

У любви есть 1 конкурент – ДЕЛО.

Практический вебинар

Психотехнологии.

Ведущая Ольга Лунина

У ДЕЛА конкурентов – НЕТ

Если сравнить мотивацию с личной гигиеной,  
то, как вы можете себя мотивировать  
ежедневно?

Перед тем, как вы приступите к **работе по оптимизации и созданию собственной команды эффективности и счастья**, необходимо составить список:

- всего того, что прямо и недвусмысленно препятствует вам обрести желаемое благополучие

---

---

- всего того, чего вам для этого не хватает

---

---

- всего того, что соответствует с принципом «два шага вперед, один шаг назад» и тормозит вас на пути в **эффективность и счастье**

---

---

- всего того, что вы, в себе отвергаете, но что на самом деле может помочь вам обрести желаемое благополучие

---

---

- всего того, что у вас когда-то было, но как бы куда-то ушло или потерялось , но которая так нужна

---

---

## Команда моего Я

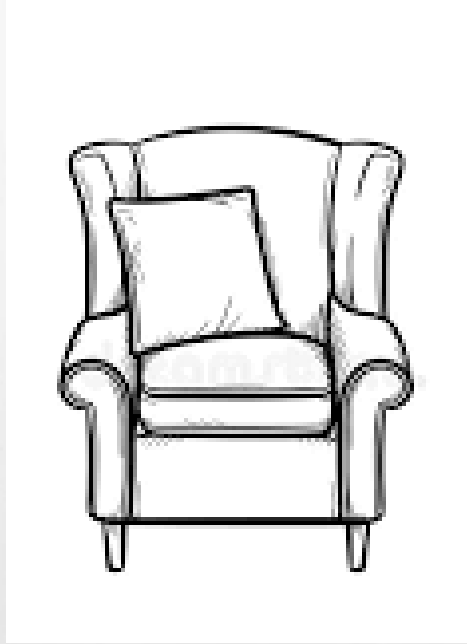
Имя игрока.	Его роль сейчас.	Что должен делать, как взаимодействовать с остальными игроками во имя благополучия и счастья?

Ваши действия (физические и ментальные) для того, чтобы выстроить эффективное взаимодействие игроков команды вашего Я.

## Ваша скептическая часть



Внутренние оппоненты



Группа поддержки

1. Предложите себе одним предложением записать формулировку его желаемого результата (цели).
2. Теперь с закрытыми или открытыми глазами попредставляйте эту цель в виде образов и картинок, обязательно видя себя в этих самых образах и картинках и держа глаза под углом примерно 15-20° над горизонталью (помните, это про особый режим глазного доступа).
3. Теперь оцените по 5-ти бальной шкале, что ваша цель
  - желанна
  - стоит того, чтобы её достигать
  - эта цель достижима
  - то, что мне надо будет делать и сделать, чтобы достичь этой цели, будет нормально и естественно
  - то, как я буду жить, когда достигну этой цели, будет нормально, естественно и просто легко и приятно
  - У меня есть все необходимые способности, чтобы достичь этой цели
  - Я заслуживаю достижения этой цели
4. Представьте перед собой оппонентов, свою скептическую часть и группу поддержки. Убедите этих гостей в истинности выбранного суждения, используя связки:

**потому что** (нет прошлому, от чего уходите) \_\_\_\_\_

**поскольку** (да будущему, к чему хотите прийти) \_\_\_\_\_

**и я достигну её до того, как** (бессознательно определите срок достижения) \_\_\_\_\_

**и я начну её достигать после того, как** (бессознательно определите время старта) \_\_\_\_\_

**хотя и** (перерабатываем сомнения и сопротивления) \_\_\_\_\_

**если** (перерабатываем сомнения и сопротивления) \_\_\_\_\_

**пока** (перерабатываем сомнения и сопротивления) \_\_\_\_\_

**так же, как и** (пример чего то сложного, но то что вы достигли) \_\_\_\_\_

**в любое время** (снять ограничения по времени дня, года, периода жизни) \_\_\_\_\_

**так что** (тестовая, если в течении минуты после ее предъявления не ощутите энтузиазм, всю работу требуется повторить) \_\_\_\_\_