

НЛП

МАРТИН ЛЕЙВИЦ

В БИЗНЕСЕ

Уникальные методики для достижения
высоких результатов в работе компании,
а также для ее развития



Мартин Лейвиц

НЛП в бизнесе

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22059368

Аннотация

НЛП – нейролингвистическое программирование – представляет собой направление, основанное на технике вербального и невербального поведения людей, добившихся успехов в определённом направлении деятельности. Другими словами, НЛП – это технология моделирования успешности. Для одних не составляет труда добиваться поставленной цели в бизнесе, другие успешны в спорте или общении с людьми. Можно сказать, что нейролингвистическое программирование – это жизнеутверждающая практическая методика. Люди, которые её используют, двигаются по жизни уверенно и легко – при этом особо не задумываясь, как всё происходит, ведь важно, что метод действительно работает!

Содержание

Глава первая	4
Взгляд на цели в НЛП	6
Ресурсы для достижения целей	9
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Мартин Лейвиц

НЛП в бизнесе

Глава первая

Что такое НЛП в бизнесе

Нейролингвистическое программирование отличается уникальными возможностями, которые характерны для психологии и психотерапии. Достижение быстрого реального результата – вот основная идеология концепции консультирования. В бизнесе НЛП используется в самых различных вариациях и областях. Один из основных разделов включает постановку цели и пути её достижения. Современный руководитель должен обладать определёнными приёмами и навыками, которые помогут эффективно изменить ситуацию в свою пользу.

Можно сказать, что принципы нейролингвистического программирования сильно разнятся с основами традиционной психологии. Классическая наука большое внимание уделяет описанию трудностей и поиску причин, которые привели к таковым. НЛП, в свою очередь, сочетает достижения науки, помогая нам понять, каким образом чувства и мысли воздействуют на опыт и жизненные установки человека.

Нейролингвистическое программирование является инструментом, с помощью которого каждый может повысить результативность ведения своего бизнеса. Словно междисциплинарный язык, НЛП создаёт единую среду для психологии, менеджмента и маркетинга. Однако необходимо понимать, что данный метод не решает все проблемы разом, при этом позволяя значительно экономить время на развитие бизнеса и оптимизировать процесс принятия важных решений. Этого можно добиться только при грамотном использовании технологии НЛП, что достигается только с пониманием его основных моментов.

Взгляд на цели в НЛП

Особенную роль играет постановка целей в НЛП. На них ориентируются участники бизнес-партнёрства, поскольку если человек имеет цель, это означает его уверенную позицию в жизни. Значит, он определился с тем, чего хочет достичь в бизнесе. Такой подход очень важен, так как выдвижение целей в НЛП является неотъемлемой частью работы.

Многие сегодня не способны похвастаться тем, что имеют определённые желания и цели в жизни. Люди не знают, чего хотят. Причём важным фактором является присутствие собственных личных желаний. Это крайне важно! Родители уговаривают ребёнка учиться на врача или строителя, учитель рекомендует поступить на филологический факультет. А чего же хочет сам подросток – загадка. Давление со стороны может привести к противоречиям, которые ещё больше запутают мысли. И многие действительно не способны бороться с навязанными целями, поставленными другими людьми, определяя их как свои собственные.

Однако какая польза может быть получена из такого рода работы над собой? Радости и прока почти нет, в то время как усилий будет потрачено много. Именно поэтому прежде чем начинать планировать цели НЛП в бизнесе, вам предстоит решить для себя один непростой вопрос: что вы хотите получить от жизни? Чего именно вы хотите добиться?

Что нужно для этого сделать: запишите в столбик на листе бумаги 10 вариантов ответа на поставленный вопрос. Лучше, если вы сможете писать точно в такой формулировке, которую выдаёт ваш разум. Именно неосознанная формулировка целей, которые вы подсознательно преследуете, позволит вам проще работать с ними. Для этого вам нужно расслабиться и писать всё, что приходит в голову.

Теперь вернёмся к бизнесу. Тщательно продумайте ответы на вопросы типа: «Для чего я хочу сделать свой бизнес успешным? Чего он позволит мне достичь?». Если вы хотите получить многого, это просто замечательно. Значит, вы не теряете возможностей и перспектив, которые преподносит вам жизнь. В противном случае вам стоит задуматься. К примеру, вы застряли на пятом пункте списка. Это в большинстве случаев говорит о том, что первые написанные цели определяют все ваши желания в жизни и бизнесе.

Стоит задуматься, а если окружающая среда или вы сами ещё не готовы к реализации поставленной главной цели? Существует три основных варианта развития событий:

Первый. Человек упорно ждёт возможности для достижения цели, которую ему представит окружение. Время будет идти, ресурсы истощаться, но в итоге ему конечного результата будет мало.

Второй вариант заключается в страданиях и переживаниях. «За что мне все эти горести? Почему именно я?» – именно с этими вопросами будет бороться человек. В этом случае

непременно стоит найти парочку свободных ушей, которые будут чутко переживать и разделять горести. И вот уже когда среда готова предоставить шанс достигнуть цели, человек не собирается её добиваться. Перехотел, надоело, принципиально не будет этим заниматься – существует несколько вариаций. Третий вариант – НЛП-вариант. Много целей, которые хочется достичь сразу и во всех отраслях деятельности. Вы понимаете, что сейчас наступает момент для одного действия, в то время как можно отложить возможность получить что-то другое. Радость достижений, удовольствие от запланированного и последующий отдых. НЛП предполагает, что пока время идёт, глупо просто ждать. Если вы хотите попить чаю, вы же не сидите напротив чайника, пока он кипит? Это время можно потратить на более полезные занятия, связанные с реализацией желаний.

Ресурсы для достижения целей

Многие задумываются, почему одних и тех же целей люди достигают, преодолевая различные трудности? Причём зачастую это не зависит от таланта человека. Так что же мешает достижению поставленной цели? Роберт Дитлс, один из основателей НЛП, на основе анализа поведения людей пришёл к выводу:

Самые большие проблемы с достижением цели у человека связаны с наличием деструктивных убеждений в собственной неспособности достичь желаемого.

Вы можете самостоятельно убедиться в правдивости этого утверждения. Для этого достаточно записать цель и оценить степень своей уверенности в её достижении (достаточно взять пятибалльную шкалу, где 5 баллов – абсолютная уверенность в своих способностях и ресурсах).

Разумеется, у каждого из нас цели различны. Какие-то из них имеют большую ценность, какие-то – меньшую. То же самое касается и времени реализации: одних целей можно достичь в ближайшее время, другие требуют нескольких лет подготовки. Все они взаимосвязаны в единую пирамиду, отражающую не только понимание вашей стратегии в бизнесе, но и основные ступени, которые нужно преодолеть для достижения главной цели.

В общем виде все ресурсы, которыми располагает чело-

век, можно обозначить как круг. И в центре него находитесь вы. Какие же это ресурсы?

Знания и умения;

Информация;

Время;

Деньги;

Способности.

Если представить все эти элементы в едином круге, то вы увидите, насколько прост доступ к каждому из них. Конечно, все эти ресурсы ограничены по своей природе. Однако для достижения определённых целей вам не нужно использовать каждый ресурс максимально – достаточно сочетать их в необходимой степени. Так же как котлеты не могут получиться без фарша, ваши дела в бизнесе не увенчаются успехом без подготовки.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.