

ПРИНЦИПЫ УСПЕХА

**материал для тренингов, семинаров, мастер-классов,
индивидуальных и групповых консультаций**

разработал и подготовил педагог-психолог информационно-методического отдела
Республиканского центра психологической помощи
Дмитрий Сенников

Минск, 2020

© Д. Сенников

СОДЕРЖАНИЕ

Принципы Успеха	3
Расшифровка	4

ИНСТРУМЕНТАРИЙ для тренингов, семинаров, мастер-классов, консультаций

Правила и Договоренности	5
Упражнение «Ожидание и результаты»	7
Упражнение «Знакомство»	8
100% Ответственность	9
Три Области Внимания	12
Упражнение «КЖБ»	14
Упражнение «Превращение негативных убеждений в позитивные»	16
Аффирмации. Инструкция по созданию	17
Упражнение «Привычки»	18
Главные идеи принципов успеха	19
БОНУС	
Восьмишаговая модель лазерного коучинга Джима Банча	20
Контактный данные	21

ПРИНЦИПЫ УСПЕХА

1. ПЛАНИРУЙТЕ СВОЕ БУДУЩЕЕ, СТАВЬТЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ
2. ПРИЗНАЙТЕ И УСИЛИВАЙТЕ ВАШИ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ
3. ВЕДИТЕ ПОЗИТИВНЫЙ ВНУТРЕННИЙ ДИАЛОГ
4. СЛЕДИТЕ ЗА ОБРАТНОЙ СВЯЗЬЮ
5. БУДЬТЕ НАСТОЙЧИВЫ
6. ДЕЙСТВУЙТЕ

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ:

- окружите себя позитивными и поддерживающими Вас людьми.
- ограничьте общение с токсичными людьми.



Принципы Успеха



РАСШИФРОВКА*

1. ПЛАНИРУЙТЕ СВОЕ БУДУЩЕЕ, СТАВЬТЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

- ставьте реальные цели, но с вызовом, которые заставят Вас выйти за рамки зоны комфорта.
- ставьте измеримые задачи на год-месяц-неделю-день.
- записывая цели, будьте конкретными.

2. ПРИЗНАЙТЕ И УСИЛИВАЙТЕ ВАШИ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- составьте список Ваших сильных сторон.
- попросите других прокомментировать Ваши сильные стороны.
- делайте то, что бы Вы сами хотели получить.

3. ВЕДИТЕ ПОЗИТИВНЫЙ ВНУТРЕННИЙ ДИАЛОГ

- относитесь ко всему с точки зрения «Я могу».
- относитесь ко всему со 100%-й ответственностью.
- используйте аффирмации.

4. СЛЕДИТЕ ЗА ОБРАТНОЙ СВЯЗЬЮ

- ищите обратной связи, просите об обратной связи, проявляйте желание видеть и слышать обратную связь.
- действуйте, основываясь на правильной обратной связи.
- будьте креативными и постоянно используйте новые методы и подходы.

5. БУДЬТЕ НАСТОЙЧИВЫ

- никогда не сдавайтесь!
- неудача – это только этап на пути к успеху.
- постоянно направляйте свои мысли в позитивное и вдохновляющее русло.

6. ДЕЙСТВУЙТЕ

- Победители – это люди, у которых входит в привычку делать то, что неудачникам делать неприятно © Эд Форман.
- чтобы получить другой результат, Вы должны действовать по-другому.
- чтобы получить **удовлетворение**, нужно **ТВОРИТЬ**.

* на основе материала тренинговой программы Н. Латанского «Прорыв к Успеху»

ПРАВИЛА И ДОГОВОРЕННОСТИ

Цель: соблюдение безопасного пространства, доверительной атмосферы, эффективного проведения групповых занятий, порядка. Правила позволяет ведущему, при необходимости, ссылаться на пункты, тем самым держа ситуацию под контролем.

Условия реализации:

Данное упражнение проводится в начале занятия. «Правила и Договоренности» раздаются каждому участнику по одному экземпляру. Ведущий зачитывает вслух каждый пункт и просит всех собравшихся повторить за ним этот же пункт вслух. В конце ведущий спрашивает о согласии/несогласии с данными правилами. Если несогласных нет, то ведущий просит каждого поставить подпись под правилами, что является подтверждением выполнения данных пунктов, и сдать листки ему.

Необходимые материалы: листы А4 с напечатанными на них Правилами, ручки на количество участников.

Время: 10-15 минут.

Размер группы: не имеет значения.

Обсуждение: не требуется.

Примечание: ниже предложены приблизительные пункты Правил для участников групповых занятий (тренинг, семинар, мастер-класс, терапевтическая группа). По желанию и необходимости Вы имеете полное право изменять (добавлять и/или исключать) любой пункт предлагаемых ниже правил.

Правила и Договоренности

Я обещаю:

1. Являться на все сессии тренинга вовремя.
2. Пройти все сессии тренинга до конца.
3. Не употреблять алкоголь или наркотики до конца тренинга.
4. Носить именной бейдж на всех сессиях тренинга (*бейдж, прикрепленный на видном месте, позволит участникам тренинга обращаться к Вам по имени*).
5. Не разговаривать с соседями во время тренинга.
6. Выключать телефон или переводить его в беззвучный режим на всех сессиях тренинга.
7. Чтобы задать вопрос, поднять руку, громко назвать свое имя и после этого озвучить свой вопрос (*каждого, кто задал вопрос, поделился информацией или выступил, мы благодарим громкими аплодисментами*).
8. Менять место в зале после каждого перерыва.
9. Следовать инструкциям ведущего.
10. Выполнять все домашние задания (*д/з – составная и неотъемлемая часть тренинга. Для того чтобы Вы получили максимальный эффект от тренинга, мы настоятельно рекомендуем выполнять домашнее задание с полной ответственностью*).

11. Конфиденциальность (*независимо от того, кто и что сказал во время тренинга о себе, эта информация остается строго конфиденциальной. Вы вправе говорить обо всех Ваших личных переживаниях, открытиях, опыте и процессах во время тренинга*).
12. Любое недовольство тренингом высказывать непосредственно ведущему тренинга.



Правила и договоренности



УПРАЖНЕНИЕ «ОЖИДАНИЕ И РЕЗУЛЬТАТЫ»

Цель: создание эмоционального и интеллектуального настроения, раскрепощение слушателей, формирование групповой сплоченности, коммуникация, проговаривание собственных желаний и ожиданий, диагностика преимущественной ориентации слушателей (на процесс или на результат).

Условия реализации:

Данное упражнение проводится в начале занятия.

1. Слушателям предлагаются два вопроса, вроде бы сходные по своей сути:

- Чего вы ожидаете от сегодняшнего занятия и каким оно, по-вашему, должно быть? – *это процесс*

- Что для вас будет лучшим результатом занятия? – *это результат*

2. Время на обдумывания ответа 10-15 сек.

Время: зависит от размера группы.

Размер группы: не имеет значения.

Обсуждение: не требуется.

Примечание: задавая вопросы «через запятую», ведущий не акцентирует внимание группы на различие между ними, но сам обращает внимание на то, на какой из двух вопросов участник предпочитает отвечать, – это полезный для дальнейшей работы диагностический критерий.

Упражнение

- Чего вы ожидаете от сегодняшнего занятия и каким оно, по-вашему, должно быть?
- Что для вас будет лучшим результатом занятия?



УПРАЖНЕНИЕ «ЗНАКОМСТВО»

Цель: знакомство, групповое взаимодействие, коммуникация, создание позитивной атмосферы.

Условия реализации:

Ведущий предлагает всем участникам занятий познакомиться. Но не просто произнести свое имя, а выполнить данное упражнение по предлагаемой схеме. Ведущий первым демонстрирует правильное выполнение упражнения, пользуясь «подсказкой»:

- Здравствуйте, меня зовут _____
- Я здесь для того, чтобы...
- Желаю всем участникам тренинга...

Необходимые материалы: можно вывести «подсказку» в виде слайда на экран; можно написать на доске; можно попросить участников записать в это тетради.

Время: 3-10 минут в зависимости от размеров группы.

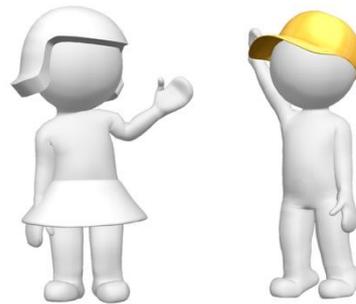
Размер группы: 3-15 человек.

Обсуждение: не требуется.



Упражнение

- Здравствуйте, меня зовут _____
- Я здесь для того, чтобы...
- Желаю всем участникам тренинга...



100% ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Цель: рассказать участникам занятий об ответственности. Объяснить важность и необходимость отвечать за свои поступки. Рассказать о стратегиях избегания ответственности.

Условия реализации:

Монолог с элементами эвристической беседы.

Необходимые материалы: можно использовать как доску с мелок, так и флипчарт; или проектор и слайды.

Время: по обстоятельствам.

Размер группы: не имеет значения.

Обсуждение: ведущий должен поинтересоваться у участников насколько понятны им объяснения и обязательно обсудить с присутствующими, где и как они используют стратегии избегания ответственности, и как этого можно избежать в будущем.

Примечание 1: можно придумать и предложить участникам ситуации, в которых они смогут обыграть стратегии избегания ответственности.



100% ответственность



Стратегии избегания ответственности

Обвинять. Оправдываться. Защищаться. Жаловаться. Стесняться.

Примечание 2*: приблизительные текст для пояснения стратегий избегания ответственности.

Обвинения

Позиция того, что нам кто-то что-то должен, является одной из первопричин склонности обвинять. И такие люди ждут, что за них все сделают и создадут комфортные условия. Они редко чего добиваются в жизни, ведь большая часть ее проходит в ожидании того, что что-то произойдет и нет смысла самому что-то делать. Бывает и по-другому, когда мы обвиняем других в своих неудачах. Мы не ждем ничего от других, мы действуем, но получив негативный результат, начинаем искать виноватого. И обычно это не мы сами, а кто-то другой (перекладываем ответственность на другого человека) или «звезды так сложились» (снимаем ответственность с себя, как будто от нас ничего не зависело).

Пока мы обвиняем, мы не ищем причину в себе, в своих действиях, мы не вынесем урок из неудачи, не осознаем свои ошибки, а значит ничего и не изменим. В следующий раз мы поступим точно так же и соответственно получим тот же самый результат. Взяв же 100% ответственность на себя, перестав обвинять, мы будем искать причины в себе, обязательно их найдем, сделаем выводы, изменим наши действия, подходы и возможно именно это и позволит добиться успеха.

Оправдываться – участь слабых и неуверенных в себе людей

Когда мы начинаем оправдываться за свои действия или результаты наших действий или что еще чаще бывает просто за свой образ мыслей, свои убеждения, этим мы выражаем свою неуверенность в правильности того, что мы делаем или сделали, или то, во что верим. Но какое отношение это имеет к ответственности?

Дело в том, что мы начинаем оправдываться в ответ на обвинения, реальные или мнимые, других людей или даже предвосхищая такие обвинения, заранее. Но сутью того, что другой человек нас обвиняет в чем-то, является его реакция, обратная связь на какие-то наши поступки или высказанные мысли. И наша задача вынести из этого определенную пользу, получить эту обратную связь. Принять или не принять справедливость обвинений, это уже второе дело и решать это только нам, но начиная оправдываться, мы теряем возможность получить нужную нам информацию.

Приняв же 100% ответственность на себя, нам нет смысла оправдываться. Все наши действия или наши убеждения зависят от нас самих, мы ответственны за все результаты. Нет никакого смысла оправдывать свои поступки чем-то другим, кроме нашей воли, нашего желания или нашего решения. А оправдываться за это, значит не признавать свое право на них, то есть расписаться в собственной никчемности.

Защищаться – способ агрессивно оправдывать себя

Защищаться действительно имеет те же корни, что и оправдываться. Только в этом случае, вместо того чтобы оправдывать себя, мы начинаем нападать и обвинять в ответ того, кто обвиняет нас. Но результат будет тот же, мы пропустим между ушей ту обратную связь, которую до нас пытались так или иначе донести, не сделаем никаких выводов, соответственно у нас не будет возможности что-то улучшить в себе.

Часто обвинения в наш адрес не несут никакой нужной или полезной информации, а в большинстве своем являются еще и защитной реакцией других на наши обвинения (то есть начинают защищаться). Но только взяв ответственность на себя, мы можем сломать этот замкнутый круг и, возможно, вынести что-то полезное для нас. Снимая же с себя ответственность, начиная защищаться, мы всегда только усугубляем ситуацию.

Жаловаться – это прямо расписаться в том, что мы не контролируем свою жизнь

Очень часто именно желание пожаловаться на свою жизнь, является первопричиной того, что мы начинаем сначала обвинять кого-то в этом, потом начинаем оправдываться, а потом уже начинаем защищаться, начиная опять обвинять кого-то другого. Все это стратегии избегания ответственности за те результаты, которые мы имеем в своей жизни.

Если подумать, если принять ответственность за все в своей жизни на себя, то жаловаться можно опять только на себя. Это мы сами поздно встали, это мы опоздали на учебу, это мы из-за этого в спешке делали что-то и при этом совершили ошибку, это мы начали оправдываться за эту ошибку, обвиняя кого-то или что-то. И это мы сами убедили себя, что не контролируем те результаты, которые получаем, и от нас ничего не зависит. И этим мы сами решили, что ничего делать для изменения ситуации в будущем не будем, а соответственно будем иметь именно то, что имеем сейчас. И это в лучшем случае, ведь зачастую совершая одни и те же ошибки мы ситуацию только ухудшаем.

Стеснение

Стесняясь, мы оправдываем себя в своей нерешительности, в том, что мы не совершим какое-то действие, а значит и не достигаем определенных результатов. Мы проходим мимо возможностей, снимаем с себе ответственность за свою жизнь, перекладывая ее вообще не понятно на что. Смирясь с собственными страхами, оправдывая свои действия собственной нерешительностью.

Что еще интересно, стесняясь, мы освобождаем себя от необходимости бороться с собственными страхами, уверяя себя, что нет необходимости что-то менять и позволяем себе ничего не делать.

** материал взят с ресурса wikiGrowth.ru*

ТРИ ОБЛАСТИ ВНИМАНИЯ

Цель: показать слушателям важность областей их жизни, которые влияют на успех.

Условия реализации:

Монолог с элементами эвристической беседы.

Необходимые материалы: чтоб нарисовать формулу, можно использовать доску с мелом или флипчарт с маркерами; или проектор и слайды.

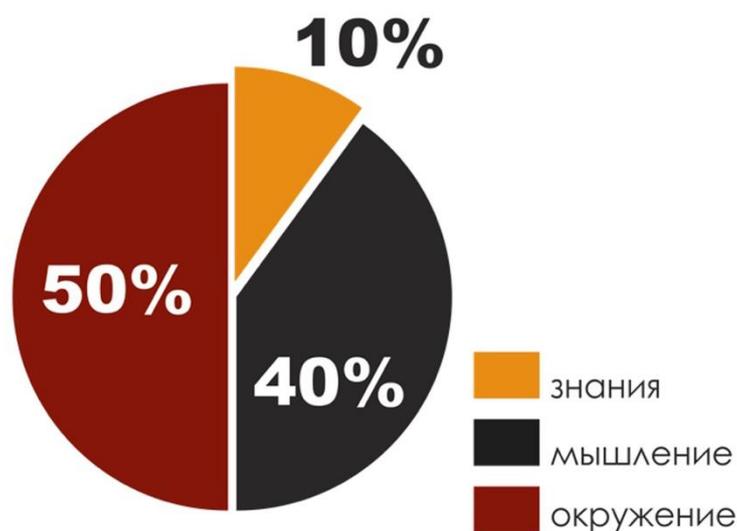
Время: по обстоятельствам, но не затягивать.

Размер группы: не имеет значения.

Обсуждение: ведущий должен поинтересоваться у участников насколько понятны им объяснения и обязательно обсудить с присутствующими, как они могут начать применять эту формулу в своей жизни.



Формула успеха



Примечание: приблизительные текст для пояснения формулы.

Формула успеха от Томаса Леонарда, американского ученого, которого называют основателем коучинга личной результативности:

10% - ваши знания и умения

40% - образ вашего мышления

50% - ваше окружение

Если придерживаться этой формулы, то становится понятным, почему многие интеллектуалы не смогли реализовать свой потенциал, ведь знания – это всего лишь 10 процентов для достижения успеха. А если человек мыслит стереотипами, если его мышление поражено негативными установками и сомнениями, и, при этом, его окружение – это такие же малоуспешные и разочарованные люди, то надеяться на качественные перемены в жизни маловероятно.

Поэтому, используйте свои знания и умения, стремитесь к саморазвитию, и это изменит Ваш образ мышления. Ваш успех зависит от того, какими категориями Вы мыслите. Конечно же, очень важно, что Вы читаете, чьи идеи Вы готовы принимать, какое влияние они на Вас оказывают. Открыты ли Вы к новой информации? И умеете ли ее анализировать и ставить под сомнение? И самое главное – ваше окружение. Если это люди, уверенные в себе, знающие к чему стремятся и позитивно настроенные, то они и Вас будут лучше понимать и разделять Ваши ценности, что придаст Вам больше уверенности. Вы быстрее достигнете желаемого.

УПРАЖНЕНИЕ «КЖБ»

колесо жизненного баланса

Цель: экспресс-определение баланса, гармонии, качества, свойств и характеристик жизни в данный момент времени.

Условия реализации:

1 шаг. Ведущий просит участников занятий расположиться удобно, расслабиться, закрыть глаза, сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов, и представьте жизнь своей мечты.

2-й шаг. Ведущий просит участников прислушайтесь к себе. Максимально прочувствовать ощущения от того, что представленная жизнь удивительно хороша.

3-й шаг. Ведущий просит открыть глаза. Посмотреть внимательно на рисунок. На окружность («Колесо Жизненного Баланса»), разделенную на несколько частей (см.

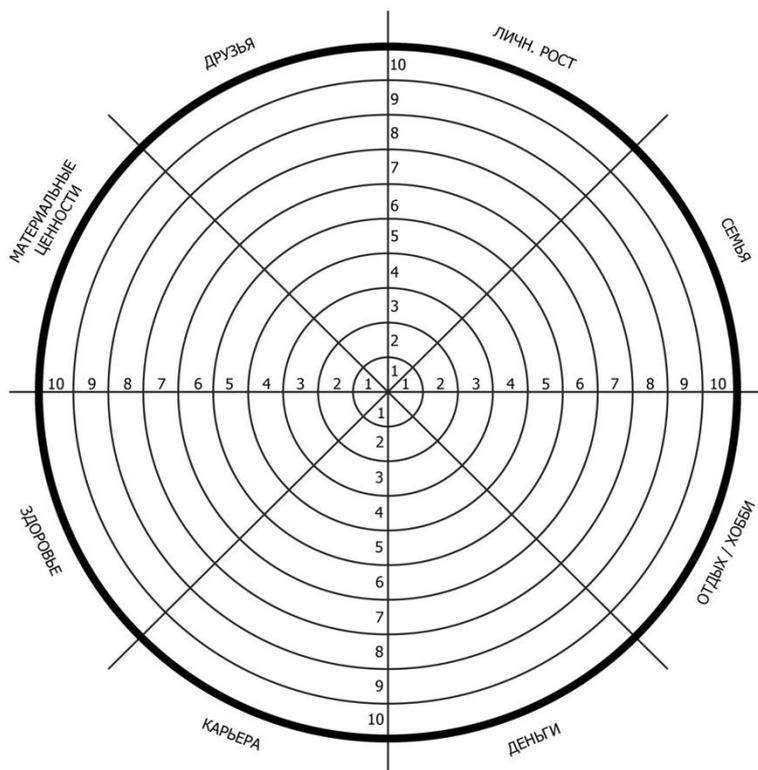
Примечание). Каждая область символизирует одну из сфер жизни. Например,

- Личностный рост (чтение; курсы и тренинги; саморазвитие)
- Семья (любимый человек; дети и внуки; родители)
- Отдых / хобби (регулярность и качество отдыха; путешествия; увлечения)
- Деньги (доходы; инвестиции)
- Карьера (должность; работа; команда)
- Здоровье (физическое самочувствие; спорт; питание)
- Материальные ценности (быт; уют; одежда)
- Друзья (родственники; друзья; коллеги; знакомые)

Ведущий предлагает выбрать первую (любую) область и определите степень своей удовлетворенности в ней по шкале от 1 до 10 баллов. Где 1 – это «совершенно не удовлетворен/а», 10 – «всё идеально».

Оценка каждой области происходит на основе личных ощущений на данный момент времени!

В каждой области необходимо нарисовать дугу, на уровне той цифры, которая соответствует степени удовлетворенности данной сферой жизни. Затем заштриховать тот сегмент, который получился. И переходить к следующей области. Пока все секторы на рисунке не будут закрашены.



Необходимые материалы: листы с изображением колеса, ручки на количество участников.

Время: до 15 минут

Размер группы: не имеет значения.

Обсуждение:

Ведущий предлагает оценить полученный рисунок (заштрихованные секторы). Это проекция того, насколько сбалансирована жизнь участника/ов в данный момент. Далее предлагается определить, в каких областях все хорошо, а где хотелось бы лучше. Нужно выбрать 3 (три) области, где оценка ниже остальных.

Ведущий предлагает ответить на вопросы:

- Что Вам открывается (какая правда) исходя из того, что Вы видите?
- Какая область, улучшенная на 1 пункт, могла бы улучшить все остальные области?
- Как Вы поймете, что оказался на один пункт выше?
- На какие, вопросы Вам необходимо ответить и / или, какие действия предпринять, чтобы улучшить показатели в 1-3 областях жизни?

Можно начинать составлять план действий по улучшению баланса жизненной ситуации.

Примечание: ведущий может определить количество секторов и их названия совместно с участниками, в зависимости от темы занятия и желания.

УПРАЖНЕНИЕ «ПРЕВРАЩЕНИЕ НЕГАТИВНЫХ УБЕЖДЕНИЙ В ПОЗИТИВНЫЕ»

Цель: проработка негативных ограничивающих убеждения, прояснение истинных потребностей и желаний.

Условия реализации:

Монолог с элементами эвристической беседы. Участникам занятий поясняется, что такое негативные (ограничивающие) убеждения. Из-за чего они могут появиться и как они влияют на настроение, поведение и жизнь в целом. После, участникам предлагается записать в своих тетрадях 5-7 собственных негативных убеждений. Выбрать из них 3 (три) и постараться их трансформировать по предложенной ниже схеме.

Необходимые материалы: тетрадки, ручки по количеству участников.

Время: в зависимости от размера группы.

Размер группы: не имеет значение.

Обсуждение: можно и нужно попросить участников зачитать вслух их новые позитивные убеждения. Обязательно нужно поинтересоваться как они себя ощущают после того, как озвучили свои новые убеждения.

Схема

Мое негативное убеждение:

Как оно меня ограничивает:

Мне хотелось бы быть, действовать и чувствовать себя:

Мое новое позитивное убеждение:

АФФИРМАЦИИ. ИНСТРУКЦИЯ ПО СОЗДАНИЮ

Аффирмации это утверждения, которые помогут изменить привычный образ мышления, помогут расширить границы восприятия и повысить мотивацию на пути к поставленным целям.

Аффирмация – это фраза, которая содержит четкий мысленный образ уже достигнутой цели.

ПРАВИЛА ПОСТРОЕНИЯ РАБОТАЮЩИХ АФФИРМАЦИЙ:

1. Аффирмации начинаются с «Я...»
2. Аффирмации всегда позитивны. Никогда не используйте частицу «НЕ» в аффирмациях.

НЕПРАВИЛЬНО: «Я не боюсь экзаменов»

ПРАВИЛЬНО: «На экзаменах я спокойно и радостно отвечаю на любой заданный мне вопрос»

3. Аффирмации должны быть в настоящем времени
 - Говорите так, как будто это происходит уже сейчас
4. Аффирмации должны быть короткими и лаконичными
5. Аффирмации должны быть конкретными

НЕПРАВИЛЬНО: «Я езжу на мотоцикле»

ПРАВИЛЬНО: «Я вожу новый Ducati-1098»

6. Аффирмации должны указывать на действия
 - Я вожу новый Ducati-1098
 - Я работаю в ...
7. Аффирмации должны включать в себя слово, указывающее на чувства (радостно, гордо, увлеченно, спокойно, благодарно, нравится, обожаю, люблю и т. д.).
 - Я с удовольствием езжу на своем новом новый Ducati-1098
 - Мне нравится работать в ...
8. Аффирмации – это о Вас.
Например, каждый день во всех отношениях я становлюсь лучше и лучше.

100 АФФИРМАЦИЙ на каждый день

<https://kreativlife.ru/bolee-100-effektivnyh-affirmatsij-na-kazhdyj-den-i-lyuboj-sluchaj/>

ГЛАВНЫЕ ИДЕИ ПРИНЦИПОВ УСПЕХА*

Успех – это командный вид спорта

Успех – это набор правильных привычек

Окружение либо вдохновляет вас, либо опустошает

К большому успеху нужно идти маленькими шагами

Каждому уровню успеха соответствует свой образ мышления

В вашей жизни ничего не произойдет, пока вы не начнете действовать

Бездумное подражание кому-либо – главная причина посредственности

Мы испытываем радость, когда делаем что-то хорошее и полезное для других

Мышление категориями «всё и сразу» – основной показатель посредственности

Наставник – это пример того, как правильно жить, думать и принимать решения

Радость и опустошенность – главные индикаторы внутренней системы навигации

Важно уметь «сжигать мосты» и делать невозможным возвращение к прежней жизни

* на основе материала книги Н. Латанского «Формула Настоящего Успеха»

ВОСЬМИШАГОВАЯ МОДЕЛЬ ЛАЗЕРНОГО КОУЧИНГА ДЖИМА БАНЧА

Если Вы заметили, что Клиент зашел в «тупик» и оказался в сложной жизненной ситуации, или цель, которую он поставил перед собой для него ясна и нужен план действий, то вы можете ему или ей помочь, задав последовательно вопрос, приведенные ниже:

1. В какой сфере вашей жизни Вы не получаете желаемых результатов?
2. Могу ли я задать еще Вам несколько вопросов?
3. Чего Вы на самом деле хотите? Как Вы поймете, что Вы этого достигли? Как выглядит успешное разрешение этой ситуации?
4. Почему это так важно для Вас?
5. Какова цена/последствия наличия этой ситуации, если ничего не менять?
6. Что мешает вам достичь желаемого результата? Какие объяснения вы использовали, чтобы оправдать свое бездействие?
(этот вопрос заставляет Клиента взять ответственность на себя)
7. Какой мог бы быть следующий *(убедитесь, что действие очень простое)* шаг, который вы безотлагательно предпримете? Когда Вы выполните это действие?
(сегодня! В Следующие 15 минут)
8. Какую форму подотчетности Вы могли бы для себя создать?
(в том числе штраф или наказание)

КОНТАКТНЫЙ ДАННЫЕ

Дмитрий Сенников – педагог-психолог информационно-методического отдела
Республиканского центра психологической помощи

Адрес центра:

г. Минск, ул. Чюрлениса, 3

Телефоны:

+375 17 300 25 81

+375 17 300 10 06

Сайт центра: <https://rcpp.by/>

Персональные данные социальных сетей:

Сайт: <http://dmitrysennikov.com/>

Facebook: <https://www.facebook.com/dmitry.sennikov.1>

ВК: <http://vk.com/id23517655>

You Tube: <https://www.youtube.com/user/DmitrySennikov>

Twitter: <https://twitter.com/SennikovDmitry>

Instagram: <http://instagram.com/dmitrysennikov/>

e-mail: dmitry.sennikov@gmail.com

A1 (личный номер)

+375 29 636 53 62

Удачи Вам и вдохновения!



Дмитрий Сенников