- ممکن است شما فقط در شرایط خاص یا همراه با اشخاص خاص موفق شوید، یعنی " در زمان درست و در مکان درست قرار گرفته باشید"

محیط -ادامه

- محیط:هر چیزی که به آن احتیاج داریم: مسکن، خودرو، پول، ازدواج، تحصیل و ...
- NLP می گوید همه نیاز های انسان در زمینه های درآمد و پول و خرید ملزومات با داشتن **هدف** حل می شود
- هدف نوعی برنامه ریزی و استراتژی است.
- چرا افراد با شرایط یکسان بعضی موفق و بعضی دیگر ناموفق هستند
- طبق تحقیقات پایه گذاران NLP همه افراد موفق استراتژی مشخصی برای موفقیت خود داشته اند که ممکن است از فرد دیگری الگو برداری کرده باشند.
- به این فرآیند هدف گذاری گفته میشود ، هدف گذاری و تجسم خلاق و برداشتن موانع هدف از مباحث مهم این دوره است.

۲. رفتار BEHAVIOR



مثال

- فردی شاهد یک صحنه تصادف دلخراش است
- در ذهن فرد اطلاعات و تصاویر تصادف پردازش میشود
- به این نتیجه می رسد که تو نباید رانندگی کنی
- رفتار تولید شده میشود ترس از رانندگی
- که می تواند بازدارنده فرد باشد و او را در امنیت نگه دارد

رفتار- ادامه

- رفتار آن کاری است که ما انجام می‌دهیم.
- در اصطلاح NLP، رفتار علاوه بر کارها، تفکرات ما را نیز شامل می‌شود.
- هرم دیلتز در NLP به این موضوع می‌پردازد که **برای هر موفقیتی باید رفتارهایی متناسب با همان موفقیت برای خود در نظر بگیریم**.
- با این دیدگاه رفتارهای ما در محیط کار، خانواده، ارتباط با دوستان و ... می‌تواند کاملا متفاوت از یکدیگر باشند.

رفتار - ادامه

- اطلاعات از طریق حواس پنجگانه وارد ذهن می گردد.
- دیدن تصاویر ، شنیدن صدا ها ، دریافت از طریق لامسه ، بو و ...
- این اطلاعات در ذهن ذخیره می شود.
- احساساتی در فرد شکل می گیرد که می گوید :
- یک اتفاق وحشتناک افتاده ، تو نباید رانندگی کنی ، من از رانندگی می ترسم
- این پردازش ها در ذهن ناخودآگاه اتفاق می افتد.
- پردازش خود آگاه و پردازش نا خود آگاه کاملا با هم متفاوت هستند
- ممکن است شما خود آگاهانه بگوئید این دو ربطی با هم ندارند اما نا خودآگاه متوجه این "بی ارتباط " بودن ، نمی شود.
- در نتیجه یک رفتار خارجی در اینجا ترس از رانندگی توسط نا خودآگاه تولید می شود.

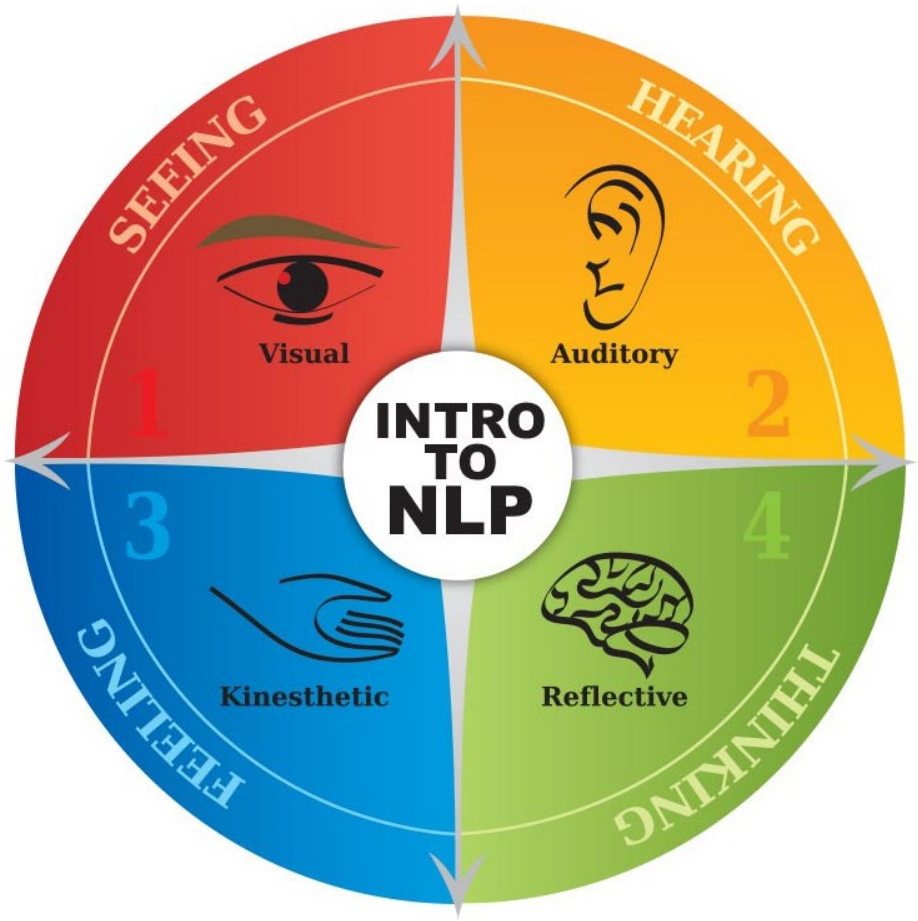
- درک و دریافت اطلاعات خروجی توسط حواس پنجگانه صورت می گیرد حوزه اطلاعاتی بویایی و چشایی بسیار کمتر از بینائی شنوایی و لامسه است لذا در NLP افراد به سه گروه تقسیم می شوند:

۱. افرادی که **حس بینایی قوی** دارند و دیدنی ها و رنگها برای این دسته مهم هستند و باید با چیزهای دیدنی و رنگها و شکل ها با او رابطه برقرار کرد

۲. افرادی که **حس شنوایی قوی** دارند و با واژه ها و صدا و تن صدا باید این افراد را تحت تاثیر قرار داده با آنها ارتباط برقرار کرد.

۳. افرادی که **حس لامسه قوی** دارند برای این افراد لمس مهم است عامل ارتباط می شود در آغوش کشیدن ، لمس شانه و کتف و دست دادن با محبت می تواند رابطه را نزدیک تر و موثر تر کند.

همه افراد باید از هر پنج حس استفاده کنند و در صورت بسته بودن حواسی باید با تکنیک های NLP آن را باز کرد.


SEEING
HEARING
FEELING
THINKING
Visual
Auditory
Kinesthetic
Reflective
1
2
3
4
INTRO
TO
NLP

۳. توانایی ها یا قابلیتها CAPABILITY CAMPITENCY



قابلیت : وقتی بر رفتار خود و علت آن آگاه می شویم

و توانایی خود را افزایش می دهیم

از خود می پرسیم چه چیزی می خواهم (یاد بگیرم)

دقیقا میخ را کجا بکوبم ؟

اطلاعات دریافت و رفتار تولید می شود

آیا میخ را درست می کوبم ؟

توانایی انجام این کار می شود قابلیت .

توانایی ها یا قابلیتها - ادامه



- توانایی همان مهارت است.
- یعنی رفتاری که منسجم، ناخودآگاه و عادت‌گونه است.
- این سطح شامل استراتژیهای تفکر و مهارت‌های فیزیکی هم می‌شود.
- توانایی فقط از طریق نتایج حاصل شده سنجیده می‌شود.
- NLP بر این موضوع تاکید دارد که برای هر تغییری لازم است مهارتهای مورد نیاز برای آن تغییر نیز مورد توجه قرار گیرد.

توانایی ها یا قابلیتها -ادامه



- می دانیم که یک سری کار خاص را به خوبی انجام می دهیم .
- ما باید این رفتارها را تقویت کنیم
- وقتی کسی می گوید میخی را به دیوار بکوبیم از او اطلاعات می گیریم.
- حال درست کوبیدن یا کج و راست کوبیدن قابلیت ماست.
- در بخش قابلیتها ما تا حدی نسبت به توانایی ها ، خواسته ها ، علاقه مندی ها و چیزهایی که برایمان مهم هستند و آنها را می خواهیم ، آگاهی داریم.

۴. ارزشها، باورها و معیارها VALUES AND BELIEF

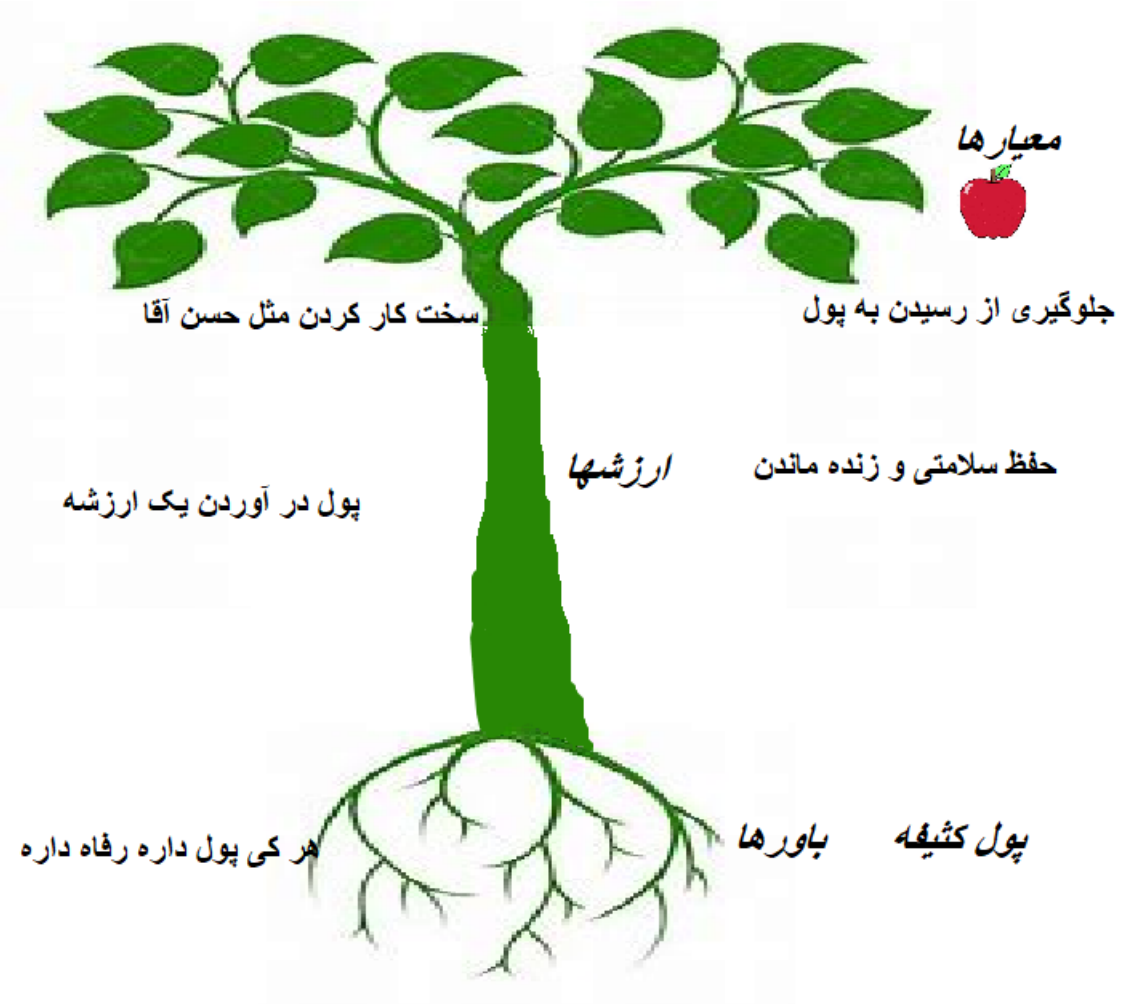


ارزش: یک کلمه متا مدل بزرگ است
مانند : ثروت : تا میتونی پول در بیار

باور: باور دلیلی برای ارزش ماست.
چون هر کی پول داره رفاه داره.

معیار: دلیل و سمبلی است برای باور
از کجا می دونی ؟ حاج حسن آقای ثروتمند

ارزشها، باورها، معیارها -ادامه



- در کودکی می شنویم پول کثیفه دست نزن بیمار می شی
- ضمیر نا خود آگاه از رسانه ها می بینه چیزهای کثیف و بیماری ها باعث مرگ میشه
- پس ضمیر نا خودآگاه جلوگیری می کنه از دسترسی تو به پول تا جلوی مرگت را بگیره
- یعنی امنیت بهت بده.

باورها و ارزشها - ادامه

- **باورها** اصولی هستند که اعمال ما را هدایت می کنند.
- باورهای ما الزاما آنچه که **می‌گوییم نیستند**، بلکه آن چیزی هستند که به آنها **عمل** می‌کنیم.
- باورها به آنچه انجام می‌دهیم **معنا** می‌بخشند.
- ارزش‌ها، **علت انجام کارهای** ما هستند.
- ارزشها، چیزهایی هستند که برای ما **مهم**اند، مثل سلامتی، ثروت، خوشبختی و عشق.

باورها و ارزشها - ادامه

- **هرم دیلتز** در NLP بر اهمیت بالای **ارزش‌ها و باورها** و تاثیرگذاری آنها بر روی سایر سطوح تاکید ویژه‌ای دارد.
- برای رسیدن به هر هدفی لازم است **ارزشها و باورها با یکدیگر هماهنگ** باشند و در خدمت آن هدف قرار گیرند.
- در واقع باورها و ارزشها به صورت مجوز عمل یا ممنوعیت برای چگونگی انجام کارهای ما هستند
- و به این ترتیب زندگی ما را هدایت می‌کنند.

- در هرم دیلتز ارزشها و باورها در وسط هرم قرار گرفته اند و اهمیت زیادی دارند
- ساختار قدرتمند تفکر و اندیشه ما را تشکیل می دهند
- ارزشها نوعی متامدل هستند
- **متا مدل** یعنی : **عنوان کردن واژه و عبارتی بدون دانستن در مورد مفهوم آن مانند "آزادی"**
- عموما اشخاص باورهای خود را بصورت متا مدل بیان می کنند
- باورها دلیل ارزش ها هستند
- ارزشها مانند تنه قوی و شاخه های یک درخت هستند بنابر این خیلی مهم هستند

- اگر کسی ارزشها را بشکند گویی تنه درخت را شکسته است و پیکر ارزشی فرد می شکند
- انسانها برای ارزشهای خود می جنگند.
- میوه های این درخت معیارها و ریشه های درخت باورهای ما هستند
- و چون ریشه ها پنهان هستند ما باورها را نمی شناسیم.
- لذا باورها را باید از ذهن استخراج کرد و بیرون آورد تا علت رفتار را بشناسیم.
- معیارها عوامل درست یا نادرست بودن ارزشهای انسان هستند .به عبارت دیگر نمودهای بیرونی باورها

- تا حالا شده یک نفر حرفی به شما بزنه و بدجوری به هم بریزید که خودتون هم باورتون نشه؟ یا زمانهایی که یک کاری انجام میدید و بعدش شدیدا عذاب وجدان میگیرید و خودخوری می‌کنید؟

  می‌دونید مهمترین عامل اختلافات در زندگی زناشویی چیه؟

  علت این اتفاقات اینه که به نوعی به ارزش‌هاتون بی توجهی شده. حالا یا دیگران این کار رو کردن و یا خودتون.

- **هر ارزشی توسط یک یا چند باور حمایت میشه**.

- در واقع **باورها، موتورهای محرک ما به سمت ارزش‌هامون** هستن.

  مثلا وقتی "ثروت" برای یک نفر به عنوان ارزش مهمی تلقی بشه، حتما در پشت اون، **باور** یا باورهایی مانند:

  "پول باعث رفاه میشه" یا **"با پول زیاد میشه مشکلات بسیاری رو حل کرد"**، وجود داره

- گاهی وقتها باورهای ما در خدمت ارزشهامون قرار می‌گیرن و به ما کمک می‌کنن تا در مسیر ارزش مورد نظر قدم برداریم
- و گاهی اوقات هم وجود یک باور مزاحم در کنار سایر باورهای انگیزه‌بخش که شاید حتی خودمون از وجودش اطلاعی نداشته باشیم، **جلوی حرکت ما به سمت ارزش‌هامون رو می‌گیره**.
- پس میشه گفت که **باورها و ارزش‌ها مانند یک زنجیره به هم پیوسته عمل می‌کنن**.
- **تمرینات و تکنیک‌های NLP** به ما کمک می‌کنه **تا ارزش‌ها و اولویت میان اونها و همچنین باورهای شکل‌دهنده اونها رو بشناسیم**، باورهای مزاحم رو از میان برداریم و با **هماهنگی ایجاد شده بین ارزش‌ها و باورهامون، با قدرت به سمت اهداف**مون حرکت کنیم.

ارزشهای مهم زندگی

- اگر بدانید یک هفته دیگر دنیا به آخر می‌رسد، چه می‌کنید؟
  پاسخ این سوال، کلید شناسایی ارزش‌های مهم، یعنی مسائلی که برای شما در جهان از همه چیز مهم‌تر هستند، می‌باشد.
  پل مکنا، یکی از افراد صاحب نظر در NLPمی‌گوید: من با افراد مختلفی کار کرده‌ام که روزهای پایانی عمرشان را می‌گذراندند.
- از آنها سوال می‌کردم که اکنون آرزو دارند ای کاش چه کاری را بیشتر یا کمتر انجام می‌دادند؟ هیچ کدام از آنها پاسخ نداد که: "ای کاش مرسدس بنز دیگری داشتم." جملات آنها بیشتر شامل این موارد بود: "**ای کاش بیشتر خندیده بودم و بیشتر عشق می‌ورزیدم**". یا "**ای کاش کمتر نگران و دلواپس می‌شدم**".

۴ پرسش برای کمک به شناسایی ارزشهای مهم زندگی

- دکتر جیم لوهر، استاد کسب و کار، در کتاب معروف خود به نام "قدرت اشتغال تمام وقت"، پرسشهای زیر را مطرح می‌کند تا شناخت ارزش‌های اصلی فرد، ساده‌تر شود:
- ۱- به آخر زندگی خود بروید. سه درس مهمی که آموخته‌اید کدامند و اهمیت آنها چیست؟
- ۲- به فردی فکر کنید که برای او احترام زیادی قائل هستید. سه ویژگی تحسین‌آمیز او کدامند؟
- ۳- در بهترین وضعیت، چگونه آدمی هستید؟
- ۴- به نظر شما چه جمله‌ای را می‌توان روی سنگ قبر شما نوشت که به بهترین گونه نشان دهد که شما در زندگی خود چگونه فردی بودید؟

تهیه فهرستی از مهمترین مسائل

- اکنون **فهرستی از مهمترین مسائلی که با پاسخ به این پرسش‌ها برایتان مشخص شده** است را تهیه کنید.
- برای شناسایی ارزش‌ها به صورت دقیق، سعی کنید به موارد فیزیکی و مادی در این فهرست، توجه سطحی نداشته باشید. در عوض به آنچه که در پس آن‌ها نهفته است، توجه کنید.
- به عنوان مثال ممکن است با انجام این تمرین به این نتیجه برسیم که مهمترین موضوع در زندگی برای ما "**پول**" می‌باشد.
- حال باید از خود بپرسیم که داشتن پول **چه مزیتی** برای ما دارد؟ شاید پاسخ مثلا این باشد: "**پول به من احساس امنیت می‌دهد یا اگر پول داشته باشم، دیگران بیشتر به من احترام می‌گذارند**".
- بنابراین آنچه در واقع جزو ارزش‌های مهم ما می‌باشد، **حس امنیت و احترام است** و بدست آوردن پول در واقع هدفی برای رسیدن به این دو ارزش از دیدگاه ماست.

۵.هویت IDENTITY

- **نقش من در اجتماع :** همان تصویری که دیگران از ما دارند و می خواهیم داشته باشند.
- احساس رضایت زمانی در ما شکل می گیرد که حرکت ما در راستای هویت ما باشد.
- **هویت** شما می گوید : **چه کسی هستید**.
- **هویت** چیست ؟ دیگران **شما را چگونه می شناسند ؟**
- دیگران شما را **با توجه به باورها و ارزشها ، مهارتها و توانایی ها ، رفتارها و محیطی که در آن زندگی** می کنید ، می شناسند **ولی شما تنها با این مشخصات شناخته نمی شوید**
- رفتار انسانها از هویت و شخصیت آنها جداست نباید بر اساس رفتار قضاوت کرد.



تشخیص هویت:



۱. شما چطور شخصی هستید ؟
۲. در مورد خودتان چگونه توضیح می دهید ؟
۳. شما به دیگران چه برچسب هایی می زنید ؟
۴. دیگران در مورد شما چگونه صحبت می کنند؟

شما می توانید هویت خود را تغییر دهید اما ممکن است کمی پیچیده باشد

هویت - ادامه

- هویت احساس شما نسبت به خودتان است،
- هویت یعنی باورها و ارزش‌های اصلی شما که خود شما و رسالت شما در زندگی را تعریف می‌کنند.
- هویت همان عنوانی است که دلمان می‌خواهد مردم دنیا ما را با آن بشناسند.
- هویت در طول زندگی ساخته می‌شود و بسیار انعطاف‌پذیر است.
- با اینکه ما خود را به وسیله رفتارها، مهارت‌ها، باورها و ارزش‌هایمان نشان می‌دهیم، اما ما چیزی بیشتر از همه اینها یا هر یک از اینها هستیم.
- به عنوان مثال در تجارت، هویت سازمانی همان فرهنگ شرکت است.

دنیای معنوی ،چشم انداز، رسالت VISION AND MISSION

- **دنیای معتوی جایگاه مطلوب ما**
- و ماموریت فعالیتی است که از انجام آن در هر شرایطی لذت می بریم و حال ما خوب است
- فعالیتی که معمولا دنیای معنوی هم در آن نقش دارد
- شکل‌گیری **رسالت** شخصی اصولاً در سنین زیر هفت سال اتفاق می‌افتد و دلیل آن این است که ما در این سنین درکی از نیازهای مادی نداریم و **شوق** داریم تا خدمت و کمکی به دیگران بکنیم چراکه **این کار به ما احساس مفید بودن و مؤثر واقع‌شدن می‌دهد** و جنبه‌ای معنوی برای ما دارد.

رسالت

- رسالت درواقع کار و فعالیتی است که توسط ضمیر ناخودآگاه ما در مقطعی از دوران کودکی بستگی به سبک و شرایط زندگی ما شکل می‌گیرد.
- این فعالیت چنان در ناخودآگاه ما تأثیر می‌گذارد که هدف و نقش ما در زندگی و جهان را شکل می‌دهد.
- ما را برای یک مأموریت عاشقانه در این دنیای مادی برنامه ریزی می‌کند.
- **در ان ال پی به دنبال کشف رسالت شخصی و این مأموریت** خواهیم رفت.

- **مثال یک**

- به‌عنوان‌مثال در نظر بگیرید فردی در ۵ سالگی با خانواده‌اش در حال تماشای فوتبال است و پدر خانواده ناگهان می‌گوید **اگر من هم فوتبال بلد بودم با بازی‌ام کلی طرفدارانم را خوشحال می‌کردم**.

- این جمله پدر که اشاره به خدمت به دیگران و تأثیرگذاری در زندگی آن‌ها دارد چنان در ناخودآگاه کودک تأثیر می‌گذارد که رسالت و هدفی در او شکل می‌گیرد که **با فوتبالیست شدن می‌توانم مفید واقع شوم و نقش مهمی در جهان ایفا کنم**.

- **مثال دو**

- در نظر بگیرید فردی ۴ ساله در یک روستا زندگی می‌کند.
- یکی از اقوام این فرد براثر بیماری قلبی دچار مسئله می‌شود و به دلیل نبود امکانات و به‌موقع رساندن آن به رحمت خدا می‌رود.
- در این شرایط درحالی‌که همه می‌گویند اگر امکانات داشتیم یا یک دکتر در نزدیکی ما بود اتفاقی نمی‌افتاد و الان زنده بود، **در این لحظه رسالتی در ناخودآگاه این کودک** شکل می‌گیرد که من یک **روزی دکتر خواهم شد تا به انسان‌ها کمک کنم** زنده بمانند.

ویژگی‌های رسالت

- وقتی ما در مسیر کشف رسالت شخصی خود قرار می‌گیریم همواره **غرق در عشق و انگیزه** هستیم و از انجام آن کار خسته نمی‌شویم.
- **احساس خوشبختی** و **رضایت** **بسیار عمیق درونی** تمام وجود ما را در برمی‌گیرد و از اینکه **می‌توانیم در زندگی خودمان و دیگران نقش مؤثری داشته باشیم** و به آن‌ها **خدمت** کنیم بسیار لذت می‌بریم و از آن **خشنود** هستیم.
- در کارمان **خلاقیت‌های** بسیاری انجام می‌دهیم و **شجاعت** **و** **ایمان** بیشتری برای تجربیات جدید در وجودمان پیدا می‌کنیم.

۶. دنیای معنوی

- تعریف امنیت در ذهن
- توسط دنیای معنوی باید بتوانیم برای واقعیتهای زندگی

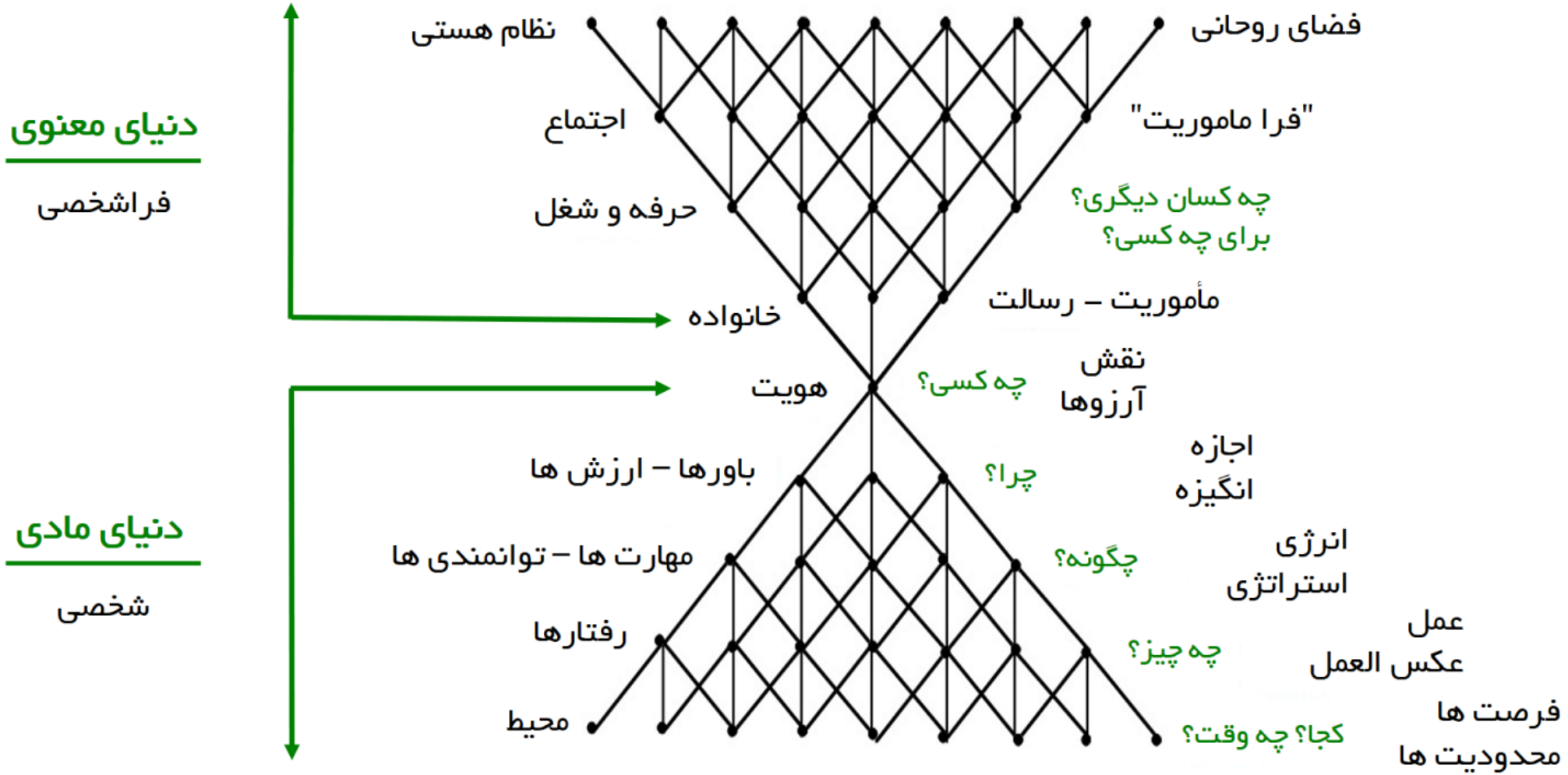
  تعریف پیدا کنیم
- این عرصه اخلاق و معنویت است، یعنی
- **جایگاه شما در جهان هستی.**
- مثلا در رابطه با سازمان‌ها، دنیای معنوی به دیدگاه آن سازمان و اینکه آن سازمان چگونه به جامعه خدمت‌رسانی می‌کند، گفته می‌شود.
- تمامی سطوح هرم دیلتز در NLP، با یکدیگر در ارتباط هستند و بر هم تاثیر می‌گذارند.



هرم دیلتز در تعیین اهداف

- سطوح هرم دیلتز برای تعیین هدف مفید هستند. شما می‌توانید با توجه به موارد زیر، اهداف خود را مشخص کنید:
- نوع محیطی که می‌خواهید (محیط)
- آن طور که می‌خواهید عمل کنید (رفتار)
- مهارتهایی که می‌خواهید کسب کنید (توانایی)
- نگرش‌ها و باورهایی که می‌خواهید اتخاذ کنید (باورها و ارزش‌ها)
- تصویری که می‌خواهید از خود به دنیا ارائه دهید (هویت)
- جایگاهی که می‌خواهید در جهان هستی داشته باشید (دنیای معنوی)

سطوح عصبی و منطقی ذهن در ان ال پی



پیش فرض ها

پیش فرضهای NLP

- پیش نیازهایی برای ایجاد تغییر در خود که به آنها نیاز داریم.
- اصولی هستند که وقتی آنها را به کار ببریم نگاه ما به زندگی تغییر خواهد کرد
- پیش فرض‌های NLP اصول **راهنمای شما در مسیر موفقیت** هستند
- که به **چگونگی نگرش صحیح در رابطه با خود و دیگران** منجر می‌شوند.
- در واقع **این پیش فرضها همان باورهای نوابغ موفقی هستند که NLPاز آنها الگوبرداری** کرده است
- و به درک عمیق ما از دنیا و پدیده‌های آن کمک بسیار زیادی می‌کنند.
- NLP برای آنکه بتوانید در دنیایی که زندگی می کنید سودمند باشید پیش فرضهایی دارد

تاکید ان ال پی بر اهمیت پیش فرضها

- NLPتاکید دارد که انسان از مجموعه‌ای از الگوهای فکری و رفتاری تشکیل شده است و این الگوها از باورها یا همان پیش‌فرضها تبعیت می‌کنند.
- این باورها در ضمیرناخودآگاه فرد جای می‌گیرند و در نتیجه او براساس آنها فکر می‌کند، تصمیم می‌گیرد و عمل می‌کند.

چرا به پیش فرضهای NLP نیازمندیم؟

- قطعا همه ما دلمان می خواهد که یک زندگی متعادل را در زمینه های مختلف تجربه کنیم.
- در این راستا پیش‌فرضهای ان ال پی مانند اصولی عمل می‌کنند که وقتی آنها را برای خود تبدیل به باور کنیم، همانند انسانهای موفق به بینش صحیحی از زندگی می‌رسیم.
- این بینش، دیدگاه ما را نسبت به جهان و پدیده‌های آن مشخص می‌کند و سبک زندگی ما را طوری تغییر می‌دهد که به تعادلی پایدار دست یابیم.
- ضمن اینکه پیش فرضهای NLPکمک بسیار زیادی به درک و فهم NLPو استفاده از الگوها و تکنیکهای آن می‌کنند.

پیش فرض اول:

- **برای رسیدن به هر چیزی در زندگی به یک نقشه نیاز داریم**
  - هر انسان نقشه مختص به خود را دارد
  - و برای انجام هر کاری دارای دیدگاه مشخص خود است
  - و اطلاعات مخصوص خود را دارد
  - برای رفتن به اصفهان ؛ اطلاعاتی داریم
  - اما رفتن به سالارگاس هرگز ممکن نیست چون نمی دانیم چیست و کجاست
  - لذا تا در باره هدف اطلاعاتی نداشته باشیم مغز نیز کمکی به ما نمی کند

پیش فرض دوم :

- **نقشه همان سرزمین نیست**
- منوی غذا همان غذا نیست
- نقشه ذهنی ما با واقعیت تفاوت بسیار دارد

پیش فرض سوم :

- شکست وجود ندارد؛ هر چه هست تجربه است.

پیش فرض چهارم :

- ما نمی توانیم ارتباط برقرار نکنیم

پیش فرض پنجم :

- اصل انعطاف پذیری: هر کسی انتخاب های بیشتری دارد؛ نقشه های واقع بینانه تری دارد.

پیش فرض ششم :

- مدل تمامی افراد قابل احترام است.

پیش فرض هفتم :

- هیچ کس مقصر نیست

پیش فرض هشتم:

- اگر چیزی برای کسی میسر شد برای دیگران نیز می تواند میسر شود

پیش فرض نهم :

- همه انسانها برای رسیدن به اهدافشان منابعی در اختیار دارند.

پیش فرض دهم:

- پشت هر رفتاری منظور مفید و مثبتی وجود دارد.

پیش فرض یازدهم :

- ذهن و جسم بر یکدیگر اثر می گذارند. ریشه ۸۵٪ بیماری ها ذهنی است

پیش فرض دوازدهم :

- برای هر مساله راه حلی وجود دارد.

پیش فرض سیزدهم:

- معیار کیفیت هر ارتباط با پاسخ مخاطب به آن مشخص می شود

پیش فرض چهاردهم :

- کاری را که انجام داده اید اگر جواب نداد راه دیگری را انتخاب کنید

پیش فرض پانزدهم

- ما برای ایجاد هر تغییری به هماهنگی بین ضمیر خودآگاه و ناخودآگاه نیاز داریم.

پیش فرض شانزدهم:

- تغییر می‌تواند سریع و آسان باشد.

پیش فرض هفدهم:

- انتخاب از عدم انتخاب بهتر است.

پیش فرض هجدهم:

- همیشه ازآنچه در مورد خود فکر می‌کنید بیشتر هستید.

پیش فرض نوزدهم:

- مسئولیت ذهنم و نتایجش بر عهده خودم می‌باشد.

پیش فرض بیستم:

- یادگیری زندگی است و ما نمی‌توانیم که یاد نگیریم.

پیش فرض بیست و یکم:

- مقاومت یک هشدار به برقرارکننده ارتباط است و ممکن است نشانه‌ای از عدم تفاهم کافی باشد.

پیش فرض بیست و دوم:

- هیچ شکستی وجود ندارد و فقط بازخورد و یادگیری است.

پیش فرض بیست و سوم:

- افراد بهترین کارکردشان را انجام می‌دهند.

پیش فرض بیست و چهارم:

- افراد رفتارهایشان نیستند.

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





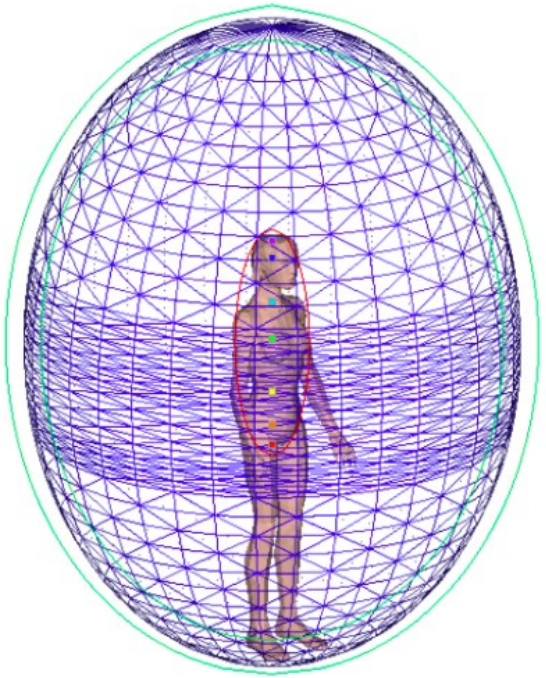
- همه جان داران داری حباب حفاظتی از جنس انرژی هستند
- در انسان نیز این حباب حفاظتی بصورت محدوده متراکم از انرژی و احساس در اطراف بدن است.
- اندازه حباب حفاظتی در شرایط مختلف انرژی بدن متفاوت و برای افراد مختلف نیز متغییر است

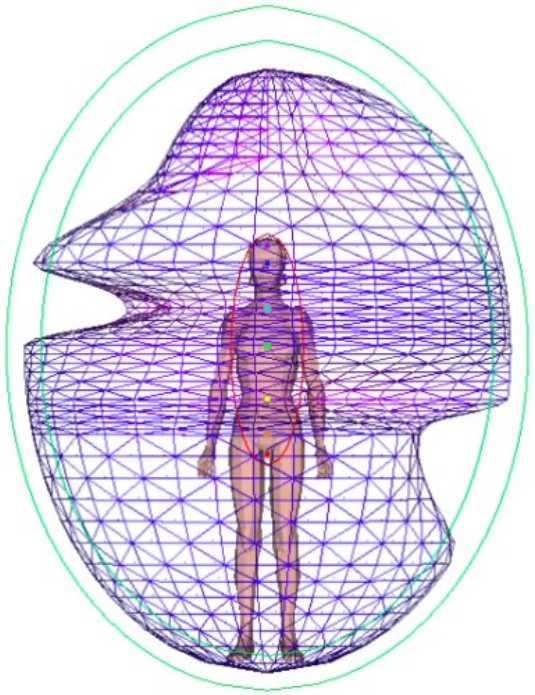
حباب حفاظتی



: 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

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

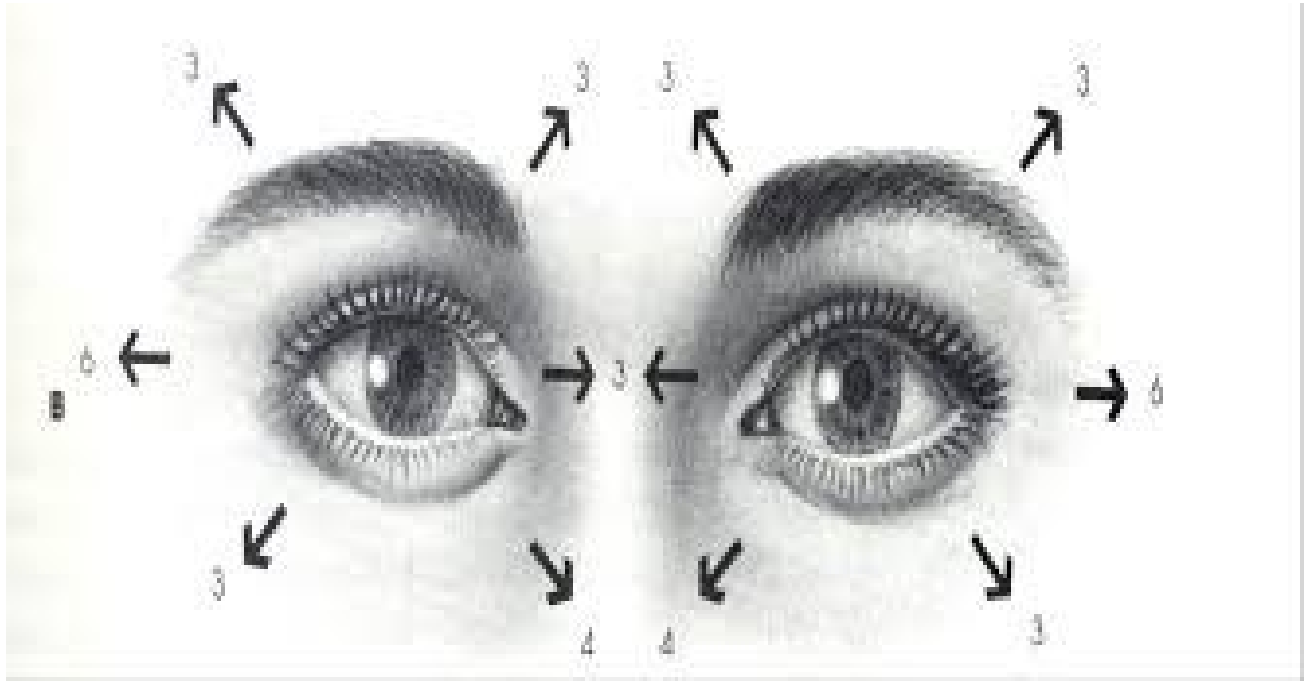
پرسشهایی برای تشخیص کانال ترجیحی

- 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.

همگام سازی

- همگام سازی گفتاری
- همگام سازی غیر گفتاری
- همگام سازی ترکیبی گفتاری رفتاری

تکنیکهای ارتباط موثر از طریق گفتاری

۱. تن صدا
۲. نفس گیری هنگام صحبت کردن
۳. سرعت بیان
۴. آهنگ یا ریتم صدا
۵. استفاده از کلمات یا تکیه کلام مخاطب

تکنیکهای ارتباط موثر غیر گفتاری

۱. وضعیت و حالت عمومی بدن

۲. زاویه سر و زاویه دست و پاها

همگام سازی ترکیبی گفتاری کرداری

- ژست و حرکات بدن

الف) تیکها و حرکات عصبی غیر ارادی مخاطب

ب) حرکات مستقل از گفتار ارادی یا غیر ارادی حداکثر ظرف ۶ ثانیه بعد مخاطب مانند پا رو پا انداختن

ج) ژستها و حرکات وابسته به گفتار مثلا در حین صحبت دست یا پایش را تکان می دهد

همراهی

۱. احترام به مدل مخاطب

۲. قضاوت نکردن و نصیحت نکردن

۳. تکرار جملات شخص در حین صحبت مخاطب با تائید سر و تکرار جملات کلیدی او همراهیش کنید

خود احساس و دیگر احساس

- از زوایای مختلف به خود نگاه کنید
- از زوایای دیگر به مساله نگاه کنید
- دیگران را قضاوت نکنیم و از زاویه چشم دیگران ببینیم
- شاید ما هم اگه جای طرف مقابل بودیم با همان تجربیات با همان آگاهی ها همین کار را می کردیم

هدفسازی

- انسان بدون هدف ، مرده ای بیش نیست .

اصول هدفسازی

۱. هدف را بصورت ساده ، مثبت و مشخص بر روی کاغذ بنویسید.

۲. هدف را بطور کامل شناخته و مراحل گوناگون رسیدن به آنرا یادداشت کنید.

۳. توجه کنید که رسیدن به هدف یعنی : ترک عادتهای گذشته و ایجاد عادتهای جدید (منظور مفید جدید)

۴. مجسم کردن راحت مراحل گوناگون هدف و حس خوب در تجسم این مراحل .

۵. تمام جزئیات هدف را چه مثبت و چه منفی بررسی کنید.

اصول هدفسازی - ادامه

۶. انرژی رسیدن به هدف را باید به کائنات بفرستید : شکر و درخواست

۷. هدف باید سبز باشد یا سبزش کنید.

۸. هدف را زیر سئوال نبرید.

۹. میزان انگیزه خود را مرتب کنترل کنید.

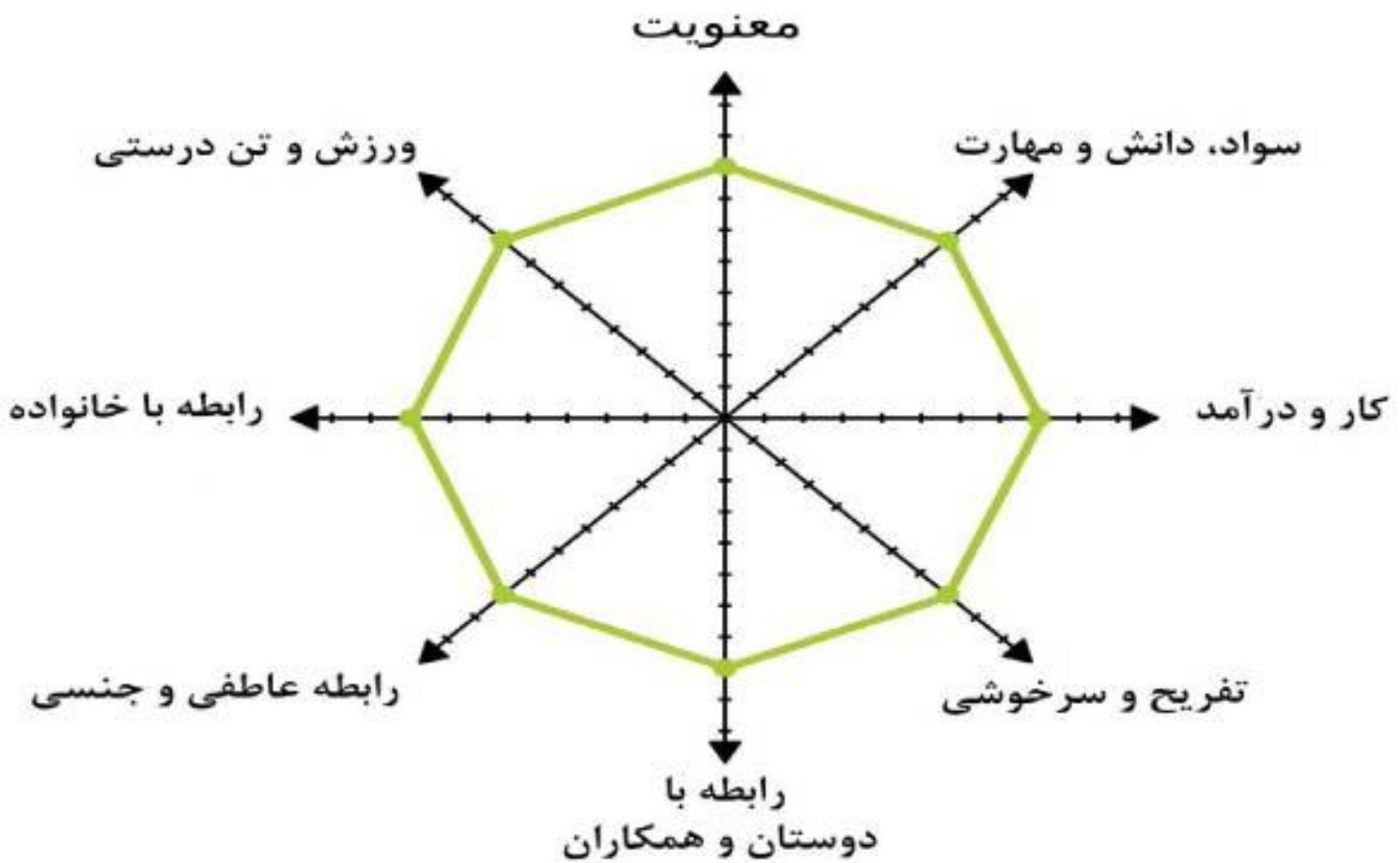
۱۰. مراحل مختلف رسیدن به هدف را مشخص و زمان گذاری کنید. (پله های هدف)

۱۱. اهداف خود را اولویت بندی کنید.

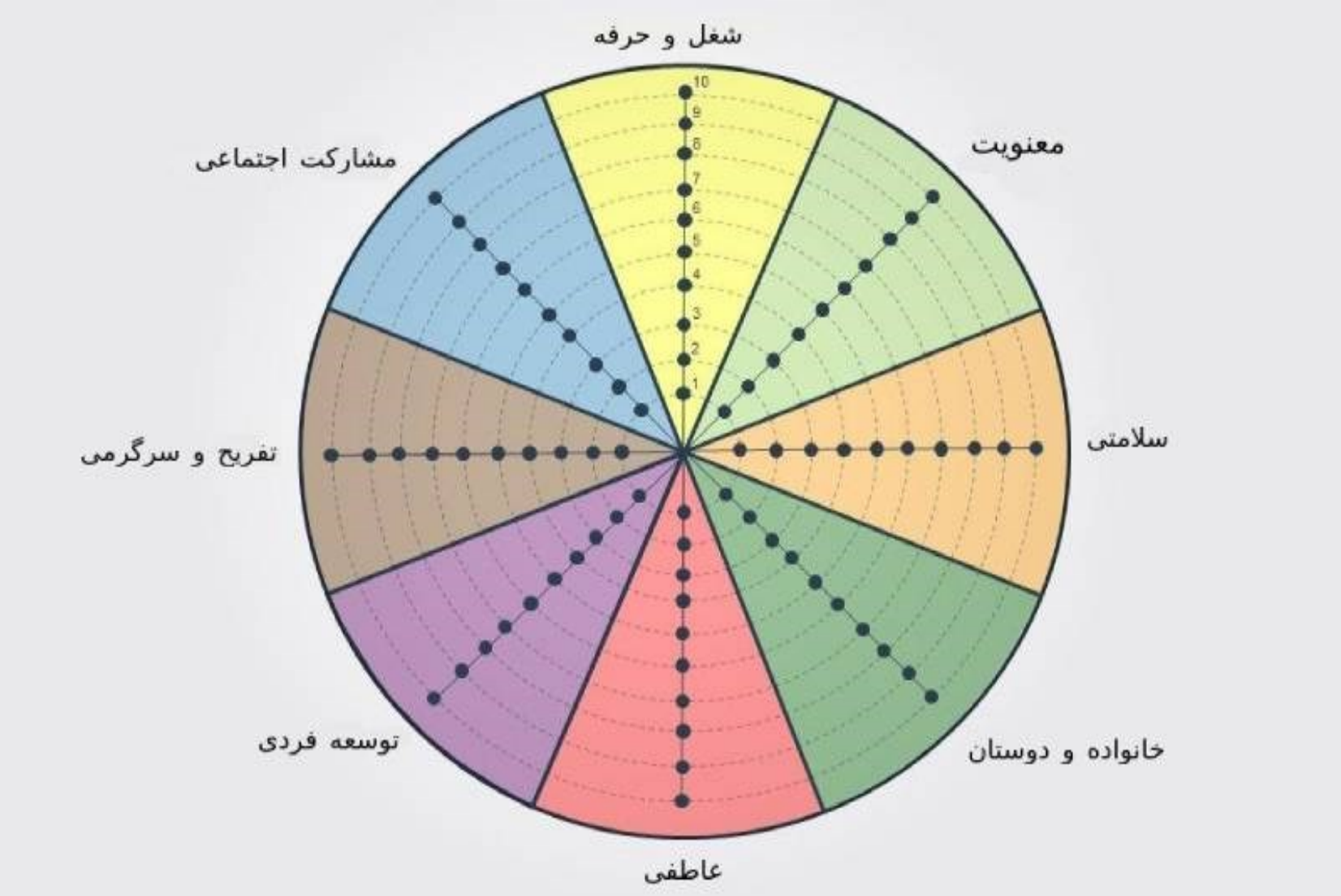
اصول هدفسازی - تکمیلی

- 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


درآمد و کار
روابط عاطفی
سلامتی
معنویت
رشد و توسعه فردی
خانواده
ارتباطات اجتماعی
تفریح و سرگرمی
چرخ زندگی


معنویت
سواد، دانش و مهارت
کار و درآمد
تفریح و سرخوشی
رابطه با
دوستان و همکاران
رابطه عاطفی و جنسی
رابطه با خانواده
ورزش و تن درستی

چرخ زندگی


شغل و حرفه
معنویت
سلامتی
خانواده و دوستان
عاطفی
توسعه فردی
تفریح و سرگرمی
مشارکت اجتماعی
10
9
8
7
6
5
4
3
2
1