



2023 год

Автор:

Химичева Надежда

Супервизор:

Река Елена

Тема:

История применения метода Нейрографики в моей профессиональной деятельности

Оглавление

Химичева Надежда	2
История применения метода Нейрографики в моей профессиональной деятельности	2
Введение.....	2
Моя деятельность в Компании.....	2
Мое знакомство с методом Нейрографики!	3
Начало практики в Компании	6
Примеры с результатами: работа в кейсах	7
Заключение	12
Работы.....	14

Введение

«Человек не пойдет дальше первого пункта без мотивации. Или пойдет, но отступит при первых же трудностях»

Личностный подход в управлении персоналом – это рассмотрение работника как человека, имеющего помимо функциональных обязанностей свои желания, потребности, интересы, в соответствии, с чем строятся отношения между ним и работодателем.

Личностный подход органично связан с принципом персонализации, который требует отказа от ролевых масок и адекватного включения в этот процесс личностного опыта (чувств, переживаний, эмоций, соответствующих им действий и поступков).

Именно поэтому я применила коучинговый подход с методом Нейрографики в одной ретейл компании.

Моя деятельность в Компании

Я, Надежда Химичева, работаю в торговой сети премиум класса с 2011 года. В должности Бизнес Тренера с 2019 года, со стажем более 15 лет в управлении персоналом; управлении бизнес - проектами. В своей профессиональной деятельности всегда была озадачена одной из важнейших для меня темой – это мотивация сотрудников. И так, как я служу в данной компании 12 лет, во время построения карьеры всегда обучалась и развивала свои знания и навыки с целью совершенствования системы управления человеческими ресурсами в нашей компании.

Человеческие ресурсы – это совокупность качеств и характеристик человека, которая характеризует его способность к деятельности определенного рода.

Одной из проблем крупных компаний, осуществляющих продажу товара и услуг, является текучесть кадров.

Текучесть кадров – это показатель, показывающий, с какой скоростью компания теряет своих сотрудников.

В нашей компании организован отдельный отдел «Обучения и развития

персонала», перед которым стоит задача своевременного выявления психологического климата трудового коллектива по филиалам, в гипермаркетах.

В наш отдел за консультацией и поддержкой обращаются не только менеджеры HR- департамента, но и руководители высшего и среднего звена. А в некоторых случаях и работники лично, с просьбой о помощи в разрешении разных ситуационных задач, как на работе, так и в личной жизненной ситуации.

Поэтому, я хочу посвятить свой рассказ таким историям, согласно своей практике, где мною однажды и впредь был применен метод Нейрографики, поистине «волшебной палочки» в руках специалиста вспомогательной профессии.

Мое знакомство с методом Нейрографики!

В преддверии «новогоднего сезона», одного из сложнейших сезонов в торговле, когда выставляется праздничный ассортимент товаров, перед нашим отделом стояла задача урегулирования социально - психологического климата коллективов торговых направлений.

Этот период совпал еще и со сложной геополитической ситуацией в нашей Стране.

На одном из совещаний, в ноябре 2022 года, перед нами была поставлена задача скорректировать график обучения персонала, торгового зала, на уменьшение бизнес тренингов, и увеличение практик, поддерживающих психологическое состояния работников торгового зала.

В программе обучения и развития персонала уже немало практикумов, поддерживающих ментальное здоровье работника, таких как «Стоп стресс» и т.п., где мы выявляем тревожное состояние или страхи личности, прорабатываем их и трансформируем в энергию силы, раскрытия потенциала работника.

К примеру, практикум «Эффективная работа в конфликтных ситуациях», где мы работаем с эмоциональным интеллектом работника, тренируя навыки определения эмоций и бережного обращения со своим состоянием и эмоциями оппонента.

В программе есть даже нервно-мышечная релаксация по Джекобсону,

где участники снимают напряжение и наполняются новой энергией, за 25 минут практики.

Конечно, в рамках компании не все практики, возможно, применять, отрывая работника во время его рабочего времени от бизнес-процессов. Руководство компании не всегда поддерживала такие программы.

При этом как показывает мой опыт, я всегда придерживалась позиции, что сотрудник компании — это, прежде всего Человек, со своими проблемами и состоянием. И крайне важно поддерживать, прежде всего, ментальное здоровье человека, в результате чего он способен управлять своим психическим состоянием без ущерба для себя и компании, трудиться во благо всех.

Тем более, в сфере продаж, когда сотрудникам торгового зала приходится сталкиваться с разными ситуациями и по 8/ 12 часов находятся в коммуникации с большим потоком клиентов, не всегда доброжелательных по отношению к работникам, где психологическая поддержка первых крайне важна!

Далее, на этом совещании, один из наших тренеров продемонстрировал работу с методом Нейрографики. Мы, конечно, не сразу поняли эффективность этого метода. Да и не представляли, как мы будем согласовывать с Генеральным директором компании, данную программу, где работникам необходимо рисовать, тогда, когда их надо «стимулировать» к увеличению личных продаж.

И руководитель отдела предложила нам испытать данную технику сначала на себе, что бы мы могли обоснованно это презентовать.

Меня очень восхитила Нейрографика, и я непременно стала искать информацию на просторах интернета, где видела разные противоречивые отзывы. Но меня не оставлял этот вопрос «как это работает?!». Нашла на ютуб-канале несколько видео от инструкторов, и стала применять на себе АСО, когда чувствовала необходимость снять напряжение или решить какую-либо ситуацию.

В течение месяца я испытала на себе, как меняется мое эмоциональное состояние и силы наполняют меня в процессе рабочего дня. И так вдохновилась, что заказала «Тайному Санта» в подарок набор фломастеров

для рисования с сотрудниками.

К декабрю мы узнали о том, что метод запатентован создателем и у нас нет права использовать его в своей работе.

Я тем временем обучалась на Практика/ Мастера нейролингвистического программирования в Таллиннской школе «Мета Лидер» и практиковала техники на коллегам, обращающихся ко мне за психологической помощью. Финансовой возможности на дополнительное обучения у меня не было, но было огромное желание обучаться Нейрографики.

А еще было огромное желание увидеть автора этого волшебного метода! В свободное время декабря я стала рисовать на исполнение желания «найти способы для нового обучения».

В январе, абсолютно случайно, на канале ютуб я увидела рекламу незнакомки Анастасии, где узнала о НейроМаскараде в Крокус Сити Холл.

Через некоторое время опять реклама, где Анастасия заявляет, что сам автор метода Нейрографики будет в Крокус Сити Холл на НейроМаскараде.

-«Вот это да!», подумала я, какая удачная возможность увидеть и послушать Павла Михайловича, а заодно и познакомиться с Анастасией.

Билеты к тому времени остались по самой высокой цене, а в долг покупать не хотелось. Стала рисовать на разрешение этой ситуации. На втором рисунке случилось! Опять реклама розыгрыша билета у Анастасии на канале. Приняв участие, я выиграла 1 из 20-ти биле-ов с огромной скидкой от первоначальной цены, это было за пару дней до мероприятия.

Концертный зал Крокус Сити Холл, я там часто бывала на крупных бизнес форумах и конференциях и концертах. Казалось бы, меня ничем не удивить. Но, Атмосфера в зале была сказочная: 3 тысячи участников рисовали – загадывая желания!



Для комфортного рисования на мероприятии, каждому участнику, был предоставлен набор материалов. «Какая забота о каждом участнике!»- отметила я.

Химичева Надежда. История применения метода Нейрографики в моей профессиональной деятельности.

И вот он, наш Павел Михайлович, скромно выходит на сцену! Зал встречает его выход вос- торженно, продолжительными аплодисментами.



Анастасия и Павел Михайлович произвели на меня неизгладимые впечатления!! Больше не раздумывая, я поступила на обучение прямо с этого мероприятия!



Получив сертификат Пользователя и Специалиста, я согласовала с руководителем офици- альное проведение мероприятий с применением метода и стала практиковать.

В группах я применяла природные алгоритмы и алгоритм «Благодарности». В индивидуальных коуч-сессиях АСО, АВН и коучинговые алгоритмы. С апреля по май мною было проведено 12 мастер-классов по 8 участников. И 8 сотрудников приняли участие в кейсовых работах.

Равнодушным никто не оставался! Хотя были и скептики.

Начало практики в Компании

Мои первые участники были, конечно же, руководители подразделений и отделов продаж. Обращались по разным вопросам в сложных ситуациях за психологической поддержкой, а им маркер и лист.

Эффективность Нейрографики впечатлила всех, кто опробовал на себе этот метод. А я еще раз убедилась, как этот метод облегчил мне мою работу, сберегая мою энергию, поддерживая мое эмоциональное состояние.

Сарафанным радио разносилась информация о «волшебстве» происходящем в тренинг- зале! А далее, как в сказке «Телефон» Корнея Чуковского, цитирую с юмором:

«И такая дребедень

Целый день:

Динь-ди-лень,

То тюлень позвонит, то олень.»

И, конечно же, у меня была возможность наблюдать и анализировать личные изменения тех участников, с кем практиковали метод Нейрографики. Сотрудники возвращались вновь и вновь, рассказывая об изменениях в их жизни и новыми запросами. А я видела, как меняется их психическое состояние и поведение на работе.

К лету 2023 года, с самого утра у дверей тренинг-зала меня встречали коллеги с вопросом, будет ли сегодня время порисовать с ними. Это меня вдохновляло на весь рабочий день!

Примеры с результатами: работа в кейсах

Кейс №1

Людмила, руководитель крупного направления, обращалась ко мне не однажды по рабочим ситуациям, и опробовала на себе метод. Обратилась вновь ко мне на этот раз с личным вопросом. Она оказалась в трудной ситуации, в своем личном бизнесе. Достроив базу отдыха из пяти больших домов на берегу Крымского побережья, не имела возможности запустить сезон отдыха для своих клиентов. Не хватало трех миллионов для обустройства домов. Банки отказывали в кредитах из-за обременения большими займами у разных крупных банков. А реклама об открытии сезона уже была запущена, и клиенты ожидали запуска.

Я взяла работу кейсом, владея достаточным количеством алгоритмов. На третьем рисунке алгоритма «НейроДождь» ей позвонила сотрудница банка, который до этого отказывал, и предложила кредит. Людмила не поверила своим ушам. Как сейчас помню ее восторг, она прибежала ко мне с радостью, что за 10 минут оформила кредит в 3 миллиона рублей, той суммы, которую закладывала в тему и прорисовывала алгоритмом.

- «Это какое-то чудо! НейроГрафика работает!», говорила она с восторгом.

В благодарность за мою с ней работу она предоставила мне возможность, даром, отдохнуть на ее базе отдыха первым клиентом, открыв сезон. Куда я поехала отдыхать уже в июле.

Так сбылась и моя мечта, которую я прорисовывала с мая месяца, находясь в трудном финансовом положении, предвкушая очередной отпуск.

Кейс №2

Вторым клиентом была Елена, руководитель сервисного центра. Ее ситуацию ограничивало время! Она со своей семьей выезжала в Испанию, решать жилищный вопрос, проблем- ной сделки. Первая проблема с визой для ребенка сестры, затянулась перед вылетом.

Мы применили АСО и АСС. Через два дня вопрос решился неожиданным образом, лояльность сотрудника решила ситуацию за полчаса.

Далее мы были на связи онлайн и рисовали уже всей женской половины семьи: Елена, ее сестра и мама. Сделка с недвижимостью осуществилась в течение месяца пребывания в Испании. До этого не представлялось возможным обналить и вывезти денежные средства.

Потом по отдельности Елена и ее сестра обращались за методом с ситуациями в личных отношениях. Все наладилось с «НейроЛотосом»! Отзывы об эффективности метода восторженные. И на этом обращение ко мне порисовать не закончилось, но уже это уже не для эссе.

Кейс №3

Третий клиент Халида, уважаемая личность в компании, женщина бальзаковского возраста, заведующая кафе, зашла на эмоциональном срыве. Неприятная ситуация в коллективе, полное отчаяние и профессиональное выгорание.

Пообщавшись на эту тему, и вроде бы, сняв напряжение, она вдруг разрыдалась, оправдываясь, что запрещала плакать себе, с самой нележкой ее юности. Я подсунула ей маркер с листом. Далее в процессе рисования АСО выяснились и личные неурядицы. Рисование за- тянулось на 4 часа. И уже в процессе, происходили удивительные мелочи. Члены семьи, с кем натянуты отношения, наперебой звонили ей и выражали ее значимость для них. Для себя она поняла, что ее тотальный контроль над всеми и вся – разрушал ее жизнь! Далее, эта Женщина, как будто обрела новые крылья. Порхала, сияла и больше не словом не упоминала о своих проблемах, продолжала успешно работать и жить в гармонии с собой!

Коллеги интересовались, что я с ней сделала, где эта кнопка, заряжающая ее энергией жизни?!

— Это все Нейрографика! отвечала я с улыбкой.

Кейс №4

Четвертым клиентом оказалась Мария, продавец одного отдела. Направил ко мне Машу ее руководитель, из-за ее агрессивного поведения.

Мария рассказала про свою ситуацию: ее парень собирался жениться на другой девушке, спустя шесть лет их отношений с Марией. Да еще и долг у него перед Марией в 400 тысяч рублей, которые она копила на жилье.

Применили алгоритм АСО и следом НейроДрево, рисование творило такое....

Я впервые столкнулась с такого рода рефлексией: сначала слезы, словесный шквал без остановки и жажда мести бывшему парню. Перешло это в спазм в солнечном сплетении. Потом торможение речи и долгое молчание. Когда она отошла от рефлексии, она с удивлением спросила: «Надежда, почему у меня нет ни единой мысли в голове? что вы со мной сделали?».

Ушла она отдохнувшей и оживленной, дальше работать. А через пару недель, встретив меня в торговом зале, кинулась ко мне на встречу с объятиями и благодарностью, восклицая:

«Надежда представляете благодаря вам, он вернул мне 110 тысяч рублей, представляете! И далее обещал частями закрыть долг. А еще он просил меня простить его и остаться друзьями- ми!». Она не уже не испытывала ненависти к нему, сразу после рисования.

Потом пришла еще заведующий административного хозяйства, с вопросом адекватной коммуникации со стороны всего коллектива гипермаркета. Разбитая и подавленная, она хотела уволиться. И этот ситуация тоже была разрешена с помощью АСО.

Далее, в течение месяца ее повысили до помощника управляющего, где она и получила признание, которое ставила в тему рисунка.

Потом и вопросы на «личном фронте» прорисовывали, и она встретила свою «вторую половинку» после долгих лет одиночества.

И на конец, я хочу представить пятую работу в кейсе

Кейс №5

Об этом кейсе хочется написать подробнее:

Сергей Васильевич обратился ко мне неожиданно. Его я знаю много лет, сотрудничая в нашей компании. Будучи одним из ТОПовый управленцев, со сложной карьерной историей в нашей компании. Это когда то повышают, то понижают в должности.

Его подавленное эмоциональное состояние выражалось в поведении и внешнем виде. Некогда brutальный мужчина, теперь уставший и профессионально выгоревший, скромно зашел в тренинг-зал, и, обратившись ко мне тихо сказал: «Надежда, мне сказали, что только Вы можете мне помочь».

После консультирования с ним, я взялась за работу, предупредив, что буду применять техники НЛП и метод НейроГрафики в работе с эго запросом. На мое удивление он был согласен даже рисовать! В консультировании он описал свою сложную ситуацию: - «я хочу уйти из компании!», заявил он.

Но сайт по поиску работы за 8 месяцев не подавал даже надежды. Компании отвечали отказом на его отклики их вакансий. Удивительно, с его профессиональным бэкграундом - Мир как будто закрылся для него! Сергей Васильевич был на стадии защиты дипломной работы MBA в Сербии; параллельно развивая собственный бизнес, будучи в кредитных займах, он уже не видел беспрепятственного выхода из всех сложившихся жизненных ситуаций.

В начале кейса мы применяли АСО и АСС. Далее, когда его психологическое состояние выровнялось, я стала применять коучиновые алгоритмы.

Сергей Васильевич повеселел, когда первым результатом оказалось рефинансирование кредитов в одном из банков, который все ранее время отказывал.

- «как это работает?!» интересовался он, не веря своим глазам.

Следующий результат, успешная защита, красный диплом и две золотые медали! Затем поступило сразу два предложения из разных

Компаний на собеседование.

Далее мы учились правильно формулировать тему, так как желания росли, и уже хотелось не просто выйти из нашей Компании, а найти успешную Компанию, с высокооплачиваемой должностью; адекватным руководством; с дружественным коллективом и интересным проектом, где Сергей Васильевич очень хотел применить свои новые знания МВА. А еще и параллельно успешно развивать далее свой бизнес и стабильно - субботу и воскресенье уделять время своим маленьким детям и семье!

Ух, нелегкая стояла задача! Но и с ней мы справились! На одиннадцатом рисунке он с утра позвонил мне и радостно сообщил, что нашел то, что так долго искал!

Управленец одной из крупнейших Компаний пригласил его на встречу, по рекомендации Декана университета, где он успешно защитил свою степень. Это было не собеседование, а деловые переговоры, где они обсудили все забросы на будущую должность. И к удивлению Сергея Васильевича - ему было все предоставлено! Вплоть до названия будущей должности, под него Компания эту должность открыла.

В этом утреннем звонке помимо благодарности, Сергей Васильевич просил о последнем одолжении, была необходимость увольнения без отработки двумя неделями. Я предложила двенадцатый рисунок нарисовать по его выбросу/катарсису - онлайн. Так как находилась в другом городе.

Это для меня был своего рода эксперимент, рисовать за другого человека. Сканом он прислал мне свой выброс и тему, и я завершила работу с рисунком за него. Но и это сработало!! Заявление подписали без помех с помощью влиятельного управляющего филиалом. Через пару дней он приступил к работе в компании своей мечты!

Чудеса?!, скажете вы.... Возможно! – отвечу я.

И прямо сейчас, во время создания данного эссе, мне пришло сообщение от Сергея Васильевича, спустя 1,5 месяца, он запрашивает новую консультацию.

Для меня вся моя практика с применением метода Нейрографики тоже удивительна. При этом, я ни разу не усомнилась в правильном выборе новой квалификации в этом направлении!

Химичева Надежда. История применения метода Нейрографики в моей профессиональной деятельности.

Мне еще многое предстоит освоить в процессе обучения и своего профессионального становления, И Я РИСУЮ, конечно, рисую алгоритмы Нейрографики на эту тему.



Мои работы на тему» «Я успешный Инструктор НГ»

В моем рассказе я привела лишь малую долю из своей полугодовой практики в должности Бизнес-тренера.

И это только начало!! Моя цель - становление в коучинге и работа кейсами с предприимчивыми и талантливыми людьми, с помощью, которых - возможно менять наше общество. А далее и наш МИР!!

«НЕЙРОГРАФИКА РАБОТАЕТ»!!

С уважением и благодарностью к автору метода, Павлу Михайловичу Пискареву!!, продолжение следует...

Надежда Химичева

Заключение

«Можно подвести лошадь к воде, но невозможно заставить ее пить.»
Английская пословица, которая означает — даже при благоприятных обстоятельствах нельзя заставить кого-либо делать то, что он не хочет.

И в таких ситуациях, возможно, мотивировать сотрудника компании с помощью метода Нейрографики, который помогает:

- снять напряжение;
- проработать внутреннее сопротивление;
- сформировать намерение;

Химичева Надежда. История применения метода Нейрографики в моей профессиональной деятельности.

- сформулировать задачу, цель или желание;
- выстроить план действий;

получить позитивное настроение.

И в рамках бюджета компании – это относительно допустимо, имея в штате одного специалиста вспомогательной профессии с компетенцией инструктора нейрографики. Учитывая, что данный процесс работы с персоналом может поддержать ментальное здоровье работника и психологическую атмосферу в коллективах. А также, отчасти повлиять на текучесть кадров, по моему личному мнению!

[Ссылка на дипломную работу Химичевой Надежды в авторском стиле](#)

Работы

Тема: Финансовый рост.



Тема: Финансовый рост с июля 2023г.

