

Содержание

Предисловие автора книги.....	3
Часть I	
Слагаемые личной эффективности	
Глава 1. Убеждения... Убеждения? Убеждения!.....	5
Необходимость работы над собой.....	5
Роль убеждений в жизни человека.....	6
Убеждения и деятельность.....	7
Убеждения и регуляция человеческого поведения.....	11
Общие и частные убеждения.....	13
Основные направления работы с собственными убеждениями.....	14
Определение своих убеждений по Д. Леонарду и Ф.Лауту.....	14
Метод выявления убеждений Ф. Фанча.....	16
Определение убеждений на основании анализа действий Х. Алдера.....	17
Музей старых убеждений.....	18
Внедрение убеждений с помощью движений глаз ..	21
Аффирмирование экологичных убеждений.....	23
Усиление воздействия аффирмаций.....	27
Основные неэкологичные убеждения.....	29
Эмпаурмент человеческих убеждений.....	32
Подготовка новой почвы.....	36
Общие и частные экологичные убеждения.....	40
Глава 2. Как ваше слово отзовется.....	47
Возможности управленческого общения.....	47
Роль веры в себя.....	49
Разнополушарные индивидуальности.....	50
Необходимость создания раппорта.....	51
1	
Что такое раппорт.....	52
Присоединение, закрепление и ведение.....	53
Формы и виды раппорта.....	54
Раппорт и «управление» исполнителями.....	59
Феномен и проблема поглаживаний.....	61
Виды и формы поглаживаний.....	62
Причины отказа от позитивных поглаживаний.....	63
Психотехнологии комплиментов.....	65
Формы поощряющих воздействий.....	66
Эго-состояния человека.....	69
Структура человеческих взаимоотношений.....	71
Параллельные трансакции.....	72
Пересекающиеся трансакции.....	74
Скрытые трансакции.....	77
Трансакции и управленческое общение.....	80
Глава 3. Психология управленческого влияния.....	86
Бесплодные подходы к влиянию.....	86
Описание бесплодных подходов.....	87
Влияние и самоисполняющиеся предсказания.....	90
Авторитаризм и демократия влияния.....	92
Описание и использование позиции власти.....	93
Феномен и проблема лидерства.....	94
Стиль лидерства и убеждения человека.....	96
«Управленческая решетка» Блейк и Моутон.....	97
Коммуникативные ресурсы влияния.....	99

Ресурсы и стиль взаимодействия.....	100
Пристройки «снизу», «сверху» и «на равных».....	101
Определение выраженности А- и В-ресурсов.....	102
Базовые коммуникативные навыки.....	105
Воздействие с использованием А-ресурсов.....	106
Влияние в АВ-коммуникации.....	108
Использование В-ресурсов.....	109
Правила психологической поддержки.....	111
Техника В-воздействий.....	112
В-взаимодействия в сложных ситуациях.....	113
2	
Невербальное управленческое влияние.....	114
Что такое якорение.....	115
Расширенное описание теорий якорения.....	116
Постановка управляющих якорей.....	119
Часть II НЛП в работе с персоналом	
Глава 1. Окна в мир исполнителя.....	125
Ограниченность индивидуального подхода.....	125
Репрезентативные системы как модели восприятия.....	127
Проявление репрезентативных систем в жизни людей.....	128
Репрезентативные системы и НЛП-коммуникация.....	131
Ключи доступа и репрезентативные системы.....	133
Репрезентативные системы и управленческий процесс.....	138
Проблема «трансляторов».....	139
Положение глаз и динамика работы репрезентативных систем.....	142
Расширенное описание глазодвигательных реакций.....	144
Использование паттернов глаз для усиления управленческих воздействий.....	147
«Решетки» мета-программ.....	150
Состав и структура мета-программ.....	153
Описание важнейших мета-программ.....	154
Определение конфигурации мета-программ.....	162
Использование мета-программ в управлении и руководстве.....	168
Глава 2. Психотехнологии совершенствования личности.....	172
Необходимость совершенствования психики и личности исполнителей.....	172
2	
Формирование рабочей мотивации.....	173
Изменение сценария поведения.....	176
Генерация нового поведения.....	180
Создание эффективной мотивации.....	181
Расширение восприятия исполнителей.....	183
Преодоление синдрома беспомощности.....	185
«Глазодвигательное» избавление от проблемных состояний.....	188
Десенсибилизация посредством движения глаз.....	189
Использование «Круга совершенства».....	192

Создание нового «Я».....	195
Субмодальностное редактирование.....	200
Эксперимент по использованию субмодальностей.....	201
Список основных субмодальностей.....	202
Механизм субмодальностного редактирования.....	203
Превращение замешательства в понимание.....	205
Использование субмодальностного редактирования для создания мотивации.....	207
Направления субмодальностного редактирования.....	208
Глава 3. «Целевое» улучшение деятельности.....	212
Целеполагание и эффективность жизнедеятельности.....	212
Практика управления по целям.....	214
Индивидуальный план деятельности.....	214
Конкретная форма плана.....	216
Хорошо сформулированный результат.....	217
Стандарты критериев оформленности.....	220
Готовность к достижению цели.....	220
Описание техники создания готовности.....	222
Нюансы ее исполнения.....	224
Образ желаемого будущего.....	226
Делегируемое руководство.....	228
3	
Круг забот и круг влияния.....	229
Куда уходит время.....	230
Целевое управление временем.....	231
Список использованной литературы.....	236
Сведения об авторе.....	239