

sport

champion- nskills of athletes



**society support
alliance**

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.

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



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 furnisem 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

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.-----1

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.-----1

REPRODUCTION IS AUTHORISED PROVIDED THE SOURCE IS ACKNOWLEDGED.-----1

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



FOREWORD-----2

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.-----2

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.-----2

“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.-----2

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.-----2

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 FURNISH THEM WITH THE SUPPORT (THIS TOOLKITE) NEEDED TO BUILD THEIR LEADERSHIP STRENGTHS.-----2

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. -----	2
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. -----	2
TRULY,-----	2
KATARINA ILIC-----	2
PRESIDENT OF SOCIETY SUPPORT ALLIANCE -----	2
»CHAMPIONSHIP SKILLS OF ATHLETE«-----	3
UVOD -----	7
OSEBNE SPRETNOSTI ZA TELO IN UM -----	8
OSEBNE SPRETNOSTI ZA TELO IN UM -----	8
VAJA -----	8
DUŠEVNO ZDRAVJE -----	13
10 SPRETNOSTI SAMOOBVLADOVANJA -----	14
1. USMERJENOST NA RAST -----	14
2. SAMOZAVEDANJE -----	15
3. OBVLADOVANJE ČUSTEV -----	16
4. SAMOZAVEST -----	17
5. UPRAVLJANJE STRESA -----	18
VAJA -----	18
6. ODPUŠČANJE IN POZABLJANJE -----	19
VAJA -----	19
7. ODPORNOST -----	19
8. UPORNOST IN VZTRAJNOST -----	19
9. POTRPEŽLJIVOST -----	20
10. ZAZNAVNOST -----	20
VAJA -----	21
AKSIOMI NLP -----	22
1. ZEMLJEVID NI OZEMLJE -----	22
2. ZA VSAKIM VEDENJEM SE SKRIVA POZITIVEN NAMEN (ZA TISTEGA, KI SE TAKO VEDE) -----	23
3. LJUDJE VEDNO IZBEREJO TRENUTNO NAJBOLJŠO, OZIROMA NAJMANJ SLABO, MOŽNOST -----	24
4. UM IN TELO TVORITA CELOTO -----	24
5. NA RAZPOLAGO IMAMO VSE VIRE, KI JIH POTREBUJEMO, DA BI DOSEGLI ŽELENO SPREMEMBO -----	24
6. KADAR NEKAJ NE DELUJE, POSKUSI KAJ DRUGEGA. -----	24
7. IZKUŠNJA IMA STRUKTURO -----	24
8. ČE NEKDO LAHKO NEKAJ STORI, SE LAHKO VSAKDO TEGA NAUČI -----	25
9. ODZIV SOGOVORNIKA DAJE POMEN KOMUNIKACIJI -----	25
10. NEUSPEHA NE OBSTAJA – OBSTAJA REZULTAT -----	25
VAJA -----	26
MODELI NLP -----	27
I. MODEL: ZAVEDNO–NEZAVEDNO -----	27
VAJA -----	27
VAJA -----	28

VAJA	29
II. MODEL: MERCEDESOV MODEL – UM, TELO, ČUSTVA	29
VAJA	30
VAJA: INSTANT TEHNIKA ZA DOBRO RAZPOLOŽENJE	30
VAJA	30
III. MODEL – ZAZNAVNI POLOŽAJI	31
VAJA	31
REPREZENTACIJSKI SISTEMI – VAK	33
VAJA	33
VIZUALNI TIP – VIZUALCI	35
AVDITIVNI TIP – AVDITIVCI	36
KINESTETIČNI TIP – <i>KINESTETIKI</i>	37
NOTRANJI DIALOG – DIGITANI TIP	38
VAJA:	39
VAJA	40
VAJA:	43
VAJA:	43
VAJA:	43
VAJA	44
VAJA	44
VAJA	45
ŽELJA–SANJE–VIZIJE	45
VAJA	45
CILJ–REZULTAT–NAJLEPŠE	46
VAJA	46
OVIRE–MOTNJE–ZAVORE	46
NAČRT–NAČRT	47
ŠTIRJE KORAKI STRATEGIJE ŽRON	48
Pripravite načrt takole:	50
POGOSTA VPRAŠANJA IN POMISLEKI	51
IZBOLJŠAJTE SVOJE NAČRTE	52
NAČRT ZA PREMAGOVANJE TEŽAVNIH SITUACIJ	52
PREVENTIVNI NAČRT	52
PRILOŽNOSTNI NAČRT	53
OXFORDSKI VPRAŠALNIK O SREČI	54
DNEVNIK HVALEŽNOSTI	58
MEDOSEBNE SPRETNOSTI	59
DOBER STIK – RAPPORT	60
VAJA	60
VAJA:	60
SPREMLJANJE – PACING	61
VODENJE – LEADING	61
VAJA:	62
SEPARATOR – BREAK STATE	62
NEVERBALNA KOMUNIKACIJA	63

VAJA:-----	65
SPREMEMBA RAVNI ABSTRAKCIJE (ČLENJENJE) – CHUNKING -----	66
POSPLOŠEVANJE – CHUNKING UP -----	67
ČLENJENJE NAVZDOL (RAZČLENJEVANJE) – CHUNKING DOWN -----	67
ČLENJENJE VSTRAN – CHUNKING SIDEWAYS -----	68
VAJA-----	68
VAJA-----	69
VAJA-----	69
ČUTNI OPIS VS. INTERPRETACIJA -----	70
VAJA-----	70
VAJA-----	70
VAJA-----	71
VAJA – ZOOM-----	75
POVRATNA INFORMACIJA – FEEDBACK -----	77
VAJA-----	79
VAJA-----	79
OBRAZEC ZA POVRATNO INFORMACIJO 1. -----	80
OBRAZEC ZA POVRATNO INFORMACIJO 2. -----	81
OBRAZEC ZA POVRATNO INFORMACIJO 3. -----	82
PREOKVIRJANJE – REFRAMING -----	83
PREOKVIRJANJE (PREFRAMING)-----	83
PREOKVIRJANJE-----	83
PREOKVIRJANJE KONTEKSTA-----	83
VAJA-----	84
VAJA-----	84
VAJA-----	85
TEAM BUILDING VAJE -----	86
DEJSTVO ALI FIKCIJA?-----	86
SKUPINSKI CILJ-----	86
VAJA Z VRVJO-----	87
DELI TELESA-----	88
ZA TVOJIM HRBTOM-----	88

UVOD

Ta komplet orodij predstavlja platformo za razvoj osebnih in medosebnih spretnosti, ki imajo za cilj: osebni razvoj ter doseganje osebnih in skupnih ciljev tako v okviru skupine (družina, prijatelji, delovno okolje) kot v okviru tima.

Del, ki obravnava OSEBNE SPRETNOSTI (Personal Skills), omogoča posamezniku, da bolje spozna in obvladuje samega sebe in svoja čustva, da si zna zastaviti jasne in uresničljive cilje, da natanko ve, kaj mora storiti za uresničevanje zelenega cilja, kako ohraniti motivacijo, premagati ovire, izboljšati svoj način komuniciranja in si s tem olajšati komunikacijo tako s samim seboj kot z drugimi. Jasna in natančna komunikacija je ključnega pomena tako pri komunikaciji s samim seboj (naše misli so naš način komunikacij s samim seboj) kot pri komunikaciji z drugimi.

Del, ki obravnava MEDOSEBNE SPRETNOSTI (Interpersonal Skills), pomaga posamezniku pri boljšem razumevanju in sprejemanju drugih ter boljšo komunikacijo z njimi. Ko spoznamo sebe, svoje načine »gledanja« na svet in kako ga »doživljamo« ter odkrijemo svojo »zgodbo«, moramo razumeti, dojeti in sprejeti, da ima vsak izmed nas svoj način. V tem delu, s pomočjo številnih tehnik in vaj, obravnavamo različne načine komunikacije, jasno in natančno sprejemanje sporočil ter razvoj timskega duha. Vse z namenom boljše komunikacije, jasne opredelitve skupnih ciljev in načinov njihovega uresničevanja.

UPORABA ORODIJ

Komplet orodij sestavljajo številni vprašalniki, vaje, tehnike in igre. Vsa orodja so preprosta, lahko razumljiva in časovno nezahtevna. Uporabljajo se lahko v različnih življenjskih situacijah, ne glede na življenjsko področje ali razmere. Da bi dosegli popoln učinek in korist, morate slediti navodilom in na vprašanja odgovarjati čim bolj iskreno, najbolj pomembno pa je, da ste odprti za »drugačne načine«.

Naša trenutna dejanja, prepričanja in stališča prinašajo rezultate, ki jih trenutno živimo. To pa pomeni, da moramo za drugačne rezultate tudi storiti nekaj drugačnega.

Bodite svobodni in odprti, da preprosto, skozi igro razširite svoja obzorja, se naučite nečesa novega in da z lahkoto živite svoje življenje, natanko tako, kot si želite.

Verjemite! Saj zmorete!

OSEBNE SPRETNOSTI ZA TELO IN UM

OSEBNE SPRETNOSTI ZA TELO IN UM

Med vsemi spretnostmi so najosnovnejše tiste, namenjene samoohranitvi, torej ohranjanju zdravja telesa in uma. V tem razdelku »Spretnosti, ki jih potrebujete« (Skills You Need) so zajete nekatere ideje, ki vam lahko pomagajo pri ohranjanju zdravega življenjskega sloga. Njihov namen je zagotoviti dobro počutje v razmerju do samega sebe in doseči trajno stanje »res je dobro biti Jaz«.

Da bi dosegli vrhunske rezultate na katerem koli življenjskem področju, tako tudi v športu, moramo imeti določen nabor telesnih in duševnih spretnosti.

Vsak izmed nas tvori celoto zase, ki jo sestavljajo UM, TELO in ČUSTVA. Tako da lahko vsakdo, ki ima možnost ter ve, kako in zakaj, doseže rezultate, ki si jih zamisli.

Šport je področje, ki vpliva hkrati na naše telesno zdravje, um in čustva. Šport vpliva na vse ravni zdravja: tako telesno kot duševno.

KAJ POMENI IMETI MOČ?

Da bi dosegli želeno, moramo imeti kontrolo nad seboj. Moramo imeti jasno začrtan cilj, vztrajati, biti dosledni, motivirani in ne odnehati, tudi ko ni prav lahko. Moramo imeti moč nad seboj.

Moč je, da vemo, kaj želimo. Moč je, da smo pogumni. Moč je, da smo svoji. Moč je močan značaj. Moč leži v razumevanju in pravilni presoji. Moč je, ko lahko človek razume in doživi samega sebe. Ena najpomembnejših moči je spoznanje, da lahko s svojimi mislimi in prepričanjem vplivamo na spremembe v lastnem življenju. To je moč, ki opredeljuje izbire, ki jih sprejemamo v življenju.

»Moč ne pomeni moči nad drugimi, temveč moč nad seboj« – osebni razvoj

»Močan je tisti, ki zmore in lahko prepriča tudi druge, da zmorejo.« – timsko delo

Če poleg dobrih rezultatov želimo ohraniti tudi svoj uspeh, moramo obvladati sebe in pridobiti moč nad seboj. To lahko dosežemo z razvojem nabora notranjih in medosebnih spretnosti.

VAJA

- ❖ **Namen:** prisotnost v trenutku in povezanost svojim telesom, »mindfulness«.
- ❖ **Potreben čas:** 20 min.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno.
- ❖ **Potrebni materiali:** papir in pisalo za vsakega udeleženca.

- ❖ **Potek vaje:** Vzemite si nekaj minut in iskreno odgovorite na naslednja vprašanja. Ne trpinčite in ne obsojajte se. Če dobite rezultat, ki trenutno ni zadovoljiv, upoštevajte, da je to le vaš trenutni maksimum in da vam bo prav ta rezultat pomagal, da uvidite, na kaj se morate osredotočiti in na čemu je treba delati v prihodnje.

1. Ko preberete navodila do konca, zravnajete hrbet, dlani položite na kolena, zaprite oči, nekajkrat globoko vzdihnite in izdihnite, pri tem pa bodite pozorni na to, kako se počutite v svojem telesu. Ostanite v tem položaju nekaj minut (3–5 min).

2. Kako se počutite v svojem telesu? Brez zadržkov napišite vse, kar ste občutili.

3. Kaj vam sporoča vaše telo?

4. Telo je tempelj naše duše. Ali ste in v kolikšni meri zadovoljni s svojim telesom (videzom, funkcionalnostjo)?

5. Ali skrbite za svoje telesno zdravje in kako?

6. Ali skrbite za svojo prehrano?

7. V kolikšni meri hrana, ki jo izbirate, prispeva k zdravju vašega telesa?

8. Koliko tekočine vnašate čez dan?

9. Kako pogosto se ukvarjate s telesno dejavnostjo? (poleg rednih treningov)

10. Kako sproščate svoje telo?

11. Koliko časa spite? Kakšna je kakovost vašega spanca?

12. Ali in kako negujete svoje telo?

13. Preberite podane odgovore. Če je nekaj, kar bi želeli delati drugače, navedite vsaj 3 stvari, ki jih boste v svojo rutino uvedli že danes.

❖ **Cilj:** pridobitev stvarne predstave o sebi, da bi našli izhodišče na poti do zelenega cilja in se začeli zavedati svojega telesa.

ZAKAJ JE TO POMEMBNO?

Naše telo komunicira z nam preko čustev. Naša čustva se izražajo skozi telesne občutke. S poslušanjem telesa lahko razumemo sporočilo, ki nam ga pošilja, in dojamemo, kako se resnično počutimo, kaj čutimo in kaj potrebujemo.

***** Opozorilo!!!**

Če bi kateri od udeležencev med vajo začutil, da pri njemu že dlje časa obstaja določen simptom, ki ga zanemarljivo, je priporočen OBVEZEN obisk zdravnika ali drugega zdravstvenega strokovnjaka. Ne ignorirajte sporočila, ki vam ga telo pošilja!

PRIPOROČILA ZA ZDRAVO ŽIVLJENJE

NASPITE SE!

Spanec je zelo pomemben, saj nam zagotavlja nujno potreben počitek in omogoča telesu obnovo in zbiranje potrebne energije za naslednji dan. Pred spanjem ne uporabljajte mobilnega telefona ali računalnika, saj modra svetloba zaslona vpliva na kakovost spanca. Dajte telesu čas, da si pred spanjem »spočije«. Čas, preden zaspate, lahko uporabite za »ustvarjanje uspešnega jutrišnjega dne«.

Obstajajo mnogi nasveti glede tega, kdaj je najbolje oditi spat, vstati, koliko ur spanca potrebujemo. Najbolj pomembno je da prisluhnete svojemu telesu in vidite, kaj vam najbolj ustreza in kdaj se počutite najboljše.

Koliko imate kakovostnega spanca? Kaj še bi lahko danes vpeljali kot novost?

HRANITE SE ZDRAVO!

Jejte zavestno. Izbirajte tisto, kar vam prija, vendar tudi tisto, kar pomaga telesu, da je in ostane zdravo, kar telesu zagotavlja dovolj moči in energije, da lahko sledite svojim željam in potrebam. Jejte čim več svežega sadja in zelenjava ter čim manj umetnih sladkorjev in predelanih živil. Če imate kakšno prehransko motnjo, poiščite nasvet zdravnika ali nutricionista.

Kaj bi lahko danes še storili zase, ko gre za prehrano?

VNAŠAJTE DOVOLJ TEKOČINE! PIJTE VODO!

Voda je glavna sestavina človeškega telesa. Delež vode v telesni masi odraslega človeka je 60 %. Vnos vode je izjemnega pomena ne le za naše fizično, temveč tudi duševno telo. Obstajajo različni nasveti glede količine vode, ki jo je treba vnesti čez dan, splošni nasvet pa je, naj bo to 1,5–2 l dnevno oziroma več, če telo to

zahteva. Vedno imejte s seboj steklenico vode, če pa pogosto pozabljate piti vodo, imate zdaj na voljo številne brezplačne aplikacije, ki vam lahko pomagajo zagotoviti zadostno hidracijo telesa.

Koliko tekočine vnašate čez dan? Kaj bi lahko danes še storili zased, da bi bilo vaše telo primerno hidrirano?

VADITE, GIBAJTE IN SPREHAJAJTE SE!

Telesna dejavnost je izjemnega pomena za naše telesno in duševno zdravje. Gibajte se na prostem ob vsaki priložnosti, tudi če imate natrpan urnik in nimate dovolj časa za resno ukvarjanje z določeno telesno dejavnostjo. Naredite, kolikor lahko. Uporabljajte stopnice namesto dvigala, izstopite iz mestnega prevoza vsaj eno postajo prej ali parkirajte kakšno ulico dlje in se sprehodite. Pretegnite se, kadar sedite.

Katero telesno dejavnost boste uvedli še danes, ki pa bo postala vaša rutina?

REDNO VZDRŽUJTE OSEBNO HIGIENO

Higiena je pol zdravja. Posvetite se svojemu telesu. Koža je največji človeški organ. Z redno osebno higieno izboljšujemo svoje telesno in duševno zdravje. Pred spanjem sperite dan s sebe, da bi lahko s kakovostnim počitkom jutri bili kot »novi« in pripravljeni za nove zmage.

Ali je še kaj drugega, kar bi lahko še danes uvedli v svojo vsakodnevno rutino?

POČIVAJTE! PA VZA!

Najpomembnejši del vsakega dela je počitek. Da bi imeli dovolj moči, volje, energije, boljši fokus in koncentracijo, moramo biti spočiti. Pomembno je, da poleg dobrega spanca poskrbimo za ohranjanje ravni energije za vse dejavnosti, ki jih opravljamo čez dan. Naj ste še tako zasedeni, vzemite si nekaj minut zase in za počitek. Najlažji način za to je načrtovanje: ne le tega, kaj bomo in česa ne bomo delali, temveč tudi časa za počitek.

V kateri del dneva boste še danes uvedli obvezen počitek/pavzo?

DIGITALNI DETOX

Živimo v sodobnem svetu tehnologije, kjer nam življenje lajšajo telefoni, interne, družbena in socialna omrežja. Vsaka medalja ima dve plati, tako tudi digitalna doba prinaša tudi negativne učinke na naše zdravje: tako telesno kot duševno. Uvedite enkrat tedenski digitalni detox (razstrupljanje) v svojo rutino. Določite si dan v tednu ali, če to ni možno, del dneva, ko ne boste uporabljali digitalnih »pripomočkov«. Odložite na stran oziroma še bolje: izklopite svoj mobilni telefon, izklopite internet, televizijo in si dovolite, da boste »dosegljivi« samo sami sebi. Pojdite v naravo, preberite knjigo, ukvarjate se s tistim, kar imate radi, preživite čas s prijatelji in ljubimi osebami. Tako jih boste lahko res slišali, videli in začutili. Offline je postalo novo razkošje!

Koliko časa zapravite le na brskanje prek telefona? Določite si še danes, koliko prostega časa boste preživeli na svojem telefonu.

Na trenutek si predstavljate, kakšen bi bil vaše dan digitalnega detoxa. Bodite pozorni na svoje počutje. Katera čustva se pojavljajo v vas? Kaj mislite, da boste izgubili, in kaj pridobili?

*** Z udeleženci se lahko pogovorite o vseh navedenih priporočilih.

Ali delajo kaj od navedenega: kaj in kako?

Namen vaje je ozavestiti, v kolikšni meri smo res posvečeni sami sebi, pri čemer je poudarek na tistem, kar res počnemo, ne pa na tistem, kar vemo. Vsi vemo, kaj je dobro za nas, vendar mnogih stvari ne delamo. Z izmenjavo mnenj lahko pridobimo bolj jasno predstavo o tem, kako živimo, slišimo nekaj novega in drugačnega, kar nas lahko spodbudi k lažjemu uvajanju majhnih korakov v svojo življenje, ki nam lahko pomagajo doseči velike cilje.

******OPOZORILO!***

Vsa podana priporočila so splošna priporočila za zdravo življenje. Če iz kakršnegakoli razloga potrebujete individualen pristop, priporočamo, da se obrnete na strokovne osebe za to področje.

DUŠEVNO ZDRAVJE

Duševno zdravje ne pomeni le odsotnosti duševnih motenj. Opredeljeno je kot stanje dobrega počutja, v katerem posameznik razvija svoje sposobnosti, se spoprijema s stresom v vsakdanjem življenju, učinkovito in plodno dela ter prispeva v svojo skupnost.

NI ZDRAVJA BREZ DUŠEVNEGA ZDRAVJA

Bistvo duševnega zdravja je jasno razvidno iz opredelitve duševnega zdravja SZO:

»Zdravje je stanje popolnega telesnega (fizičnega), duševnega (mentalnega) in socialnega blagostanja/ugodja in ne zgolj stanje odsotnosti bolezni ali betežnosti/nemoči«.

Duševno zdravje je sestavni del navedene opredelitve.



10 SPRETNOSTI SAMOOBVLADOVANJA

Spretnosti samoobvladovanja govorijo o tem:

- kako dojemamo sebe in druge;
- kako obvladujemo svoja čustva.
- kako se odzivamo v težkih situacijah.

Šele ko zgradimo sebe, si lahko zagotovimo trden duševni in čustveni temelj za karierni uspeh.

1.USMERJENOST NA RAST

Obrnjenost k rasti pomeni, da bomo vse življenjske situacije, zlasti pa tiste težke, videli kot priložnost za učenje, rast in spremembo na bolje. Pozornost bomo usmerili na samoizboljšave, namesto da bi spreminjali druge in jih krivili za lastne neuspehe.

Usmerjenost na rast pomeni nenehno delo na sebi.

- 1) ***Stopite iz cone udobja, iz cone znanega.*** Skušaj narediti nekaj drugačnega ali na drug način. Enaka dejanja privedejo do enakih rezultatov. Če želiš doseči drugačen rezultat, moraš spremeniti svoja dejanja.

Navedi eno stvar, ki jo boš še danes naredil drugače kot sicer.

- 2) ***Bodi v družbi tistih, ki so usmerjeni na rast.*** Naše okolje lahko znatno vpliva na nas, naše izbire, zanimanja, raven energije. Če ste v družbi ljudi, ki imajo pozitiven odnos do življenja, vztrajajo pri svojih ciljih in ki vse trenutne situacije namesto kot »nepremagljivo težavo« vidijo kot priložnost za učenje in izboljšave, je velika verjetnost, da boste tudi sami začeli gledati na življenje skozi prizmo mogočega namesto nemogočega. Raziskave so pokazale, da imate za kar 57 % večjo možnost, da se »nalezete« določene razvade, če ima to razvado vaša dobra prijateljica.

Navedi vsaj eno osebo iz svojega okolja, od katere bi lahko prevzel/a kakšno koristno ravnanje ali obrazec, ki bi prispevali k tvoji večji uspešnosti.

- 3) ***Priznaj sebi, da ne veš ravno vsega.*** Nihče na svetu ne ve vsega. Če ne veš, kako premagati določeno situacijo, ki te k zelenemu cilju ne vodi, ampak te od njega oddaljuje, ni nič narobe, če poiščeš nasvet ali zamisel od oseb, ki jim zaupaš, trenerja ali terapevta. Sicer pa je tudi prav, če kdaj naredite napako. Napake nam kažejo, na kaj se moramo osredotočiti in na čemu moramo delati, da bi postali boljši. Na napakah se učimo.

Spomni se nečesa, kar si nazadnje storil/a, pri tem pa nisi dosegel/-la zelenega rezultata. Navedi še, česa si se naučil/a iz te napake in na kaj bi se v prihodnosti moral/a osredotočiti.

Navedi vsaj eno osebo, na katero bi se v zadevni situaciji obrnil/a za pomoč.

- 4) ***Naj te tvoja pot veseli.*** Zelo pomembno je, da veš, kam in kako želiš prispeti, vendar pa je najpomembneje, da veš zakaj. Kakšen občutek boš imel/a, ko prideš na cilj? Ali so to ljubezen, mir, svoboda, moč, prosperiteta ... To ti bo pomagalo najti moč in motivacijo vsakič, ko pot postane težka.

Navedi, kaj te poganja, motivira. Kaj je končni cilj tvojega uspeha? (čustvo)

2. SAMOZAVEDANJE

Samozavednost pomeni, da vemo in razumemo, kaj nas vodi, jezi, motivira, bega, frustrira in navdihuje. Šele tedaj smo zmožni objektivno ocenjevati sebe v težkih situacijah in razumeti, kako naše dožemanje sebe, drugih in situacij usmerja naša dejanja.

Samozavedanje je pomembno ker:

Kadar ***poznamo svoje prednosti***, si lahko z njimi pravočasno pomagamo v pomembni situaciji, oziroma lahko vemo, kdaj je pravi trenutek da se zanesemo na moč drugih ljudi v timu.

Navedite svoje »boljše« strani. Kaj je to, v čemer ste po vašem mnenju resnično dobri?

Kadar ***poznamo svoje slabosti*** in znamo prepoznati svoja čustva v določenih okoliščinah, lahko te slabosti priznamo in se nehamo neustrezno odzivati.

Navedite, kaj bi lahko pri sebi izboljšali, da bi postali odlični.

- 1) ***Uporabljajte strokovno pomoč terapevta ali coacha.*** Obstajajo številne tehnike, ki vam lahko le po nekaj sestankih pomagajo pri doseganju izvrstnih rezultatov, opredeljevanju ciljev in odpravljanju omejujočih prepričanj, ki vam preprečujejo pot do uspeha.
- 2) ***Delajte zapiske o sebi.*** Pisanje je ena najboljših metod samospoznavanje in samopomoči. Na ta način »komunicirate« sami s seboj in s svojimi čustvi, jih spoznavate in ozaveščate ter s tem pridobite možnost svobodne izbire.
- 3) ***Zahtevajte povratne informacije od drugih.*** Feedback* je izjemno pomemben za vse procese i vsa življenjska področja. Delo in učenje brez feedbacka je kot tavanje v temi. Feedback lahko daste tudi sami sebi na podlagi ocene lastnega zadovoljstva in trenutnega položaja glede na cilj, pri tem pa ne pozabite, da morate biti tako realni kot tudi razumevajoči do sebe. Namen je zavedati se, da je trenutno to vaš maksimum, ne pa poln potencial. Da premislite, na kaj bi se morali bolj osredotočiti oziroma kaj bi morali delati drugače. Feedback lahko pridobimo tudi od druge osebe. Vedno izberite osebo, ki ji zaupate in vas podpira (starši, prijatelji), ali strokovni osebi za zadevno področje (trener,

coach). Pri prejemanju feedbacka pa je najpomembnejše vedno upoštevati, da gre le za mnenje nekoga o vas, ne pa za absolutno resnico. Prisluhnite, zahvalite se in razmislite, koliko od povedanega vam lahko več ali manj koristi.

3.OBVLADOVANJE ČUSTEV

Obvladovanje čustev pomeni, da smo zmožni upravljati s svojimi čustvi, zlasti tista negativna (bes, frustracija, zadrega ...), da lahko jasno in objektivno razmišljamo ter ravnamo v skladu z njimi.

- 1) **Razumevanje svojih čustev.** Ključnega pomena je, da veste, kako se počutite, in da ne tlačite svojih čustev. Vsi imamo slabe dneve, ko stvari ne gredo ravno po naših zamislih, in to je povsem normalno in prav. Ne silite sebe, da boste »dobro«, če se tako ne počutite.

Dovolite sebi, da ste slabe volje, pri tem pa se lahko vprašate, kaj je vzrok temu. Dovolite sebi počitek. Če se na kratko ustavite, ne pomeni, da ste odnehali. Naredite pavzo, odpočijte si, nato pa nadaljujte.

- 2) **Sprejmite svoja čustva in jih ne skrivajte.** Poleg pisanja dnevnika o svojih čustvih in trenutnem počutju, se lahko o tem pogovorite z ljubimi osebami ali terapevtom. Včasih bodo objem, izraz pozornosti in razumevanja zadostovali, da se boste počutili bolje in se znova vrnil v sedlo.
- 3) **Uporabite protistresne metode.** Bivanje in sprehod v naravi, poslušanje priljubljene glasbe, čas z ljubimi osebami, dobra knjiga ali film, masaža, šoping ... Karkoli vas sprošča in izboljšuje vaše počutje.
- 4) **Krepite pozitivne izkušnje.** Pri načrtovanju poti do cilja, strategij in akcijskih korakov obvezno načrtujte tudi pavzo, počitek in čas za užitek. Ko se dobro počutite, so tudi stvari okrog vas dobre. Imeli boste več energije, elana, želje, volje in motivacije in vse obveznosti boste opravljali z lahkoto.
- 5) **Z mislimi bodite prisotni v sedanjem trenutku.**

Zaprte oči, globo vdihnite in počasi izdihnite. Pozornost usmerite na stopala, ki se dotikajo tal, in tisto, kar trenutno občutite. Pri tem ne mislimo tistega, kar čutite v povezavi s tistim, kar se je oziroma se šele bo zgodilo, ampak tisto kar čutite v trenutku vdiha in izdiha.

Ko razmišljamo o preteklih dogodkih ter nenehno premlevamo eno in isto zgodbo, nenehno vrtimo en in isti film, pri tem pa preteklega dogodka ne obravnavamo kot sestavni del izkušnje in lekcije, iz katere se lahko nečesa naučimo, tratimo energijo in čas. To pa vsekakor ni produktivno, saj ne le zapravljamo čas, ampak tudi znova in znova podoživljamo dogodke in čustva iz preteklosti. Nenehno »predvidevanje« dogodkov v prihodnosti, ki se še niso zgodili, in premlevanje vseh možnih scenarijev, ne pa ukvarjanje s stvarmi, ki nas lahko privedejo korak bližje takšni prihodnosti, je prav tako tratenje časa in energije, podobno teku na mestu.

- 6) **Ozavestite svoje sprožilce.** Sprožilci so razmere, ki nas v hipu vrnejo v neko pozitivno situacijo, kjer smo bili polni energije in elana, in pri nas takoj ustvarijo pozitiven oziroma negativen impulz. Ko ozavestimo svoje sprožilce, bomo iz sebe lahko priklicali pozitivne vire ali pa se naučili, kako lahko nadzorujemo in spremenimo negativne sprožilce.

Odvisno od vira, ki ga želite vedno imeti pri roki, si zamislite ali ustvarite takšno situacijo. Bodite pozorni na to, kako se počutite, kaj vidite, slišite in v kaj verjamete. Bodite pozorni na položaj svojega telesa, kakšne misli vam se podijo po glavi? Kaj govorite sebi v tem trenutku?

4.SAMOZAVEST

Kadar imamo visoko raven samozavesti, verjamemo vase in svoje sposobnosti, zato lahko dosežemo vse, kar želimo. Tedaj vemo, da imamo v sebi vse, kar potrebujemo.

»Tisti, ki verjamejo vase, imajo dostop do neomejenih moči.«

~Kung Fu Panda

1. **Pretvarjajte se**, dokler tisto, kar želite ne postane resnično, »fake it until you make it«. Vendar pa bistvo ni v »pretvarjanju«. Na ta način namreč pridobimo izkušnjo, da smo nekaj že dosegli, zato je lažje, da ponovimo tisto, kar smo že storili in pri tem dosegli želeni rezultat. Podobno načelo se uporablja tudi pri zastavljanju ciljev, ko si sebe predstavljamo na cilju in tako ustvarjamo »spomin« na prihodnost.
2. **Bodite pozorni na oblačenje:** če se počutite dobro, boste imeli več samozavesti. Drugače povedano: **oblecite se za uspeh in si s tem povečajte možnosti, da boste uspešni.** Pri tem ne mislimo na določeno blagovno znamko ali slog oblačenja, najpomembneje je, da se počutite udobno, in da ste sami sebi lepi. Če nosite dres ali uniformo, imejte kakšen poseben detajl, ki bo vaše sidro za srečo in uspeh.
3. **Govorite asertivno, bodite to, kar ste.** Ljudje, tako kot živali, začutijo iskrenost. Vedno bodite to, kar ste, saj ste ravno takšni popolni, najlepši sebi in drugim.
4. **Mislite in delujte pozitivno.** Vse, kar se dogaja, ni ne dobro ne slabo, ali pa lahko rečemo tudi, da ima vse svojo pozitivno in negativno plat. Skušajte vse dogodke opazovati z obeh vidikov. S pogosto vadbo boste pridobili skoraj pogojni refleks, da na stvari gledate z »lepšega« zornega kota, vendar upoštevajte, da se vedno morate zavedati tako dobrih kot slabih vidikov.
5. **Začnite delovati.** Nedelovanje in letargija ustvarjata dvom in strah, medtem ko delovanje ustvarja samozavest in pogum. Da bi dosegli želeni cilj, poleg zamisli potrebujemo tudi delovanje. Bolje je da naredite še tako majhen korak, kot da stojite v mestu. Bodite pripravljeni. **Priprava je zajtrk prvakov.**

»To be prepared is half the victory.«

~Miguel de Cervantes

5. UPRAVLJANJE STRESA

Dobro upravljanje stresa pomeni zmožnost ostati miren in uravnovešen pred vsemi izzivi. Naš način upravljanja ravni stresa vpliva na našo produktivnost, pripravlja nas za nove izzive ter podpira naše telesno in čustveno zdravje. Vse to resnično potrebujemo, če želimo imeti popolno in uspešno kariero. Da bi lahko zmanjšali stres, se moramo naučiti, kako naj: obvladamo in preprečimo stres ter kako naj se z njim spoprime.

1. **Odpravljanje stresa.** Če odstranimo stvari, ki pri nas ustvarjajo stres, odpravimo tudi stres sam. Če določenih stvari iz svojega življenja ne moremo odstraniti, še vedno lahko spremenimo naš odziv na to situacijo. Sami izbiramo, kako se bomo odzvali in počutili v odnosu do stvari in dogodkov iz zunanjega sveta. Izberi svoj notranji mir. Ne zapravljaj energije na stvari, ki jih ne moreš spremeniti, in ne skrbi zaradi njih. One so takšne, kot so, in če ničesar ne moreš storiti, nadaljuj po svoji poti. Če pa lahko, odlično: spremeni jih in zopet nadaljuj po svoji poti.
2. **Stresa ni mogoče obvladati.** Stres je naš čustveni odziv na določeni zunanji dejavnik. S spremembo dožemanja, spremenimo tudi naš čustveni odziv. Pogled na situacijo z drugega zornega kota. Vprašajte se: »Če bi ta zunanji dejavnik imel tudi dober vidik, kaj bi to bilo?«. Zastavite si vprašanje in pustite svojim možganom, da kot računalniški program poiščejo možne rešitve. Presenečeni boste nad številom kreativnih odgovorov.
3. **Stres je neizogiben.** V življenju bodo vedno stvari, ki jih ne moremo nadzorovati in na njih vplivati. Glede na to, da vse, kar se dogaja in obstaja, ni ne dobro ne slabo, ali pa je hkrati in dobro in slabo, skušajte svojo pozornost usmeriti na tisto, kar je dobro.
4. **Preusmerjanje stresa v produktivno energijo.** Stres v nas ustvarja močan energetski naboj. Namesto da brez potrebe zapravljate čas in energijo, da bi ga omejili, »ujemite val« in mu se prepustite. Pojdite ven in tecite, opravite dober trening, izrabite to energijo za nekaj, kar vam bo poleg boljšega počutja prineslo še kaj dobrega.

VAJA

- ❖ **Namen:** udeleženeц pridobi izkušnjo pri obvladovanju stresa.
- ❖ **Potreben čas:** 3 do 4 min.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno.
- ❖ **Potrebni materiali:** ni potreben dodaten material.
- ❖ **Potek vaje:** Globok vdih in počasen izdih. Vso pozornost usmerite na dihanje. Vsak naslednji izdih naj bo daljši od vdiha. Recite sebi, da bo vse, kar se trenutno dogaja, minilo. Recite sebi, da v življenju stvari ne potekajo ravno po vaših željah, da pa se vendar dogajajo natanko tiste stvari, ki se morajo zgoditi, da bi postali še boljši, čeprav tega pogosto ne razumemo. Da je to le lekcija, iz katere se morate naučiti, kako lahko postanete še boljši.

6. ODPUŠČANJE IN POZABLJANJE.

Pomembno je, da smo zmožni odpustiti sebi za svoje napake, odpustiti drugim za storjeno nam krivico in nadaljevati svojo pot brez duševnega in čustvenega bremena. Tako razbremenimo svoj um preteklosti, da lahko 100 % naše duševne energije usmerimo na bližnje ali dolgoročne cilje v karieri. Kadar razmišljate o preteklih dogodkih, se vam s sedanje perspektive zagotovo zdi, da bi lahko ravnali bolje, drugače, pametneje. Prav nič ni narobe, če na situacijo gledamo kot na izkušnjo, iz katere smo se naučili določenih življenjskih lekcij, vendar se nikaner ne trpinčite. To je bil vaš maksimum v danem trenutku in v danih okoliščinah. Bodite nežni in spodbudni do sebe.

VAJA

- ❖ **Namen:** da vsak udeleženec obvlada tehniko odpuščanja sebi in drugim, da sprejme situacijo prav takšno, kakršna je.
- ❖ **Potreben čas:** 5 do 10 min.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno.
- ❖ **Potrebni materiali:** ni potreben dodaten material.
- ❖ **Potek vaje:** Zaprite oči, nekajkrat globoko vdihnite in počasi izdihnite ter z veliko ljubezni recite sebi: »Razumem, da je v danem trenutku to bil moj maksimum, in to je povsem prav, ta situacija mi je pokazala, na čemu moram delati, da bi lahko naslednjič izbral/a drugačno ravnanje.«

7. ODPORNOST

Pomembno je imeti sposobnost hitrega obnavljanja in okrevanja po razočaranju, tako po manjših kot tudi večjih neuspehih. Ne dovolite, da bi zaradi neuspeha ali nezaželenega izida odnehali. Odpočijte si, zberite moči i poskusite to narediti na drugačen način.

»Nisem doživel neuspeha. Le odkril sem kakšnih 10.000 načinov, ki ne delujejo.«

~Thomas Edison

8. UPORNOST IN VZTRAJNOST

To pomeni, da smo zmožni ohraniti enako raven energije in zavzetosti pri učenju, delu in kariernih dosežkih, kljub vsem težavam, neuspehom in nasprotovanju. Če nekaj ne deluje, poskusi kaj drugega. Bodite uporni pri uresničevanju svojega cilja in vztrajni pri iskanju boljših in učinkovitejših načinov, da ta cilj dosežete.

»Naša največja slabost je v tem, da odnehamo. Najbolj zanesljiv način, da dosežemo uspeh je vselej ta, da poskusimo še enkrat.«

~Thomas Edison

»If you can dream it, you can do it. Always remember that this whole thing was started with a dream and a mouse.«

~Walt Disney

9. POTRPEŽLJIVOST

Kadar smo potrpežljivi smo zmožni pravočasno zapustiti na videz izkrivljene in krizne situacije, da bi lahko jasno razmislili in se odločili za dejanja, ki omogočajo izpolnitev naših dolgoročnih ciljev. Pustite sebi možnost, da naredite pavzo, dajte sebi priložnost za počitek. Razmislite o vsemu v miru, brez močnih čustev, prisluhnite govoru svojega srca in svobodno izberite najboljše v danem trenutku. Tako obvladujete situacijo, izbiro, predvsem pa sebe in svoja čustva.

»Če potrpežljivo počakaš, da mine prvi trenutek jeze, se izogneš 100 dnev gorja.«

~kitajski pregovor

»Minuta potrpežljivosti bo zagotovila 10 let miru.«

~grški pregovor

»Bodi potrpežljiv. Vse stvari so težke, preden postanejo lahke.«

~Saadi

»Potrpežljivost, vztrajnost in znoj so neprekosljiva kombinacija za uspeh.«

~Napoleon Hill

10. ZAZNAVNOST

Zaznavnost pomeni opazanje in razumevanje neizgovorjenih signalov in osnovnih odtenkov v komunikaciji in dejanjih drugih oseb. Pogosto smo preveč zasedeni z razmišljanjem o sebi in o tem, kar govorimo, da bi utegnili opazovati in razumeti dejanja in namere drugih. Če si napačno razlagamo namere drugih, lahko zlahka naletimo na težave v komunikaciji, ne da bi razumeli, zakaj. Če nas zanima, kaj druga oseba misli in čuti, lahko to najbolj preprosto in natančno izvemo tako, da jo vprašamo. Spoštujte mnenja in čustva drugih, ne glede na to, ali se vam zdijo razumna, logična ali upravičena, in ne pozabite, da so za drugo osebo ta utemeljena. Z odprto in zdravo komunikacijo, ki jo spremlja dolžno spoštovanje, lahko vedno pridemo do rešitve oziroma t. i. situacije »zmagam–zmagaš« (win-win).

VAJA

Med obravnavanjem posamezne spretnosti, lahko udeleženci opazujejo sebe z novega vidika: kako je zdaj, kako želijo, da bo, in katere 3 stvari bi lahko začeli izvajati še danes, da bi dosegli zeleni cilj.

AKSIOMI NLP

KAJ JE NLP?

NLP ali nevro-lingvistično programiranje je eden svetovno najbolj znanih komunikacijskih modelov oziroma metodologija za preučevanje komunikacije s samim seboj z namenom samomotivacije in uresničevanju želenega cilja oziroma vzpostavitve uspešne komunikacije z drugimi ljudmi. NLP ponuja znanje, metode, spretnosti in tehnike za doseganje odličnosti, uspeha, sreče in zadovoljstva na osebnem in poklicnem področju.

Kako je nastal NLP?

NLP se je razvil v 70-ih letih prejšnjega stoletja, v Santa Cruzu, Kalifornija, na osnovi preučevanja in dela znamenitih psihoterapevtov XX. stoletja: Virginije Satir (**sistemska družinska terapija**), Milтона Ericksona (**hipnoterapija**) in Fritza Perlsa (**gestalt terapija**).

Utemeljitelja NLP sta Richard Bandler in John Grinder. Utemeljitelja NLP sta na začetku zanimali predvsem dve stvari:

- Od kod izvira posebnost navedenih psihoterapevtov?
- Kako bi lahko to posebnost prenesli na druge ljudi?

Na podlagi svojega dela sta Richard in John pridobila skupek stališč, spretnosti, strategij in tehnik in jih dodala strategijam, ki sta jih že uporabljala pri svojem delu. Danes lahko srečate NLP trenerje, ki nevro-lingvistično programiranje označujejo kot celoten rezultat, skupaj z metodologijo, uporabljeno za doseganje tega rezultata, kar je v redu. Do zmede pride, ko se kot NLP označuje le rezultat njegove uporabe, in tu je potrebna previdnost.

KAJ POMENI AKSIOM?

Aksiom je beseda grškega izvora, ki v dobesednem prevodu pomeni: imeti za resnično, torej trditev, ki jo je vredno sprejeti, temeljno načelo, ki ne potrebuje dokazov.

KAJ SO AKSIOMI NLP?

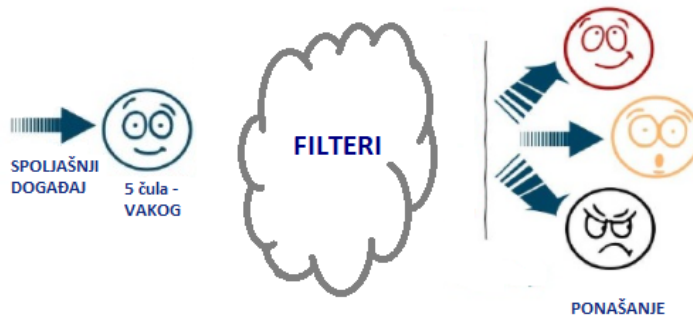
Aksiom NLP so predpostavke o svetu in nas samih, ki jih ne želimo ali ne moremo dokazati. Vendar če jih sprejmemo kot popolnoma resnične in dokazane, če verjamemo v njih in ravnamo v skladu z njimi, življenje postaja veliko lažje, boljše in lepše.

1. ZEMLJEVID NI OZEMLJE

»Zemljevid ni ozemlje« je metafora poljskega filozofa Alfreda Korzybskega.

Mi vidimo le majhen del dejanskega sveta in oblikujemo lasten »zemljevid« na podlagi subjektivnih izkušenj. Natančneje, naša zaznava resničnosti in resničnost sama sta dva različna pojma. Mi ne delujemo v svetu, temveč na našem »zemljevidu« sveta, ki je skupek prepričanj, stališč, izkušenj in različnih zaznav, s katerimi opisujemo svet, ki nas obdaja.

»ZEMLJEVID« je v NLP metafora za našo predstavo o svetu, »OZEMLJE« pa metafora za dejanski svet.



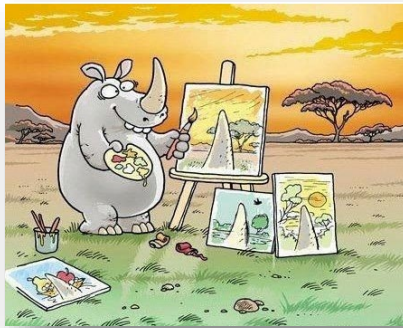
Mi nekaj slišimo, vidimo, čutimo, tj. zaznamo s čutili, in ko to informacijo predelamo skozi naše »FILTRE«, dobimo občutek, mnenje, stališče in končno vedenje.

FILTRI so lahko ZAVEDNI ali NEZAVEDNI. Med filtre spadajo: izkušnje, družba, vzgoja, okolje, izobraževanje, navade ...

Filtri so naša najbolj osebna stvar in so od človeka do človeka lahko isti ali pa različni.

ZEMLJEVID NI OZEMLJE – SPOŠTUJTE ZEMLJEVIDE DRUGIH

VSAKDO DOŽIVLJA SVET NA SVOJ NAČIN, SPOŠTUJTE RAZLIČNOST IN NE OBSOJAJTE DRUGIH.



»Stvari imajo obliko, kot jim jo določi naša duša.«

~ Jovan Dučić

2. ZA VSAKIM VEDENJEM SE SKRIVA POZITIVEN NAMEN (ZA TISTEGA, KI SE TAKO VEDE)

Tudi razdiralna vedenja imajo v svojem ozadju pozitiven namen. Opustitev vedenja je tudi vedenje. Vsako vedenje je motivirano s pozitivnim namenom. Ljudje sprejemajo najboljše izbire glede na (trenutno) dostopne vire.

Pri delu s seboj in v komunikaciji z drugimi je potrebno, da prepoznamo dober namen za »čudnimi« izbirami in vedenjem, ter najdemo »koristno« alternativo za uresničenje tega dobrega namena. Vsi vemo, da je kajenje škodljivo. Kadilcem celo na vsaki škatlici cigaret piše, da kajenje ubija, a oni kljub temu še naprej kadijo. Pri kadilcu bi lahko dober namen bil uživanje, umirjanje, način socializacije ...

Možna rešitev bi bila, da kadilec odkrije drugačno in bolj koristno vedenje od kajenja, ki bi mu lahko pomagalo pri umirjanju v stresnih situacijah ali socializaciji s drugimi.

Ne »nanašajte« pomoč drugim. Osredotočite se nase. Vedno vse delamo zaradi sebe.

3. LJUDJE VEDNO IZBEREJO TRENUTNO NAJBOLJŠO, OZIROMA NAJMANJ SLABO, MOŽNOST

V vsaki situaciji bomo izbrali najboljšo možnost med tistimi, ki so na voljo. Dolgoročno gledano, izbrana možnost mogoče ne bo naša najboljša izbira, vendar pa je ta možnost na podlagi dostopnih informacij in dotedanjih izkušenj res najboljša. Če sebi in drugim omogočimo izbiro med različnimi možnostmi, se bomo vsekakor odločili za najboljšo.

4. UM IN TELO TVORITA CELOTO

Eden izmed modelov NLP navaja, da misli, čustva in fiziologija tvorijo celoto. Navedeno načelo pravzaprav podpira ta model. Njega lahko najlažje preskusimo v praksi. Ko smo veslih misli, naše telo bolje deluje, poleg tega pa smo videti lepši tako sebi kot drugim. Ko smo žalostni in depresivni, poleg slabega videza imamo tudi več možnosti, da zbolimo. Imunobiologija preučuje povezavo med našim imunskim sistemom, mislimi in čustvenim stanjem.

5. NA RAZPOLAGO IMAMO VSE VIRE, KI JIH POTREBUJEMO, DA BI DOSEGLI ŽELENO SPREMEMBO

To načelo kaže, da rešitev vseh morebitnih težav tiči v nas samih, prav tako kot vsi potrebni viri za kakršnokoli spremembo. Ena najbolj znanih izjav Richarda Bandlerja, enega od utemeljiteljev NLP, ki temelji neposredno na tem načelu, je: »*Nikoli ni prepozno za srečno otroštvo.*«

6. KADAR NEKAJ NE DELUJE, POSKUSI KAJ DRUGEGA.

Kolikokrat ste že znašli v situaciji, da vam nekdo reče (ali vi rečete nekemu): »Stokrat sem ti povedal, da ...«? Ko nekdo stokrat ponovi en stavek in nanj dobi vedno enak odziv, se postavlja vprašanje, ali mar ne bi mogel storiti kaj bolj koristnega. Druga formulacija tega načela se glasi: »*ELEMENT SISTEMA, KI RAZPOLAGA Z NAJVIŠJO FLEKSIBILNOSTJO, TEŽI K PRIDOBITVI KONTROLE NAD SISTEMOM.*« Čim več možnosti, tem boljše je. Situacije z možnostjo izbire med različnimi možnostmi nam ponujajo višjo stopnjo svobode, kar je eden od temeljev rasti in razvoja. Fleksibilnost pomeni moč, moč pa pomeni odgovornost.

Fleksibilnost je zmožnost vedenja v okviru skrajnosti: od krutega in strogega do povsem popustljivega, v odvisnosti od situacije, tj. razpolaganje z različnimi obrazci vedenja. Obvladovanje sebe in svobodna izbira vedenja.

ČE POČNETE TISTO, KAR STE VEDNO POČELI, DOBITE TISTO, KAR STE VEDNO IMELI

7. IZKUŠNJA IMA STRUKTURO

To je temeljna predpostavka, na kateri se je NLP razvil. Ustanovitelja NLP John Grinder in Richard Bandler sta predpostavila, da ima uspeh strukturo. Njihov cilj je bil prepoznati to strukturo in odkriti način za poučevanje drugih, kako naj jo uspešno uporabijo. Proces prepoznavanja strukture se imenuje modeliranje.

8. ČE NEKDO LAHKO NEKAJ STORI, SE LAHKO VSAKDO TEGA NAUČI

Modeliranje je proces pridobivanja spretnosti. Vse spretnosti so sistematske, strukturiranje, za njihovo pridobivanje pa obstajajo obrazci, določeni nabori prepričanij, stališč in vedenja. Zato je spretnosti mogoče modelirati in podvojiti. Vendar pa modeliranje ne pomeni tudi prevzema izkušnje modela. Obstaja rešitev, nekdo je to že preživel. Uresničimo lahko vse cilje, najti je treba le način.

9. ODZIV SOGOVORNIKA DAJE POMEN KOMUNIKACIJI

Vsako vedenje je komunikacija. Komuniciramo, ko govorimo, a tudi ko molčimo. Praktično je nemogoče ne komunicirati. Ne glede na namen, dolžni smo poslušalcu prenesti sporočilo na pravi način. Poslušalec ni dolžan sprejeti našega sporočila tako, kot mi želimo. Na primer, prijatelju poveste, da vam je njegova srajca všeč, on pa postane zaradi tega užaljen ... Ali je to potem kompliment ali žalitev?

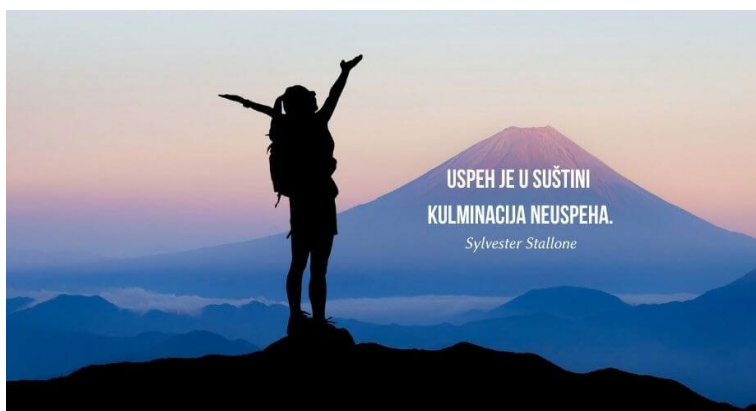
10. NEUSPEHA NE OBSTAJA - OBSTAJA REZULTAT

Koliko nas VEDNO doseže svoje cilje? Koliko nas pa VEDNO doseže kakšen rezultat (bodisi pozitiven ali negativen)? Mogoče ne dosežemo vedno tistega, kar smo si želimo, a vedno dosežemo nekakšen rezultat. Ponavljanje je rezultat rezultata, ki mu pogosto pravimo neuspeh. Rezultat ponavljanja določenega procesa ali postopka so izkušnje. Rezultat izkušenj pa je uspeh.

Kako se počutimo, ko ne dosežemo zastavljenega cilja? Kako pa, ko se nečesa naučimo? Ne uspeti ali naučiti se ... Sami izbiramo, kako govorimo o dogodkih okrog nas in s tem ustvarjamo svojo resničnost. Rezultat, bodisi pozitiven ali negativen, nam bo pomagal, da bomo naslednjič boljši.



EDINI NEUSPEH JE, ČE NITI NE POSKUŠAMO.



VAJA

- ❖ **Namen:** da vsak udeleženec pridobi izkušnjo opazovanja sebe in sveta okrog sebe na nov, drugačen in koristnejši način.
- ❖ **Potreben čas:** 30 minut.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno.
- ❖ **Potrebni materiali:** natisnjeni aksiomi, pisalo in papir.
- ❖ **Potek vaje:** predstaviti vseh 10 aksiomov NLP, vsak udeleženec naj izbere 3 aksiome. Dva, ki mu najbolj »ležita«, in enega, ki ga najbolj »žuli«. Vsak izmed 3 aksiomov naj zapiše na ločen list. Udeležence razdelite v manjše skupne s po 3 člani. Vsak udeleženec mora izbrati določeno temo iz svojega življenja, ki se mu zdi težavna, in jo podeliti z drugimi člani skupine. Liste z zapisanimi aksiomi naj položi na tla, nato na glas prebere aksiom, ki ga je izbral, stopi nanj in oceni presodi svojo težavo »skozi« ta aksiom. Vsi člani skupine naj en za drugim storijo isto. Ko vsi člani skupine dokončajo nalogi, naj se skupaj pogovorijo o svojih izkušnjah in ugotovitvah.

MODELI NLP

Poleg aksiomov so izjemno uporabno orodje tudi modeli NLP.

I. MODEL: ZAVEDNO-NEZAVEDNO

VAJA

- ❖ **Namen:** da vsak udeleženec dobi predstavo o številu informacij, ki jih zaznamo s čutili v enem trenutku, in spozna tiste, na katere smo osredotočeni.
- ❖ **Potreben čas:** 5 min.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno.
- ❖ **Potrebni materiali:** papir in pisalo za vsakega udeleženca.
- ❖ **Potek vaje:** Navedite stvari, ki se jih zavedate in o katerih trenutno razmišljate, dokler to poslušate. Gotovo slišite moj glasi, vidite me, zavedate se papirja in pisala, vidite ljudi okoli sebe. Ko udeleženci navedejo stvari, ki se jih zavedajo, jih zaprosite, da pozornost usmerijo na stvari, ki jih vidijo in slišijo, zavedno pa jih ne registrirajo. Barvo markerja, barvo vaših oblačil, tablo, zavest o stolu, na katerem sedijo, jih zebe ali jim je vroče, so morda žejni ...
- ❖ **Cilj** je, da se začnejo zavedati števila informacij, ki jih zaznamo s čutili, vendar jih na zavestno ne obdelujemo.

Delež zavednega uma je 5 %, nezavednega pa 95 %. V osebnem razvoju je bistveno, da ozavestimo nezavedno, saj je nezavedni del »pametnejši« in vsekakor upravlja z našim življenjem.

V vsakem trenutku s čutili zaznamo veliko število informacij, ki se avtomatično prenesejo v naše nezavedno ali pa se izbrišejo.

George Miller je ugotovil, da na zavedni ravni lahko registriramo 7 ± 2 dela informacije, medtem ko naše nezavedno istočasno registrira 2.000.000 delov informacije.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
+	+	+	+	+	±	±	±	±

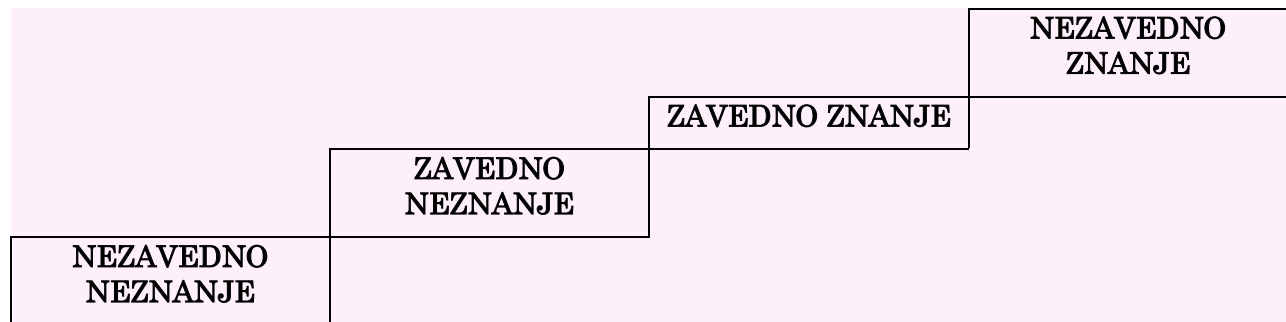
Ko gre za stvari, shranjene na nezavedni ravni, pravimo, da ravnamo avtomatično/mehansko brez razmišljanja in usmerjana dodatne zavestne pozornosti na to.

Da bi naredili prostor za zavedno, moramo določena dejanja prestaviti v nezavedno, kar pomeni, da jih bomo zmožni opravljati brez »razmišljanja«.

Stvar ali dejanje lahko preide iz zavednega v nezavedno s pomočjo vaje.

STOPNIČKE UČENJA

NEZAVEDNO NEZNANJE – ZAVEDNO NEZNANJE – ZAVEDNO ZNANJE – NEZAVEDNO ZNANJE



Dokler se z nečim ne srečamo, ne vemo da to obstaja, oziroma natančneje, to ne obstaja v »našem« svetu in to predstavlja **NEZAVEDNO NEZNANJE**. Ko se prvič z nečim srečamo, dojamemo, da tega ne vemo, kar je druga stopnička učenja, oziroma **ZAVEDNO NEZNANJE**. Nato se o tem naučimo, kolikor je potrebno, in se začnemo zavedati, da to vemo, kar predstavlja **ZAVEDNO ZNANJE**, torej fazo »vem, da vem«, vendar en »delček« še vedno razmišlja o tem, kar dela. Da bi to znanje lahko prešlo v nezavedno in da bi se na zavedni ravni lahko zanimali še za kaj drugega, je potrebno, da to znanje s pomočjo vaj in pogostega ponavljanja preide v **NEZAVEDNO ZNANJE**.

VAJA

Razmislite, na koliko stvari ste pozorni v tem trenutku?

V kolikšni meri se zavedate tistega, kar se v in okoli vas v tem trenutku?

Gotovo se ne zavedate svojega dihanja, bitja srca, da poleg mojega glasu slišite tudi druge zvoke, podloge, na kateri sedite, temperature v prostoru.

Na kaj gre vaših 7±2 dela zavednega? Na kaj ste osredotočeni?

Ali ste osredotočeni na uspeh ali neuspeh?

Ali se osredotočate na stvari, ki vam gredo, ali na tiste, ki vam ne gredo?

VAJA

Katera vaša dejanja ali spretnosti bi lahko z vajo prešle v nezavedno zanje in vam tako izboljšale življenje?

Katera zavedna dejanja bi lahko z vajo prestavili med nezavedno in kaj bi s tem dobili?

S čim bi lahko zapolnili izpraznjeni »delček« zavednega?

II. MODEL: MERCEDESOV MODEL – UM, TELO, ČUSTVA

Um, telo (govorica telesa, drža) in čustva tvorijo celoto. Sprememba enega elementa, avtomatično vpliva na spremembo drugih dveh.

Sistem v celoti najlažje spremenimo s spremembo telesa, položaja telesa oziroma drže.

VAJA

- ❖ **Namen:** izkustveni model, sprememba stanja s spreminjanjem ene od komponent sistema, spremeni se celoten sistem.
- ❖ **Potreben čas:** 5 min.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno.
- ❖ **Potrebni materiali:** papir in pisalo za vsakega udeleženca.

- ❖ **Potek vaje:** Zamislite si neko situacijo, ki vam ni ravno prijetna. Vrnite se na trenutek v to situacijo in bodite pozorni na vse, kar v tem trenutku vidite, slišite in čutite. Bodite pozorni na položaj svojega telesa, misli, ki vam se podijo po glavi, kako se počutite. Zdaj za trenutek zadržite ustvarjeno mentalno predstavo, vstanite, razširite roke in dvignite glavo navzgor, tako da gledate v nebo ali strop, tako da imate glavo nagnjeno nazaj. Kaj se je zgodilo z vašimi mislimi in čustvi? O čem razmišljate in kako se počutite?

VAJA

- ❖ **Potek vaje:** Zamislite si situacijo, v kateri ste bili srečni in ste imeli pozitivna čustva. Spomnite se nekega svojega uspeha, posebnega srečanja, trenutka uresničitve nekega cilja. Vrnite se v ta trenutek, bodite pozorni na svojo držo, misli in čustva. Zdaj sedite na tla, upognite noge v kolenih, naslonite komolce na kolena in položite glavo med dlani.

Kaj se je zgodilo z vašimi mislimi in čustvi? O čem razmišljate in kako se počutite?

VAJA: INSTANT TEHNIKA ZA DOBRO RAZPOLOŽENJE

- ❖ **Potek vaje:** Zamislite si situacijo, v kateri se ne počutite prijetno, s katero so povezana določena negativna čustva in misli, ki jih lahko le s težavo obvladujete. Zdaj vstanite in migajte z zadnjico. Ja, ja. Le vstanite in migajte z zadnjico. Opazujte, kako se vaše misli in čustva hitro spreminjajo.

Mnoge kulture in narodi izvajajo to tehniko kot način življenja. Izvajanje vedno spremlja kakšen dober ritem, glasba in miganje z zadnjico. Ne glede na to, ali gre za revno afriško pleme ali drugi narod, vsi so vedno nasmejani in nenehno migajo z zadnjico.

Na telefonu imejte nekaj priljubljenih skladb, ki vas spodbujajo k gibanju. Ko ste slabe volje, si predvajajte svojo glasbo in se prepustite ritmu, naj vas ponese.

Čeprav se sliši trapasto, ta tehnika je zelo uspešna. Tudi živali to počnejo.

V kateremkoli dokumentarcu lahko vidite, da se bo antilopa, potem ko ji uspe ubežati levu ali drugemu plenilcu in doseže varno razdaljo, stresla, da bi s sebe »otresla« negativen naboj, nato pa bo mirno nadaljevala s pašo, kot da se nič ne bi zgodilo. Če imate hišne ljubljence, opazujte, kaj počnejo, ko se ustrašijo ali doživijo kaj neprijetnega. Pravo gotovo boste opazili enako ravnanje.

Zato nasmeh na obraz in migajte z zadnjico!

Če potrebujete hitro spremembo stanja, ko niste sami in zaradi okolice ne morete vstati in migati z zadnjico, bo zadostovalo, če naredite nekaj mikrogibov, pri tem pa si pomagajte z mentalno predstavo »miganja« z zadnjico.

VAJA

- ❖ **Potek vaje:** Prejšnjo vajo bomo ponovili sede. Zamislite si situacijo, v kateri se ne počutite prijetno, s katero so povezana določena negativna čustva in misli, ki jih lahko le s težavo obvladujete. Zdaj pa, medtem ko sedite, skušajte migati z zadnjico, kar se da neopazno, in opazujte, kaj se dogaja.

III. MODEL – ZAZNAVNI POLOŽAJI

Obstajajo trije osnovni zaznavni položaji, iz katerih dojemamo sebe in svet okoli nas.

Prvi zaznavni položaj: JAZ, držim kamero

V tem položaju je 99 % populacije 99 % časa: dojetje sveta samo s svojega gledišča – gledamo s svojimi očmi, poslušamo s svojimi ušesi. Kadar smo v izrazitem prvem položaju, smo v izrazito čustvenem stanju in na situacijo ne moremo gledati z drugega vidika.

Ta položaj je dober za zastavljanje ciljev in prijetna stanja, ni pa dober za konfliktno situacijo, bodisi da gre za interne konflikte ali konflikte oziroma dogodke z drugimi ljudmi, zato jih nikar ne uporabljajte za vpogled v težka čustvena stanja.

Drugi zaznavni položaj: IGRALEC, sebe vidim skozi tvoje oči

Kadar smo v drugem zaznavnem položaju, situacijo vidimo, slišimo in čutimo iz položaja sogovornika. V tem položaju doživljamo situacijo z vidika sogovornika.

Ta položaj je dober za reševanje konfliktnih situacij, zamisli, izboljšanje komunikacije in iskanje »skupnega« jezika.

Tretji zaznavni položaj: CEZAR/MUHA NA STENI, sebe opazujem iz nevtralnega položaja

To je položaj nevtralnega opazovalca. V tem položaju nismo osebno (čustveno) vpleteni v tisto, kar se dogaja. Gre za povsem opisen položaj, ki ne vključuje naše interpretacije tistega, kar vidimo in slišimo.

Položaj je uporaben za odklop iz določene situacije, na primer, ko nas nekdo žali, ne uporablja pa se za prijetna stanja in zastavljanje ciljev.

Četrty zaznavni položaj: VESOLJEC, vidim sebe, ko opazujem sebe (vesoljec vidi muho na steni, ki opazuje celotno situacijo)

Ta položaj se uporablja za izjemno težka čustvena stanja, ko se težko disociiramo.

VAJA

- ❖ **Namen:** izkustveni model, sprememba zaznavnega položaja spremeni tudi naše doživljanje iste situacije in odziv nanjo.
- ❖ **Potreben čas:** 15 min.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno.
- ❖ **Potrebni materiali:** papir in pisalo za vsakega udeleženca.
- ❖ **Potek vaje:** Zamislite si neko konfliktno situacijo (lahko je z določeno osebo ali situacija, s katero ste v konfliktu). Vajo lahko delate z odprtimi ali zaprtimi očmi, kot vam je bolj prijetno. Nekajkrat globoko vdihnite in izdihnite. Vrnite se v konfliktno situacijo. Bodite pozorni na tisto, kar vidite, slišite in čutite. Le opazujte, kako je biti v tej situaciji. Nato odprite oči ali, če ste vajo delali z odprtimi očmi, samo stresite celo telo. Nato se fizično premaknite na mesto, kjer stoji oseba, s katero ste v konfliktu, in ponovite postopek. Nekaj globokih vdihov in izdihov, nato se vrnite v isto situacijo, vendar iz položaja te osebe. Bodite pozorni na to, kaj ta oseba vidi, sliši in čuti, kako ona doživlja in vidi vas, kako in kaj sliši, kako se počuti.

Samo ugotovite, ne da bi karkoli vrednotili ali ustvarjali dodaten konflikt, ali ima ta »oseba« prav ali ne, oziroma kako zdaj doživljate konflikt?

Kako sebe doživljate skozi oči, ušesa in čustva svojega sogovornika?

Stresite se, nato na stopite korak v stran, tako da sebe in osebo, s katero ste v konfliktu, vidite pred seboj. Kot da bi bili muha na zidu, ki opazuje dve osebi.

Kako se zdaj počutite glede te situacije?

Kako zdaj gledate na konflikt?

Kaj se je spremenilo?

Stresite se, nato stopite korak nazaj, tako da vidite sebe, kako opazujete sebe in osebo, s katero ste v konfliktu. Kot da bi bili vesoljec, ki opazuje muho na steni, ki opazuje dve osebi.

Kako se zdaj počutite glede te situacije?

Kako zdaj gledate na konflikt?

Kaj se je spremenilo?

Kje in v katerih situacijah bi lahko uporabili to tehniko in zakaj?

REPREZENTACIJSKI SISTEMI – VAK

Vse okoli nas se začne tako, da najprej prejmemo informacijo, informacije pa prejemamo prek čutil. Naša čutila so osnovno orodje za prepoznavanje ali zaznavo. Vsi sebe in svet okoli nas zaznavamo prek čutil: *vid, sluh, tip, voh in okus*. **Primarni** reprezentacijski sistemi so vizualni, avditivni in kinestetični. Čutili za okus in voh najpogosteje razvrščamo v kinestetični reprezentacijski sistem.

Pri ustvarjanju zelenega cilja pa je pomembno, da uporabljamo vsa čutila.



*ENA OD OSNOVNIH SPRETNOSTI NLP SO **REP**REZENTACIJSKI SISTEMI.*

Vsi imamo in uporabljamo vsa čutila. Dobra stvar je, da z vajo lahko izboljšamo njihovo delovanje, kar nam bo pomagalo, da postanemo bolj osredotočeni, natančni in da lažje dosežemo zeleni cilj.

VAJA

- ❖ **Namen:** nezavedna uporaba prevladujočega reprezentacijskega sistema.
- ❖ **Potreben čas:** 10 min.

- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno.
- ❖ **Potrebni materiali:** papir in pisalo za vsakega udeleženca.
- ❖ **Potek vaje:** Večina med nami je zaradi globalne situacije lansko leto preskočila dopust. Vsi komaj čakamo, da se vse vrne v normalo in da nekam odpotujemo.

Za začetek pogledjmo, kateri hotel bi si izbrali za naslednji dopust:

1. Luksuzen hotel z vsemi ugodnostmi, ki si jih lahko zamislite: vrhunski notranji in zunanji športni tereni, kompleks zunanjih in notranjih bazenov, fitnes dvorana, masaža in savna.
2. Hotel v čudovitem zalivu, ki je bil pred kratkim prenovljen z veliko okusa, ki ima čudovito urejen vrtom in dih jemajočo panoramo; plazmo TV s satelitskim programom v vsaki sobi.
3. Tih hotel, v mirnem okolju, daleč proč od hrupa vsakdanjega življenja; jutranje prebujanje ob ptičjem žvrgolenju in žuborenju fontane v dvorišču.
4. Gastronomski dopust v hotelu, ki svojim gostom ponuja bogato izbiro izvirne, naravne in ekološke zdrave hrane.

Ko gre za izbiro hotela, najbolje jo opisuje narodni pregovor: »Tisoč ljudi, tisoč čudi.« Eni so izbrali možnost pod 1), drugi pod 2) ...

Kaj ste si izbrali vi?

Zakaj ste izbrali prav ta hotel?

Odkril vam bom majhno skrivnost: v vseh primerih gre za en in isti hotel. Reklama zanj je oblikovana po načelih NLP, tj. tako da zadosti vsem reprezentacijskim sistemom.

KAJ SO REPREZENTACIJSKI SISTEMI?

Reprezentacijski sistemi so način, na kateri sprejemamo, hranimo/pomnimo in označujemo informacije.

Obstaja pet modelov, in sicer:

- ✓ vizualni (V),
- ✓ avditivni (A),
- ✓ kinestetični (K),
- ✓ olfaktorični (O) in
- ✓ gustatorični (G),

oziroma skrajšano VAK(OG).

Naj takoj na začetku pojasnimo, da vsi zajemajo vseh 5 čutil in da uporabljamo vseh 5 čutil. Le da posamezna čutila v določenih kontekstih bolj prevladujejo.

Pri osebah, ki ob rojstvu ali zaradi bolezni nimajo ali s težavo uporabljajo eno ali več čutil, postanejo dejavna čutila bolj izražena in tako prevzamejo vlogo enega ali več čutil, ki niso povsem delujoča.

Čeprav bi večina nas enako uspešno lahko uporabljala vseh pet modelov, prednost dajemo le enemu; prvi je način, na katerega dostopamo do informacij, znan kot *vodilni reprezentacijski sistem*, drugi pa je način, na katerega informacije obdeluje, znan kot *primarni reprezentacijski sistem*. Včasih so lahko enaki, vendar pa so v glavnem različni.

Najpogosteje se uporabljajo prvi trije: vizualni, avditivni in kinestetični (VAK).

Vizualni tipi: najbolje se počutijo »v slikah« ali »v filmu«.

»Vidim, o čem govorite«, »poglej, naj ti povem«.

Avditivni tipi: najbolje se počutijo, kadar ustvarjajo sliko sveta na osnovi zvokov.

»To zveni odlično.«

Kinestetični tipi: najbolje se počutijo, kadar ustvarjajo sliko sveta na osnovi svojih in tujih čustev.

»Čutim, da je v tem nekaj zelo pomembnega.«

VIZUALNI TIP - VIZUALCI

60 % – 70 % celotne svetovne populacije spada med vizualce. Živimo v vizualnem svetu, čemur so med drugim prispevali digitalizacija, tehnološki napredek in družbena omrežja.

Prevladujoče vizualne osebe (vizualci) razumejo tisto, kar jim pripovedujemo, tako da najprej to vidijo.

Besede pretvarjajo v slike. Njihovi možgani delujejo kot kamera in najbolj veseli so, če jim »narišete« tisto, kar jim želite povedati.

Oni »vidijo« tisto, kar drugi slišijo in občutijo.

»Ne morem verjeti lastnim očem, da se je to pravkar zgodilo.«



Vizualci si lažje zapomnijo obraze kot imena. Pomembno jim je, da vzpostavijo stik z očmi. Pomemben jim je videz nekoga (ali nečesa). Pogosto imajo dober spomin, ker si stvari zapomnijo prek slik.

Zelo dobro so organizirani in niso navdušeni nad telesnim stikom. Pogosto mežikajo. Zgodi se, da med razmišljanjem zaprejo oči, in takrat lahko opazite hitre očesne premike levo in desno, kar kaže na vizualno iskanje informacij.

Plitko dihajo in hitro govorijo, saj so slike veliko hitrejše od besed, oni pa razmišljajo v slikah. Uporabljajo roke za dodatno opisovanje tistega, o čem govorijo.

Reagirajo na perspektivo in vidni kot, zaznavajo vse, opazijo podrobnosti.

Ključne besede: videti, opazovati, pogled, bistro, jasno, slika, motno, gledišče, prizor, barva, predstaviti, osvetliti, zasijati, vizija, zamisliti si ...

»poglej, naj ti povem«, »Glej« »Nagledati se vsega«, »videti svojega Boga« ...

AVDITIVNI TIP - AVDITIVCI

20 % celotne svetovne populacije spada med avditivce.

Prevladujoče avditivne osebe (avditivci) so osebe, ki jim je predvsem pomembno, kako se kaj sliši. Oni slišijo, kako izgovarjate stavke. Pomembnejši jim je način, na katerega nekaj izgovarjate, kot tisto, kar govorite.

Njihovi možgani delujejo kot CD-predvajalnik, poslušajo melodije, da bi razumel, o čem govorite. Radi imajo ritem in melodijo. Raje imajo telefonske kot osebne pogovore. To je posebej pomembno pri sporočanju pomembnih odločitev.

Pogosto imajo globok in zveneč glas, govorijo ritmično in pomembno jim je, kako zveni tisto, kar govorijo.

Radi imajo koncerte, pogosteje poslušajo glasbo, kot gledajo TV. Zavedajo se višine glasu, ritma, barve, melodičnosti.

Oni govorijo o tem, kar vizualci vidijo.

»Njene besede mi še vedno odmevajo v glavi.«

Dihajo relativno globoko, zelo nadzorovano pa izdihujejo. Pozornost usmerjajo predvsem na to, kako kaj zveni. Brez pritiska lahko opravljajo vsa dela, ki potekajo po telefonu. Spomnijo se vsega. Imajo izjemno strukturiran spomin, predalčke v glavi.

Ključne besede: Slišati, povedj, govor, zvok, klicati, poslušati, ritem, ton, tih, kričati, previhirati, brenčati ...

»Zveneti v ušesih«, »Jasno in glasno«, »Niti pisnil ni«, »Poslušaj, naj ti povem« ...



KINESTETIČNI TIP - KINESTETIKI

Okrog 45 % populacije uporablja kinestetični kot primarni sistem. Prevladujoče kinestetične osebe sprejemajo odločitve na osnovi svojih občutkov in čustev. Pri sprejemanju odločitev se najbolj zanašajo na informacije na podlagi občutka, otipa, čustev, okusa, vonja in podobno.

Pri kinestetiku so čustva ključnega pomena, da se odloči za nakup, oziroma natančneje, odločil se bo za nakup, ker mu določena oseba ali izdelek »ugaja«. Pomembno jim je, da se dobro počutijo in da nosijo udobna oblačila. Hitro se odločijo, ali jim nekdo je oziroma ni všeč, radi uživajo v hrani, vendar se v svojem telesu tudi dobro počutijo. Globoko dihajo in se radi dotikajo ljudi in stvari.

Zelo so občutljivi na temperaturne spremembe. Učijo se tako, da stvari delajo, in uživajo v telesnih dejavnostih. Najpogosteje govorijo počasi, pozornost pa usmerjajo na občutek, ki ga imajo glede ljudi, stvari in dogodkov.

Oni čutijo tisto, kar vizualci vidijo, avditivci pa slišijo.

Ta situacija mi ravno ne diši na dobro.

Globoko dihajo, počasi in iz trebuha. Vse delajo po občutki, ki pa se zelo počasi pojavi glede na to, da na pojav občutka vplivajo vizualno in avditivno.

Izogibajo se neposrednega gledanja v oči, zelo so počasni, vse morajo »preživeti«. Veliko se ukvarjajo s čustvo.

Če jih prisilite, da se hitro odločijo ali kaj povedo, bodo avtomatično odgovorili z »NE«. Med govorjenjem se radi božajo in dotikajo.

Ključne besede: Zgrabiti, čutiti, mirno, sprejeti sebe, intuicija, ljubiti, ravnotežje, gib, brezčutno ... »Trdno držati niti«, »Ostra debata«, »Uporabiti zveze«, »Ujeti korak z« ...



NOTRANJI DIALOG – DIGITANI TIP

Osebe, pri katerih prevladuje notranji dialog, imajo najpogosteje kombinirane značilnosti drugih reprezentacijskih sistemov, vendar je za njih značilno, da se pogosto »pogovarjajo sami s seboj« in da dogodke okoli sebe radi osmislijo in razumejo.

- Visoko vrednotijo logiko in imajo radi podrobnosti.
- Pogosto uporabljajo abstraktne besede, ki nimajo neposrednega čutnega opisa.
- Bolj se vežejo na proces in izbiro uporabljenih besed kot na sam rezultat.
- Imajo strukturirano mišljenje in govor.
- »Imuni« so na čustva.
- Misleci, mrmrajo si v brado.
- Pogosto uporabljajo besedo »VEŠ«.
- Pogosto imajo razvito logiko, vse mora imeti smisel.
- Zamišljeni so, vedno v svojih mislih.
- Za odločitev potrebujejo veliko časa, ne marajo pritiska (težje rečejo »NE«).

Ključne besede: opisati, smisel, izkušnja, dojeti, premisliti, podrobno opisati, »premisлити o ideji«, »ni dvoma«, »biti pozoren« ...

VAJA:

Zdaj ko poznamo reprezentacijske sisteme, ali lahko sami sebi odgovorite, kako izbirali in se odločili ravno za »ta« hotel?

ZAKAJ JE POMEMBNO PREPOZNATI IN UPORABLJATI REPREZETNACIJSKE SISTEME?

Možnosti, kako si ljudje navznoter predstavljajo informacije, so neomejene in to bi lahko označili kot svoj lastni jezik. Komunikacija je odvisna od jezika, tako verbalnega kot neverbalnega. Čim bolj sta si podobna jezika, ki jih osebi uporabljata, večja je verjetnost dobrega stka (rapporta) in razumevanja. Večjemu razumevanju samih sebe in drugih lahko bistveno in učinkovito prispeva poznavanje reprezentacijskih sistemov.

V procesu komunikacije so možni trije izidi, in sicer:

1. »Ja, ja ... natanko vem, o čem govoriš«;
2. »Razumel/a sem le del tistega, kar si povedal/a«;
3. »Ničesar nisem razumel/a«.

KATERI IZID JE PRI VAS NAJPOGOSTEJŠI?

Ali se vam je že kdaj zgodilo, da nekemu nekaj razlagate »do nezavesti«? Druga oseba pa še naprej ne razume, kaj želite povedati. Končno, kar precej razdraženi, zgrabite pisalo in list papirja, da bi osebi »narisali« tisto, kar že pol ure skušate razložiti. Že po nekaj črtah pa ta oseba reče: »A, na to si mislil.« Kaj se je zgodilo? Ali smo res morali »narisati« tisto, o čemer smo govorili, da bi nas druga oseba razumela?

Ja, morali smo »narisati«. Naše pojasnjevanje je v celoti temeljilo na »našem« reprezentacijskem sistemu (ki se ni ujema z reprezentacijskim sistemom druge osebe) in šele ko smo to »narisali« (prikazali v reprezentacijskem sistemu druge osebe) smo se lahko popolnoma razumeli.

KAKO POGOSTO VAM SE DOGAJAJO PODBNE SITUACIJE?

Ali ste se kdaj že znašli v situaciji, da nekdo obrne glavo proč in vas ne gleda v oči, medtem ko mu nekaj pripovedujete? Ali ste tedaj morda rekli »glej me v oči, ko ti govorim«? Zakaj menite, da vas ta oseba ni poslušala? Mogoče vam je nastavila uho, da bi vas boljše slišala.

Klasičen konflikt med vizualcem in avditivcem.

V vsakdanjem življenju je mnogo primerov, ko (ne)uporaba reprezentacijskih sistemov vpliva na uspešnost komunikacije.

V večini situacij tisto, kar želimo povedati, predstavljamo skozi svoj reprezentacijski sistem. Če želimo, da nas drugi razumejo in dojamajo naše sporočilo (različne predstavitve, prodaja, predavanja, volilne kampanje itn.), moramo govoriti v njihovem jeziku kot v primeru hotela z začetka tega besedila.

VAJA

- ❖ **Namen:** spoznati, kateri je naš osebni vodilni reprezentacijski sistem.
- ❖ **Potreben čas:** 10 do 15 min.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno.
- ❖ **Potrebni materiali:** papir in pisalo za vsakega udeleženca.
- ❖ **Potek vaje:**

1. Ko sprejemam neko odločitev, se ravnam po:

- a) tem, ali imam dober občutek glede tega,
- b) rešitvi, ki mi najbolj zveni,
- c) rešitvi, ki se mi zdi najboljša in najjasnejša.

2. Dobrega govorca ocenjujem po:

- b) njegovem glasu in načinu govora,
- c) kadar na podlagi njegova opisa lahko sestavim jasno sliko,
- a) kadar se me čustveno dotakne.

3. Ko razmišljam o določeni situaciji:

- c) si to situacijo slikovito predstavljam,
- b) se sam s seboj pogovorim in o vsem prediskutiram,
- a) prehajam z enega na drugi vidik in grem skozi celotno situacijo.

4. Na seminarju mi je najpomembnejše:

- c) pregledna vizualna predstavitev,
- b) da predavatelj obširno in celovito predstavi zadevno tematiko,
- a) praktične vaje, da lahko izkustveno povežem stvari.

5. Ko pomislim na dobrega prijatelja:

- c) pred očmi najprej zagledam njegov obraz,
- a) prevzame me prijeten občutek, ki me spomni na skupna doživetja,
- b) v sebi govorim o njemu in lahko se spomnim skoraj vsake besede iz pogovora z njim.

6. Ko si želim določeno vsebino zapomniti ali se je naučiti:

- b) govorim v sebi in ponavljam, dokler je ne znam skoraj na pamet,
- c) sebi narišem kakšno skico ali shemo,
- a) vadim to neposredno v praksi.

7. Da bi sebe bolj motiviral/a:

- a) s telesno držo zagotovim sebi občutek moči, tako da se zravnam in globoko vdahnem,
- c) svoj uspeh vidim pred v eni ali celo treh razsežnostih,
- b) vlivam si pogum in moč, tako da v sebi govori ...

❖ REŠITVE

Katero črko ste največkrat zaokrožili?

- a) potem ste **kinestetični tip**.
- b) potem ste **avditivni tip**.
- c) potem ste **vizualni tip**.

Seveda to ne pomeni, da je lahko le en reprezentacijski sistem prevladujoč. Ponavadi enega uporabljamo manj kot druga dva, ki sta bolj ali manj razvita. Torej ste vsekakor lahko tudi vizualno/kinestetični tip.

Spodnja preglednica prikazuje primerjavo med tipi v njihovi »čisti« obliki.

	VIZUALNI TIP	AVDITIVNI TIP	KINESTETIČNI TIP
KAKO SE UČIJO NA PREDAVANJU	<i>Grafikoni, skripte, slike, samostojne table, predstavitev</i>	<i>Struktura, razlaga, primerjava, diskusija</i>	<i>Vaje, primeri, skupinsko delo</i>
UČIJO SE, DOKLER ...	<i>... gledajo</i>	<i>... poslušajo</i>	<i>... delajo</i>
SPROSTITIVNI/KONJIČEK	<i>TV, sanjarjenje, fantazije, listanje revij, ogledi, Instagram</i>	<i>Glasba, branje, tišina, avdioknjige, pogovorne oddaje (talkshows)</i>	<i>Šport, lenarjenje, savna, SPA</i>
TIPIČEN POKLIC	<i>Arhitektura, slikar, fotograf, grafičar</i>	<i>Glasbenik, novinar, igravec, moderator</i>	<i>Športnik, socialni poklici</i>
KAKO SI ZAPOMNIJO TELEFONSKE ŠTEVILKE	<i>Vidijo številke s svojim notranjim očesom in številko 789432 vidijo kot 789 432 ali 78 94 32</i>	<i>Izgovarjajo številko v določenem ritmu ali pa si zapomnijo melodijo številke pri vtipkavanju</i>	<i>Ne da bi razmišljal, tipka številke, zmeden zaradi babičinega telefona s številčnico</i>
TONALITETA GOVORA	<i>S presledki, visoki toni, podobno brbranju</i>	<i>Melodično, ritmično, modularno</i>	<i>Mirno, globok glas, enakomerno</i>
TEMPO	<i>Hitro, srednje hitro</i>	<i>Srednje hitro, hitro</i>	<i>Počasi</i>
GESTE	<i>Zgoraj (v predelu glave in prsnega koša)</i>	<i>Poredko, geste v sredini (v predelu trebuha)</i>	<i>Nizko (višina bokov), se dotika</i>
HITROST OBDELAVE INFORMACIJ	<i>Hitro</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Počasi</i>
GLOBINA OBDELAVE INFORMACIJ	<i>Plitko, ne mara podrobnosti</i>	<i>Osrednje</i>	<i>Globoko</i>

Za predstavitev našega notranjega sveta tistim, ki nas poslušajo, uporabljamo jezik/govor. Besede, fraze in način govora kažejo strukturiranost našega notranjega sveta, poleg tega pa so besede in fraze, ki jih ljudje uporabljajo in na podlagi katerih lahko določimo njihov primarni reprezentacijski sistem. Za besede in fraze, ki temeljijo na čutilih, se uporablja izraz PROCESNE BESEDE.

Usklajevanje s procesnimi besedami druge osebe poglubi dober stik (rapport) in pospeši njihove naravne procese razmišljanja.

USKLAJEVANJE PROCESNIH BESED

NOTRANJI DIALOG	VIZUALNI TIP	AVDITIVNI TIP	KINESTETIČNI TIP
<i>Razumem te</i>	<i>Vem, kaj misliš</i>	<i>Slišim te glasno in jasno</i>	<i>Čutim, da je to dobro</i>
<i>To je očitno</i>	<i>To je jasno</i>	<i>Dobro zveni</i>	<i>Se ujema</i>
<i>Ali razumeš?</i>	<i>Ali dobro vidiš to, kar ti govorim?</i>	<i>Ali dobro zveni to, kar govorim?</i>	<i>Ali ti to, kar ti dajem, vzbuja dober občutek?</i>
<i>Želim popolno poročilo</i>	<i>Moram pogledati, kaj se dogaja</i>	<i>Povej mi, kaj se dogaja ... Pogovarjaj se z mano</i>	<i>Treba je ujeti te dogodke</i>
<i>Imam zanimiv načrt za prihodnost</i>	<i>Imam vizijo naše prihodnosti</i>	<i>Zgodbo imam v svoji glavi</i>	<i>Razburjen sem zaradi tistega, kar se bo zgodilo</i>
<i>Ona je dosegla visoke rezultate pri ocenjevanju vodenja</i>	<i>Ona je vzhajajoča zvezda in pričakuje jo čudovita prihodnost</i>	<i>Ona je vodja skupine in mi bomo plesati tako, kot ona žvižga</i>	<i>Trdna je kot stena in kmalu bo držala vse niti v svojih rokah</i>
<i>Osebjem iz prodaje je opozorilo na upadajoči trend</i>	<i>Grafikon prikazuje mračno pozicijo</i>	<i>Prodajno osebje pripoveduje žalostno zgodbo</i>	<i>Zdi se, da je naš učinek na spolzkem klancu</i>

VAJA:

- ❖ **Namen:** vpogled v delež neverbalne komunikacije.
 - ❖ **Potreben čas:** 30 min.
 - ❖ **Velikost skupine:** neomejeno.
 - ❖ **Potrebni materiali:** projektor/TV , <https://www.youtube.com/watch?v=utBDhw3Z6Hk>
 - ❖ **Potek vaje:** Pozorno si oglejte naslednji video. Pozorni bodite na majhne »signale« in pozorno opazujte njihove oči. Če želite, zapišite črtico vsakič, ko oseba uporabi določen kanal. Kako pogosto gleda navzgor (vizualni), kako pogosto v sredino (avditivni) in kako pogosto navzdol (kinestetični). Na podlagi najpogostejših premikov oči lahko ugotovite v kateri tip oseba spada. Navzgor: pomeni vizualec, v sredino: avditivec, če pa najpogosteje gleda navzdol, gre za kinestetični tip.
-

VAJA:

- ❖ **Namen:** vpogled v delež neverbalne komunikacije.
- ❖ **Potreben čas:** 30 min.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno, udeležence razdelite v skupine s po 3 člani.
- ❖ **Potrebni materiali:** papir in pisalo za vsako skupino.
- ❖ **Potek vaje:** Naloga je naslednja: klub, za katerega igrate, organizira tekmo z namenom, da ves izkupiček od prodaje vstopnic podarijo v humanitarne namene. Cilj vsake skupine je, da z uporabo reprezentacijskih sistemom ustvarijo kar najboljše »vabilo«, s katerim bodo privabili čim več obiskovalcev. Bodite ustvarjalni!

Glede na število udeležencev lahko vajo izvajate tako, da vsaka skupina oblikuje vabilo za določen reprezentacijski sistem, na koncu pa bodo vsi skupaj, kot tim, vabila povezali v eno, ki bo zajelo vse reprezentacijske sisteme.

VAJA:

- ❖ **Namen:** vpogled v aktivno poslušanje.
- ❖ **Potreben čas:** 30 min.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno.
- ❖ **Potrebni materiali:** dodatni materiali niso potrebni.
- ❖ **Potek vaje:** Oseba, ki vodi vajo, bo enega izmed udeleženca potegnila na stran, tako da drugi udeleženci ne morejo slišati pogovora, in mu prebrala zgodbo. Udeleženec mora pozorno poslušati. Zgodbo je treba prebrati le enkrat, brez ponavljanja. Udeleženec ne sme zastavljati dodatnih vprašanj, lahko le posluša. Ko sliši celo zgodbo, udeleženec, ki je zgodbo prvi slišal, pokliče naslednjega udeleženca in mu pove isto zgodbo. Pravila so enaka. Udeleženec, ki posluša zgodbo, lahko le pozorno posluša, ne sme pa zastavljati vprašanj. Postopek ponavljajo, dokler vsi udeleženci ne slišijo zgodbe od svojega predhodnika. Ko vsi udeleženci slišijo zgodbo, bo zadnji udeleženec pred vsemi povedal »svojo različico«, nato »svojo različico« pove prvi udeleženec, ki mu je predavatelj prebral zgodbo, na koncu pa predavatelj prebere prvotno zgodbo.
- ❖ **Besedilo:** *BIL JE ZELO TOPEL DAN ZA TA LETNI ČAS IN VSE JE NEKAKO OŽIVELO. ŽENA S POLNIMI ROKAMI VREČ JE BILA NA VHODU V BLOK, KO JI JE SKOZI NOGE ŠVIGNIL PES, KI SE JE VPLETEL V PLAŠČ IN BI JO KMALU PODRL, KO JE DRVEL ZA MAČKO, KI JE VERJETNO UŠLA SKOZI RAZBITO OKNO, VENDAR SE JE NA SREČO TU NAŠEL POŠTAR, KI JI JE POMAGAL. NEKAJ TRENUTKOV ZATEM JE PRITEKEL ŠE DEČEK, VHODNA VRATA PA JE ODPRLA TUDI ŽENSKA, KI ŽIVI V PRITLIČJU. V DALJAVI JE BILO SLIŠATI GASILSKE SIRENE, KI SO Z VSAKO SEKUDNO POSTAJALE GLASNEJŠE IN GLASNEJŠE, ZATO JE GLAS ŽENSKA, KI JE KRIČALA Z OKNA, BILO SLIŠATI VSE TIŠJE*

IN NERAZLOČNEJE. PRED BLOKOM STA STALI DVE ŽENSKI IN SE POGOVARJALI, KO SE JIM JE PRIDRUŽIL STAREJŠI GOSPOD S KOMENTARJEM, DA SE NE SPOMNI, DA BI KDAJ V SVOJEM ŽIVLJENJU DOŽIVEL TAKŠEN DAN, IN DA BODO, KOLIKOR JUTRI, VSI ČASOPISI ŽE PISALI O TEM. VSI SO PRITRDILI NJEGOVI IZJAVI, NATO PA JE VSAK NADALJEVAL PO SVOJI POTI.

Kaj opazite? V kolikšni meri se prvi pojem razlikuje od zadnjega? Kaj menite, zakaj in kako je do tega prišlo?

- ❖ **Namen vaje** je opaziti, da imajo različne podrobnosti in sekvence različen pomen za vsakega posameznika in da vsak v skladu s svojo predstavo pretirano poudarja, krajša ali preskakuje določene dele, oziroma da določene dele sliši in dodatno »poživlja« ali pa jih sploh »ne sliši«.

VAJA

- ❖ **Namen:** izostritev čutov.
- ❖ **Potreben čas:** 15 do 20 min.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno.
- ❖ **Potrebni materiali:** ni potreben dodaten material.
- ❖ **Potek vaje:** Udeleženci se bodo razvrstili v krog, nato pa se bodo igrali »gluhega telefona«. Predavatelj bo pojem prišepnil prvemu udeležencu, tako da drugi udeleženci ne slišijo, nato pa bo ta udeleženec na isti način pojem povedal drugemu udeležencu, in tako naprej, dokler vsi udeleženci v krogu ne izvejo pojma. Zadnji udeleženec bo na glas povedal pojem, ki je »prispeel« do njega, da ga vsi slišijo, nato pa bo to storil tudi prvi udeleženec, od katerega se je »pojem« začel prenašati.

Kaj opazite? V kolikšni meri se prvi pojem razlikuje od zadnjega? Kaj menite, zakaj in kako je do tega prišlo?

VAJA

- ❖ **Namen:** spoznati, da je za uspešno in jasno komunikacijo treba uporabljati vse reprezentacijske sisteme
- ❖ **Potreben čas:** 5 min.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno, sodelujejo vsi udeleženci skupaj
- ❖ **Potrebni materiali:** niso potrebni dodatni materiali.
- ❖ **Potek vaje:** udeleženci stopijo v vrsto, tako da drug drugega gledajo v zatilje, predavatelj pokaže zadnjemu članu določeno dejanje, na primer kavboja, ki se povzpne na konja, jaha, vrže laso in vleče govedo, ali kaj drugega po lastni izbiri, vendar dejanje mora imeti več kretenj. Kakršno koli govorjenje ali dodatno pojasnjevanje, kot tudi ponavljanje kretenj, ni dovoljeno. Udeleženec mora nato brez besed naslednjemu udeležencu pokazati kretnjo, ki si jo je zapomnil. In tako, dokler vsi udeleženci ne pridejo na vrsto. Zadnji udeleženec pred vsemi pokaže kretnjo/dejanje, ki je »prispeelo« do njega/nje, nato pa to stori tudi prvi udeleženec, pri katerem se je »kretnja« začela. Kaj opazite? V kolikšni meri se prvi pojem razlikuje od zadnjega? Kaj menite, zakaj in kako je do tega prišlo?

ZAGOTOVITE SI USPEH

Želja > rezultat > ovira > načrt (ŽRON) je metoda, v znanosti znana **Mental Contrasting with Implementation Intentions (MCII)**.

Uporabna je na vseh življenjskih področjih, na katerih želi nekdo spremeniti svoje vedenje: naj gre za odnos do zdravja ali odnos do bolezni, za izboljšanje medčloveških odnosov (družina, zakon, prijatelji, sodelavci), uspeh v službi ali šoli ...

Ta metoda je koristna za tiste, ki imajo občutek, da so obtičali, ali ne vedo, kako naj nadaljujejo.

Pomaga tudi tistim, ki niso resnično nezadovoljni, ampak želijo svoj potencial bolje izkoristiti. Koristna je za vse, ki se srečujejo z izzivi ali so pred zahtevnimi in pomembnimi spremembami.

Skratka, od metode ŽRON imajo lahko vsi koristi, saj vsi mi včasih potrebujemo podporo pri urejanju in preurejanju življenja, da bi lahko izpolnjevali svoje vsakodnevne obveznosti ali vztrajali pri doseganju in uresničevanju dolgoročnih ciljev.

Ko se naučite te tehnike in jo začnete uporabljati, boste opazili, da se počutite

bolj motivirani, kompetentni in sposobni v odnosu do svojega okolja in da povsem drugače zaznavate stvari in se odziviate na stvari. Vse navedeno pa izhaja iz ključnega vprašanja, ki vodi k preobratu:

»KAJ VAS OVIRA PRI URESNIČEVANU TE SVOJE ŽELJE?«

MENTALNA TEHNIKA

Preden začnete izvajati tehniko ŽRON, morate vedeti, da je ona zelo posebna. Od vas zahteva ustvarjalnost in domišljijo, ne pa pretiranega samoanaliziranja, ki bi privedlo do stanja »analiza–paraliza«.

VAJA

Zato globoko vdihnite, udobno se namestite in sprostite. Pomembno je da vas med vajo nihče ne moti. Vajo začnite, ko se boste počutili umirjeno in sproščeno.

ŽELJA–SANJE–VIZIJE

VAJA

Razmislite o naslednjih 4 tednih (izbere si lahko tudi neko drugo obdobje, na primer 24 ur ali 12 mesecev). Kaj je vaša najpomembnejša želja ali tema? Želja bi morala biti zahtevna, vendar uresničljiva v naslednjih štirih tednih (ali v obdobju, ki ste ga izbrali).

Če imate mnogo želja, izberite tisto, ki je vam najpomembnejša in bo naredila največjo razliko. Želja je lahko povezana z delom ali šolanjem, z odnosi, zdravjem ali katerim koli življenjskim področjem, ki je za vas pomembno. Izberite res najpomembnejšo željo.

Ko ste si željo izbrali, jo opišite s tremi do šestimi besedami; v mislih ustvarite živopisno in jasno sliko njene uresničitve.

CILJ-REZULTAT-NAJLEPŠE

VAJA

Kaj bi bilo najčudovitejše in najboljše, če bi si to željo uresničili?

Kako bi se tedaj počutili?

Poiščite najboljši možni rezultat in si ga jasno in živopisno zamislite.

Vzemite si nekaj časa in zamišljajte to najčudovitejšo in najlepšo uresničitev: živopisno, jasno, preprosto, kot da bi bilo zdaj. Doživite jo z vsemi čuti: vidite vse, kar boste tedaj videli. Kaj v tem trenutku govorite sebi?

Kako se počutite?

Občutite kako je, ko uresničite želen rezultat ...

OVIRE-MOTNJE-ZAVORE

Naše življenje ne poteka vedno tako, kot bi želeli.

Kaj je to v vas, kar vam preprečuje uresničenje svoje želje?

Kaj je to v vas, kar vam stoji na poti in vas zavira od znotraj?

Katera vedenja, misli ali čustva vam preprečujejo, da bi uresničili svojo željo?

Kaj je za vas glavna ovira?

Ali ste odkrili ovire, ki so odločilne za vas?

Ali pač obstaja kakšen drugi kritičen vidik?

Poglobite se še bolj vase, da bi odkrili resnične ovire, ki vas zavirajo od znotraj.

Vam je uspelo prepoznati to najpomembnejšo oviro?

Medtem ko nadaljujete, zadržite to v svojih mislih, mislite na to oviro. Vzemite si čas, da si zamislite to svojo notranjo oviro in da jo vidite živopisno in jasno.

NAČRT-NAČRT

Kaj lahko storite, da bi premagali to oviro?

Kako bi se morali obnašati, kaj bi morali reči sebi, da bi lahko učinkovito odstranili te ovire?

Ste se spomnili česa koristnega, kar bi lahko storili?

Pripravite načrt, s katerim se boste pripravili na situacijo, ko se naslednjič srečate s to oviro.

Načrt pripravite po naslednji shemi:

Ko se pojavi ovira (ovira),

bom(dejansko vedenje, misel).

Drugače povedano, v mislih pripravite svoj osebni »ko–bom načrt« »Ko se srečam z navedeno oviro, bom storil/a (pomislil/a) naslednje.....

.....

.....«

To nekajkrat brez zadržkov ponovite

ŠTIRJE KORAKI STRATEGIJE ŽRON

1. **ŽELJA** – Prvo navedite neko željo, ki je za vas pomembna in uresničljiva

2. **REZULTAT** – Nato ugotovite, kaj je pri tej uresnitvi za najlepše in najpomembnejše ter si zamislite, kako bi bilo, če bo to dosegli. Ustvarite živopisno sliko tega v mislih.

3. **OVIRA** – Nato določite svojo največjo oviro, ki se nahaja v vas samih, in si tudi oviro živopisno zamislite.

4. **NAČRT** – Na koncu izdelajte še »ko–bom načrt«, ki vam bo pomagal premagati to oviro.

Tehniko ŽRON lahko uporabite za želje, ki bi jih radi uresničili kmalu ali v daljni prihodnosti, tako za majhne kot velike želje. Uporabite jo, ko se počutite nelagodno, preobremenjeno ali ko ste pod stresom.

S to tehniko si lahko vedno pomagata pri doseganju jasnosti in ohranjanju osredotočenosti na uresničevanje, zato jo uporabljajte vsak dan. Tehnika ŽRON bo vaša zvesta spremljevalka, ki vas bo uspešno vodila skozi dan.

*Bodite potrpežljivi do sebe, tudi če bi na začetku
imeli določene težave z uporabo.*

Le nadaljujte, splača se.

Čim pogosteje boste uporabljali to tehniko, tem lažja bo postajala, koristi pa bodo vse večje in večje.

Zdaj pa si vse na kratko zapišite, da bi vam vse bilo bolj jasno, konkretno in zgoščeno.

ŽELJA – Kaj je vaša največja želja? (mora biti zahtevna, vendar uresničljiva). Opišite svojo željo s 4 do 7 besedami:

NAJLEPŠE: Kaj je najčudovitejše, ko sebi izpolnite to željo? Opišite svojo željo s 4 do 7 besedami:

Zdaj si živopisno zamislite, to, kar je za vas najčudovitejše ...

OVIRA: Katera je vaša glavna notranja ovira, ki vam preprečuje uresničenje želje?

Živopisno si zamislite to oviro ...

NAČRT: Kaj lahko storite, da bi premagali to oviro?

Pripravite načrt takole:

KO..... (ovira), **BOM**.....(vedenje/misel).

V mislih še enkrat pojdite skozi svoj »KO–BOM NAČRT«.

Ko ste šli skozi 4 korake tehnike ŽRON, si lahko zastavite naslednja vprašanja, da bi preverili ŽRON:

ŽELJA: *Kaj si želite?*

- ✓ *Ali vam je ta želja res pri srcu?*
- ✓ *Ali jo je sploh mogoče uresničiti?*
- ✓ *Ali je zahtevno?*
- ✓ *Ste jo na kratko opisali s 4 do 7 besedami?*

REZULTAT: *Kaj je najčudovitejše pri rezultatu?*

- ✓ *Ali je to reč najčudovitejši in najboljši učinek uresničitve želje?*
- ✓ *Ali ste to, kar je najlepše, na kratko opisali s 4 do 7 besedami?*
- ✓ *Ali ste si res vzeli dovolj časa, da si jasno in živopisno zamislite ta najboljši in najlepši rezultat?*
- ✓ *Če niste, takoj znova zaprite oči in si zamislite to najčudovitejše, kot da bi bilo zdaj. Posebno pozorni bodite na to, kako se počutite! Imejte nasmeh na obrazu!*

OVIRA: *Kaj je vaša največja notranja ovira?*

- ✓ *Ali je vaša največja ovira v vas samih?*
- ✓ *Ali je to res vaša največja notranja ovira ali le izgovor? Poglobite se še bolj vase in najдите to pravo notranjo oviro.*
- ✓ *Ste jo na kratko opisali s 4 do 7 besedami?*
- ✓ *Ste si vzeli dovolj časa, da si živopisno in jasno zamislite to notranjo oviro? Če niste, takoj zdaj znova zaprite oči in to storite.*

NAČRT: *Kaj načrtujete?*

- ✓ *Ali ste se spomnili kakšnega koristnega vedenja ali koristne misli, ki si jo lahko poveste, za lažje premagovanje ovire?*
- ✓ *Ali ste te misli povzeli v 4 do 7 besedah?*
- ✓ *Preverite, ali ste načrt pripravili po naslednji shemi:
» Ko..... (ovira), bom.....(dejanje/misel).
Če niste, pripravite zdaj »ko–bom načrt«.*

POGOSTA VPRAŠANJA IN POMISLEKI

☺ Kaj naj storim, če imam veliko želja?

Možno je, da imate več želja in vam bo težko izbrati eno, ki bi se ji želeli zdaj posvetiti. V takem primeru si vzemite dovolj časa za premislek, dokler niste povsem prepričani, katera želja vam je najbolj pri srcu. Izberite tisto željo, ki je vam najpomembnejša.

☺ Kaj naj storim, če je moja želja (ali ovira) prevelika?

Velikim sanjam pogosto najbolj goreče sledimo. Velike želje so lahko razdeljene v nekaj manjših. Te manjše želje so potem bolj dosegljive in lažje uresničljive. Nekatere želje ali sanje pa so vendarle previsoke, da bi se za njih borili. Pri njihovem prepoznavanju vam lahko v veliki meri pomaga tehnika ŽRON. Ko se boste srečali s preveliko željo ali oviro, vam bo to povsem jasno. Lažje se je boste znebili in preusmerili pozornost na nekaj, kar je za vas uresničljivo.

☺ Kaj naj storim, če moja želja (ali ovira) sploh ni zahtevna?

Tehnika ja najbolj učinkovita, ko gre za zahtevne, vendar dosegljive želje. Včasih nam se zdi, da naše želje niso dovolj zahtevne. Tehnika ŽRON je uporabna tudi v tem primeru, saj vam lahko pomaga pri uspešnem uresničevanju tudi manjših vsakodnevnih želja. Vsekakor pa tehniko lahko uporabite tudi, če vam v življenju ne gre slabo in želite svojo blaginjo le ohraniti ali izboljšati. Poleg tega vam je ŽRON lahko v veliko oporo tudi pri uresničevanju vnaprej zamišljenih želja. Tehniko ŽRON uporabljajte kot možnost za odkrivanje nečesa novega, raziskovanje svojih vizij, sanj in želja ter za pridobivanje novih izkušenj.

☺ Kaj naj naredim, ko »moje želje« sploh niso moje?

Tehnika je najbolj učinkovita pri željah, ki so vam resnično pri srcu, za katere vam gori srce. Ko uporabite ŽRON za željo, ki ni vaša, ampak je posledica pričakovanj drugih do vas, se boste s to željo težko resnično povezali. To boste opazili, ko si boste skušali živopisno in jasno zamisliti tisto, kar je najčudovitejše in najboljše. Kadar to občutite, za takšne želje uporabite integrativno rešitev, s katero boste izpolnili svoje obveznosti, a tudi ustvarili prostor za uresničevanje svojih želja.

**** Ta tehnika vam bo pomagala ravno pri tem. V takšnih primerih si vzemite dodaten čas in bodite posebej pozorni pri zamišljanju tistega, kar je najčudovitejši in najboljši rezultat, kot tudi največje ovire.*

☺ Kaj naj naredim, ko na ovire ne morem vplivati, ker so izven mojega nadzora?

Ovire, motnje in zavore vedno iščite v sebi. Vse, kar odkrijete v sebi, pa lahko nadzorujete in storite nekaj, da to premagate. Okolje le stežka spremenimo, spremenimo pa lahko svoj odnos do okolja. Če kljub temu naletite na oviro izven vas, preverite, ali je to oviro možno opredeliti kot več manjših, ki jih boste nato lažje premagali. Če ovire kljub vsemu ni mogoče premagati, boste s tehniko ŽRON to lažje prepoznali, se želje znebili in preusmerili pozornost na drugo željo, ki je uresničljiva za vas.

IZBOLJŠAJTE SVOJE NAČRTE

NAČRT ZA PREMAGOVANJE TEŽAVNIH SITUACIJ

**Kaj vse lahko storim, da bi premagal svoje ovire?
V katerih situacijah?**

Načrt za premagovanje vam bo pomagal lažje premagati ovire, nastale v določenih situacijah. Torej, »ko se pojavi to, kar zame predstavlja zavoro, motnjo ali oviro, bom jaz storil nekaj določenega, da to premaga«.

Na primer, neustavljivo željo po čokoladi želite premagati tako, da boste namesto čokolade pojedli sadje:

Ko zvečer gledam TV in dobim neustavljivo željo po čokoladi (situacija), bom pojedel/-la okusno sadno solato (vedenje).

VAŠ PRIMER

Napišite svoj primer načrta za premagovanje podobnih situacij:

Ko _____, bom _____.

PREVENTIVNI NAČRT

»Kaj naj storim, da vnaprej preprečim pojav ovire ali motnje? V katerih situacijah?«

Preventivni načrt lahko uporabite, kadar želite preprečiti že sam pojav ovire. To je odlično za vse situacije, v katerih je možno preprečiti pojav ovire.

»Ko nastopi situacija, v kateri želim vnaprej preprečiti pojav ovire, bom storil/a nekaj določenega, s čimer bom vsekakor preprečil/a pojav ovire.«

Na primer, želite preprečiti, da bi se pojavila neustavljiva lakota po čokoladi, tako da vnaprej pripravite okusno sadje, ki ga boste pojedli namesto čokolade.

Ko bom šel/šla naslednjič v nakup (situacija), bom kupil/a dovolj sadja za 4 dni. (določeno vedenje, dejanje).

VAŠ PRIMER

Napišite tukaj svoj primer:

Ko _____, bom _____.

PRILOŽNOSTNI NAČRT

»Kaj naj storim, da bi hitreje napredoval pri uresničevanju svoje želje? V katerih situacijah?«

Priložnostni načrt lahko uporabite v situacijah, ko se pojavi neka ugodna priložnost, da se približate svojim sanjam, uresničenju svoje želje.

»Ko se pojavi določena situacija, ki je ugodna za uresničitev moje želje, bom storil/a določeno stvar, da bi uresničil/a svojo željo.«

Na primer, želite jesti bolj zdravo, tako da boste v restavracijah jedli zdravo hrano:

Ko bom šel s prijatelji na večerjo (**priložnost**), bom izkoristil/a priložnost, da si naročim priljubljeno vegetarijansko jed namesto mesa (**vedenje, dejanje**).

VAŠ PRIMER

Napišite svoj primer načrta za premagovanje podobnih situacij:

Ko _____, bom _____.

OXFORDSKI VPRAŠALNIK O SREČI

Ta vprašalnik sta zasnovala psihologa z oxfordske univerze Michael Argyle in Peter Hills.

V nadaljevanju je preglednica z nizom trditev o sreči. Označite, v kolikšni meri se strinjate ali ne strinjate z vsako navedeno trditvijo po naslednji lestvici:

POVSEM SE STRINJAM	DELNO SE STRINJAM	ZMERNO SE STRINJAM	ZMERNO SE NE STRINJAM	DELNO SE NE STRINJAM	SPLOH SE NE STRINJAM
-------------------------------	------------------------------	-------------------------------	--------------------------------------	---	-------------------------------------

Nato obkrožite pripadajočo številko ali pa si jo zapišite na papir.

Pozorno preberite trditve in pazite na formulacijo vprašanja. Ni »pravilnih« ali »napačnih« odgovorov, niti zvitih vprašanj. Prvi odgovor, ki vam pade na pamet, bo verjetno ustrezen za vas. Če se vam določena vprašanja zdijo težka, podajte odgovor, ki za vas nasploh velja v večini situacij.

	POVSEM SE STRINJAM	DELNO SE STRINJAM	ZMERNO SE STRINJAM	ZMERNO SE NE STRINJAM	DELNO SE NE STRINJAM	SPLOH SE NE STRINJAM
1. Nisem preveč zadovoljen/-na s tem, kakšen/-na sem.	1	2	3	4	5	6
2. Zelo me zanimajo drugi ljudje.	6	5	4	3	2	1
3. Čutim, da je življenje dobro do mene.	6	5	4	3	2	1
4. Gojim topla čustva skoraj do vseh.	6	5	4	3	2	1
5. Redko se prebudim spočit/a.	1	2	3	4	5	6

6. Nisem preveč optimističen/-na glede prihodnosti.	1	2	3	4	5	6
7. Večina stvari mi je zabavna.	6	5	4	3	2	1
8. Vedno sem posvečen/a in vključen/a.	6	5	4	3	2	1
9. Življenje je dobro.	6	5	4	3	2	1
10. Ne mislim, da je svet dobro mesto.	1	2	3	4	5	6
11. Veliko se smejim.	6	5	4	3	2	1
12. Zelo sem zadovoljen/-na z vsem v življenju.	6	5	4	3	2	1
13. Ne mislim, da sem privlačnega videza.	1	2	3	4	5	6
14. Med tistim, kar bi želel/a delati, in tistim, kar delam, je prepad.	1	2	3	4	5	6
15. Zelo sem srečen/-na.	6	5	4	3	2	1
16. Lepoto najdem v določenih stvareh.	6	5	4	3	2	1
17. Vedno mi uspe druge spraviti v boljšo voljo.	6	5	4	3	2	1
18. Lahko se prilagodim vsemu, kar želim, in za to najdem čas.	6	5	4	3	2	1

19. Čutim, da svojega ne življenja ne obvladujem povsem.	1	2	3	4	5	6
20. Čutim, da lahko prenesem karkoli.	6	5	4	3	2	1
21. Mentalno se počutim povsem budno.	6	5	4	3	2	1
22. Pogosto čutim radost in elan.	6	5	4	3	2	1
23. Ni mi lahko sprejemati odločitve.	1	2	3	4	5	6
24. Nimam posebnega občutka pomena in namena v svojem življenju.	1	2	3	4	5	6
25. Čutim, da imam veliko energije.	6	5	4	3	2	1
26. Ponavadi pozitivno vplivam na dogodke.	6	5	4	3	2	1
27. Ne zabavam se z drugimi ljudmi.	1	2	3	4	5	6
28. Ne počutim se ravno zdravo.	1	2	3	4	5	6
29. Nimam ravno srečni spominov na preteklost.	1	2	3	4	5	6

IZRAČUNAJTE REZULTAT

1. korak: Seštejte podane ocene za vsako od 29 trditev.
2. korak: Dobljeni rezultat delite s številko 29. Dobili boste oceno svojega občutka sreče.

RAZLAGA REZULTATOV:

1–2: Niste srečni. Če ste iskreno odgovorili in imate tako nizek rezultat, sebe in svojo situacijo verjetno vidite slabše, kot dejansko je.

2–3: Delno nesrečni ste. Preizkusite nekatere od vaj, kot denimo pisanje »Dnevnika hvaležnosti«, ali razmislite o tem, da bi si poiskali coacha, ki vam bo pomagal poiskati pot do sreče. Vsekakor pa lahko preberete tudi kakšno knjigo o motivaciji.

3–4: Niste niti srečni niti nesrečni. Povprečno, ljudje svoje življenje ocenjujejo s 4. Drugače povedano, zadovoljni so.

4–5: Takšen rezultat pomeni, da ste dokaj srečni.

5–6: Zelo srečni ste. Biti srečen pomeni veliko več, kot da se počutite dobro, in tovrstno zadovoljstvo pozitivno vpliva na zdravje, zakon in doseganje ciljev.

6: Preveč srečni ste. Ja, prav ste prebrali. Nedavne raziskave kažejo, da obstaja optimalna raven sreče za dosežke, denimo šolski uspeh, dobro zdravje in podobno, vendar da je občutek prevelike sreče povezan s slabšimi rezultati na teh področjih.

DNEVNIK HVALEŽNOSTI

Dnevnik hvaležnosti lahko pišete tako, da si priskrbite kakšen lep zvezek, pripravite posebno vzdušje po svojem okusu – ključnega pomena je, da se počutite prijetno in sproščeno – in začnete zapisovati stvari v svojem življenju, za katere ste hvaležni.

Lahko začnete od tega, da ste živi, da dihate, da ste zdravi, imate streho nad glavo ...

Nič v življenju ni samoumevno in vse, kar imate vi, nekdo drug nima, zato nikar ne pozabite tudi tega zapisati. Izjemnega pomena je, da pri pisanju vsake postavke resnično občutite hvaležnost iz globine svojega srca. Če pa imate težave s tem, le pomislite, kako bi bilo, če tega ne bi imeli. Tudi če se spomnite kake stvari, za katero se vam v trenutku zazdi, da bi bilo bolje, če je ne bi imeli, premislite, ali obstaja vsaj ena pozitivna stvar v zvezi s tem. Prepričana sem, da boste po dobrem premisleku dojeli, da si tega morda niste ravno želeli, vendar ste to vsekakor potrebovali, da bi dobili novo izkušnjo in se nečesa novega naučili. Uvideli pa boste, da bi tudi za te stvari morali biti hvaležni.

Trdno verjamem, da vam bo po končanem pisanju povsem jasno, da »slika«, ki ste si jo ustvarili o svojem življenju, ni ravno realna in da ste srečnejši, kot to sebi govorite.

Dnevnik hvaležnosti lahko vodite še naprej, tako da boste na koncu dneva zapisali vse dogodke tega dne, za katere ste hvaležni.

SREČNO!

MEDOSEBNE SPRETNOSTI

V prejšnjem poglavju smo že pisali o pomenu, ki ga ima komunikacija. Tako komunikacija s samim seboj – preko misli in stvari, ki si jih govorimo, tako navznoter kot navzven – kot tudi komunikacija z ljudmi okoli nas. Komunikacija je vez, s katero ustvarjate stik s seboj in svetom, ki vas obdaja. Ko o nečem razmišljate, poteka notranji dialog. Ko se z nekom pogovarjate, komunicirate z govorcem, medtem ko razmišljate, kaj boste

povedali, pa komunicirate sami s seboj. Tudi ko ničesar ne poveste, komunicirate z govornico telesa. »Ni mogoče ne komunicirati.« Iz navedenega lahko sklepamo, da komunikacija, še posebej s samim seboj, odločilno vpliva na našo osebno in poslovno prosperiteto.

Večina izjemno uspešnih ljudi intuitivno ve, kako pomembni so drugi ljudje za njihovo življenje in kariero. Ni pretirano, če rečemo, da so ljudje najdragocenejši vir, ki ga imamo. Zaradi središčnega pomena medčloveških odnosov in dejstva, da uspešni ljudje gradijo stabilne in dolgoročne zveze na vseh področjih, je zelo pomembno vedeti, kako to doseči. Kaj delajo izjemni strokovnjaki, kadar želijo ustvariti kakovosten stik, lahko najkrajše opišemo z naslednjimi **tremi koraki**:

1. POIŠČEJO CILJE, KI SO USTREZNI IN POMEMBNI ZA OBE STRANI

Mnogi ljudje nimajo nobene predstave o tem, kaj pravzaprav pričakujejo od določene zveze, tj. odnosa. Tako postanejo lahek plen za nesporazume in ne znajo izkoristiti dobrih priložnosti. Naučiti se morate opazovati interakcijo s perspektive sogovornika in določiti cilje, ki so v zadovoljstvo obeh strani. Posebno pozorni bodite na čustva in reakcije sogovornika in jih tudi upoštevajte. Pomembno je biti prepričan, da vas je sogovornik zares poslušal, in verjeti, da se za vsakim vedenjem skriva pozitiven namen, pri tem pa se osredotočiti na iskanje rešitve za težavo z uporabo tehnik za pravilno zastavljanje ciljev.

2. NEVERBALNO VZPOSTAVIJO IN OHRANJAJO KAKOVOSTEN IN PRISRČEN ODNOS

Postavijo se v položaj sogovornika, tako da uskladijo z njim glas, glasnost in hitrost govora, telesno držo, ideje, izkušnje. S tem zmanjšajo »oddaljenost« ter dosežejo usklajenost čustvenega stanja dveh strani, kar prispeva ne le k boljšemu razumevanju in medsebojnemu spoštovanju, temveč tudi k učinkovitemu uresničevanju skupnih ciljev.

3. VZBUJAJO POZITIVNA ČUSTVA PRI DRUGIH

Zmožnost, da pri drugih vzbudimo občutek, ki želimo, da bi ga imeli glede nas, pomeni, da se najprej sami uglasimo s tem občutkom, oziroma da v sebi zgradimo enak občutek glede sogovornika in da z osebnim primerom zgraditi ravno ta občutek pri njem. Če želimo, da nam ljudje zaupajo, da nas cenijo in da se počutijo dobro v naši bližini, kot je primer pri zelo uspešnih posameznikih, moramo najprej sami začeti verjeti tem ljudem, jih ceniti in oddajati pozitivno prijateljsko čustvo.

DOBER STIK – RAPPORT

VAJA

- ❖ **Namen:** vpogled v ustvarjanje dobrega stika v komunikaciji.
 - ❖ **Potreben čas:** 10 min.
 - ❖ **Velikost skupine:** neomejeno.
 - ❖ **Potrebni materiali:** niso potrebni dodatni materiali.
 - ❖ **Potek vaje:** Razdelite vse udeležence v dve skupini. Tako da vsakega drugega udeleženca dodelite eni skupini. Eno skupino fizično ločite, po možnosti v drugi prostor. Člani ene skupine dobijo navodilo, da se spomnijo neke lepe situacije iz svojega življenja in da, ko se skupine ponovno združijo, le-to povejo svojem sogovorniku. Člani druge skupine dobijo navodilo, da med poslušanjem sogovornika skušajo oponašati govorico njegovega telesa, ponavljajo zadnjo besedo, ki jo sogovornik izgovori, ali ključno besedo, ki jo sogovornik uporablja, in da poiščejo ujemanje z njegovo situacijo. To naj opravijo spontano in kar se da naravno. Vaja je časovno omejena na 10 minut, predavatelj pa mora dati skupini dovolj časa, da dobi občutek dobrega stika. Po končani vaji, brez dodatnih pojasnil, takoj nadaljujte na naslednjo vajo.
-

VAJA:

- ❖ **Namen:** vpogled v način komunikacije brez dobrega stika.
- ❖ **Potreben čas:** 10 min.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno.
- ❖ **Potrebni materiali:** niso potrebni dodatni materiali.
- ❖ **Potek vaje:** Udeleženci lahko ostanejo v istih skupinah, le da zdaj skupino, ki je v prejšnji vaji ostala v prostoru, odpeljete iz prostora in jim daste naslednja navodila: med poslušanjem sogovornika morajo sedeti povsem nasprotno kot on – nanaša se na držo in govorico telesa, preverjati svoj mobilni telefon, izpustiti svinčnik, si zavezati vezalko, popravljati frizuro ... Naj poudarimo, vse med poslušanjem sogovornika. To naj opravijo spontano in kar se da naravno. Člani skupine, ki je ostala v prostoru, dobijo enaka navodila kot prejšnja skupina v prvi vaji, torej da se spomnijo lepega dogodka iz svojega življenja in da po vrnitvi skupine, le-tega povedo svojem sogovorniku. Po končani vaji prediskutirati z udeleženci, kako so se počutili v prvi in kako v drugi vaji.

Najpomembnejši predpogoj za vsak uspešen pogovor in komunikacijo je **zaupanje**. Proces ustvarjanja in ohranjanja zaupanja med dvema ali več osebami se imenuje dober stik ali rapport. Osnova ustvarjanja dobrega stika leži v dejstvu, da **ljudje imajo radi sebi podobne**.

Kolikor bolj smo si podobni z nekom, toliko bolj bomo razumeli način, na katerega ta oseba doživlja svet, hkrati pa bomo previdnejši pri komunikaciji z ljudmi, ki so nam različni.

Doseganje dobrega stika nastane kot rezultat spremljanja (**spacing**).

Po vzpostavitvi dobrega stika, sledi korak vodenja pogovora v zeleno smer (**leading**).

SPREMLJANJE – PACING

Pod spremljanjem razumemo spremljanje sogovornikove govorice telesa, prevladujočega reprezentacijskega sistema, verbalne komunikacije (način izražanja, značilne besede, hitrost in glasnost) in neverbalne komunikacije (govorica telesa).

Obstajata dva načina za vzpostavitev dobrega stika:

1. **Zrcaljenje – mirroring** (naziv, nastal po angleški besedi »*mirror*« – zrcalo)
2. **Ujemanje – matching** (naziv, nastal po angleški besedi »*matching*« – ujemanje)

Osnovni način za dosego boljšega stika s sogovornikom je spremljanje njegove govorice telesa (**zrcaljenje**), kot tudi obračanje nanj na način, ki ustreza njegovemu »zemljevidu«* (**ujemanje**).

*Zemljevid je način, na katerega posameznik doživlja sebe in svet okoli sebe.

Spremljanje treba izvesti postopoma in subtilno, pri tem pa ves čas spoštovati sogovornikov zemljevid. Ne bi smelo biti zgolj kopiranje in posnemanje, ker bi se v tem primeru oseba počutila neprijetno in dosežen bi bil ravno nasproten učinek.

Skrivnost je v postopnem usklajevanju, korak za korakom in v ustreznih malih korakih. Ljudje **imajo radi tiste, ki so jim podobni**, ali tiste, ki so **podobni tistemu, kar bi želeli biti**.

Pri sogovorniku lahko spremljamo:

- ✓ PRIMARNI REPREZENTACIJSKI SISTEM (VAK),
- ✓ GOVORICO TELESA,
- ✓ NAČIN GOVORA,
- ✓ RITEM DIHANJA,
- ✓ IZKUŠNJE, INTERESE, PREPRIČANJA, STALIŠČA, VLOGE

VODENJE – LEADING

Šele ko dosežemo dober stik s sogovornikom, dobimo priložnost, da usmerimo tj. povedemo pogovor v želeni smeri (**leading**).

SPREMLJANJE → DOBER STIK → VODENJE

PACING → RAPPORT → LEADING

Dober način za preverjanje dobrega stika je usmerjanje pozornosti na to, kako se sogovornik spreminja (govorica telesa in način komunikacije), ko se mi spreminjamo.

Na primer: Sogovornik govori hitro in mi začnemo spremljati hitrost njegovega govora, nato pa začnemo počasi upočasnjevati. Če nas sogovornik spremlja in tudi sam začne upočasnjevati govor, pomeni, da je dosežen dober stik.

VAJA:

Predpostavimo, da se **NE strinjamo** z naslednjimi izjavami.

Vaša naloga je, da v naslednjih izjavah najdete *nekaj, s čimer se strinjate*, in da nato za vsako izjavo navedete in zapišete stavek, ki bo v prvem delu vseboval spremljanje dela napisane izjave, v drugem delu pa vodenje v smeri, ki vam ustreza. Ta dva stavka povežite z veznikom »**IN**«.

1. Naša reprezentanca ne bo nikoli mogla ponoviti rezultate, ki jih dosegla generacija Divca in Dordevića.

2. Vsakega prodajalca zanima le njegov zaslužek.

3. Vsi ste vi isti, samo zapeljujete poštene ženske, dvomim pa, da imate dobre namene.

SEPARATOR – BREAK STATE

Separator je tisto, kar privede do motenj komunikacije, dejavnosti ali prekinitve dobrega stika.

Separatorji se dogajajo pogosto v vsakdanjem življenju, na primer, ko sredi pogovora nekomu pozvoni telefon ali nekdo vstopi v prostori. Separator je lahko kašelj, pokanje s prsti, plosk z dlanmi, padec knjige

...

Takšne prekinitve najpogosteje povzročijo kratkotrajno »amnezijo«, zato se potem pogosto sliši: »*Kje smo ostali?*« ali »*O čem smo se že pogovarjali?*«.

Poleg tega da nas motijo in povzročajo stres, takšne prekinitve so lahko tudi zelo koristne. Najbolj učinkovito je separator uporabiti na začetku težavne situacije, ko opazimo spremembo v sogovornikovi govorici telesa, barvi ali tonu glasu, izrazu obraza, ki bi lahko kazali na morebiti težavno situacijo.

NEVERBALNA KOMUNIKACIJA

KATERE SO SKRIVNOSTI NEVERBALNE KOMUNIKACIJE?

Neverbalna komunikacija (NVC, non-verbal communication) predstavlja univerzalni model sporazumevanja, značilen tudi za živali. To je primarni komunikacijski model, ki je še vedno nadzorovan z določenim kulturno determiniranim kodnim sistemom.

TEORIJA NEVERBALNE KOMUNIKACIJE

V šestdesetih in sedemdesetih letih XX. stoletja prihaja do velikega porasta teorij, ki se ukvarjajo z neverbalnim komuniciranjem. Po teoriji Desmonda Morrisa, neverbalna komunikacija predstavlja:

1. zavestno nadomestilo govora,
2. pripomoček pri govorjenju in
3. ogledalo resničnega razpoloženja.

ORIENTIRANOST TELESA

Položaj telesa govori o predsodkih ali optimizmu osebe, o tipu človeka in načinu pristopa težavam.

Dva glavna tipa telesne drže sta:

1. zaprti in
2. odprti.

Zaprta telesna drža se večinoma kaže v sklenjenih rokah, prekrižanih nogah in telesom, ki je rahlo obrnjeno stran od sogovornika. Ponavadi je prisotna pri ljudeh, ki imajo nižji hierarhični status v podjetju. V ta tip telesne drže spada tudi nagib glave v stran (gestikulacija podrejenih). Prisotna je težnja, da bi telo bilo videti manjše, kot v resnici je. Pri **odprti telesni drži** je opazno, da oseba drži razširjene roke, noge pa ima prekrižane, medtem ko so dlani med komunikacijo odprte. Kot znak odprtosti in dostopnosti štejejo tudi roke, ki sproščeno visijo ob telesu.

GOVORICA TELESA IN LAGANJE

Če dobro spoznate govorico telesa, lahko postanete živi detektor laži. Kadar lažejo, se ljudje dosledno vedejo, kar ne velja edino za *poklicne lažnivce*. Ko je nekdo stremen v laganju, to pomeni, da pozna vse znake neverbalnega govora in da jih dobro obvlada. V takšni situaciji boste potrebovali več vaje in izkušen, da boste dojeli, da vam nekdo laže. Vendar pa tudi takrat lahko poskusite, saj ljudje, ko lažejo, doživljajo fiziološke reakcije, spremeni se ritem njihovih možganskih valov, poviša jim se srčni utrip in še vedno kažejo znake svojih kar pomeni, da le kažejo znake svojih prevar.

Oseba, ki vam laže je običajno togega videza. Taka oseba v glavnem naredi malo telesnih gibov. Kadar premika roke in noge je to k sebi, ne pa stran od sebe. To pa zato, ker si lažnivec prizadeva čim manj osebne prostora. Pogled ni odsoten kot pri sogovorniku, ki mu je dolgčas ali neprijetno, temveč se oseba, ki laže, najpogosteje izogiba očesnemu stiku s sogovornikom. Prav tako se pogosto z rokami dotika ust ali vratu. Tisto, česar lažnivec verjetno nikoli ne bo storil, je dotikanje prsi z odprto dlanjo. Vendar nekateri ljudje poznajo vse te trike in lahko z njimi manipulirajo.

V GOVORU IN NEVERBALNIH ZNAKIH LAHKO ZAZNATE TUDI KRIVDO NEKOGA.

Ko se vaš sogovornik počuti krivega zaradi nečesa, bo zavzel obrambni položaj. Pogosto bo imel povešeno glavo, čeprav ni redko, da vas bo gledal direktno v oči in v njih iskal vaš odgovor. Oseba, ki se počuti krivo, veliko govori, ne prenese tišine, ker jo krivica razjeda od znotraj. Takrat vam je zmožna povedati tudi

najmanjše podrobnosti zgodbe, da bi vas prepričala v svojo različico. Pri prepričevanju vas lahko gleda direktno v oči, da bi odkrila znake odobravanja. Da bi se znebila občutka krivde, lahko ta oseba zahteva tudi neposredno potrditev, da ji verjamete.

NASMEH JE IZJEMNO POMEMBEN DEL NEVERBALNE KOMUNIKACIJE

Pogosto slišimo da je nasmeh iskren le, ko se človeku smeji tudi oči. Ni pa nujno tako. Ne smemo biti preveč strogi. Pa vendar, nasmeh ne stane nič, naredi pa veliko. Poskusite se spomniti nečesa lepega in smešnega, da bi se nasmehnil in takoj boste komunikacijo lahko popeljali v boljši smeri.

OČI KOT OGLEDALO DUŠE

Da je nekdo (ne)naklonjen do nas i kaj si o nas misli, lahko preberemo sami, brez kakršnihkoli vprašanj. Pogosto raziskovano in potrjeno dejstvo je, da se zenice pri našem sogovorniku širijo, kadar

ga zanimamo mi ali tisto, kar govorimo. To zlahka prepoznamo, le pozorni moramo biti. Kadar vas kdo gleda neprekinjeno gleda, ko govorite, vas najverjetneje pozorno posluša in ima pozitivno mnenje o tem, kar govorite.

Učinek širjenja zenic boste najlažje opazili, ko zabavate nekega otroka. Otroci se odzivajo najbolj neposredno. Odrasli si včasih prizadevajo skriti čustva, vendar pa izraza obraza ne morejo nadzorovati, zato je razširjenost zenic zanesljiv pokazatelj zainteresiranosti nekoga za vas. Po drugi strani, če sogovornika naša zgodba dolgočasi, bo to kazala ne le razširjenost zenic, ampak tudi telesna drža, ne glede na to, koliko si bo prizadeval skriti to dejstvo. Ljudje nezanimanje kažejo z odsotnim pogledom, nemirno, povešeno glavo.

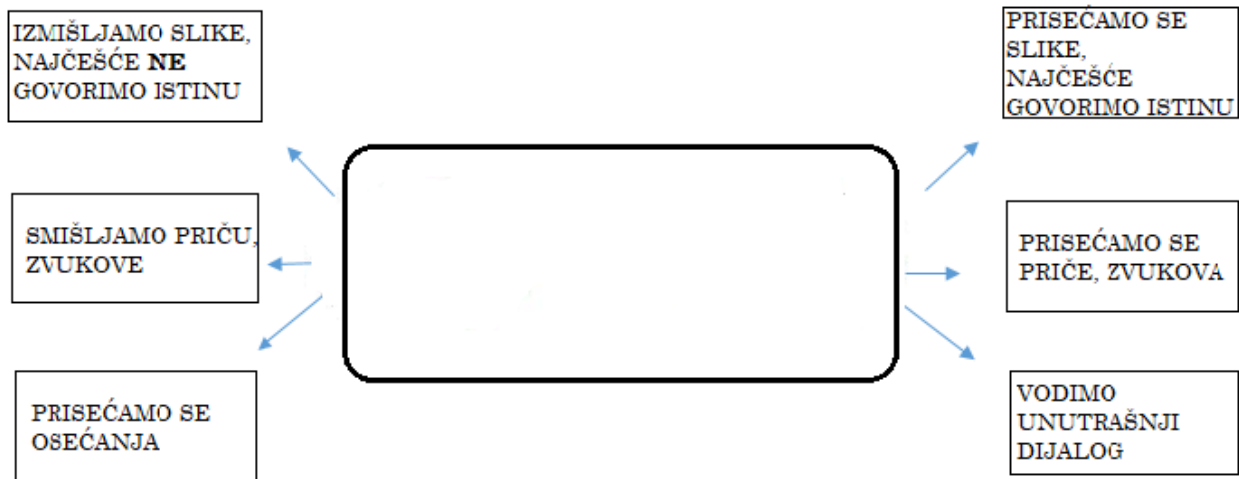
Pogled navzdol je lahko znak:

1. submisivnosti (podrejenosti),
2. da se oseba počuti krivo,
3. poteka notranjega dialoga,
4. posvečenosti lastnim čustvom (navzdol in desno),
5. izkazovanje spoštovanja.



VAJA:

- ❖ **Namen:** pridobivanje izkušenj o znakih neverbalne komunikacije.
- ❖ **Potreben čas:** 20 min.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno.
- ❖ **Potrebni materiali:** natisnjen obrazec, vprašalnih in pisalo za vsakega udeleženca.
- ❖ **Potek vaje:** Vsakemu udeležencu dajte natisnjeno spodnje sliko, ki ima odprtino v sredini (imeti mora luknjo za oči) in spodnji seznam vprašanj. Vaja se izvaja v paru. Najprej si bo en udeleženec nadel »masko«, tako da ima odprtino na sliki v ravni oči, drugi udeleženec pa bo zastavljal vprašanja s seznama in zapisoval odgovore. Natančneje, s puščicami bo zapisoval kretnje vpraševanca med odgovarjanjem.



IZJEMNO POMEMBNO JE UPOŠTEVATI TUDI KULTUROLOŠKE RAZLIKE

Znaki neverbalne komunikacije se ne tolmačijo enako v vseh kulturah. V določenih arabskih državah je dotik med moškim in žensko v javnosti prepovedan. Dotik glave drugega v Aziji šteje za žalitev.

V zahodni kulturi je močan stisk roke znak močnega značaja, pri moških v arabskih državah pa je zaželeno mehko in nežno rokovanje. Tipičen pozdrav med moškimi iz Latinske Amerike je močan stisk, ki ga spremlja objem, kar bi v arabskih državah bilo povsem nepričakovano. V Indiji ženska ne sme nikoli začeti rokovanja.

Čeprav telo ne laže, je bolje, da se vzdržite branja tujih misli vedno, ko je to mogoče. Popolno resnico lahko izveste le, ko vam je nekdo neposredno pove.

KAJ NAM POVEJO OČI?

Koliko je 17×8 ?				
Kako je zvenel tvoj glas, ko si bil/a star/a 5 let?				
Kakšen zvok se sliši ob naglem zaviranju?				
Zdeklamiraj v sebi neko otroško pesmico.				
Kaj je najpomembnejše v odnosu z ljubljeno osebo?				
Kako visok je blok, v katerem živiš?				

Kakšen je občutek, ko stopite v kad, napolnjeno s toplo vodo?				
Kje je jugovzhod, ko zemljevid obrnete narobe?				
Kakšen je zvok alarma na tvojem telefonu?				
Kdo med tvojimi prijatelji ima najdaljše lase?				
Kako bi zvenela tvoja priljubljena melodija, če bi bila predvajana dvakrat hitreje?				
Kako bi zvenelo, če bi se zvonec oglašal z glasom neke živali?				
Kako zveni tvoja priljubljena pesem				
Kaj zate pomeni biti prevzeten?				

SPREMEMBA RAVNI ABSTRAKCIJE (ČLENJENJE) – CHUNKING

Čeprav vsi mi imamo svoje sanje in cilje, le majhen delež ljudi uspe doseči tisto, kar želi. Pri nekaterih med njimi je težava v zastavljanju previsokih ciljev in nezmožnost spravljanja velikih ciljev na raven vsakodnevnih nalog.

Nekaterim je pomembnejša »velika slika«, drugim pa vrsta podrobnosti, ki je ljudje iz prve skupne ne bi niti opazili.

Razmislite, kateri skupini pripadate?

Tako prva kot druga skupina ljudi ima lahko težave z opravljanjem nalog ali doseganjem cilja.

Prva skupina, ki ji je pomembnejša »velika slika«, je lahko toliko v oblakih in vizijah, da sploh ne pride do akcijskih korakov, medtem ko druga skupina, ki so ji pomembnejše podrobnosti, lahko obtiči in izgubi fokus.

Členjenje je orodje, ki osebam iz obeh skupin pomaga doseči želeni rezultat.

Skrivnost izvajanja akcijskih korakov je v tem, da so koraki tako majhni, da jih lahko upravljamo, vendar tudi dovolj veliki, da nas motivirajo.

Postopek členjenja je preprost in uporaben v različnih situacijah.

Uporabljamo ga lahko na dva načina:

- 1) Zastavljanje vprašanj zaradi pridobivanja specifičnih in konkretnih podrobnosti.

Kaj lahko v tem trenutku storim, da bom korak bližje tistemu, kar želim?

2) Zastavljanje vprašanj zaradi pridobivanja večje in posplošene slike.

Kaj bom dobil/a s tem? Kako se bom počutil/a, ko uresničim, kar želim?

Členjenje opredeljujemo kot:

- komunikacijski proces, v katerem spreminjamo raven abstrakcije, na kateri poteka dialog;
- združevanje informacij v večje ali manjše logične enote;
- spremembo percepcije s »pomikanjem« skozi logične ravni.

Za členjenje se uporabljajo še izrazi »kosanje«, »posploševanje«, »združevanje«, »delitev«, »razčlenjevanje«.

POSPLOŠEVANJE – CHUNKING UP

Posploševanje je sprememba ravni abstrakcije, ki zajema tisto, kar preučujemo (cilj, na kateremu delu, tisto, kar govorimo ...).

Del česa je cilj, ki ga trenutno uresničujemo?

Vprašanja, ki nam lahko pomagajo narediti »korak navzgor« in začeti razmišljati na višji ravni abstrakcije:

- Kaj želite s tem doseči?
- Zakaj vam je to pomembno?
- S kakšnim namenom to delate?
- Za kaj je to primer?
- Kaj vam to pomeni?
- Kaj vam bo prineslo uresničenje tega cilja?

ČLENJENJE NAVZDOL (RAZČLENJEVANJE) – CHUNKING DOWN

Členjenje navzdol pomeni »spuščanje« na nižjo raven abstrakcije h konkretnim primerom tistega, kar preučujemo. S tem postopkom se premikamo od abstraktnih pojmov k podrobnostim:

- Kako?
- Kdaj?
- Kje?
- S kom?
- Kaj specifično?
- Kaj so primeri za to, o čem govorimo?

- ❖ Naloga za skupino B: (natisnite besedilo in ga razdelite udeležencem)

STE RAZREDNIČARKA RAZREDA, KI JE ORGANIZIRANO »ŠPRICAL« POUK. MENITE, DA GRE ZA NEDOPUSTNO DEJANJE, IN ŽELITE NAJTI TER KAZNOVATI »ORGANIZATORJA« CELE AKCIJE. SKLICALI STE TUDI RODITELJSKI SESTANEK, NA KATEREM BOSTE STARŠE OBVESTILI, DA BOSTE CEL RAZRED KAZNOVALI Z UKOROM, ČE SE »ORGANIZATOR« SAM NE PRIJAVI. VELIKO VAM JE DO TEGA, DA OTROKOM DASTE VEDETI, DA MORAJO SPOŠTOVATI OBSTOJEČA PRAVILA BREZ IZJEME, IN MENITE, DA JE USTREZNA KAZEN PRAVI NAČIN, DA TO DOSEŽETE. BODITE ODLOČNI. VAŠA NALOGA JE PREPRIČATI STARŠE, NAJ PREGOVORIJO SVOJEGA OTROKA, DA PRIJAVI ORGANIZATORJA »ŠPRICANJA« IN PREPREČI KAZNOVANJE CELEGA RAZREDA.

Skupina naj v dogovoru pripravi načrt, po katerem bo nastopila pred starše, nato pa naj izbere predstavnika, ki bo vodil pogajanja.

- ❖ **Namen** vaje je s pomočjo členjenja priti do rešitve »zmagam–zmagaš« (win-win), tj. do rešitve, s katero bosta obe strani zadovoljni.

Po končanih pogajanjih se z udeleženci pogovorite o njihovih vtisih.

VAJA

- ❖ **Namen:** pridobitev izkušnje, da vsak izmed nas drugače združuje in povezuje pojme.
- ❖ **Potreben čas:** 20 min.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno, udeležence razdelite v skupine s po 4 do 5 člani.
- ❖ **Potrebni materiali:** udeleženci uporabljajo osebne predmete.
- ❖ **Potek vaje:** Prosite udeležence, naj iz žepov ali torb vzamejo 5 osebnih stvari, se zberejo v krog in stvari položijo na tla. Nato naj vsak udeleženec vse predmete razvrsti po lastni logiki v skupine. Zaradi boljšega vpogleda bi bilo dobro slikati vse predmete, preden jih katerikoli udeleženec razvrsti, in narediti posnetek razvrstitve za vsakega udeleženca.
- ❖ **Namen** vaje je, da udeleženci spoznajo, da ima vsakdo izmed nas svoje »filtre«, skozi katere gleda na svet okoli sebe in na podlagi katerih ustvarja svoj »zemljevid« sveta.

VAJA

- ❖ **Namen:** pridobivanje izkušnje o spremembi ravni abstrakcije glede na pojme.
- ❖ **Potreben čas:** 15 min.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno.
- ❖ **Potrebni materiali:** niso potrebni dodatni materiali.
- ❖ **Potek vaje:** V vaji sodelujejo vsi udeleženci. Predavatelj navede en pojem, ki ga bodo udeleženci nadalje členili po navodilih, ki jih predavatelj da vsakemu udeležencu posebej. Na primer: Začetni pojem KNJIGA. Predavatelj izgovori pojem, in prvemu udeležencu da nalogo, da poje členi navzgor, navzdol ali vstran. Udeležence spodbudite, naj bodo ustvarjalni in domiselni.

ČUTNI OPIS VS. INTERPRETACIJA

VAJA

- ❖ **Namen:** spoznati, da v mnogih primerih stvari, ljudi in dogodke interpretiramo.
- ❖ **Potreben čas:** 15 min.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno, udeležence razdelite v skupine s po 3–4 člani.
- ❖ **Potrebni materiali:** udeleženci uporabljajo osebne predmete.
- ❖ **Potek vaje:** Vsaka skupina naj dobi po eno fotografijo. Vaja je časovno omejena na 15 min. Vsaka skupina mora izbrati člana, ki bo zapisoval vse, kar drugi člani skupine opazijo na fotografiji. Posebej je treba označiti tisto, okrog česa so si bili vsi ali večina soglasni, in tisto, okrog česa se niso strinjali. Po poteku časa bo vsaka skupina predstavila svoje ugotovitve. Predavatelj v diagram vpiše vse pojme za vsako skupino ločeno. Ko vse skupine predstavijo svoje ugotovitve, predavatelj razloži pojma čutnega opisa in interpretacije.

Pri komunikaciji z drugimi lahko nam lahko njihovo vedenje zagotovi najnatančnejšo informacijo o tem, kaj misli in čuti oseba, s katero komuniciramo. Da bi bili čim bolj natančni in da bi preprečili interpretacijo, je pomembno, da smo spretni pri opisovanju tistega, kar vidimo, slišimo in občutimo, in nato povemo, kaj to za nas pomeni.

Naj zdaj pojasnimo, **ČUTNI OPIS** je vse tisto, kar s čutili lahko zaznamo, tisto, kar ima enak pomen za vse ljudi na tem planetu.

Na primer, stena je stena, miza je miza, človek je človek, ne da bi dodajali kakršnekoli opise ali pomene.

INTERPRETACIJA nastane, ko čutnemu opisu pripišemo pomen.

Na ravni **čutnega opisa** se ljudje lažje uskladijo, medtem ko na ravni interpretacije lahko hitreje pride do nerazumevanja in konflikta.

Do razhajanja na ravni interpretacije prihaja, ker ima čutni opis za vsakega človeka drugačen pomen. Pomen, ki ga pripisujemo čutnemu opisu, je odvisne od našega zemljevida in naših filtrov.

Naš zemljevid tvorijo naše predstave o svetu, filtri pa so naša verovanja, prepričanja, izkušnje, znanje, vzgoja, kultura, običaji, tradicija, družba. To se nezavedni mehanizmi, ki vplivajo na to, da tistemu, kar zaznamo s čuti, tj. vidimo, slišimo in občutimo, pripisujemo različen pomen.

Na primer: opazujemo neko osebo v določeni situaciji.

ČUTNI OPIS: mišična napetost, dihanje, prekrižane roke, rdečica ...

INTERPRETACIJA: zadrega, strah, sramota, sreča, zmedenost ...

VAJA

Po pojasnjevanju pojmov čutnega opisa in interpretacija, bo vsaka skupina svoje navedene pojme razvrstila med čutni opis in interpretacijo. V tem delu vaje sodelujejo vsi udeleženci skupaj.

VAJA

Člani vsake skupine naj predstavijo svoja opažanja. Okrog česa so težje oziroma lažje soglašali? Ali so opazili soglašanje na ravni interpretacije?

Zapišite svoje ugotovitve. Na trenutek razmislite, kako pogosto čez dan interpretiramo in ustvarjamo zgodbe v svoji glavi, ki najpogosteje niso niti blizu resnici. Koliko bi vam pomagalo, če stvari videli le take, kot so?



SLIKA 1.



SLIKA 2.



SLIKA 3.



SLIKA 4.



SLIKA 5.

VAJA – ZOOM

- ❖ **Namen:** uporaba jasne komunikacije.
- ❖ **Potreben čas:** 30–45 min.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno.
- ❖ **Potrebni materiali:** priložene kartice za igro »ZOOM«.
- ❖ **Potek vaje:** Vsem udeležencem bodo podeljene kartice, vsak pa sme videti le svojo. Na podlagi opisa svojih kartic oziroma slike, udeleženci morajo razvrstiti kartice s sprednjo stranjo navzdol, tako da drugi udeleženci ne morejo videti, kaj je na kartici. Cilj je kartice razvrstiti tako, da se na koncu dobi popolna slika, oziroma da so kartice razvrščene od najbolj zumirane do najširše slike. Šele ko zadnji udeleženec položi kartico na tla, predavatelj obrne kartice s sprednjo stranjo navzgor, da bi se videl izid igre.
- ❖ **Cilj:** Za vajo je potrebna dobra in jasna komunikacija, kot tudi sposobnost pozornega poslušanja, predvsem pa timsko delo.



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



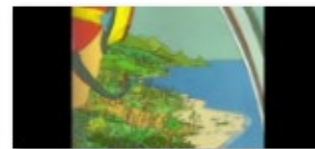
Zoom_slika 21



Zoom_slika 22



Zoom_slika 23



Zoom_slika 24



Zoom_slika 25



Zoom_slika 26



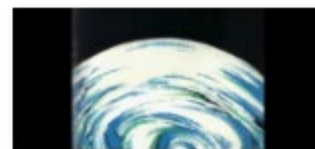
Zoom_slika 27



Zoom_slika 28



Zoom_slika 29



Zoom_slika 30



Zoom_slika 31



Zoom_slika 32

POVRATNA INFORMACIJA – FEEDBACK

Predstavljajte si življenje brez povratne informacije ... Kot tipanje v temi, a ne?

Že sama beseda povratna informacija (angl. **feedback**) kaže na njeno bistvo – vrniti nekaj (give back), kar bo druge »nahranilo« (feed), ne pa zgolj kritizirati.

Hvalite lahko pred drugimi.

Kritizirajte med štirimi očmi.

Povratna informacija je pomembno pomožno sredstvo za razvoj in spremembo. Medtem ko kaj delamo na ravni zavednega znanja, lahko povratno informacijo podamo tudi sami sebi. Ko pa delamo naravni nezavednega znanja, lahko povratno informacijo dobilo le od tistih, ki z nami delajo ali nas opazujejo med delom.

Povratna informacija je razvojno orodje, ki je namenjeno:

- ✓ izboljšanju učinkov;
- ✓ rasti in razvoj;
- ✓ osredotočenost na vedenje (ne pa na sposobnosti, vrednosti, prepričanja);
- ✓ konkretnosti in podprtosti z dejstvi;
- ✓ usmerjanju na rešitev in osredotočenosti na prihodnost.

KAJ JE CILJ POVRATNE INFORMACIJE?

Cilj podajanja povratne informacije je pomagati osebi, da razume vaše besede, da jih sprejme in spremeni nekaj v svojem vedenju, da izboljša svoje spretnosti in olajša določene procese.

Dober stik je predpogoj za podajanje povratne informacije.

Brez dobrega stika bo sogovornik vašo povratno informacijo najpogosteje doživel kot »pametovanje«, oporekanje in kritiko.

Da bi povratna informacija dosegla svoj namen, mora obstajati iskrena želja da sogovorniku pomagate pri nadaljnjem razvoju.

TEHNIKA PODOJANJA POVRATNE INFORMACIJE / TEHNIKA SENDVIČA

Tehnika podajanja povratne informacije vključuje prepoznavanje tistega, kar je bilo **DOBRO**, nato tistega, kar bi lahko bilo **BOLJŠE** (na čemer bi lahko delali) in na koncu izpostavljanje tistega, kar je **NAJBOLJŠE**.

Ključni element pri podajanju povratne informacije je natančnost, opis tistega, kar se je zgodilo (čutni opis).

Pri podajanju povratne informacije upoštevajte naslednje:

- ☺ Začnite in končajte s pozitivnim, zlasti ko gre za učinek.
- ☺ Najprej podajte čutni opis tistega, kar ste opazili, šele nato svojo interpretacijo.
- ☺ Osredotočite se na konkretne podrobnosti in opišite vedenje.
- ☺ Opišite, kako vedenje, ki ste ga opazili, vpliva na vas ali na druge sogovornike.

- ☺ Povratno informacijo podajte samo glede tistega, kar prejemnik povratne informacije lahko nadzoruje.
- ☺ Povratna informacija je vaša, torej jo podajte v prvi osebi.
- ☺ Sogovorniku vedno pustite možnost izbire za izboljšanje učinkov.

Izogibajte se besedam:

Vendar ... Ne ... Narobe ... Ni dobro ... Ne veš ... Nisi dobro naredil/a ... Obupno ... Slabo ... Groza ... Ti ne veš ... Katastrofa ... Moj sin bi to bolje naredil ...

Pazite na naslednje:

- ☺ Imejte pozitivno stališče in pozitiven ton.
- ☺ Bodite realni.
- ☺ Opozorite na vedenje, ne na osebo.

NE: ti si površen in neodgovoren, ti nič ne veš

DA: ne zlogaš dokumentacijo po abecednem redu, na mizi je veliko papirjev

Pri navajanju bodite iskreni, konkretni in opisni, ne pa splošni in ocenjevalni.

Izogibajte se besedam »moraš«, »moral bi« ipd.

In ne pozabite – pohvale ne kvarijo ljudi le, če ste iskreni in ne zlorabite svojega položaja!

Z dobro podano povratno informacijo, lahko podamo tudi neprijetne informacije.

PREJEMANJE POVRATNE INFORMACIJE

Sprejemanje povratne informacije je pomemben predpogoj za razvoj sposobnosti in razumevanje osnovne vrednosti, ki ga ima njeno podajanje. Sposobnost prejemanja povratne informacije je ne le osrednja dejavnost za stalno učenje in razvoj, temveč tudi ključ za zdrave odnose v življenju.

Pri prejemanju povratne informacije:

1. AKTIVNO POSLUŠAJTE (IN MOČITE)!

Popolnoma utišajte notranje glasove, bodite pozorni na sogovornika in poslušajte brez presoje. Ni potreben vaš komentar ali mnenje o povratni informaciji, ki jo prejimate. Morda lahko zaprosite za dodatna pojasnila in primere, ki bi vam lahko pomagali izboljšati spretnost ali vedenje.

S kratko rekapitulacijo lahko preverite, ali se prav razumeli sogovornika. Razprava, izpodbijanje, minimaliziranje ali opravičevanje na vaši strani so nesmiselni, saj je povratna informacija mnenje druge osebe o tistemu, kar opazi pri vas in v vašem vedenju.

Če se zgodi, da povratna informacija pri vas vzbudi nelagodje in čustva začnejo prevladovati nad situacijo, bi se morda morali postaviti v II. ali III. zaznavni položaj in pogledati situacijo z drugega vidika.

2. ZAHVALITE SE!

To je pomemben korak pri prejemanju povratne informacije. Povratna informacija je darilo, zahvalite se, pozneje pa razmislite, kaj boste storili z njo.

3. PREMISLITE!

Premislite o tistem, kar vam je bilo rečeno. In ravnajte skladno s seboj.

VAJA

- ❖ **Namen:** uporaba praktičnega znanja in pridobivanje pogajalskih spretnosti.
- ❖ **Potreben čas:** 15 min.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno, udeležence razdelite v skupine s po 3 člani.
- ❖ **Potrebni materiali:** udeleženci uporabljajo osebne predmete.
- ❖ **Potek vaje:** O tem povratne informacije se lahko dogovori skupina ali pa jo določi predavatelj. Nato bo oseba A podala povratno informacijo osebi B, potem pa bo oseba C podala povratno informacijo osebi A o tem, kako je podala povratno informacijo osebi B. Postopek ponavljate, dokler vsi 3 člani skupine ne pridejo na vrsto. Če se udeleženci med seboj poznajo, bi bila to odlična priložnost, da v obliki povratne informacije drug drugemu povedo, kaj jim ni všeč oziroma kaj jih moti v njihovem odnosu. Če se ne poznajo med seboj, naj oseba A pove drugi osebi, da neprijetno diši in da bi morala bolj paziti na svojo osebno higieno.

VAJA

Spomnite se situacije, ki je bila za vas zahtevna, v kateri menite, da bi lahko ravnali bolje, oziroma v kateri niste bili zadovoljni z rezultatom. Uporabite priloženi obrazec in sebi podajte povratno informacijo.

Kaj opazite?

Kakšen občutek imate?

Kaj vse se je spremenilo v vašem zaznavanju zadevne situacije glede na začetek vaje?

OBRAZEC ZA POVRATNO INFORMACIJO 1.

Izpolni oseba A

Povratno informacijo podal/a (oseba A):

Povratna informacija podana za (oseba B):

Tema:

Kaj je bilo dobro?

Pri osebi B sem opazil/a (*čutni opis – videl/a, slišal/a*):

Na mene je naredilo vtis (*interpretacija*):

Kaj bi lahko bilo bolje? (*Kaj bi VI naredili drugače, če bi bili na mestu osebe B?*)

Kaj je najboljše v tem? (*Podroben opis tistega, kar vam je bilo najbolj všeč.*)

OBRAZEC ZA POVRATNO INFORMACIJO 2.

Izpolni oseba C

Povratno informacijo podal/a (oseba A):

Povratna informacija podana za (oseba B):

Tema:

Kaj je bilo dobro?

Pri osebi, ki je podala povratno informacijo, sem opazil/a (*čutni opis – videl/a, slišal/a*):

Pri osebi, ki je prejela povratno informacijo, sem opazil/a (*čutni opis – videl/a, slišal/a*):

Na mene je naredilo vtis (interpretacija):

Kaj bi lahko bilo bolje? (*Kaj bi VI naredili drugače, če bi bili na mestu osebe, ki je podala povratno informacijo?*)

Kaj je bilo najboljše? (*Podroben opis tistega, kar vam je bilo najbolj všeč.*)

OBRAZEC ZA POVRATNO INFORMACIJO 3.

Povratna informacija samemu sebi

Tema/situacija:

Trenutno stanje situacije/kako se počutite glede tega:

Datum:

Kaj je bilo dobro?

Pri sebi sem v zvezi z zadevno situacijo/osebo/samo opazil/a (*čutni opis – videl/a, slišal/a*):

Opazil/a sem druge osebe ali opis situacije same, če ni vključena druga oseba (*čutni opis – videl/a, slišal/a*):

Na mene je naredilo vtis (interpretacija):

Kaj bi lahko bilo bolje? (*Kaj bi s sedanje perspektive konkretno naredili drugače, če bi se ponovno znašli v zadevni situaciji?*)

Kaj je bilo najboljše? (*Kaj se vam zdi najboljše v zadevni situaciji, kaj je lekcija?*)

PREOKVIRJANJE – REFRAMING

Ena od osnovnih predpostavk NLP-ja pravi, da dogodki sami po sebi nimajo nobenega pomena, dobijo ga šele, ko ste vstavijo v določen kontekst, »OKVIR«.

Mi dogodkom okrog nas pripisujemo pomen glede na naša prepričanja in vrednote, identiteto, pripadnost in v skladu s kontekstom, v katerem zadevni dogodki potekajo.

PREDOKVIRJANJE (PREFRAMING)

Pri **predokvirjanju** se komunikacijski okvir postavi na začetku pogovora. Tako lahko vnaprej preprečimo pripombe in usmerimo pogovor v smeri, ki nam ustreza.

Na primer: *»Danes bo izjemno zanimiv dan. Obravnavali bomo orodja, ki vas bodo gotovo pripeljala do zelenih rezultatov. Skozi igro in na zabavne način se boste naučili veliko o sebi in ljudeh okoli vas.«*

PREOKVIRJANJE

Preokvirjanje je komunikacijske orodje, ki temelji na družinski terapiji in delu *Virginie Satir* in *Miltona Ericksona*. Uporabljamo ga, ko želimo sogovorniku pomagati, da spremeni svoj način zaznavanja dogodka. S spremembo načina zaznavanja le lahko spremenijo tudi odnos, pomen in vlogo, ki jih sogovornik pripisuje dogodku. S spremembo pomena, ki ga dogodek ima za sogovornika, on/a dobi možnost spremeniti tudi vedenje v zvezi z zadevnim dogodkom.

PREOKVIRJANJE KONTEKSTA

Preokvirjanje konteksta se uporablja za trditve, s katerimi želimo spremeniti kontekst. Isti dogodek ima lahko različne pomena glede na kontekst, v katerem ga opazujemo. Za vsako vedenje obstaja kontekst, v katerem je takšno vedenje primerno. Ko pride do situacije, v kateri vam določeno vedenje ne ustreza, zadostuje, da si zastavite naslednje vprašanje:

V kakšnem kontekstu bi takšno vedenje (oziroma tisto, kar se dogaja) bilo pozitivno (oziroma koristno)?

Preokvirjanje konteksta preusmeri pozornost na koristnost vedenja v drugačnem kontekstu.

Na primer:

TRDITEV: *Moj partner/ka je trmast/a i ne odneha zlahka.*

PREOKVIRJANJE: *Prepričan/a sem, da bo ostal s tabo, tudi ko se znajdeta pred največjimi izzivi.*

TRDITEV: *Moj može dela po cele dneve.*

PREOKVIRJANJE: *Blagor tebi. Potem lahko cel dan preživiš v nakupih ali na kavi s prijateljicami.*

VAJA

- ❖ **Namen:** s preokvirjanjem konteksta spremeniti stanje pri sogovorniku.
- ❖ **Potreben čas:** 15 min.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno, udeležence razdelite v skupine s po 3 člani.
- ❖ **Potrebni materiali:** papir in svinčnik.
- ❖ **Potek vaje:** Oseba A podaja določen negativen komentar ali posplošitev o sebi, npr.: »*Jaz sem len/a*«, »*Moj partner je nesramen*«, »*Ne zmenim se za druge ljudi*« ... Osebi B in C, vsaka zase pripravita in zapišeta preokvirjanje konteksta za podano trditve. Oseba B predstavi svoje preokvirjanje, oseba C pa mora na podlagi govornice telesa (neverbalna komunikacija) ugotoviti, ali je pri osebi A prišlo do spremembe stanja. Nato oseba A ponovi svojo trditve, oseba C predstavi svoje preokvirjanje, oseba B pa mora na podlagi govornice telesa (neverbalna komunikacija) ugotoviti, ali je pri osebi A prišlo do spremembe stanja. Nato udeleženci zamenjajo vloge. Vsak udeležencev mora podati 3 negativne trditve (skupaj 9 negativnih komentarjev in 18 preokvirjanj).
- ❖ **Namen je s preokvirjanjem izzvati jasne spremembe pri osebi, ki poda negativen komentar.**

Da bi sprememba stanja bila vidna in da bi udeleženci lahko pridobili izkušnje v preokvirjanju, morajo trditve biti osebne.

PREOKVIRJANJE KONTEKSTA

Preokvirjanje pomena se uporablja za trditve, s katerimi se določenemu dogodku (osebi, vedenju) pripiše le en pomen, lastnost ipd. Zastavimo lahko naslednja vprašanja za preokvirjanje:

»*Kaj bi lahko to pomenilo?*« »*Kako bi lahko to bilo pozitivno?*«

Preokvirjanje pomena se lahko učinkovito uporabi za stavke z naslednjo strukturo:

»*Kadarkoli A, potem B.*«

S preokvirjanjem se prekine povezava med A in B in ponudi možnost sogovorniku, da se na odzove na še en način.

Na primer:

TRDITEV: *Moja žena je lena.*

PREOKVIRJANJE: *To verjetno pomeni, da je tudi sproščena. Predstavlja si, kako bi bilo živeti z nekom, ki je vedno napet.*

TRDITEV: *On krade.*

PREOKVIRJANJE: *On ima sposobnost najti stvari, ki jih nihče še ni izgubil.*

VAJA

- ❖ **Namen:** s preokvirjanjem pomena spremeniti stanje pri sogovorniku.
- ❖ **Potreben čas:** 15 min.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno, udeležence razdelite v skupine s po 3 člani
- ❖ **Potrebni materiali:** papir in pisalo za vsakega udeleženca.
- ❖ **Potek vaje:** Oseba A podaja določen negativen komentar ali posplošitev o sebi, npr.: »*Jaz sem len/a*«, »*Ne zmenim se za druge ljudi*« ... Osebi B in C, vsaka zase pripravita in zapišeta preokvirjanje pomena za podano trditve. Oseba B predstavi svoje preokvirjanje, oseba C pa mora na podlagi govornice telesa (neverbalna komunikacija) ugotoviti, ali je pri osebi A prišlo do spremembe stanja. Nato oseba A ponovi svojo trditve, oseba C predstavi svoje preokvirjanje, oseba B pa mora na podlagi govornice telesa (neverbalna komunikacija) ugotoviti, ali je pri osebi A prišlo do spremembe stanja. Nato udeleženci zamenjajo vloge. Vsak udeležencev mora podati 3 negativne trditve (skupaj 9 negativnih komentarjev in 18 preokvirjanj).

VAJA

Napisati po eno preokvirjanje konteksta in pomena za vsak od spodnjih stavkov:

Ti si neodločen.

Preokvirjanje konteksta: _____

Preokvirjanje pomena: _____

Vaši izdelki so predragi.

Preokvirjanje konteksta: _____

Preokvirjanje pomena: _____

Moja žena misli, da ima vedno prav.

Preokvirjanje konteksta: _____

Preokvirjanje pomena: _____

Ona ima vsakič kakšno vprašanje.

Preokvirjanje konteksta: _____

Preokvirjanje pomena: _____

TEAM BUILDING VAJE

DEJSTVO ALI FIKCIJA?

- ❖ **Namen:** spodbuditi udeležence k ustvarjanju lastnega timskega vzdušja, predavatelju za zagotoviti možnost, da oceni skupino.
- ❖ **Potreben čas:** 20 min.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno.
- ❖ **Potrebni materiali:** ni potreben dodaten material.
- ❖ **Potek vaje:** Prosite udeležence, da zapišejo na papir TRI stvari o sebi, ki niso znane ostalim članom skupine. Dve stvari naj bodo resnične, ena pa ne. Vsi udeleženci en za drugim morajo prebrati tri »dejstva« o sebi, drugi udeleženci pa morajo izglasovati, katere so resnične in katere lažne. Vedno so možna presenečenja.
- ❖ **Namen vaje** je »icebreaking« (prebijanje ledu), tj. da se udeleženci in vodje bolje spoznajo med seboj.

SKUPINSKI CILJ

- ❖ **Namen:** pomagati timom, da se naučijo, kako zastavljati in izpolnjevati cilje skupine.
- ❖ **Potreben čas:** 30 minut, razdeljeno skozi enodnevne seje ali skozi dva dni v daljšem času.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno, udeležence je treba razdeliti v skupine s 4 člani.
- ❖ **Potrebni materiali:** ni potreben dodaten material.
- ❖ **Potek vaje:**
 1. **korak:** Prosite udeležence, da navedejo tri najpomembnejše »stvari« v svojem življenju. Ne opredeljujte »stvari«. Udeleženci naj se v majhnih skupinah pogovorijo o tem, kaj imajo zapisano, in naj poiščejo razlike in skupne elemente. Prosite skupino, naj premisli, ali gre za razlike oziroma podobnosti, na katere vplivajo dejavniki, kot so starost, delovno mesto in vzgoja.
 2. **korak:** Naslednji dan (ali pozneje istega dne, če gre za enodnevni program), prosite udeležence, naj si zamislijo, da je na mizi pred njimi kup denarja – 30.000 USD ali več. Prosite jih, naj opišejo, na kaj bi porabili denar, nato pa razdelite seznam njihovih manjših skupin. Poudarite, da nekateri pripravljajo hišni proračun, medtem ko drugi le navdušeno kupujejo, kupujejo in kupujejo. Nato naj razmislijo o postavkah, ki so jih navedli kot pomembne v prejšnji vaji, in poiščite razhajanja. Izrabite ta čas, da vsaki osebi dovolite še enkrat razmisliti o tem, kaj je res pomembno.
 3. **korak:** Prosite udeležence, naj navedejo 10 osebnih ciljev. Gre lahko za že dosežene cilje ali pa tiste, ki jih niso še uresničili.
 4. **korak:** Prednost dajte seznamu ciljev. Nato navedite ovire na poti, ki preprečujejo doseganje prvih treh ciljev. Prosite prostovoljca/-ko, naj pove svoje tri najboljše cilje in ovire, ki preprečujejo njihovo uresničenje.
 5. **korak:** Skupina naj s skupnimi močmi najde možnosti za odpravo težav oziroma ovir na poti. Ko se enkrat ta tehnika modelira za eno osebo, lahko dovolite manjšim skupinam da nekaj časa izvajajo postopek pri delu z vsakim posameznikom.

VAJA Z VRVJO

- ❖ **Namen:** poudarjanje pomena, ki ga za tim ima zagotavljanje ustrezne kombinacije moči in omejitev pri doseganju zelenega cilja.
- ❖ **Potreben čas:** 15 do 30 minut.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno, vendar hkrati lahko igra le devet udeležencev.
- ❖ **Potrebni materiali:** dolga najlonska vrv; devet prevez za oči; prostor ustrezne velikosti, brez ovir.
- ❖ **Potek vaje:** Igro lahko igra do devet udeležencev. Večji prostor, iz katerega je treba umakniti vse ovire, da se omogoči prost prehod (če ni možnosti za izvajanje vaje na odprtem). Od udeležencev se najprej zahteva, da imajo zavezane oči. Če kdo odbije, lahko ostane v igri kot opazovalec. Nato se dolga najlonska vrv priveže in napelje z enega do drugega konca, tako da se naredi neprekinjen krog. Udeležence z zavezanimi očmi odvedejo do vrvi in od njih zahtevajo da se zanjo primejo. Trener nato nakazuje skupini, naj iz najlonske vrvi naredijo trikotnik ali neki drug preprost geometrijski lik. Pomembno je, da trener ne poda nobenih drugih navodil.

Skupina se takrat mora skupaj začeti gibati tako, da ustvari iskani geometrijski lik. Med komuniciranjem in razporejanjem skupine postane vidno, kdo so naravni vodje in sledilci. Ko skupina začuti da je ustvarila zahtevani lik, udeleženci odstranijo preveze, da bi si ogledali svoj skupinski rezultat.

Nato si udeleženci znova nadenejo preveze, kot je zahtevano, z nalogo, da ustvarijo drugi lik. Tiste, ki so se pokazali kot liderji v prvi interakciji, naj trener diskretno potegne na stran in jim da navodilo, naj ne govorijo. Ponavadi njihov molk prisili tiste, ki so med prvo sejo bili sledilci, da prevzamejo vodilno vlogo.

- ❖ **Cilj:** uporaba izjemno učinkovite komunikacije in sodelovanja za omogočanje ustvarjanja lika.

»Uspeh vsakega tima je odvisen od tega, kako dobro vsak član/ica uporablja svoje prednosti in slabosti za usklajevanje premoženja tima.«

»Dobro vzdušje pri graditvi tima izpostavlja pomen vsakega posameznega člana in izboljšuje samospoštovanje pri vseh.«

DELI TELESA

- ❖ **Namen:** pomagati udeležencem, da se naučijo delati kot tim.
- ❖ **Potreben čas:** 10 do 15 minut.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno.
- ❖ **Potrebni materiali:** kartice, na katerih so napisani nazivi delov telesa.
- ❖ **Potek vaje:** Predavatelj da vsakemu posamezniku kartico, na kateri je označen del telesa, ki ga morajo predstavljati: desna noga, leva noga, desna roka, oči, nos itn. Nato morajo brez pogovarjanja najti druge osebe, ki predstavljajo isti del telesa. Ko to dosežejo, gredo na tretji korak: najti dovolj ljudi za ustvarjanje celotnega telesa, zopet brez pogovarjanja.

Na koncu, telo je sestavljeno in se uči hoditi, teči, dihati itn. In prikazuje sposobnost izpolnjevanja teh nalog.

ZA TVOJIM HRBTOM

- ❖ **Namen:** da se vsak udeleženec počuti dobro v odnosu do samega sebe in kot del tema, ter ustvarjanje dobrih medčloveških odnosov.
- ❖ **Potreben čas:** 15 do 20 minut.
- ❖ **Velikost skupine:** neomejeno.
- ❖ **Potrebni materiali:** papir, pisalo za vsakega udeleženca in lepilni trak.
- ❖ **Potek vaje:** Predavatelj naj vsakemu udeležencu zalepi na hrbet papir in naj vsakemu udeležencu da pisalo ali marker. Udeleženci naj se prosto sprehajajo in vsakemu udeležencu napišejo na hrbet najmanj eno stvar, ki jim je pri njemu/njej všeč in je pozitivna. Na koncu vaje bodo udeleženci pomagali drug drugemu, da snamejo papirje in vsak bo prebral svoj papir. Če nekdo želi, lahko svoja sporočila deli s skupino.
- ❖ **Cilj:** ustvarjanje pozitivnega duha tako pri posamezniku kot na ravni celega tima.