

# ПИСНА ЛИ ТИ ОТ МРЪНКАНЕ?

А КАКВО ЩЕ НАПРАВИШ  
ЗА СЕБЕ СИ ПРЕЗ **2012**?

РЪКОВОДСТВО ЗА  
ПОСТИГАНЕ НА ЦЕЛИ!

НАЦИОНАЛНА КАМПАНИЯ  
„ДА НАПРАВИМ НЕЩАТА,  
КОИТО ВИНАГИ СМЕ ИСКАЛИ!“

ИНСТИТУТ ПО  
НЕВРО-ЛИНГВИСТИЧНО  
ПРОГРАМИРАНЕ | **NLP.BG**

Включи се в кампанията на: [www.facebook.com/nlp.bg](http://www.facebook.com/nlp.bg)

## СЪДЪРЖАНИЕ:

УВОД .....	1
УСПЕЛИТЕ ХОРА .....	2
ЗАЩО НЯКОИ УСПЯВАТ ВЪПРЕКИ ПРОБЛЕМИТЕ? .....	3
КОЛЕЛОТО НА ЖИВОТА .....	5
КАК ДА ОПРЕДЕЛИМ КАКВО ИСКАМЕ .....	8
СПЕЦИФИКАЦИЯ НА ЦЕЛТА .....	11
КАКВО Е НЛП? .....	3 корица

Омръзна

ли ти **ВСИЧКИ ОКОЛО ТЕБ** да мрънкат, да се оплакват и да недоволстват от всичко и

всички? Да **ТЕ ЗАЛИВАТ** отвсякъде **С** лоши новини и негативни настроения, да виждаш около себе си намръщени физиономии?

Не е чудно тогава защо и ти понякога се чувстваш обезверен и губиш

**НАДЕЖДА**. Вероятно **ТОВА Е ПРИЧИНАТА** не винаги **ДА УСПЯВАШ**.

По Коледа и Нова година традиционно си пожелаваме прекрасни неща, даваме си новогодишни обещания за промяна и по-добър живот. Но колко от тях изпълняваме?

**ЗАТОВА**, ние от Института по НЛП, вече 6 години помагаме на хората да бъдат успешни и решихме да подемем национална кампания „Да направим нещата, които винаги сме искали!“.

Кампания, която цели да накара хората да направят нещо за себе си. Колкото и малко да е то – направи го! Отиди на фитнеса,

който отлагаш, **ПОДАРИ** цветето,

което очакват, обади се **НА** стар

**ПРИЯТЕЛ** или роднина, ей така, без повод.

Не чакай някой да направи нещо за теб, направи го ти. Постави целите си така, че да ги постигнеш. Веднъж постигнал нещо, което винаги си искал, ще усетиш колко хубаво е

усещането, колко пристрастяващо е **И** колко заразно е. Лесно ще го предадеш

**НА** всички около теб, а те на **ХОРАТА ОКОЛО** тях, което, бъди сигурен, ще се

върне при **ТЕБ**! Ще започнеш да виждаш по-малко недоволни хора, по-малко хора с „липса на късмет“ и повече приятели, които са доволни, че са постигнали нещо. Не е трудно, нали? Една малка стъпка и сивото ежедневие се

превърща в **СМИСЛЕН ДЕН!**

## УСПЕЛИ ХОРА:

**Стив Джобс** – човекът, който си постави за цел да продаде 25 компютъра на местен магазин, а промени света.

**Бил Гейтс** – човекът, който си постави за цел да стане програмист, а влезе в историята.

**Майкъл Джордън** – човекът, който си постави за цел да влезе в училищния отбор по баскетбол, а стана най-великият баскетболист в историята.

**Ейбрахам Линкълн** – човекът, който си постави за цел да стане адвокат, а спря робството.

**Марк Зукербърг** – човекът, който си постави за цел да създаде студентски указател със снимки, а стана най-младият милиардер.

**Цоло Вутов** – човекът, който си постави за цел да стане маркшайдер, а се превърна в един от най-успешните българи.

*Малките стъпки ще те отведат до големи цели.*

## ЗАЩО НЯКОИ УСПЯВАТ ВЪПРЕКИ ПРОБЛЕМИТЕ?

*Ето една история, която силно ме впечатли.*

Става дума за интервю с американски милионер от арменски произход. Вече на преклонна възраст той разказва за живота си. Пристигнал в Америка по време на Голямата депресия, започнал търговия с плодове и бързо развил бизнеса си. Когато го попитали как е успял в условията на криза, той отговорил: „Аз тогава не знаех добре английски, не можех да чета вестници и не знаех, че има криза.“

Тази история е чудесен пример за това как рамките, в които мислим, определят поведението ни и съответно успеха или неуспеха ни.

Кризата е реален фактор, но гледната ни точка към нея е най-важното, а тя за разлика от кризата, подлежи на промяна от наша страна.

Например повечето хора мислят в следната рамка: криза е, производството и потреблението се свиват, финансовият ресурс е ограничен, расте безработицата, има несигурност и заплаха. Това ги води до определени действия: не инвестират, ограничават разходите си, примиряват се с по-ниски доходи, изчакват.

А някои мислят за кризата в друга рамка: Има изменения в статуквото, а това дава възможности – хората ще търсят начин да купуват по-евтино, бизнесът има проблем с продажбите, как може да използваме това? И действат по

друг начин, например: правят сайт за групово пазаруване. Гледната точка към едно и също събитие може да ни доведе както до фрустрация и понижено самочувствие, така и до развитие и печалби.

Ето още една „хапка“ реалност, но този път от България. Юни 2011, Темата на корицата на българския Forbes: „МИЛИАРДЕРЪТ, КОЙТО СТАНА МУЛТИМИЛИОНЕР“.

Представя се историята на Огнян Донеv, мажоритарен собственик и изпълнителен директор на „Софарма“, председател на УС на КРИБ и един от най-влиятелните българи. Огнян Донеv загуби 700 млн. лв. от богатството си заради кризата, но това не го притеснява, защото бизнесът му процъфтява и бързо се разраства.

Горните два случая са пример за техника от НЛП, която се нарича Рефрейминг, буквално – смяна на рамката. Тя позволява винаги да намерим полезната гледна точка.

Незнанието на езика от американския милионер, макар и неосъзнато, му е позволило да не се притеснява от кризата и да инвестира. А случая на Огнян Донеv – той сменя гледната точка: не се фокусира върху загубата, а върху възможностите, които има за бизнеса му.

Същото предлагам и на вас: представете си, че икономическата ситуация винаги е била такава, каквато е в момента. И вие не знаете, че има криза. Сега какво бихте направили?

## КОЛЕЛО НА ЖИВОТА

В човешкия живот има **8 области** (домове на живеене) на душата, тялото и интелекта.

Областите от „Колелото на живота“, са пространства, в които ние удовлетворяваме нашите нужди: нуждата да сме здрави, финансово осигурени, обичани, свързани с хората около нас, нуждата да се забавляваме и т.н.

„Центрираният човек“ е онзи, който в най-добра за себе си степен е постигнал баланс в удовлетворяването на тези нужди и в осемте „дома“ на живота.

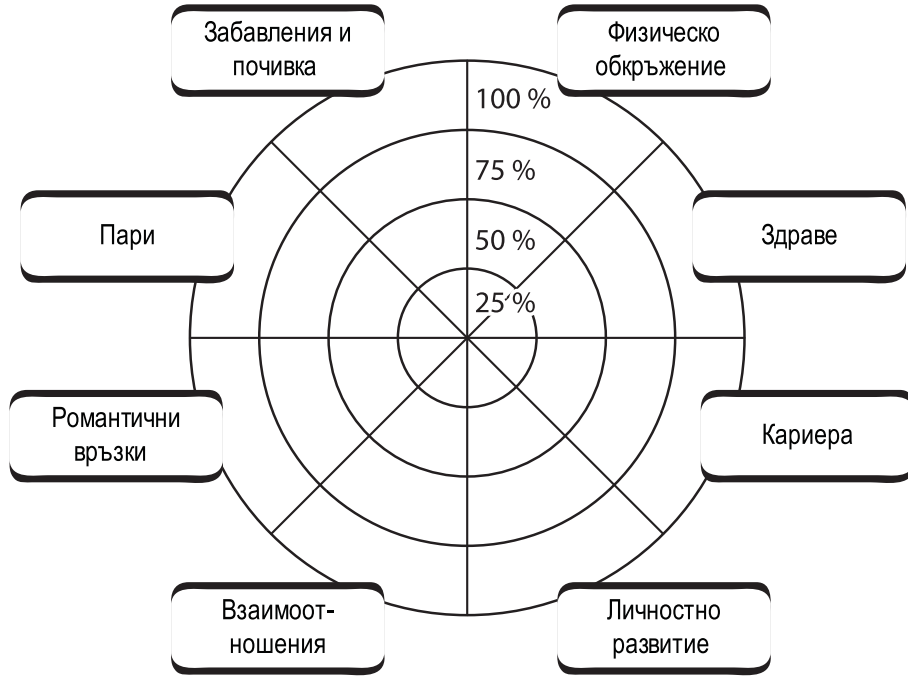
Доколко е балансиран животът ви, може да разберете, след като направите този тест.

Попълнете във всеки сектор % на вашето удовлетворение. 0% – абсолютно неудовлетворен; 100% – абсолютно удовлетворен. Именно % на удовлетворение, а не абсолютната стойност. Например годишен доход от 50 000 € за някого може да е 90% удовлетворение, а за един милионер – 10 %.

Докато попълвате секторите, мислете съответно какво е вашето удовлетворение от:

- **Материалните неща, които ви заобикалят – жилище, мебели, автомобил, облекло и т.н.**
- **Здравето и вашата външност**
- **Успехите и позицията ви на работа**
- **Развитието ви като личност, как се чувствате със себе си**

- **Взаимоотношенията ви с околните – приятели, роднини, близки**
- **Взаимоотношенията ви с интимния партньор**
- **Парите, които притежавате и доходите ви**
- **Начина и количеството на почивките и забавленията**



Ако имате над 70% във всеки от секторите и стойностите са приблизително еднакви, то вие сте от малкото щастливи хора.

Ако резултатите са различни в отделните сектори, и стойностите в някои от тях са под 50%, то представете си, че вие сте кола. И вашите колела изглеждат като на теста. Когато вървите през живота, ще усещате друсане, дискомфорт, сътресения.

Този тест е за това, за да разберете какво ви липсва, да го превърнете в цел и да го добавите в живота си така, че той да стане балансиран.

## КАК ДА ОПРЕДЕЛИМ КАКВО ИСКАМЕ

Ако имате конкретни цели, може да преминете директно към „Спецификация на целта“ на стр. 11

Понякога при нас идват хора, които не са доволни от това, което се случва в живот им, но не могат да разберат точно какво искат. Ако и при вас е така, предлагам ви техниката, която използваме за да им помогнем да си поставят цели. Избрате от „Колелото на живота“ област, която искате да подобрите. Това може да бъде сегмент, където имате по-сериозен дефицит. И понеже ни е по-привично да мислим за проблемите, то първо опишете това, което не ви харесва в ситуацията. Поне десет неща.

Например ако проблемната област е кариера:

1. *Притиснат съм от хиляди задачи.*
2. *Шефът има към мен нереални изисквания.*
3. *Налага се да изпълнявам задачи на други хора.*
4. *Чувствам се несигурен за мястото си.*
5. *Повишават другите вместо мен.*

И т.н., всичко, което не ви харесва.

Ако става въпрос за връзки, а в момента нямате, то опишете нещата, които не са ви харесвали у предишните партньори.

Сега срещу всеки проблем напишете това, което бихте искали да имате вместо него.

Може да го направите в табличката по долу по следният начин:

1. Притиснат съм от хиляди задачи.	Правя нещата, които са значими, а останалите делегирам.
2. Шефът има към мен нереални изисквания.	Шефът ме изслушва и се отнася с уважение към мнението и опита ми.
3. Налага се да изпълнявам задачи на други хора	Карам ги да си поемат отговорностите.
4. Чувствам се несигурен за мястото си.	Чувствам се сигурен, защото хората оценяват работата ми.
5. Повишават другите вместо мен.	Заемам съответната позиция, която искам.
.....	.....

Тук е важно нещата, които искате да бъдат формулирани позитивно.

Сега помислете какво би ви дало възможност да имате всичко това, което сте написали вясно. Сведете го до 1 или 2 цели.

В нашия пример това би могло да бъде:

Да подобря уменията си да убеждавам другите.

Или: Да заемам определена позиция в дадена/и компания/и.

Или: Да имам собствен бизнес с конкретна сфера на дейност.

Сега може да попълните таблицата:

Областта на моя живот, която искам да подобря е:

.....

Нещата, които не ми харесват са:	Вместо това искам:
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

Моята цел е:

.....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....

## СПЕЦИФИКАЦИЯ НА ЦЕЛТА

*Целта е мечта със срок за постигане и план за действие.*

Колко от мечтите и желанията си сбъдвате? Ако все пак има такива, които не успявате да превърнете в реалност, а те са важни за вас, тук може да намерите отговора как да го направите.

За да постигнем определена цел е важно как ще я формулираме. В НЛП има специална техника за това. Тя се състои от следните стъпки:

### 1. Формулирайте целта позитивно.

Не какво искате да избегнете (не искам да съм болен, беден, незабележим, неуспешен), а какво искате да постигнете (да бъдете здрави, богати, влиятелни, успешни)

Това е така, защото подсъзнанието не различава частицата „НЕ“. Не мислете за това как кучето гони котката!

За какво си помислихте? Дори да не си представихте тази картинка, то си помислихте за нещо друго – например как кучето и котката лежат.

Когато казвате „Искам да не пуша“, идеята за пушене присъства, вие първо виждате себе си как пушите. Вместо това целта може да бъде „искам да съм здрав“, „с лекота да изкачвам стълбите до 5-я етаж“, „да мирише хубаво от устата ми“, „да усещам ароматите“.

### 2. Определете обхвата на целта. Тя трябва да бъде под лично ваш контрол.

Определете какво зависи лично от вас и за какво можете да поемете отговорност. Такава глобална цел, като „искам всички хора на земята да живеят щастливо“, вероятно не

зависи от вас, но бихте могли да направите много за това хората в семейството и в колектива ви да се почувстват по-добре.

### 3. Как ще разберете, че сте постигнали целта.

Определете точката на постигане на резултата. Какво ще видите, чуете и почувствате в този момент. Представете си това, сякаш се случва в момента. Преживейте го колкото може по-реалистично.

### 4. Изяснете си контекста.

Определете къде, кога и с кого вие вървите към резултата и съответно къде, кога и с кого го постигате. Преживейте и това.

### 5. „Екологична“ проверка.

Обикновено ние мислим какво ще стане, когато получим това, което искаме, а не се замисляме какво ще се случи после. Понякога резултата може да донесе негативи на нас или на значимите ни близки. И дори да сме готови да жертваме нещо, добре е да знаем за това предварително. Представете си, че сте постигнали целта и е минало още време (достатъчно за да видите ефекта). Обърнете внимание какво се случва там с вас и вашето обкръжение. Ако сте доволни, продължете нататък. Ако не – върнете се на стъпка 1 и преформулирайте целта.

### 6. Определете необходимите ресурси.

Запишете какви външни и вътрешни ресурси са ви необходими. Имате ли ги в наличност? Какво трябва да направите, за да ги набавите? Тук е възможно да преспецифицирате целта до по-малка.

Всички необходими ресурси се свеждат до 5 категории:

- а) Пари и материални ресурси – сгради, машини, оборудване.
- б) Време. Вашето и на хората, които работят по проекта ви.
- в) Хора. От една страна хората, които работят за вас. От друга – тези, които познавате. Проверете един по един вашите контакти в телефона, пощата, фейсбук и помислете с какво могат да ви бъдат полезни.
- г) Информация. Живем в информационно общество. Тук може да добавите и ролеви модели. Има ли хора, които са постигнали вече вашата цел. Ако познавате такива, изследвайте как са го направили. Информация за това може да има и в книги за живота на известни личности.
- д) Вътрешни ресурси. Това са вашите умения, способности, успешни стратегии на поведение.

Добрата новина е, че всички ресурси са взаимозаменяеми. Например работейки за някой, вие обменяте вашите вътрешни ресурси и време за пари. Може за пари да наемете хора и по този начин да спестите време, да купите информация или да инвестирате в развитие на вашите вътрешни ресурси, например: умение да убеждавате.

Ако не ви стигат пари, използвайки уменията да убеждавате, може да се договорите с някой да инвестира във вашия проект; и т. н.

**Принципа за конвертиране на ресурсите прави всяка цел постижима и възможна.**

### 7. Изследайте възможните препятствия.

Помислете какви трудности могат да възникнат пред вас. Това е нужно за да сте подготвени и да ги преодолеете. Когато стигнете до проблем, преформулирайте го в цел, задавайки си въпроса „Какво искам вместо това?“ и използвайте за формулирането ѝ тази спецификация.

**8. Потърсете алтернативни пътища.**

Има ли други начин да постигнете това, което искате?

*На един от курсовете ни клиент заяви, че иска да стане централен нападател на „Барселона“. Беше около 30 годишен, никога не беше спортувал и бе яно, че това е невъзможно. Тогава го попитах какво ще му даде това? Отговори – „много пари и красиви жени“.*

*Преспесицифицираме целта в други две: „да повиши доходите си до определено ниво“ и „да подобри комуникацията си с противоположния пол“. Тези задачи се оказаха напълно реални.*

**9. Определете първите стъпки.**

Без тази точка целта ще си остане само мечта. Определете кое е първото нещо, което ще направите по въпроса. Често това е изготвяне на подробен план за действие с конкретни стъпки и точни срокове за изпълнение. Може да бъде и обаждане по телефона или събиране на информация.

Определете кога точно ще го направите, на коя дата и в колко часа. Поставете напомняне в органайзера на телефона или компютъра си.

*Института по НЛП ви желае успех!*

**СПЕЦИФИКАЦИЯ НА ЦЕЛТА****1. Моята цел е :**

.....  
 .....

**2. Под мой контрол е следната част от моята цел:**

.....  
 .....

**3. Когато постигна моята цел**

Ще видя: .....

.....

Ще чуя: .....

.....

Ще усетя: .....

.....

Ще си кажа: .....

.....

**4. Ще вървя към моята цел и ще я постигна:**

Кога? .....

.....

Къде? .....

.....

С кого? .....

.....

5. Последствията от моята цел, за които не бях помислил, ще бъдат:

.....  
 .....

6. Ще са ми нужни следните ресурси:

.....  
 .....

7. Какви препятствия бих могъл да срещна и как ще ги преодоляя?

.....  
 .....

8. Какво ще ми даде постигането на моята цел и мога ли да го получа по друг начин?

.....  
 .....

9. Първото нещо, което ще направя за постигането на моята цел ще бъде:

.....

Ще го започна на дата: \_\_. \_\_. 201\_\_ г. в \_\_: \_\_ часа

## КАКВО Е НЛП?

*Всички познаваме успели хора, които се радват на висок престиж в професията, обществено доверие, социално признание и лично благополучие. Често се питаме – как става това? Можем ли и ние да бъдем толкова добри, колкото тях? Сигурно има начини да се справяме още по-успешно с живота.*

*Невро-лингвистичното програмиране (НЛП) ни дава не само отговори на всички тези въпроси. То ни предоставя техники и инструменти за изследване на собственото ни поведение и поведението на другите, помага ни да осъзнаем към какво се стремим и да открием успешни житейски модели за това в най-близкото ни обкръжение и да ги използваме за по-бързото и ефективно постигане на собствените си цели.*

*НЛП е система за изследване и промяна на реалното житейско поведение чрез набор от принципи, поведенчески похвати и техники. То позволява да се променят, възприемат или отстраняват навици и предоставя възможност за избор на най-добрия за всеки човек рационален, емоционален и физически статус.*

*НЛП ни предлага практически познания за това как да надраснем своя индивидуален житейски опит и да повишим способността си за постигане на по-добро качество на живот.*

### С НЛП моделираш живота

**Невро** – означава, че нашите преживявания и мисли намират и физиологично отражение в жестовете, движенията на тялото, очите, главата, дишането, интонацията, скоростта, силата, тоналността на речта ни. **П** като ги наблюдаваме и променяме, можем да оказваме влияние върху нашите субективни преживявания.

**Лингвистично** – подчертава, че нашите вътрешни преживявания намират израз в езика, с който говорим. Като изменяме начина, по който разговаряме, ние можем да изменяме както собствените субективни преживявания, така и чувствата и реакциите на другите хора.

**Програмиране** – означава, че можем да променяме и насочваме собствените си мисли и поведение, както и това на другите хора, в желаната от нас посока така, както компютърът бива програмиран да върши определени неща.

ИНСТИТУТ ПО НЕВРО-ЛИНГВИСТИЧНО ПРОГРАМИРАНЕ

Офис и учебен център:

София 1680

жк „Белите брези“

ул. „Дойран“ 15

Вх. Б, ет. 2, офис 7

[www.nlp.bg](http://www.nlp.bg)