

sport

champion- skills of athletes



**society support
alliance**

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



champion- nship of athletes



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Disclaimer: The European Commission support for the production of this publication does not constitute endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

No third-party textual or artistic material is included in the publication without the copyright holder's prior consent to further dissemination by other third parties. Reproduction is authorised provided the source is acknowledged.

foreword

This Toolkit comes out not only as the technical project output of small collaborative partnership project “Championskills of athletes” and cooperation between project partners from North Macedonia, Turkey, Slovenia and Serbia. It comes, also as the result of the great motivation, good will and positive energy each person involved in the project implementation, including participants and volunteers, without obstacles gave to it and to each other.

The level of energy with which the project was implemented and with which this result was done is commendable, despite all the challenges and issue we encountered during the implementation of the project caused by Covid 19.

“Championskills of athletes” was a great experience for all. Gathering actors from different parts of Europe who come from different sectors - sports, youth work and education, crossing their knowledge and sharing experience, exchanging thought and perspectives enriched all of us personally and professionally.

Dealing with topic education of athletes and working on the skills that athletes need to gain, develop and use in order to succeed - in the private field and in the professional field, we realized that these skills are necessary not only for athletes but also for all those who want to life fullfiled life and accomplish the goals which wants.

We are more than happy with positive development which project have on participants (youth, youth worker, athletes, members of the club, volunteers) project management and their partner organization because we succeeded to utilizes and enhances their knowledge and skills, foster their positive relationships, and furnishe them with the support (this toolkite) needed to build their leadership strengths.

I would also use this opportunity to thank the partner organizations in this project, **Association for progress, education and lobbying NEL Skopje, Studentski Tolar Ljubljana (SOU Ljubljana), Proje Lansmani Uygulama Sanati Dernegi and RK Beograd**, their management members and colleagues, all the volunteers, and all the other experts and third parties involved that directly or indirectly contributed to projects outcomes.

We believe that this Toolkit can be used in different type sector such as business, entreprise, management, public sector etc., as well in personal and professional life of each person – who would like to reach their full potential.

Truly,
Katarina Ilic
President of Society Support Alliance

СОДРЖИНА

Disclaimer.....	01
FOREWORD.....	02
ВОВЕД.....	07
ЛИЧНИ ВЕШТИНИ (Personal Skills).....	09
ЛИЧНИ ВЕШТИНИ ЗА ТЕЛО И УМ.....	09
ВЕЖБА.....	10
МЕНТАЛНО ЗДРАВЈЕ.....	15
10 ВЕШТИНИ ЗА УПРАВУВАЊЕ СО СЕБЕСИ.....	17
1. НАСОЧЕНОСТ КОН РАСТ.....	17
2. САМОСВЕШНОСТ.....	18
3. КОНТРОЛИРАЊЕ НА ЕМОЦИИ.....	19
4. САМОДОВЕРБА.....	20
5. УПРАВУВАЊЕ СО СТРЕСОТ.....	22
ВЕЖБА.....	22
6. ПРОСТУВАЊЕ И ЗАБОРАВАЊЕ.....	23
ВЕЖБА.....	23
7. ОТПОРНОСТ.....	23
8. УПОРНОСТ И ИСТРАЈНОСТ.....	24
9. ТРПЕНИЕ.....	25
10. ПЕРЦЕПТИВНОСТ.....	26
ВЕЖБА.....	26
НЛПАКСИОМИ.....	27
1. КАРТАТА НЕ Е ТЕРИТОРИЈА.....	28
2. ЗАД СЕКОЕ ОДНЕСУВАЊЕ СЕ КРИЕ.....	29
ДОБРА НАМЕРА (ЗА ОНОЈ ЧИЕ Е ТОА ОДНЕСУВАЊЕ)	
3. ЛУЃЕТО ЗА СЕБЕ СЕКОГАШ ЈА ИЗБИРААТ.....	29
НАЈДОБРАТА ОПЦИЈА	
4. УМОТ И ТЕЛОТО СОЧИНУВААТ ЦЕЛИНА.....	30
5. НИЕ ГИ ПОСЕДУВАМЕ СИТЕ РЕСУРСИ ШТО НИ СЕ ПОТРЕБНИ ДА НАПРАВИМЕ ПРОМЕНА.....	30
6. КОГА НЕШТО НЕ ФУНКЦИОНИРА – ПРОБАЈ НЕШТО ДРУГО.....	30
7. ИСКУСТВОТО ИМА СТРУКТУРА.....	30
8. АКО НЕКОЈ МОЖЕ НЕШТО ДА НАПРАВИ, СЕКОЈ МОЖЕ ТОА ДА ГО НАУЧИ.....	30
9. РЕАКЦИЈАТА НА СОГОВОРНИКОТ Ѐ ДАВА ЗНАЧЕЊЕ НА КОМУНИКАЦИЈАТА.....	31
10. НЕ ПОСТОИ НЕУСПЕХ – ПОСТОИ РЕЗУЛТАТ.....	31
ВЕЖБА.....	32



НЛП МОДЕЛИ.....	33
I МОДЕЛ – СВЕСНО – НЕСВЕСНО.....	33
ВЕЖБА.....	33
ВЕЖБА.....	35
ВЕЖБА.....	35
II МОДЕЛ, МЕРЦЕДЕС МОДЕЛ – УМ, ТЕЛО, ЕМОЦИИ.....	36
ВЕЖБА.....	36
ВЕЖБА.....	36
ВЕЖБА–ИНСТАНТ ТЕХНИКА ЗА ДОБРО РАСПОЛОЖЕНИЕ.	36
ВЕЖБА.....	37
III МОДЕЛ – ПЕРЦЕПТУАЛНИ ПОЗИЦИИ	37
РЕПРЕЗЕНТАТИВНИ СИСТЕМИ – ВАК.....	41
ВЕЖБА.....	43
ВИЗУЕЛЕН ТИП – ВИЗУЕЛЦИ	44
АУДИТИВЕН ТИП – АУДИТИВЦИ.....	45
КИНЕСТЕТИЧКИ ТИП – КИНЕСТЕТИЧАРИ.....	46
ВНАТРЕШЕН ДИЈАЛОГ – ДИГИТАЛЕН ТИП.....	47
ВЕЖБА.....	47
ВЕЖБА.....	48
ВЕЖБА.....	52
ВЕЖБА.....	52
ВЕЖБА.....	52
ВЕЖБА.....	53
ВЕЖБА.....	53
ОСИГУРЕТЕ ГО СВОЈОТ УСПЕХ	55
ВЕЖБА.....	56
ЖЕЛБА – СОНИШТА – ВИЗИИ.....	56
ВЕЖБА.....	56
ЦЕЛ – РЕЗУЛТАТ – НАЈУБАВО.....	56
ВЕЖБА.....	56
ПРЕПРЕКИ – ПРЕЧКИ – СОПИРАЧКИ.....	57
ВЕЖБА.....	57
ПЛАН – ПЛАН.....	58
ВЕЖБА.....	58
ЧЕТИРИ ЧЕКОРИ НА ЖРПП СТРАТЕГИЈАТА	59
Направете план на следниот начин:	61
НАЈЧЕСТИ ПРАШАЊА И ДВОУМЕЊА.....	62
ПОДОБРЕТЕ ГИ СВОИТЕ ПЛАНОВИ - ПЛАН ЗА	
НАДМИНУВАЊЕ НА ПРЕДИЗВИКУВАЧКИ СИТУАЦИИ ..	63
ПЛАН ЗА ПРЕВЕНТИВА	64

СОДРЖИНА



ПЛАН ЗА МОЖНОСТ.....	65
ОКСФОРДСКИ ПРАШАЛНИК ЗА СРЕЌА.....	66
ДНЕВНИК НА БЛАГОДАРНОСТ	71
МЕЃУЧОВЕЧКИ ВЕШТИНИ.....	72
УСОГЛАСЕНОСТ – RAPPORT.....	73
ВЕЖБА.....	73
ВЕЖБА.....	74
СЛЕДЕЊЕ – RACING.....	74
ВОДЕЊЕ – LEADING	75
ВЕЖБА.....	75
СЕПАРАТОР – BREAK STATE.....	77
НЕВЕРБАЛНА КОМУНИКАЦИЈА.....	77
ВЕЖБА.....	80
ПРОМЕНА НА НИВОТО НА АПСТРАКЦИЈА - ЧАНКИНГ..	82
ВООПШТУВАЊЕ - CHINKING UP.....	83
РАЗДЕЛУВАЊЕ – CHINKING DOWN.....	83
ЧЕКОР НА СТРАНА – CHUNKING SIDEWAYS	83
ВЕЖБА.....	83
ВЕЖБА.....	84
ВЕЖБА.....	84
СЕТИЛЕН ОПИС VS ИНТЕРПРЕТАЦИЈА.....	85
ВЕЖБА.....	85
ВЕЖБА.....	86
ВЕЖБА.....	87
ВЕЖБА – ZOOM.....	88
ПОВРАТНА ИНФОРМАЦИЈА – FEEDBACK.....	91
ФОРМУЛАР ЗА ФИДБЕК 1.....	95
ФОРМУЛАР ЗА ФИДБЕК 2.....	96
ФОРМУЛАР ЗА ФИДБЕК 3.....	97
ПРОМЕНА НА РЕФЕРЕНТНАТА РАМКА – REFRAMING	99
ПРИФРЕЈМИНГ.....	99
РИФРЕЈМИНГ.....	99
РИФРЕЈМИНГ НА КОНТЕКСТОТ	99
ВЕЖБА.....	100
РИФРЕЈМИНГ НА ЗНАЧЕЊЕТО	100
ВЕЖБА.....	101
ВЕЖБА.....	101
ВЕЖБИ ЗА ТИМ БИЛДИНГ.....	102
ФАКТ ИЛИ ФИКЦИЈА?.....	102
ГРУПНА ЦЕЛ.....	103
ВЕЖБА СО ЈАЖЕ	103
ДЕЛОВИ ОД ТЕЛОТО.....	104
ЗАД ГРБ.....	104

ВОВЕД...

Овој пакет алатки претставува платформа за развивање на персонални и интерперсонални вештини кои имаат за цел: личен развој и постигнување, како на лични, така и на заеднички цели во рамките на група (семејство, пријатели, работно опкружување), а исто така и во рамките на тим.



Делот посветен на развојот на ЛИЧНИ ВЕШТИНИ (Personal Skills) му помага на поединецот подобро да се запознае себеси, подобро да управува со себе, со своите емоции, да поставува јасни и остварливи цели, да знае точно кои акции се потребни за да се оствари саканата цел, како да ја задржи мотивацијата, да ги надмине пречките, да развие подобар начин на комуникација, кој ќе му ја олесни комуникацијата како со самиот себеси така и со другите. Јасната и прецизна комуникација е клуч за сè, како во комуникацијата со себеси (нашите мисли се начинот на кој секојдневно комуницираме со себеси), така и во комуникацијата со другите.

Делот посветен на МЕЃУЧОВЕЧКИТЕ ВЕШТИНИ (Interpersonal Skills) му помага на поединецот подобро да ги разбере, да ги прифати и да комуницира со другите луѓе. Тогаш кога ќе се запознаеме себеси, своите начини на „гледање“ на светот, како го „доживуваме“ светот и која е нашата „приказна“, потребно е да разбереме, да научиме и да прифатиме дека секој има свој начин. Во овој дел со помош на бројни техники и вежби, се занимаваме со различни начини на комуникација, јасно и прецизно пренесување и примање на пораки, развивање на тимски дух. Што има за цел подобра комуникација, јасно поставување на заедничка цел, како и начини како да се стигне до нив.

КОРИСТЕЊЕ НА АЛАТКИТЕ

Овој пакет алатки се состои од бројни прашалници, вежби, техники и игри. Сите алатки се едноставни, лесно разбирливи и бараат малку време. Можат да се користат во разни животни ситуации, без оглед на контекстот, животната сфера или ситуација. За да се постигне целосен ефект и придобивка, треба да се следат дадените инструкции, да се одговара што поискрено, и пред сè да се биде отворен за „поинакви начини“.

Нашите моментни акции, уверувања и ставови, ни ги даваат резултатите што моментно ги живееме, доколку сакаме поинакви резултати треба да направиме нешто поинакво.

Бидете слободни и отворени за да можете на едноставен начин, преку игра да ги проширите своите хоризонти, да научите нешто ново и да го живеете својот живот со леснотија, токму онака како што сакате.

Верувајте! Можете!

ЛИЧНИ ВЕШТИНИ...

ЛИЧНИ ВЕШТИНИ (Personal Skills)

ЛИЧНИ ВЕШТИНИ ЗА ТЕЛО И УМ

Најосновни од сите вештини се оние кои се занимаваат со самоодржувањето – т.е. со одржувањето на здравјето и во телото и во умот. Овој дел „Вештини што ви се потребни“ (SkillsYouNeed) покрива некои идеи што можат да ви помогнат да одржите здрав животен стил. Целта е да бидете сигурни дека можете да се чувствувате добро во однос на себе и да дојдете до одржлива состојба „баш е добро да сум“.

За постигнување на врвни резултати во секоја област од животот, па и во спортоот, ни треба одреден пакет на физички и ментални способности.

Секој од нас е целина за себе која ја сочинуваат УМОТ, ТЕЛОТО и ЕМОЦИИТЕ. Така што секој кој може, знае како и зошто може да ги постигне сите резултати што ќе ги замисли.

Спортот е област која истовремено се занимава со нашето физичко здравје, нашиот ум и емоциите. Спортот се занимава со здравјето на сите нивоа, како на физичко, така и на ментално ниво.

ШТО ЗНАЧИ ДА СЕ ИМА МОЌ?

За да го постигнеме она што го сакаме мора да имаме контрола над себе. Мора да имаме јасно дефинирана цел, да останеме истрајни, доследни, мотивирани, да не се откажуваме и тогаш кога тоа не е толку лесно. Мора да имаме моќ над себе.

Моќ е да знаеме што сакаме. Моќ е да се биде храбар. Моќ е да се биде свој. Моќ е силен карактер. Моќта лежи во разбирањето и правилното расудување. Моќта е во тоа како човекот се сфаќа и се доживува самиот себеси. Еден од најважните видови на моќ е сознанието дека со своите мисли и со верувањето можеме да влијаеме на промена во сопствениот живот. Тоа е моќта која ги дефинира изборите што ги правиме во нашиот живот.

„Моќта не претставува моќ над другите, туку моќ над себе“ - личен развој
„Моќен е оној кој може, а може и другите да ги увери дека можат.“ - тимска работа

Доколку покрај добрите резултати сакаме да го одржиме својот успех, потребно е да се контролираме себе, да стекнеме моќ над нас самите. Тоа го постигнуваме со развивање на пакет од интерни и интерперсонални вештини.

ВЕЖБА:

- **Цел:** да се биде присутен во моментот и поврзан со своето тело, „mindfulness“
- **Потребно време:** 20 минути
- **Големина на група:** Неограничено
- **Потребни материјали:** хартија и молив за секој учесник
- **Вежба на дело:** Одвојте неколку минути и одговорете искрено на следните прашања. Не измачувајте се и не осудувајте се себеси, и доколку дојдете до резултат што во овој момент не ви е задоволителен, секогаш имајте на ум дека тоа е само вашиот моментален максимум, дека тоа е сосема во ред и дека токму тој резултат ќе ви помогне да увидите на што треба да се фокусирате и на што треба да поработите во следниот период.

1. Кога ќе ја прочитате инструкцијата до крај, исправете го грбот, спуштете ги дланките на колената, затворете ги очите, длабоко вдишете и издишете неколку пати, обрнете внимание на тоа како се чувствувате во своето тело. Останете во таа положба неколку минути (3 – 5 минути)

2. Како се чувствувате во своето тело? Слободно напишете сè што сте почувствувале.

3. Што ви порачува вашето тело?

4. Телото е храм на нашата душа. Дали и колку сте задоволни од своето тело (изгледот, функционалноста)?

5. Дали водите сметка за своето физичко здравје и како?

6. Дали водите сметка за својата исхрана?

7. Колку придонесува за здравјето на вашето тело храната што ја избирате за себе?

8. Колку течности внесувате во текот на денот?

9. Колку често се занимавате со/практикувате физичка активност? (покрај редовните тренинзи)

10. Како го опуштате вашето тело?

11. Колку спиете? И каков е квалитетот на вашиот сон?

12. Дали и како го негувате своето тело?

13. Прочитајте ги дадените одговори. Доколку има нешто што би направиле поинаку, наведете барем 3 работи што ги воведувате во својата рутина денес.

Цел: стекнување на реална слика за себе, за да ја знаете појдовната точка на патот кон посакуваната цел за да станете свесни за своето тело.

ЗОШТО Е ВАЖНО ТОА?

Нашето тело комуницира со нас преку чувства, нашите емоции се изразуваат преку телесни сензации. Со наслушнување на своето тело, со разбирање на пораката што ни ја праќа, можеме лесно да ја слушнеме пораката што ни ја праќа нашето тело, да увидиме како навистина се чувствуваме, и да почувствуваме што навистина чувствуваме и што ни е потребно.

*** Предупредување !!!**

Доколку некој од учесниците при изведување на вежбата почувствувал дека постои одреден симптом што е присутен веќе подолго време и што се игнорира, се советува ЗАДОЛЖИТЕЛНА посета на лекар или медицински обучен експерт. Не игнорирајте ги пораките што ви ги праќа Вашето тело!

ПРЕПОРАКИ ЗА ЗДРАВ ЖИВОТ

НАСПИЈТЕ СЕ!

Сонот е многу важен, покрај тоа што ни го обезбедува неопходниот одмор, му дава можност на нашето тело да се регенерира и да има доволно енергија за утрешниот ден. Избегнувајте користење на мобилни телефони или подолго гледање во компјутер пред спиење, бидејќи сината светлина на екранот влијае на квалитетот на сонот. Дајте му на вашето тело време да се „одмори“ пред спиење. Времето пред да потонете во сон, може да го искористите за „креирање на успешен утрешен ден“.*

Постојат многу совети кога е најдобро да се легнува, станува, колку часови сон ни се потребни. Најважно е да наслушнувате што е тоа што ви го порачува вашето тело, да видите што ви годи најмногу и како се чувствувате најдобро.

- Колку квалитетен сон имате? Што е тоа што уште денес би можеле да го внесете како новост?
-

ХРАНЕТЕ СЕ ЗДРАВО!

Свесно јадете. Изберете го за себе она што ви годи, но и она што на вашето тело ќе му овозможи да биде и да остане здраво, што ќе ви даде доволно сила и енергија за вашето тело да ги следи вашите желби и потреби. Јадете што повеќе свежо овошје и зеленчук, што помалку вештачки шеќери и обработени намирници. Доколку постои какво било нарушување во исхраната, најдобро е да се посоветувате со лекар или нутриционист.

- Што би можеле уште денес да направите за себе кога е во прашање исхраната?
-

ВНЕСУВАЈТЕ ДОВОЛНО ТЕЧНОСТИ! ПИЈТЕ ВОДА!

Водата е главна состојка на човечкото тело. Кај возрасно лице 60 % од телесната маса ја сочинува вода. Внесувањето на вода е многу важно, не само за нашето физичко тело, туку и ментално. Постојат разни совети колку вода е потребно да се внесе во текот на денот, општиот совет е тоа да бидат 1,5 – 2 l дневно и повеќе доколку телото ви го бара тоа. Секогаш треба да имате шишенце вода со себе, а доколку ви се случува едноставно да заборавате да пиете вода, сега се достапни бројни бесплатни апликации кои ќе ви помогнат вашето тело да остане хидрирано.

- Колку течности внесувате во текот на денот? Што е тоа што уште денес би можеле да го направите за себе за вашето тело да биде соодветно хидрирано?
-

ВЕЖБАЈТЕ, ДВИЖЕТЕ СЕ, ШЕТАЈТЕ!

Физичката активност е исклучително важна за нашето физичко и ментално здравје. Секогаш кога имате можност движете се на отворено, дури и доколку имате презафатен распоред и немате време за посериозно занимавање со некоја физичка активност, правете толку колку што можете. Изберете скали наместо лифт, излезете барем една станица порано од градскиот превоз или паркирајте се на една улица подалеку и одете пеш. Протегнете се кога седите.

- Која е таа физичка активност која ќе ја воведете уште денес, а која ќе стане ваша рутина?
-

ОДРЖУВАЈТЕ РЕДОВНА ЛИЧНА ХИГИЕНА!

Хигиената е половина здравје. Посветете се на своето тело. Кожата е најголемиот човечки орган. Со редовна лична хигиена, го подобруваме своето, како физичко, така и ментално здравје. Измијте го денот од себе пред спиење и со квалитетен одмор утре ќе бидете како „нови“ подготвени за нови победи.

- Дали постои нешто што би можеле уште денес да го воведете дополнително како дел од својата дневна рутина?
-

ОДМОРАЈТЕ! ПАУЗА!

Најважниот дел од секоја работа е одморот. За да имаме доволно сила, волја, енергија, со цел да имаме подобар фокус и концентрација важно е да бидеме одморени. Покрај добриот сон, важно е да го одржуваме нивото на енергија за сите активности што ги вршиме во текот на денот. Колку и да сте зафатени најдете неколку минути за себе, за одмор. Најдобар начин за тоа е планирањето, но не само на тоа што ќе правите, што нема да правите, туку планирајте го и времето за одмор.

- Во кој дел од денот, уште денес, ќе воведете задолжителен одмор/пауза?
-

ДИГИТАЛЕН ДЕТОКС

Живееме во современ технолошки свет, во кој животот во голема мера ни го олеснуваат телефоните, интернетот, социјалните мрежи. И како што паричката секогаш има две страни, така и сето тоа што ова дигитално време ни го донесува има и свои негативни аспекти за нашето здравје, како физичко така и ментално. Еднаш неделно, во својата рутина воведете и дигитален детокс. Одредете ден во неделата, или доколку не сте во можност, период од денот, кога нема да користите ни едно од дигиталните „помагала“. Оставете го настрана или најдобро исклучете го својот мобилен телефон, исклучете го интернетот, исклучете го телевизорот, дозволете си да бидете „достапни“ само за себеси. Излезете во природа, прочитајте некоја книга, занимавајте се со тоа што го сакате, поминете време со пријатели и драги луѓе, така што вистински ќе ги слушнете, видите и почувствувате. Офлајн е новиот луксуз!

- Колку време губите само со вртење горе-долу по својот телефон? Уште денес одредете колку од своето слободно време ќе го поминувате на телефонот.
-

- Замислете за миг како би изгледал вашиот ден за Дигитален детокс. Обрнете внимание како се чувствувате. Кои се тие емоции што се јавуваат во вас? Што е тоа што мислите дека би го загубиле и што е сето она што би го добиле.
-

****За сите наведени препораки можете да поразговарате со учесниците. Дали, што и како практикуваат од наведеното?*

- *Целта е да се освестиме за тоа колку навистина сме посветени на нас самите, со акцент на она што навистина го правиме, а не на она што го знаеме. Сите ние знаеме што е добро за нас, но не правиме многу работи. Со споделување искуства, стекнуваме појасна слика за тоа како живееме, ќе слушнеме нешто ново и поинакво, што може да ни биде инспирација полесно да имплементираме мали чекори во својот живот со чија помош можеме да оствариме големи цели.*

*** ПРЕДУПРЕДУВАЊЕ!**
 Сите наведени препораки се општи препораки за здрав живот. Доколку од кои било причини ви е потребен индивидуален пристап, најдобро е да се обратите до лица кои се стручни за таа област.

МЕНТАЛНО ЗДРАВЈЕ...



Менталното здравје не е само отсуство на ментално нарушување. Тоа е дефинирано како благосостојба во која секоја личност го остварува својот потенцијал, се справува со секојдневниот стрес на животот, да може продуктивно да работи и е во можност да придонесува за својата заедница.

НЕМА ЗДРАВЈЕ БЕЗ МЕНТАЛНО ЗДРАВЈЕ

Суштината на менталното здравје е јасна од дефиницијата за ментално здравје на СЗО:

„Здравјето претставува целосна физичка, ментална и социјална благосостојба, а не само отсуство на болест и немоќ.“

Менталното здравје претставува интегрален дел од оваа дефиниција.

10 ВЕШТИНИ ЗА УПРАВУВАЊЕ СО СЕБЕСИ

Вештините за управување со себеси зборуваат за тоа:

- Како се перцепираме самите себе и другите луѓе.
- Како управуваме со своите емоции.
- Како реагираме во тешки ситуации.

Само кога ќе се изградиме себеси можеме да имаме силна ментална и емоционална основа за успех во кариерата.

1. НАСОЧЕНОСТ КОН РАСТ

Насоченоста кон растот значи дека на која било ситуација, особено оние тешките, ќе гледаме како на можност да учиме, растеме и да се менуваме на подобро. Ќе го фокусираме нашето внимание на подобрување на самите нас, наместо на менување на другите луѓе или префрлување на вината на другите за нашите неуспеси. Насоченоста кон раст значи константна работа на себе.

1) **Излези од зоната на комфорт, од зоната на познатото.** Обиди се да направиш нешто поинакво, или на поинаков начин. Истите акции не доведуваат до ист резултат. Доколку сакаш поинаков резултат мора да ја промениш акцијата.

- Наведи една работа што уште денес ќе ја направиш поинаку, отколку обично.
-

2) **Опкружи се со други луѓе кои се ориентирани кон раст.** Нашето опкружување може многу да влијае врз нас, нашите избори, интереси, ниво на енергија. Доколку се опкружите со луѓе кои имаат позитивен став кон животот, кои не се откажуваат од своите цели, кои се во состојба сите ситуации што им се случуваат да ги гледаат како можност за учење и унапредување, а не како „нерешлив проблем“, постои голема веројатност дека и вие ќе почнете да го набљудувате животот низ призмата на можното, а не невозможното. Истражувањата покажаа дека доколку ваша блиска пријателка малку има некоја лоша навика, шансите дека таа навика ќе „прејде“ на вас се поголеми за дури 57 %.

- Наведи барем едно лице од своето опкружување од кое би можел/а да усвоиш некое корисно однесување или образец, а тој/таа да ти помогне да бидеш поуспешен/на.
-

3) **Признај си себеси дека не знаеш баш сè.** Никој на светот не знае сè. Доколку не знаеш како да излезеш од некоја ситуација која не те води поблиску, туку подалеку од посакуваната цел, сосема е во ред да побараш совет или идеја од лица во кои имаш доверба, од тренер или терапевт. Меѓу другото, сосема е во ред и да се згреши. Грешките ни покажуваат на што треба да се фокусираме и на што треба да поработиме за да станеме подобри. Од грешките се учи.

- Сети се на последната работа што си ја направил/а и не си го добил/а саканиот резултат. Наведи што е тоа што си го научил/а од таа грешка и на што во иднина би требало да се фокусираш.
-

- Наведи барем едно лице на кое во таа ситуација би можел/а да му се обратиш за помош.
-

4) **Биди возбуден поради својот пат.** Многу е важно да знаеш каде сакаш да стигнеш, да најдеш начин како, но најважно е да знаеш зошто. Кое е тоа чувство што ќе го имаш на целта? Дали е тоа љубов, мир, слобода, моќ, просперитет... На тој начин секогаш, кога патот не е толку лесен, ќе можеш лесно да најдеш сила и мотивација да продолжиш понатаму.

- Наведи што е тоа што те придвижува, мотивира. Што е крајната цел на твојот успех? (емоција)
-

2. САМОСВЕСНОСТ

Самосвеста значи дека знаеме и разбираме што нè води, лути, мотивира, збунува, фрустрира и инспирира. Тогаш сме способни да се преиспитуваме себе објективно во тешки ситуации и да разбереме како нашата перцепција за нас самите, другите и ситуациите ги води нашите акции.

Самосвеста ни е важна бидејќи:

Доколку знаеме **кои се нашите предности**, можеме правовремено да ги искористиме во некоја важна ситуација, или да знаеме кога е вистинскиот момент да се потпреме на силата на другите луѓе во тимот.

- Наведете кои се вашите „силни“ страни. Што е тоа во што сметате дека сте навистина добри?
-

Доколку знаеме **кои се нашите слабости** и умееме да ги препознаеме нашите емоции во одредени околности, можеме да ги признаеме и да престанеме да реагираме на несоодветен начин.

- Наведете што е тоа што би можеле да го подобрите кај себе за да бидете одлични.
-
-

1) **Користете професионална помош од терапевт или коуч.** Постојат бројни техники со чија помош за само неколку сесии можете да постигнете одлични резултати, да ги дефинирате своите цели и да се ослободите од ограничувачките уверувања кои стојат на патот меѓу вас и успехот.

2) **Водете белешки за себе.** Пишувањето е еден од најдобрите методи за самоспознавање и самопомош. На тој начин „комуницирате“ самите со себеси и со своите емоции, ги запознавате и освестувате, што ви дава можност да имате слобода на избор.

3) **Барајте повратна информација од другите.** Feedback* е многу важен во секој процес и секоја животна област. Работата или учењето без feedback е лутање во празно. Feedback можете да си дадете самите себеси, врз основа на оцена на сопственото задоволство и моментната положба во однос на целта, само не заборавете, покрај тоа што ќе бидете реални, да имате разбирање за себеси. Целта е да бидете свесни дека тоа е вашиот моментален максимум, а не целосниот потенцијал. Да разгледате на што би требало да се фокусирате повеќе или што би требало да правите поинаку. Feedback можеме да добиеме и од некое друго лице. Секогаш бирајте лица на кои им верувате и кои ве поддржуваат (родители, пријатели) или лица кои се стручни во таа област (trener, coach). Кога добивате feedback, најважно е секогаш да бидете свесни дека тоа е само нечие мислење, а не апсолутна вистина. Сослушајте, заблагодарете се и размислете колку Ви е корисно тоа што сте го слушнале.

3. КОНТРОЛИРАЊЕ НА ЕМОЦИИ

Контролирањето на емоциите значи дека сме способни да управуваме со своите емоции, особено со негативните (бес, фрустрација, засраменост...), за да можеме да размислуваме јасно и објективно и да се однесуваме во согласност со нив.

1) **Разбирање на своите емоции.** Многу е важно да знаете како се чувствувате и да не ги потиснувате своите емоции. Сите ние имаме лоши денови, денови кога работите не одат токму онака како што сме замислиле и тоа е сосема нормално и сосема во ред. Не присилувајте се себеси да бидете „добро“ доколку не се чувствувате така.

Дозволете си да се почувствувате лошо, можете да се прашате, што е причината за тоа? Дозволете си да се одморите, доколку застанете накратко, тоа не значи дека се откажувате. Направете пауза, одморете се и продолжете понатаму.

2) **Прифатете ги своите чувства и не кријте ги.** Покрај водењето на дневник, за своите емоции и за тоа како се чувствувате во моментот можете да разговарате со драги луѓе или со терапевт. Понекогаш преградката, гестот на внимание и разбирање ќе бидат сосема доволни да се почувствувате подобро и повторно да седнете во седлото.

3) **Употребете антистрес методи.** Престој и прошетка во природа, слушање на омилената музика, време поминато со драги луѓе, добра книга или филм, масажа, шопинг... Што и да е тоа што ве релаксира и прави да се чувствувате подобро.

4) **Засилете ги позитивните искуства.** Во планирањето на својот пат кон целта, стратегиите и чекорите на акција, задолжително испланирајте пауза, одмор и време за задоволство. Кога ви е добро и работите околу вас се добри. Ќе имате повеќе енергија, елан, желба, волја и мотивација и сите обврски ќе ги завршувате со леснотија.

5) **Бидете ментално присутни во сегашниот момент.**

Затворете ги очите, вдишете длабоко и лесно издишете. Станете свесни за своите стапала што ја допираат земјата, и за тоа што го чувствувате токму во овој момент. Не што чувствувате во врска со она што се случило или допрва треба да се случи, туку токму во тој момент на вдишување и издишување.

Размислувањето за она што се случило, постојаното вртење во круг на една иста приказна и еден ист филм, без да се согледа минатата ситуација како дел од искуството и лекција со чија помош требало нешто да научиме, е трошење на енергија и време, и секако дека не е продуктивно, бидејќи покрај трошењето на време, одново и одново ја преживуваме таа ситуација и ги оживуваме тие емоции. Постојаното „предвидување“ на ситуации во иднината, кои не се случиле и вртењето на можните сценарија, а не занимавањето со работите кои ќе нè доведат чекор поблизу до таа иднина, исто така е трошење на време и енергија, како трчање во место.

- Застанете и прашајте се „Што е тоа што во овој момент можам да го направам за да бидам чекор поблизу до својата цел“?

б) **Станете свесни за своите активатори.** Активаторите се ситуации кои инстантно нè враќаат во некоја позитивна ситуација во која сме полни со енергија и елан, имаме инстант позитивен импулс или пак, негативен. Кога ќе станеме свесни за своите активатори, можеме да привикаме позитивен ресурс внатре во нас или да научиме како да ги контролираме и трансформираме негативните активатори.

Во зависност од ресурсот што сакате секогаш да ви биде при рака, замислете ја или искреирајте ја таа ситуација. Обрнете внимание на тоа како се чувствувате, што гледате, што слушате, во што верувате. Обрнете внимание во каква положба е вашето тело, кои мисли ви поминуваат низ главата? Што е тоа што си го кажувате себеси во тој момент.

4. САМОДОВЕРБА

Кога имаме висока самодоверба, ние веруваме во себе и во своите способности и благодарение на тоа можеме да постигнеме сè што сакаме. Тогаш знаеме дека во себе имаме сè што ни е потребно.

„Оние кои веруваат во себе имаат пристап до неограничена моќ“.

Кунг Фу Панда

1. **Глумете**, и тоа што сакате да го постигнете ќе стане стварност, „fake it until you make it“. Суштината не е во „лажирањето“, туку на тој начин стекнуваме искуство дека нешто веќе сме постигнале и со самото тоа ни е полесно, ако нешто веќе еднаш сме направиле и во тоа сме го постигнале саканиот резултат, да го направиме тоа повторно. Сличен принцип се користи и при поставувањето на цели, каде замислувајќи се себе на целта, создаваме „сеќавање“ на иднината.

2. **Обрнете внимание на облекувањето**, доколку се чувствувате добро ќе имате повеќе самодоверба. Со други зборови, **облечете се за успех и со тоа зголемете ги своите шанси да бидете успешни**. Овде не се мисли на одредена марка или стил на облекување, туку најважно е да се чувствувате пријатно и самите себе да си бидете убави. Доколку сте облечени во дрес или униформа, носете посебен детал, кој ќе биде вашето сидро за успех и среќа.

3. **Зборувајте самоуверено, бидете тоа што сте**. Луѓето, како и животните, ја чувствуваат искреноста. Секогаш бидете тоа што сте, бидејќи токму такви сте совршени, најубави и за себе и за другите.

4. **Мислете и однесувајте се позитивно**. Ништо што се случува не е ниту добро ниту лошо или можеме да кажеме дека сè има своја позитивна и негативна страна. Обидете се сето она што се случува да го согледате од двата аспекта. Со зачестено практикување, ќе создадете речиси условен рефлекс да ги гледате работите од „побавиот“ агол, но имајте предвид дека секогаш мора да бидете свесни и за добрите и за лошите аспекти.

5. **Преземете акција**. Неактивноста и летаргијата создаваат сомнеж и страв, додека активноста создава самодоверба и храброст. За да ја постигнеме посакуваната цел, покрај идеја, неопходна ни е и акција. Не е важно колку некој чекор е мал, сепак е подобар од стоењето во место. Бидете подготвени. **Подготовката е појадок на шампионите**.

**„Подготовката е
половина победа.“**

Мигел де Сервантес

5. УПРАВУВАЊЕ СО СТРЕСОТ

Доброто управување со стресот значи способност да останеме смирени и урамнотежени во какви било предизвикувачки ситуации. Начинот на кој го редуцираме нашето ниво на стрес ќе влијае на нашата продуктивност, ќе нè подготви за нови предизвици и ќе го поддржи нашето физичко и емоционално здравје. Сето ова навистина ни е потребно доколку сакаме да имаме исполнета и успешна кариера. За да можеме да го редуцираме стресот неопходно е да научиме како: да го контролираме стресот, да го превенираме стресот и како да се справиме со стресот.

1. Елиминирање на стресот. Со елиминирање на работите кои ни создаваат стрес, го елиминираме и самиот стрес. Доколку одредени работи не можеме да ги елиминираме од нашиот живот, секогаш можеме да ја промениме нашата реакција на таа ситуација. Ние избираме како ќе реагираме и ќе се чувствуваме во однос на работите и настаните од надворешниот свет. Избери го својот внатрешен мир. Не троши енергија и не доживувај стрес за работи што не можеш да ги промениш, тие едноставно се такви какви што се и доколку не можеш да направиш ништо во врска со тоа, само продолжи понатаму. Доколку можеш, одлично, промени ги и пак продолжи понатаму.

2. Стресот може да се контролира. Стресот претставува наша емоционална реакција на одреден надворешен фактор. Со промена на нашата перцепција, ја менуваме и емоционалната реакција. Преку согледување на ситуацијата од друг агол. Прашајте се „Кога овој надворешен фактор би имал и свој добар аспект, кој би можел да биде тој аспект?“. Поставете си го прашањето и оставете вашиот мозок како компјутерска програма да најде можни решенија. Ќе се изненадите колку креативни одговори постојат. *ram nađe moguća rešenja. Iznenadićete se koliko postoji kreativnih odgovora.*

3. Стресот е неизбежен. Секогаш ќе постојат работи кои се надвор од нашата контрола и на кои не можеме да влијаеме. Но со оглед на тоа дека ништо што се случува и што постои не е ниту добро ниту лошо, или истовремено е и добро и лошо, обидете се да се фокусирате на доброто.

4. Пренасочување на стресот во продуктивна енергија. Стресот создава силен енергетски набој во нас, наместо непотребно да трошите време и енергија да го потиснувате, „фатете го бранот“ и пуштете да ве носи. Излезете да трчате, направете добар тренинг, искористете ја таа енергија за нешто од кое не само што ќе се почувствувате подобро, туку и ќе ви донесе нешто добро.

ВЕЖБА

- **Цел:** учесникот да стекне искуство на контрола на стресот
- **Потребно време:** 3 до 4 минути
- **Големина на група:** Неограничено.
- **Потребни материјали:** не е потребен дополнителен материјал
- **Вежба на дело:** *Длабоко вдишување и лесно издишување, насочете го целото внимание на дишењето. Секое следно издишување нека биде подолго од вдишувањето. Кажете си себеси дека сè што се случува во моментот ќе помине. Кажете си себеси дека во животот работите не се случуваат токму онака како што сакате вие, но се случуваат токму оние работи што треба да се случат, иако многу пати ние тоа не го разбираме, за да бидеме уште подобри. Дека ова е само лекција од која треба да научите да бидете уште подобри.*

6. ПРОСТУВАЊЕ И ЗАБОРАВАЊЕ

Важно е да бидеме во состојба да си простиме себеси што сме правеле грешки, да им простиме на другите кои ни згрешиле, и да одиме понатаму без ментален или емоционален товар. Тоа е ослободување на нашиот ум од минатото за да се фокусираме со 100 % од нашата ментална енергија на блиските или долгорочните цели во кариерата. Кога размислувате за нешто што се случило, од оваа перспектива сигурно ви делува дека сте можеле да постапите подобро, поинаку, поаметно. Сосема е во ред ситуациите да ги гледаме како искуство од кое стекнуваме некои животни лекции, но никако не измачувајте се. Тоа бил вашиот максимум во тој момент, под такви околности. Бидете нежни кон себе и поддржувајте се.

ВЕЖБА

- **Цел:** секој учесник да ја научи техниката на простување на себеси и на другите, да ја прифати ситуацијата токму таква каква што е
- **Потребно време:** 5 до 10 минути
- **Големина на група:** Неограничено.
- **Потребни материјали:** не е потребен дополнителен материјал
- **Вежба на дело:** Затворете ги очите, вдишете длабоко, лесно издишете неколку пати и со многу љубов кажате си себеси: „Разбирам дека тоа беше мојот максимум во тој момент и тоа е сосема во ред, таа ситуација ми укажа на што треба да поработам за следниот пат да можам да избирам да постапам поинаку“.

7. ОТПОРНОСТ

Важно е да имаме способност за брзо враќање и закрепнување по разочарувања, како и по мали и големи неуспеси. Не дозволувајте неуспехот или непосакуваниот исход да ве наведат да се откажете. Одморете се, соберете сила и обидете се тоа да го направите на поинаков начин.

„Не сум доживеал неуспех. Само открив 10.000 начини што не функционираат.“

Томас Едисон

8. УПОРНОСТ И ИСТРАЈНОСТ

Ова значи дека сме во состојба да ја задржиме истата енергија и посветеност во нашите напори за учење, работа и постигнувања во кариерата, наспроти сите потешкотии, неуспеси и отпори. Доколку нешто не функционира, пробај нешто друго. Бидете упорни во остварувањето на својата цел и истрајни во изнаоѓањето подобри и поефикасни начини да стигнете до целта.

„Нашата голема слабост лежи во откажувањето. Најдобар начин да постигнете успех е секогаш да се обидете барем уште еднаш.“

Томас Едисон

„Ако можете да сонувате нешто, можете да го направите тоа нешто. Секогаш памтете дека сето ова започна со еден сон и еден глушец.“

Волт Дизни

9. ТРПЕНИЕ

Кога сме трпеливи тогаш сме во состојба на време да се повлечеме во навидум нарушени или кризни ситуации, за да можеме да размислуваме јасно и да преземеме акција која ги исполнува нашите долгорочни цели. Дајте си себе можност да направите пауза, дајте си шанса за одмор. Во мир без интензивни емоции размислете за сè, наслушнете што Ви кажува срцето и бидете слободни да го направите најдобриот можен избор во тој момент. Така владееете со ситуацијата, со изборот и пред сè со себе и своите емоции.

„Доколку човекот е трпелив во еден момент на лутина, ќе избегне 100 дена тага.“

кинеска поговорка

„Една минута трпение ќе обезбеди 10 години мир.“

грчка поговорка

„Имај трпение. Сè е тешко пред да стане лесно.“

Саади

„Трпението, упорноста и потта се ненадминлива комбинација за успех.“

Наполеон Хил

10. ПЕРЦЕПТИВНОСТ



Перцептивноста е посветување внимание и разбирање на неизговорените сигнали и основните нијанси на комуникација и акции на другите луѓе. Често сме премногу зафатени со размислување за нас и за тоа што го зборуваме, па оставаме малку простор да ги гледаме и да ги разбереме акциите и намерите на другите. Доколку погрешно ги интерпретираме намерите на другите, можеме лесно да се сретнеме со потешкотии во комуникацијата, без да разбереме зошто. Доколку ве интересира што мисли и чувствува другото лице, најдобар, наједноставен и најпрецизен начин е едноставно да прашаеме. Имајте почит за туѓите мислења и чувства, без оглед дали тие ви звучат разумно, логично или оправдано, и не заборавајте дека за тоа друго лице тие се валидни. Со отворена и здрава комуникација, со неопходното почитување секогаш можеме да дојдеме до решение, т.н. Win Win ситуација.

ВЕЖБА

Кога поминуваат низ секоја вештина, учесниците треба да се согледаат самите од нов агол, како е сега, како сакаат да биде, и кои 3 работи би можеле да почнат да ги практикуваат денес за да стигнат до посакуваната цел.

НЛП

АКСИОМИ

ШТО Е НЛП?

НЛП или Невро-лингвистичко програмирање е најпознатиот комуникациски модел во светот, односно методологија која ја изучува комуникацијата со самиот себе за да се самомотивираме и да ја постигнеме посакуваната цел, но и да оствариме успешна комуникација со другите луѓе. НЛП обезбедува знаења, методи, вештини и техники за постигнување извонредност, успех, среќа и задоволство на лично и професионално ниво.

КАКО Е СОЗДАДЕНО НЛП?

НЛП е создадено во 70-тите години на минатиот век, во Санта Круз, Калифорнија, како резултат на проучувањето на работата на големите психотерапевти од XX век, Вирџинија Сатир (Системска семејна терапија), Милтон Ериксон (Хипнотерапија) и Фриц Перлс (Гешталт терапија).

Творци на НЛП се Ричард Бендлер и Џон Гриндер. На самиот почеток со работата, творците на НЛП ги интересирале две работи:

- Што е тоа што спомнатите психотерапевти ги прави посебни?
- На кој начин таа посебност може да се пренесе на други луѓе?

Како резултат од својата работа, Ричард и Џон стекнале збир ставови, вештини, стратегии и техники кои ги придодале на стратегиите шти ги користеле во својата работа. Денес можете да сретнете НЛП тренери кои севкупниот резултат, заедно со методологијата што е користена за добивање на резултатот го нарекуваат Невро-лингвистичко програмирање и тоа е во ред. Конфузијата настанува кога како НЛП се нарекува само резултатот од неговата примена и овде треба да се биде внимателен.

ШТО ЗНАЧИ АКСИОМ?

Аксиом е збор со грчко потекло, кој во буквален превод значи – да се смета за вистинито, то ест – исказ кој вреди да се усвои, исказ кој е неоспорен и не се докажува.

ШТО СЕ НЛП АКСИОМИ?

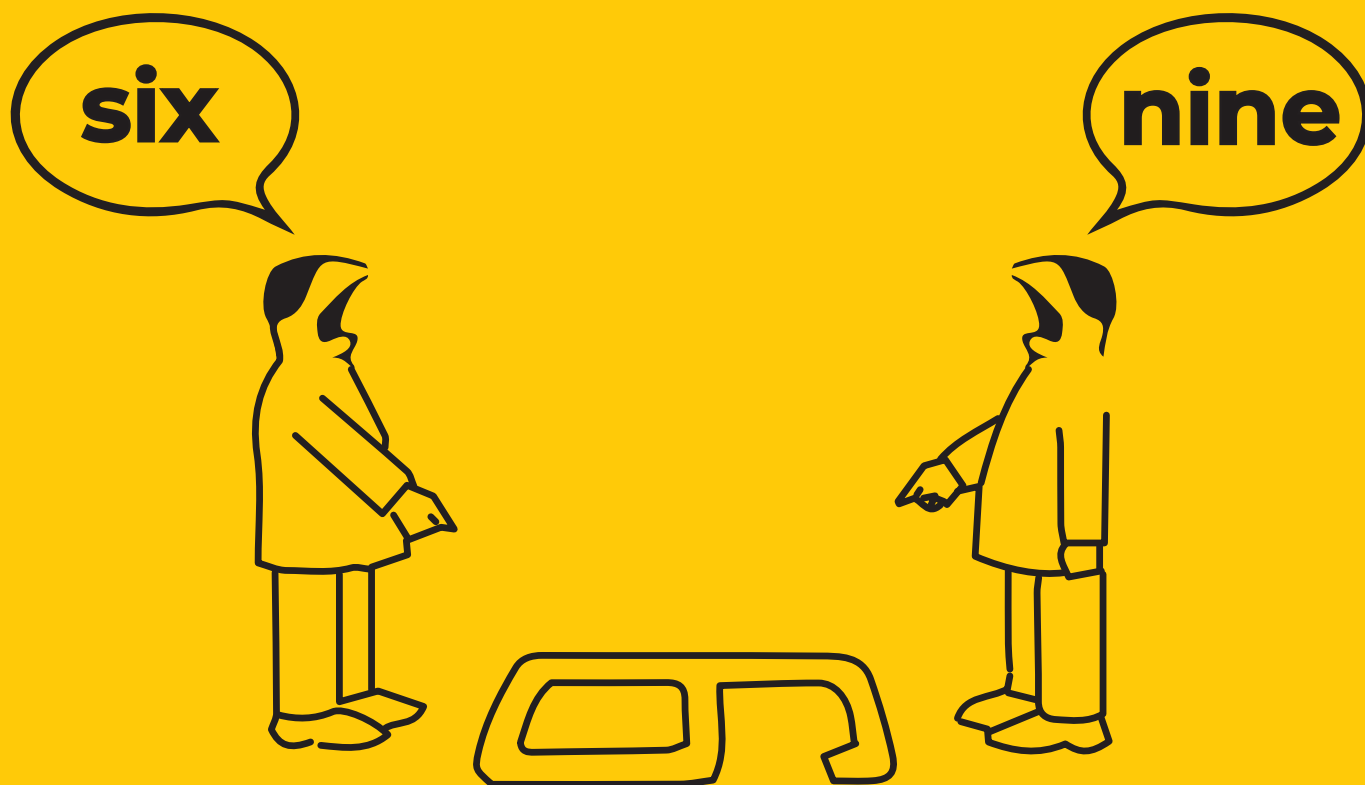
НЛП аксиоми се претпоставки за светот и за нас самите, кои не сакаме или кои не сме ни можеле да ги докажеме. Но доколку ги земеме како да се целосно вистинити и докажани, доколку веруваме во нив и се однесуваме токму во согласност со нив, нам животот ни станува многу полесен, подобар и поубав.

1. КАРТАТА НЕ Е ТЕРИТОРИЈА

„Картата не е територија“ е метафора на полскиот филозоф Алфред Корзибски.

Ние гледаме сосема мал дел од реалниот свет и врз основа на субјективното искуство креираме сопствена „карта“. Поточно, нашата перцепција на реалноста и реалноста се два различни поима. Ние не функционираме во светот, туку во нашата „карта“ на светот – збирот уверувања, ставови, искуства, и различни перцепции со кои го опишуваме светот околу нас.

„КАРТАТА“ во НЛП е метафора за нашата претстава за светот, а „ТЕРИТОРИЈАТА“ е метафора за реалниот свет.



Ние нешто слушаме, гледаме, чувствуваме, т.е. перципираме со нашите сетила, и кога таа информација ќе помине низ нашите „ФИЛТРИ“ ние добиваме чувство, мислење, став и на крајот однесување.

ФИЛТРИТЕ можат да бидат СВЕСНИ и НЕСВЕСНИ. Во филтрите спаѓаат: искуство, друштво, воспитание, опкружување, образование, навики... Филтрите се најличното нешто што го имаме, и тие за нас се исти или различни.

КАРТАТА НЕ Е ТЕРИТОРИЈА – ПОЧИТУВАЈТЕ ГИ КАРТИТЕ НА ДРУГИТЕ

СЕКОЈ ГО ДОЖИВУВА СВЕТОТ НА СВОЈ НАЧИН, ПОЧИТУВАЈТЕ ГИ РАЗЛИЧНОСТИТЕ И НЕ СУДЕТЕ ИМ НА ДРУГИТЕ.

„Нештата имаат таква форма, каква што им дава нашата душа.“

Јован Дучиќ

2. ЗАД СЕКОЕ ОДНЕСУВАЊЕ СЕ КРИЕ ДОБРА НАМЕРА (ЗА ОНОЈ ЧИЕ Е ТОА ОДНЕСУВАЊЕ)

Дури и деструктивните однесувања во позадината имаат добра намера. Отсуството на однесување, исто така е однесување. Секое однесување е мотивирано од позитивна намера. Луѓето ги прават најдобрите избори што можат да ги направат со ресурсите што им се достапни (во тој момент).

Во работата на себе и во комуникацијата со другите треба да ја препознаеме добрата намера зад „чудните“ избори и однесувања, и да најдеме „корисна“ алтернатива за задоволување на таа добра намера. Сите знаеме дека пушењето е штетно, дури и на пушачите на секоја кутија цигари им пишува дека пушењето убива, но тие и понатаму пушат. Добрата намера за пушачите би можела да биде уживање, смирување, начин на социјализација...

За лицето кое пуши решението би било да најде поинакво и покорисно однесување од пушењето со цел да ужива, да најде начин да се смири во стресни ситуации или да се социјализира со другите.

Не „нанесувајте“ им на другите помош. Фокусот е на нас. Секогаш сè правиме заради себе.

3. ЛУЃЕТО ЗА СЕБЕ СЕКОГАШ ЈА ИЗБИРААТ НАЈДОБРАТА ОПЦИЈА – ИЛИ НАЈМАЛКУ ЛОШАТ

Во секоја ситуација ќе ја избереме најдобрата опција од оние што ни се на располагање. Можеби таа опција долгорочно нема да биде нашиот најдобар избор, но во тој момент, врз основа на достапните информации и дотогашното искуство, таа е најдобра. Доколку себеси и на другите им овозможиме поголем избор на различни опции, секако ќе ја избереме најдобрата.

4. УМОТ И ТЕЛОТО СОЧИНУВААТ ЦЕЛИНА



Еден од моделите на НЛП вели дека мислите, емоциите и физиологијата сочинуваат целина. Овој принцип токму го поддржува тој модел. Наједноставно е да се тестира во пракса. Кога имаме весели мисли, нашето тело функционира подобро и подобро си изгледаме себеси и на другите. Кога сме тажни или депресивни, освен лошиот изглед, имаме поголеми шанси да се разболеме. Имунобиологијата ја проучува врската меѓу нашиот имунолошки систем, нашите мисли и нашата емоционална состојба.

5. НИЕ ГИ ПОСЕДУВАМЕ СИТЕ РЕСУРСИ ШТО НИ СЕ ПОТРЕБНИ ДА НАПРАВИМЕ ПРОМЕНА

Овој принцип вели дека во нас се наоѓа решението за потенцијалните проблеми, како и изворот на ресурсите потребни за каква било промена. Една од најпознатите изјави на Ричард Бендлер, еден од творците на НЛП, која има директна потпора во овој принцип е: „Никогаш не е доцна за среќно детство.“

6. КОГА НЕШТО НЕ ФУНКЦИОНИРА – ПРОБАЈ НЕШТО ДРУГО

Koliko puta ste bili u situaciji da Vam neko kaže (ili da Vi nekome kažete) „Sto puta sam Kolku pati ste биле во ситуација некој да Ви каже (или Ви некому да кажете) „Сто пати ти реков да...“. Доколку некој сто пати повторил една реченица и на неа секогаш добил иста реакција, се поставува прашањето дека можеби можел да направи нешто покорисно? Алтернативната формулација на овој принцип е: „НАЈФЛЕКСИБИЛНИОТ ДЕЛ ОД СЕКОЈ СИСТЕМ ИМА ТЕНДЕНЦИЈА ЗА КОНТРОЛА НА СИСТЕМОТ“. Колку повеќе можности, толку подобро. Ситуациите со повеќекратни избори ни даваат поголем степен на слобода, што е една од основите на растот и развојот. Флексибилноста значи моќ, а моќта значи одговорност. Флексибилноста значи да се однесуваме во граници, крут, ригиден до целосно попустлив во зависност од ситуацијата, т.е. да поседуваме различни обрасци на однесување. Владеење со себе и слободен избор на однесување.

ДОКОЛКУ ГО ПРАВИТЕ ТОА ШТО СЕКОГАШ СТЕ ГО ПРАВЕЛЕ, ГО ДОБИВАТЕ ТОА ШТО СЕКОГАШ СТЕ ГО ИМАЛЕ

7. ИСКУСТВОТО ИМА СТРУКТУРА

Ова е основна претпоставка врз која е создадено НЛП. Основачите на НЛП Џон Гриндер и Ричард Бендлер претпоставиле дека успехот има структура. Нивната цел била да ја препознаат таа структура и да најдат начин да ги научат другите луѓе како успешно да ја користат. Процесот на препознавање на структурата се нарекува моделирање.

8. АКО НЕКОЈ МОЖЕ НЕШТО ДА НАПРАВИ, СЕКОЈ МОЖЕ ТОА ДА ГО НАУЧИ

Моделирањето е процес на стекнување вештини. Сите вештини се систематски, структурирани и постојат обрасци за нивно стекнување, одреден збир уверувања, ставови и однесувања. Затоа вештините можат да бидат моделирани и удвоени. Сепак, моделирањето не значи и преземање на искуството на моделот. Постои решение, некој веќе го преживеал тоа. Сите цели можеме да ги оствариме, само треба да се најде начин.

9. РЕАКЦИЈАТА НА СОГОВОРНИКОТ Ќ ДАВА ЗНАЧЕЊЕ НА КОМУНИКАЦИЈАТА

Секое однесување е комуникација. Кога зборуваме, но и кога молчине, ние комуницираме. Практично, не можеме да не комуницираме. Без оглед на намерата, имаме одговорност да ја пренесеме пораката до слушателот на Вистински начин. Слушателот нема одговорност да ја прими пораката онака како што сме сакале ние. Доколку му кажете на пријателот дека Ви се допаѓа неговата кошула и тој се навреди од тоа... Дали тоа е комплимент или навреда?

10. НЕ ПОСТОИ НЕУСПЕХ – ПОСТОИ РЕЗУЛТАТ

Кој од нас СЕКОГАШ ги постигнува своите цели? А кој СЕКОГАШ доаѓа до резултат (позитивен или негативен)? Можеби не го постигнуваме секогаш тоа што сме го сакале но секогаш добиваме некаков резултат. Повторувањето е резултат на резултатот што често го нарекуваме неуспех. Резултатот од повторувањето на одреден процес или постапка е искуство. А резултатот од искуството е успех. Како се чувствуваме кога не ја достигнуваме поставената цел? А како кога нешто ќе научиме? Не сме успеале или сме научиле... Самите избираме на кој начин ќе зборуваме за настаните околу нас и со тоа ја креираме својата реалност. Резултатот, без оглед дали е позитивен или негативен, ќе ни помогне следниот пат да бидеме подобри.



ЕДИНСТВЕНИОТ НЕУСПЕХ Е ВООПШТО ДА НЕ СЕ ОБИДЕМЕ ДА НАПРАВИМЕ НЕШТО.

● ВЕЖБА

Цел: секој учесник да стекне искуство на набљудување на себеси и светот

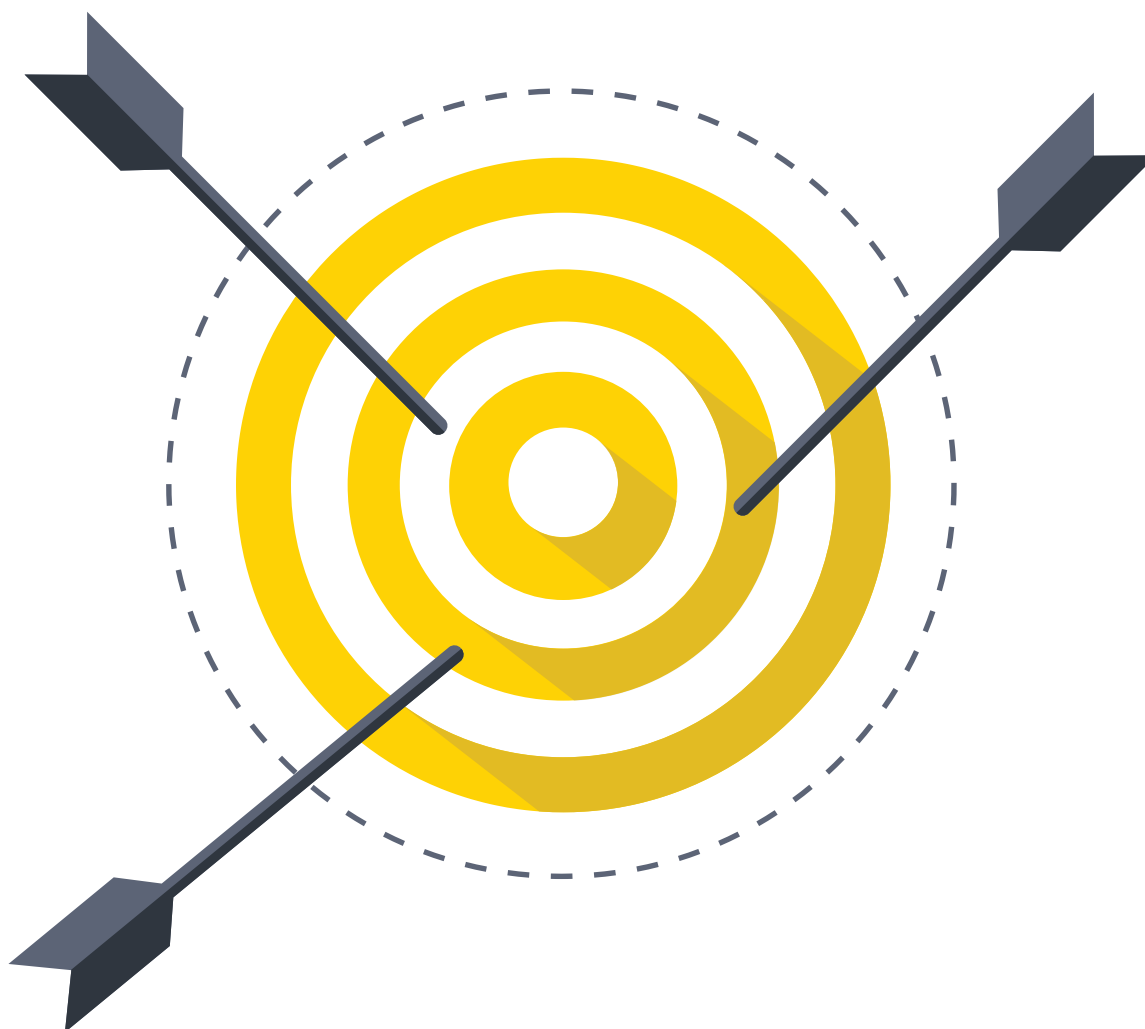
● *околу себе на нов, поинаков и покорисен начин*

● *Потребно време: 30 минути.*

● *Големина на група: Неограничено.*

● *Потребни материјали: испечатени аксиоми, хартија и молив*

Вежба на дело: да се изложат сите 10 НЛП аксиоми, секој од учесниците треба да избере 3 аксиоми. Два што највеќе му „лежат“ и еден што највеќе го „иритира“. Сите 3 аксиоми да се запишат на посебен лист. Да се поделат учесниците во помали групи, составени од 3 члена. Секој учесник треба да избере некоја тема од својот живот што ја смета за проблематична и да ја сподели со останатите членови на групата. Листовите со аксиомите треба да ги нареди на подот, потоа да го прочита на глас аксиомот што го избрал, да застане на него и да го согледа својот проблем „преку“ тој аксиом. Сите членови на групата треба да го направат истото, еден по друг. Кога сите учесници ќе ја завршат задачата, сите заедно да продискутираат за своето искуство и увидувањата.



НЛП

МОДЕЛИ...

Покрај аксиомите, една од многу корисните алатки се и НЛП моделите.

I МОДЕЛ – СВЕСНО – НЕСВЕСНО

ВЕЖБА

- **Цел:** секој учесник да добие впечаток за бројот на информации што ги перципираме со своите сетила во ист момент, и да ги спознае оние на кои сме фокусирани.
- **Потребно време:** 5 минути.
- **Големина на група:** Неограничено.
- **Потребни материјали:** хартија, молив за секој учесник
- **Вежба на дело:** Наведете ги сите работи за кои сте свесни, за кои размислувате во овој момент додека го слушате ова. Сигурно го слушате мојот глас, ме гледате, свесни сте за хартијата и моливот, гледате луѓе околу себе. Кога учесниците ќе ги наведат работите за кои се свесни, повикајте ги да обрнат внимание на работите што ги гледаат и слушаат, но не ги регистрираат свесно. Бојата на маркерот, бојата на Вашата гардероба, таблата, свесност за столот на кој седат, дали им е топло или ладно, дали можеби се жедни...
- **Целта е да станат свесни за бројот на информации што ги таложиме со нашите сетила, но не ги обработуваме на свесно ниво.**

Нашиот свесен ум сочинува само 5 %, додека несвесниот сочинува 95 %. Во личниот развој е многу важно да се освести несвесното, бидејќи несвесното е „попаметно“ и секако управува со нашиот живот.

Во секој момент ние со своите сетила перципираме голем број информации кои автоматски заминуваат во нашето несвесно или се бришат.

Според Џорџ Милер на свесно ниво истовремено можеме да забележиме 7 ± 2 информации, додека нашето несвесно за истото време прима 2,000,000 информации.

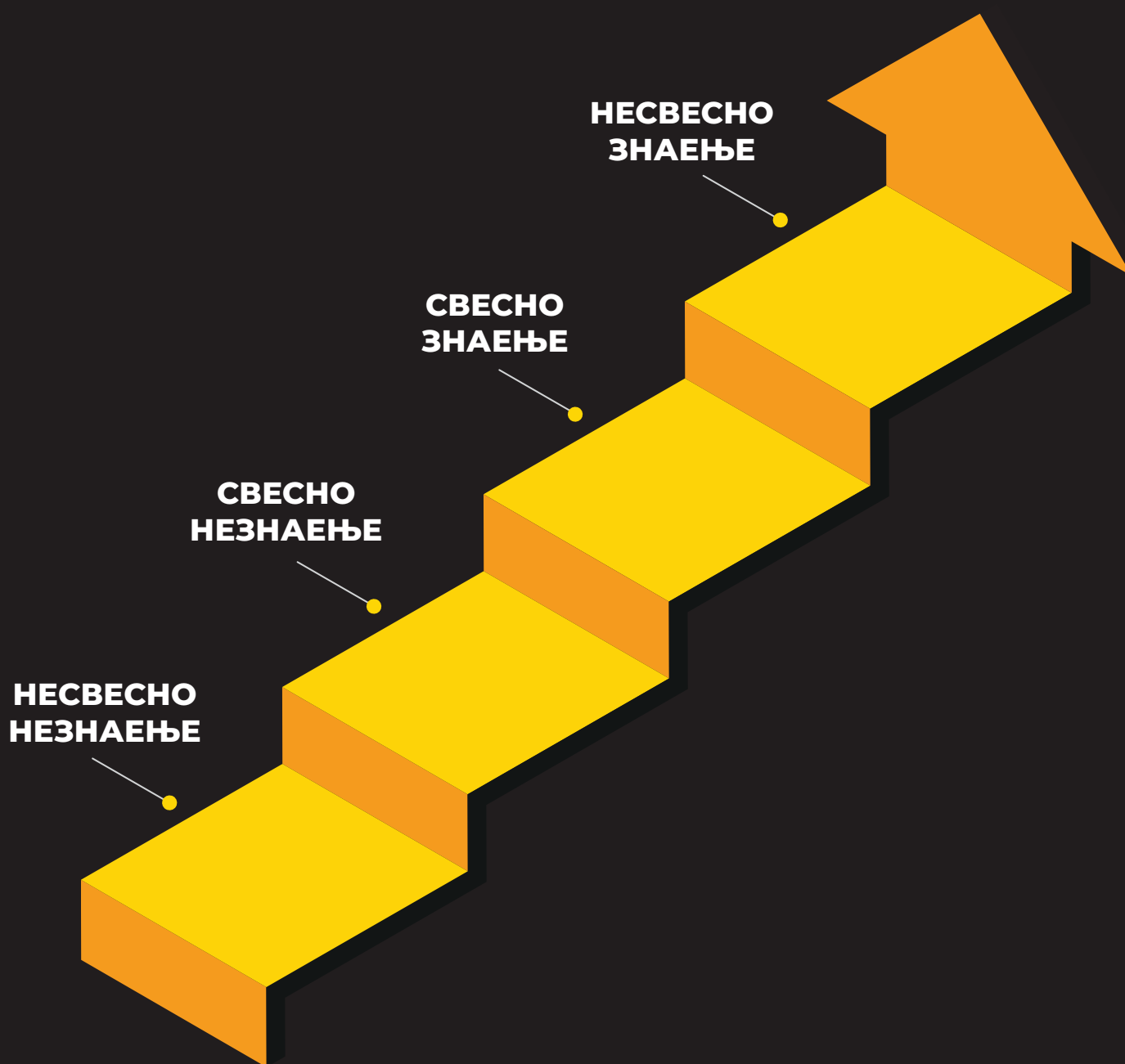
1	2	3	4	5	6	7	8	9
+	+	+	+	+	±	±	±	±

За работите што ни се во несвесното, велиме дека ги правиме автоматски/механички без размислување и дополнително свесно внимание на тоа. За да ослободиме место за свесното, треба одредени дејства да ги ставиме во несвесното, поточно да ги правиме без „размислување“.

Одредено нешто или дејство од свесното преминува во несвесното со помош на вежба.

СКАЛИЛА НА УЧЕЊЕТО

НЕСВЕСНО НЕЗНАЕЊЕ – СВЕСНО НЕЗНАЕЊЕ – СВЕСНО ЗНАЕЊЕ – НЕСВЕСНО ЗНАЕЊЕ



Пред да се сретнеме со нешто, ние и не знаеме дека тоа постои, поточно не постои во „нашиот“ свет, тоа претставува НЕСВЕСНО НЕЗНАЕЊЕ. Кога првпат ќе се сретнеме со тоа нешто, ние сфаќаме дека не го знаеме, што е второ скалило на учењето, поточно СВЕСНО НЕЗНАЕЊЕ. Потоа за тоа нешто го учиме она што ни е потребно и стануваме свесни дека го знаеме, СВЕСНО ЗНАЕЊЕ, тоа е фазата знам дека знам, но и понатаму една од моите „коцкички“ размислува за тоа што го прави. За да премине тоа знаење во несвесното и за да можеме на свесно ниво да се интересираме за уште нешто, потребно е со вежби и зачестено повторување тоа знаење да премине во НЕСВЕСНО ЗНАЕЊЕ.

ВЕЖБА

Обратете внимание на колку работи сте фокусирани во овој момент?

Колку сте свесни за она што се случува во и околу Вас во моментот?

Сигурно не сте свесни дека дишете, дека срцето Ви работи, дека освен мојот глас, сигурно слушате и некои други звуци, не сте свесни за површината на која седите, за температурата во просторијата.

На што одат Вашите 7±2, свесно. Кој е Вашиот фокус?

Фокусирани сте на успех или неуспех?

Дали се фокусирате на работите што Ви одат или на работите што не Ви одат?

ВЕЖБА

Кои дејства или вештини со вежби би можеле да преминат во несвесно знаење и со тоа да Ви го унапредат животот?

Кои свесни дејства би можеле со вежби да ги префрлите во несвесни и што би Ви донело тоа?

Со што би ја пополниле празната коцкичка на свесното?

II МОДЕЛ, МЕРЦЕДЕС МОДЕЛ – УМ, ТЕЛО, ЕМОЦИИ

Умот, телото (говорот на телото, држењето) и емоциите сочинуваат целина. Со промена на една компонента, автоматски се менуваат и другите две.

Целиот систем најлесно го менуваме со промена на телото, положбата на телото, поточно држењето.

ВЕЖБА

- **Цел:** модел во искуство, промена на состојбата со менување на една компонента на системот, се менува целиот систем
- **Потребно време:** 5 минути.
- **Големина на група:** Неограничено.
- **Потребни материјали:** хартија, молив за секој учесник
- **Вежба на дело:** Замислете некоја ситуација во која не се чувствувате баш толку пријатно. Вратете се за миг во таа ситуација и обрнете внимание на сето тоа што во тој миг го гледате, слушате и чувствувате. Обрнете внимание во каква положба е Вашето тело, кои мисли Ви поминуваат низ главата, како се чувствувате. Сега задржете ја таа ментална слика за миг, станете, раширете ги рацете и кренете ја главата нагоре, за да гледате во небото или во таванот, така што главата ќе ви биде зафрлена наназад. Што се случи со вашите мисли и емоции? За што размислувате и како се чувствувате?

ВЕЖБА

- **Вежба на дело:** Замислете ситуација во која сте биле среќни и во која сте имале позитивни емоции. Сетете се на некој свој успех, посебна средба, момент на остварување на некоја цел. Вратете се во тој момент, обрнете внимание на своето држење на телото, на мислите и емоциите. Сега седнете на подот, свиткајте ги нозете во колената, потпрете ги лактите на колената и ставете ја главата меѓу дланките. Што се случи со вашите мисли и емоции? За што размислувате и како се чувствувате?

ВЕЖБА – ИНСТАНТ ТЕХНИКА ЗА ДОБРО РАСПОЛОЖЕНИЕ

- **Вежба на дело:** Замислете ситуација во која не се чувствувате пријатно, која со себе носи некои негативни емоции и мисли што тешко можете да ги контролирате. Сега станете и мрдајте со задникот. Да, да. Само станете и мрдајте со задникот. Забележете како вашите мисли и емоции инстантно се менуваат.

Многу култури и народи го практикуваат ова како начин на живот. Кај нив секогаш има некаков добар ритам, музика и мрдање со задникот. Без оглед дали се во прашање сиромашни африкански племиња или некои други народи, тие секогаш се насмеани и постојано мрдаат со задникот.

Чувајте во телефонот неколку омилени песни кои секогаш ве поттикнуваат на движење. Кога се чувствувате лошо пуштете музика и препуштете се да ве носи ритамот. Колку и да изгледа будалесто, оваа техника е многу успешна. Дури и животните го прават истото. Можете да видите во кој било документарен филм дека кога антилопата ја брка лав или некој друг предатор и успешно му побегнува, кога ќе се најде на безбедно растојание, таа ќе се затресе, ќе го „истресе“ од себе негативниот набој и ќе продолжи мирно да пасе, како ништо дане се случило. Доколку имате домашни миленици, набљудувајте ги во ситуациите кога се исплашуваат или доживуваат нешто непријатно и сигурно ќе го забележите истото.

Затоа насмејте се и мрдајте со задникот!

Доколку ви е потребна инстантна промена на состојбата, а поради опкружувањето не сте во состојба да станете и да мрдате со задникот, како што би направиле кога би биле сами, доволно е да направите микродвижења и да си потпомогнете со менталната слика на „мрдање“ со задникот.

ВЕЖБА

- **Вежба на дело: Претходната вежба ќе ја повториме во седечка положба. Замислете ситуација во која не се чувствувате пријатно, која со себе носи некои негативни емоции и мисли што тешко можете да ги контролирате. Сега додека седите, обидете се да мрдате со задникот, што понезабележливо и забележете што се случува.**

III МОДЕЛ – ПЕРЦЕПТУАЛНИ ПОЗИЦИИ

Постојат 3 основни перцептуални позиции од кои се перципираме себе и светот околу себе.

Прва перцептуална позиција - ЈАС, ја држам камерата

Ова е позиција во која 99 % од популацијата се наоѓа во 99 % од времето – поглед на светот од сопствена перспектива – гледаме со сопствените очи, слушаме со сопствените уши. Кога сме во силна прва позиција, се наоѓаме во силна емоционална состојба и не можеме да ја согледаме ситуацијата од друг агол. Оваа позиција е добра за поставување цели и за пријатни состојби, не е добра за конфликтни ситуации, како интерни така и конфликти со другите луѓе или настани и никако не треба да се користи за согледување на тешки емоционални состојби.

Втора перцептуална позиција - АКТЕР, се гледам себе низ твоите очи

Кога сме во втората перцептуална позиција, тогаш ситуацијата ја гледаме, слушаме и чувствуваме од позицијата на соговорникот и во оваа позиција ја доживуваме ситуацијата од перспектива на соговорникот. Оваа позиција е добра за решавање на конфликтни ситуации, за идеи, подобрување на комуникацијата и барање на „заеднички“ јазик.

Трета перцептуална позиција - ЦЕЗАР/МУВА НА СИДОТ, се гледам себе од неутрален агол

Ова е позиција на неутрален набљудувач. Во оваа позиција не сме лично (емоционално) вклучени во тоа што се случува. Ова е чисто описна позиција и не ги опфаќа нашите интерпретации за тоа што го гледаме и слушаме. Позицијата е корисна за излегување од ситуации, на пример кога некој не навредува, не се користи за пријатни состојби и за поставување цели.

Четврта перцептуална позиција – ВОНЗЕМЈАНИН, се гледам себе како се гледам себе (Вонземјанинот ја гледа мувата на сидот која ја гледа целата ситуација)

Оваа позиција се користи кај многу тешки емоционални состојби, кога ни е тешко да се дисоцираме.

ВЕЖБА

- **Цел:** модел во искуството, со промена на перцептуалната позиција се менува и нашето доживување и реакцијата на истата ситуација
- **Потребно време:** 15 минути.
- **Големина на група:** Неограничено.
- **Потребни материјали:** хартија, молив за секој учесник
- **Вежба на дело:** Замислете некоја конфликтна ситуација (може да биде со одредено лице или ситуација со која сте во конфликт). Вежбата може да се прави со отворени или затворени очи, како кому е попријатно. Вдишете длабоко и издишете неколку пати. Вратете се во конфликтната ситуација. Обрнете внимание на тоа што го гледате, слушате и чувствувате. Само забележете какво е чувството да се биде во таа ситуација. Потоа отворете ги очите или доколку веќе ви се отворени само протресете го целото тело. Потоа физички преместете се на местото на лицето со кое сте во конфликт, отспротива на позицијата во која сте биле и повторете го процесот. Неколку длабоки вдишувања и издишувања, потоа вратете се во истата ситуација, но од позицијата на тоа лице. Обрнете внимание на тоа што гледа, слуша и чувствува тоа лице, како тоа ве доживува вас, како ве гледа, како и што слуша, како се чувствува.

Само забележете, без оценување или создавање дополнителен конфликт дали тоа „лице“ е вoprаво или не, поточно како сега го доживувате конфликтот?

Како си изгледате вие самите преку очите, ушите и емоциите на својот соговорник?

Протресете се, а потоа направете чекор во страна, така што пред себе ќе се гледате и себе и лицето со кое сте во конфликт. Како да сте мува на сидот и да набљудувате некои две лица.

Како сега се чувствувате во однос на таа ситуација?

Како сега ви изгледа конфликтот?

Што се сменило?

Протресете се, а потоа направете чекор наназад, така што ќе се гледате и себе како се набљудува себе и лицето со кое сте во конфликт. Како да сте вонземјанин кој ја набљудува мувата на сидот која ги набљудува тие некои две лица.

Како сега се чувствувате во однос на таа ситуација?

Како сега ви изгледа конфликтот?

Што се сменило?

Каде сè и во кои ситуации би можеле да ја користите оваа техника и зошто?



репре- зентативни системи- -вак



Сè околу нас почнува така што првин примаме информација, а информациите ги примаме преку нашите сетила. Нашите сетила се основна алатка на препознавањето или перцепцијата. Сите се перципираме себе и светот околу себе преку своите сетила, вид, слух, допир, мирис и вкус. Примарни репрезентативни системи се Визуелниот, аудитивниот и кинестетичкиот. Сетилата за вкус и мирис најчесто се класифицираат во кинестетичкиот репрезентативен систем. Важно е при креирањето на саканата цел да ги користиме сите сетила.



ЕДНА ОД ОСНОВНИТЕ НЛП ВЕШТИНИ СЕ РЕПРЕЗЕНТАТИВНИТЕ СИСТЕМИ.

Сите ги имаме и ги користиме сите сетила. Добрата работа е што со вежби можеме и да ја подобриме нивната функција, што ќе ни помогне да бидеме пофокусирани, попрецизни и полесно да ја оствариме посакуваната цел.

ВЕЖБА

- **Цел:** несвесно користење надоминантниот репрезентативен систем
- **Потребно време:** 10 минути.
- **Големина на група:** Неограничено.
- **Потребни материјали:** хартија, молив за секој учесник
- **Вежба на дело:** Повеќето од нас поради моменталната глобална ситуација го прескокнаа минатогодишниот одмор. Сите двај чекаме сè да се нормализира и некаде да отпатуваме.

Па еве за почеток кој хотел би го одбрале за својот следен одмор:

1. Луксузен хотел со сите погодности што можете да ги замислите; врвни затворени и отворени спортски терени, комплекс на отворени и затворени базени, сала за фитнес, масажа и сауна.

2. Хотел сместен во прекрасен залив, неодамна реновиран со многу вкус, со прекрасно уредена градина и видици што го одземаат здивот; плазма ТВ со сателитска програма во секоја соба.

3. Тивок хотел, во мирно опкружување далеку од бучавата на секојдневниот живот; утринско будење со црцорење на птици и жубор на фонтаната во дворот.

4. Гастрономски одмор во хотел што на гостите им обезбедува богата понуда на изворна природна и еколошки здрава храна.

Кога е во прашање изборот, најдобро го опишува онаа народната „колку луѓе, толку желби“. Некои го одбрале хотелот под 1), други под 2)...

Кој е вашиот избор?

Зошто вашиот избор е токму тој хотел?

Ќе ви откријам една мала тајна, овде всушност се работи за еден ист хотел во сите четири случаи. Рекламата за него е осмислена на Вистински НЛП начин, т.е. на тој начин што ќе ги задоволи сите репрезентативни системи.

ШТО СЕ РЕПРЕЗЕНТАТИВНИ СИСТЕМИ?

Репрезентативните системи се начини на кои ние ги примаме, складираме/памтима и означуваме информациите.

Постојат пет модела и тоа:

- ✓ Визуелен (В),
- ✓ аудитивен (А),
- ✓ кинестетички (К),
- ✓ олфакторен (О) и
- ✓ густативен (Г),
или скратено ВАК(ОГ).

Веднаш на почетокот да разјасниме, сите ги имаат сите 5 сетила и ги користат сите 5 сетила. Само што некои сетила во одредени контексти се подоминантни.

Кај лицата кои од раѓање или поради болест немаат или потешко користат едно или повеќе сетила, сетилата што се во функција стануваат понагласени и со тоа ја преземаат улогата на едно или повеќе сетила кои не се целосно функционални.

Повеќето од нас, иако потенцијално можеме да ги употребуваме сите пет модела подеднакво добро, му даваат предност само на еден; првиот е начинот на кој им пристапуваме на информациите – познат под називот водечки репрезентативен систем, а вториот е начинот на кој ги обработуваме информациите – познат под називот примарен репрезентативен систем. Понекогаш тие се исти, но главно се различни.

Најчесто во употреба се првите три, визуелен, аудитивен и кинестетички (ВАК),

Визуелни типови: најдобро се чувствуваат „во слики“ или „во филм“.

„Гледам за што зборувате“, „Гледај да ти кажам“.

Аудитивни типови: најдобро се чувствуваат кога создаваат слика за светот врз основа на звуци.

„Тоа ми звучи одлично“

Кинестетички типови: најдобро се чувствуваат кога создаваат слика за светот врз основа на своите и туѓите чувства.

„Чувствувам дека во тоа има нешто многу важно.“

ВИЗУЕЛЕН ТИП – ВИЗУЕЛЦИ

60 – 70 % од вкупната популација во светот спаѓа во визуелци. Живееме во визуелен свет, за што, меѓу другото, придонесоа дигитализацијата, технолошкиот напредок и социјалните мрежи.

Доминантно визуелните лица (визуелци) го разбираат тоа што им го зборуваме на тој начин што првин тоа го гледаат.

Тие ги претвораат зборовите во слики. Нивниот мозок функционира како камера и најсреќни се кога ќе им го „нацртате“ тоа што сакате да им го кажете.

Тие го „гледаат“ тоа што се слуша и чувствува.

„Не можам да им поверувам на сопствените очи што тукушто се случи.“

Визуелците многу подобро паметат лица отколку имиња. Важно им е да воспостават контакт со очите. Важно им е како некој (или нешто) изгледа. Често имаат многу добра меморија, затоа што паметат преку слики.

Многу добро се организирани и не се одушевени од физичкиот контакт. Често трепкаат. Се случува, кога размислуваат, да ги затворат очите и тогаш може да се забележи како очите прават брзи движења лево-десно, што е знак за визуелно пребарување на информации.

Дишат плитко и зборуваат брзо затоа што сликите се многу побрзи од зборовите, а тие размислуваат во слики. Ги користат рацете за дополнително да го опишат тоа за што зборуваат.

Реагираат на перспектива и агол на гледање, детектираат сè, забележуваат детали.

Клучни зборови:

**гледа, набљудува, поглед,
бистро, јасно, слика,
матно, гледиште, глетка,
боја, предочи, осветли,
светне, визија, замисли...**

„Види да ти кажам“, „Гледај...“ „Се нагледа на сè“, „да го видиш својот Бог“...

АУДИТИВЕН ТИП – АУДИТИВЦИ

20 % од вкупната популација во светот спаѓаат во аудитивци.

Доминантно аудитивните лица (аудитивци) се лица на кои пред сè им е важно како нешто звучи. Тие слушаат како ги изговарате речениците. За нив е поважен начинот на кој нешто изговарате, отколку што изговарате.

Нивниот мозок функционира како ЦД плеер, тој преслушува мелодии за да сфати за што зборувате. Тие сакаат ритам и мелодија. Повеќе сакаат да зборуваат преку телефон, отколку лице во лице. Ова е посебно важно при соопштувањето на важни одлуки.

Често имаат длабок резонантен глас, зборуваат ритмично и важно им е како звучи тоа што го говорат.

Сакаат концерти, почесто слушаат музика отколку што гледаат ТВ. Свесни се за висината на гласот, ритамот, бојата, мелодичноста.

Тие зборуваат за тоа што визуелците го гледаат.

„Уште ми одсвонуваат во главата нејзините зборови.“

Дишат релативно длабоко, но издишуваат многу контролирано. Вниманието пред сè им е насочено на тоа како нешто звучи. Можат без притисок да ги работат сите работи што се вршат преку телефон. Се сеќаваат на сè. Имаат исклучителна структурираност, фиоки во главата.

Клучни зборови:



МОЛЧИ, КАЖИ, ГОВОР, ЗВУК, ПОВИКУВА, СЛУША, РИТАМ, ТОН, ТИВОК, ВИКА, ПРОТАТНИ, ЗУИ...

„Одсвонува во ушите“, „Јасно и гласно“, „Ни да писне“, „Слушај, да ти кажам“...

КИНЕСТЕТИЧКИ ТИП – КИНЕСТЕТИЧАРИ

Околу 45 % од популацијата го користи кинестетичкиот систем како примарен. Доминантно кинестетичките лица ги донесуваат одлуките врз основа на своите чувства и емоции. Информациите што им се најважни при донесувањето на одлуки се чувство, допир, емоција, вкус, мирис и слично.

Емоциите се клуч за купувањето кај кинестетичарите, поточно ќе се решат на купување затоа што им „годи“ лицето или производот. За нив е важно да се чувствуваат убаво и гардеробата да им биде удобна. Брзо одлучуваат дали некој/нешто им се допаѓа или не, сакаат да уживаат во храната, но и да се чувствуваат добро во своето тело. Дишат длабоко и сакаат да допираат луѓе и предмети.

Многу се чувствителни на промени на температурата. Учат на тој начин што ги прават работите, и уживаат во телесни активности. Најчесто зборуваат бавно, а вниманието им е насочено на чувството што го имаат во врска со луѓето, предметите и настаните.

Тие го чувствуваат она што визуелците го гледаат и аудитивците го слушаат.

Оваа ситуација некако не ми мириса на добро.

Дишат длабоко, лесно и од дијафрагма. Сè прават по чувство и чувството многу бавно им се пали, бидејќи визуелното и аудитивното го палат чувството.

Избегнуваат директен поглед во очи, многу се бавни, мора сè да „проживеат“. Многу се занимаваат со емоциите.

Доколку ги притиснете веднаш да се одлучат или да кажат нешто, одговорот автоматски ќе биде „НЕ“. Сакаат да се галат и да се допираат додека зборуваат.

Клучни зборови:

ЗГРАПЧИ, ЧУВСТВУВА, МИРНО, СЕ НАФАЌА, ИНТУИЦИЈА, САКАЊЕ, БАЛАНС, ДВИЖЕЊЕ, БЕСЧУВСТВИТЕЛНО...

„Цврсто држи конци“, „Остра дебата“, „Да се фатат врски“, „Фати чекор со...“

ВНАТРЕШЕН ДИЈАЛОГ – ДИГИТАЛЕН ТИП

Лицата со доминантен внатрешен дијалог најчесто имаат комбинирани карактеристики од другите репрезентативни системи, но тоа што е карактеристично за нив е што често „разговараат сами со себе“ и сакаат да им даваат смисла на настаните околу нив и да ги разберат.

- Високо ја вреднуваат логиката и сакаат детали,
- Често користат апстрактни зборови кои немаат директен сетилен опис
- Повеќе се врзуваат за процесот и изборот на зборови што се користат отколку за самиот резултат,
- Мислите и говорот им се структурирани
- „Оперирани“ се од сетила
- Мислителите, си мрморат за себе
- Често го користат зборот „ЗНАЕШ“
- Имаат силно развиена логика, сè мора да има смисла
- Замислени се, постојано се во своите мисли
- Им треба многу време за одлука, не сакаат притисок (тежнеат да кажат „НЕ“)

Клучни зборови:

**Опише, смисла, искуство,
сфаќање, разгледа,
детално опише, „разгледа
идеја“, „нема сомнеж“,
„обрне внимание“...**

ВЕЖБА:

Сега кога сте запознаени со репрезентативните системи, дали можете да си одговорите, како сте бирале и сте се одлучиле токму за „тој“ хотел?

ЗОШТО Е ВАЖНО ДА СЕ ПРЕПОЗНААТИ ДА СЕ КОРИСТАТ РЕПРЕЗЕНТАТИВНИТЕ СИСТЕМИ?

Начинот на кој луѓето ги претставуваат информациите во својата внатрешност има неограничени можности, а тоа можеме да го наречеме наш сопствен јазик. Комуникацијата зависи од јазикот, како од вербалниот, така и од невербалниот. Колку поголема е сличноста на јазиците што ги користат двајца луѓе, толку поверојатно е дека ќе има поголем rapport (усогласеност) и разбирање. Познавањето на репрезентативните системи е многу ефикасен начин за зголемување на вашето разбирање на самиот себе и на другите.

Во процесот на комуникација може да постоја три исходи и тоа:



1. „Да, да... знам точно за што зборуваш“
2. „Сфатив само дел од тоа што го кажа“,
3. „Ништо не сфатив“.

КОЈ ИСХОД Е НАЈЧЕСТ КАЈ ВАС?

Дали некогаш ви се случило некому „до бесвест“ да му објаснувате нешто. И тоа друго лице не разбира што сте сакале да кажете. На крајот веќе изнервирани вие земате молив и лист хартија „да нацртате“ што е тоа што го објаснувате веќе половина час. И по неколку нацртани линии другото лице вели „а на тоа мислеше“. Што се случи? Дали навистина моравме да го „нацртаме“ тоа за што зборуваме за другото лице да нè разбере.

Да, моравме да „нацртаме“. Целото наше објаснување тргнало од „нашиот“ репрезентативен систем (кој не се сложувал со репрезентативниот систем на другото лице) и дури потоа кога тоа сме го „нацртале“ (сме го искажале тоа преку репрезентативниот систем на другото лице) целосно сме се разбрале.

КОЛКУ ЧЕСТО ВИ СЕ СЛУЧУВААТ СЛИЧНИ СИТУАЦИИ?

Дали некогаш сте се нашле во ситуација додека некому нешто објаснувате, тоа лице да ја сврти главата на другата страна и да не ве гледа во очи додека зборувате? Дали можеби тогаш сте ја изговориле реченицата „Гледај ме во очи додека ти зборувам“? Зошто мислите дека тоа лице не ве слуша? А можеби токму го свртело увото кон вас за да ве слушне подобро.

Класичен судир на визуелец и аудитивец.

Има безброј примери од секојдневниот живот каде (не)употребата на репрезентативни системи го насочува текот на успешноста на комуникацијата.

Во повеќето ситуации тоа што сакаме да го кажеме го претставуваме преку својот репрезентативен систем. Доколку сакаме другите да нè разберат и да ја сфатат нашата порака (разни презентации, продажба, предавања, изборни кампањи итн.) тогаш треба да зборуваме на нивниот јазик, како во случајот со хотелот од почетокот на овој текст.

ВЕЖБА

- **Цел: спознание кој е личниот, водечки репрезентативен систем**
- **Потребно време: 10 до 15 минути**
- **Големина на група: Неограничено.**
- **Потребни материјали: хартија, молив за секој учесник**
- **Вежба на дело:**

1. Кога донесувам некоја одлука, се управувам според тоа:

- а) дали се чувствувам добро во врска со тоа,**
- б) кое решение најдобро ми звучи,**
- в) кое решение најдобро и најјасно ми изгледа.**

2. Добриот говорник го ценам според:

- б) неговиот глас и начин на говор,**
- в) кога од неговиот опис можам да склопам јасна слика,**
- а) кога емоционално ќе ме допре.**

3. Кога размислувам за некоја ситуација:

- в) тогаш сликовито ја замислувам таа ситуација,**
- б) поразговарам самиот со себе и сè продискутирам во себе,**
- а) одам ваму-таму и поминувам низ целата таа ситуација.**

4. На семинар ми е најважно:

- в) прегледна визуелна презентација,**
- б) предавачот опширно да раскаже сè за таа тема,**
- а) практични вежби за да можам преку искуството да ги поврзувам работите.**

5. Кога помислувам на некој добар пријател:

- в) како прво го гледам неговото лице пред очите,**
- а) ме обзема пријатно чувство што ме потсетува на заедничките доживувања,**
- б) во себе си зборувам за него и можам да се сетам речиси на секој збор од разговорот со него.**

6. Кога сакам да запаметам или научам некаква содржина тогаш јас:

- б) зборувам и повторувам во себе додека не научам речиси на памет,**
- в) си цртам некаква скица или шема,**
- а) го вежбам тоа директно во пракса.**

7. За подобро да се мотивирам самиот себе:

- а) се доведувам себеси телесно во моќна состојба така што се исправам и вдишувам длабоко,**
- в) го гледам пред себе својот успех како 1m или дури тродимензионално,**
- б) се охрабрувам и осилувам така што во себе си зборувам...**

РЕШЕНИЈА:

Која буква највеќе ја заокружувавте?

- а) тогаш сте кинестетички тип**
- б) тогаш сте аудитивен тип**
- в) тогаш сте Визуелен тип**

Се разбира, не мора само еден систем на презентација да биде доминантен, обично еден се користи помалку од останатите два кои се малку повеќе развиени. Така што секако можете да бидете и визуелно/кинестетички тип.

Во следната табела е претставена споредба на типовите во својата „чиста“ форма.

	ВИЗУЕЛЕН ТИП	АУДИТИВЕН ТИП	КИНЕСТЕТИЧКИ ТИП
КАКО УЧАТ НА ПРЕДАВАЊЕ	Графикони, скрипти, слики, флипчарт, презентации	Структура, објаснување, споредба, дискусија	Вежби, примери, групна работа
УЧАТ ДОДЕКА...	...гледаат	...слушаат	...работат
ОПУШТАЊЕ / ХОБИ	ТВ, мечтаење, фантазии, прелистување списанија, разгледување	Музика, читање, тишина, аудио книги, ток-шоу	Спорт, денгубење, сауна, СПА
ТИПИЧНА ПРОФЕСИЈА	Архитектура, сликар, фотограф, графичар	Музичар, новинар, актер, модератор	Спортист, социјални професии
КАКО ПАМТАТ ТЕЛЕФОНСКИ БРОЕВИ	Ги гледаат броевите во своето внатрешно око и ним бројот 789432, им изгледа 789 432 или 78 94 32	Го изговараат бројот со одреден ритам, или ја памтат мелодијата што ја прави бројот при впишување	Без размислување го впишува бројот, збунет пред бабиниот телефон со бројчаник
ТОНАЛИТЕТ НА ГОВОР	Испресечено, високи тонови, како брборење	Мелодично, ритмично, модуларно	Мирно, длабок глас, рамномерно
ТЕМПО	Брзо, средно брзо	Средно брзо, брзо	Полека
ГЕСТОВИ	Горе (во предел на главата и градниот кош)	Штедливо, а гестови по средината (во предел на стомакот)	Ниско (висина на колковите) се допира
БРЗИНА НА ОБРАБОТКА НА ИНФОРМАЦИИ	Брзо	Средно	Полека
ДЛАБОЧИНА НА ОБРАБОТКА НА ИНФОРМАЦИИ	Плитко, не сакаат детали	Средно	Длабоко

За претставување на нашиот внатрешен свет на оние што нè слушаат ние го користиме јазикот / говорот. Зборовите, фразите и стилот на говор даваат одговори на тоа како е структуриран нашиот внатрешен свет и постојат зборови и фрази што луѓето ги користат и со кои ни даваат до знаење кој е нивниот примарен систем на презентација. Термините што се користат за зборовите и фразите засновани на сетилата се ПРЕДИКАТИ.

Усогласувањето со предикатите на друго лице резултира со продлабочен рапорт и ги потпомага нивните природни процеси на размислување.

УСОГЛАСУВАЊЕ НА ПРЕДИКАТИ			
ВНАТРЕШЕН ДИЈАЛОГ	ВИЗУЕЛЕН ТИП	АУДИТИВЕН ТИП	КИНЕСТЕТИЧКИ ТИП
Те разбираам	Гледам што мислиш	Те слушам јасно и гласно	Чувствувам дека тоа е добро
Тоа е очигледно	Тоа е јасно	Звучи добро	Звучи добро
Разбираш?	Го гледаш ли ти добро ова што го зборувам?	Ти звучи ли добро ова што го зборувам?	Ти дава ли добро чувство ова што ти го давам?
Сакам целосен извештај?	Морам да видам што се случува	Кажи ми што се случува... Разговарај со мене	Треба да се фатат тие настани
Имам интересен план за иднината	Имам визија за нашата иднина	Имам приказна во главата	Возбуден сум поради она што ќе се случи
Таа постигна високи резултати во процената на раководењето	Таа е ѕвезда во подем и има блескава иднина	Таа е водач на групата и ние ќе играме како таа свира	Таа е цврста како камен и наскоро ќе ги држи сите конци во своите раце
Персоналот од продажба укажа на тренд на опаѓање	Графиконот покажува мрачна позиција	Продажниот персонал кажува тажна приказна	Се чини дека нашиот ефект е на лизгава надолница

ВЕЖБА:

- **Цел:** стекнување увид за застапеноста на невербална комуникација
- **Потребно време:** 30 минути.
- **Големина на група:** Неограничено.
- **Потребни материјали:** проектор/ТВ , <https://www.youtube.com/watch?v=utB-Dhw3Z6Hk>
- **Вежба на дело:** Гледајте го многу внимателно следното видео. Обрнете внимание на малите „сигнали“ набљудувајте ги внимателно нивните очи. Доколку сакате, пишувајте цртки за секој канал кога лицето ќе го употреби. Колку често гледа нагоре (визуелен), колку често во средина (аудитивен), а колку често надолу (кинестетички). Според најчестите движења на очите можете да утврдите на кој тип лица припаѓа. Нагоре, значи визуелец, во средина аудитивен, а ако најчесто гледа надолу, тогаш е кинестетички тип.

ВЕЖБА:

- **Цел:** стекнување увид за застапеноста на невербална комуникација
- **Потребно време:** 30 минути.
- **Големина на група:** Неограничено, да се поделат учесниците во групи по 3 члена
- **Потребни материјали:** хартија и молив за секоја група
- **Вежба на дело:** Задачата е следна, клубот за кој играте организира натпревар со цел сите пари соберени од продажбата на карти да се уплатат во хуманитарни цели. Целта на секоја група е преку репрезентативните системи да креира што подобра „покана“, со која ќе привлече што повеќе посетители. Бидете креативни!

Во зависност од бројот на учесници, вежбата може да се изведува така што секоја група ќе креира покана за одреден репрезентативен систем, а по завршувањето, сите заедно како тим, сите нив ќе ги спојат во една, каде ќе бидат опфатени сите репрезентативни системи.

ВЕЖБА:

- **Цел:** стекнување увид за активно слушање
- **Потребно време:** 30 минути.
- **Големина на група:** Неограничено.
- **Потребни материјали:** не се потребни дополнителни материјали
- **Вежба на дело:** Лицето што ја води вежбата ќе издвои еден од учесниците настрана, за останатите учесници да не можат да го слушнат разговорот и ќе му прочита приказна. Учесникот треба да слуша внимателно. Приказната ќе биде прочитана само еднаш, без повторување. Учесникот нема право да поставува дополнителни прашања, туку само да слуша. Кога ќе ја слушне целата приказна, учесникот кој прв ја слушнал приказната, повикува следен учесник и му ја прераскажува приказната. Правилата се исти. Учесникот кој ја слуша приказната, треба само да слуша внимателно, нема право да поставува прашања. Процесот се повторува додека сите учесници не ја слушнат приказната од својот претходник. Кога сите учесници ќе ја слушнат приказната, последниот учесник пред сите учесници ќе ја раскаже „својата верзија“, а потоа првиот учесник, кому предавачот му ја прочитал приказната ја раскажува „својата верзија“ и на крајот предавачот ја чита оригиналната верзија на приказната.

Текст: БЕШЕ МНОГУ ТОПОЛ ДЕН ЗА ТОЈ ПЕРИОД ОД ГОДИНАТА И СÈ НЕКАКО ЖИВНА. ЖЕНАТА СО РАЦЕТЕ ПОЛНИ ЌЕСИ СЕ НАЈДЕ НА ВЛЕЗНАТА ВРАТА НА ЗГРАДАТА КОГА ЕДНО КУЧЕ Й ПРЕТРЧА ПРЕД НОЗЕТЕ И САМО ШТО НЕ ЈА ТУРНА КОГА Й СЕ ЗАПЛЕТКА ВО КАПУТОТ БРКАЈЌИ ЈА МАЧКАТА КОЈА ВЕРОЈАТНО ВЛЕГЛА ПРЕКУ СКРШЕНИОТ ПРОЗОРЕЦ, ЗА СРЕЌА ОВДЕ СЕ НАЈДЕ ПОШТАРОТ КОЈ Й ПОМОГНА. НЕКОЛКУ МОМЕНТИ ПОДОЦНА ИСТРЧА ИМОМЧЕТО, А И ЖЕНАТА КОЈА ЖИВЕЕ НА ПРИЗЕМЈЕТО ЈА ОТВОРИ ВЛЕЗНАТА ВРАТА. ВО ДАЛЕЧИНАТА СЕ СЛУШАА ПРОТИВПОЖАРНИ СИРЕНИ, И СЕКОЈА СЕКУНДА СТАНУВАА СÈ ПОГЛАСНИ И ПОГЛАСНИ, А ПОРАДИ НИВ ГЛАСОТ НА ЖЕНАТА КОЈА ВИКАШЕ ОД ПРОЗОРЕЦОТ СЕ СЛУШАШЕ СÈ ПОТИВКО И ПОНЕРАЗГОВЕТНО. ПРЕД ЗГРАДАТА СТОЕЈА ДВЕ ЖЕНИ И РАЗГОВАРАА, КОГА ИМ СЕ ПРИДРУЖИ ЕДЕН ПОСТАР ГОСПОДИН СО КОМЕНТАР ДЕКА НЕ СЕ СЕЌАВА ДЕКА НЕКОГАШ ДОЖИВЕАЛ ВАКОВ ДЕН ВО СВОЈОТ ЖИВОТ, И ДЕКА ВЕРОЈАТНО ВЕЌЕ УТРЕ СИТЕ ВЕСНИЦИ ЌЕ ПИШУВААТ ЗА ТОА. СИТЕ СЕ СОГЛАСИЈА СО НЕГОВАТА ИЗЈАВА И СЕКОЈ СИ ПРОДОЛЖИ ПО СВОЈОТ ПАТ.

Што забележувате? Колку се разликува првиот поим од последниот? Што мислите, зошто и како дошло до тоа?

- **Цел на вежбата е забележувањето дека различни детали и секвенци имаат различна важност за секој поединец, и дека секој во согласност со себе зголемува, намалува или прескокнува одредени делови, дека слуша и дополнително ги „оживува“ или воопшто „не ги слуша“.**

ВЕЖБА

- **Цел: изострување на сетилата**
 - **Потребно време: 15 до 20 минути.**
 - **Големина на група: Неограничено.**
 - **Потребни материјали: не се потребни дополнителни материјали**
 - **Вежба на дело: Учесниците ќе се наредат во круг, а потоа ќе играат „глув телефон“. Предавачот ќе му шепне еден поим на првиот учесник, без да слушнат останатите учесници, а потоа учесникот на истиот начин ќе го пренесе на следниот учесник, сè додека сите учесници во кругот не го слушнат поимот. Последниот учесник го искажува поимот што „стигнал“ до него на глас за да го слушнат сите учесници, а потоа тоа го прави и првиот учесник од кого „поимот“ тргнал.**
- Што забележувате? Колку се разликува првиот поим од последниот? Што мислите, зошто и како дошло до тоа?**

ВЕЖБА

- **Цел: стекнување увид дека за успешна и јасна комуникација треба да се користат сите репрезентативни системи**
- **Потребно време: 5 минути.**
- **Големина на група: Неограничено, учествуваат сите учесници заедно**
- **Потребни материјали: не се потребни дополнителни материјали**
- **Вежба на дело: учесниците треба да се наредат во редица еден зад друг, предавачот му покажува на последниот член одредено дејство, на пример каубој кој се качува насвојот коњ, јава, го зафрла своето ласо и довлекува говедо или нешто по слободен избор, дејството треба да име повеќе движења. Не е дозволено никакво зборување и дополнително објаснување,**

како и повторување на движењата. Потоа учесникот треба без зборови да му ги покаже на следниот учесник движењата што ги запамтил. И така додека не се изредат сите учесници. Последниот учесник го покажува пред сите движењето/дејството што „стигнало“ до него/неа, а потоа тоа го прави и првиот учесник од кого „движењето“ тргнало. Што забележувате? Колку се разликува првиот поим од последниот? Што мислите, зошто и како дошло до тоа?

осигурете го својот успех...

Желба > Резултат > Препрека > План (ЖРПП) е метод во науката познат под називот **Mental Contrasting with Implementation Intentions (MCII)**.

Применлив е во сите области од животот во кои некој сака да го промени однесувањето – без оглед дали станува збор за однос кон здравјето или однос кон болеста, за унапредување на меѓучовечките односи (семејство, брак, пријатели, колеги), успех во работата или во школувањето...

Овој метод е корисен за луѓето кои имаат чувство дека се заглавиле и кои не знаат како понатаму.

Исто така им помага и на луѓето кои не се вистински незадоволни, но сепак сакаат повеќе да го искористат својот потенцијал. Корисен е за сите луѓе кои се соочуваат со предизвици или им претстојат тешки и важни промени.

Накратко, ЖРПП методот може да ни биде многу корисен на сите, бидејќи на сите нас понекогаш ни е потребна поддршка да се организираме и реорганизираме за да ги постигнеме секојдневните обврски, но и да истраеме во постигнувањето на долгорочните цели и нивната успешна реализација.

Ќе забележите дека кога ќе ја научите и ќе почнете да ја применувате оваа техника вие ќе се чувствувате помотивирани, покомпетентни и поспособни во однос на своето опкружување и сосема поинаку ќе ги перципирате и ќе реагирате на нештата. А сето тоа произлегува од клучното прашање кое донесува пресврт:

**“ што ве спречува да
ја остварите таа своја
желба? ”**

Пред да почнете со ЖРПП техниката, имајте предвид дека таа е многу посебна. Од вас бара креативност и фантазија, а не претерано да анализирате и себеси да се доведете во состојба на „анализа-парализа“.

ВЕЖБА

Затоа, вдишете длабоко, сместете се удобно и опуштете се. Важно е никој да не ве попречува додека ја правите оваа вежба.

Почнете со вежбата дури тогаш кога ќе се чувствувате мурно и опуштено.

ЖЕЛБА – СОНИШТА – ВИЗИИ

ВЕЖБА

Размислете за следните 4 недели (можете да изберете и некој друг период, на пример 24 часа или 12 месеци). Која е вашата најважна желба или тема? Оваа желба би требало да биде предизвикувачка но во суштина и достижна во следните четири недели (или во оној период што сте го избрале).

Доколку ви се натрупале желби, изберете ја онаа што ви е најважна и што ќе направи најголема разлика за вас. Желбата може да се однесува на вашата работа или образование, на вашите односи, здравје или која било област од животот што ви е важна. Изберете ја навистина најважната желба.

Откако ќе изберете желба, опишете ја со три до шест збора; замислете живописна јасна слика на остварувањето во својот ум

ЦЕЛ – РЕЗУЛТАТ – НАЈУБАВО

ВЕЖБА

Што би било најубаво, најдобро, доколку би си ја оствариле таа желба?

Како би се чувствувале тогаш?

Најдете го најдобриот можен резултат и замислете го јасно и живописно во својот ум. Дајте си малку време и замислувајте го тоа прекрасно и најубаво остварување, живописно, јасно, едноставно, како да е сега. Доживејте го со сите сетила: видете сè што тогаш ќе го видите. Што си велите себеси во тој момент?

Како се чувствувате?

Почувствувајте како е дасе биде тука каде го имате остварено тој резултат...

ПРЕПРЕКИ – ПРЕЧКИ – СОПИРАЧКИ

ВЕЖБА

Нашиот живот не се одвива секогаш онака како што би сакале. Што е тоа во вас што ве спречува да ги остварите своите желби?

Што е тоа во вас што ви застанува на патот и ве сопира однатре?

Кои се тие однесувања, кои мисли или чувства ве спречуваат да ги исполните своите желби?

Која е вашата главна препрека?

Дали сте ги нашле препреките кои се пресудни за вас?

Или сепак постои некој друг критичен аспект?

Одете уште подлабоко во себе за да ги најдете вистинските препреки што ве спречуваат однатре. Дали ја идентификувавте таа најважна препрека?

И додека продолжувате натаму, задржете го тоа во својот ум, мислете на таа препрека. Дајте си време да ја замислите таа своја внатрешна препрека и да ја видите живописно и јасно.

ПЛАН – ПЛАН



ВЕЖБА

Што можете да направите за да ја надминете таа препрека?

Како треба да се однесувате, што треба себеси да си кажете за да ги отстраните ефикасно тие препреки?

Дали се сетивте на нешто корисно што би можеле да го направите?

Направете план кој ќе ве подготви за ситуацијата кога следен пат ќе се појави препреката.

Тој план нека биде поставен според следната шема:

Кога ќе се случи (препрека),

тогаш јас ќе(ефективно однесување, мисла).

Со други зборови, спроведете го својот личен „кога – тогаш – план“ во мислите: „Кога наведената препрека ќе ми се појави, тогаш јас ќе го направам (помислам) следно ТО.....

.....”

Слободно повторете го ова неколку пати.

Четири чекори на жрпп стратегијата

1. **ЖЕЛБА** - Првин наведете некоја желба која ви е важна и за вас е остварлива.

2. **РЕЗУЛТАТ** - Потоа утврдете што е најубаво и најважно за вас во тоа остварување и замислете како би било да го остварите тоа. Креирајте живописна слика за тоа во својот ум

3. **ПРЕПРЕКА** - Потоа идентифицирајте која е вашата најголема препрека што се наоѓа во вас самите и таа препрека исто така замислете ја живописно во својот ум.

4. **ПЛАН** - И на крај направете „кога – тогаш – план“ со кој ќе ја надминете таа препрека.

Оваа ЖРПП техника можете да ја искористите за желби што сакате да ги остварите наскоро или во далечна иднина, за мали и големи желби. Искористете ја кога се чувствувате непријатно, преоптоварено или под стрес.

Оваа техника секогаш ќе ви помогне да постигнете јаснотија, да останете фокусирани на остварувањето и затоа користете ја секојдневно. ЖРПП ќе ви биде верен придружник кој успешно ве води во денот.

Бидете трпеливи самите со себе и ако на почетокот имате потешкотии во примената, само продолжете, се исплаќа.

Колку почесто ја користите оваа техника, ќе ви биде толку полесна и сè покорисна.

А сега запишете сè, накратко, за да ви биде јасно, конкретно и концизно.

ЖЕЛБА – Која е вашата најголема желба? (треба да биде нешто предизвикувачко, но изводливо). Забележете ја својата желба со 4 до 7 збора:

НАЈУБАВО: Што е најубаво кога ќе си ја исполните оваа желба? Забележете јаснојата желба со 4 до 7 збора:

Сега живописно замислете го тоа што ви е најубаво...

ПРЕПРЕКА: Која е вашата главна внатрешна препрека која ве спречува да ја остварите својата желба?

Замислете ја живописно таа препрека...

ПЛАН: Што можете да направите за да ја надминете таа своја препрека?

Направете план на следниот начин:

КОГА..... (препрека), ТОГАШ.....(однесување/мисла).

Поминете го уште еднаш полека во мислите својот „КОГА – ТОГАШ – ПЛАН“.

Откако сте поминале 4 чекори од ЖРПП техниката, можете да си ги поставите следните прашања за проверка на ЖРПП:

ЖЕЛБА: Што сакате?

- ✓ Дали таа желба ви лежи на срцето?
- ✓ Дали воопшто е можно тоа да се оствари?
- ✓ Дали е тоа предизвикувачко?
- ✓ Дали ја сумиравте во 4 до 7 збора?

РЕЗУЛТАТ: Кој е најубавиот резултат?

- ✓ Дали е тоа навистина најубавиот и најдобриот ефект од остварувањето на желбата?
- ✓ Дали тоа најубаво го сумиравте во 4 до 7 збора?
- ✓ Дали навистина издвоивте доволно време да го замислите јасно и живописно тој најдобар и најубав резултат?
- ✓ Доколку не е така, тогаш веднаш уште еднаш затворете ги очите и замислете го тоа најубавото, како да е сега. Обрнете посебно внимание на тоа како се чувствувате! Бидете насмеани!

ПРЕПРЕКА: Која е вашата најголема внатрешна препрека?

- ✓ Дали вашата најголема препрека е во вас самите?
- ✓ Дали е тоа навистина најголемата внатрешна препрека или е само изговор? Нурнете се уште подлабоко во себе, најдете ја таа вистинска внатрешна препрека.
- ✓ Дали ја сумиравте во 4 до 7 збора?
- ✓ Дали си зедевте доволно време да ја замислите живописно и јасно таа внатрешна препрека? Доколку не е така, тогаш сега уште еднаш затворете ги очите и направете го тоа.

ПЛАН: Што планирате?

- ✓ Дали смисливте некое корисно однесување или корисни мисли кои можете да си ги кажете во себе за да ја надминете лесно препреката?
- ✓ Дали тие мисли ги сумиравте во 4 до 7 збора?
- ✓ Проверете дали вашиот план е направен според следната шема:
„Кога..... (препрека), тогаш(дејство/мисла).
Доколку не е така, тогаш сега направете „кога – тогаш – план“.

Што да правам ако имам многу желби?

Може да се случи да имате многу желби и да ви е тешко да одлучите со која да се занимавате сега. Ако е така, тогаш издвојте доволно време да размислите сè додека не бидете сигурни која желба највеќе ви лежи на срцето. Земете ја таа желба што за вас е најважна.

Што да правам ако мојата желба (или мојата препрека) е преголема?

Големите соништа често се и оние по кои највеќе копнееме. Големите желби лесно можат да се поделат на неколку помали. Тие помали желби тогаш се подостижни и полесни за реализација. Некои желби или соништа сепак можат да бидат преголеми за да се бориме за нив. Техниката ЖРПП токму може да ви биде корисна да го препознаете тоа. Доколку наидете на преголема желба или преголема препрека тоа ќе Ви биде јасно и од тоа ќе можете да се ослободите, за да можете наместо тоа да се посветите на нешто што за вас е остварливо.

Што да правам ако мојата желба (или мојата препрека) воопшто не е предизвикувачка?

Оваа техника функционира најдобро кога вашата желба е предизвикувачка, но е во доменот на достижното. Некогаш ни се чини дека нашите желби не се доволно предизвикувачки и тогаш ЖРПП ќе Ви биде од корист, бидејќи може да ви помогне да ги постигнете успешно и помалите желби од секојдневието. Вие секако можете да ја примените оваа техника иако не ви оди лошо во животот и сакате својата животна благосостојба да ја одржите или да ја подигнете на повисоко ниво. Освен тоа ЖРПП може да ви биде огромна поддршка да ги остварите своите однапред замислени желби. Користете ја ЖРПП како можност да откриете нешто ново, да ги истражите своите визији, соништа и желби и да стекнете нови искуства.

Што да правам кога „моите желби“ воопшто не се мои?

Оваа техника функционира најдобро со желби кои навистина ви лежат на срцето, оние по кои ви копнее срцето. Кога ќе спроведете ЖРПП со некоја желба што не е ваша, туку настанала од очекувањата на другите од вас, тогаш ќе ви биде тешко вистински да се поврзете со таа желба. Тоа ќе го забележите кога ќе се обидуваате живописно и јасно да го замислите она што е најубаво и најдобро. Кога ќе го почувствувате тоа тогаш применете интегративно решение на таквите желби, каде ќе ги исполните своите обврски, но сепак и ќе создадете простор да ги остварите своите желби.

*** Оваа техника ќе ви помогне токму во тоа. Во ваквите случаи одвојте особено време и посветете исклучително внимание на замислување на тоа што е најубав и најдобар резултат, како и најголемата препрека.

Што да правам кога не можам да влијаам на препреките бидејќи се надвор од мојата контрола?

тоа можете да имате контрола и можете нешто да направите за да го надминете. Многу е тешко да се менува опкружувањето, но својот однос кон опкружувањето можете да го промените. Доколку сепак наидете на некоја препрека која е надвор од вас самите, проверете дали таа препрека може да се дефинира како повеќе мали кои можете полесно да ги надминете. Доколку сепак не е можно да се надмине таа препрека, овде ЖРПП ќе ви помогне да го препознаете тоа и да се ослободите од таа желба, за да се посветите на некоја друга која е поостварлива за вас.

**подобре
ги своите
планови
план за
надминува-
ње на
предизвик-
увачки
ситуации**

Што сè можам да направам за да ги надминам своите пречки? Во кои ситуации?



Планот за надминување ви служи за полесно надминување на препреките во ситуации кога тие ќе се појават. Значи, „кога ќе се случи тоа што ми претставува кочница, пречка или препрека, тогаш јас правам нешто одредено со што ќе го надминам тоа“.

На пример, сакате да ја надминете неодоливата желба за чоколада, така што сте планирале да изедете овошје наместо чоколада:

Кога навечер гледам ТВ и добивам неодолива желба да изедам чоколада (ситуација), тогаш ќе изедам вкусна овошна салата (однесување).

ВАШ ПРИМЕР

Запишете го овде својот пример на план за надминување на слични ситуации:

Кога _____, тогаш јас ќе _____.

ПЛАН ЗА ПРЕВЕНТИВА

„Што да направам за однапред да спречам воопшто да се појави препрека или пречка? Во кои ситуации?“

Планот за превентива можете да го примените тогаш кога сакате да избегнете воопшто да се појави препрека. Тоа е одлично за сите оние ситуации во кои е можно да се спречи појавата на препрека.

„Кога ќе дојде до ситуација во која сакам однапред да ја спречам појавата на препрека, тогаш јас ќе направам нешто одредено со што секако ќе ја спречам појавата на препрека.“

На пример, сакате да спречите воопшто да се појави неодолив глад за чоколада така што подготвувате вкусно овошје наместо чоколада.

Следниот пат кога ќе појдам во продавница (ситуација), тогаш ќе купам доволно овошје за 4 дена. (одредено однесување, дејство).

ВАШ ПРИМЕР

Запишете го овде својот пример:

Кога _____, тогаш јас ќе _____.

ПЛАН ЗА МОЖНОСТ

„Што да направам за најбрзо да напредувам кон остварување на мојата желба? Во кои ситуации?“

Планот за можност можете да го примените во ситуации кога ќе се појави некоја поволна можност да се приближите кон својот сон, остварувањето на својата желба.

„Кога ќе се појави одредена ситуација која е поволна за остварување на мојата желба, тогаш јас ќе направам одредена работа за да ја остварам својата желба.“

На пример, сакате поздраво да се храните, така што и во рестораните јадете здрава храна:

Кога одам со пријателите на вечера (можност), тогаш ќе ја искористам можноста да го нарачам моето омилено вегетаријанско јадење, наместо месо (однесување, дејство).

ВАШ ПРИМЕР

Запишете го овде својот пример на план за надминување на слични ситуации:

Кога _____, тогаш јас ќе _____.

оксфордски прашалник за среќа...

Овој прашалник го осмислија психолозите од Оксфордскиот универзитет, Мајкл Аргајл и Питер Хилс.

Долу има табела со низа декларативни реченици за среќата. Означете колку се сложувате или не се сложувате со секоја од нив според следната скала:

ЦЕЛОСНО
СЕ
СЛОЖУВАМ

ДЕЛУМНО
СЕ
СЛОЖУВАМ

УМЕРЕНО СЕ
СЛОЖУВАМ

УМЕРЕНО
НЕ СЕ
СЛОЖУВАМ

ДЕЛУМНО
НЕ СЕ
СЛОЖУВАМ

ВООПШТО
НЕ СЕ
СЛОЖУВАМ

Потоа заокружете го соодветниот број или запишете го некаде на хартија. Внимателно прочитајте ги речениците и водете сметка за формулацијата на прашањето. Нема „правилни“ или „погрешни“ одговори, ниту трик прашања. Првиот одговор што ќе ви дојде на ум, веројатно е вистинскиот за вас. Доколку некои од прашањата ви се тешки, дајте одговор кој за вас важи воопштено во повеќето ситуации.

	ЦЕЛОСНО СЕ СЛОЖУВАМ	ДЕЛУМНО СЕ СЛОЖУВАМ	УМЕРЕНО СЕ СЛОЖУВАМ	УМЕРЕНО НЕ СЕ СЛОЖУВАМ	ДЕЛУМНО НЕ СЕ СЛОЖУВАМ	ВООПШТО НЕ СЕ СЛОЖУВАМ
1. Не сум особено задоволен/на од тоа каков/ва сум.	1	2	3	4	5	6
2. Многу ме интересираат другите луѓе.	1	2	3	4	5	6
3. Чувствувам дека животот е добар кон мене.	1	2	3	4	5	6
4. Имам топли чувства речиси кон сите.	1	2	3	4	5	6
5. Ретко се будам одморен/а.	1	2	3	4	5	6
6. Не сум особено оптимист кога станува збор за иднината.	1	2	3	4	5	6
7. Повеќето работи ми се забавни.	1	2	3	4	5	6
8. Секогаш сум посветен/а и вклучен/а.	1	2	3	4	5	6
9. Животот е добар.	1	2	3	4	5	6
10. Не мислам дека светот е добро место.	1	2	3	4	5	6

11. Многу се смеам.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

12. Многу сум задоволен/на со сè во својот живот.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

13. Не мислам дека изгледам привлечно.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

14. Постои јаз меѓу тоа што би сакал/а да го правам и тоа што го правам.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

15. Многу сум среќен/на.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

16. Наоѓам убавина во некои работи.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

17. Секогаш успевам да ги орасположам другите.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

18. Можам да се прилагодам на сè што сакам и да најдам време за тоа.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

19. Чувствувам дека мојот живот не е целосно под моја контрола.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

20. Чувствувам дека можам да издржам што било.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

21. Се чувствувам во целост ментално будно.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

22. Често чувствувам радост и полет.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

23. Не ми е лесно да донесувам одлуки.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

24. Немам особено чувство на значење и цел во мојот живот.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

25. Чувствувам дека имам многу енергија.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

26. Обично позитивно влијаам на настаните.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

27. Не се забавувам со другите луѓе.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

28. Не се чувствувам особено здраво.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

29. Немам особено среќни спомени на минатото.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

ПРЕСМЕТАЈТЕ ГО РЕЗУЛТАТОТ

1. чекор – Соберете ги оцените што сте ги дале за секоја од 29 ставки.
2. чекор – Добиениот резултат поделете го со бројот 29. Ќе добиете оценка на своето чувство на среќа.

ТОЛКУВАЊЕ НА РЕЗУЛТАТИТЕ:

1-2 Не сте среќни. Доколку искрено сте одговориле и имате толку низок резултат, веројатно себе и својата ситуација ги сметате полоши отколку што се.

2-3 Делумно сте несреќни. Испробајте некои од вежбите како пишување на „Дневник на благодарност“ или размислете да најдете коуч кој ќе ви помогне на вашиот пат до среќата, секако можете да прочитате некоја книга на тема мотивација.

3-4 – Не сте ниту особено среќни, ниту особено несреќни. Во просек, луѓето на својот живот му даваат оценка 4. Со други зборови, задоволни се.

4-5 – Ваков резултат значи дека сте прилично среќни.

5-6 – Многу сте среќни. Да се биде среќен е многу повеќе од тоа да се чувствувате добро и таквото задоволство позитивно влијае на здравјето, бракот и постигнувањето на целите.

6 – Премногу сте среќни. Да, добро прочитавте. Неодамна спроведените истражувања покажуваат дека постои оптимално ниво на среќа за постигнувањата, како успех во училиште, добро здравје и слично, а дека чувството на преголема среќа се поврзува со полоши резултати во тие области.

ДНЕВНИК НА БЛАГОДА- РНОСТ...

Дневникот на благодарност можете да го пишувате така што ќе земете некоја убава тетратка, ќе си направите посебна атмосфера, по ваш вкус, многу е важно да се чувствувате пријатно и опуштено, и ќе ги напишете сите работи во вашиот живот за кои сте благодарни.

Можете да почнете од тоа што сте живи, што дишете, што сте здрави, што имате покрив над главата...

Ништо во животот не се подразбира и сето тоа што вие го имате, постои некој на светот кој го нема, така што не заборавајте да го наведете и тоа. Многу е важно при пишувањето на секоја ставка, навистина да почувствувате благодарност од длабочината на вашето срце, доколку тоа ви претставува проблем, само замислете да го немате тоа. Дури и доколку се сетите на некоја работа за која за миг ви се чини дека е подобро да ја немате, помислете дали постои и една единствена позитивна работа во врска со тоа. Сигурна сум дека ако размислите добро, ќе сфатите дека тоа можеби не е нешто што сте го сакале, но е нешто што ви било потребно за да стекнете ново искуство и да научите нешто ново. Ќе видите дека и тие работи се нешто за што треба да бидете благодарни.

Кога ќе завршите со пишувањето, цврсто верувам дека ќе ви биде јасно дека „сликата“ што ја имате за својот живот и не е баш реална, и дека сте посреќни отколку што тоа себе си го кажувате.

Можете да продолжите со својот дневник на среќата така што на крајот на денот ќе напишете сè за што сте благодарни што ви се случило тој ден.

СРЕЌНО!

МЕЃУЧОВЕ- ЧКИ ВЕШТИНИ

Во претходните поглавја веќе пишувавме за значењето на комуникацијата, како комуникацијата со самите себе, преку нашите мисли и работите што си ги кажуваме себеси, интерно и екстерно, така е важно и како комуницираме со луѓето што нè опкружуваат. Комуникацијата е врската со која воспоставувате контакт со себе и со светот околу себе. Доколку размислувате за нешто, тогаш водите внатрешен дијалог. Доколку со некој дискутирате, тогаш комуницирате со говорник, а додека размислувате за тоа што ќе кажете, комуницирате самиот со себе. Дури и кога не кажувате ништо, комуницирате преку говорот на телото. „Не е можно да не се комуницира.“ Од ова може да се заклучи дека комуникацијата, а посебно онаа со себе самиот, има пресудно влијание на вашиот личен и деловен просперитет. Повеќето исклучително успешни луѓе интуитивно знаат колку се важни другите луѓе за нивниот живот и кариера. Не е претерано ако кажеме дека луѓето се највредниот ресурс што го имаме. Поради централното значење на меѓучовечките односи и поради тоа што успешните луѓе во секоја област градат стабилни и долготрајни врски, многу е важно да знаеме како се постигнува тоа. Што прават исклучителните професионалци кога сакаат да создадат квалитетна врска, најкратко може да се опише во следните три чекори:

1. НАОЃААТ ЦЕЛИ КОИ СЕ ПОЖЕЛНИ И ВАЖНИ ЗА ДВЕТЕ СТРАНИ

Мнозина луѓе немаат никаква претстава за тоа што всушност сакаат од една врска т.е. однос. Со тоа стануваат лесен плен за недоразбирања и не умеат да ги искористат добрите можности. Треба да научите да ја набљудувате интеракцијата од перспектива на соговорникот и да дефинирате цели со кои се задоволни двете страни. Задолжително треба да се обрне внимание на чувствата и реакциите на соговорникот и да се уважуваат. Важно е да бидете сигурни дека соговорникот навистина ве сослушал и да верувате дека зад секое однесување се крие добра намера, а притоа да се фокусирате на решението на проблемот со користење на техниката на правилно поставување на цели.

2. НЕВЕРБАЛНО ВОСПОСТАВУВААТ И ОДРЖУВААТ КВАЛИТЕТЕН И БЛИЗОК ОДНОС

Се поставуваат во позицијата на соговорникот така што со него го усогласуваат гласот, јачината и брзината на говорот, држењето на телото, идеите, искуствата, со што се намалува „оддалеченоста“ и се постигнува усогласување на емоционалната состојба на двете страни, што помага не само за подобро разбирање и меѓусебно уважување туку и за ефикасно остварување на заедничките цели.

3. КАЈ ДРУГИТЕ ЛУЃЕ ПРЕДИЗВИКУВААТ ПОЗИТИВНИ ЧУВСТВА

Да се предизвика кај другите луѓе чувството што сакаме да го имаат во врска со нас, значи првин ние да се усогласиме со тоа чувство, односно во себе да го изградиме истото чувство во врска со соговорникот и со својот личен пример да поддржиме да се изгради токму тоа чувство кај него. Доколку сакаме луѓето да имаат доверба во нас, да нè почитуваат и да се чувствуваат добро во наша близина, каков што е случајот со исклучително успешните поединци, тогаш ние први мораме да почнеме искрено да им веруваме на тие луѓа, да ги почитуваме и да зрачиме со таа позитивна емоција на пријателство.

усогласеност- ност-rapport

ВЕЖБА

- **Цел:** стекнување увид за создавањето на усогласеност во комуникацијата
- **Потребно време:** 10 минути.
- **Големина на група:** Неограничено.
- **Потребни материјали:** не се потребни дополнителни материјали
- **Вежба на дело:** Да се поделат сите учесници во две групи. На тој начин што секој втор учесник ќе се издвои во една група. Едната група да се одвои физички, доколку е можно во друга просторија. На членовите на едната група им се дава инструкција да се сетат на некоја убава ситуација од нивниот живот и кога групите ќе се спојат, да ја прераскажат таа ситуација на својот соговорник. На членовите на втората група им се дава инструкција додека го слушаат соговорникот да се обидат да го имитираат неговиот говор на тело, да го повторуваат последниот збор што го изговорил соговорникот или клучниот збор што го користи соговорникот и да најдат сложување со неговата ситуација. Тоа треба да го направат спонтано и што поприродно. Вежбата временски е ограничена до 10 минути, потребно е предавачот да ѝ даде доволно време на групата за да се стекне чувството на усогласеност. По завршувањето на вежбата без дополнително објаснување, веднаш преминете на следната вежба.

ВЕЖБА:

- **Цел:** стекнување увид за начинот на комуникација без усогласеност
- **Потребно време:** 10 минути.
- **Големина на група:** Неограничено.
- **Потребни материјали:** не се потребни дополнителни материјали
- **Вежба на дело:** Учесниците можат да останат поделени во истите групи, со тоа што членовите на групата која останала во просторијата во претходната вежба ги изнесуваат од просторијата и им ги даваат следните инструкции: слушајќи го својот соговорник, треба да седат целосно спротивно од него, се однесува на држењето и говорот на тело, да го проверуваат својот мобилен телефон, да го испуштат пенкалото, да си ги врзуваат врвките, да ја поправаат фризура... но сето тоа слушајќи го соговорникот. Тоа треба да го направат спонтано и што поприродно. На членовите на групата која останала во просторијата м ги даваат истите инструкции како на претходната група во првата вежба, да се сетат на убав настан од својот живот и по враќањето да му го раскажат тоа на својот соговорник. По завршувањето на вежбата да се продискутира со учесниците како се чувствуваат во првата, а како во втората вежба.

Најважен предуслов за секој успешен разговор и комуникација е довербата. Процесот на воспоставување и одржување доверба меѓу двајца или повеќе луѓе се нарекува усогласеност или rapport. Основата за воспоставување на усогласеност лежи во фактот што луѓето сакаат слични на себе.

Колку послични сме со некој, толку подобро ќе го разбереме начинот на кој тоа лице го доживува светот, а воедно ќе бидеме и повнимателни во комуникацијата со луѓето кои се поразлични во однос на нас.

Постигнувањето на усогласеност настанува како резултат на следењето (pacing). Чекорот што следи по воспоставувањето на усогласеност е водење на разговорот во саканата насока (leading).

следење- -pacing

Под следење подразбираме следење на соговорникот и неговиот говор на тело, доминантен репрезентативен систем, вербална (начин на изразување, карактеристични зборови, брзина и гласност) и невербална комуникација (говор на тело).

Постојат два основни начина за воспоставување на усогласеност:

1. Mirroring (називот настанал од англискиот збор „mirror“ – огледало)
2. Matching (називот настанал од англискиот збор „matching“ – совпаѓање)

Основниот начин за подобрување на усогласеноста со соговорникот, е следење на неговиот говор на тело (mirroring), како и обраќање на соговорникот на начин што е близок на неговата „карта“* (matching).

*Карта претставува начин на кој поединецот се доживува себе и светот околу себе.

Следењето треба да се изведе постепено и суптилно, за целото време почитувајќи ја картата на соговорникот. Тоа не треба да се сведе на копирање и имитирање, бидејќи во тој случај лицето ќе се чувствува непријатно и ќе се постигне целосно спротивен ефект.

Тајната е во постепено усогласување, чекор по чекор и со соодветни мали чекори. Луѓето ги сакаат луѓето кои им се слични или оние кои се слични на тоа што тие би сакале да бидат.

Кај соговорникот можеме да следиме:

- ✓ ПРИМАРЕН РЕПРЕЗЕНТАТИВЕН СИСТЕМ (ВАК),
- ✓ ГОВОР НА ТЕЛО,
- ✓ НАЧИН НА ГОВОР,
- ✓ РИТАМ НА ДИШЕЊЕ,
- ✓ ИСКУСТВО, ИНТЕРЕСИ, УВЕРУВАЊА, СТАВОВИ, УЛОГИ

ВОДЕЊЕ

Дури кога имаме усогласеност со соговорникот, добиваме можност да го насочиме, т.е. да го поведеме разговорот во посакуваната насока (leading).

СЛЕДЕЊЕ → УСОГЛАСЕНОСТ → ВОДЕЊЕ
PACING → RAPPORT → LEADING

Добар начин за проверка на усогласеноста е да обрнеме внимание на тоа како се менува соговорникот (говорот на телото и начинот на комуникација) кога се менуваме ние.

На пример: Соговорникот зборува брзо и ние влегуваме во процес на следење на неговата брзина на говор, а потоа полека забавуваме. Ако соговорникот почне да не следи и да го забавува зборувањето, тоа значи дека постои усогласеност.

ВЕЖБА:

Да претпоставиме дека НЕ се сложуваме со следниве изјави.

Ваша задача е во следните изјави да најдете нешто со што се сложувате и потоа за секоја од нив да наведете и да запишете реченица што во првиот дел ќе содржи следење на делот од напишаната изјава, а во вториот дел водење во правец што ви одговара. Овие две реченици поврзете ги со сврзникот „И“.

1. Нашата репрезентација никогаш нема да може да ги повтори резултатите што ги има направено генерацијата на Дивац и Ѓорѓевиќ.

2. Секој продавач го интересира само неговата заработка.

3. Сите сте исти, само ги заведувате чесните жени, а се сомневам дека имате добри намери.

сепаратор- break state

Сепаратор е она што доведува до пречки во комуникацијата, активностите или до прекинување на усогласеноста. Сепараторите често се случуваат во секојдневниот живот, на пример кога на сред разговор некому ќе му засвони телефонот или кога некој ќе влезе во просторијата. Сепаратор може да биде кашлица, крцкање со прстите, плеснување со рацете, испуштање на тефтери...

Ваквите најчести прекинувања генерираат краткотрајна „амнезија“, па по нив често се слуша: „И, каде застанавме?“ или „За што зборувавме?“.

Освен тоа што ни пречат и внесуваат стрес, ваквите прекини можат да бидат и многу корисни. Најефикасно да се примени сепаратор е на почетокот на проблематична ситуација, кога кај соговорникот ќе забележиме промена во говорот на телото, во бојата или тонот на гласот или во изразот на лицето, што може да укажува на потенцијално проблематична ситуација.

неверба- лната комуника- ција

КОИ СЕ ТАЈНИТЕ НА НЕВЕРБАЛНАТА КОМУНИКАЦИЈА?

Невербалната комуникација (NVC, non-verbal communication) претставува универзален модел на општење, карактеристичен и за животните. Тоа е примарен комуникациски модел, кој сепак е контролиран од одреден систем на кодови, кои се културни детерминирани.

ТЕОРИЈА НА НЕВЕРБАЛНАТА КОМУНИКАЦИЈА

Во шеесеттите и седумдесеттите години на 20. век доаѓа до експанзија на теориите кои се занимаваат со невербалното комуницирање. Според теоријата на Дезмонд Морис, невербалната комуникација претставува:

1. свесна замена за говорот,
2. поддршка на говорот и
3. огледало на вистинското расположение.

ОРИЕНТАЦИЈА НА ТЕЛОТО

Положбата на телото говори за предрасудите или за оптимизмот на личноста, за типот на човекот и за начинот на пристапувањето кон проблемот.

Двата главни типови на држење на телото се:

1. затворен и
2. отворен.

Затвореното држење на телото во повеќето случаи се манифестира со склопени раце, прекрстени нозе и со тело благо навалено подалеку од соговорникот. Обично се јавува кај личности кои заземаат понизок хиерархиски статус во компанијата. Во овој тип држење на телото се набројува и страничното навалување на главата (гестикалација на подредените). Постои тежнење телото да изгледа помало отколку што е. При отвореното држење на телото забележливо е дека рацете на личноста ѝ стојат раширени, нозете не ѝ се прекрстени, а дланките се отворени во текот на комуникацијата. Исто така, за знак на отвореност и достапност се смета и доколку рацете стојат опуштени на страна.

ГОВОРОТ НА ТЕЛОТО И ЛАЖЕЊЕТО

Ако добро го запознаете говорот на телото, можете да станете жив детектор на лаги. Луѓето доследно се однесуваат кога лажат, што не важи единствено за професионалните лажговци. Кога некој е извежбан во лажењето, тоа значи дека ги познава сите знаци на невербалниот говор и дека добро ги контролира. Во таква ситуација ви требаат повеќе вежби и искуство за да увидите дека некој ве лаже. Меѓутоа, ни тогаш не е залудно да се обидете, затоа што кога луѓето лажат, доживуваат физиолошки реакции, нивните мозочни бранови го менуваат ритамот, пулсот им се забрзува и сепак покажуваат знаци на измама.

Вообичаениот изглед на личноста што ве лаже е крут. Таквата личност главно прави мал број движења на телото, Кога ги поместува рацете и нозете, таа ги поместува кон себе, а не подалеку од себе. Тоа е така затоа што лажгото тежнее да заземе помалку личен простор. Погледот не е отсутен, како кога на соговорникот му е здодевно или непријатно, туку личноста што лаже најчесто прави помалку контакти со очите со својот соговорник. Исто така, таа често со рацете ги допира својата уста или вратот. Она што веројатно лажгото никогаш нема да го направи е допирање на своите гради со отворена дланка. Меѓутоа, има луѓе кои ги знаат сите овие трикови, па и со нив манипулираат.

ВО ГОВОРОТ И ВО НЕВЕРБАЛНИТЕ ЗНАЦИ МОЖЕТЕ ДА ПОЧУВСТВУВАТЕ И НЕЧИЈА ВИНА.

Кога вашиот соговорник чувствува вина поради нешто, тој ќе заземе дефанзивен став. Често ќе има поднаведната глава, иако не е невообичаено и да ве гледа директно во очи, барајќи го во нив вашиот одговор. Личноста што се чувствува виновна многу зборува, таа не може да ја поднесе тишината затоа што вината ја јаде однатре. Тогаш е во состојба да ве опсипе со детали од приказната, за да ве убеди во својата верзија. При убедувањето може да ве гледа директно в очи, барајќи знаци за вашето прифаќање. Оваа личност може и директно да бара потврда дека ѝ верувате за да се ослободи од чувството на вина.

НАСМЕВКАТА Е МНОГУ ЗНАЧАЕН ДЕЛ ОД НЕВЕРБАЛНАТА КОМУНИКАЦИЈА

Често слушаме дека искрена насмевка е само онаа во која се смеат и очите. Не мора да биде баш така. Не смееме да бидеме престојги. Сепак, една насмевка не чини ништо, а носи многу. Обидете се да се сетите на нешто убаво или смешно, па ќе се насмевнете и веднаш ќе ја однесете комуникацијата во подобра насока.

ОЧИТЕ КАКО ОГЛЕДАЛО НА ДУШАТА

Нечија (не)наклонетост и мислење за нас можеме да ги прочитаеме сами, без никакви прашања. Често истражуван и потврден факт е дека зениците на нашиот соговорник се шират кога е заинтересиран за нас или за тоа што го зборуваме. Ова е многу лесно да се препознае, само треба да се посвети внимание. Кога некој ве гледа додека зборувате и тој поглед е константен, најверојатно ве слуша со внимание и има позитивно мислење за тоа што го зборувате.

Ефектот на раширени зеници најдобро можете да го видите кога забавувате некое дете. Децата реагираат најнепосредно. Возрасните луѓе понекогаш тежнеат да ги сокријат своите емоции, меѓутоа, додека изразот на лицето можат да го контролираат, големината на зеницата е сосема сигурен показател за нечија заинтересираност за вас. Од друга страна, доколку на нашиот соговорник му е здодевно тоа што го зборуваме, не само што зениците нема да бидат раширени, туку тој своето досадување ќе го покаже и со држењето на телото, колку и да сака да го прикрие тоа. Кога на луѓето не им е интересно, тие имаат отсутен поглед, стануваат немирни, главата им е поднаведната.

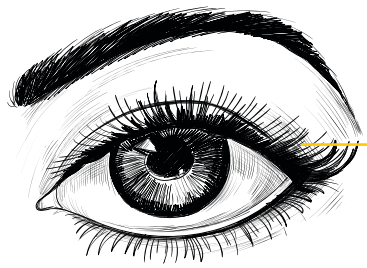
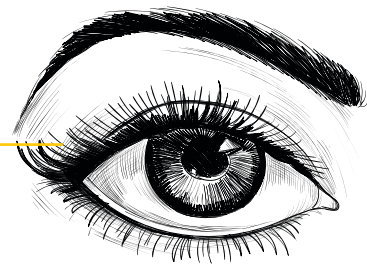
Погледот надолу може да биде знак на:

1. субмисивност (потчинетост),
2. тоа дека личноста се чувствува виновна,
3. одвивање на внатрешен дијалог,
4. посветеност на сопствените емоции (надолу и надесно),
5. искажување почит.

ИСМИСЛУВАМЕ
СЛИКИ, НАЈЧЕСТО
НЕ ЈА ЗБОРУВАМЕ
ВИСТИНАТА

СМИСЛУВАМЕ
ПРИКАЗНА,
ЗВУЦИ

СЕ ПОТСЕТУВАМЕ
НА ЧУВСТВА



СЕ ПОТСЕТУВАМЕ
НА СЛИКИ,
НАЈЧЕСТО ЈА
ЗБОРУВАМЕ
ВИСТИНАТА

СЕ ПОТСЕТУВАМЕ
НА ПРИКАЗНАТА
НА ЗВУЦИТЕ

ВОДИМЕ
ВНАТРЕШЕН
ДИЈАЛОГ

ВЕЖБА:

- **Цел:** стекнување искуство за знаците на невербалната комуникација.
- **Потребно време:** 20 минути.
- **Големина на група:** Неограничено.
- **Потребни материјали:** испечатен формулар, прашалник и пенкало за секој учесник.
- **ВЕЖБА на лице-место:** Дајте му ја на секој учесник испечатена сликата подолу, со отвор во средината (треба да има дупка за очите) и листата со прашањата подолу. Вежбата се работи во пар. Прво едниот учесник ќе ја стави „маската“ за отворот да му биде во висина на очите, а другиот учесник ќе му ги поставува прашањата од листата и ќе ги забележува одговорите. Поточно, ќе ги забележува движењата со стрелките што ги прави испрашуваниот, додека одговара.

ИСМИСЛУВАМЕ
СЛИКИ, НАЈЧЕСТО
НЕ ЈА ЗБОРУВАМЕ
ВИСТИНАТА

СМИСЛУВАМЕ
ПРИКАЗНА,
ЗВУЦИ

СЕ ПОТСЕТУВАМЕ
НА ЧУВСТВА



СЕ ПОТСЕТУВАМЕ
НА СЛИКИ,
НАЈЧЕСТО ЈА
ЗБОРУВАМЕ
ВИСТИНАТА

СЕ ПОТСЕТУВАМЕ
НА ПРИКАЗНАТА
НА ЗВУЦИТЕ

ВОДИМЕ
ВНАТРЕШЕН
ДИЈАЛОГ

ШТО НИ ГОВОРАТ ОЧИТЕ

Колку е 17 x 8?

--	--	--	--

Како звучел твојот глас кога си имал(а) 5 години?

--	--	--	--

Каков звук се слуша кога нагло ќе се закочи?

--	--	--	--

Изрецитирај во себе некоја детска песничка.

--	--	--	--

Што ти е најважно во односот со саканата личност?

--	--	--	--

Колку е висока зградата во која живееш?

--	--	--	--

Какво е чувството кога ќе влезеш во када со топла вода?

--	--	--	--

Каде се наоѓа југоисток кога картата ќе ја свртиш наопаку?

--	--	--	--

Како звучи алармот на твојот телефон?

--	--	--	--

Кој од твоите пријатели има најдолга коса?

--	--	--	--

Како би звучела твојата омилена мелодија отсвирена двапати побрзо?

--	--	--	--

Како би звучело кога свончето би имало глас на некое животно?

--	--	--	--

Како звучи твојата омилена песна?

--	--	--	--

Што значи за тебе да се биде вообразен?

--	--	--	--

промена на



НИВОТО на апст- ракција -chunking

Иако сите имаме соништа и цели, процентуално мал е бројот на луѓето што успеваат да го постигнат тоа што навистина го сакаат. За некои од нив е проблем поставувањето на превисоки цели и неможноста големите цели да се сведат на ниво на секојдневни задачи.

На некои луѓе им е поважна „големата слика“, додека на други им е важна низата детали што луѓето од првата група не би ја ни забележале.

Размислете во која група спаѓате?

И едната и другата група луѓе имаат проблем со извршувањето на задачите или со постигнувањето на целта.

Првата група, на која ѝ е важна „големата слика“ може да биде толку многу во облаци и во визији што никогаш нема да стигне со акциски чекори, додека на другата група, на која ѝ се важни деталите, може да заглави и целосно да го изгуби фокусот.

Чанкинг (chunking) е алатка која им помага на луѓето од двете групи да го постигнат посакуваниот резултат.

Тајната на преземање акциски чекори е во тоа чекорите да ги направиме доволно мали за со нив да можеме да управуваме, но и доволно големи за да бидат мотивирачки. Процесот на чанкинг е едноставен и применлив во најразлични ситуации.

Можеме да го користиме на два начина:

1) со поставување на прашања за добивање специфични и конкретни детали.

Што е тоа што можам сега да го направам за да бидам чекор поблиску до тоа што го сакам?

2) со поставување прашања за добивање на поголема и повоопштена слика.

Што е тоа што го добивам со тоа? Како ќе се чувствувам кога ќе го добијам тоа што го сакам?

Чанкинг го дефинираме како:

- комуникациски процес во кој го менуваме нивото на апстракција на кое се води разговорот
- начин на групирање на информациите во поголеми или помали логички единици
- менување на перцепцијата со „движење“ низ логичките нивоа

Другите поими кои се користат за чанкинг се „распарчување“, „воопштување“, „укрупнување“, „иситнување“, „разделување“.

ВООПШТУВАЊЕ - CHINKING UP

Воопштувањето е промена на нивоата на апстракција што го опфаќаат тоа што го проучуваме (целта на којашто работиме, тоа за што зборуваме...).

Од што е дел целта што моментално ја остваруваме?

Прашањата што ни користат да направиме „чекорнагоре“ и кои ни овозможуваат да размислуваме на повисоко ниво на апстракција се:

- Што сакате да постигнете со тоа?
- Зошто ви е важно?
- Со која цел го правите тоа?
- За што е пример ова?
- Што ви значи ова?
- Што ви носи остварувањето на оваа цел?

РАЗДЕЛУВАЊЕ – CHINKING DOWN

Разделувањето претставува „симнување“ на пониско ниво на апстракција со конкретни примери на тоа што го проучуваме. Со овој процес одиме од апстрактни поими кон детали:

- Како?
- Кога?
- Каде?
- Со кого?
- Што специфично?
- Кои се примерите за ова за што зборуваме?

ЧЕКОР НА СТРАНА – CHUNKING SIDEWAYS

Тука се работи за споредување со термините или настаните кои се наоѓаат на исто ниво на апстракција. За поместување на страна можеме да користиме споредби и метафори. Го бараме поимот кој е еквивалентен или сличен во одреден систем.

- Тоа е исто како...
- Ме потсеќа на...
- Еквивалентно е со...

Чанкувањето е многу корисно при преговори, решавање конфликти, барање заеднички јазик.

ВЕЖБА

- **Цел: примена на практичното знаење и стекнување преговарачки вештини**
- **Потребно време: 15 минути.**
- **Големина на група: неограничено.**
- **Потребни материјали: учесниците користат лични предмети.**
- **ВЕЖБА на лице-место: Поделете ги учесниците во две еднакви групи. Секоја група добива посебна задача.**
- **Задача за групата А: (да се испечати текстот и да им се даде на учесниците)**

ВИЕ СТЕ РОДИТЕЛ ЧИЕ ДЕТЕ, ИНАКУ ОДЛИЧЕН УЧЕНИК, ПОБЕГНАЛО ОД ЧАС КОГА ТОА ГО НАПРАВИЛО И ЦЕЛОТО ОДДЕЛЕНИЕ. ВИЕ МИСЛИТЕ ДЕКА СИТУАЦИЈАТА Е МНОГУ ПОНЕДРАСТИЧНА ОД ТОА КАКО ЈА ПРИКАЖУВА КЛАСНИОТ И ДЕКА ВАШЕТО ДЕТЕ НЕ ГО ЗАСЛУЖИЛО УКОРОТ СО КОЈ СЕ ЗАКАНУВА ТОЈ. НЕ ВИ Е ЈАСНО ЗОШТО КЛАСНИОТ ТОЛКУ СИЛНО СЕ СВРТЕЛ ПРОТИВ НЕГО И НЕ ЗНАЕТЕ ШТО И КОЈ ГО НАВЕЛ ВАШЕТО ДЕТЕ ДА ПОБЕГНЕ ОД ЧАС. БИДЕТЕ БЛАГИ. ВАШАТА ЗАДАЧА Е ДА ГО СМИРИТЕ КЛАСНИОТ И ДА ГО НАВЕДЕТЕ ДА СЕ ОТКАЖЕ ОД УКОРОТ. УПОТРЕБЕТЕ ГО СЕТО ОНА ЗА ШТО ЗБОРУВАВМЕ ДЕНЕС, РЕПРЕЗЕНТАТИВНИТЕ СИСТЕМИ, ПЕРЦЕПТУАЛНИТЕ ПОЗИЦИИ И ЧАНКУВАЊЕТО. Групата треба да се договори и да направи план со кој ќе излезе пред класниот, а потоа да избере еден претставник што ќе ги води преговорите

- **Задача за групата Б: (да се испечати текстот и да им се даде на учесниците) ВИЕ СТЕ КЛАСЕН РАКОВОДИТЕЛ ЧИЈ КЛАС ОРГАНИЗИРАНО ПОБЕГНАЛ ОД ЧАС. СМЕТАТЕ ДЕКА ТОА Е НЕДОЗВОЛИВ ЧИН И САКАТЕ ДА ГО НАЈДЕТЕ „ОРГАНИЗАТОРОТ“ НА ЦЕЛАТА АКЦИЈА, ЗА ДА БИДЕ КАЗНЕТ. СТЕ ОРГАНИЗИРАЛЕ РОДИТЕЛСКА СРЕДБА, КАДЕ ШТО НА РОДИТЕЛИТЕ КЕ ИМ СООПШТИТЕ ДЕКА ДОКОЛКУ НЕ СЕ ПРИЈАВИ „ОРГАНИЗАТОРОТ“ ЦЕЛИОТ КЛАС КЕ БИДЕ КАЗНЕТ СО УКОР. ИСКЛУЧИТЕЛНО ВИ Е ВАЖНО НА ДЕЦАТА ДА ИМ СЕ ДАДЕ ДО ЗНАЕЊЕ ДЕКА ПОСТОЈАТ ПРАВИЛА ШТО МОРА ДА СЕ ПОЧИТУВААТ, БЕЗ ИСКЛУЧОЦИ И СМЕТАТЕ ДЕКА СООДВЕТНАТА КАЗНА Е ВИСТИНСКИОТ НАЧИН ЗА ТОА. БИДЕТЕ ОДЛУЧНИ, ВАШАТА ЗАДАЧА Е ДА ГИ НАВЕДЕТЕ РОДИТЕЛИТЕ ДА ВЛИЈААТ НА СВОЕТО ДЕТЕ ДА ПРИЈАВИ КОЈ ГО ОРГАНИЗИРАЛ БЕГАЊЕТО, ЗА ДА НЕ БИДЕ КАЗНЕТ ЦЕЛИОТ КЛАС. Групата треба да се договори и да направи план со кој ќе излезе пред родителите, а потоа да избере еден претставник што ќе ги води преговорите**
- **Целта на вежбата е со помош на чанкување да се дојде до „win-win“ решение, т.е. до решение со кое и двете страни ќе бидат задоволни. По завршувањето на преговорите, да се поразговара со учесниците за нивните впечатоци.**

ВЕЖБА

- **Цел: стекнување искуство дека секој од нас има поинаков начин на кој ги групира и ги поврзува поимите**
- **Потребно време: 20 минути.**
- **Големина на група: неограничено. Учесниците да се поделат во групи од по 4-5 учесници.**
- **Потребни материјали: учесниците користат лични предмети**
- **ВЕЖБА на лице-место: Да се замолат учесниците да извадат од џебовите или од чантите по 5 лични работи, да се соберат во круг и да ги слуштат на подот. Потоа, секој учесник треба да ги групира сите предмети во групи што се логични за него. За подобар увид би било добро да се сликаат сите предмети пред секој од учесниците да почне да ги групира и да се направи фотографија од групирањето на секој од учесниците. Целта на вежбата е учесниците да стекнат увид дека секој од нас има свои „филтри“ низ кои се гледа себеси и светот околу себе, кои ја создаваат неговата „мапа“ на светот.**

ВЕЖБА

- **Цел: стекнување искуство за промената на нивото на апстракција по поими**
- **Потребно време: 15 минути.**
- **Големина на група: неограничено.**
- **Потребни материјали: не се потребни дополнителни материјали**
- **ВЕЖБА на лице-место: Во вежбата учествуваат сите учесници. Предавачот дава еден поим кој понатаму учесниците ќе го чанкуваат, според инструкциите што предавачот ќе му ги даде на секој учесник поединечно. На пример: Почетниот поим е КНИГА. Предавачот го изговара и поимот и му дава на првиот учесник задача дали да воопштува, разделува или да прави чекор на страна (chunking up, down или sideways). Поттикнете ги учесниците да бидат креативни и да фантазираат.**

сетилен опис vs интерпре- тација

ВЕЖБА

- **Цел:** спознание дека во голем број случаи ние ги интерпретираме работите, луѓето и настаните.
- **Потребно време:** 15 минути.
- **Големина на група:** Неограничено, учесниците да се поделат во групи од по 3-4 членови.
- **Потребни материјали:** учесниците користат лични предмети
- **ВЕЖБА на лице место:** На секоја група да ѝ се даде по една фотографија. Вежбата е временски ограничена на 15 минути. Секоја група треба да избере член кој ќе запишува сè што останатите членови на групата ќе забележат на фотографијата. Потребно е посебно да се забележи тоа за што сите или повеќето членови се сложиле и тоа за што не се сложиле. По истекувањето на времето, секоја група ќе го изнесе тоа што го забележала. Предавачот на таблата ги испишува сите поими за секоја група поединечно. Кога сите групи ќе ги изнесат своите забележувања, предавачот ги објаснува поимите на сетилниот опис и интерпретациите.

Во комуникацијата со другите луѓе, нивното однесување е најпрецизната информација што можеме да ја добиеме за тоа што мисли или што чувствува личноста со која комуницираме. За да бидеме прецизни и да избегнеме интерпретација, важно е да бидеме вешти во опишувањето на тоа што го гледаме, слушаме и чувствуваме, а потоа да кажеме што ни значи тоа.

Па да разјасниме, СЕТИЛЕН ОПИС е сето тоа што можеме да го перципираме со нашите сетила, тоа што е исто за сите луѓе на планетата.

На пример, сидот е сид, човекот е човек, без додавање на какви било описи или значења.

ИНТЕРПРЕТАЦИЈАТА настанува кога на сетилниот опис му даваме значење.

На ниво на сетилен опис луѓето полесно ќе се сложат, додека на ниво на интерпретација лесно може да дојде до недоразбирања и конфликти.

Различностите настапуваат на ниво на интерпретација, затоа што истиот сетилен опис за секој човек има различно значење. Значењето што му го придаваме на сетилниот опис зависи од нашата мапа и од нашите филтри.

Нашата мапа ја сочинува нашата претстава за светот, додека нашите филтри ги претставуваат нашите верувања, уверувања, искуства, знаења, воспитување, култура, обичаи, традиција, општество. Тоа се несвесни механизми кои влијаат на тоа што го перципираме со нашите сетила, т.е. на она што го гледаме, слушаме и чувствуваме му даваме различно значење.

На пример: набљудуваме некоја личност во одредена ситуација.

СЕТИЛЕН ОПИС: мускулна тензија, дишење, прекрстени раце, црвенило...

ИНТЕРПРЕТАЦИЈА: Срамежливост, страв, срам, среќа, збунетост...

ВЕЖБА

По разјаснувањето на поимите сетилен опис и интерпретација, секоја група своите наведени поими ќе ги групира на сетилен опис и интерпретација. Во овој дел од вежбата учествуваат сите учесници заедно.

ВЕЖБА

Учесниците на секоја група треба да ги изнесат нивните забележувања. За што е потешко или полесно да се сложат? Дали забележале сложување на ниво на интерпретација?

Запишете ги вашите увиди. За момент размислете колку често во текот на денот интерпретираме и создаваме приказни во нашата глава кои најчесто не се ни блиску до вистината. Колку би ви помогнало кога би ги набљудувале работите само такви какви што се?



СЛИКА 1



СЛИКА 2



СЛИКА 3



СЛИКА 4



СЛИКА 5

вежба- -zoom

- **Цел:** користење на прецизна комуникација
 - **Потребно време:** 30-45 минути
 - **Големина на група:** неограничено
 - **Потребни материјали:** приложени картички за играта „ZOOM“
 - **ВЕЖБА во акција:** На сите учесници ќе им бидат поделени картички, при што секој учесник може да ја види само својата картичка. Со опишувањето на содржината на својата картичка, поточно на сликата, учесниците треба да ги постават картичките со лицето надолу за останатите учесници да не видат што има на картичката. Целта е картичките да се поставуваат така што на крај ќе се добие целосната слика, поточно, картичките да бидат наредени од најзумираната со најшироката слика. Дури откако и последниот учесник ќе ја спушти својата картичка на подот, предавачот ги свртува картичките со лицето горе, за да се види исходот на играта.
- Цел:** За оваа вежба е потребна добра и јасна комуникација, како и способност за внимателно слушање, а пред сè, добра тимска работа.



Zoom_slika 1



Zoom_slika 2



Zoom_slika 3



Zoom_slika 4



Zoom_slika 5



Zoom_slika 6



Zoom_slika 7



Zoom_slika 8



Zoom_slika 9



Zoom_slika 10



Zoom_slika 11



Zoom_slika 12



Zoom_slika 13



Zoom_slika 14



Zoom_slika 15



Zoom_slika 16



Zoom_slika 17



Zoom_slika 18



Zoom_slika 19



Zoom_slika 20



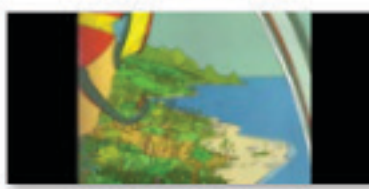
Zoom_slika 21



Zoom_slika 22



Zoom_slika 23



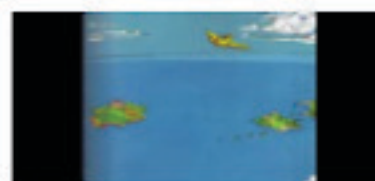
Zoom_slika 24



Zoom_slika 25



Zoom_slika 26



Zoom_slika 27



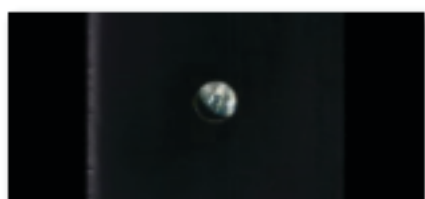
Zoom_slika 28



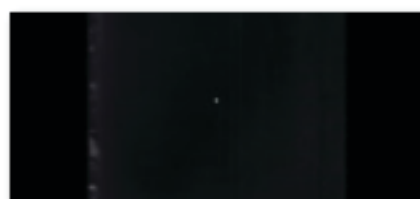
Zoom_slika 29



Zoom_slika 30



Zoom_slika 31



Zoom_slika 32

feedback

Замислете го животот без повратни информации... Како лутање низ мрак, нели? Повратната информација (анг. feedback) укажува и на нејзината суштина – да се врати на нешто (give back) што другите ќе ги „нахрани“ („feed“), а не само да ги критикува.

Ако фалите, тоа можете да го правите пред другите. Ако критикувате – само во 4 очи.

Повратната информација е важно помошно средство за развој и промена. Додека правиме нешто, на ниво на свесно знаење, лесно можеме себеси да си дадеме фидбек. Меѓутоа, кога правиме нешто на ниво на несвесно значење, фидбек можеме да добиеме само од луѓето со кои работиме или кои нè набљудуваат во текот на работата.

Како развојна алатка, фидбекот е наменет за:

- ✓ Подобрување на перформансите,
- ✓ Пораст и развој,
- ✓ Фокусираност на однесувањето (а не на способноста, вредностите, уверувањата)
- ✓ Конкретен и поткрепен со детали и факти,
- ✓ Насочен кон решение и фокусиран на иднината.

ШТО Е ЦЕЛТА НА ФИДБЕКОТ?

Целта на давањето повратна информација во вид на фидбек е дека личноста ги разбира вашите зборови, дека ги прифаќа и дека ќе промени нешто во своето однесување, ќе ги унапреди своите вештини и ќе олесни одредени процеси.

Усогласеноста е предуслов за давање фидбек.

Без усогласеност соговорникот вашиот фидбек најчесто ќе го доживее како „мудрување“, приговарање и критика.

За фидбекот да ја постигне посакуваната цел, потребно е да постои искрена желба на соговорникот да му помогнете во понатамошниот развој.

ТЕХНИКА НА ДАВАЊЕ ФИДБЕК / СЕНДВИЧ-ТЕХНИКА

Техниката на давање фидбек вклучува препознавање на она што било ДОБРО, потоа на она што би можело да биде ПОДОБРО (на што би можело да се работи) и на крај на истакнување на она што е НАЈДОБРО.

Клучна компонента на давањето фидбек е прецизноста, опис на тоа што се случило (сетилен опис). При давањето фидбек потребно е да се посвети внимание на следново:

- 😊 Почнете и завршете позитивно, особено кога станува збор за перформансите
- 😊 Пред сè, направете сетилен опис на тоа што сте го забележале, а дури потоа дајте ја вашата интерпретација
- 😊 Фокусирајте се на конкретните детали и опишете го однесувањето
- 😊 Опишете како однесувањето што сте го воочиле има влијание на вас или на другите соговорници
- 😊 Давајте фидбек само за она над што личноста што го прима фидбекот има контрола
- 😊 Фидбекот е ваш, затоа искажувајте го во прво лице
- 😊 На соговорникот секогаш оставете му можност за избор за подобрување на перформансите

Избегнувајте ги зборовите:

Но... Не... Не чини... Не е добро... Не знаеш... Не си постапил добро... Лошо си... Очајно... Слабо... Лошо... Ти не знаеш... Катастрофа... Син ми подобро ќе направеше...

Водете сметка и за следново:

- 😊 Имајте позитивен став и позитивен тон
- 😊 Бидете реални
- 😊 Укажете на однесувањето, а не на личноста

НЕ: ти си несмасен и неодговорен, ти ништо не знаеш

ДА: не ја средуваш документацијата по азбучен ред, на бирото има многу документи

Бидете искрени, конкретни и описни, а не воопштени и оценувачки.

Избегнувајте „мораш“, „треба“ и сл.

И запаметете: пофалбите не ги расипуваат луѓето само ако сте искрени и не ја злоупотребувате вашата положба!

примање фидбек

Примањето фидбек е важен предуслов за развој на способностите и за разбирањето на основната вредност на неговото давање. Способноста за примање фидбек е централна активност за континуирано учење и развој, како и клуч на здравите односи во животот.

При примањето фидбек:

1. АКТИВНО СЛУШАЈТЕ (И МОЛЧЕТЕ)!

Целосно замолкнете ги внатрешните гласови, посветете внимание на соговорникот и слушајте без судење. Не е потребно да давате коментар или став за фидбекот што го добивате. Евентуално побарајте дополнително објаснување или примери што можат да ви помогнат да ја подобрите вашата вештина или однесување.

Преку кратка рекапитулација можете да проверите дали добро сте го разбрале соговорникот. Расправањето, негирањето, минимизирањето или оправдувањето од ваша страна се бесмислени, затоа што фидбекот е мислење на другата личност за тоа што го гледа кај вас и во вашето однесување.

И колку и да вивнел неугодност фидбекот и емоциите да почнале да надвладуваат во ситуацијата, можеби би требало да се ставите во II или во III перцептуална позиција и да ја согледате целата ситуација од друг агол.

2. ЗАБЛАГОДАРЕТЕ СЕ!

Ова е важен чекор во примањето на фидбекот. Фидбекот е податок, заблагодарете се и подоцна размислете што ќе правите со него.

3. РАЗМИСЛЕТЕ!

Размислете за тоа што ви било кажано. И постапете во согласност со себеси.

- Цел: примена на практичното знаење и стекнување преговарачки вештини
- Потребно време: 15 минути.
- Големина на група: Неограничено, поделете ги присутните учесници во групи од по 3 членови.
- Потребни материјали: учесниците користат лични предмети
- ВЕЖБА на лице-место: Групата може да се договори за што ќе дава фидбек или темата на фидбекот ќе биде одредена од страна на преведувачот. Потоа личноста А ќе ѝ дава фидбек на личноста Б, додека личноста В ќе ѝ дава фидбек на личноста А за тоа како ѝ дала фидбек на личноста Б. Доколку учесниците се познаваат, тоа би била идеална можност преку формата на фидбек да си соопштат едни на други што е тоа што не им се допаѓа во нивниот однос или што им пречи. Доколку учесниците не се познаваат, потребно е личноста А да ѝ соопшти на личноста Б дека мириса непријатно и дека би требало да води повеќе сметка за личната хигиена.

ВЕЖБА

Сетете се на ситуација што ви била предизвик, во која мислите дека сте можеле подобро или дека не сте задоволни со постигнатиот резултат. Користете ја приложената форма и дајте си себеси фидбек.

Што забележувате?

Какво чувство имате?

Што се промени во вашата перцепција на таа ситуација во однос на почетокот на вежбата?

формулар за фидбек 1.

Го пополнува личноста А

Фидбекот го давал(а) (личност А):

Фидбекот е даден на (личност Б):

Тема:

Што било добро?

Забележав кај личноста Б (сетилен опис – видов, слушнав):

Тоа на мене остави впечаток (интерпретација):

Што може подобро? (Што точно ВНЕ би направиле поинаку да сте на местото на личноста Б)

Што е најдобро во тоа? (Детален опис на тоа што најмногу ви се допаднало)

формулар за фидбек 2.

Го пополнува личноста В

Фидбекот го давал(а) (личност А):

Фидбекот е даден на (личност Б):

Тема:

Што било добро?

Кај личноста што даваше фидбек забележав (сетилен опис – видов, слушнав):

Кај личноста што примаше фидбек забележав (сетилен опис – видов, слушнав):

Тоа на мене остаВи впечаток (интерпретација):

Што може подобро? (Што точно ВНЕ би направиле поинаку да сте на местото на оној што давал фидбек)

Што беше најдобро? (Детален опис на тоа што најмногу ви се допаднало)

формулар за фидбек 3.

Фидбек на самиот себеси

Тема/ситуација:

Моментална состојба на ситуацијата/како
се чувствувате во врска со тоа:

Датум:



Што беше добро?

Во врска со дадената ситуација/личност/себеси, кај мене забележав (сетилен опис – видов, слушнав):

Забележав дека другата личност... или опис на ситуацијата доколку не е вклучена друга личност (сетилен опис – видов, слушнав):

Тоа на мене остави впечаток (интерпретација):

Што може подобро? (Што точно би направиле од оваа перспектива, доколку повторно се најдете во таа ситуација)

Што беше најдобро? (Што сметате дека е најдобро во ситуацијата, која е лекцијата)

ПРОМЕНА НА РЕФЕРЕНТНАТА РАМКА

reframing

Една од основните претпоставки на NLP вели дека настаните сами по себе немаат никакво значење – го добиваат дури кога ќе се стават во одреден контекст – „РАМКА“. Ние на настаните околу нас им даваме значење во согласност со нашите уверувања и вредности, идентитетот, припадноста и во согласност со контекстот во кој се одвиваат тие настани.

ПРИФРЕЈМИНГ

При прифрејмингот (анг. preframing) комуникациската рамка се поставува на почетокот на разговорот. На овој начин можеме да предупредиме за забелешките и да го насочиме разговорот во правец што ни одговара.

На пример: „Денес ќе биде исклучително интересен ден. Ќе зборуваме за алатки што гарантирано ќе ве одведат до посакуваните резултати. Преку игра и на еден забавен начин ќе научите многу за себе, а и за луѓето околу вас.“

РИФРЕЈМИНГ

Рифрејминг (анг. reframing) е комуникациска алатка што потекнува од семејната терапија и работата на Вирџинија Сатир и Милтон Ериксон. Ја користиме кога сакаме на соговорникот да му помогнеме да го промени начинот на кој го перципира настанот. Со промената на начинот на перцепција лесно се менува односот, значењето и смислата што соговорникот му ги дава на настанот. Со промената на значењето што го има настанот за соговорникот, тој/таа доаѓа во ситуација да го промени и однесувањето во врска со тој настан.

РИФРЕЈМИНГ НА КОНТЕКСТОТ

Прифрејминг на контекстот се применува на изјавите со кои сакаме да го промениме контекстот. Во зависност од контекстот во кој се набљудува, истиот настан може да има различни значења. За секое однесување постои контекст во кој тоа е соодветно. Кога ќе се случи ситуација во која одредено однесување не Ви одговара, доволно е да се постави следново прашање:

Во кој контекст ваквото однесување (или ова што се случува) би било позитивно (или корисно)?

Рифрејмингот на контекстот го насочува вниманието на корисноста на однесувањето во поинаков контекст.

На пример:

ИЗЈАВА: Мојот партнер/партнерка е тврдоглав и не се откажува лесно.

РИФРЕЈМИНГ: Сигурен/сигурна сум дека ќе остане со тебе и кога ќе имате најголеми предизвици.

ИЗЈАВА: Мојот маж работи по цел ден.

РИФРЕЈМИНГ: Супер за тебе. Можеш цел ден да го поминеш во шопинг или на кафе со другарките.

ВЕЖБА

- **Цел:** промена на состојбата кај соговорникот со рифрејминг на контекстот
- **Потребно време:** 15 минути.
- **Големина на група:** неограничено. Присутните учесници да се поделат во групи од по 3 членови
- **Потребни материјали:** хартија и пенкало
- **ВЕЖБА на лице-место:** Личноста А дава некој негативен коментар за себе или генерализација од типот: „Јас сум мрзелив(а)“, „Мојот партнер е безобразен“, „Јас не посветувам внимание на другите луѓе“... Личностите Б и В, секоја за себе, смислуваат и запишуваат рифрејминг на контекстот за таа изјава. Личноста Б го изнесува својот рифрејминг, а личноста В треба да посвети внимание врз основа на говорот на телото (невербална комуникација) дали дошло до промена на состојбата кај личноста А. Потоа личноста А ја повторува својата изјава, личноста В го изнесува својот рифрејминг, а личноста Б треба да посвети внимание врз основа на говорот на телото (невербална комуникација) дали дошло до промена на состојбата кај личноста А. Потоа се заменуваат улогите. Секоја личност треба да изнесе 3 негативни изјави (вкупно 9 негативни коментари и 18 рифрејминзи).
- **Целта е со рифрејмингот да предизвикаме јасни промени кај личноста што го изговара негативниот коментар.**
За промената на состојбата да биде навистина видлива и за навистина да се добие соодветно искуство за рифрејмингот, потребно е изјавите да бидат лични.

РИФРЕЈМИНГ НА ЗНАЧЕЊЕТО

Рифрејминг на значењето се применува на изјавите со кои на еден настан (личност, однесување) му се припишува само едно значење, особина и сл. Прашањата за рифрејминг што можеме да ги поставиме се:

„Што може да значи ова?“; „На кој начин би можело ова да биде позитивно?“

Рифрејминг на значењето може ефикасно да се примени на речениците кои ја имаат следната структура:

“Секогаш кога А тогаш Б.”

Со рифрејмингот се прекинува врската меѓу А и Б и му се дава можност на соговорникот на уште некој начин да реагира на А.

На пример:

ИЗЈАВА: Мојата жена е мрзелива.

РИФРЕЈМИНГ: Тоа веројатно значи и дека е опуштена. Замисли како би ти било да живееш со некој кој е постојано под притисок.

ИЗЈАВА: Тој краде.

РИФРЕЈМИНГ: Тој има способност да најде работи што уште никој не ги изгубил.

ВЕЖБА

- **Цел:** промена на состојбата кај соговорникот со рифрејминг на значењето.
- **Потребно време:** 15 минути.
- **Големина на група:** неограничено. Учесниците да се поделат во групи од по 3 членови.
- **Потребни материјали:** хартија и пенкало за секој учесник.
- **ВЕЖБА на лице-место:** Личноста А дава некој негативен коментар за себе или генерализација од типот: „Јас сум мрзелив(а)“, „Јас не посветувам внимание на другите луѓе“... Личностите Б и В, секоја за себе, смислуваат и запишуваат рифрејминг на значењето за таа изјава. Личноста Б го изнесува својот рифрејминг, а личноста В треба да посвети внимание врз основа на говорот на телото (невербална комуникација) дали дошло до промена на состојбата кај личноста А. Потоа личноста А повторно ја повторува својата изјава, личноста В го изнесува својот рифрејминг, а личноста Б треба да посвети внимание дали, врз основа на говорот на телото (невербална комуникација), дошло до промена на состојбата кај личноста А. Потоа се заменуваат улогите. Секоја личност треба да изнесе 3 негативни изјави (вкупно 9 негативни коментари и 18 рифрејминзи).

ВЕЖБА

Да се напише по еден рифрејминг на контекстот и значењето за секоја од следните реченици:

Ти си неодлучен.

Рифрејминг на контекстот: _____

Рифрејминг на значењето: _____

Вашите производи се прескапи.

Рифрејминг на контекстот: _____

Рифрејминг на значењето: _____

Мојата жена мисли дека секогаш е во право.

Рифрејминг на контекстот: _____

Рифрејминг на значењето: _____

Секојпат таа има нешто да праша.

Рифрејминг на контекстот: _____

Рифрејминг на значењето: _____

ВЕЖБИ ЗА ТИМ БИЛДИНГ

ФАКТ ИЛИ ФИКЦИЈА?

- **Цел:** учесниците да се поттикнат да создаваат своја тимска атмосфера, а за предавачот можност да направи проценка на групата.
- **Потребно време:** 20 минути.
- **Големина на група:** неограничено.
- **Потребни материјали:** не е потребен дополнителен материјал.
- **ВЕЖБА во акција:** Замовете ги сите учесници да напишат на хартија за себе ТРИ работи што ги можат, а кои не им се познати на останатите во групата. Две работи треба да бидат вистинити, а една не. Сите учесници еден по еден треба да ги прочитаат трите „факти“ за себе, а останатите учесници да изгласаат кои се вистинити, а која е лажна. Секогаш има изненадувања.
- **Целта на вежбата е „icebreaking“, т.е. подобро запознавање на учесниците и лидерите едни со други.**

ГРУПНА ЦЕЛ

- **Цел:** Со помош на тимовите да научат како да ги постават и да ги исполнат целите на групата.
- **Потребно време:** 30 минути, растегнато во текот на денот од еднодневната сесија или во текот на два дена на подолги часови.
- **Големина на група:** Неограничено. Учесниците треба да се поделат во групи од по 4 членови.
- **Потребни материјали:** Не е потребен дополнителен материјал.
- **ВЕЖБА во акција:**

Чекор 1: Замолете ги учесниците да ги наведат трите најважни „работи“ во нивниот живот. Не ги дефинирајте „работите“. Учесниците нека споделат што имаат напишано во малите групи и нека ги бараат разликите и заедничките елементи. Замолете ја групата да разгледа дали се тоа разлики или сличности на кои влијаат фактори како што се старост, работно место и воспитување.

Чекор 2: Следниот ден (или подоцна во текот на денот, ако станува збор за еднодневна програма), замолете ги учесниците да замислат куп пари – 30.000 долари или повеќе, на масата пред нив. Замолете ги да наведат како би ги потрошиле парите, а потоа споделете го списокот со нивните мали групи. Истакнете дека некои луѓе прават списоци за буџетирање, додека други само возбудено купуваат. Потоа треба да размислат за ставките кои ги навеле како важни во претходната вежба и побарајте ги несогласувањата. Искористете го ова како време да ја пуштите секоја личност да го преиспита тоа што ѝ е навистина важно.

Чекор 3: Замолете ги учесниците да наведат 10 лични цели. Можат да бидат цели кои веќе ги имаат постигнато или цели што уште не им се остварени.

Чекор 4: Дајте приоритет на списокот со цели. Потоа наведете ги препреките кои го/ја спречуваат да ги постигне првите три цели. Побарајте доброволец да ги сподели своите три најдобри цели и препреките пред нив.

Чекор 5: Групниот мозок нека ги реши проблемите или препреките. Кога еднаш оваа техника ќе се модерира за една личност, можете да им дозволите на малите групи да поминат време работејќи го процесот со секого поединечно.

ВЕЖБА СО ЈАЖЕ

- **Цел:** на тимовите да им се нагласи важноста од постигнување на вистинската комбинација на сили и ограничувања на членовите на тимот
- за да се постигне посакуваната цел.
- **Потребно време:** 15 до 30 минути.
- **Големина на група:** Неограничено, но само 9 учесници можат истовремено да играат.
- **Потребни материјали:** долго јаже; девет превези за очи; просторија со добра големина без пречки.
- **ВЕЖБА во акција:** Играта можат да ја играат до девет учесници. Потребна е поголема просторија, во која треба да се тргнат сите пречки за просторот да биде слободен (доколку не постои можност вежбата да се изведува на отворено). Од учесниците прво се бара да си ги заврзат очите; ако некој одбие, може да биде набљудувач во играта. Учесниците со превез на очите ги води до јажето и бара од нив да се фатат за јажето. Потоа, тренерот ја упатува групата да формира триаголник со јажето или некоја друга едноставна геометриска фигура важно е тренерот да не дава упатства.

Тогаш групата мора да се движи заедно на начин кој формира геометриска форма. Природните лидери и следбеници се појавуваат додека групата комуницира и се конфигурира. Кога групата ќе почувствува дека ја направиле формата, учесниците ги тргнуваат превезите за да видат колку добро поминале како група.

Понатаму, превезите се враќаат на очите онака како што на учесниците им се наложува да направат друга форма. Тие што се појавуваат како лидери во првата интеракција треба дискретно да се одвојат на страна и да им се дадат инструкции да не зборуваат. Типично, тоа молчење ги приморува некои од оние кои во првата сесија биле следбеници да ја преземат водечката улога.

Цел: употреба на високоефикасна комуникација и соработка за да биде можно правењето на формата.

„Успехот на кој било тим зависи од тоа колку добро секој член ја користи својата сила или слабост за да се урамнотежи имотот на тимот“.

„Добрата атмосфера за изградба на тимот ја нагласува важноста на секој од членовите и ја зголемува самопочитта на сите“.

ДЕЛОВИ ОД ТЕЛОТО

- **Цел:** Да им помогне на учесниците да научат да работат како тим
 - **Потребно време:** 10 до 15 минути
 - **Големина на група:** Неограничено
 - **Потребни материјали:** Карти на кои е напишано име на дел од телото
 - **ВЕЖБА на лице-место:** Предавачот му дава на секој поединец картичка која означува кој дел од телото треба да го претставуваат: десна нога, лева нога, десна рака, очи, нос итн. Потоа, без говор мораат да ги пронајдат другите луѓе кои се исто така дел од телото. Кога ќе се постигне тоа, преминуваат на третиот чекор – пронаоѓаат доволно луѓе да го формираат целото тело, повторно без говор.
- Конечно, телото е цело и учи да оди, да трча, да дише итн. И ја демонстрира способноста за извршување на тие задачи.

ЗАД ГРБ

- **Цел:** секој учесник да се почувствува добро во врска со себе како дел од тимот и постигнување добри меѓучовечки односи.
- **Потребно време:** 15 до 20 минути.
- **Големина на група:** Неограничено.
- **Потребни материјали:** хартија, пенкало за секој учесник и леплива лента.
- **ВЕЖБА на дело:** Предавачот на секој учесник ќе му залепи хартија на грбот и на секој учесник ќе му даде пенкало или маркер. Учесниците треба слободно да се шетаат и на секој учесник да му напишат на хартијата на грбот најмалку една работа што им се допаѓа кај него/неа и која е позитивна. На крајот на вежбата, учесниците ќе си помогнат едни на други да ја извадат хартијата и секој треба да ја прочита својата. Доколку некој сака, може своите пораки да ги сподели со групата.

Цел: создавање позитивен дух и за поединецот, и на ниво на целиот тим.

со среќа & благодарам



**society support
alliance**

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



