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

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.

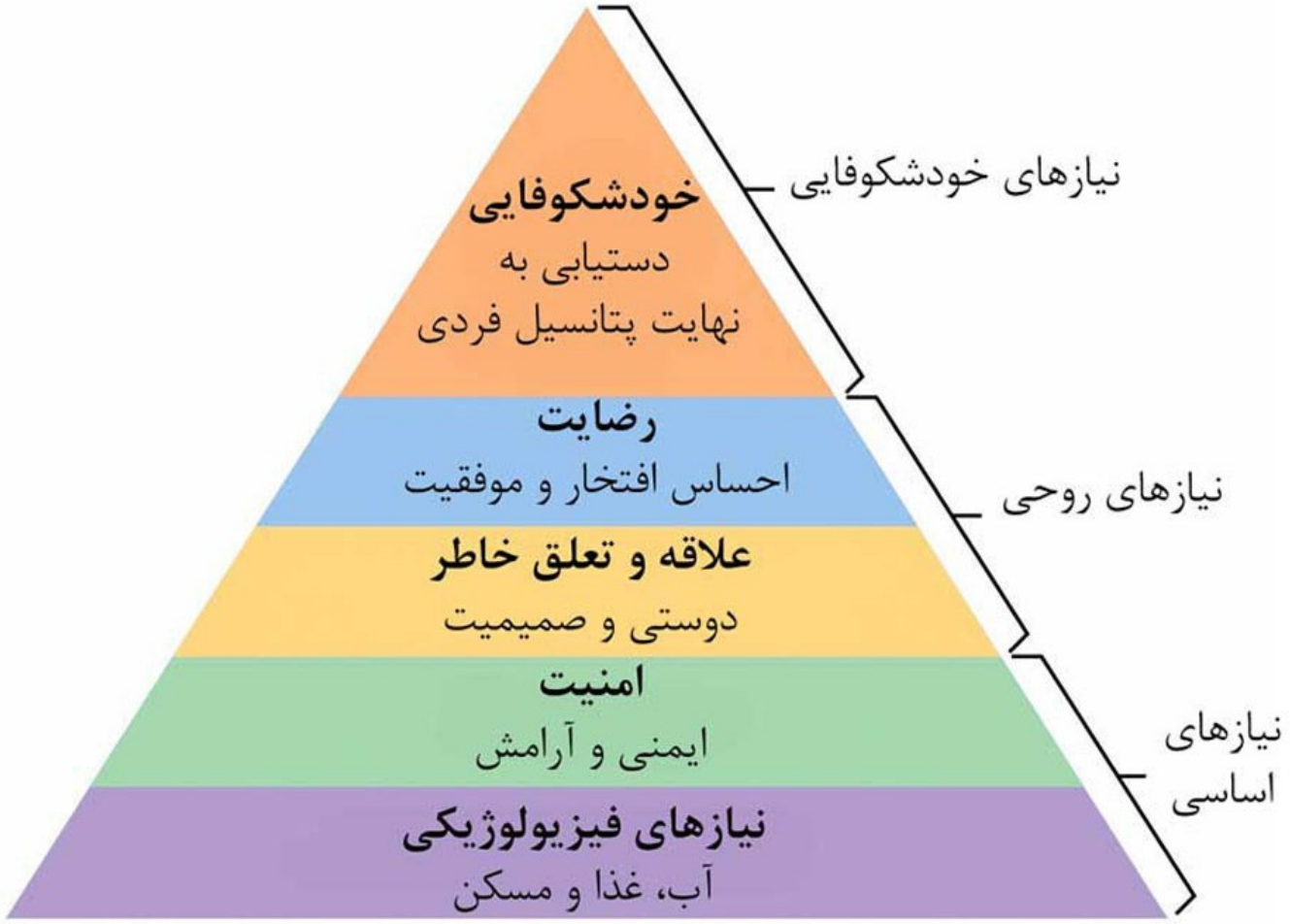
۱۲. ضمیر ناخودآگاه اطلاعات غیر مستقیم را بسیار سریعتر جذب می کند

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

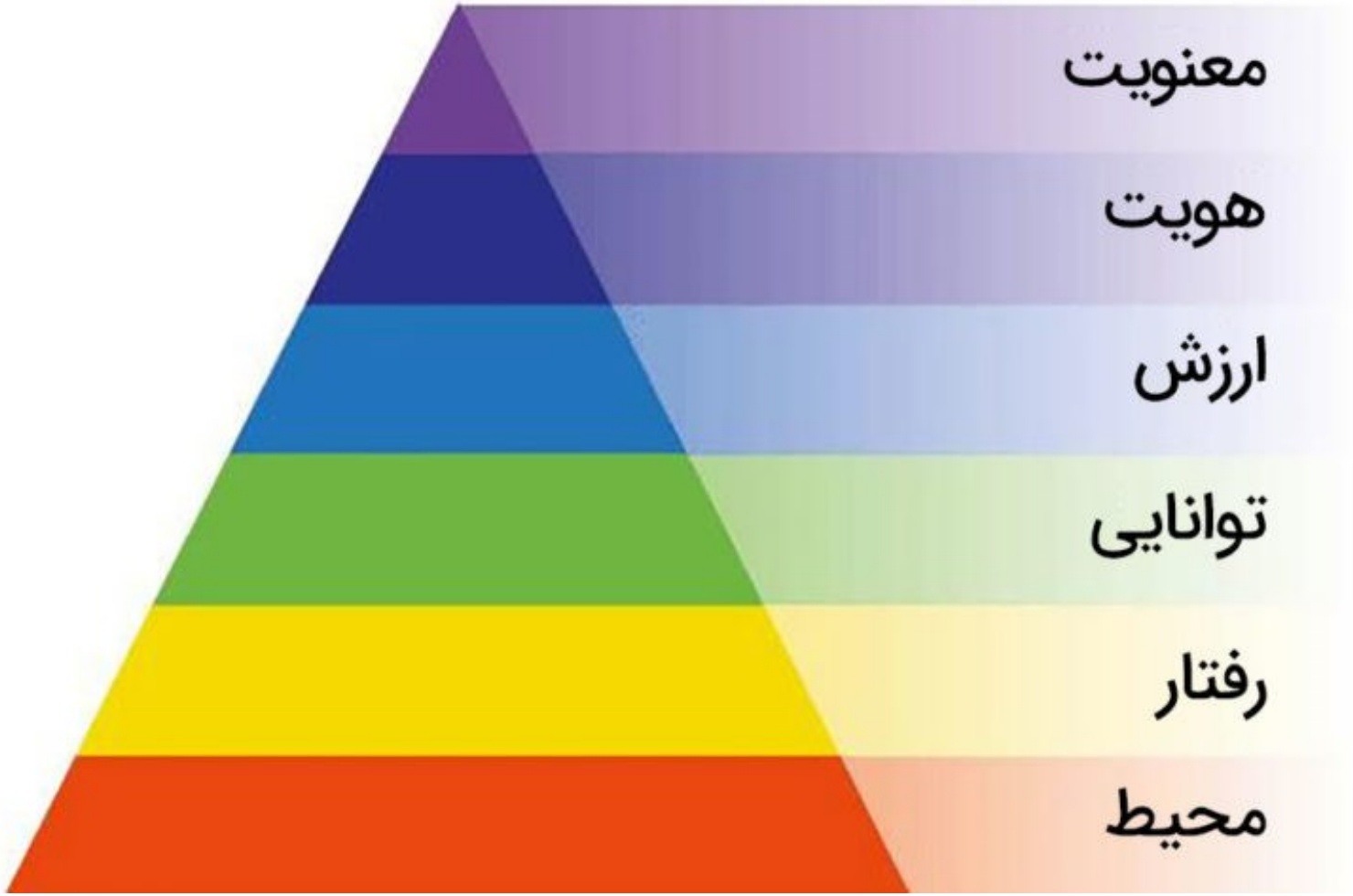
- یکی از مدلهای NLP که در فرایند یادگیری و تغییر ، نقش بسیار موثری را ایفا می‌کند، توسط رابرت دیلتز و با اقتباس از آثار گری گوری بیتسون طراحی شده است.
- این مدل، "سطوح عصب شناختی" نام دارد و به هرم دیلتز در NLPنیز معروف است.

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.

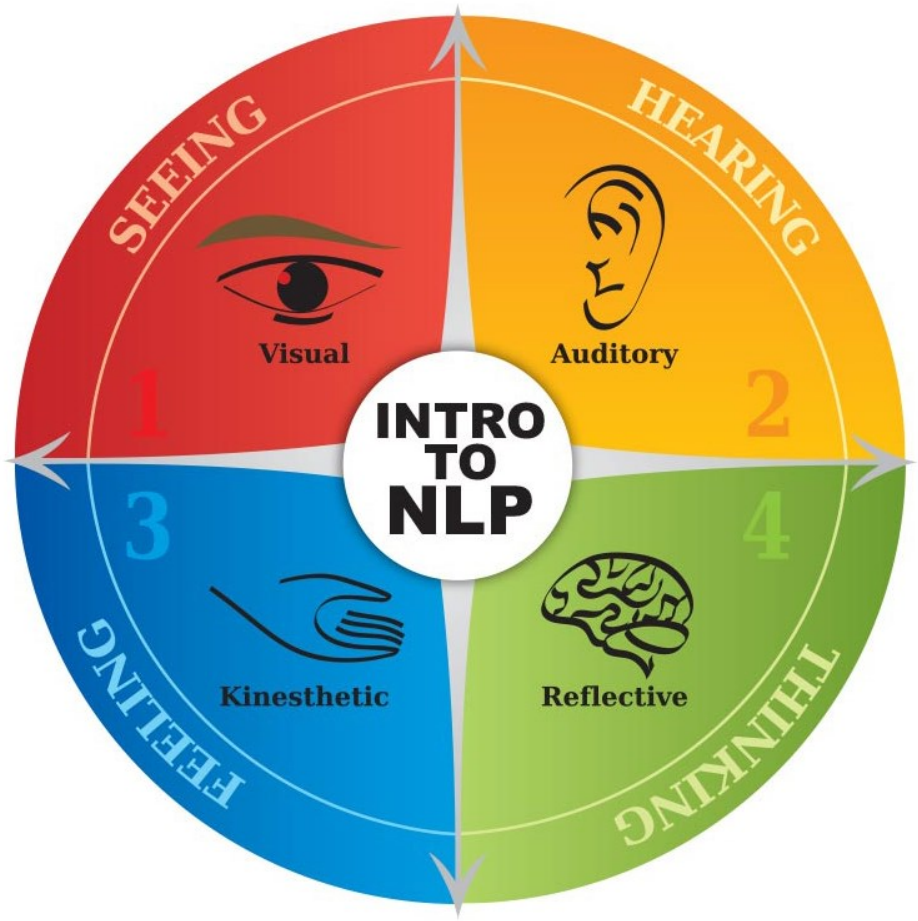
- درک و دریافت اطلاعات خروجی توسط حواس پنجگانه صورت می گیرد حوزه اطلاعاتی بویایی و چشایی بسیار کمتر از بینائی شنوایی و لامسه است لذا در NLP افراد به سه گروه تقسیم می شوند:

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