

Мастер-класс на тему

«Технологии целеполагания в работе педагога-психолога»

КВАДРАТ ДЕКАРТА, ДЕКАРТОВЫ КООРДИНАТЫ

Иногда нужно принять решение типа «делать - не делать». Например: покупать машину или не покупать, жениться или нет, менять работу или не менять и так далее.

И часто получается «зависание»: сложно оценить выгоды и потери от каждого действия. В НЛП для облегчения выбора есть небольшая техника «Квадрат Декарта» или «Декартовы координаты» (названа в честь Рене Декарта с его координатами: две оси, перпендикулярные друг другу и т.д. Да, иногда эта техника называется «Картезианский квадрат» - просто потому, что латинизированное имя Декарта Картезий (Cartesius).

Декартовы координаты можно использовать при сборе информации о линейном / взаимоисключающем выборе. Иногда люди заявляют, что у них есть выбор, например: продолжать жить с родителями или уехать и начать жить самостоятельно. Только в таком заявлении выбор отсутствует, так как предложенные варианты скорее противоположны, чем альтернативны. Делая выбор в пользу одного из вариантов, человек вынужден отказаться от другого и всех связанных с ним выгод. Такую ситуацию называют «выбором без выбора». Данная техника не подходит для ситуаций поиска лучшего выбора, вроде: «какую машину покупать?», «на ком жениться?» или «какую работу лучше выбрать?».

Итак, вы хотите сделать выбор, например «». Вертикальная ось представляет сам результат действия, а горизонтальная само действие. Например, по одной оси будет «получу - потерю», по другой «сделаю - не сделаю».

ВАЖНО: результат и успех работы в этой технике зависит от того, верно ли вы выбрали глаголы, которые будут обозначены по каждой оси. Вариант "делать - не делать" привносит элемент личной ответственности. И в этом варианте полярности могут быть обозначены как "сделаю-не сделаю" или "действие-бездействие". В случае исследования последствия событий, не сильно контролируемых человеком, варианты "(не) согласятся", (не) назначат, - вариант "будет, если... - не будет, если..." - более удачен.

Теперь, пользуясь выбранными глаголами обозначим вопросы и будет на них отвечать. Важно стараться давать на каждый вопрос так много ответов, как сможете. Так вы рассмотрите максимальное количество граней проблемы:

- 1. Что будет, если я приму это решение и изменю ситуацию (++)? Что случится, если я сделаю это?**

Первый вопрос самый простой и очевидный. Ввиду этого на него стоит дать максимальное количество ответов, не останавливаясь на первых, которые придут в голову. Тут нужно описать все предполагаемые возможности и преимущества решения, т.к. этот пункт является главным мотивационным звеном.

ВАЖНЫМ условием при ответах на первый вопрос также является и формулировка каждого ответа должна - она быть обязательно позитивна. Помните, что есть еще ряд слов, кроме частицы НЕ, которые могут придавать тезису негативную форму. Содержание ответов при этом может оставаться для клиента более или менее приятным. Также важно, чтобы окончательная формулировка ответа содержала в себе возможный выход, необходимое действие. Вот несколько примеров таких трансформаций:

«У меня не будет друзей» – «Я потеряю друзей» – «Я останусь один» – «Мне нужно будет научиться жить одному» или «Мне нужно будет найти новых друзей»

– «У меня не будет постоянной работы» – «Я останусь без постоянной работы» – «Я буду вынужден думать о том, где взять денег»

– «Меня не поймут близкие» – «Мне будет трудно объяснить это близким» – «Это потребует дополнительных усилий, чтобы найти адекватный способ объяснения ситуации близким».

| | |
|--|---|
| <p>Что произойдет, если я решу сменить род деятельности: Я могу перестать трудиться «на дядю» и буду сам себе хозяин. Я смогу начать заниматься тем, что мне на самом деле нравится. Этот смелый шаг заставит меня еще больше себя уважать. Окружающие оценят мой выбор за решительность. Я получу мотивацию развиваться дальше.</p> | <p>Что я получу, если куплю машину? +7 Удовольствие +4 Повышение статуса +8 Удобство +9 Привлекательность у девушек +4 Расслабление +10 Ощущение роста</p> |
|--|---|

В этом пункте наряду с положительными перспективами можно выявить еще и свои страхи.

2. Что меня ждет, если я не приму решение, и все останется так, как было (+-)? Что случится, если я не сделаю этого? Тут нужно разъяснить, что может вас ждать при противоположном выборе или отсутствии действий. Можно оценивать перспективы на определенный срок, например, полгода. В данном пункте нужно найти как можно больше плюсов в текущем положении дел. Ответы на этот вопрос отобразят, то какие остаются преимущества. То есть нужно дать максимальное количество положительных вещей, которые хотелось бы сохранить. На этом этапе нужно найти преимущества от того, что мы не получим желаемое. То есть, нужно оценить, что будет, если мы откажемся принимать решение, и все останется так, как было. В ответах нужно оценить

все плюсы актуального положения дел, которые не хочется терять. Этот вопрос подчеркнет цену, которую нужно будет платить за продолжение прежнего состояния.

| | |
|---|--|
| <p>Что будет, если я решу не менять род деятельности: Не придется отказываться от привычной жизни. Я не буду тратить много времени на освоение новой профессии. Не придется переживать о том, получится у меня достичь успеха, или нет. Я не должен буду никому ничего объяснять. У меня будет время подумать, а действительно ли я хочу что-то менять.</p> | <p>Что я получу, если не куплю машину? +5 Сэкономлю деньги +4 Кучу дополнительного времени +8 Смогу не возить родителей на дачу +9 Можно спокойно выпить с друзьями</p> |
|---|--|

3. Чего не будет, если я сделаю выбор (-+)? Что не случится, если я сделаю это? Что я потеряю, если сделаю выбор. На этом этапе нужно оценить, реальны ли ваши страхи или опасения. Другими словами, что произойдет при отрицательном выборе. Этот вопрос подразумевает осознание минусов достижения цели. Или, иначе говоря, цена, которая будет отдана за возможность реализации своего решения. Если пришли в голову положительные моменты, пишите их тоже. Переходите к следующему этапу только после того, как все мысли закончатся. Этот вопрос позволяет вам выявить "вторичные выгоды". Преимущества, которые вы рискуете потерять, достигнув нового результата.

| | |
|--|--|
| <p>Чего не случится, если я сменю род деятельности: У меня не будет возможности воплотить мечту и заняться тем, что на самом деле мне нравится. Я не получу возможности начать работать на себя и обрести независимость. Я докажу себе свою слабость и страх, и не смогу уважать себя за смелое решение. Я не получу мотивацию развиваться в новой сфере. Я не избавлюсь от постоянных сомнений, и так и продолжу жить в вечном «а может, стоило это сделать?»».</p> | <p>Что я потеряю, если сделаю? -9 Деньги -4 Время на уход за машиной -6 Время на стояние в пробках -6 Независимость от вещи</p> |
|--|--|

4. Что не случится, если я не приму решение (-)? Что я потеряю, если не сделаю? Наиболее сложный вопрос. Можно перефразировать его: чего не случится, если вы сделаете отрицательный выбор. В этом секторе находятся минусы от того, что событие не произошло. Это последний пункт, в котором отсекаются все оставшиеся «не», которые мешали реализации цели. Этот вопрос очень важен для анализа ситуации, в которой поставленная цель никак не достигается. Рекомендуется давать ответы как можно быстрее. Тут важно опираться на подсознание, которое будет выдавать все барьеры. Так же важно сохранить все «не» из вопроса:

Иногда возникает ложное представление, что квадрат « - - » это тоже самое, что и « + + », только с частицей «не». Это не так. Ищите варианты другие. Ответы могут оказаться неожиданными, так как для мозга достаточно непривычно думать о чем-то с помощью двойного отрицания. Сектор ПРИЗ! Потому как ставит в тупик левое полушарие. И начинает работать правое, отвечающее за творческий подход, креативность и многовариантность. И там ОЧЕНЬ много ответов и бонусов. И ресурсов для вас.

Ответы на этот вопрос - это обход сознательного мышления, мозг для того, чтобы помочь ответить активизирует другие нейронные каналы, по-новому обдумывая уже известное. Оставайтесь в контакте с этим вопросом, не переформулируйте, не отвлекайтесь. Не давайте вашему мозгу обхитрить вас. Особенно, если хочется переформулировать. Ведь именно такая постановка вопроса поможет осознать те ценности и внутренние ресурсы и силы, о которых вы прежде, возможно, и не задумывались. Просто повторяйте вопрос и ждите ответ. Бессознательное включится.

| | |
|---|---|
| <p>Чего не будет, если я не сменю род деятельности: Я больше не смогу жить привычной жизнью. У меня уже не будет возможности общения с прежними коллегами. У меня не будет столько свободного времени. Я больше не смогу откладывать поиск для себя новых возможностей. Я могу лишиться уважения людей из актуальной сферы деятельности, которые считают меня профессионалом.</p> | <p>Что я потеряю, если не сделаю? -10 Свободу передвижения -6 Подтянутый вид -9 Уверенность в собственных силах</p> |
|---|---|

Обычно после этого шага (ответов на вопросы секторов) уже достаточно понятно, стоит делать или нет. Но если ещё есть трудности можно «взвесить» результаты. На одну руку мысленно кладёте «что вы получу, если сделаю» и «что потеряю, если не сделаю», на другую - «что получу, если не сделаю» и «что потеряю, если сделаю» (складываете области по диагонали). Что перевешивает - ваш выбор.

Ещё вариант - можно добавить к каждому пункту уровень важности (вес), например от 0 до 10. Приобретения идут в плюс, потери в минус. Говоря другими словами, после активного использования своих аналитических способностей (функции левого полушария) полезно обработать информацию всем контекстом, ориентируясь только на свои чувства (функции правого полушария). Складываются по столбцам объединяя сектора вертикально.

Многие догадываются, что «получу, если сделаю» похоже на «потеряю, если не сделаю», а «получу, если не сделаю» на «потеряю, если сделаю». Вроде бы. Но наша голова работает довольно хитро: приобретения внутренне сильно отличаются от потерь - потери ценятся раза в два-три больше, чем приобретения. Есть даже такое когнитивное искажение «отвращение к потере». Для большинства из нас для решения пойти на риск необходимо,

чтобы сумма, которую мы могли бы выиграть, была по крайней мере вдвое больше, чем сумма, которую мы можем потерять. Эта тенденция называется «**отвращение к потере**» и отражает идею, согласно которой потери имеют гораздо большее психологическое воздействие, чем прибыль того же размера.

Совсем недавно психологи и нейробиологи открыли, как отвращение к потере может работать на нейронном уровне. В 2007 году обнаружили, что области мозга, которые реагируют на ценности и награды, сильнее подавляются, когда мы оцениваем потенциальную потерю, при этом они активируются, когда мы оцениваем выигрыш того же размера, это явление окрестили термином «**нейронное неприятие потерь**».

ИСПОЛЬЗУЕТСЯ: Декартовы координаты могут быть сессией перед сессией, когда мы выявим с клиентом настоящий запрос и будем работать с ним.

Довольно часто используется квадрат Декарта при выборе профессии. В том числе, его уместно применять, если вы думаете о смене рода деятельности, но пока сомневаетесь.

Хотя Квадрат Декарта для принятия решений – это универсальная и простая система поиска решений в любой отрасли, но это не волшебный инструмент, который поможет достичь идеального результата и всегда находить решение проблем, но фундамент обдуманного таким образом решения будет значительно крепче, чем спонтанного.

Полезно помнить, что сделанный вами сегодня выбор определялся исходя из актуального состояния; возможно, в будущем вы сможете реализовать и другую альтернативу.

Иногда проблема в том, что цель просто неправильно сформулирована (или даже вообще не). Чтобы добиться результата, надо сформулировать цель максимально точно и подробно.

Технология формулирования целей SMART

Технология популярна и широко известна. Название SMART – это аббревиатура английских слов, определяющих ключевые характеристики целей: «Умная» (от англ. smart) цель должна быть:

S (Specific) — конкретной, определенной, специфической. Чего именно нужно достичь? Необходимо конкретизировать желание, а не использовать общие фразы.

Неправильно: «Хочу денег». ***Правильно:*** «Цель — увеличить свой ежемесячный доход».

M (Measurable) — измеримой, поддающийся измерению, осязаемой. Как понять, что цель достигнута? В чём будет измеряться результат? Показатели могут быть количественными

и/или качественными. В первом случае нужно прописать конкретные цифры, во втором — определить, относительно чего оценивать результат.

Пример: «Цель — увеличить ежемесячный доход на 25% относительно нынешнего» или «Зарабатывать не менее 100 тысяч рублей в месяц».

A (Achievable) — осуществимой, достижимой, выполнимой. Возможно ли достичь этой цели? Какие ресурсы и навыки для этого нужны?

Доработаем пример: «Зарабатывать не менее 100 тысяч рублей в месяц на продаже одежды собственного производства».

R (Relevant) — релевантной, соответствующей, подходящей. Действительно ли эта цель сейчас важна и актуальна? Почему? На какую более глобальную идею/мечту она работает?

Дополним: «Зарабатывать не менее 100 тысяч рублей в месяц на продаже одежды собственного производства. Чтобы обеспечить себя и свою семью, занимаясь любимым делом, и перестать страдать».

T (Time-bound) — ограниченной по времени. В какие сроки должна быть выполнена цель? Без чёткого дедлайна сложно себя организовать и не откладывать выполнение цели.

Итог: «Цель — зарабатывать не менее 100 тысяч рублей в месяц на продаже одежды собственного производства к 31 декабря 2021 года. Так я смогу обеспечить себя и свою семью, занимаясь любимым делом, и перестану страдать».

Выбор между 2 вариантами – иллюзия. Когда человек обретает связь со своими ценностями и получает доступ на уровень «Кто Я», и разговор переходит в другую плоскость, где отсутствует выбор между А и В. Выбор – это миф, по сути его нет, выбор сделан в тот момент, когда человек начал об этом думать, просто эмоционально не может принять его, этому как правило мешает сопротивление изменениям (это работа эмоционального разума), и чем большие изменения мы инициируем, тем к более масштабным результатам стремимся, тем сильнее сопротивление изменениям. Именно поэтому люди, начиная действия по достижению желаемых результатов, могут замечать, как их мотивация снижается, а обстоятельства и окружающие начинают отвлекать их от реализации цели.

В повседневной жизни, знает, что у людей на любые изменения первая реакция – «нет!», несогласие, они не хотят менять привычные условия и поведение, и найдут для этого много

Но есть три вещи, которые помогают преодолеть сопротивление, если они в совокупности больше СИ (сопротивления изменениям).

Формула изменений: ЯВ + ЧШ + НН > СИ

Первое, что помогает преодолевать сопротивление изменениям – **яркое видение результата (ЯВ)**, которое привлекает. Визуализация желаемого результата значительно повышает мотивацию и создает вдохновение. Любой человек, добившийся успеха, когда-то мечтал об этом и видел картину будущего, которая вдохновляла и притягивала его.

И далее надо найти оптимальный экологичный путь к цели. **Четкие первые шаги (ЧШ)**. План. Без знания шагов человек не сможет сдвинуться с места.

Последнее – это **неудовлетворенность настоящим (НН)**. Если на вопрос: «А что фактически поменяется, если ты это сделаешь?». ответ: «Да ничего», – тогда об этой цели не стоит задумываться и следует перейти к решению более важных задач. Или: «Что будет, если ты не сделаешь это?». – «Ну, нет! Без этого никак нельзя!», - человек не может отказаться от этой цели. Через определение неудовлетворения настоящим мы создаем разницу между желаемым будущим, к которому человек стремиться, и тем, что есть сейчас. Это поможет задать мощный вектор развития, где будет стимул от противоположного (то, что будет подстегивать к действиям) и манящий результат, который будет притягивать.

Когда эти три составляющих сложены вместе превышают сопротивление изменениям, тогда человек преодолевает все ограничения и достигает намеченную цель. У каждого человека преодоление сопротивления изменениям будет происходить по-своему, кого-то будет подталкивать неудовлетворенность настоящим – стимул от противоположного, у кого-то станет определяющим яркое видение результата – стремление к лучшему.