



Cum pot influența sistemele de convingeri și valori atingerea scopurilor

Scris de Dan Lambescu
Trainer Extreme Training, Furnizorul tau de performanta
www.traininguri.ro

Una dintre metodele demonstrate prin care putem să ne atingem scopurile este aceea de a ne putea imagina acele scopuri, de a le simți, hrănind astfel creierul cu senzații pozitive. Această idee rămâne în continuare valabilă. În continuare va voi descrie un stil cu totul nou și diferit pentru a ajunge la rezultatele dorite și care vin în completarea celui de mai sus.

Această metodă depinde de capacitatea noastră de a lăsa rezultatele să apară și de a profita de oportunitățile care se ivesc în viața noastră. Pentru aceasta trebuie să fim în acord cu noi înșine și în acord cu ceea ce credem cu adevărat, iar ca să reușim acest lucru trebuie să ținem seama de sistemele noastre de convingeri și valori. Realizând acest lucru conflictele interne sau stresul dispar și putem să devenim cei mai buni.

Sisteme de convingeri și valori

Acestea sunt localizate în sistemul limbic și hipotalamus. Ele sprijină sau neagă capacitățile și aptitudinile noastre. Prin aceste sisteme încurajăm sau inhibăm o strategie, un plan de acțiune sau un mod de gândire.

Convingerile noastre sunt puncte de vedere despre noi înșine, despre alții și despre situațiile pe care le considerăm adevărate. Sunt puncte de vedere emotionale, și nu bazate pe fapte. De exemplu:

- „Cred că, în general, oamenii sunt de încredere.”
- „Cred că este bine să ajuti oamenii săraci.”
- „Cred că integritatea reprezintă cheia unei afaceri de succes.”

Convingerile noastre funcționează sub forma valorilor, în funcție de care luăm tot timpul decizii în viața noastră. Acestea sunt calitățile considerate esențiale pentru felul în care ne

conducem afacerea sau viața. Câteva exemple de valori:

- „Generozitatea”
- „Caritatea”
- „Altruismul”
- „Bunastarea financiară”
- „Respectul”
- „Seriozitatea”

După cum puteți observa valorile sunt mai abstracte și mai profunde.

Robert Dilts, unul dintre cei mai mari formatori în programare neuro-lingvistică spune că „valorile sunt vrejul unui ciorchine de struguri iar convingerile sunt boabele”.

Să ne referim de exemplu la valoarea „sanatate”. Pe aceasta se pot greșa o multitudine de convingeri:

- „Este bine să ne spălăm pe mâini.”
- „Este bine să mergem la control la stomatolog.”
- „Este bine să mâncăm fructe doar după ce le spălăm.”
- „Este bine să facem sex protejat.”
- „Este bine să nu bem mai mult de un pahar de vin pe zi.”

Există anumite întrebări cheie pentru a ne putea elicită propriile valori:

- „Ce anume face ca un anumit lucru să fie important pentru mine?”
- „Ce anume determină ca ceea ce fac să fie important pentru mine?”
- „Pentru ce altceva mai important aș fi dispus să renunț la ceea ce este deja important pentru mine?”

Ierarhia valorilor

Fiecare dintre noi are o proprie ierarhie a valorilor deținute, iar această ierarhie este unică

Acest document poate fi utilizat și prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,

Contact: e-mail: office@traininguri.ro, traininguri@gmail.com, web: www.traininguri.ro

Tel: 0726 00 55 33, 0314 25 25 34



pentru fiecare individ. Va propun un exercitiu de imaginație: sa presupunem ca o persoana X are următoarea ierarhie a valorilor:

1. Respectul
2. Familia
3. Sanatatea
4. Viata sociala
5. Bunastarea
6. Seriozitatea
7. Distractia
8. Generozitatea

Daca aceasta persoana isi propune ca in urmatoarele 3 luni sa isi dubleze veniturile, valoarea de pe locul 5, „Bunastarea” il va sprijini in atingerea acestui obiectiv. Sa presupunem ca pentru atingerea acestui obiectiv va trebui sa munceasca mai mult, si prin acest lucru va fi nevoit sa isi neglijeze familia. Puteti observa ca pe locul 2 in ierarhia valorilor este „Familia”. In acest caz persoana X nu va putea niciodata sa isi atinga scopul deoarece o valoare mult mai importanta pentru el se va opune. De obicei acest lucru va duce la conflicte interne grave care vor actiona in subconstientul persoanei X.

Aceste sisteme de convingeri si valori actioneaza la nivel inconștient. Fara sa ne antrenam si sa ne elicitam propria ierarhie a valorilor ne putem sabota noi insine fara sa ne dam seama.

Presupunem in continuare ca persoana X este constienta de propria ierarhie de valori. In acest caz, poate muta pentru o perioada limitata de timp valoarea de pe locul 5 pe locul 2 si sa observe cum se simte. De obicei, faptul ca putem constientiza ce este mai important pentru noi duce la o congruenta cu noi insine. Persoana X alege daca pentru o perioada limitata de timp

Bibliografie

- Sue Knight - Tehnicile Programarii Neurolingvistice
- Anthony Robbins - Putere Nemarginita

Mai multe despre acest domeniu puteti afla direct la trainingul de Dezvoltare Personală si Leadership care urmeaza sa aiba loc in Bucuresti, Iasi si Cluj. Inscrite-te acum pe www.traininguri.ro

Scris de Dan Lambescu
Trainer Extreme Training, Furnizorul tau de performanta
www.traininguri.ro

„Bunastarea” sa fie mai importanta decat „Familia” constientizand ca pe termen lung si cea de-a doua valoare va fi satisfacuta. Sau, persoana X alege ca Familia este prea importanta pentru a fi neglijata, si renunta la un obiectiv pe care oricum este putin probabil sa-l fi atins nefiind congruent cu propria persoana si dezvoltand conflicte interne majore.

Elicitarea propriei ierarhii de valori

Voi expune in continuare un exercitiu simplu pentru a va descoperi fiecare propria ierarhie de valori: luati un set de post-it-uri sau orice alte hartii colorate si scrieti pe fiecare cate o valoare in maxim 10 minute. Este de preferat sa fie minim 8. Dupa aceea luati 2 postituri la intamplare, si observati care valoare este mai importanta. Pe aceea o puneti deasupra celeilalte. Luati un al 3-lea postit la intamplare si vedeti raportat la primele 2 postituri unde este cel mai convenabil pentru dumneavoastra sa il plasati (deasupra primelor doua, intre ele, sub ele). Continuati in acest fel pana v-ati creat o ierarhie a valorilor scrise.

Acum ganditi-va la un scop pe care vi l-ati stabilit de curand si observati de care dintre valorile dumneavoastra este legat (pot fi si mai multe valori; cu cat mai multe si mai importante cu atat mai bine). Constatati si care valori ar putea fi incalcate pentru a va atinge scopul si daca sunt mai importante ca cele legate de scop. In acest caz puteti alege la nivel constient daca modificati ierarhia valorilor dumneavoastra pentru o perioada limitata de timp (pana va atingeti scopul propus) sau renuntati la acest obiectiv.