

Институт психологии творчества Павла Пискарева

Дипломная работа

Тема:

«Моё движение»

Специализация: Инструктор Нейрографики

Руководитель Пискарёв П.М.

Супервизор Кошелева Гульнара

«29 » ноября 2024 г.

Выполнил студент
Мостовая Евгения

«29» ноября 2024 г.

2024 г.

Инструктор НейроГрафики 2024 год

Мостовая Евгения

Тема: «Мое движение».

В НейроГрафику я пришла лет 6-7 назад. В тот момент я проживала сложный период. У меня родилась дочь, и после рождения на 3 день мы с супругом узнали, что наш ребенок не слышит. Я впала в депрессию, и первые два месяца ее жизни только и делала, что жалела себя.

После были операции, реабилитации и достаточно сложное эмоциональное состояние, и я не знала, как помочь дочери, так как сама попала в это эмоциональное болото.

В 2018 году я впервые услышала о НейроГрафике с просторов интернета, меня заинтересовал метод, и я купила первый курс «Пользователь» у Марины Ворошиловой и Светланы Сафоновой. Я рисовала взахлеб. Через неделю я поняла, что мое эмоциональное состояние стало заметно улучшаться, после я решила, что мне нужен следующий курс «Специалист», муж меня поддержал, и я окунулась во второе обучение.

Через пару месяцев, в доме было изрисовано множество альбомов, куплено куча карандашей и маркеров. И в этот момент моей дочери было уже 2 два года. Когда я начинала рисовать мне все казалось таким надуманным и фантазийным, и все что я придумываю, это не столько сколько для реалий, сколько для того чтобы отвлечься.

Я рисовала специалистов, которых я привезу в город, центр, который открою для Маши и других типичных детей, после я изучала оборудование и рисовала и его.

И...через несколько месяцев, на базе детского сада я снимаю кабинет, и нахожу первых специалистов, которые готовы пробовать и создавать единое пространство для детей с инвалидностью и проблемами в развитии.

Параллельно я покупала дополнительные курсы по НейроГрафике: НейроТайминг, НейроЦель и другие, и моя деятельность стала расширяться в геометрической прогрессии.

Меня поддержал муж, в тот момент, когда я сказала, что нам тесно в кабинете в саду и пора подумать о помещениях побольше, мы решили идти в администрацию, и супруг пошел со мной. И не просто пошел, а заручился поддержкой руководителя социального отдела градообразующего предприятия города (Кольская АЭС). В день встречи нам одобрили на безвозмездной основе на полгода 4 кабинета, в школе на первом этаже, где были пандусы, туалет, и все условия для работы с детьми-инвалидами.

Через пару месяцев мы сделали ремонт и переехали туда. Сложности в понимании концепции Центра не было, так как я до этого 7 лет отработала руководителем муниципального, такого же учреждения в другой области. Но страх был, и я опять рисовала. Страх, что не придут люди, страх, что мы будем не нужны, страх что откроется кто-то такой же и переманит. Страх было море. И я рисовала и рисовала.

После произошло ужасное, девушка, которая пришла ко мне дефектологом, трагично сгорела в самолете, и мой дух упал, я лишилась поддержки и совместных вложений.

Я опять начала рисовать. Люди стали прибывать, специалисты тоже, стали обращаться предприятия, организовывать помощь и поддержку для своих сотрудников. И мы опять поняли, что нам нужно помещение больше.

На тот момент я уже заработала свой первый миллион за полгода, и с мужем решили вложить его в развитие центра. Мы нашли помещение побольше и стали заниматься его ремонтом, на этот момент я рисовала кейс «Свое помещение». На половине ремонта кончились деньги, и каким-то волшебным образом мне пожертвовала женщина большую сумму денег, просто так.

Мы доделали ремонт, а специалисты прибывали и все 240 кв.м. были заполнены людьми. Мы открылись в 2019 году, и по сей день работаем в этих помещениях.

В 2022 году моего мужа отправили на Украину, на Запорожскую станцию, и я вернулась в НейроГрафику, наверное, правильно сказать ушла в нее, и приняла решение о том, что надо пойти на Инструктора. Денег не было, и пока не вернулся муж, я спасалась ей и помогала другим, интегрируя метод в свои тренинги. Я очень быстро расширила аудиторию. И получала колоссальную поддержку от людей и метода, который нас сблизил и свел.

Моим основным кейсом было «Инструктор НейроГрафики», и по приезду, муж делает мне подарок и оплачивает курс.

В курс я зашла с несколькими темами:

1. Повышение своего личного дохода до 200 тыс.
2. Расширение работы психотерапевтом онлайн (за границей).
3. Бизнес.

Первый кейс я прорабатывала больше месяца, это был апрель-май. В июле я стала замечать, что выхожу на эту сумму, сейчас ноябрь и моя сумма значительно выше. В этой теме основной задачей было разделить доход центра и личный доход, не мешать, не интегрировать, и, если центр не будет приносить свою доходную часть, закрыть его. Я была удивлена, когда спустя несколько месяцев сводя таблицу, видела суммы, которые увеличились в несколько раз.

Каждый раз, когда я работала с алгоритмами (ACO, ACC, SCORE и др.) я часто сталкивалась с разными чувствами и эмоциями, рефлексия по квадрантам помогала отслеживать их и преобразовывать. Самое частое сопровождающее чувство - страх и неуверенность. Неуверенность что не справлюсь, что-то не пойму, не смогу прорвать потолок и др. Страх быть ненужной. Часто возвращалась к травмам детства и сделала для себя очень важный вывод, что все травмы детства являются топливом, горючим, мотивационными углями, которые постоянно меня приподымают и мотивируют к действиям. В период работы над кейсом я поняла, что ничего страшного нет и у всех у нас есть травмы детства и пора взрослеть и говорить спасибо за то, что эта история произошла именно со мной, ведь если бы все сложилось по-другому, я бы не была здесь и сейчас.

Работая в теме дохода, поняла, что важно постепенно подымать планку, не расстраиваться, а наоборот находить позитивы, когда нет клиента, или группа не набралась. Я с радостью ехала домой или делала другую рутинную работу.

Еще работая в кейсе «Доход 200» я поняла, что на самом деле нет преград и расширение сознания и видения происходит тогда, когда снимаешь контроль. По ощущениям стала легче, проще. На ситуации, на которые ранее реагировала болезненно, теперь реагирую просто. Мое эмоциональное состояние выровнялось, ландшафт ровный и стабильный.

После я начала работать над кейсом расширение географии своей психотерапевтической работы, такая мысль пришла давно и было ощущение что мне тесно в нашем городе, так же хотелось подымать цену на услуги, но работа на уровне города не позволяла. И я начала этот путь. Начинала я с того, что где и с кем я хотела бы работать, в этот момент у нас начался Скейтчинг и я, совершенно не думая взяла в работу карту мира и начала работать с разно волновой активностью, потом обратила внимание, что основной акцент работы на России, Америке, Германии, Швеции. Помню, как сознательно не стала работать в области Китая и Японии, не знаю почему, но есть внутреннее сопротивление. Примерно через пару недель пришло первое обращение от семьи из Америки, после вторая, третья. И они пришли не на разовую консультацию, а на терапию, стабильную, регулярную, и с большой мотивацией. Тут история про мой доход тоже пересекается, потому что на загаданную сумму я стала выходить легко. Муж помог и в быстрые сроки оформил мне карту для переводов с заграницы, и уровень моей самооценки как профессионала заметно попрос.

После я проводила пару бесплатных мастер-классов для расширения диапазона клиентов, но это так не работало как НейроГрафика.

В итоге по работе этого кейса, я вышла на работу с заграницей, получила постоянных клиентов, увеличила доход и повысила самооценку.

Третий кейс «Бизнес» для меня был самый большой, с ним я работала почти 6 месяцев. Начала с лета, и в кейсе было несколько тем:

- 1.Штат сотрудников.
- 2.Отношения в коллективе.
- 3.Расширение и масштабирование.
- 4.Повышение доходной части центра.
- 5.Отмена аренды как соц. предприятию.
- 7.Делегирование части работы.
- 8.Открытие нового направления.

Начала я с темы «Штат сотрудников», летом столкнулась с тем, что на лето осталось очень мало сотрудников, и вообще встал вопрос о том, что надо с кем-то расстаться. Внутри стали происходить болезненные переживания, но мне было сложно отрефлексировать их и понять, про что эти чувства. И тут я начала рисовать. Первое с чем я столкнулась, со страхом, что уйдут важные для меня сотрудники, ценные. Второе, что придется закрыться, третье что мне не хватает работников и где их брать, если в городе их катастрофически не хватает.

В процессе работы я начала искать пути расширения и замены сотрудников и пришла к интересным открытиям. Я сама не стремилась к коммуникации с другими людьми, и скорее всего от меня шел посыл, что у меня все хорошо и мне никто не нужен. Так же поняла, что не давала рекламы, не наводила справки и не предлагала. И я после первых двух работ дала несколько объявлений, стала общаться со специалистами учреждений, стала просто спрашивать через людей, и ...Мне начали звонить сотрудники. Девушка из другого города, психолог из КЦСОНа, тренер и реабилитолог АФК, девушка практикант-дефектолог, тренер для пенсионеров. И я поняла, что НейроГрафика опять работает. К сентябрю у меня

штат увеличился почти в 2 раза. И к некоторым специалистам запись была закрыта уже на начало приема. Вывод, если бы я не рисовала, то так бы и сидела в своем непроявленном болоте, а работая в алгоритмах я смогла проложить новую тропинку, повысила уровень делового общения, коммуникации в целом, с организациями. Пока я общалась и наводила справки, меня несколько раз приглашали в другие города спикерами и то, как они меня звали, мне очень льстило «Вы такой лучик, и мы хотим вашей энергетики». Испытываю благодарность и огромный труд в проделанной работе.

Вторая тема была очень травматичная для меня. У меня в мае сложилось впечатление, что некоторые сотрудники что-то за спиной начинают творить, и я напряглась, потому что по моим представлениям, в моем коллективе должна быть любовь, принятие, комфорт как в семье, и нет места сплетням. Всегда расставалась со специалистами без со зрения совести, если знала, что они обсуждают кого-то или что-то за спинами, особенно в негативном ключе. Так и сейчас работая в этом кейсе, на меня обрушилась волна злости, обиды и страха. В этом кейсе я работала долго, так как отношение к важному для меня члену коллектива было подорвано, по ее инфантильной детской позиции. Работая в кейсе, я ловила себя на мыслях о том, что помогать надо, когда просят, надо перестать тянуть сотрудников, так как это больше надо мне, а не им, перестать говорить о развитии, и не помогать предложениями и размышлениями. После проработки еще месяц я была с этими мыслями, а сейчас могу сказать смело, что я не боюсь потерять сотрудника, чье отношение ко мне не ценно. Кто усомнился в моей честности и благих намерениях, значит они ему были не нужны, и он не готов ценить то, что дают. Сотрудник на редкость поменял свое отношение, сейчас он видит, как упал его доход, только по тому, что я не включаю его в проекты и основную работу. Как раньше. Но я жду пока она это попросит. Ведь мы не должны помогать, когда не просят. Возможно, так повысится ценность, может она уйдет, может проанализирует свое детское поведение и повзрослеет. Выбор за ней. А я сейчас спокойна в том, что в коллективе позитивный настрой, уважение, поддержка, обучение и в целом хорошая атмосфера. НейроГрафика очередной раз помогла снять барьеры, увидеть стратегию развития, принять поведение людей, которое по разным причинам не хотелось приниматься.

Третья тема в кейсе была «Масштабирование», и я в сентябре занялась этим вопросом. Нашла помещение в другом городе, купила мебель, дала рекламу, но дело не пошло. Внутри себя я стала ощущать нежелание ездить туда, сопротивление и даже дискомфорт и усталость. Дело так и не пошло, потому что, когда люди записывались я либо отменяла, либо приглашала в свой город. Пришла к мысли, что не готова ездить пару дней в неделю на постоянной основе в другой город. Оно не стоит моих сил и времени. Но в этот момент стали происходить другие события. Один мой сотрудник как раз жил в другом городе и как-то постепенно, мы пришли к решению, что снимаем квартиру для работы ей там, так как ездить ей сюда очень накладно, и она постепенно начала принимать там, и я поняла, что именно в таком формате я готова расширяться, когда прием веду не я, а я создаю пространство и обучаю специалистов и они грубо говоря работают там и приносят мне доход. Сейчас это все на начальном этапе и к этому кейсу я обязательно вернусь, так как мало вложила туда энергии, но ценность работы в нем, принесла мне понимание как я хочу, а как нет.

Следующая тема была повышение доходной части центра. В конце прошлого года (учебного), я столкнулась с тем, что мы еле-еле закрываем аренду и коммуналку, и в мае чувствовалось напряжение, которое раздавала я. Многие сотрудники начали болеть, кто-то

в отпуска уезжать и образовалась дырка. Финансовая. Впереди было лето и летние программы. В них тоже было напряжение, так как суммы за работу были не самые высокие.

Для меня вновь встало решение, или добиться отмены аренды, (но это трудный путь) либо оптимизировать помещение, то есть найти другое. Но это, так дорого и любимо, комфортно и красиво, что уезжать отсюда можно было бы только если в свои помещения. Свои помещения порисую кейсом попозже. Я начала рисовать и процессе рисования стали приходить мысли, такие как: сделать таблицу и посмотреть оптимизацию трат, написать грант, повысить стоимость услуг, ввести что-то новое, заключить договора с другими организациями и к чему я пришла? Снять контроль, жесткий и тотальный. И... Уже в сентябре, приступив к новому учебному году я ощутила, как во мне нет напряжения, а центр справляется со своей доходной частью, оправдывает себя и даже приносит небольшую прибыль. Хочется ее увеличить, и я рисовала дальше. Пока рисовала столкнулась с пониманием того, что в Море происходит кризис, снизилось количество клиентов, групповые занятия стали посещать все меньше людей, специалисты стали расстраиваться, но при этом создавать новые продукты и компенсировать свой доход другим путем.

В процессе рисования я пришла к нескольким важным мыслям: снять тотальный контроль, не относиться к проблемам так серьезно и всеразрушающее. Вести учет и делегировать часть работы админу за контролем и руководителю коррекционного направления за обучением.

Сейчас ноябрь, доход моего центра вырос, и есть возможность повысить зарплату, купить мебель, сделать маленький ремонт и купить бытовую химию. По ощущениям и описанию, конечно, это выглядит как волшебство, а в реальности я просто рисовала, каждый день, несколько месяцев подряд, и в моей голове происходили нереальные изменения.

«Отмена аренды» была больной темой кейса, так как я этим вопросом занимаюсь уже третий год, я прошла все инстанции, подписала кучу документов и имею все статусы и права получить ее на безвозмездной основе, но есть только один дядечка, который против, и я его могу понять, терять 1 млн. чистого дохода в года глупо. И я начала искать способы, как ему этот млн. могут компенсировать. Я наладила отношения с депутатами, Министерством промышленности, Министерством образования, Уполномоченным по правам предпринимателей Мурманской области, получила подписанное письмо на одобрение мэром и директором Атомной станции. И мне прилетели хорошие новости, что мой вопрос теперь под контролем и все трудятся на благо моей аренды. На последнем заседании мне сказали, что нашли средства компенсации арендатору из городского бюджета и он выиграет, и теперь стоит дело за малым, дождаться признания помещения под капитальный ремонт, в этом случае мне его передадут на безвозмездное пользование. Так как я повлиять на прямую никак не могу, буду рисовать дальше, но тот путь, который я проделала за 6 месяцев, дорого стоит, раньше мне бы духу не хватило трепать нервы министрам и администрации. Опять же эта смелость пришла из процесса работы над кейсом, формирование нейронного контура и понимания, что это нужно только мне. И если не я, то никто.

Работая в кейсе, я поняла, что много на себе везу, и надо сделать так что бы не только я была заинтересована в развитии центра. И тут пришла мысль и тема «Делегирование». В процессе работы с методом, часто приходила к мысли, что я много везу. И скоро я сломаюсь, и задавалась вопросом, почему это не делает например мой администратор,

почему я ее дистанцирую, пришла к мысли что нет доверия в ведении документации и ее аккуратности, так же финансовая ответственность. После начала рефлексировать и поняла, что мои мысли безосновательны и мой работник уже столько лет работает и выполняет работу качественно и как может максимально хорошо. Я начала думать о том, чтобы выписать все, что хочу отдать в ее права и обучить в тех местах, где у нее не хватает информации. Помимо администратора, я еще определила человека, который отвечает за другое направление в центре, за обучение и развитие. И теперь осталось решить вопрос перекладывания ответственности с человеком, который возьмет на себя написание грантов и субсидий. Предполагаю, что за доплату можно это передать бухгалтеру. Сейчас после проработки этой темы, у меня появилось больше свободного времени, сумма, которую я доплачиваю несоизмерима с тем временем и возможностями, которые у меня появились.

Последняя тема кейса «Новое направление» долго варилась в моей голове, мне казалось, чего я еще не испробовала? И детские арт-направления, и бабушки, и йога, и танцы, но в голове была всегда одна мысль, что нужно сужаться и делать профильное направление, идти в коррекцию и не размениваться на другие дополнительные направления. Начала рисовать и встретила сопротивление. Какая-то вредность внутри меня говорила, о том, что я занимаюсь ерундой. Что хватит и пора закрывать шарашкину контору. Но разум приводил аргументы и говорил о том, что есть результат работы, есть люди, которым это надо и их уже сотни прошли через центр и они получили свою помощь и поддержку и может именно благодаря этому стали чуточку счастливее. Долго крутила, но в голову так ничего и не пришло, и я решила оставить эту мысль. После спустя неделю ко мне подошел руководитель коррекционного направления центра и сказала, что было бы не плохо подумать о следующих направлениях в центре: превентивная логопедия (для малышей), и семейное обучение. После обсуждения я поняла, что глаза горят не только у меня. И я поняла, что опять же все работает. Мысли. Поле, энергия, и в мое поле пришел человек уже с 2 готовыми идеями.

Первую идею мы уже начали реализовывать, нашли специалиста и отправили его на обучение. Второе направление стартует в сентябре 2025 года, но мы купили уже курс по созданию этого направления с расчетами экономистов, статистикой и методическими материалами.

По итогу рисования этой темы, я получила не одно, а целых два направления.

Подводя итог моего 6-месячного кейса:

Штат сотрудников увеличен, и появились специалисты более узкой специализации.

Отношения в коллективе налажены, и я не занимаюсь спасением душ, что внутри меня очень радует. Разделяю ответственность и не причиняю добро.

В другом городе открыли кабинет, сейчас думаем о увеличении штата работников там. И расширении.

Центр стал приносить доход и оправдывать свое существование и мои в него вложения.

Вопрос отмены арендной платы в стадии решения, но я знаю как действовать в случае если ничего не поменяется, и знаю теперь куда и к кому идти.

Передала часть работы сотрудникам, тем самым сэкономив время на себя и свои проекты.

Открыла новое направление деятельности и думаю о втором, который на постоянной основе, независимо от политической, экономической ситуации в стране, будет приносить мне доход.

Помимо этого, сумма на моем счету растет, и я радуюсь тому, что я наконец-то научилась откладывать, делегировать, ставить приоритеты. И я вообще классный руководитель и супер-мега человек.

Спасибо Павлу Михайловичу и его команде профессионалов, за возможность так глубоко окунуться и проработать свои проекты, меняя, дополняя их. Обняла всех и каждого.