

# როგორ გავხდეთ წარმატებული

**ნეიროლინგვისტური პროგრამირება (ნლპ):  
მითი, თუ რეალობა**

*ყოველდღიურად ვხვდებით უამრავ ადამიანს სხვადასხვა სიტუაციაში, ვაწყობთ წინააღმდეგობებს და გვებადება კითხვები, ჟერძოდ:*

*როგორ დავამყაროთ ჯარგი ურთიერთობა თანამშრომელთან, რომლის მიმართ არც თუ ისე ჯარგი განწყობა გვაქვს? შესაძლებელია თუ არა ადამიანის პიროვნული ცვლილება? როგორ მივაღწიოთ წარმატებებს? არსებობს თუ არა წარმატების ფორმულა, და თუ არსებობს, როგორ შეიძლება მისი მოპოვება? რატომ ხდება, რომ სწორედ ის არ გვაქვს, რაც ყველაზე ძალიან გინდა? შეიძლება თუ არა გაიგო გარეგნული ნიშნებით რაზე ფიქრობს ადამიანი? როგორ აწუხნათ ადამიანებს, რას ვფიქრობთ სინამდვილეში? როგორ ახერხებს თქვენი კოლეგა იმ პროექტის განხორციელებაზე მიიღოს თანხმობა, რომელზეც სულ ცოტა ხნის წინ თქვენ უარი გითხრეს?*

ამ და მრავალ სხვა კითხვაზე ნეიროლინგვისტური პროგრამირება, ანუ შემოკლებით, **ნლპ**, იძლევა პრაქტიკულ და პირდაპირ პასუხებს. თუმცა, ბოლო დროს, მას ხშირად სხვადასხვა კონტექსტში მოიხსენიებენ. თუ მათ დავეუჯერებთ, დაგვწმუნდებით, რომ ადამიანებს სხვადასხვა შეხედულება აქვთ ნლპ-ზე. ზოგისთვის მანიპულაციის ინსტრუმენტია. ზოგისთვის ერთგვარი მიმდინარეობაა, რომელიც ადამიანებს აძლევს საშუალებას მიაღწიონ დასახულ მიზნებს. ამასთან, განსაკუთრებული ძალისხმევით გარეშე. ზოგისთვის კი ნლპ უბრალოდ ფსიქოთერაპიის ერთ-ერთი ფორმაა.

შეხედულებათა ასეთი მრავალფეროვნება ბუნებრივია, იწვევს საკუთარი დამოკიდებულებების გამოხატვის სურვილს. ჩემთვის, ისევე როგორც მრავალი სხვა „ნლპ-ერისთვის“ – **ნლპ არის საშუალება იაზროვნო და იმოქმედო ისე, რომ ადვილად მიაღწიო დასახულ მიზანს, გააცნობიერო რა მოგწონს საკუთარ თავში და ქმედებებში, შეცვალო – რაც არ მოგწონს.**

ეს გჭირდება იმისთვის რომ გახდე კიდევ უფრო წარმატებული, ვიდრე ხარ დღეს. ნლპ მოიცავს ეფექტური კომუნიკაციისა და სასურველი ცვლილებების მთელ არსენალს, რომელიც შეუძლია გამოიყენოს ყველამ, ვისი წარმატებაც დამოკიდებულია სხვა ადამიანებთან ურთიერთობაზე (მისი მოღვაწეობის სფეროს მიუხედავად).

ხშირად შეხვდებით განცხადებებს ვაკანტური თანამდებობის დასაკავებლად, **პროფესიული და პიროვნული უნარ-ჩვევების ვრცელ ჩამონათვალში თითქმის ყოველთვის აღნიშნულია კომუნიკაბელურობა, გუნდური მუშაობის უნარი, სამუშაო დროის სწორი და გეგმური განაწილება, და ა. შ.**

მიუხედავად იმისა, რომ ქართველები გენეტიკურად კომუნიკაბელური ვართ, ხშირად არ ვიცით, ან ვერ ვხვდებით რა იგულისხმება ამ მოთხოვნებში. **კომუნიკაბელურობა და გუნდური მუშაობის უნარი სულაც არ ნიშნავს იმას, რომ ჩვენ შეგვიძლია და გვაქვს საუკეთესო**



მანანა ჯოჯიაშვილი  
ფსიქოლოგი

ურთიერთობები ახლობელ და საყვარელ ადამიანებთან. კარგი კომუნიკატორები სწორედ ისინი არიან, ვისაც შეუძლია ეფექტური კომუნიკაციის დამყარება ნებისმიერ ადამიანთან, მიუხედავად მათი განსხვავებისა - ხასიათით, შეხედულებებით, ფასეულობებით, გემოვნებით, მრწამსით, ცხოვრების წესით და მრავალი სხვა. რა თქმა უნდა, ეს ძნელია, თუმცა ხშირად აუცილებელი! თუნდაც იმიტომ, რომ არავის აქვს სურვილი, დაკარგოს სამსახური მხოლოდ იმ მიზეზით, რომ რომელიმე თანამშრომელთან არ ჩამოუყალიბდა კარგი, კეთილგანწყობილი ურთიერთობა. სწორედ ასეთი შემთხვევებისთვის არის განკუთვნილი ტექნოლოგიები, რომლებიც უზრუნველყოფენ ნებისმიერ ადამიანთან წარმატებულ კომუნიკაციას.

**კომუნიკაბელურობა** – ეს არ არის თვისება, რომელიც ან აქვს ადამიანს, ან არა. ეს უნარ-ჩვევაა, რომელსაც ისევე უნდა დაეუფლო, როგორც მაგალითად, მანქანის მართვას. წარმატება ნებისმიერ საქმიანობა-

ში დიდწილად დამოკიდებულია იმაზე, თუ რამდენად წარმატებულია თქვენი ურთიერთობა მოლაპარაკებების ან თუნდაც გუნდის მართვის პროცესში. როგორც მსოფლიოში აღიარებული და ბევრისთვის მიბაძვის ობიექტი, ცნობილი ბიზნესმენი და მილიარდერი **როკველერი** იტყვოდა „ადამიანებთან ურთიერთობის უნარი – ის პროდუქტია, რომელიც ზუსტად ისევე შეიძლება შეიძინო, როგორც ყავა ან ჩაი... და მე ამ უნარის შესაძენად გადავიხდი ბევრად უფრო მეტს, ვიდრე, ნებისმიერ ნივთში, ან პროდუქტში ამჟვეყნად“.

**რა არის ნლა?**

სანამ კონკრეტულად ნლა-ის განმარტებაზე გადავიდოდე, მინდა ორი იგავი გაგაცნოთ, რომელსაც ხშირად ვუყვები ტრენინგებზე მსმენელებს, რადგან უკეთ ავხსნა რა ფუნქციის შესრულება შეუძლია თქვენთვის ნეირო-ლინგვისტურ პროგრამირებას და როგორ შეიძლება მისი გამოყენება.

ერთი და იგივე აზრის განსხვავებულად ჩამოყალიბებით, ასევე განსხვავებული შედეგების მიღებაა შესაძლებელი. ამ ე.წ. თეზის დასტურად მინდა

გაგაცნოთ იგავი **ხოჯა ნასრედინზე**.

„... ერთ შაჰს საშინელი სიზმარი დაესიზმრა, თითქოს ერთდროულად ყველა კბილი დაკარგა. გაღვიძებისთანავე მოიხმო თავისი სიზმრების ამხსნელი და სთხოვა განემარტა, რას ნიშნავდა ნანახი. სიზმრების ამხსნელმა ყურადღებით მოუსმინა შაჰს და უპასუხა:

- შენი სიზმარი, დიღო შაჰო, ნიშნავს, რომ ძალიან მალე დაკარგავ ყველა შენს ახლობელ და ძვირფას ადამიანს!

რა თქმა უნდა, შაჰს არ მოეწონა ეს პასუხი და ბრძანა სიკვდილით დაესაჯათ სიზმრის ამხსნელი. მაგრამ რადგან იმდროინდელი სიზმრების ახსნის წიგნების მიხედვით - კბილების დაკარგვა ახლობლების დაკარგვას ნიშნავდა, ყველა შემდგომში მოწვეულმა სიზმრის ამხსნელმა იგივე განმარტება გააკეთა და ისინიც სიკვდილით დაისაჯნენ... შაჰმა მთელ ქვეყანაში დააგზავნა ვეზირები დავალებით: „ვინც სწორად განუმარტავდა სიზმარს დააჯილდოვებდა ერთი ტომარა ოქროთი, წინააღმდეგ შემთხვევაში, მათაც სიკვდილით დასჯიდა“.

სწორედ ამ დროს ქალაქში შემოვიდა **ხოჯა ნასრედინი**,

რომელმაც მოსმინა თუ არა ეს ამბავი, მაშინვე სასახლისკენ გაეშურა. ყველა აფრთხილებდა, თუ რა ბედი ეწიათ მის წინამორბედებს, მაგრამ ხოჯა არწმუნებდა, რომ სასახლიდან ოქროს ტომრით გამოვიდოდა და ასეც მოხდა. ცოტა ხანში ხოჯა მართლაც ბრწყინვალე ხასიათზე და ოქროთი სავსე ტომრით გამოვიდა სასახლიდან. ხალხი დაინტერესდა, რა უთხრა მან შაჰს. ხოჯამ გულწრფელად უპასუხა:

- „მე სიზმრების დიდი მცოდნე არ ვარ, მაგრამ ყველა წიგნში, რომელიც მე წამიკითხავს კბილებისა და თმების ცვენა ახლობლების დაკარგვას ნიშნავს, და მეც დაახლოებით ეს ვუთხარი შაჰსო“...

- „კი მაგრამ ზუსტად ამ პასუხისთვის ყველა შენი წინამორბედი სიკვდილით დასაჯა შაჰმა, შენ კი ოქროთი დაგაჯილდოვა“... – გაოცებას ვერ ფარავდა სასახლის მოედანზე შეკრებილი ხალხი.

- „გეთანხმებით, მაგრამ ამ სიზმრის ზუსტი განმარტება იმაში მდგომარეობდა, რომ შაჰი ყველა თავის ახლობელზე დიდხანს იცოცხლებდა!“ – ასეთი იყო ხოჯა ნასრედინის პასუხი. აქედან გამომდინარე, ერთი



და იგივე აზრის სხვადასხვაგვარად ჩამოყალიბებით სხვადასხვა შედეგის მიღწევას შესაძლებელი. მათ შორის ისეთივე განსხვავებაა, რიგორც განსხვავდება ერთმანეთისგან სიკვდილით დასჯა და ტომარა ოქრო“.

აი, მეორე იგავიც...

ერთი ბრძენი აქლემით მოგზაურობდა. მზის ჩასვლისას მიადგა უდაბნოს ერთ-ერთი სოფლის მაცხოვრებელს და სთხოვა წყალი. მოიკლა წყურვილი და პკითხა მასპინძელს:

- „ხომ არ შემიძლია რამით დაგეხმაროთ სანამ განგვარობ ჩემს გზას?“

- „შეგიძლიათ, - უპასუხა მასპინძელმა, - ჩვენს ოჯახში პატარა გაუგებრობაა. მე უმცროსი ვარ სამ ძმას შორის. ახლანაზს გარდაგვეცვალა მამა. მან მემკვიდრეობით დაგვიტოვა აქლემების მცირე ფარა, რომელიც თავის ანდერძში ასე გადაანაწილა. ამ ფარას ნახევარი ეკუთვნის ჩემს უფროს ძმას, მე სამედი შუათანა ძმას, მეცხრედი კი მე. მთელი სირთულე იმაშია, რომ ფარაში სულ ჩვიდმეტი აქლემია, ჩვიდმეტი კი მოგესხენებათ არ იყოფა არც ორზე, არც სამზე და არც ცხრაზე.

ბრძენმა მოითხოვა დანარჩენ ძმებთან შეხვედრა. შევიდნენ სახლში, სადაც ცეცხლთან ისხდნენ დანარჩენი ძმები და დედა, რომლებიც ანდერძის თაობაზე კამათობდნენ.

- „ნუ კამათობთ - უთხრა ბრძენმა. - ვფიქრობ, შემიძლია თქვენს დახმარება, მე გაჩუქებთ ჩემს აქლემს და გეყოლება თვარამეტი აქლემი. ნახევარს წაიყვანს უფროსი ძმა, ე.ი. მას შეხვდება ცხრა აქლემი; მესამედს, შუათანა - ექვსი აქლემი, მეცხრედი კი შეხვდება უმცროსს - ე.ი. ორი აქლემი“.

- „კი მაგრამ ეს ხომ ჯამში ჩვიდმეტია?“ - გაკვირვებულმა იკითხა უმცროსმა.

- „ზუსტად. ბედნიერი დამთხვევაა, რომ ზედმეტი აღმოჩნდა ზუსტად ის აქლემი, რომელიც მე თქვენ გაჩუქეთ. თუ დამიბრუნებთ ჩემს აქლემს, მაშინ მე შევძლებ მოგზაურობის გაგრძელებას.“

ძმები ასეც მოიქცნენ და

ბრძენმა გააგრძელა მოგზაურობა.“

რა საერთო შეიძლება იყოს ნღპ-სა და მეთვრამეტე აქლემს შორის?

ნღპ-ის გამოყენებაც ასევეა შესაძლებელი ნებისმიერ სიტუაციაში, როგორც ეს ბრძენმა გააკეთა. მისი დახმარებით შეგიძლიათ სწრაფად და მარტივად გადაჭრათ პრობლემები, რომელიც ისე გაქრება, თითქოს სულაც არ ყოფილა.

და მაინც, რა არის ნღპ?

პრაქტიკულ ფსიქოლოგიაში იგი შედარებით ახალი მიმართულებაა. მას საფუძველი ჩაეყარა 70-იანი წლების დასაწყისში აშშ-ში, სანტა-კრუსის უნივერსიტეტში. მისი ფუძემდებლები არიან ჯონ ბრინდერი (იმ დროისთვის ლინგვისტიკის კათედრის ასისტენტი), და რიჩარდ ბენდლერი (ფსიქოლოგიის ფაკულტეტის სტუდენტი). თავის გამოკვლევებში ბრინდერი და ბენდლერი ცდილობდნენ მსოფლიო აღიარების მქონე ფსიქოთერაპევტების - შრიც პერლზის (გეშტალტთერაპიის ფუძემდებელი), ვირჯინია სატირის (ოჯახური თერაპიის ყველაზე თვალსაჩინო წარმომადგენელი), მილტონ პერიშონის (ცნობილი გიპნოთერაპევტი, თანამედროვე გიპნოთერაპიის ფუძემდებელი), ქცევის მოდელირებას. აღმოჩნდა, რომ მათაც იგივე შედეგები მიიღეს, როგორსაც იღებდნენ ისინი. საიდანაც გააკეთეს დაკვანა:

ნღპ მოდელირების და ეფექტური კომუნიკაციის ტექნოლოგიაა.

იგი ტრანსფორმაციის ფსიქოტექნოლოგიაა მათთვის, ვინც დაინტერესებულია პირად და პროფესიულ ცხოვრებაში ეფექტური ცვლილებებით, შინაგანი რესურსების სრულად გამოვლენითა და გამოყენებით,

ალბათ გაინტერესებთ, რატომ დაარქვეს ასეთი რთული და ერთი შეხედვით გაუგებარი სახელი - ნეირო-ლინგვისტიკური პროგრამირება. ეს გულისხმობს მეცნიერების სამი ერთმანეთისგან განსხვავებული სფეროს ინტეგრაციას.

პომპონენტი „ნეირო“ - აზ-

როვნების, ქცევის და საერთოდ შემეცნებით პროცესებში ნერვული სისტემის მონაწილეობას, მის შიგნით გარკვეული პროგრამების შესრულების პროცესზე მიგვანიშნებს. გამოცდილება არის ინფორმაციის სინთეზი, რომელსაც ვიღებთ და გადავამუშავებთ ნერვული სისტემის საშუალებით. ეს პრაქტიკულად დაკავშირებულია სამყაროს აღქმასთან ჩვენი გრძნობათა ორგანოების: მხედველობის, სმენის, ყნოსვის, გემოვნებისა და ტაქტილური შეგრძნებების საშუალებით.

პომპონენტი „ლინგვისტიკა“ - NLP-ის თვალსაზრისით, ენა (მეტყველება) ნერვული სისტემის ერთგვარი პროდუქტია, ამასთანავე ახდენს ნერვული სისტემის სტიმულირებას და ფორმირებას. მეტყველება - ერთ-ერთი ძირითადი საშუალებაა, რომელიც ერთი ადამიანის მიერ, მეორის გააქტიურებას ან სტიმულირებას უწყობს ხელს.

და ბოლოს, რა დატვირთვა აქვს ცნებას „პროგრამირება“?

ის საფუძველად უდევს წარმოდგენას იმის შესახებ, რომ სწავლება, მეხსიერება და შემოქმედება არის გარკვეული ფუნქცია ჩვენი შინაგანი პროგრამებისა, რომელიც ემსახურება გარკვეული შედეგების მიღწევას. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, გარემოსთან ვურთიერთობთ ჩვენი შინაგანი პროგრამების საშუალებით. პრობლემებსა და ახალ იდეებზე ვრეაგირებთ იმ ფსიქიკური პროგრამების მიხედვით, რომელიც შევქმენით ჩვენს შიგნით. ეს პროგრამები სულაც არ არის ერთნაირი. ზოგიერთი პროგრამა, ან სტრატეგია უფრო ეფექტურია, ვიდრე სხვა. გთავაზობთ მათი ეფექტური პროგრამებით, ან სტრატეგიებით შეცვლას/ჩანაცვლებას.

ამრიგად, როგორც სახელწოდება მიგვანიშნებს, ადამიანის ცხოვრებასა და სუბიექტურ გამოცდილებას განიხილაგს, როგორც ერთგვარი სტრუქტურის მქონე სისტემურ პროცესს, რაც იძლევა იმ წარმატებული გამოცდილების გამოვლენისა და შესწავლის შესაძლებლო-

ბას, რომელსაც ხშირად ინტუიციას, ტალანტს და ბუნებრივ ნიჭს ვეძახით.

### სიზრდის ოთხი საყრდენი

ნლპ ვერდნობა ოთხ ძირითად პრინციპს:

**პირველი** და ფუძემდებელია ურთიერთობები, რომელიც გამოირჩევა განსაკუთრებული ნდობითა და პატივისცემით. ამ ურთიერთდამოკიდებულებას ნლპ-ში **რაპორტს** უწოდებენ. ასეთი მიდგომა აუცილებელია როგორც საკუთარი თავის მიმართ, ასევე გარშემომყოფებთან.

ალბათ გპონიათ შემთხვევები, როცა გადაწყვეტილების მიღება გიჭირთ და მერყეობთ. საკუთარ თავს ეუბნებით: „ერთის მხრივ მინდა ეს გადაკეთო, მეორეს მხრივ, რაღაცა მაჩერებს“.

შესაძლებელია გავიხსნათ კითხვა – რატომ ენიჭება ასეთი მნიშვნელობა საკუთარ თავთან ურთიერთგაგებას? იმიტომ, რომ რაც უფრო მაღალია ურთიერთგაგების ხარისხი, მით უფრო მყარია თქვენი ჯანმრთელობა და კეთილდღეობა, ვინაიდან, სხეულის სხვადასხვა ნაწილი ეფექტურად და შეთანხმებით მოქმედებენ. **რაც უფრო მაღალია თქვენი მენტალური რაპორტი, მით უფრო სიღრმისეულია შინაგანი სიმშვიდისა და პარმონიის შეგრძნება, რაპორტი სულიერ დონეზე, იძლევა მთლიანობის შეგრძნებას.** ალბათ შეგხვედრიათ ადამიანები, რომლებიც ერთის მხრივ ტოვებენ გარეგნულად წარმატებულის შთაბეჭდილებას, თუმცა მეორეს მხრივ, აშკარად ეტყობათ, რომ აქვთ ღრმა შინაგანი დაუკმაყოფილებლობის შეგრძნება, დამეთანხმებით, ძალიან ძნელია ასეთ ადამიანებთან ურთიერთობა. ჩვენი შინაგანი მდგომარეობა სარკესავით აირეკლება ჩვენს ურთიერთობაში გარე სამყაროსთან. გარშემომყოფებთან კონფლიქტის საწყისი ხშირად შინაგან კონფლიქტშია მოსაძებნი – შინაგანი სიმშვიდე თავის მხრივ განაპირობებს ჩვენი წარმატების ხარისხს, როგორც ურ-

თიერთობებში, ისე ჩვენს საქმიანობაში. ეს ერთმანეთზე ჯაჭვივით გადაბმული პროცესია.

**მეორე პრინციპი** – გაერკვიეთ საკუთარ სურვილებსა და მიზნებში

**იმისათვის, რომ იცხოვროთ ისე, როგორც თქვენ გინდათ, საჭიროა ზუსტად იცოდეთ, რა გინდათ! იყოთ წარმატებული ნიშნავს, აღწევდეთ დასახულ მიზნებს. თუ თქვენ არ იცით რა გინდათ, ვერასდროს ვერ გაიგებთ, რა არის წარმატება!**

**იფიქრეთ იმაზე, რა გინდათ, და არა იმაზე რა არ გინდათ!**

**მესამე პრინციპი** – აღქმის სიმძაფრე. იმისათვის, რომ გააკონტროლოთ სწორი მიმართულებით მოძრაობთ თუ არა დასახული მიზნისკენ, დააკვირდით და ყურადღება მიაქციეთ საკუთარ შეგრძნებებს, გაერკვიეთ რა ხდება თქვენს გარშემო და მიხედვით შორდებით თუ უახლოვდებით დასახულ მიზანს. დააკვირდით უკუკავშირს და მიხედვით რამდენად, სწორი იყო თქვენი ქმედება.

**მეოთხე პრინციპი** – მოქმედებების მოქნილობა/პლასტიურობა – გაანალიზეთ და შეიმუშავეთ თქვენი ქმედებების რამდენიმე ვარიანტი. რაც უფრო მეტი არჩევანი გექნებათ, მით უფრო მეტია წარმატების შანსი. ცვალებით თქვენი მოქმედებები მანამ, სანამ არ მიაღწევთ დასახულ მიზანს.

თუ თქვენ ყოველთვის აკეთებთ იმას, რასაც აკეთებდით ყოველთვის, მაშინ, მიიღებთ იგივე შედეგს, რასაც იღებდით ყოველთვის. თუ ის, რასაც ყოველთვის აკეთებდით, არ მოგწონთ, გააკეთეთ რაიმე სხვა.

### რას მოგცემთ ნლპ?!

● **ნლპ** – დაგეხმარებათ გაიგოთ – რა გინდათ და როგორ მიაღწიოთ ამას;

● **ნლპ** – დაგეხმარებათ ააწყოთ ეფექტური და მყარი პირადი ურთიერთობები.

● **ნლპ** – გავძლიერებთ რწმენას საკუთარ თავში და ავიმადლებთ თვითშეფასების შეგრძნებას;

● **ნლპ** – დაგეხმარებათ სწორად დაგეგმოთ და გაანაწილოთ დრო;

● **ნლპ** – დაგეხმარებათ თავად განკარგოთ საკუთარი ცხოვრება;

● **ნლპ** – დაგეხმარებათ თქვენი შესაძლებლობების მაქსიმალურად გამოვლენასა და გამოყენებაში;

● **ნლპ** – დაგეხმარებათ განითაროთ შემოქმედებითობის უნარი, რაც უფრო მიმზიდველს გახდის პირადი და პროფესიული მიზნების მიღწევის პროცესს.

### ნლპ დაგეხმარებათ – იყოთ წარმატებული და ბედნიერი!

და ეს მხოლოდ დასაწყისია! შემდეგ ნომრებში უფრო დაწვრილებით შემოგთავაზებთ კონკრეტულ ტექნოლოგიებს და პრაქტიკულ სავარჯიშოებს.

თქვენგან კი ველი შთაბეჭდილებებს ამ სტატიის შესახებ, აგრეთვე საკითხებს რომელზეც გინდათ რომ გავამახვილოთ ყურადღება.

და ეს მხოლოდ დასაწყისია! შემდეგ ნომრებში უფრო დაწვრილებით შემოგთავაზებთ კონკრეტულ ტექნოლოგიებს და პრაქტიკულ სავარჯიშოებს.

თქვენგან კი ველი შთაბეჭდილებებს, აგრეთვე იმ საკითხების ნუსხას, რომელზეც გინდათ რომ გავამახვილოთ ყურადღება.

მათთვის კი, ვისაც საკუთარ ცხოვრებაში და საქმიან ურთიერთობებში სასწრაფოდ უნდა ცვლილებების შეტანა და არ კმაყოფილდება მხოლოდ თეორიული ცოდნით, ვთავაზობთ მოკლევადიან ტრენინგებს შედეგ თემებზე:

● **ლიდერის (ხელმძღვანელი/მენეჯერი) კომუნიკაცია;**

● **ლიდერობა, ეფექტური ლიდერის უნარ-ჩვევები;**

● **პარტნიორის/კლიენტის ფსიქოლოგიური პორტრეტის შექმნა;**

● **მოლაპარაკებების ეფექტურად წარმართვის ტექნოლოგია. დაინტერესების შემთხვევაში შეგიძლიათ დამიკავშირდეთ:**

manana\_jorjashvili@yahoo.com  
an.nlp@cac.edu.com

# გეკატეხეხით ბრანს ზერისს ყველაზე დიდ სემინარზე ლონდონში

სემინარის ძირითადი მიმართულებაა „ბიზნესის ზრდის ტემპების დაჩქარება და შემოსავლების ზრდა ფინანსური კრიზისის პირობებში“.

პროგრამა განკუთვნილია სტრუქტურათა ხელმძღვანელების, მეწარმეთა და მენეჯერებისთვის.

**როგორ ფიქრობთ,**

- თქვენი ბიზნესი ჩინში მოექცა?
- შემცირდა გაყიდვები?
- გასურთ მთავრით უპირატესობა კონკურენტებთან?
- გინდათ მიაღწიოთ ახალ სიმაღლეებს ბიზნესის მართვაში?
- გასურთ იცოდეთ, როგორ მიიღოთ სწორი გადაწყვეტილება და იპოვოთ სწორი გამოსავალი პრობლემური სიტუაციიდან?
- გინდათ გახდეთ ლიდერი საერთაშორისო ბაზარზე?

**თუ რომელიმე კითხვაზე თქვენ დადებითი პასუხი გაქვთ,  
ეს ტრენინგი ძალიან დაგეხმარებათ!**

მაშ, ასე: 2010 წლის 24-26 მაისს ათასობით მეწარმესა და ხელმძღვანელს მიეცემა საშუალება შეცვალოს თავისი ბიზნესი მსოფლიოში ცნობილი ბიზნეს-ტრენერის, მრავალი ბესტსელერის ავტორის **ბრანს ტრინის** დახმარებით.

წარმატების ფორმულა:

- გახდი ლიდერი;
- ჩამოაყალიბე ბიზნეს-იდეა;
- საუკეთესო პროდუქცია და მომსახურება ბაზარზე;
- კლიენტის სამაგალითო მომსახურება;
- განსაკუთრებული მარკეტინგული გეგმა;
- ეფექტური გაყიდვები;
- სასურველი ციფრების გენერირება;
- ლიდერობა და მენეჯმენტი;
- კადრების მოზიდვა;
- დასახული მიზნის მიღწევა.

მომსახურების ღირებულება **3950 ფუნტია** (ფასი შეიძლება შეიცვალოს თქვენი სურვილისამებრ), რომელშიც შედის;

- ავიაბილეთები თბილისი-ლონდონი-თბილისი;
- სასტუმრო 4\*\*\*\*;
- ტრანსფერი, სინქრონული თარგმანი, სემინარზე დასასწრები ბილეთები;
- კულტურული პროგრამა.

პატივისცემით. **ლელია ბევისი**

**მონარული ვიქნებით თქვენი ხილვით გაერთიანებულ სამეფოში.**

დაწვრილებითი ინფორმაციისთვის დაგვიკავშირდით ტელეფონზე 922523;  
102628; 8(71)565757; E-mail:inovacia@caucasus.net.

# გაგონიერად, თუ გსურთ იყოს წარმატებული!

## 5 მიზეზი, რატომაც უნდა გაგონიერად ანალიტიკურ-პრაქტიკული ჟურნალი „ბიზნესი და კანონმდებლობა“

- ◆ არ ჩამორჩეთ იმათ, ვინც უკვე გახდა ჩვენი ჟურნალის ხელმძღვანელი. ისინი კი საკმაოდ ბევრნი არიან.
- ◆ იცოდეთ, რა ხდება ჩვენს საქმიან სამყაროში. „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ მოგანვებით ამომწურავ და ობიექტურ ინფორმაციას ბიზნესის, მარკეტინგის, მენეჯმენტის, საგადასახადო-საბაჟო, ბუღალტრული აღრიცხვისა და სამართლებრივ პრობლემებიკაზაზე.
- ◆ გაიგებთ რა იქნება ხვალ. ამაზე ყოველ ნომერში საუბრობენ ჩვენი კომპეტენტური ექსპერტები.
- ◆ შეიტყობთ, რა ხდება თქვენს კონკურენტებთან.
- ◆ ნუ დაჯარგავთ დროს „ალმოაჩინოთ“ ახალი ამერიკა. ისარგებლეთ მსოფლიოს გამოცდილებით. „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ სისტემატურად მოგანვებით ინფორმაციებს თქვენთვის პრობლემატურ და საინტერესო საკითხებზე.



## გახდით ჟურნალ „ბიზნესი და კანონმდებლობის“ ხელმძღვანელი?

- ◆ ისარგებლეთ ექსპერტთა უფასო კონსულტაციებით, შეტავათებით რეკლამისა და საინფორმაციო სტატიების განთავსებისას.
- ◆ ჟურნალი „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ ყოველთვიური გამოცემაა. გამოდის 2004 წლიდან. ახლავს დამატება „ბიზნეს-მაცნე“.
- ◆ მთლიანი ჰაყეტი 120 ტარად.

## დამატებითი ინფორმაციისათვის დაგვიკავშირდით!

ქ. თბილისი, ძმები ყაყაბაძეების ქ. №22  
ტელ: 10-26-28; ტელ./ფაქსი: 98-39-30  
email: inovacia@caucasus.net  
ვებ-გვერდი: www.inovacia.ge